



**UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA**

**HOT DOG DE ANCHOVETA**

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

**PABLO RUBEN CAMPOS BELLEZA**  
**Ingeniería Industrial**

**JESSICA ISABEL GAMERO BARCO**  
**Ingeniería Industrial**

**JORGE ERNESTO PONCE RIVAS**  
**Ingeniería Industrial**

**Asesor:**  
**Fernando Jorge Pérez Arguedas**

**Lima – Perú**  
**2019**

## Índice de contenido

Resumen ejecutivo .....	1
Capítulo I: Información General .....	2
1.1. Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación .....	2
1.1.1. Nombre de la empresa. ....	2
1.1.2. Nombre comercial.....	2
1.1.3. Horizonte de evaluación. ....	2
1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria .....	2
1.2.1. Actividad económica .....	2
1.2.2. Código CIIU.....	2
1.2.3. Partida arancelaria.....	2
1.3. Definición del negocio y modelo CANVAS.....	3
1.3.1. Definición del negocio.....	3
1.3.2. Logo y slogan .....	3
1.3.3. Modelo CANVAS .....	5
1.4. Descripción del producto .....	6
1.5. Oportunidad de negocio .....	7
1.6. Estrategia genérica de la empresa .....	9
Capítulo II: Análisis del entorno.....	10
2.1. Análisis del macroentorno .....	10
2.1.1. Del país .....	10
2.1.1.1. <i>Capital, ciudades importantes. Superficie, número de habitantes. ....</i>	<i>10</i>
2.1.1.2. <i>Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa. ....</i>	<i>13</i>
2.1.1.3. <i>Balanza comercial: Importaciones y exportaciones. ....</i>	<i>16</i>
2.1.1.4. <i>PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país. (2014-2018). ....</i>	<i>17</i>
2.1.1.5. <i>Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto. ....</i>	<i>20</i>

2.1.2. Del Sector.....	20
2.1.2.1. Mercado internacional.....	20
2.1.2.2. Mercado del consumidor.....	20
2.1.2.3. Mercado de proveedores.....	21
2.1.2.4. Mercado competidor.....	21
2.1.2.5. Mercado distribuidor.....	22
2.2. Análisis del microentorno.....	22
2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad.....	22
2.2.2. Fuerza negociadora de los proveedores.....	25
2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores.....	26
2.2.4. Amenaza de producto sustituto.....	27
2.2.5. Competidores potenciales: barreras de entrada.....	27
Capitulo III: Plan estratégico.....	28
3.1. Visión y misión de la empresa.....	28
3.1.1. Visión.....	28
3.1.2. Misión.....	28
3.2. Análisis FODA.....	29
3.3. Objetivos.....	30
Capitulo IV: Estudio de mercado.....	31
4.1. Investigación de mercado.....	31
4.1.1. Criterios de segmentación.....	31
4.1.2. Marco Muestral.....	31
4.1.3. Group.....	33
4.1.4. Encuestas.....	34
4.2. Demanda y oferta.....	40
4.2.1. Estimación del mercado potencial.....	40
4.2.2. Estimación del mercado disponible.....	41
4.2.3. Estimación del mercado efectivo.....	42

4.2.4. Estimación del mercado objetivo. ....	42
4.2.5. Frecuencia de compra. ....	43
4.2.6. Cuantificación anual de la demanda. ....	44
4.2.7. Estacionalidad. ....	44
4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado. ....	45
4.3. Mezcla de marketing ....	48
4.3.1. Producto. ....	48
4.3.2. Precio. ....	51
4.3.3. Plaza. ....	52
4.3.4. Promoción. ....	53
4.3.4.1. <i>Campaña de lanzamiento.</i> ....	53
Capítulo V: Estudio legal y organizacional ....	55
5.1. Estudio legal.....	55
5.1.1. Forma societaria.....	55
5.1.2. Registro de marcas y patentes ....	57
5.1.3. Licencias y autorizaciones.....	59
5.1.4. Legislación laboral.....	60
5.1.5. Legislación tributaria.....	61
5.1.6. Otros aspectos legales ....	62
5.1.7. Resumen del capítulo.....	66
5.2. Estudio organizacional ....	67
5.2.1. Organigrama funcional ....	67
5.2.2. Servicios tercerizados.....	67
5.2.3. Descripción de puestos de trabajo.....	68
5.2.4. Descripción de actividades de los servicios tercerizados.....	73
5.2.5. Aspectos laborales. ....	74
Capítulo VI: Estudio técnico.....	93
6.1. Tamaño del proyecto.....	93

6.1.1. Capacidad instalada .....	93
6.1.2. Capacidad utilizada. ....	95
6.1.3. Capacidad máxima. ....	96
6.2. Procesos .....	96
6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción .....	99
6.2.2. Programa de producción.....	101
6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos .....	104
6.2.4. Requerimiento de mano de obra directa .....	113
6.3. Tecnología para el proceso .....	114
6.3.1. Maquinarias .....	114
6.3.2. Equipos .....	114
6.3.3. Herramientas.....	115
6.3.4. Utensilios.....	116
6.3.5. Mobiliario .....	117
6.3.6. Útiles de oficina .....	118
6.3.7. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos .....	120
6.3.8. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso .....	122
6.3.9. Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas.....	124
6.4. Localización.....	124
6.4.1. Macro localización .....	124
6.4.2. Micro localización .....	128
6.4.3. Gastos de adecuación .....	131
6.4.4. Gastos de servicios .....	132
6.4.5. Plano del centro de operaciones.....	133
6.4.6. Descripción del centro de operaciones .....	134
6.5. Responsabilidad social frente al entorno .....	134

6.5.1. Impacto ambiental.....	134
6.5.2. Con los trabajadores.....	135
6.5.3. Con la comunidad.....	135
Capítulo VII: Estudio económico y financiero.....	137
7.1. Inversiones.....	137
7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.....	137
7.1.2. Inversión en activo intangible.....	138
7.1.3. Inversión en gastos pre-operativos.....	141
7.1.4. Inversión en inventarios iniciales.....	144
7.1.5. Inversión en capital de trabajo (método déficit acumulado).....	145
7.1.6. Liquidación del IGV.....	148
7.1.7. Resumen de estructura de inversiones.....	149
7.2. Financiamiento.....	150
7.2.1. Estructura de financiamiento.....	150
7.2.2. Financiamiento del activo fijo.....	151
7.2.3. Financiamiento del capital de trabajo.....	152
7.3. Ingresos anuales.....	154
7.3.1. Ingresos por ventas.....	154
7.3.2. Recuperación de capital de trabajo.....	157
7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo.....	157
7.4. Costos y gastos anuales.....	158
7.4.1. Egresos desembolsables.....	158
7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.....	158
7.4.1.2. Presupuesto de mano de obra directa.....	159
7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.....	160
7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.....	161
7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.....	164
7.4.2. Egresos no desembolsables.....	165

7.4.2.1. Depreciación.....	165
7.4.2.2. Amortización de intangibles.....	167
7.4.2.3. Gasto por activos fijos no depreciables.....	168
7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.....	168
7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.....	170
Capítulo VIII: Estados financieros proyectados.....	171
8.1. Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja.....	171
8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros.....	171
8.3. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal.....	173
8.4. Flujo de caja operativo.....	174
8.5. Flujo de capital.....	175
8.6. Flujo de caja económico.....	175
8.7. Flujo del servicio de la deuda.....	176
8.8. Flujo de caja financiero.....	176
Capítulo IX: Evaluación económico-financiera.....	177
9.1. Cálculo de la tasa de descuento.....	177
9.1.1. Costo de oportunidad.....	177
9.1.1.1. CAPM.....	177
9.1.1.2. COK propio.....	178
9.1.2. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	179
9.2. Evaluación económica financiera.....	180
9.2.1. Indicadores de rentabilidad.....	180
9.2.1.1. VANE y VANF.....	180
9.2.1.2. TIRE y TIRF, TIR modificado.....	180
9.2.1.3. Período de recuperación descontado.....	181
9.2.1.4. Análisis Beneficio / Costo (B/C).....	182
9.2.2. Análisis del punto de equilibrio.....	183
9.2.2.1. Costos variables, Costos fijos.....	183

9.2.2.2. Estado de resultados (costeo directo).....	184
9.2.2.3. Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.....	184
9.2.2.4. Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.....	185
9.3. Análisis de sensibilidad y de riesgo .....	185
9.3.1. Variables de entrada.....	185
9.3.2. Variables de salida .....	185
9.3.3. Análisis unidimensional.....	186
9.3.4. Variables críticas del proyecto .....	187
9.3.5. Perfil de riesgo.....	187
Capítulo X: Conclusiones y recomendaciones .....	188
Referencias .....	189

## Indice de Tablas

<i>Tabla 1 Partida arancelaria</i> .....	2
<i>Tabla 2 Modelo CANVAS</i> .....	5
<i>Tabla 3 Insumos para la elaboración de Hot Fish</i> .....	7
<i>Tabla 4 Ranking de población en america del sur por paises 2017</i> .....	10
<i>Tabla 5 Zonificación geográfica de la estimación de población y hogares en Lima Metropolitana, 2013-2017</i> .....	12
<i>Tabla 6 Perú: Población total y tasa de crecimiento promedio anual, 1940 al 2017.</i> .....	13
<i>Tabla 7 Perú y Lima: Producto Bruto Interno (PBI), 2013 – 2017</i> .....	14
<i>Tabla 8 Perú y Lima: Población, 2013 – 2017</i> .....	14
<i>Tabla 9 Producto Bruto Interno per cápita, 2013 – 2017</i> .....	14
<i>Tabla 10 Perú: Población económicamente activa, según sexo, 2013 – 2017.</i> .....	15
<i>Tabla 11 Lima: Población económicamente activa, según sexo, 2013 – 2017</i> .....	16
<i>Tabla 12 Cálculo de balanza comercial, 2014-2018</i> .....	16
<i>Tabla 13 Producto bruto interno</i> .....	18
<i>Tabla 14 Producto Bruto interno, Actividad: Elaboración de alimentos</i> .....	19
<i>Tabla 15 Valor agregado bruto sector manufacturero</i> .....	19
<i>Tabla 16 Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto</i> .....	20
<i>Tabla 17 Fuerzas de negociación de los clientes</i> .....	26
<i>Tabla 18 Fuerzas de negociación de los proveedores</i> .....	26
<i>Tabla 19 Amenaza de productos sustitutos</i> .....	27
<i>Tabla 20 Análisis FODA</i> .....	29
<i>Tabla 21 Focus group 1 - Detalles</i> .....	33
<i>Tabla 22 Focus group 2 - Detalles</i> .....	34
<i>Tabla 23 Mercado potencial del año 2019</i> .....	40
<i>Tabla 24 Crecimiento poblacional del año 2020 al 2024.</i> .....	40
<i>Tabla 25 Mercado potencial del año 2020 al 2022</i> .....	41
<i>Tabla 26 Mercado disponible anual.</i> .....	41

<i>Tabla 27 Mercado efectivo anual.</i>	42
<i>Tabla 28 Mercado objetivo anual</i>	42
<i>Tabla 29 Promedio total del PBI.</i>	43
<i>Tabla 30 Frecuencia de compras por semana.</i>	43
<i>Tabla 31 Tabla de cuantificación anual de demanda.</i>	44
<i>Tabla 32 Tabla de consumo por meses del hot dog años 2017 - 2018</i>	44
<i>Tabla 33 Tabla de participación por distritos del hot dog</i>	45
<i>Tabla 34 Proyección de ventas por Distritos en Unidades - 1 AÑO (Ago 2019 - Jul 2020).</i>	45
<i>Tabla 35 Proyección Valorizado de Ventas año 1 (Ago 2019 - Jul 2020).</i>	46
<i>Tabla 36 Proyección de ventas por Distritos en Unidades - 2 AÑO (Ago 2020 - Jul 2021).</i>	46
<i>Tabla 37 Proyección Valorizado de Ventas año 2 (Ago 2020 - Jul 2021).</i>	47
<i>Tabla 38 Proyección de ventas por Distritos en Unidades - Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022).</i>	47
<i>Tabla 39 Proyección Valorizado de Ventas año 3 (Ago 2021 - Jul 2022).</i>	48
<i>Tabla 40 Información nutricional hot dog de anchoveta</i>	49
<i>Tabla 41 Presentación unidad de hot dog de anchoveta</i>	49
<i>Tabla 42 Preferencia de presentacion de hot dog en unidades</i>	50
<i>Tabla 43 Comparativo de precios de hot dog de pavo</i>	51
<i>Tabla 44 Forma societaria de persona natural o jurídica</i>	55
<i>Tabla 45 Participación de acciones por socio</i>	56
<i>Tabla 46 Valorización para la constitución de la empresa</i>	57
<i>Tabla 47 Pasos para registrar una marca</i>	58
<i>Tabla 48 Valorizacion de registro de marca</i>	58
<i>Tabla 49 Requerimientos para la obtencion de licencias de funcionamiento</i>	59
<i>Tabla 50 Valorización de licencias y atorizaciones</i>	60
<i>Tabla 51 Tipo de contratos de naturaleza temporal</i>	60

<i>Tabla 52 Valorización del regimen laboral .....</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 53 Tipo de régimen .....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 54 Valoracion de impuestos. ....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 55 Requisitos para la inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano. ....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 56 Requisitos para el tram ite de HACCP .....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 57 Requisitos para el principio general de higiene del Codex Alimentarius. Nota: Adaptado de DIGESA. ....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 58 Valorizacion .....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 59 Cuadro valorizado de todos los puntos previos, distrib Operaciones / Producción. ....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 59 Servicios tercerizados. ....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 61 Perfil para el puesto de Gerente General. ....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 62 Perfil del puesto de Vendedor. ....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 63 Perfil para el puesto de Jefe comercial y Marketing .....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 64 Perfil del puesto de Supervisor de Ventas. ....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 65 Perfil del puesto de Operario de Producción.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 66 Perfil del puesto de Jefe de Producción .....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 67 Perfil del puesto de Jefe de Administración y Finanzas.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 68 Perfil del puesto de Supervisión de producción. ....</i>	<i>72</i>
<i>Tabla 69 Perfil del puesto de Asistente administrativo y contable .....</i>	<i>72</i>
<i>Tabla 70 Servicios tercerizados. ....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 71 Tipo de contrato. ....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 72 Régimen laboral especial de una pequeña empresa. ....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 73 Planilla de remuneración mensual (soles). ....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 74 Planilla por año en el área de ventas (soles). ....</i>	<i>77</i>
<i>Tabla 75 Planilla por año Gerente general (soles). ....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 76 Planilla por año jefe de administración y finanzas (soles). ....</i>	<i>79</i>

<i>Tabla 77 Planilla por año Asistente administrativo y contable (soles).....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 78 Planilla por año en el área de producción – MOI (soles). ....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 79 Planilla por año en el área de producción – MOI (soles). ....</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 80 Planilla por año supervisor de producción – MOI (soles).....</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 81 Planilla por año asistente de almacen – (soles).....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 82 Planilla por año operario producción – MOD (soles). ....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 83 Planilla por año operario 1 de producción (Soles) .....</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 84 Planilla por año en el área de ventas (soles).....</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 85 Planilla por año asistente de MKT (soles). ....</i>	<i>88</i>
<i>Tabla 86 Planilla por año supervisor de ventas (soles). ....</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 87 Planilla por año vendedores (soles). ....</i>	<i>90</i>
<i>Tabla 88 Planilla por año jefe comercial (soles). ....</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 89 Gastos servicio tercerizados (soles).....</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 90 Horario del personal.....</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 91 Capacidad instalada cuadro de días feriados.....</i>	<i>93</i>
<i>Tabla 92 Capacidad Instalada por año (kg).....</i>	<i>95</i>
<i>Tabla 93 Porcentaje de utilización de la capacidad instalada por año.....</i>	<i>95</i>
<i>Tabla 93 Diagrama de análisis de proceso .....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 95 Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 1.....</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 96 Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 2.....</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 97 Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 3.....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 98 Consolidado del programa de producción de 3 años por producto en paquetes (5 und) .....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 99 Consolidado del programa de producción de 3 años por producto en kilogramos. ....</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 100 Necesidad de materia prima e insumos por unidad y gramos .....</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 101 Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 1 - en Kg (Ago 2019- Jul 2020).....</i>	<i>105</i>

<i>Tabla 102 Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 2 - en Kg (Ago 2020- Jul 2021)</i> .....	106
<i>Tabla 103 Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 3 - en Kg (Ago 2021- Jul 2022)</i> .....	107
<i>Tabla 104 Necesidad de compra de materia prima por años en Kg</i> .....	108
<i>Tabla 105 Programa de compra de materia prima e insumos para el año 1 (Ago 2019- Jul 2020) en moneda S/.</i> .....	109
<i>Tabla 106 Programa de compra de materia prima e insumos para el año 2 (Ago 2020- Jul 2021) en moneda S/.</i> .....	110
<i>Tabla 107 Programa de compra de materia prima e insumos para el año 3 (Ago 2021- Jul 2022) en moneda S/.</i> .....	111
<i>Tabla 108 Programa de compra de materia prima por año en soles</i> .....	112
<i>Tabla 109 Costos de materias primas e insumos</i> .....	112
<i>Tabla 110 Tiempo en minutos por actividad/operación.</i> .....	113
<i>Tabla 111 Cuadro de maquinarias</i> .....	114
<i>Tabla 112 Equipos de producción</i> .....	114
<i>Tabla 113 Equipos de administración.</i> .....	115
<i>Tabla 114 Equipos de ventas</i> .....	115
<i>Tabla 115 Herramientas</i> .....	115
<i>Tabla 116 Utensilios.</i> .....	116
<i>Tabla 117 Mobiliarios de producción</i> .....	117
<i>Tabla 118 Mobiliarios de administracion</i> .....	117
<i>Tabla 119 Mobiliarios de ventas</i> .....	118
<i>Tabla 120 Útiles de oficina</i> .....	118
<i>Tabla 121 Mantenimientos de producción</i> .....	120
<i>Tabla 122 Mantenimientos de administración.</i> .....	120
<i>Tabla 123 Mantenimientos de ventas</i> .....	121
<i>Tabla 124 Programa de reposición de herramientas por uso.</i> .....	122
<i>Tabla 125 Programa de reposición de utensilios por uso.</i> .....	123

<i>Tabla 126 Distritos de Lima Metropolitana por zonas.....</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 127 Ranking de factores de macro localización por distrito.....</i>	<i>128</i>
<i>Tabla 128 Variables de análisis de micro localización.....</i>	<i>131</i>
<i>Tabla 129 Gastos de adecuación mensual en S/.....</i>	<i>131</i>
<i>Tabla 130 Gastos de servicios mensuales en soles.....</i>	<i>132</i>
<i>Tabla 131 Cronograma de campañas nutricionales.....</i>	<i>136</i>
<i>Tabla 132 Inversión de activos fijos depreciables de maquinaria – producción.....</i>	<i>137</i>
<i>Tabla 133 Inversión de activos fijos depreciables de equipo – producción.....</i>	<i>137</i>
<i>Tabla 134 Inversión de activos fijos depreciables de equipo – ventas.....</i>	<i>138</i>
<i>Tabla 135 Inversión de activos fijos depreciables de equipo – administración.....</i>	<i>138</i>
<i>Tabla 136 Resumen de activos fijos depreciables.....</i>	<i>138</i>
<i>Tabla 137 Inversión de activos intangibles en soles.....</i>	<i>139</i>
<i>Tabla 138 Resumen de activos intangibles.....</i>	<i>141</i>
<i>Tabla 139 Gastos pre-operativos.....</i>	<i>142</i>
<i>Tabla 140 Resumen de gastos pre-operativos.....</i>	<i>144</i>
<i>Tabla 141 Inversión en inventarios iniciales en soles.....</i>	<i>144</i>
<i>Tabla 142 Inversión de capital de trabajo mensual del año 1 en soles.....</i>	<i>146</i>
<i>Tabla 143 Liquidación del IGV en soles.....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 144 Liquidación de IGV proyectado en soles.....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 145 Resumen de estructura de inversiones en soles.....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 146 Estructura de financiamiento en soles.....</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 147 Financiamiento del activo fijo en soles.....</i>	<i>151</i>
<i>Tabla 148 Cronograma de pago del activo fijo a 30 meses.....</i>	<i>151</i>
<i>Tabla 149 Financiamiento del capital de trabajo en S/.....</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 150 Cronograma de pago del capital a 30 meses.....</i>	<i>153</i>
<i>Tabla 151 Programa de ventas anuales en unidades.....</i>	<i>154</i>
<i>Tabla 152 Programa de ventas anuales en soles por mes.....</i>	<i>155</i>

<i>Tabla 153 Programa de ventas anuales en paquetes por Distritos .....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 154 Programa de ventas anuales en soles por Distritos.....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 155 Programa de ventas anuales en soles .....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 156 Recuperación de capital de trabajo anualizado. ....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 157 Valor de desecho neto del activo fijo - producción. (S/.).....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 158 Valor de desecho neto del activo fijo en equipo - administración. (S/.).....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 159 Valor de desecho neto del activo fijo en equipo - ventas. (S/.) .....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 160 Presupuesto en moneda soles (S/) de materias primas por años.....</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 161 Presupuesto de Mano de Obra Directa en moneda soles (S/) por años. ....</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 162 Presupuesto de costo indirecto en moneda soles (s/.) por cada año.....</i>	<i>160</i>
<i>Tabla 163 Presupuesto de Costo de administración en moneda soles (S/) por año. ....</i>	<i>162</i>
<i>Tabla 164 Presupuesto Gastos de Venta en moneda soles (S/) por años .....</i>	<i>164</i>
<i>Tabla 165 Porcentaje de depreciación según SUNAT .....</i>	<i>165</i>
<i>Tabla 166 Depreciación en moneda soles (S/) por área y años. ....</i>	<i>166</i>
<i>Tabla 167 Depreciación total en moneda soles (S/) por áreas y años.....</i>	<i>167</i>
<i>Tabla 168 Amortización en moneda soles (S/) por área y años .....</i>	<i>167</i>
<i>Tabla 169 Total Amortización en moneda soles (S/) por área y años.....</i>	<i>168</i>
<i>Tabla 170 Gastos por activo fijos no depreciables en moneda soles (S/) por área y años .....</i>	<i>168</i>
<i>Tabla 171 Costo de producción unitario y costo total unitario en moneda (S/). ....</i>	<i>169</i>
<i>Tabla 172 Margen de proyecto en moneda soles por años.....</i>	<i>169</i>
<i>Tabla 173 Costos variables en moneda soles (S/) por años .....</i>	<i>170</i>
<i>Tabla 174 Costos fijos en moneda soles (S/) por años .....</i>	<i>170</i>
<i>Tabla 175 Estados de ganancias y pérdidas sin gastos financieros anuales.....</i>	<i>172</i>
<i>Tabla 176 Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal anuales. .....</i>	<i>173</i>
<i>Tabla 177 Flujo de caja operativo por años .....</i>	<i>174</i>
<i>Tabla 178 Flujo de capital anual. ....</i>	<i>175</i>

<i>Tabla 179 Flujo de caja económico.....</i>	<i>175</i>
<i>Tabla 180 Flujo del servicio de la deuda. ....</i>	<i>176</i>
<i>Tabla 181 Flujo de caja financiero. ....</i>	<i>176</i>
<i>Tabla 182 Modelo de valoración de activos financieros .....</i>	<i>178</i>
<i>Tabla 183 Costo de oportunidad del capital propio. ....</i>	<i>179</i>
<i>Tabla 184 Costo promedio ponderado de capital.....</i>	<i>179</i>
<i>Tabla 185 Valor actual neto económico. ....</i>	<i>180</i>
<i>Tabla 186 Valor actual neto financiero.....</i>	<i>180</i>
<i>Tabla 187 Tasa interna de retorno económica. ....</i>	<i>181</i>
<i>Tabla 188 Tasa interna de retorno financiera.....</i>	<i>181</i>
<i>Tabla 189 Tasa interna de retorno modificado. ....</i>	<i>181</i>
<i>Tabla 190 Periodo de recuperación económico del proyecto descontado en soles.....</i>	<i>181</i>
<i>Tabla 191 Periodo de recuperación financiero del patrimonio descontado en soles.....</i>	<i>181</i>
<i>Tabla 192 Análisis Beneficio / Costo económico.....</i>	<i>182</i>
<i>Tabla 193 Análisis Beneficio / Costo Financiero. ....</i>	<i>182</i>
<i>Tabla 194 Costos variables, costos fijos por años en soles. ....</i>	<i>183</i>
<i>Tabla 195 Estado de resultados anuales en soles. ....</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 196 Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades. ....</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 197 Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles. ....</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 198 Variables de salida.....</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 199 Análisis de sensibilidad con variación de precio. ....</i>	<i>186</i>
<i>Tabla 200 Análisis de sensibilidad con variación de cantidades.....</i>	<i>186</i>

## Indice de Figura

<i>Figura 1. Consulta RUC.....</i>	<i>2</i>
<i>Figura 2. Logo.....</i>	<i>4</i>
<i>Figura 3. Información nutricional de Hot dog hot fish. ....</i>	<i>6</i>
<i>Figura 4. Venta de embutidos y carnes preparadas 2009-2016 (Toneladas). ....</i>	<i>8</i>
<i>Figura 5. Venta de hot dog por región, según mes, año 2017 (toneladas). ....</i>	<i>8</i>
<i>Figura 6. Preferencia de alimentos por los peruanos. ....</i>	<i>9</i>
<i>Figura 7. Venta de embutidos y carnes preparadas 2009-2016 (Toneladas). ....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 8. Principales competidores. ....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 9. Marca de embutidos mas consumidas por NSE.....</i>	<i>22</i>
<i>Figura 10. Canales de distribución.....</i>	<i>22</i>
<i>Figura 11. Datos de embutidos Braedt.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 12. Tienda de embutidos Braedt. ....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 13. Presentaciones del Hot dog de cerdo Braedt. ....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 14. Presentaciones del Hot dog de pavo Braedt. ....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 15. Datos nutricionales del Hot dog de pavita San Fernando.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 16. Presentación del paquete de 5 unidades de Hot dog La Segoviana.....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 17. Cantidad de personas según zona geográfica y NSE 2018.....</i>	<i>32</i>
<i>Figura 18. Gráfico de barras – consumo por mes del Hot dog, años 2017-2018.....</i>	<i>44</i>
<i>Figura 19. Gráfico de barras – preferencia de precio de Hot Fish. ....</i>	<i>51</i>
<i>Figura 20. Gráfico de barras - preferencia de compra de hot dog. ....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 21. Matriz de la gran estrategia MGE.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 22. Pasos para constituir una empresa. ....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 23. Organigrama funcional de Emprendedores Peruanos Unidos S.A.C.....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 24. Diagrama de operaciones de procesos. ....</i>	<i>99</i>
<i>Figura 25. Mapa local A. ....</i>	<i>129</i>
<i>Figura 26. Mapa local B.....</i>	<i>130</i>

<i>Figura 27. Plano de centro de operaciones.....</i>	<i>133</i>
<i>Figura 28. Tacho ecológicos.....</i>	<i>135</i>
<i>Figura 29. Resumen del Total inversión.....</i>	<i>150</i>

## **Resumen ejecutivo**

En el presente trabajo de Proyecto Integrador, "Hot dog de anchoveta" usa como insumo principal pasta de pescado (anchoveta) conocida como Surimi. Nuestro producto muestra como objetivo ofrecer una nueva alternativa en la alimentación de las personas mediante la nutrición sana, cuyo público objetivo está conformado por todas aquellas personas que buscan mantener o incorporar un estilo de vida saludable.

Según Arellano, la importancia de la salud en la vida de los peruanos respecto a otros aspectos destaca el mantener una buena alimentación, mantener un peso saludable, practicar deporte entre otras actividades, por tal motivo las personas buscan alternativas saludables de alimentación.

En el desarrollo del proyecto proponemos el consumo de Hot Fish, enfocándonos en nutrición y calidad, para poder determinar la aceptación en la presentación. Mediante la investigación de mercado realizada, determinamos el canal de venta, el precio sugerido y la publicidad a utilizar. Tomando como referencia las encuestas realizadas nos ayudan a estimar la demanda de los productos, que junto con el precio sugerido podremos estimar el total de las ventas.

## Capítulo I: Información General

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

#### 1.1.1. Nombre de la empresa.

Razón Social: Emprendedores Peruanos Unidos S.A.C.

Se procedió con la verificación de la Razón Social elegida en la web SUNAT y se confirmó que no se encuentra registrada.

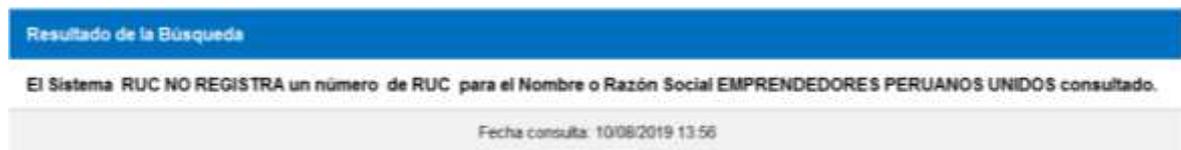


Figura 1. Consulta RUC.

Fuente: Adaptado de “Superintendencia Nacional de Administración Tributaria” SUNAT.

#### 1.1.2. Nombre comercial

Nombre comercial: Hot Fish

Slogan: “El hot dog hecho nutrición”

#### 1.1.3. Horizonte de evaluación.

La evaluación de nuestro proyecto se realizara en tres años. Iniciaremos nuestras actividades en noviembre del 2019, y culminara en el año 2022. Es en este periodo en el cual se pretende recuperar la inversión realizada.

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

#### 1.2.1. Actividad económica

Nuestra empresa se dedicara a la producción y comercialización de hot dog elaborados con pasta de anchoveta e insumos naturales.

#### 1.2.2. Código CIU

1512 (SUNAT)

#### 1.2.3. Partida arancelaria

Tabla 1

*Partida arancelaria.*

Partida arancelaria	Producto	Descripción arancelaria
304990000	Anchoveta congelada	Los demás

Nota: Elaboración propia

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

#### **1.3.1. Definición del negocio**

Nuestra empresa elabora hot dog a base de anchoveta que actualmente no es producido ni comercializado en el mercado.

En nuestra investigación pudimos apreciar que el consumo de alimentos sanos y saludables ha incrementado con el paso del tiempo.

Obtamos por un modelo de negocio B2C (Business to Consumer), el cual es direccionado a personas de ambos sexos, con edades de 18 a 39 años del nivel socioeconómico C, que viven en la zona 1 y 2 de Lima Metropolitana, conformada por los distritos Independencia, San Martín de Porres, Los Olivos, Comas, Puente Piedra y Carabaylo.

Nuestro producto tiene un alto valor nutricional, por tal razón es muy beneficioso para la salud, lo cual, permitirá a las personas añadir dentro de su dieta nuestro producto. Se debe tener en cuenta que no solo es para aquellas personas que siguen una dieta sana, sino también para las que gustan simplemente de un embutido. La presentación que será ofrecida al público es un paquete de 250 g que contiene 5 unidades de hot dog de anchoveta

La comercialización de nuestro producto se realizara en Lima Metropolitana, ya que según nuestra investigación, el público objetivo se encuentra localizado en este sector.

#### **1.3.2. Logo y slogan**

Nuestro producto tiene como nombre "Hot Fish". Para la elaboración del logo optamos por los colores negro y azul que representan el poder y la fuerza, mediante los cuales captaremos la atención de nuestro público objetivo. Estos colores guardan relación con nuestro producto ya que el azul lo asociamos con el color del mar; es así que pretendemos que el público identifique nuestro producto como una nueva alternativa, como un producto sano y de alta calidad, de esta manera se pretende llegar a una cercana aceptación y reconocimiento de nuestro producto.

Slogan: "El hot dog hecho nutrición", destacamos el valor nutritivo de nuestro producto, y así alcanzar el ingreso a la mente del consumidor.



*Figura 2. Logo*

*Fuente: Elaboración propia.*

### 1.3.3. Modelo CANVAS

Tabla 2

Modelo CANVAS

<p><u>8. Socios claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores de materia prima e insumos: Comercializadora A&amp;R Fish SAC.</li> <li>- Instituciones gubernamentales (MINCETUR-PROMPERU, MINAGRI, ITP).</li> <li>- Bancos (Financiamiento).</li> <li>- Encargados del trade marketing.</li> </ul>	<p><u>7. Actividades claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abastecimiento de materia prima, (pasta de anchoveta-surimi). Gestion comercial y MKT.</li> <li>- Buena relación con los mercados mayoristas.</li> </ul>	<p><u>1. Propuesta de valor:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hot dog a base de anchoveta con gran valor nutritivo.</li> <li>-Gran contenido de omega 3 y 6.</li> <li>- No contiene carbohidratos (almidones y azucares).</li> </ul>	<p><u>4. Relación con el cliente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Canales digitales (YouTube y página de Facebook).</li> <li>- Degustaciones en mercados tradicionales.</li> </ul>	<p><u>2. Segmentación del mercado:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Edades: 18 a 39 años.</li> <li>- Zona: Lima Metropolitana.</li> <li>- N.S.E: C</li> <li>- Sexo: Hombres y mujeres.</li> <li>- Ventas: B2C</li> </ul>
<p><u>9. Estructura de costo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores de materia prima (surimi de anchoveta).</li> <li>- Refrigeración.</li> <li>- Marketing.</li> <li>- Gastos pre operativos, activos tangibles, capital de trabajo.</li> </ul>	<p><u>6. Recursos claves:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital de trabajo.</li> <li>- Materia prima (surimi).</li> <li>- Personal para la producción.</li> <li>- Personal para la gestión comercial y MKT.</li> </ul>	<p><u>5. Fuentes de ingresos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos por ventas del canal tradicional.</li> </ul>	<p><u>3. Canales de distribución:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercados tradicionales.</li> </ul>	

Nota: Elaboración propia

#### 1.4. Descripción del producto

El hot dog a base de anchoveta que ofrecemos es rico en proteínas; pues contiene vitaminas como A, C, minerales como el hierro, calcio, fósforo, Omega 6 y Omega 3. Estas propiedades permiten al cuerpo prevenir la anemia, eliminar el colesterol, fortalecer los músculos, el cerebro y prevenir enfermedades cardiovasculares.

Nuestro producto es direccionado a los consumidores de hot dog que se encuentran conformados por personas de ambos sexos, con edades entre 18 a 39 años que pertenecen al NSE C de las zonas 1 y 2 en Lima Metropolitana. La distribución la realizaremos a los principales mercados de las zonas ya mencionads.

<b>Información Nutricional</b>			
Tamaño de porción	50 g (1 unidad)		
Porciones por envase	5		
<b>Contenido por porción</b>			
<b>Calorías</b>	121	<b>Calorías de grasa</b>	70
<b>% Valor diario*</b>			
<b>Grasa total</b>	3g		-
<b>Colesterol</b>	10mg		-
<b>Sodio</b>	150mg		-
<b>Carbohidratos totales</b>	2g		-
	Fibra dietaria 0g		-
	Azúcares 1g		-
<b>Proteína</b>	10g		16%
<b>Vitamina A</b>	15 mcg	<b>Vitamina C</b>	8 mg
<b>Fósforo</b>	100 mg	<b>Hierro</b>	1.1 mg
*Los porcentajes de valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios podrían variar de acuerdo a sus necesidades calóricas.			

Figura 3. Información nutricional de Hot dog hot fish.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3

*Insumos para la elaboración de Hot Fish*

Insumos para la elaboración de Hot Fish
Surimi anchoveta
Agua
Hielo
Sales de cura
Sal
Azúcar
Pimienta blanca
Nuez moscada
Colorante natural carmín
Preservante natural (Ac. Es. Romero)
Grasa de cerdo
Estabilizante (fécula)

*Nota:* Elaboración propia

### **1.5. Oportunidad de negocio**

En octubre de 2015 la Organización Mundial de la Salud menciona mediante un artículo sobre el riesgo de consumir carnes procesadas como lo son los embutidos, los estudios presentados fueron asociados con pequeños aumentos en el riesgo de cáncer. En esos estudios, el riesgo generalmente aumentó con la cantidad de carne consumida: “Un análisis de los datos de 10 estudios estima que cada porción de 50 gramos de carne procesada consumida diariamente aumenta el riesgo de cáncer colorrectal en aproximadamente un 18%”, mostrando de esta manera una intranquilidad mundial.

Por otra parte, el Ministerio de Agricultura y Riego - Dirección General de Evaluación y Seguimiento de Políticas en el año 2017 presentó un estudio en el cual se menciona que el consumo de embutidos ha tenido un alza anual favorable, de los cuales el preferido por el consumidor peruano, el hot dog.

Embutidos y carnes preparadas	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 P/
Hot Dog	20 904	22 235	23 141	23 060	24 314	24 963	24 453	26 957
Jamonada	10 836	10 980	11 232	11 505	12 215	11 739	11 442	11 611
Jamón	4 750	5 382	6 018	6 382	6 918	7 266	7 397	6 896
Mortadela	1 854	1 937	2 094	2 112	2 038	1 948	1 617	2 647
Chonzo	3 806	4 516	5 152	5 316	5 945	6 149	6 420	6 229
Pastel de carne	120	115	116	109	108	102	101	60
Queso de choncho	63	84	89	67	65	54	66	45
Carne ahumada	1 555	1 644	1 725	1 747	1 869	1 651	1 752	1 737
Paté	444	407	415	501	571	638	567	558
Chicharrón de prensa	858	911	882	879	968	900	995	807

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego - Dirección General de Evaluación y Seguimiento de Políticas.

Figura 4. Venta de embutidos y carnes preparadas 2009-2016 (Toneladas).

Fuente: Adaptado de "Ministerio de Agricultura y Riego" MINAGRI - Dirección general de Evaluación y Seguimiento de Políticas.

Región	Total	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
<b>TOTAL</b>	<b>30 967</b>	<b>1 978</b>	<b>2 025</b>	<b>2 139</b>	<b>2 338</b>	<b>2 736</b>	<b>2 960</b>	<b>2 625</b>	<b>2 968</b>	<b>2 740</b>	<b>2 906</b>	<b>3 078</b>	<b>2 474</b>
Arequipa	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cusco	9	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0
Junín	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
La Libertad	2 697	235	228	252	139	251	243	231	251	133	276	260	198
Lima	27 798	1 697	1 766	1 839	2 150	2 437	2 681	2 349	2 684	2 574	2 596	2 782	2 242
Pasco	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tacna	462	45	31	46	48	47	35	44	33	32	33	35	33

Fuente: SIEA - Encuesta mensual a establecimientos agroindustriales

Figura 5. Venta de hot dog por región, según mes, año 2017 (toneladas).

Fuente: Adaptado de SIEA-Encuesta mensual a establecimientos agroindustriales

Al estudiar dicha situación, vemos pertinente generar un producto como el hot dog basándonos en un alimento natural para el consumidor peruano, como la anchoveta, obteniendo un alimento rico en omega 3 y 6, vitaminas y minerales como hierro y zinc; sin necesidad de adicionar un insumo dañino para la salud, pues todos los ingredientes usados serán naturales.

El siguiente reporte de Nielsen "Food Revolution 2017" nos muestra que 49% de las personas en Perú prefieren un consumo de alimentos bajos en grasa e indica que la

tendencia es llevar un estilo de vida saludable, colocando especial atención en los ingredientes de cada producto.



Figura 6. Preferencia de alimentos por los peruanos.

Fuente: Adaptado de Nielsen "Food Revolution 2017"

## 1.6. Estrategia genérica de la empresa

Determinamos la aplicación de una estrategia genérica enfocada en la diferenciación que se aprecia mediante el uso de materias primas naturales y el valor nutricional, generando una lucha contra la mente del consumidor tradicional. Hot Fish es innovador, es un hot dog elaborado de anchoveta destacándose de la competencia por su valor nutritivo, aporte de nutrientes y minerales.

## Capítulo II: Análisis del entorno

### 2.1. Análisis del macroentorno

#### 2.1.1. Del país

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

El Perú, está ubicado a orillas de la costa del Océano Pacífico en la parte occidental y central de América del Sur, limita por el norte con Ecuador y Colombia, por el este con Brasil y Bolivia y por el sur con Chile; considerado el tercer país más extenso de América del Sur con 1'285,216 M2 tiene como capital a la ciudad de Lima.

El Perú se encuentra dentro del ranking poblacional de América del Sur en el quinto lugar, con un porcentaje de 7,4% del total de 422, 878,000 millones de habitantes, y con una proyección aproximada de crecimiento de 1.00% a 0.95% promedio hasta el 2023, de acuerdo la información de INEI; conservando así su decrecimiento porcentual de crecimiento poblacional de los últimos años.

Tabla 4

*Ranking de población en america del sur por paises 2017*

Pais	Miles de habitantes	
	Total	%
Brasil	211,175	49.90%
Colombia	49,059	11.60%
Argentina	44,121	10.40%
Venezuela	31,121	7.40%
Peru	21,237	7.40%
Chile	18,209	4.30%
Ecuador	16,624	3.90%
Bolivia	11,071	2.60%
paraguay	6,805	1.60%
Uruguay	3,456	0.80%
Total	422,878	100.00%

*Nota:* Adaptado de INEI - Censos Nacionales 2017. XII de fabricación VII de vivienda y III de comunidades indígenas.

CELADE - División de población de la CEPAL

Lima, capital del Perú se encuentra ubicada en la región costa central, a orillas del océano Pacífico, actualmente es considerada como la Ciudad de los Reyes, y centro cultural, político, económico y comercial de país. A nivel internacional ocupa el tercer lugar del área Más poblada a nivel Hispanoamérica, cuenta con 43 distritos y 07 distritos de la provincia constitucional Callao; siendo el más poblado el distrito de San Juan de Lurigancho. Lima fue fundada el 18 de enero del 1535, tiene por idioma oficial el castellano, cuenta con una superficie toda de: 2672 Km<sup>2</sup>. Tiene una población de 10'212,604 habitantes.

Tabla 5

*Zonificación geográfica de la estimación de población y hogares en Lima Metropolitana, 2013-2017*

		Lima Norte	Lima Este	Lima Centro	Lima Moderna	Lima Sur	Callao
Habitantes, hogares, viviendas y manzanas	Lima Metropolitana	Ancón, Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martín de Porres y Santa Rosa	Ate-Vitarte, Chaclacayo. Cieneguilla, El Agustino, Lurigancho (Chosica), SJL y Santa Anita	Breña, La Victoria, Lima (Cercado), Rimac y San Luis	Barranco, Jesús María, La Molina, Lince, Magdalena del Mar, Miraflores, Pueblo Libre, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco y Surquillo	Chorrillos, Lurín, Pachacamac, Pucusana, Punta Hermosa, Punta Negra, San Bartolo, San Juan de Miraflores, Santa María del Mar, Villa El Salvador y Villa María del Triunfo	Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, La Punta, Ventanilla, Mi Perú
Total de habitantes	10'212,604	2'616,560	2'548,140	741,994	1'301'645	1'965,559	1'038,706
% respecto del total de habitantes	100.00%	25.60%	25.00%	7.30%	12.70%	19.20%	10.20%
Total de hogares	2'499,166	591,804	536,524	251,970	390,374	445,122	256,372
Total de viviendas ocupadas	2'490,696	568,878	557,552	264,155	417,164	430,602	252,346
Total de manzanas	91,897	23,088	24,041	5,233	9,800	19,701	10,034
% respecto del total de manzanas	100.00%	25.10%	26.20%	5.70%	10.70%	21.40%	10.90%

*Nota:* Adaptado de INEI-Censos Nacionales de Población y Vivienda 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 y 2017.

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

#### Tasa de crecimiento de la población

El crecimiento en el Perú posee una tasa promedio poblacional anual de 1.0%, demostrando así una declinación en el ritmo de incremento poblacional en los últimos 56 años, tal como lo muestra la tabla 12 población total y tasa de crecimiento promedio anual, que a continuación se detalla.

Tabla 6

*Perú: Población total y tasa de crecimiento promedio anual, 1940 al 2017.*

Año	Incremento intercensal	Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual (%)
1940			
1961	3,397,246	161,774	1.9
1972	3,701,207	336,473	2.8
1981	3,641,567	404,619	2.6
1993	4,876,312	406,359	2.0
2007	5,581,321	398,666	1.6
2017	3,016,621	301,662	1.0

*Nota:* Adaptado de INEI – Censos Nacionales de Población y Vivienda 1940, 1961, 1972, 1981, 1993, 2007 y 2017.

Si bien la tasa promedio de crecimiento continúa de forma descendiente, ésta nos permite obtener la proyección de incremento de la población, esperando que nuestro producto pueda obtener una mejor y mayor demanda a consecuencia de este incremento.

#### Ingreso per capita

Para determinar el ingreso per cápita, procederemos detallando el Producto Bruto Interno (PBI) tanto de Lima metropolitana como del Perú desde el año 2013 a 2017, de acuerdo como lo muestra a continuación:

Tabla 7

*Perú y Lima: Producto Bruto Interno (PBI), 2013 – 2017.*

PBI	Millones de soles				
	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Perú Anual	456,434.77	467,306.98	482,522.10	501,610.41	514,246.23
Lima Metropolitana	166,311.10	172,706.38	178,244.84	183,374.43	187,078.40

*Nota:* INEI - Encuesta Nacional de Hogares, 2017.

Tabla 8

*Perú y Lima: Población, 2013 – 2017.*

Población	Miles de personas				
	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Perú anual	30,475.14	30,814.18	31,151.60	31,488.40	31,826.00
Lima Metropolitana	9,600.30	9,751.70	9,904.70	10,055.30	10,212.60

*Nota:* Adaptado de Compañía Peruana de Estudios de Mercados de Opinión Pública- Estimaciones y proyecciones de población, 2017.

Tabla 9

*Producto Bruto Interno per cápita, 2013 – 2017.*

PBI per cápita	Miles de soles				
	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Perú Anual	14, 977	15,165	15, 489	15, 930	16,158
Lima Metropolitana	17, 324	17, 710	17, 996	18,237	18, 318

*Nota:* Recuperado de INEI, 2017.

El cálculo del ingreso per cápita se obtiene de la división del valor total de todos los bienes y servicios de un país, en un periodo de tiempo determinado (PBI), sobre la cantidad o número de habitantes de Perú y Lima Metropolitana, como lo muestra la tabla 10 producto bruto interno per cápita.

Observando la tabla 10 de Producto Bruto Interno Per Cápita 2013 – 2017, el ingreso per cápita anual de Lima Metropolitana es mayor al de Perú, ascendiendo para el 2017 a un valor mensual de S/ 1,526.5 y S/ 1,346.50 respectivamente, haciendo que nuestro mercado objetivo que se encuentra dentro de Lima Metropolitana tenga los recursos necesarios para solventar sus gastos en un orden de prioridades como lo son las necesidades básicas: la alimentación, educación y salud.

#### Poblacion económicamente activa

La descripción de la PEA se puede definir como las personas que en la actualidad o referenciadas en un determinado periodo se encuentran laborando, o por el contrario se encuentran en búsqueda de un trabajo.

Según la información obtenida de INEI, la PEA ha mantenido un incremento anual desde el 2013 al 2017, según se muestra en la tabla 17 población económicamente activa, según sexo; sin embargo, la realidad de los últimos años contradice un poco esta afirmación.

Tabla 10

*Perú: Población económicamente activa, según sexo, 2013 – 2017.*

Sexo/año	Miles de personas				
	Población ocupada				
	2013	2014	2015	2016	2017
Hombre	9,102	9,191.70	9,288.30	9,464.10	9,579.10
Mujer	7,225	7,204.70	7,210.10	7,439.60	7,636.70
Total	16,326	16,396	16,498	16,904	17,216

*Nota:* Recuperado de INEI - Encuesta Nacional de Hogares, 2017.

Tabla 11

Lima: Población económicamente activa, según sexo, 2013 – 2017.

Sexo/año	Miles de personas				
	Población ocupada				
	2013	2014	2015	2016	2017
Hombre	2,777	2,757	2,851.7	2,952.2	2,973.5
Mujer	2,302	2,305.4	2,331.2	2,435.5	2,569.7
Total	5,079	5,062	5,183	5,388	5,543

Nota: Recuperado de INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

En la tabla 12 se presenta en miles de personas la PEA para el año 2017 en Lima Metropolitana hacen un total entre hombres y mujeres de 5,543.

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

#### Balanza comercial

La balanza comercial se obtiene de la diferencia entre las exportaciones e importaciones y está conformada por el superávit y el déficit, siendo favorable cuando las exportaciones son mayores a las importaciones.

Tabla 12

Cálculo de balanza comercial, 2014-2018.

Año	Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) - Exportaciones	Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) - Importaciones	Balanza comercial (Mils US\$)
2014	39,532.68	41,042.15	-1,509.47
2015	34,414.35	37,330.79	-2,916.44
2016	37,019.78	35,131.62	1,888.16
2017	45,275.03	38,703.86	6,571.17
2018	48,942.39	41,893.13	7,049.26

Nota: Recuperado de INEI, 2017.

Al comparar la balanza comercial en el 2015 respecto al 2014 podemos alegar que existe una variación de - 1,406.97 aumentando en un 51.76 % respecto al 2014 el déficit

comercial.

Por otra parte, podemos ver que a partir del año 2016 en adelante tenemos una balanza comercial positiva debida a que las exportaciones han sido mayores a las importaciones generando un superávit comercial. En el año 2017, la balanza comercial tuvo una variación considerable respecto al 2016 con un total de US\$ 4'683.01 97 lo cual es favorable para nuestro país; en el año 2018 las exportaciones han crecido en un 7% respecto al 2017.

#### ***2.1.1.4. PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país. (2014-2018).***

Producto Bruto Interno:

El Producto Bruto Interno (PBI) es el principal indicador económico de un país. Mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios en un determinado tiempo.

En la tabla 14 muestra un incremento progresivo del PBI, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática. Así mismo, se presenta el Valor Agregado Bruto de Lima, el cual en el año 2017 representó el 43.7% del PBI total del país. Del mismo modo, se visualiza que la mayor concentración se da en Lima Metropolitana con el 36.4%.

Tabla 13

*Producto bruto interno*

Año	2014	2015	2016	2017	% respecto al último año
Producto Bruto Interno Total (miles de soles)	467,307	482,522	501,610	514,246	100
Lima (miles de soles)	207,997,944	214,439,338	220,209,537	224,828,832	43.7
callao	19,827,519	20,211,140	20,696,001	21,461,485	4.2
Lima Provincias	15,464,046	15,983,359	16,139,109	16,228,943	3.2
Lima Metropolitana	172,706,379	178,244,839	183,374,427	187,078,404	36.4

*Nota:* Elaboración propia

Fuente: INEI. PERU: Producto Bruto Interno por Departamentos , 2007 - 2017

Por otra parte, la actividad económica manufacturera representó en el 2017 el 13% del total del PBI y, específicamente, la elaboración de otros productos alimenticios el 0.20%.

Tabla 14

*Producto Bruto interno, Actividad: Elaboración de alimentos*

Año	2014	2015	2016	2017	% respecto al último año
Producto Bruto Interno Total (miles de soles)	467,307	482,522	501,610	514,246	100
Manufactura Elaboracion de otros	67,436	66,831	66,730	66,881	13
Productos Alimenticios	1,047	1,057	1,065	1,200	0.2

*Nota:* Elaboración propia

*Fuente:* INEI. PERU: PRODUCTO BRUTO INTERNO POR DEPARTAMENTOS, 2007 - 2017

Asimismo, en el año 2017 Lima significó aproximadamente el 61% del Valor Agregado Bruto del sector manufacturero, como muestra la tabla a continuación.

Tabla 15

*Valor agregado bruto sector manufacturero*

Departamentos	2014	2015	2016	2017
Valor aregado bruto sectos manufacturero	67,435,986	66,830,836	66,729,810	66,880,761
Lima	41,101,939	40,759,200	40,827,794	40,931,944

*Nota:* Elaboración propia

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

Tabla 16

*Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.*

DIGESA: Ley 26842 - Titulo 2 - capitulo 5	Establece normas generales, vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas.
Ley 27657 - articulo 25	Saneamiento básico, salud ocupacional, higiene alimentaria, zoonosis y protección del ambiente.
Decreto legislativo N° 1062 - artículo 15	Inocuidad de los alimentos.
Ley 29571	Protección y defensa al consumidor.
Decreto supremo N° 007-2019-SA	Buenas prácticas en manufactura.
Resolución Ministerial N° 449-2006-MINSA	Aplicación del sistema HCCP en la fabricación de alimentos y bebidas, sistema de control que vigila y controla los procesos de fabricación de productos alimenticios, para asegurar su calidad sanitaria e inocuidad

*Nota:* Elaboracion propia

### **2.1.2. Del Sector**

#### **2.1.2.1. Mercado internacional.**

Las tendencias hacia la alimentación sana y saludable al transcurrir el tiempo van tomando mayor aceptación a nivel mundial. Según el diario Información de España, comer bien se basa en 4 pilares: Comer sano, comer con cabeza, disfrutar de lo que se come y degustar productos de buena calidad. Así mismo, menciona que el 66% de los consumidores se preocupan más por la elección de productos de alta calidad, y al 62% les gusta descubrir nuevos productos que sean cada vez más sanos, libres de condimentos y nutritivos. Cabe mencionar que actualmente en el mundo los consumidores prestan mayor atención a lo que comen, es decir tienden a revisar la información nutricional del producto.

#### **2.1.2.2. Mercado del consumidor.**

Dirigido a personas del rango de 18 - 39 años de edad, del nivel socio-económico C que poseen un estilo de vida sofisticado, e interesados en el consumo de productos nutritivos, sanos, libres de azúcares y grasas.

Sectores estratégicos, los distritos de: Los Olivos, San Martín de Porres, Puente Piedra, Independencia, Carabayllo y Comas.

Embutidos y carnes preparadas	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 P/
Hot Dog	20 904	22 235	23 141	23 060	24 314	24 963	24 453	26 957
Jamonada	10 836	10 980	11 232	11 505	12 215	11 739	11 442	11 611
Jamón	4 750	5 382	6 018	6 382	6 918	7 266	7 397	6 896
Mortadela	1 854	1 937	2 094	2 112	2 038	1 948	1 617	2 647
Chorizo	3 806	4 516	5 152	5 316	5 945	6 149	6 420	6 229
Pastel de carne	120	115	116	109	108	102	101	60
Queso de chanco	63	84	89	67	65	54	66	45
Carne ahumada	1 555	1 644	1 725	1 747	1 869	1 651	1 752	1 737
Paté	444	407	415	501	571	638	567	556
Chicharrón de prensa	858	911	882	879	966	900	995	807

Figura 7. Venta de embutidos y carnes preparadas 2009-2016 (Toneladas).

Fuente: Adaptado de “Ministerio de Agricultura y riego” MINAGRI.

### 2.1.2.3. Mercado de proveedores.

La materia prima primordial para la elaboración de nuestro producto es el surimi, el cual es pasta a base de anchoveta. Actualmente la mayor cantidad de pesca de la anchoveta se da entre Piura e Ica.

Como principal proveedor de esta materia prima tenemos a la empresa: Comercializadora A&R Fish S.A.C.

### 2.1.2.4. Mercado competidor.

Nuestros principales competidores son Braedt, San Fernando, Otto Kunz y La Segoviana.

EMPRESA	PRODUCTOS	FOTO
SAN FERNANDO	Salchicha , pechugas , hot dog , chorizos , hamburguesas , etc.	
BRAEDT	Embutidos en general , hamburguesas , cortes de cerdo , etc	
OTTO KUNZ	Embutidos de hamburguesas , cortes de cerdo , cortes de res y lácteos .	
LA SEGOVIANA	Salchicha , chorizos , jamón , hot dog , etc	

Figura 8. Principales competidores.

Fuente: Elaboración propia.

¿QUÉ MARCAS DE EMBUTIDOS CONSUME?					
Por NSE					
	TOTAL	A	B	C	D
San Fernando	63,1%	36,2%	65,9%	63,1%	66,1%
La Segoviana	20,3%	23,2%	22,5%	21,5%	16,7%
Otto Kunz	19,5%	55,8%	38,1%	13,7%	10,2%
La Preferida	14,0%	4,8%	3,6%	19,1%	14,7%
Braedt	13,1%	28,8%	26,6%	11,1%	4,9%
Razzeto	11,4%	15,9%	13,8%	11,7%	8,8%
Cerdeña	10,6%	6,2%	13,0%	8,1%	13,5%

Figura 9. Marca de embutidos mas consumidas por NSE.

Fuente: Adaptado de "Peru retail"

#### 2.1.2.5. Mercado distribuidor.

Actualmente la distribución de hot dog se realizará directamente a los mercados tradicionales.

En base a este análisis los canales de distribución de la competencia se grafica a continuación:



Figura 10. Canales de distribución.

Fuente: Elaboración propia

## 2.2. Análisis del microentorno.

Es importante para nosotros conocer y aplicar las 5 fuerzas de Porter, ya que tenemos en claro el posicionamiento y experiencia de nuestros competidores dentro del mercado, y teniendo como objetivo penetrar y obtener una aceptable participación en el mismo.

### 2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad

Actualmente los niveles de competitividad son altos, pues existe una gran diversificación de embutidos a nivel nacional. Por ende, buscamos que nuestro producto logre

diferenciarse entre los demás tomando en cuenta el valor nutritivo que este posee, y de esta manera obtener una mayor participación en el mercado.

Tenemos muy presente que nuestros competidores que son marcas ya posicionadas en el mercado poseen los recursos necesarios para el desarrollo de nuevos productos. Estos posibles nuevos productos la marca de la competencia tiende a copiarlos fácilmente teniendo a su favor no solo los años de permanencia dentro del mercado sino la estructura, tecnología y personal calificado para poder.

- **Braedt:** Productora y comercializadora de embutidos Gourmet

<b>Puntos de venta</b>	Tiendas propias minoristas "Braedt Hous" en donde se comercializan productos complementarios. Canal telefónico, Supermercados y autoservicios
<b>Estrategia de publicidad</b>	Publicidad en unidades de transporte propias. Publicidad en la Web. Presencia en eventos corporativos entre otros. Presencia en redes sociales como Facebook e Instagram
<b>Tiempo en el mercado</b>	de 1951 hasta la fecha
<b>¿Qué se puede imitar?</b>	Creación de tiendas minorista especializadas. Puntos de venta de chorizos en diversos establecimientos en nuestro caso sería el Hot dog. La variedad de productos complementarios.

Figura 11. Datos de embutidos Braedt.

Fuente: Elaboración propia



Figura 12. Tienda de embutidos Braedt.

Fuente: Adaptado de "Braedt"



### Hot Dog

Cod. sap	Presentaciones	Vida útil
18789	Empacado de 0,5 kg	40 días
18998	Empacado de 3,0 kg	30 días
19411	Empacado de 1,0 kg	30 días
19475	Empacado de 0,25 kg	40 días
18787	Tradicional Empacado de 0,25 kg	40 días

**Descripción**  
Predominantes cortes de cerdo condimentados y ahumados.

**Ventaja**  
Listo para preparar y comer.

**Uso**  
Los populares sándwiches Hot Dog, salchipapas, piqueos, panchos, etc.

Figura 13. Presentaciones del Hot dog de cerdo Braedt.

Fuente: Adaptado de “Braedt”

### Hot Dog de Pavo

Cod. sap	Presentaciones	Vida útil
19421	Bolsa de 3,0 kg	40 días
19422	Empacado de 0,25 kg	40 días

**Descripción**  
Elaborada de carne de pavo precocida y condimentada.

**Ventaja**  
Viene en un empaque fácil y práctico para su preparación.

**Uso**  
Ideal para sándwiches, piqueos y snacks



Figura 14. Presentaciones del Hot dog de pavo Braedt.

Fuente: Adaptado de “Braedt”

- San Fernando:



**Hot dog de pavita**

**Ingredientes**  
Carne y carne mecánicamente desmenuada de pavo, grasa de pollo, agua, almidón de maíz, almidón modificado (E1422), regulador de acidez (E325 y E262), sal, condimentos (sal, vulcanita y pimienta), gelificantes (E407 y E407a), estabilizante (E451, E451a y E450a), saborizante permitido, fijador de color (E250), antioxidante (E316) y colorantes (E100bii y E120).

**TABLA NUTRICIONAL**  
Porción: 100 g

		% Valor diario *
Calorías	200 Kcal	
Grasa total	14 g	(18% VD)
Grasa saturada	3,7 g	(19% VD)
Grasa trans	0 g	
Sodio	725 mg	(26% VD)
Carbohidratos totales	8,6 g	(9% VD)
Azúcares totales	< 1 g	(1% VD)
Proteína	9,8 g	(20% VD)

\*El porcentaje del valor nutricional diario le dice qué tanto contribuye un nutriente en una porción de alimento a la dieta diaria. Se usan 2000 Kcal al día como base para hacer recomendaciones generales de nutrición. Valores diarios según CODEX/FDA/UE.

Figura 15. Datos nutricionales del Hot dog de pavita San Fernando.

Fuente: Adaptado de “San Fernando”

- La segoviana.



*Figura 16.* Presentación del paquete de 5 unidades de Hot dog La Segoviana.

*Fuente:* Adaptado de “La segoviana”

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

Nuestro producto esta siendo dirigido al segmento del mercado hombres y mujeres en un rango de edad de 18 a 39 años del NSE C, segmentos con un incremento considerable al consumo de alimentos saludables y nutritivos, obteniendo como resultado consumidores dispuesto a invertir en nuestro producto, y contribuir al cuidado y nutrición de su organismo.

La orientación de nuestro producto es hacia consumidores finales, quiere decir que estará ofrecido bajo el modelo de negocio B2C, por ende, el poder de negociación de los clientes respecto a nuestro negocio sería bajo, por tener un producto diferenciado, proceso extenso y estar orientados a personas que buscan alimentos con beneficios para su salud, considerando de igual manera los productos nuevos dentro del mercado y que ofrecen algún beneficio para la salud, nuestro producto posee vitaminas y minerales Omega 3 que diferencia de los demás productos.

Tabla 17

*Fuerzas de negociación de los clientes*

Poder de negociación de los clientes					
Referencia análisis	Números de clientes	Alineamiento con el mercado objetivo	Facilidad o acceso a la información	Calidad	Diversidad de productos
Análisis	Se condiera bajo, porque la mayoría de clientes que existen acuden a los supermercados.	Se considera bajo, porque se alinean a nuestro segmento y productos nutritivos y saludables.	Se considera alto, porque la información de los clientes del NSE hacia nuestro producto es limitada.	Se considera bajo, porque la valoración de los clientes respecto a la calidad de nuestro producto es buena.	Se considera alto, ya que el cliente puede optar por otras alternativas.
Conclusión	Baja				

*Nota:* Elaboración propia

**2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores**

Es de alta importancia obtener el equilibrio con nuestros proveedores, sin embargo, esta no siempre se da debido a la compleja obtención de nuestros insumos en un producto altamente nutritivo.

Tabla 18

*Fuerzas de negociación de los proveedores*

Poder de negociación de los proveedores		
Proveedores	Surimi	Carmin
Nombre	A&R Fish	Unión de Productos Agroindustriales S.A.C. MONTANA S.A.
Ubicación	Lima	Callao / Lima
Acceso	Alta	Alta

*Nota:* Elaboración propia

#### 2.2.4. Amenaza de producto sustituto.

El mercado a donde nuestro producto será ingresado, posee un posicionamiento de nuestros competidores muy alto, por ende tenemos diversos competidores que podrían ofrecer un sustituto a nuestro producto. Aun así, la distinción de nuestro producto es importante, pues se basa en el alto contenido nutritivo.

Tabla 19

Amenaza de productos sustitutos.

	Productos Sustituto			
Producto	Hot dog	Hot dog	Hot dog	Hot dog
Marca	Braedt	Fan Fernando	Otto kunz	Salchicheria Suiza
Linea	Pavo	Pavita	Gourmet	Pollo
Fortaleza	Reducido en grasas, sodio y libre de gluten	Bajo contenido en grasas, con proteínas	Sabor y aroma tradicional	Color intenso y sabor
Debilidad	Poco informacion empaque	-	Alto en grasas saturadas	Alto en sodio
Precio S/	8.3	6.6	8.9	5.5
Presentacion	5 und / 250 gr	5 und / 250 gr	5 und / 250 gr	5 und / 200 gr

*Nota:* Elaboración Propia

#### 2.2.5. Competidores potenciales: barreras de entrada.

Actualmente nuestro producto tiene una barrera de entrada alta. Empresas posicionadas en el mercado peruano como San Fernando , Braedt, Otto Kunz y La segoviana podrían copiar y/o mejorar nuestro producto tomando en cuenta los insumos naturales con lo que trabajaremos y sobre todo nuestro insumo clave : anchoveta, insumo marca Perú para fortalecer su posición en el mercado.

S nos presenta una gran oportunidad gracias a las normas internacionales y locales las cuales fomentan al consumo de alientos sanos y saludables. Esto nos permitirá tener un respaldo al ingresar al mercado.

## **Capítulo III: Plan estratégico**

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

#### **3.1.1. Visión.**

Brindar a nuestros clientes un producto de calidad rico en vitaminas, minerales y omega 3 y 6. Somos una empresa comprometida en contribuir en la nutrición de los peruanos y el desarrollo económico del país, preocupados por el desarrollo de nuestros colaboradores y las buenas prácticas.

#### **3.1.2. Misión.**

Ser reconocida como una empresa innovadora que brinda una alternativa para una alimentación saludable, posicionándonos por ofrecer un producto de gran valor nutricional.

### 3.2. Análisis FODA

Tabla 20  
Análisis FODA

		FORTALEZAS				DEBILIDADES					
		%	V	T		%	V	T			
HOT FISH		F1	Producto innovador y nutritivo	0.16	4	0.64	D1	Empresa, producto y marca nueva en el mercado	0.13	2	0.26
		F2	Producto con un alto valor en proteínas, vitaminas y minerales	0.13	4	0.52	D2	Difícil acceso al financiamiento	0.11	2	0.22
		F3	insumo marca Perú	0.10	3	0.3	D3	Poca aceptación del consumo de anchoveta	0.08	2	0.16
		F4	Saborizante y pigmentación natural (Insumos Naturales)	0.12	3	0.36	D4	Pocos proveedores de pasta de Anchoveta (Surimi)	0.10	1	0.1
OPORTUNIDADES		%	V	T	INTENSIVAS Y DE DESARROLLO		D5		DEPEDENCIA DEL CANAL DE DISTRIBUCION		
O1	Tendencia a consumir productos nutritivos, sanos y naturales, se observa un aumento de demanda.	0.15	4	0.6	F1 - O1.- Promocionar nuestro producto resaltando su alto valor nutritivo	E1	D1 - O3.- Conseguir el reconocimiento de marca participando en programas que impulsan el consumo de productos nutritivos.		E5		
O2	Práctica de vida saludable en incremento (%)	0.10	3	0.3	F1 - O2.- posicionar nuestro producto señalando el alto valor en proteínas, vitaminas y minerales que este contiene.	E2	D1 - 01.- Crear confiabilidad en las personas en el valor nutritivo del producto de una empresa nueva e innovadora		E6		
O3	Programas del Estado de concientización al consumo de comer pescado	0.12	2	0.24	F3 - O3.- Impulsar el consumo del producto peruano	E3	D3-03.- Concientizar en las personas las proteínas, vitaminas y minerales que posee la anchoveta dentro de nuestro producto.		E7		
O4	Regulación por parte del estado para productos con insumos dañinos para la salud.(octogonos y OMS)	0.10	3	0.3	F4 - O2.- Promocionar nuestro producto elaborado con insumos naturales como practica de una vida saludable.	E4					
AMENAZAS		%	V	T	DEFENSA Y VIGILANCIA DE ENTORNO		DESARROLLO INSTITUCIONAL				
A1	Marcas existentes de hot dog tradicional posicionadas en la mente del consumidor	0.12	3	0.36	F2 - A1. Realizar un buen plan de marketing	E8	A1-D1.- Adquirir las buenas practicas en base a experiencia y tiempo que tienen las empresas posicionadas en el mercado peruano.		E11		
A2	Competencia directa de hot dog pavita/ternero	0.10	2	0.2	F2-A2 : Fomentar la diferenciación de nuestros productos al consumir un hot dog innovador con un alto valor nutritivo	E9	A5-D2 Acceder a un buen financiamiento bajo el contexto de la coyuntura económica y política		E12		
A3	Baja barrera de nuevos competidores	0.09	2	0.18	F3-A5.- Aprovechar el apoyo constante que brinda el estado a productos "marca Peru" a pesar de la coyuntura económica y política actual.	E10					
A4	Calentamiento global , migración continua de peces, extensión de tiempo de veda" Fenomeno del niño y/o niña")	0.12	2	0.24							
A5	Coyuntura económica y política actual	0.1	3	0.3							
		1.00		2.72							

Nota: Elaboración propia.

### **3.3. Objetivos.**

1. Tener para el año 2022 una participación en el mercado del 8%
2. Lograr en el primer año de trabajo una utilidad operativa de S/ 399,482.
3. Vender s/. 2, 475,624 en el primer año de operaciones.

## Capítulo IV: Estudio de mercado

### 4.1. Investigación de mercado

La presente investigación tiene como objetivo localizar nuestro público objetivo mediante la aplicación de técnicas de recolección de datos como encuestas, focus group y además mediante la aplicación de criterios de segmentación debidamente sustentados.

#### 4.1.1. Criterios de segmentación.

Los criterios de segmentación son fundamentales para la obtención de nuestro público objetivo, pues consiste en la división del mercado en sub-grupos homogéneos cada vez más pequeños donde tomaremos en consideración, por ejemplo, la ubicación geográfica, el nivel socioeconómico, entre otras variables las cuales servirán como guía para la segmentación de mercado.

- **Segmentación geográfica**

Iniciamos de Lima Metropolitana moderna (habitantes). Luego lo dividimos por zonas. La mayor concentración de personas con un nivel socioeconómico C se encuentra en las zonas 1 (Puente Piedra, Comas y Carabayllo) y Zona 2 (Independencia, Los Olivos y San Martín de Porras).

- **Segmentación demográfica**

Personas de ambos géneros, varones y mujeres, de edad desde los 18 hasta los 39 años de edad, con ingresos económicos para solventar sus necesidades, principalmente su alimentación y que pertenecen al NSE C.

- **Segmentación Socioeconómica**

Hombres y mujeres con un nivel socioeconómico C.

- **Segmentación psicográfica**

Hombres y mujeres con un estilo de vida sofisticada quienes cuentan con ingresos superiores al promedio y son innovadores respecto del consumo.

#### 4.1.2. Marco Muestral.

Teniendo presente que el modelo de negocio es B2C, explicaremos las fórmulas necesarias para la obtención del tamaño de la muestra. Considerando que nuestro público se encuentra en las zonas 1 y 2 en Lima Metropolitana y pertenecen al nivel socioeconómico C.

Asumiendo:

Nivel de confianza (Z) =95%
Margen de error (e)= + - 5%
Probabilidad de éxito (p) =50%

Probabilidad de rechazo (q)=50% Para el cálculo del tamaño muestral, se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2} = 385$$

Obteniendo como resultado un número (n) = 385 de encuestas que se debe de realizar.

La siguiente figura, representa el número de hogares encuestados en el año 2018 en Lima Metropolitana teniendo como N° de hogares: 2 719 949. Así mismo, se muestra el % de hogares correspondiente a cada nivel socioeconómico.

ZONAS	PERSONAS		ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA APEIM (% HORIZONTAL)				
	Miles	% sobre Lima Metropol.	A	B	C	D	E
1 Puente Piedra, Comas, Carabaylo	1,231.9	11.9	0.0	13.6	46.4	30.7	9.3
2 Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras	1,349.2	13.0	2.5	28.3	49.8	18.9	0.5
3 San Juan de Lurigancho	1,137.0	11.0	1.2	16.1	43.5	31.5	7.7
4 Cercado, Rimac, Breña, La Victoria	722.3	7.0	2.8	31.0	43.6	20.1	2.5
5 All, Chocoma, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino	1,428.0	13.8	1.0	17.0	47.3	27.3	7.4
6 Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel	412.1	4.0	14.9	59.3	19.8	5.9	0.1
7 Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina	810.0	7.8	34.9	46.0	11.4	6.2	1.5
8 Surquillo, Surco, Chorrillos, San Juan de Miraflores	891.4	8.6	2.7	31.3	42.3	19.1	4.6
9 Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac	1,172.9	11.3	0.0	10.4	48.4	30.4	10.8
10 Cobos, Bellavista, La Perla, La Puente, Carmen de la Legua, Ventanilla y Mi Perú	1,053.0	10.2	1.6	21.5	45.6	22.0	9.3
11 Conchucos y Baños	157.5	1.5	0.0	10.3	32.3	37.9	19.5
<b>Total Lima Metropolitana</b>	<b>10,365.3</b>	<b>100.0</b>	<b>4.4</b>	<b>24.5</b>	<b>42.2</b>	<b>23.0</b>	<b>5.9</b>

PEMEXI - APEIM - Estructura socioeconómica 2016  
 CLASIFICACIÓN: DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA - CPI  
 Cantidad de personas según zonas geográficas y NSE 2018

Figura 17. Cantidad de personas según zona geográfica y NSE 2018.

Fuente: Adaptado de APEMIN. Estructura socioeconómica 2016. Departamento de estadística – CPI.

#### 4.1.3. Group.

Por medio del manejo de este método, buscamos conseguir información cualitativa que nos ayude a conocer los gustos y preferencias de nuestro segmento. Por tal motivo se realizaron dos focus group en distintas fechas y lugares.

Tabla 21

##### *Focus group 1 - Detalles*

Introduccion de hot dog a base de anchoveta			
Concepto	Focus Group N° 1		
Fecha:	30 de Agosto de 2019		
Lugar:	Casa de una compañera de clases - San Martin de Porres		
Moderador:	02 personas		
N° Participantes	07 participantes		
Genero	Masculino (03) y femenino (04)		
Edad:	de 18 a 39 años		
Segmento economico:	C		
Registro:	Video		
Link:	<a href="https://youtu.be/z3TcvAyamZs">https://youtu.be/z3TcvAyamZs</a>		
Participantes	Nombres, edades y ocupacion laboral		
Participante N° 1	Alfonso	39 años	Abogado
Participante N° 2	Maria Alejandra	36 años	Policia
Participante N° 3	Heber	39 años	Artesano
Participante N° 4	Paola	39 años	Administradora
Participante N° 5	Beatriz	39 años	Asistente en hotel
Participante N° 6	jacky	36 años	Administradora
Participante N° 7	Victor	35 años	Abogado

*Nota:* Elaboracion propia

Los resultados que se nos presentan luego de realizadas las preguntas son las siguientes:

Mayor gusto por el sabor de los hot dog de pavo y pollo, los establecimientos más frecuentados para realizar sus compras son los supermercados y mercados tradicionales. Posteriormente presentamos nuestra propuesta de producto, en el cual valoraron de gran manera el vaqlro proteico y nutricional que contiene la anchoveta.

Tabla 22

*Focus group 2 - Detalles*

Introducción de hot dog a base de anchoveta			
Concepto	Focus Group N° 2		
Fecha:	31 de Agosto de 2019		
Lugar:	Independencia		
Moderador:	01 personas		
N° Participantes	06 participantes		
Genero:	Masculino (06)		
Edad:	de 18 a 39 años		
Segmento economico:	C		
Registro:	Video		
Link:	<a href="https://youtu.be/8d4NkV17MY4">https://youtu.be/8d4NkV17MY4</a>		
Participantes	Nombres, edades y ocupacion laboral		
Participante N° 1	Cristopher Morales	29 años	Administrador
Participante N° 2	Eduardo Neyra	35 años	Supervisor de energia
Participante N° 3	Javier Chiroque	33 años	BCP - Analista
Participante N° 4	Juan Arguelles	26 años	Asesor de baterias ETNA
Participante N° 5	Luis Jose Gonzales	25 años	Jefe de logistica
Participante N° 6	Julio Coayla	37 años	Jefe de produccion

*Nota:* Elaboracion propia

En esta segunda reunión, las marcas más nombradas por los participantes fueron: San Fernando, Otto Kunz y La Segoviana, así mismo, mencionaron que optan generalmente por realizar compras en bodegas.

Al tener conocimiento de nuestra propuesta, mostraron un gran interés en probar el producto, pues tenían conocimiento del valor nutricional que posee la anchoveta. Posteriormente se les consulto respecto al precio que estarían dispuestos a pagar a lo que el 80% de los presentes indicaron que pagarían hasta un 20% más de lo que están acostumbrados a pagar por otras marcas. Para ellos el hot dog de pavita es el más saludable que existe en el mercado actualmente.

#### **4.1.4. Encuestas.**

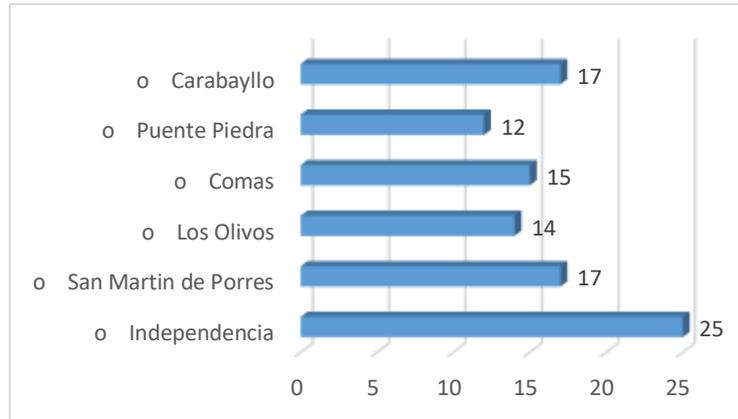
Nuestra encuesta fue dirigida a hombres y mujeres de 18 a 39 años de edad, pertenecientes a las zonas geográficas 1 y 2 de Lima Metropolitana.

- Zona 1: Puente Piedra, Comas y Carabaylo
- Zona 2: Independencia, Los Olivos y San Martin de Porras.

**1. ¿En qué distrito de Lima vive?**

- Independencia
- San Martín de Porres
- Los Olivos
- Comas
- Puente Piedra
- Carabaylo

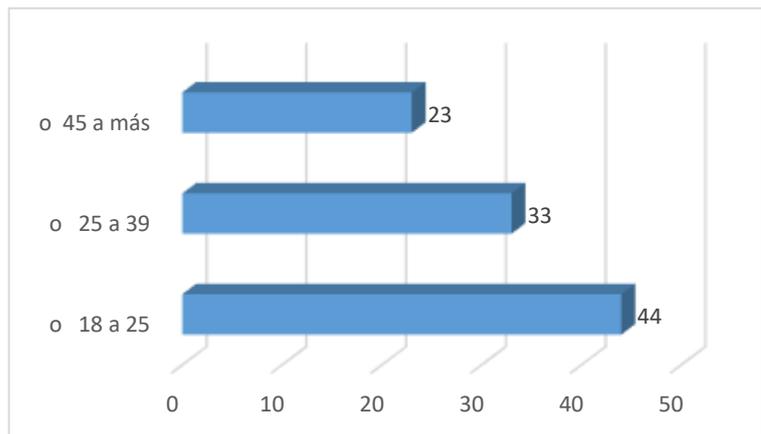
**Resultado: Encuesta por distrito en #**



**2. ¿En qué rango de edad te encuentras?**

- 18 a 25
- 25 a 39
- 45 a más

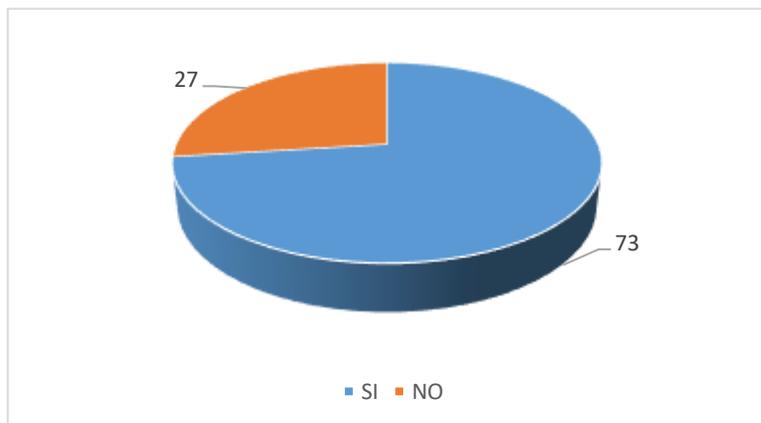
**Resultado: Encuesta por distrito en #**



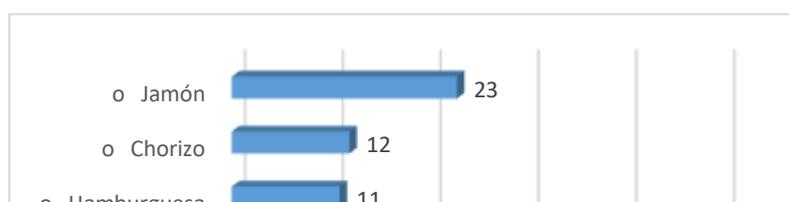
**4. ¿Incluye en su dieta verduras, frutas y alimentos saludables?**

- Sí
- No

**Resultado: Encuesta por distrito en #**



**Resultado: Encuesta por distrito en #**



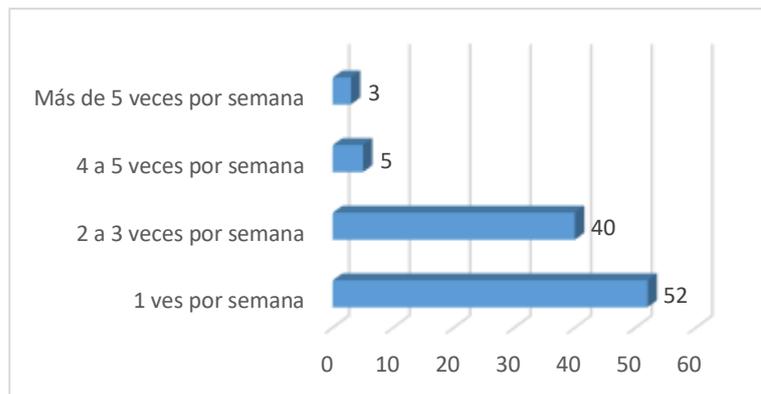
5. ¿Qué embutido es su preferido? Puede marcar más de una opción.

- Jamonada
- Hot dog
- Hamburguesa
- Chorizo
- Jamón

6. ¿Con qué frecuencia consume hot dog?

- 1 vez por semana
- 2 a 3 veces por semana
- 4 a 5 veces por semana
- Más de 5 veces or semana

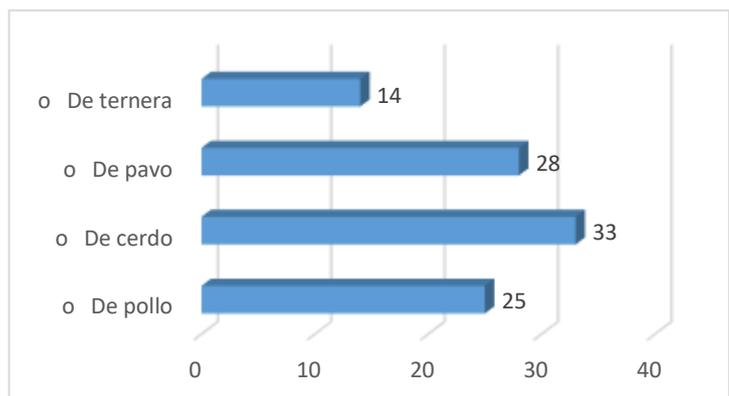
Resultado: Encuesta por distrito en #



7. ¿Qué tipo de hot dog prefiere?

- De pollo
- De cerdo
- De pavo
- De ternera

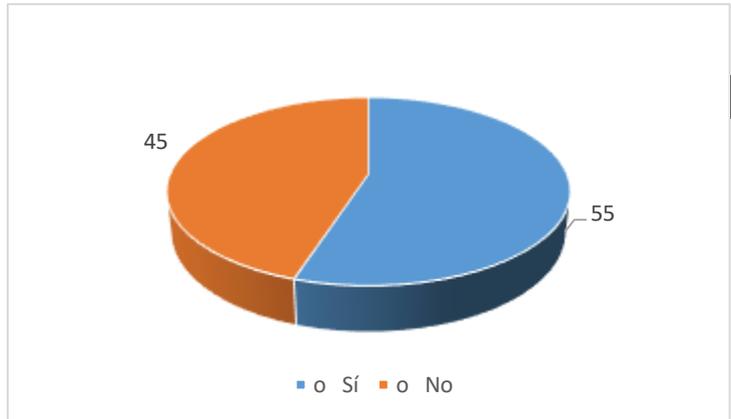
Resultado: Encuesta por distrito en #



8. ¿Toma en cuenta la información nutricional cuando compra hot dog?

- Sí
- No

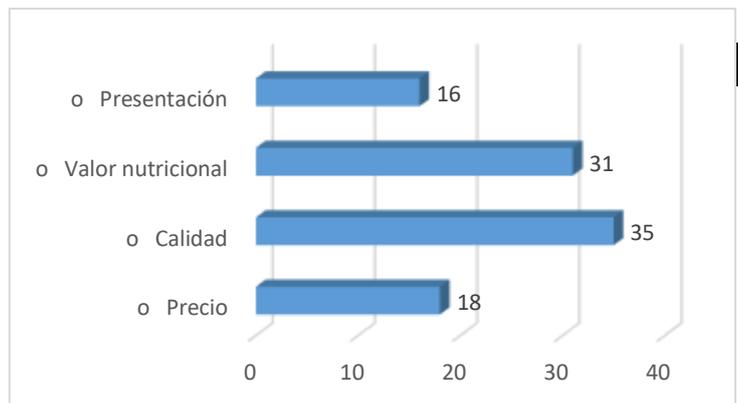
Resultado: Encuesta por distrito en #



9. ¿Qué aspecto valora más cuando compra hot dog?

- Precio
- Calidad
- Valor nutricional
- Presentación

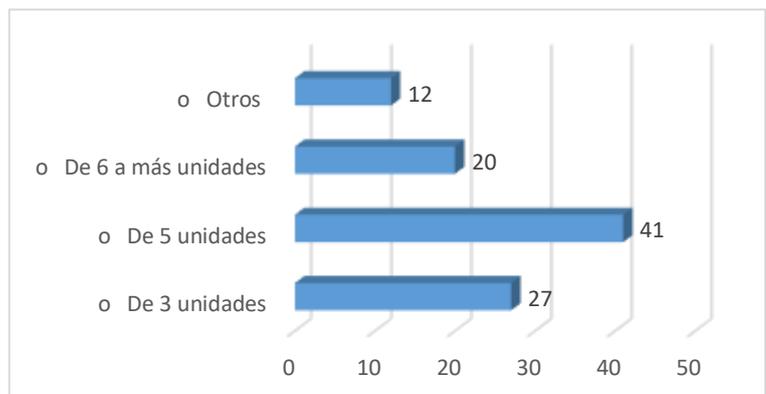
Resultado: Encuesta por distrito en #



10. ¿Qué presentación de paquete prefiere al comprar hot dog?

- De 3 unidades
- De 5 unidades
- De 6 a más unidades
- Otros \_\_\_\_\_

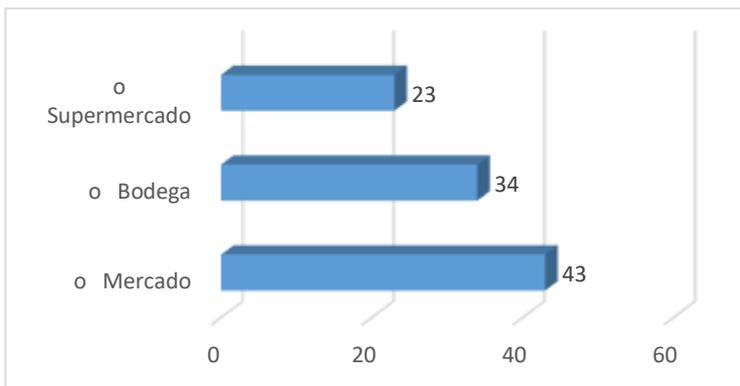
Resultado: Encuesta por distrito en #



11. ¿Dónde suele comprar hot dog?

- Mercado
- Bodega
- Supermercado

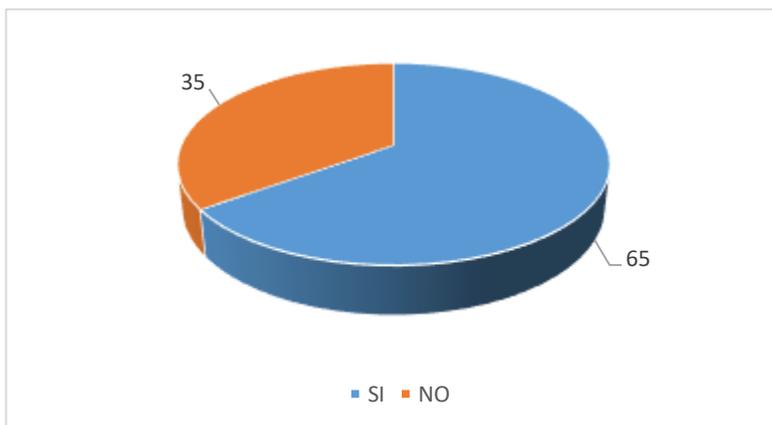
Resultado: Encuesta por distrito en #



13. ¿Le gustaría consumir hot dog a base de anchoveta? ¿Por qué?

- Sí
- No

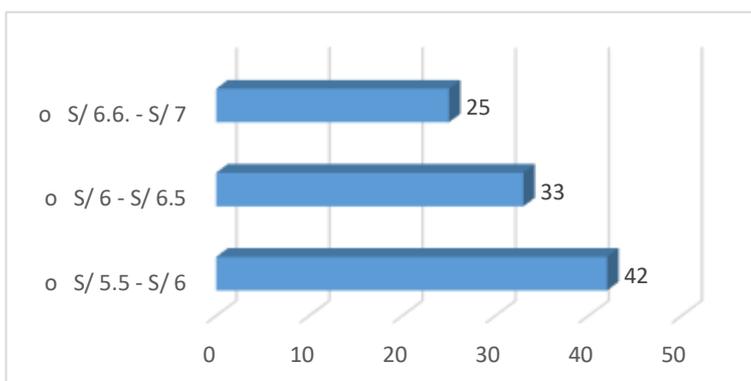
Resultado: Encuesta por distrito en #



14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete de 5 unid. de hot dog de anchoveta, considerando el valor nutricional del producto?

- S/ 5.5 - S/ 6
- S/ 6 - S/ 6.5
- S/ 6.6. - S/ 7

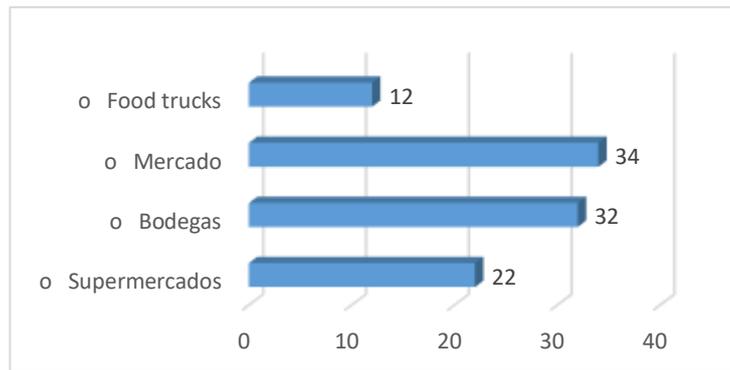
Resultado: Encuesta por distrito en #



15. ¿Dónde le gustaría encontrar este producto? Puede marcar más de una opción.

Resultado: Encuesta por distrito en #

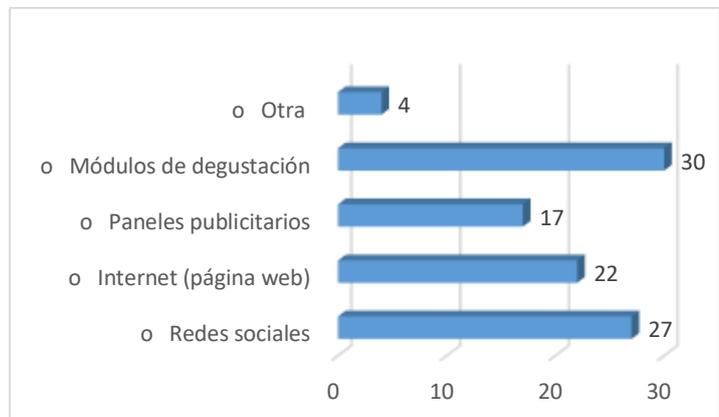
- o Supermercados
- o Bodegas
- o Mercado
- o Food trucks



**16. ¿A través de qué medio le gustaría enterarse y acceder a información sobre el producto de hot dog de anchoveta?**

- o Redes sociales
  - o Internet (página web)
  - o Paneles publicitarios
  - o Módulos de degustación
  - o Otra
- 

**Resultado: Encuesta por distrito en #**



## 4.2. Demanda y oferta

### 4.2.1. Estimación del mercado potencial.

En base al incremento poblacional de NSE 2019, los distritos de Lima Metropolitana seleccionados como mercado potencial corresponden a la Zona 1 y 2, con un NSE C, que incluyen a todos los hombres y mujeres de 18 a 39 años de edad.

Tabla 23

*Mercado potencial del año 2019*

DISTRITO	# HABITANTES	Edades de 18 a 39 años	% NSE C	MERCADO POTENCIAL (Porcentaje C)
Independencia	233,500	38.30%	47.60%	42,569
San Martín de Porres	724,300	38.30%	47.60%	132,046
Los Olivos	360,500	38.30%	47.60%	65,722
Comas	575,800	38.30%	39.70%	87,551
Pte. Piedra	367,700	38.30%	39.70%	55,909
Carabayllo	365,800	38.30%	39.70%	55,620
Total	2,627,600			439,417

*Nota:* Elaboración propia.

**Fórmula aplicada:**  $M. \text{Potencial} = H. \text{Totales} \times 38.30\% \times 47.60\%$

A partir de los datos obtenidos del mercado potencial del año 2019, podemos estimar el crecimiento de la población para los años siguientes.

Tabla 24

*Crecimiento poblacional del año 2020 al 2024.*

DISTRITO	% Tasa de Crecimiento Promedio Anual	Habitantes Totales 2020	Habitantes Totales 2021	Habitantes Totales 2022
Independencia	3.10%	248,201	255,896	263,828
San Martín de Porres	3.10%	769,903	793,770	818,376
Los Olivos	3.10%	383,197	395,077	407,324
Comas	3.10%	612,053	631,027	650,588
Pte. Piedra	3.10%	390,851	402,967	415,459
Carabayllo	3.10%	388,831	400,885	413,312
Total		2,793,036	2,879,620	2,968,889

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 25

*Mercado potencial del año 2020 al 2022*

DISTRITO	% NSE C	Edades de 18 a 39 años	MERCADO POTENCIAL 2020	MERCADO POTENCIAL 2021	MERCADO POTENCIAL 2022
Independencia	47.60%	38.30%	45,249	46,652	48,098
San Martín de Porres	47.60%	38.30%	140,359	144,711	149,197
Los Olivos	47.60%	38.30%	69,860	72,026	74,258
Comas	39.70%	38.30%	93,063	95,948	98,923
Pte. Piedra	39.70%	38.30%	59,429	61,272	63,171
Carabayllo	39.70%	38.30%	59,122	60,955	62,845
TOTAL			467,083	481,563	496,491

*Nota:* Elaboración propia.

#### 4.2.2. Estimación del mercado disponible.

En la determinación del mercado disponible de nuestro producto, usaremos el promedio de la participación del hot dog en los años 2016, 2017 y 2018. Esta información fue obtenida del boletín estadístico del Ministerio de Agricultura y Riego.

Producto	Participación			PROMEDIO
	2016	2017	2018	
Salchicha/ Hot Dog	38.9%	41.5%	46.7%	42.38%

Tabla 26

*Mercado disponible anual.*

Cuantificación de la Demanda					
DISTRITO	HABITANTES QUE CONSUMEN HOT DOG	MERCADO DISPONIBLE 2019	MERCADO DISPONIBLE 2020	MERCADO DISPONIBLE 2021	MERCADO DISPONIBLE 2022
Independencia	42.38%	18,040	19,176	19,770	20,383
San Martín de Porres	42.38%	55,959	59,483	61,327	63,228
Los Olivos	42.38%	27,852	29,606	30,524	31,470
Comas	42.38%	37,103	39,439	40,662	41,922
Pte. Piedra	42.38%	23,694	25,185	25,966	26,771
Carabayllo	42.38%	23,571	25,055	25,832	26,633
TOTAL		186,219	197,944	204,080	210,407

*Nota:* Elaboración propia.

**Fórmula aplicada:** M. Disponible = M. potencial x 43.38%

#### 4.2.3. Estimación del mercado efectivo.

Para la obtención del mercado efectivo de nuestro producto, Tomaremos como referencia la participación de la marca de embutidos La Segoviana, pues es la segunda marca más consumida en NSE C.

Tabla 27

*Mercado efectivo anual.*

DISTRITO	PARTICIPACION LA SEGOVIANA	MERCADO EFECTIVO 2019	MERCADO EFECTIVO 2020	MERCADO EFECTIVO 2021	MERCADO EFECTIVO 2022
Independencia	21.5%	3,879	4,123	4,251	4,382
San Martín de Porres	21.5%	12,031	12,789	13,185	13,594
Los Olivos	21.5%	5,988	6,365	6,563	6,766
Comas	21.5%	7,977	8,479	8,742	9,013
Pte. Piedra	21.5%	5,094	5,415	5,583	5,756
Carabayllo	21.5%	5,068	5,387	5,554	5,726
<b>TOTAL</b>		<b>23,742</b>	<b>25,237</b>	<b>26,019</b>	<b>26,826</b>

*Nota:* Elaboración propia.

**Fórmula aplicada:** M. Efectivo = M. disponible x 21.5%

#### 4.2.4. Estimación del mercado objetivo.

En la obtención de nuestro mercado objetivo, utilizamos la pregunta #13 de nuestra encuesta.

Pregunta N°13: ¿Le gustaría consumir hot dog a base de anchoveta? ¿Por qué?

Tabla 28

*Mercado objetivo anual*

DISTRITO	PREGUNTA 13	MERCADO OBJETIVO 2019	MERCADO OBJETIVO 2020	MERCADO OBJETIVO 2021	MERCADO OBJETIVO 2022
Independencia	65%	2,521	2,680	2,763	2,849
San Martín de Porres	65%	7,820	8,313	8,570	8,836
Los Olivos	65%	3,892	4,137	4,266	4,398
Comas	65%	5,185	5,512	5,682	5,859
Pte. Piedra	65%	3,311	3,520	3,629	3,741
Carabayllo	65%	3,294	3,501	3,610	3,722
<b>TOTAL</b>		<b>26,024</b>	<b>27,663</b>	<b>28,520</b>	<b>29,404</b>

*Nota:* Elaboración propia.

**Fórmula aplicada:** M. Objetivo = M. Efectivo x 65.0%

La tasa del mercado objetivo crecerá aritméticamente de acuerdo con el incremento promedio del PBI proyectado anual de los años 2020-2022, reflejado en la tabla 28. Promedio total del PBI.

Tabla 29

*Promedio total del PBI.*

Año	2020	2021	2022	Total promedio
PBI Anuales	3.00%	3.20%	3.10%	3.10%

*Nota:* Recuperado de CEPLAN – Proyecciones Económicas y Sociales.

#### 4.2.5. Frecuencia de compra.

A partir de la encuesta se a determinando de la frecuencia de compra por año es de 98.78 paquetes, como se puede visualizar en la tabla siguiente:

Pregunta 6 ¿Con qué frecuencia consume hot dog?

Tabla 30

*Frecuencia de compras por semana.*

Alternativas Consumo Semanal	% Encuestas	Promedio Consumo Semana	Proyección Consumo Anual	Consumo Promedio Hogar
1 ves por semana	52.00%	1	52	27.11
2 a 3 veces por semana	40.00%	2.5	130	52.13
4 a 5 veces por semana	5.00%	4.5	235	11.73
Más de 5 veces por semana	3.00%	5	261	7.82
			TOTAL	98.78

*Nota:* Elaboración propia.

#### 4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.

Tabla 31

*Tabla de cuantificación anual de demanda.*

AÑO	MERCADO OBJETIVO	% Participación Elegida	Demanda Producto por Año / Unds.
2019	26,024		514,156
2020	27,663	98.78	546,528
2021	28,520		563,471
2022	29,404		580,938

*Nota:* Elaboración propia.

#### 4.2.7. Estacionalidad.

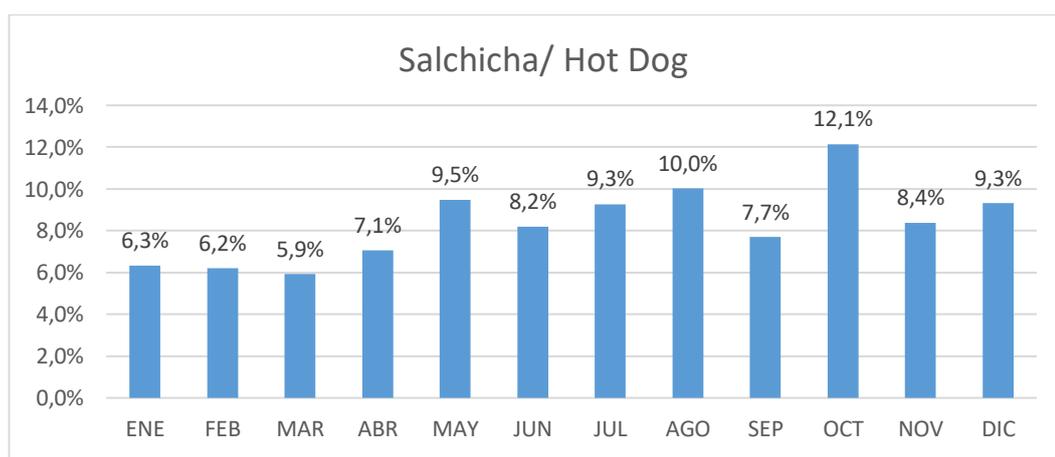
Para determinar la estacionalidad utilizamos los consumos promedio por meses de hot dog de los años 2017 y 2018. En la siguiente tabla se podrá observar el comportamiento del consumo de hot dog por cada mes, siendo los meses de enero, febrero y marzo los que presentan menos porcentaje del consumo.

Tabla 32

*Tabla de consumo por meses del hot dog años 2017 - 2018*

CONSUMO PROMEDIO POR MESES 2017-2018												
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Salchicha/ Hot Dog	6.3%	6.2%	5.9%	7.1%	9.5%	8.2%	9.3%	10.0%	7.7%	12.1%	8.4%	9.3%

*Nota:* Elaboración propia.



*Figura 18.* Gráfico de barras – consumo por mes del Hot dog, años 2017-2018.

*Fuente:* Elaboración Propia.

#### 4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado.

Tabla 33

*Tabla de participación por distritos del hot dog*

DISTRITOS	CANT. PRICIPALES MERCADOS	PATICIPACION
LOS OLIVOS	20	21.3%
CARABAYLLO	6	6.4%
COMAS	19	20.2%
PUENTE PIEDRA	15	16.0%
INDEPENDENCIA	2	2.1%
SAN MARTÍN DE PORRES	32	34.0%
TOTAL	94	100%

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 34

*Proyección de ventas por Distritos en Unidades - 1 AÑO (Ago 2019 - Jul 2020).*

MESES	DISTRIBUCIÓN ESTACIONALIDAD	CUANTIFICACIÓN DEMANDA	LOS OLIVOS	SAN MARTIN DE PORRES	COMAS	CARABAYLLO	INDEPENDENCIA	PUENTE PIEDRA	TOTAL UNIDADES
Agosto	10.02%	51,533	10,965	17,543	10,416	3,289	1,096	8,223	51,533
Setiembre	7.69%	39,544	8,414	13,462	7,993	2,524	841	6,310	39,544
Octubre	12.14%	62,422	13,281	21,250	12,617	3,984	1,328	9,961	62,422
Noviembre	8.39%	43,128	9,176	14,682	8,717	2,753	918	6,882	43,128
Diciembre	9.31%	47,877	10,187	16,299	9,677	3,056	1,019	7,640	47,877
Enero	6.33%	34,587	7,359	11,774	6,991	2,208	736	5,519	34,587
Febrero	6.19%	33,854	7,203	11,525	6,843	2,161	720	5,402	33,854
Marzo	5.92%	32,350	6,883	11,013	6,539	2,065	688	5,162	32,350
Abril	7.07%	38,648	8,223	13,157	7,812	2,467	822	6,167	38,648
Mayo	9.47%	51,768	11,014	17,623	10,464	3,304	1,101	8,261	51,768
Junio	8.19%	44,737	9,518	15,230	9,043	2,856	952	7,139	44,737
Julio	9.27%	50,685	10,784	17,255	10,245	3,235	1,078	8,088	50,685
Totales	100%	531,134	113,007	180,812	107,357	33,902	11,301	84,755	531,134

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 35

Proyección Valorizado de Ventas año 1 (Ago 2019 - Jul 2020).

MESES	TOTAL x PQT	VALOR VENTA	VENTA TOTAL
Agosto	51,533	S/4.66	S/240,198.07
Setiembre	39,544	S/4.66	S/184,316.01
Octubre	62,422	S/4.66	S/290,950.75
Noviembre	43,128	S/4.66	S/201,020.39
Diciembre	47,877	S/4.66	S/223,157.42
Enero	34,587	S/4.66	S/161,208.40
Febrero	33,854	S/4.66	S/157,792.67
Marzo	32,350	S/4.66	S/150,785.14
Abril	38,648	S/4.66	S/180,138.58
Mayo	51,768	S/4.66	S/241,292.20
Junio	44,737	S/4.66	S/208,518.88
Julio	50,685	S/4.66	S/236,245.88
Valor venta	531,134	S/4.66	S/2,475,624.39
IGV 18%		18%	S/445,612.39
Total Ingresos			S/2,921,236.78

Nota: Elaboración propia.

Tabla 36

Proyección de ventas por Distritos en Unidades - 2 AÑO (Ago 2020 - Jul 2021).

MESES	DISTRIBUCIÓN ESTACIONALIDAD	CUANTIFICACIÓN DEMANDA	LOS OLIVOS	SAN MARTIN DE PORRES	COMAS	CARABA YLLO	INDEPENDENCIA	PUENTE PIEDRA	TOTAL UNIDADES
Agosto	10.02%	54,778	11,655	18,648	11,072	3,496	1,165	8,741	54,778
Setiembre	7.69%	42,034	8,943	14,309	8,496	2,683	894	6,708	42,034
Octubre	12.14%	66,352	14,118	22,588	13,412	4,235	1,412	10,588	66,352
Noviembre	8.39%	45,843	9,754	15,606	9,266	2,926	975	7,315	45,843
Diciembre	9.31%	50,892	10,828	17,325	10,287	3,248	1,083	8,121	50,892
Enero	6.33%	35,659	7,587	12,139	7,208	2,276	759	5,690	35,659
Febrero	6.19%	34,903	7,426	11,882	7,055	2,228	743	5,570	34,903
Marzo	5.92%	33,353	7,096	11,354	6,742	2,129	710	5,322	33,353
Abril	7.07%	39,846	8,478	13,565	8,054	2,543	848	6,358	39,846
Mayo	9.47%	53,373	11,356	18,170	10,788	3,407	1,136	8,517	53,373
Junio	8.19%	46,124	9,814	15,702	9,323	2,944	981	7,360	46,124
Julio	9.27%	52,257	11,118	17,790	10,563	3,336	1,112	8,339	52,257
Totales	100%	555,414	118,173	189,077	112,264	35,452	11,817	88,630	555,414

Nota: Elaboración propia.

Tabla 37

*Proyección Valorizado de Ventas año 2 (Ago 2020 - Jul 2021).*

MESES	TOTAL UNIDADES	VALOR VENTA	VENTA TOTAL
Agosto	54,778	S/5.08	S/278,532.20
Setiembre	42,034	S/5.08	S/213,731.71
Octubre	66,352	S/5.08	S/337,384.69
Noviembre	45,843	S/5.08	S/233,102.01
Diciembre	50,892	S/5.08	S/258,771.97
Enero	35,659	S/5.08	S/181,315.48
Febrero	34,903	S/5.08	S/177,473.72
Marzo	33,353	S/5.08	S/169,592.16
Abril	39,846	S/5.08	S/202,606.77
Mayo	53,373	S/5.08	S/271,387.92
Junio	46,124	S/5.08	S/234,526.87
Julio	52,257	S/5.08	S/265,712.19
Valor venta	555,414	S/5.08	S/2,824,137.67
IGV 18%		18%	S/508,344.78
Total Ingresos			S/3,332,482.45

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 38

*Proyección de ventas por Distritos en Unidades - Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022).*

MESES	DISTRIBUCIÓN ESTACIONALIDAD	CUANTIFICACIÓN DEMANDA	LOS OLIVOS	SAN MARTIN DE PORRES	COMAS	CARABA YLLO	INDEPEND ENCIA	PUENTE PIEDRA	TOTAL UNIDADES
Agosto	10.02%	56,476	12,016	19,226	11,415	3,605	1,202	9,012	56,476
Setiembre	7.69%	43,337	9,221	14,753	8,760	2,766	922	6,915	43,337
Octubre	12.14%	68,409	14,555	23,288	13,827	4,367	1,456	10,916	68,409
Noviembre	8.39%	47,265	10,056	16,090	9,553	3,017	1,006	7,542	47,265
Diciembre	9.31%	52,469	11,164	17,862	10,606	3,349	1,116	8,373	52,469
Enero	6.33%	36,764	7,822	12,515	7,431	2,347	782	5,867	36,764
Febrero	6.19%	35,985	7,656	12,250	7,274	2,297	766	5,742	35,985
Marzo	5.92%	34,387	7,316	11,706	6,951	2,195	732	5,487	34,387
Abril	7.07%	41,081	8,741	13,985	8,304	2,622	874	6,556	41,081
Mayo	9.47%	55,028	11,708	18,733	11,123	3,512	1,171	8,781	55,028
Junio	8.19%	47,553	10,118	16,188	9,612	3,035	1,012	7,588	47,553
Julio	9.27%	53,877	11,463	18,341	10,890	3,439	1,146	8,597	53,877
Totales	100%	572,632	121,837	194,938	115,745	36,551	12,184	91,377	572,632

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 39

*Proyección Valorizado de Ventas año 3 (Ago 2021 - Jul 2022).*

MESES	TOTAL UNIDADES	VALOR VENTA	VENTA TOTAL
Agosto	56,476	S/5.51	S/311,097.25
Setiembre	43,337	S/5.51	S/238,720.51
Octubre	68,409	S/5.51	S/376,830.58
Noviembre	47,265	S/5.51	S/260,355.52
Diciembre	52,469	S/5.51	S/289,026.72
Enero	36,764	S/5.51	S/202,514.29
Febrero	35,985	S/5.51	S/198,223.35
Marzo	34,387	S/5.51	S/189,420.31
Abril	41,081	S/5.51	S/226,294.88
Mayo	55,028	S/5.51	S/303,117.69
Junio	47,553	S/5.51	S/261,946.97
Julio	53,877	S/5.51	S/296,778.37
Totales	572,632	S/5.51	S/3,154,326.44
IGV 18%		18%	S/567,778.76
Total Ingresos			S/3,722,105.19

*Nota:* Elaboración propia.

### 4.3. Mezcla de marketing

#### 4.3.1. Producto.

- **Producto base**

Nuestro producto es un hot dog a base de anchoveta con alto valor nutritivo, pues es una gran fuente de vitaminas y minerales, sobre todo de omega 3 y omega 6. Así mismo, se recalca que los insumos utilizados son únicamente naturales.

Tabla 40

*Información nutricional hot dog de anchoveta*

HOT FISH: Información nutricional por cada 100 g. Tamaño por unidad: 50 g - Cantidad: 5 Und.	
Proteínas (g)	9 - 11
Grasa total (g)	6.5 - 8.5
Grasa trans (g)	0
Casbohidratos (g)	10.5 - 12
Sales minerales (g)	2.5 - 2.9
Calcio (mg)	77.1
Hierro (mg)	3.4
Vitamina A(mg)	15
Vitamina C (mg)	8.7
Acidos grasos	
Omega 3 (g)	2.4
Omega (6)	3.5
Valor calorico	143 - 160 kcal

Nota: Elaboración propia

Karen Soto Bernal

Lic. Nutricional y Dietética

CNP 3965

- **Producto real**

En la tabla 40 se aprecian las características de una unidad de hot dog Hot Fish, siendo 50 g el peso aproximado y 165 mm el tamaño.

Tabla 41

*Presentación unidad de hot dog de anchoveta*

Presentacion unidad de hot dog de anchoveta		
Peso	Tamaño	Diametro
50g	165 - 166 mm	20 - 20.5 mm

Nota: Elaboración propia.

## Logo

Luego de la presentación de nuestro logo en focus group, obtuvimos como retroalimentación agregar un slogan como: “a base de anchoveta” De esta manera especificamos la carne con la cual está elaborado nuestro producto, y recalcar que es un insumo marca Peru. Gracias a la promoción y respaldo del estado tendremos un alto reconocimiento ante el público, esto gracias al uso de insumo marca país.

## Presentación

En la averiguación de mercado, obtuvimos mediante las encuestas que 41% obta por el paquete de 5 unidades. Este porcentaje se refuerza con la información obtenida en los focus group; es por ello que se decidió que la presentación principal será la de 250 g. El producto será empaquetado al vacío y la presentación será en una caja de cartón para darle mayor valor.

Tabla 42

*Preferencia de presentacion de hot dog en unidades*

Presentacion	%
De 03 unidades	27
De 05 unidades	41
De 06 a mas unidades	20
Otros	12
Total	100

*Nota:* Elaboración propia.

- **Producto aumentado:**

Nuestra presentación tendra diferentes recetas saludables teniendo como ingrediente el hot dog de anchoveta. Con ello buscamos difundir alternativas de platillos nutritivos y así contribuir con el consumo de alimentos saludables.

### 4.3.2. Precio.

La obtención del precio de nuestro producto se obtuvo mediante un análisis de los precios de la competencia. Teniendo en cuenta que no contamos con competidores directos, realizamos un comparativo con el hot dog a base de pavo, pues estos productos son conocidos como más saludables, nutritivos y con menos porcentaje de grasa.

Tabla 43

*Comparativo de precios de hot dog de pavo*

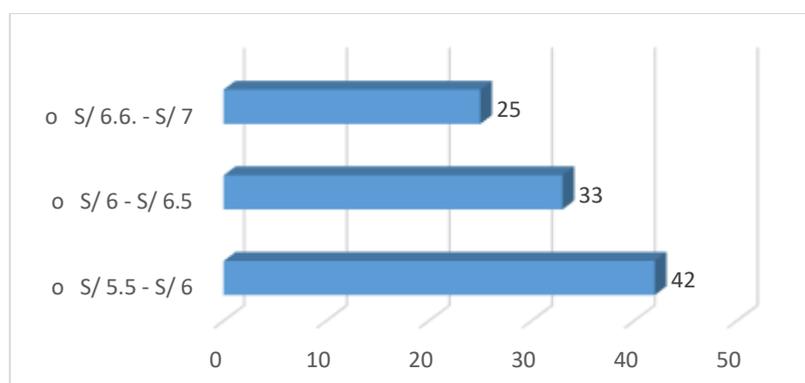
Marca	Producto	Presentacion	Precio	Descripcion
Braedt	Hot dog de pavo	250g	S/. 8.80	Elaborada de carne de pavo precocida y condimentada
Braedt	Salchicha de pechuga de pavo	250g	S/. 11.70	Elaborada de carne de la pechuga de pavo
San Fernando	Hot dog de pavita	250g	S/. 6.60	35% menos grasa que el hot dog comun

*Nota:* Elaboración propia.

Respecto al precio, el 42% estaría dispuesto a pagar entre S/ 5.5 y S/ 6.0 por un paquete de 250 g (5 und). Por consiguiente, colocamos un precio promedio dentro de ese rango.

En los focus groups realizado, el 80% de los participantes indicó que pagaría un 20% adicional del valor del hot dog más saludable del mercado, en este caso de pavo.

*Preferencia de precio de hot dog Hot Fish*



*Figura 19.* Gráfico de barras – preferencia de precio de Hot Fish.

*Fuente:* Elaboración propia

Según la tabla 42, el hot dog de pavo de la marca San Fernando con S/ 6.50 Teniendo como base este precio, se determinó ingresar al mercado objetivo con un precio menor para de esta forma, las personas puedan adquirir nuestro producto de forma accesible. El precio con el que ingresaremos será de S/. 5.5

Por consiguiente, establecimos S/ .5.5 para el paquete de 250 g.

Teniendo en cuenta que los consumidores asocian la calidad con el precio, procedimos con el uso de la estrategia de fijación de precios psicológico. Así mismo, el precio que establecimos es para el consumidor final, aquel que manejaremos con los mercados tradicionales será negociable.

#### 4.3.3. Plaza.

La distribución del producto será mediante Los mercados (canal tradicional), en las zonas 1 y 2 de Lima Metropolitana, pues en estas áreas existe mayor población del nivel socioeconómico C.

Los resultados de nuestra encuesta muestran que el 22% de los consumidores de hot dog suele comprarlo principalmente en supermercados, mientras que el 34% opta por el mercado tradicional.

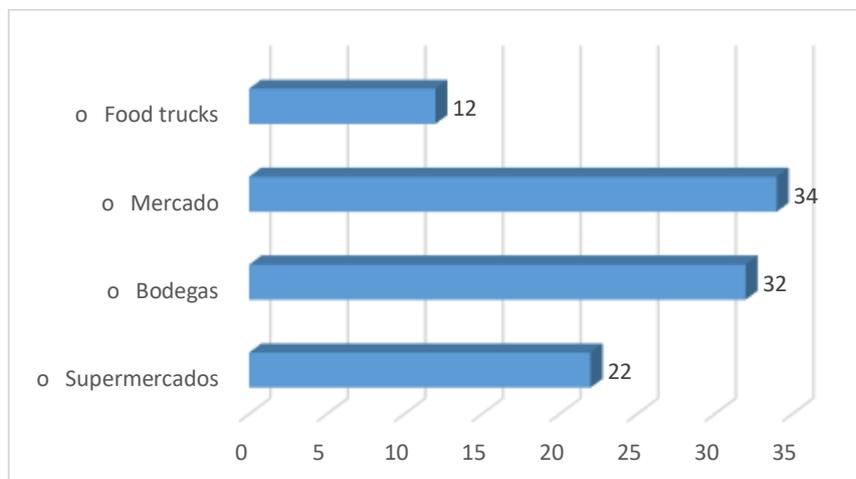


Figura 20. Gráfico de barras - preferencia de compra de hot dog.

Fuente: Elaboración Propia.

Los mercados mayoristas: Unicachi, Huamantanga, Conzac y Fiori, serán donde tendrá mayor presencia nuestro producto.

#### **4.3.4. Promoción.**

La etapa de nuestro producto será de introducción, esta se encuentra caracterizada por el lento desarrollo de las ventas. Por tal razón, destinaremos cierto monto de dinero en publicidad para de esta manera brindar información al público sobre el hot dog de anchoveta Hot Fish, y así interesarlos a la degustación de nuestro producto.

Objetivos a ser considerados:

- Introducir exitosamente nuestro producto nutritivo en el mercado.
- Captar la atención del público objetivo y despertar el interés por consumir el hot dog de anchoveta.
- Lograr ser identificada como una marca de producto alimenticio saludable con altos beneficios para el desarrollo de cerebro.

##### **4.3.4.1. Campaña de lanzamiento.**

La campaña de lanzamiento que usaremos será a través de anuncios publicitarios en Youtube y Facebook. Así mismo, realizaremos activaciones en los principales mercados de la zona 1 y 2 de Lima Norte.

Alcanzar estos objetivos nos brindará un lugar dentro del mercado, e incrementará nuestra participación poco a poco. Por ende, podremos recuperar la inversión realizada a un mediano plazo.

#### **Matriz de la gran estrategia (MGE)**

Teniendo como meta el logro de los objetivos propuestos por la organización, usaremos como herramienta la Matriz de la gran estrategia evaluando la situación de competitividad de nuestra unidad de negocio y la velocidad del crecimiento del mercado de hot dog.

Luego de la ejecución del análisis EFE y EFI, concluimos que la empresa se encuentra dentro de una fuerte competitividad, ya que el resultado promedio fue mayor a 2.5.

Al analizar las dos variables, observamos que nos ubicamos en el primer cuadrante de la matriz, por lo que las estrategias que consideramos están enfocadas en el desarrollo de producto, promocionando su valor nutritivo.

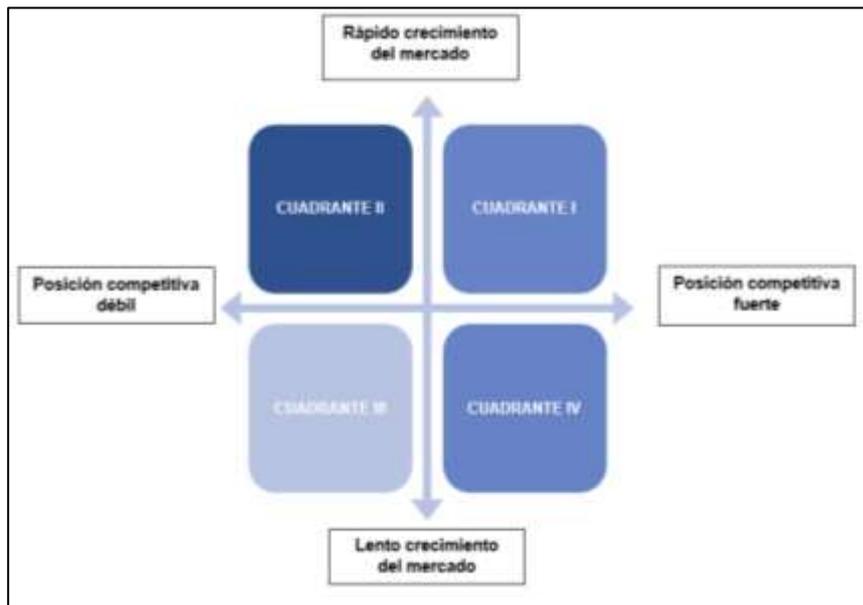


Figura 21. Matriz de la gran estrategia MGE.

Fuente: Elaboración propia.

## Capítulo V: Estudio legal y organizacional

### 5.1. Estudio legal

#### 5.1.1. Forma societaria

La elección de la forma societaria dependerá en gran medida de la decisión que se tome respecto al grado de responsabilidad de los socios sea limitada o ilimitada, si se establecen restricciones a libre transferencia de acciones. Para poder formalizar nuestro proyecto de “HOT DOG DE ANCHOVETA”, se describe de forma detallada la cantidad de accionistas / socios por cada tipo de empresa.

Tabla 44

*Forma societaria de persona natural o jurídica.*

	S.A.	S.A.C.	S.R.L	E.I.R.L	S.A.A.
Cantidad de accionistas / Socios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo: 2</li> <li>• Máximo: ilimitado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo: 2</li> <li>• Máximo: 20</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo: 2</li> <li>• Máximo: 20</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Máximo: 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo: 750</li> </ul>
Organización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta general de accionistas.</li> <li>• Gerencia.</li> <li>• Directorio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta general de accionistas.</li> <li>• Gerencia.</li> <li>• Directorio. (Opcional)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normalmente empresas familiares pequeñas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una sola persona figura como Gerente General y socio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se debe establecer: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta general de accionistas.</li> <li>• Gerencia.</li> <li>• Directorio.</li> </ul> </li> </ul>
Capital y acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital definido por aportes de cada socio.</li> <li>• Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital definido por aportes de cada socio.</li> <li>• Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital definido por aportes de cada socio.</li> <li>• Se debe inscribir en Registros Públicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital definido por aportes del único aportante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas.</li> <li>• Debe haber hecho una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones. Deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.</li> </ul>

*Nota:* Elaboración propia.

Así mismo, se ha decidido para este proyecto de investigación estimar por la tipo Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), cuya razón radica, que ante cualquier eventualidad y malas gestiones financieras será asumida por el capital de la empresa y no con el aporte, patrimonio de los socios.

Nuestra participación de accionistas se dividirá de la siguiente manera:

Tabla 45

Participación de acciones por socio

Accionistas	Participación
Campos Belleza, Pablo Ruben	50%
Gamero Barco , Jessica Isabel	50%
Total	100%

*Nota:* Elaboración propia

Los pasos para constituir una empresa son las siguientes:

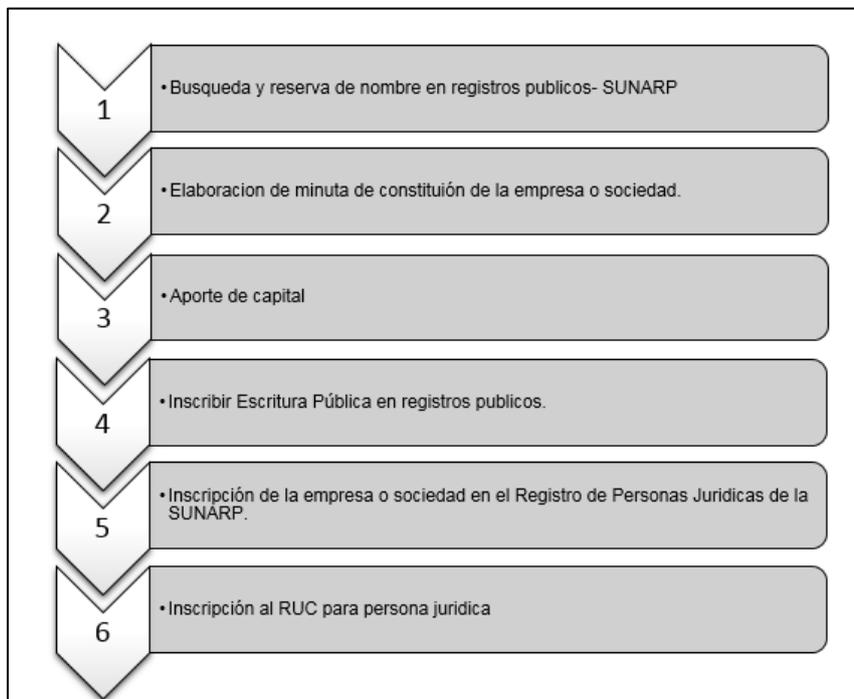


Figura 22. Pasos para constituir una empresa.

Fuente: SUNARP

Valorización:

Para la valorización hemos identificado los siguientes costos de cada actividad.

Tabla 46

*Valorización para la constitución de la empresa.*

Actividades	Valor	I.G.V. (18%)	Total
Búsqueda de nombre	5.00		5.00
Reserva de nombre	20.00		20.00
Elaboración del acto constitutivo (Minuta)	230.00	41.40	271.40
Gastos notariales y registrales	250.00	45.00	295.00
Inscripción en registros públicos	130.00		130.00
Obtención del RUC	Gratuito	Gratuito	Gratuito
Legalización de libros contables	150.00	27.00	177.00
Legalización de planillas	50.00	9.00	59.00
Total	S/. 835.00	S/. 122.40	S/. 957.40

*Nota:* Adaptado de Gobierno del Perú.

### **5.1.2. Registro de marcas y patentes**

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es la entidad encargada de otorgar el registro de marca y patente para nuestro proyecto, para ello tendremos en consideración los siguientes pasos a seguir para registrar una marca:

Tabla 47

*Pasos para registrar una marca*

Actividad	Detalle
Lugar de realizacion	MAC (Modulos de INDECOPI) Oficinas INDECOPI
Nombre del tramite	REGISTRO DE MARCA MIXTA
Requisitos	<p>Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud en mesa de partes. Indicar el número de RUC. Indicar la marca a registrar. Presentar 3 fotos de nuestra marca mixta de 5 cm de largo y 5 cm de ancho a color. Enviar el logo a esta direccion de correo logos-dsd@indecopi.gob.pe</p> <p>Presentar la calificación NIZA (asignado para nuestro producto la clase 29; carne, pescado, carne de ave y carne de caza; extractos de carne, frutas y verduras, hortalizas y legumbres en concerva, congeladas, secasy cocidas; jaleas, confituras, compotas, huevos, leche y productos lacteos; aceites y grasas comestibles).</p> <p>Adjuntar la constancia de pago de derecho de tramite cuyo costo es de 13.9% de la UIT.</p>

*Nota:* Adaptado de Indecopi.

Valorización.

Para la valorización hemos identificado los siguientes costos de actividad para registrar nuestra marca:

Tabla 48

*Valorizacion de registro de marca*

Registro de marca	Cantidad	Institucion	Costo	IVG	Total
Busqueda figurativa	1	INDECOPI	S/. 32.59	S/. 5.87	S/. 38.46
Busqueda fonetica	1	INDECOPI	S/. 26.26	S/. 4.73	S/. 30.99
Registro de marca	1	INDECOPI	S/. 494.75	S/. 89.05	S/. 583.80
		Total	S/. 553.60	S/. 99.65	S/. 653.25

*Nota:* Elaboración propia

### 5.1.3. Licencias y autorizaciones

#### a. Actividades.

HOT FISH S.A.C. después de evaluar los criterios de macro localización ha decidido ubicarse en el distrito de Independencia, porque tendrá que registrarse a la reglamentación, requerimientos solicitados por este distrito.

Tabla 49

#### *Requerimientos para la obtencion de licencias de funcionamiento*

Requerimientos para la obtencion de licencias de funcionamiento	
Etiqueta	Descripcion
Lugar de solicitud	Municipalidad de independencia
Requisitos	Solicitud de licencia de funcionamiento (con carácter de declaracion jurada) Numero de RUC y DNI del solicitante Numero de DNI del representante legal o la persona natural que actue mediante representacion Para personas juridicas: - Copia de carta poder de representante legal Para persona natural: - Copia de carta de poder con firma legalizada. Comprobante de pago por dercho de tramite

*Nota:* Adaptación de Municipalidad de Independencia

#### b. Valorización.

De la información obtenida por la Municipalidad de Independencia, se tomará en cuenta los siguientes costos:

Tabla 50

*Valorización de licencias y autorizaciones*

Actividad	Valor	Total
Licencia de funcionamiento	S/. 278.50	S/. 278.50
Certificado de defensa civil	S/. 163.00	S/. 163.00
Inspeccion tecnica de seguridad en defensa civil basica (areas desde 101 m2 hasta 500 m2, 20 computadoras desktop como maximo y predios de hasta dos niveles). Plazo 15 dias	S/. 223.00	S/. 223.00
Carnet de salud	S/. 16.20	S/. 16.20

Para personas y empresas que tengan colaboradores con contacto directo con productos destinados al consumo humano

*Nota:* Adaptado de Municipalidad de Independencia

**5.1.4. Legislación laboral**

a. Actividades.

Hot Fish está considerada como una pequeña empresa, ya que, su nivel de facturación proyectada anual no será mayor a 1700 UIT. Así mismo, contará con un número de trabajadores menor a 100.

Tabla 51

*Tipo de contratos de naturaleza temporal*

Contrato por inicio o lanzamiento de una nueva actividad	Contrato ocasiona	Contrato de suplencia
Se da por inicio de una nueva actividad empresarial	Se da para atender necesidades provisionales distintas a la actividad habitual del centro de trabajo	Se da por objeto de sustituir a un trabajador estable de la empresa, cuyo vínculo se encuentre suspendido por una causa justificada.
Tiempo maximo es de tres años	Tiempo maximo es de 6 meses	Tiempo maximo es la que resulte necesaria según las circuntacias.

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 52

*Valorización del régimen laboral*

Derechos del trabajador	Costo
Planilla laboral	Gratuito
Jornada de trabajo	Según escala salarial
Sobre tiempos	Según rango de horas
Vacaciones	1/2 mensual pactado
gratificaciones	1 sueldo en un año
CTS (Compensación por el tiempo de servicios)	Equivalente 1/2 sueldo de una remuneración al año
Asignación familiar	No aplica
Essalud	9% del sueldo básico
Seguro ley de vida	5 soles por persona
Utilidades	% de utilidades finales
SCTR	1.23% del sueldo básico
Pensiones	10% - 13% del sueldo básico

*Nota:* Adaptado de SUNAFIL.

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

Considerando los regímenes tributarios, hemos identificado que Hot Fish S.A.C. se debe acoger al Régimen MYPE Tributario (RMT).

Tabla 53

*Tipo de régimen*

	Nuevo regimen unico significativo (NRUS)	Regimen especial de impuesto a la renta (RER)	Regimen MYPE tributario (RMT)	Regimen general (RG)
Persona natural	Si	Si	Si	Si
Persona juridica	No	Si	Si	Si
Limite de ingresos al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin limite
Limite de compras al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin limite	Sin limite
Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a credito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demas permitidos	Factura, boleta y todos los demas permitidos	Factura, boleta y todos los demas permitidos
Declaracion jurada anual - renta	No	No	Si	Si
Valor de activos fijos	S/ 70,000.00	S/ 126,000.00	Sin limite	Sin limite
Trabajadores	Sin limite	10 por turno	Sin limite	Sin limite

Nota: Gobierno del Peru

**5.1.6. Otros aspectos legales**

Tabla 54

*Valoracion de impuestos.*

Actividad	Valorizacion
Impuesto a la renta mensual	Si los ingresos anuales del ejercicio superan los 300 UIT - 1% Si en cualquier mes superan las 300 UIT - 1.5%
Impuesto general a la venta	18%
Impuesto a la renta anual	Progresivo sobre la renta neta hasta 15 UIT - 10% Por el exceso de mas de 15 UIT - 29.5%

Nota: Adaptado de SUNAT.

La producción del producto hot dog de anchoveta, es obligatorio contar con permisos que garanticen que nuestro producto es apto para el consumo humano, el régimen correspondiente al control de la inocuidad de los alimentos, por ello es que deberemos tomar en cuenta los siguientes requerimientos:

- Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano
- Requisitos para la inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano.

Tabla 55

*Requisitos para la inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano.*

Proceso	Actividades
Código SUCE	<p>1. Obtener la Solicitud única de Comercio Exterior (SUCE), con la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre o Razón Social del contribuyente (P. Natural o jurídica).</li> <li>- Nombre de la naturaleza del producto y marca.</li> <li>- País y dirección de establecimiento de fabricación.</li> <li>- Resultados análisis fisicoquímicos y microbiológicos del producto terminado, procesado y emitido por el laboratorio de control de calidad de la fábrica o por un laboratorio acreditado INACAL.</li> <li>- Relación de ingredientes y composición cuantitativa de los aditivos, identificando a estos últimos por su nombre genérico y su referencia numérica internacional. (Código SIN).</li> <li>- Condiciones de conservación y almacenamiento.</li> <li>- Datos sobre el envase utilizado, considerando tipo, material y presentaciones.</li> <li>- Periodo de vida útil del producto en condiciones normales de conservación y almacenamiento.</li> <li>- Sistema de identificación del Lote de producción.</li> <li>- Proyecto de rotulado, conforme a lo dispuesto en el Artículo 117 "Contenido del rotulado" del "Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas", aprobado por Decreto Supremo N° 007-98-SA.) Artículo 117. Contenido del rotulado.</li> </ul> <p>2. Pago Bancario</p>

*Nota:* Adaptado de Ministerio de Comercio Exterior.

*Requisitos para la obtención de Registro Sanitario:*

- Diagrama de flujo y descripción del flujo de procesamiento del producto, indicando los parámetros establecidos en cada etapa del proceso, firmado por el representante legal y el responsable Técnico de la empresa.
- Copia del Sistema de codificación, este documento debe estar firmado por el representante legal de la empresa productora.
- Etiqueta final por cada Producto a comercializar.
- Copia de la Licencia de Operación emitido por la Dirección Regional de Producción (DIREPRO).
  - Inocuidad de Alimentos - Control Sanitario – HACCP.

Tabla 56

*Requisitos para el trámite de HACCP*

Proceso	Actividad
Trámite del plan HACCP	<ul style="list-style-type: none"><li>- Solicitud única de comercio (SUCE)</li><li>- Código pago bancario.</li><li>- Manual de buenas prácticas de manipulación o buenas prácticas de manufactura (BPM) y programa de higiene y saneamiento (PHS).</li><li>- Última versión del plan HACCP por la línea de producto.</li></ul>

*Nota:* Elaboración propia

## Codex Alimentarius

Tabla 57

*Requisitos para el principio general de higiene del Codex Alimentarius.*

Procedimiento	Valor	I.G.V. (18%)	Total
Registro sanitario de alimentos de consumo humano Duracion del tramite: 7 dias habiles Vigencia del registro: 5 años	S/. 390.50	S/. 70.29	S/. 460.79
Certificado de libre comercializacion de alimentos de consumo humano fabricados y/o elaborado en el pais. Duracion: 5 dias habiles	S/. 70.80	S/. 12.74	S/. 83.54
Validacion tecnica oficial del plan HACCP Duracion del tramite: 5 dias habiles	S/. 985.30	S/. 177.35	S/. 1,162.65
Certificado de principios generales de higiene del Codex Alimentarius. Duracion del tramite: 30 dias habiles	S/. 586.30	S/. 105.53	S/. 691.83

*Nota: Adaptado de DIGESA.*

Tabla 58

*Valorizacion*

Proceso	Actividades
Certificado de higiene del Codex alimentarius	<p>Solicitud de certificaciones y autorizaciones de la DIGESA, con carácter de declaración jurada, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- N° RUC, firmada por el representante legal.</li> <li>- Manuales de programa de buenas prácticas de manipulación o buenas prácticas de manufactura (BPM) firmado en forma indistinta por cualquiera de las siguientes profesionales, tales como: Ingeniero industrial, ingeniero alimentario, ingeniero agroindustrial, debidamente colegiado y habilitado.</li> <li>- Pago por derecho de trámite.</li> </ul>

*Nota: Adaptado de DIGESA.*

### 5.1.7. Resumen del capítulo

Tabla 59

*Cuadro valorizado de todos los puntos previos, distrib Operaciones / Producción.*

Descripción	Valor	I.G.V. (18%)	Total
<b>Constitución de la Empresa</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 del acto constitutivo (minuta)	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40
Gastos notariales y registrales	S/. 330.00	S/. 59.40	S/. 389.40
Inscripción en registros públicos	S/. 130.00	S/. 0.00	S/. 130.00
Obtención del RUC	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Legalización de libros contables	S/. 150.00	S/. 27.00	S/. 177.00
Legalización de planillas	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00
<b>Marcas y Patentes</b>			
	Valor	I.G.V. (18%)	Total
Búsqueda de antecedentes	S/. 26.26	S/. 4.73	S/. 30.99
Expediente y solicitud de registro de marca	S/. 494.75	S/. 89.05	S/. 583.80
Expediente y solicitud de registro de Patente	S/. 1,252.88	S/. 225.52	S/. 1,478.40
Publicación en el Diario Oficial El Peruano	S/. 254.24	S/. 45.76	S/. 300.00
<b>Licencias y Autorizaciones</b>			
	Valor	I.G.V. (18%)	Total
Licencia de funcionamiento	S/. 120.08	S/. 21.62	S/. 141.70
Certificado de Defensa Civil	S/. 163.02	S/. 29.34	S/. 192.36
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica	S/. 223.00	S/. 40.14	S/. 263.14
Carné de salud	S/. 16.20	S/. 2.92	S/. 19.12
Registro Sanitario	S/. 390.50	S/. 70.29	S/. 460.79
Certificado de libre comercialización	S/. 70.80	S/. 12.74	S/. 83.54
Validación técnica HACCP	S/. 985.30	S/. 177.35	S/. 1,162.65
Total	S/. 4,862.03	S/. 847.26	S/. 5,709.29

*Nota:* Elaboración propia

## 5.2. Estudio organizacional

### 5.2.1. Organigrama funcional

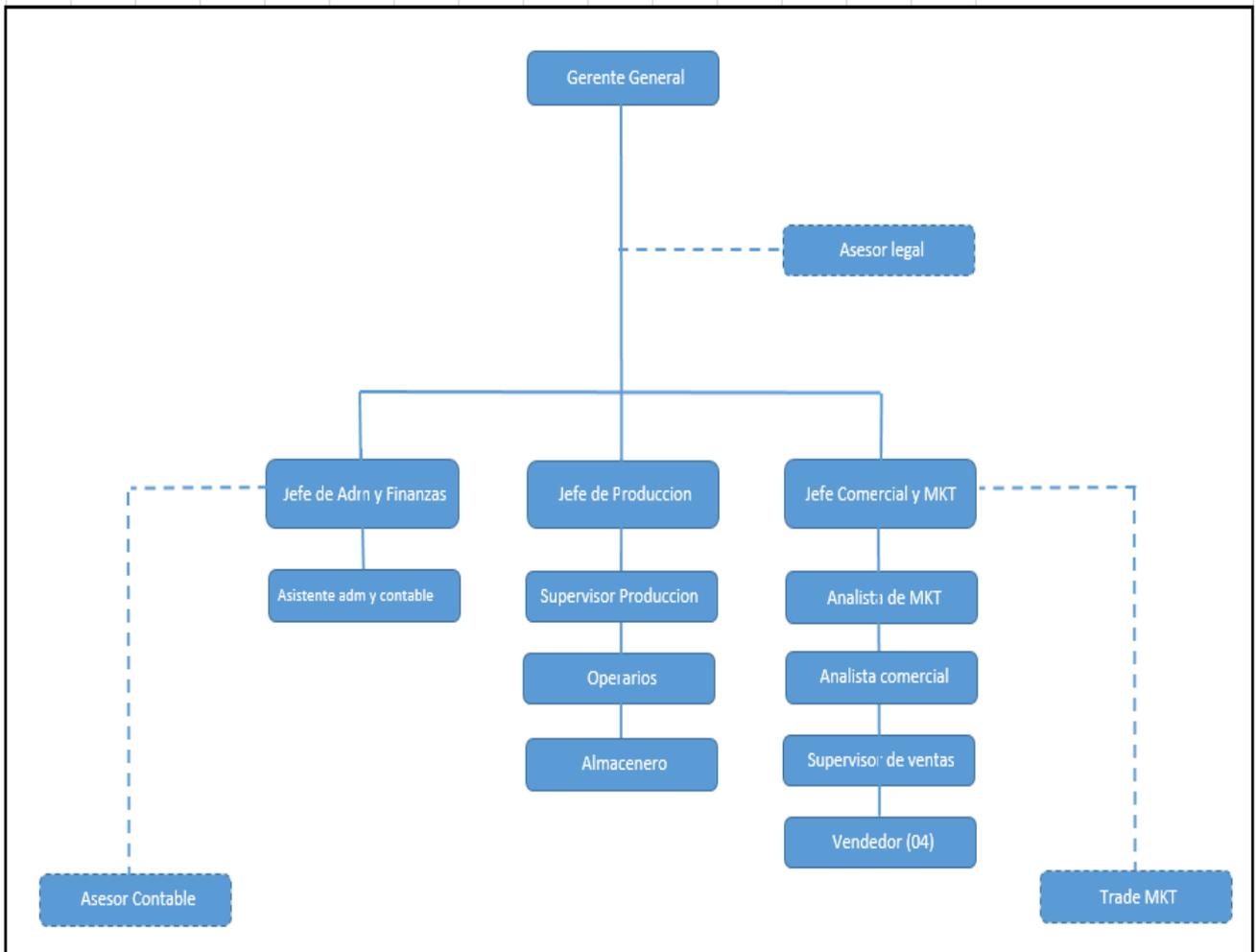


Figura 23. Organigrama funcional de Emprendedores Peruanos Unidos S.A.C.

Fuente: Elaboración propia.

### 5.2.2. Servicios tercerizados.

Hemos considerado como servicios considerados aquellos servicios que se puede trabajar externamente sin que se vea afectada la producción y/o facturación de la empresa con el fin de minimizar costos.

Tabla 60

*Servicios tercerizados.*

Cargo	Cantidad
Servicio legal	1
Servicio de contabilidad	1
Empresa de distribución	1
Servicio de mantenimiento	1
Servicio de limpieza	1
Servicio trademaking	1
Servicio de seguridad	1

*Nota:* Elaboración propia

### 5.2.3. Descripción de puestos de trabajo.

- **Gerente General**

Tabla 61

*Perfil para el puesto de Gerente General.*

<b>Gerencia General</b>	
Nombre del puesto	Gerente general
Profesión	Contabilidad / Administración/Ing. Industrial
Educación	Titulado
Experiencia	4 años de experiencia en sector de alimentos
Habilidades	Manejo de personal
	Manejo de conflictos
	Habilidad de negociación
Descripción del puesto	Liderazgo e integridad
	Responsabilidad y capacidad para la toma de decisiones y administrar los recursos de la empresa (personal, maquinaria y procesos), logrando una mayor eficiencia al menor costo, mediante acciones que generen mayor valor agregado a la empresa.
Tipo de contrato	Contrato temporal por lanzamiento de nueva actividad
Remuneración	S/. 4000,00
Ubicación	Área administrativa
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia.

- **Vendedor**

Tabla 62

*Perfil del puesto de Vendedor.*

Vendedores	
Nombre del puesto	Vendedores de campo
Educación	estudiante de marketing, administracion, publicidad y/o carreras a fines
Experiencia	1 año de experiencia de vendedor de campo de productos de consumo.
Habilidades	Empatía Comunicación efectiva, proactiva y dinámica Capacidad de análisis
Descripción del puesto	Visitas a clientes establecidos según zonas (distritos) asignados. Cumplir con la cobertura de ventas. Cumplimiento de metas de ventas establecidas por la empresa. Realizar seguimiento a qué la venta se efectue. Post venta.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 930.00 + comisiones
Ubicación	Campo
Beneficios sociales	Sí
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia.

- **Jefe Comercial**

Tabla 63

*Perfil para el puesto de Jefe comercial y Marketing*

Jefe comercial y marketing	
Nombre del puesto	Jefe comercial y MKT
Profesión	Marketing / Publicidad / Administración y/o carreras afines
Educación	Titulado
Experiencia	2 años de experiencia en sector de alimentos Manejo de personal
Habilidades	Manejo de conflictos Habilidad de negociación Creatividad , liderazgo e integridad
Descripción del puesto	Diseñar, coordinar y ejecutar los planes de marketing a fin de proporcionar los resultados necesarios para la rentabilidad, posicionamiento y participación buscando cumplir con el marketing.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 2,500
Ubicación	Área administrativa
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia

## Supervisor de ventas

Tabla 64

### *Perfil del puesto de Supervisor de Ventas.*

	Supervisor de Ventas
Nombre del puesto	Supervisor de ventas
Profesión	Administración / Marketing / Ingeniería o carreras afines
Educación	Egresado o estudios trancos
Experiencia	2 años de experiencia en área de ventas
Habilidades	Proactividad Capacidad de análisis y manejo de conflictos Capacidad de liderazgo y empatía Orientado a trabajar bajo resultados
Descripción del puesto	Gestión en campo con los clientes, seguimiento y trabajo post venta. Elaborar informes de ventas, manejo y conocimiento de indicadores de gestión de ventas. Supervisión de personal en puntos de venta. Realización de las cobranzas de cada venta.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 1,900.00
Ubicación	Área administrativa
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia

## Operario de producción

Tabla 65

### *Perfil del puesto de Operario de Producción*

	Operario de Producción
Nombre del puesto	Operador de área de producción
Educación	Tecnico en mecanica, mantenimientos; con carrera culminada a fines de cilminar.
Experiencia	2 años de experiencia en área de producción
Habilidades	Trabajo en equipo, proactividad, responsabilidad Trabajo bajo presión. Orientación a resultados
Descripción del puesto	Operar las máquinas de la línea de producción para asegurar el cumplimiento diario del programa de producción. Completar el check list de las condiciones de los equipos con el fin de asegurar su funcionamiento. Otras funciones que asigne el jefe inmediato.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 930.00
Ubicación	Producción
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia

- **Jefe de producción**

Tabla 66

*Perfil del puesto de Jefe de Producción*

Jefe de Producción	
Nombre del puesto	Jefe de Producción
Educación	Ingeniería Industrial / Ingeniería Alimenticia o carreras afines.
Experiencia	4 años de experiencia en producción como supervisor y/o jefe
Habilidades	Organización Comunicación efectiva, proactiva y dinámica Capacidad de análisis
Descripción del puesto	Responsable de asegurar la programación de órdenes de producción de la Planta, para cumplir con las mismas en tiempo y forma, buscando la optimización de las líneas. Seguimiento de la programación de la producción, análisis y planificación, respondiendo a las necesidades de producción y despacho, optimizando el uso de la línea y considerando las fechas requeridas por el cliente. Análisis y seguimiento de datos para monitorear el programa semanal. Generación de indicadores y herramientas.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 1,900
Ubicación	Producción
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia.

- **Jefe de administración y finanzas**

Tabla 67

*Perfil del puesto de Jefe de Administración y Finanzas*

Jefe de Administración y Finanzas	
Nombre del puesto	Jefe de Administración y Finanzas
Educación	Ingeniería Industria / Administración y/o carreras afines
Experiencia	3 años como analista de administración y finanzas y/o 2 años como jefe de administración
Habilidades	Organización Comunicación efectiva, proactiva y dinámica Capacidad de análisis
Descripción del puesto	Responsable de gestionar los recursos financieros de manera eficiente. Evaluar y toma de decisiones de resultados contables y económicos. Gestionar auditorías. Coordinaciones con los bancos, SUNAT, MINTRA, etc. Pago de proveedores, responsable de selección, capacitación de personal.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/ 1900
Ubicación	Administración
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia.

- **Supervisor de producción.**

Tabla 68

*Perfil del puesto de Supervisión de producción.*

Supervisor de Producción	
Nombre del puesto	Supervisor de área de producción
Profesión	Ingeniería Industrial / Ingeniería Alimenticia o carreras afines.
Educación	Titulado
Experiencia	2 años de experiencia en área de producción Toma de decisiones y resolución de problemas.
Habilidades	Proactividad Manejo de personal
Descripción del puesto	Indicadores de gestión y herramientas de calidad. Supervisar el funcionamiento de la maquinaria y verificar los insumos utilizados en la línea de producción. Asegurar la ejecución de los lineamientos de seguridad.
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/ 1500
Ubicación	Producción
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia

- **Asistente administrativo.**

Tabla 69

*Perfil del puesto de Asistente administrativo y contable*

Asistente administrativo y contable	
Nombre del puesto	Asistente administrativo y contable
Educación	Tecnico y/o estudiante de Administración, contabilidad y/o carreras afines.
Experiencia	1 año como asistente en Administración y/o Contabilidad Organización
Habilidades	Comunicación y trabajo en equipo Capacidad de análisis
Descripción del puesto	Ejecutar pago a proveedores. Realizar las planillas de la empresa. Elaborar formatos, oficios y otros documentos. Otras funciones realizadas por el jefe
Tipo de contrato	Contrato sujeto a modalidad (plazo fijo)
Remuneración	S/. 1,200
Ubicación	Administración
Beneficios sociales	Si
Tipo de sueldo	Fijo mensual

*Nota:* Elaboración propia

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

Tabla 70

*Servicios tercerizados.*

Cargo	Descripción
Servicio de mantenimiento de maquinaria	Debido a que Hot Fish S.A.C. se dedica a la elaboración de hot dog de anchoveta, el mantenimiento de las maquinarias para el proceso de producción será importante y fundamental para seguir operando con la garantía y calidad en nuestros productos.
Servicio de contable	Asesoramiento en la parte contable y tributaria. Será el encargado de realizar las declaraciones juradas y anuales de la empresa; así como el correcto llenado de los Libros contables.
Servicio legal	Asesorarnos legalmente temas relacionados con contrados ya sea de trabajadores, alquiler y/o tercerizados. Así mismo, deberá informarnos y actualizarnos referente a normativas vigentes.
Servicio de distribución	Este servicio tiene como función principal realizar la distribución de nuestros productos terminados a nuestros canales de comercialización. La empresa que se contrate para el servicio garantizará rutas de entrega óptimas y la trazabilidad de estas, y realizará un reporte de entregas.
Servicio de seguridad	Para la contratación de este servicio, se necesitará a vigilantes de seguridad armados, los cuales realizarán vigilancia de las instalaciones.
Servicio de trademarketing	Ejecución de plan de venta. Coordinación y seguimiento con distribuidores.
Servicio de limpieza	Mantener el orden y limpieza en la empresa.

*Nota:* Elaboración propia

### 5.2.5. Aspectos laborales.

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

Tabla 71

*Tipo de contrato.*

Cargo	Tipo de contrato
Gerente General	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Jefe de Producción	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Supervisor de producción	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Operario	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Jefe de Administración y Finanzas	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Asistente administrativo y contable	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Jefe Comercial y MKT	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Supervisor de ventas	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Analista de MKT	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Vendedores	Contrato sujeto a modalidad (Plazo fijo)
Servicio legal	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Servicio de contabilidad	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Empresa de distribución	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Servicio de mantenimiento	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Servicio de limpieza	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Servicio trademarketing	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios
Servicio de seguridad	Servicio tercerizado - Contrato por locación de servicios

*Nota:* Elaboración propia

b. Régimen laboral de puestos de trabajo.

Tabla 72

*Régimen laboral especial de una pequeña empresa.*

Pequeña empresa	
Remuneración	S/. 930
Jornada de trabajo	8 horas
Horario de trabajo	Normativa RLC
Trabajo en sobretiempo	Normativa RLC
Descanso semanal	Normativa RLC
Descanso vacacional	15 días calendario de descanso por cada año completo de servicios.
Descanso en días feriados	Normativa RLC
Indemnización por despido injustificado	20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.
S.C.T.R.	Según Ley N° 26790
Seguro de vida	Según Decreto Legislativo N° 688
Derechos colectivos	Normativa RLC
Participación en las utilidades	Según Decreto Legislativo N° 892
C.T.S.	15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.
Gratificaciones de fiestas patrias y navidad	El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.
Aseguramiento en Salud	Los trabajadores serán asegurados obligatorios de ESSALUD.
Sistemas de pensiones	Los trabajadores deberán afiliarse al SNP (ONP) o SPP (AFP).

*Nota:* Elaboración propia

c. Planilla para todos los años del proyecto.

Tabla 73

Planilla de remuneración mensual (soles).

ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGN. FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUN. BRUTA	DESCUENTOS AL TRABAJO			APORTACIONES DEL EMPLEADOR	
			SUELDO BÁSICO	OTROS		ONP 13%	AFP 13.04%	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	TOTAL APORTES
01	Gerente General	NO	4,000.00		3,838.40		521.60	521.60	360.00	360.00
02	Jefe de producción	NO	1,900.00		1,823.24		247.76	247.76	171.00	171.00
03	Supervisor de Producción	NO	1,500.00		1,439.40		195.60	195.60	135.00	135.00
04	Asistente de almacén	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
05	Operario 1	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
06	Jefe de administración y Finanzas	NO	1,900.00		1,823.24		247.76	247.76	171.00	171.00
07	Asistente administrativo y contable	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
08	Jefe comercial y MKT	NO	1,900.00		1,823.24		247.76	247.76	171.00	171.00
09	Asistente de MKT	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
10	Supervisor de venta	NO	1,500.00		1,439.40		195.60	195.60	135.00	135.00
11	Vendedores	NO	930.00		892.43		121.27	121.27	83.70	83.70
12	Asistente comercial (distribución)	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
TOTAL			19,360.00		18,578.23	120.90	2,403.27	2,524.17	1,742.40	1,742.40

Nota: Elaboración propia.

Tabla 74

Planilla por año en el área de ventas (soles).

ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGN. FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUN. BRUTA	DESCUENTOS AL TRABAJO			APORTACIONES DEL EMPLEADOR	
			SUELDO BÁSICO	OTROS		ONP 13%	AFP 10%	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	TOTAL APORTES
01	Gerente General	NO	4,000.00		3,838.40		521.60	521.60	360.00	360.00
02	Jefe de administración y Finanzas	NO	1,900.00		1,823.24		247.76	247.76	171.00	171.00
03	Asistente administrativo y contable	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
TOTAL			7,100.00		6,813.16		925.84	925.84	639.00	639.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 75

*Planilla por año Gerente general (soles).*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gerente General	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00
Total aportes por el empleador	526.67	526.67	526.67	526.67	2,343.33	526.67	526.67	526.67	526.67	526.67	526.67	2,706.67	10,316.67	10,680.00	10,680.00
Gratificación					1,666.67							2,000.00	3,666.67	4,000.00	4,000.00
Bono Ley 9%					150.00							180.00	330.00	360.00	360.00
CTS 4.17%	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	166.67	2,000.00	2,000.00	2,000.00
ESSALUD 9%	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00
Total de descuentos al trabajador	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	6,259.20	6,259.20	6,259.20
AFP	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	521.60	6,259.20	6,259.20	6,259.20
TOTAL SUELDO A PAGAR	4,005.07	4,005.07	4,005.07	4,005.07	5,821.73	4,005.07	4,005.07	4,005.07	4,005.07	4,005.07	4,005.07	6,185.07	54,057.47	54,420.80	54,420.80
													54,057.47	54,420.80	54,420.80

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 76

*Planilla por año jefe de administración y finanzas (soles).*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Jefe de administración y Finanzas	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00
Total aportes por el empleador	250.17	250.17	250.17	250.17	1,113.08	250.17	250.17	250.17	250.17	250.17	250.17	1,285.67	4,900.42	5,073.00	5,073.00
Gratificación					791.67							950.00	1,741.67	1,900.00	1,900.00
Bono Ley 9%					71.25							85.50	156.75	171.00	171.00
CTS 4.17%	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	950.00	950.00	950.00
ESSALUD 9%	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	2,052.00	2,052.00	2,052.00
Total de descuentos al trabajador	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
AFP	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	2,765.32	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	2,937.91	25,677.30	25,849.88	25,849.88
													25,677.30	25,849.88	25,849.88

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 77

*Planilla por año Asistente administrativo y contable (soles)*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Asiste adm. y contable	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Total aportes por el empleador	158.00	158.00	158.00	158.00	703.00	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	812.00	3,095.00	3,204.00	3,204.00
Gratificación					500.00							600.00	1,100.00	1,200.00	1,200.00
Bono Ley 9%					45.00							54.00	99.00	108.00	108.00
CTS 4.17%	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00	600.00	600.00
ESSALUD 9%	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	1,296.00	1,296.00	1,296.00
Total dest al trabajador	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	1,877.76	1,877.76	1,877.76
AFP	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	1,877.76	1,877.76	1,877.76
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,746.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,855.52	16,217.24	16,326.24	16,326.24
													16,217.24	16,326.24	16,326.24

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 78

Planilla por año en el área de producción – MOI (soles).

MOI	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGN. FAMILIAR	INGRESOS DEL		TOTAL REMUN. BRUTA	DESCUENTOS AL TRABAJADOR			APORTACIONES DEL	
			TRABAJADOR			ONP 13%	AFP 10%	TOTAL DESCUENTOS	EMPLEADOR	
			Sueldo Básico	OTROS					ESSALUD	TOTAL APORTES
01	Jefe de producción	NO	1,900.00		1,824.00	247.00		247.00	171.00	171.00
02	Supervisor de Producción	NO	1,500.00		1,439.40		195.60	195.60	135.00	135.00
03	Asistente de almacén	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
TOTAL			4,600.00		4,414.92	247.00	352.08	599.08	414.00	414.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 79

Planilla por año en el área de producción – MOI (soles).

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Jefe de producción	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00
Total aportes por el empleador	250.17	250.17	250.17	250.17	1,113.08	250.17	250.17	250.17	250.17	250.17	250.17	1,285.67	4,900.42	5,073.00	5,073.00
Gratificación					791.67							950.00	1,741.67	1,900.00	1,900.00
Bono Ley 9%					71.25							85.50	156.75	171.00	171.00
CTS 4.17%	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	79.17	950.00	950.00	950.00
ESSALUD 9%	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	2,052.00	2,052.00	2,052.00
Total de descuentos al trabajador	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
AFP	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	2,765.32	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	1,902.41	2,937.91	25,677.30	25,849.88	25,849.88
													25,677.30	25,849.88	25,849.88

Nota: Elaboración propia.

Tabla 80

*Planilla por año supervisor de producción – MOI (soles).*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Supervisor de															
Producción	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Total aportes por el empleador	197.50	197.50	197.50	197.50	878.75	197.50	197.50	197.50	197.50	197.50	197.50	1,015.00	3,868.75	4,005.00	4,005.00
Gratificación					625.00							750.00	1,375.00	1,500.00	1,500.00
Bono Ley 9%					56.25							67.50	123.75	135.00	135.00
CTS 4.17%	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	62.50	750.00	750.00	750.00
ESSALUD 9%	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00
Total de descuentos al trabajador	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	2,347.20	2,347.20	2,347.20
AFP	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	2,347.20	2,347.20	2,347.20
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,501.90	1,501.90	1,501.90	1,501.90	2,183.15	1,501.90	1,501.90	1,501.90	1,501.90	1,501.90	1,501.90	2,319.40	20,271.55	20,407.80	20,407.80
													20,271.55	20,407.80	20,407.80

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 81

*Planilla por año asistente de almacen – (soles).*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Asistente de almacén	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Total aportes por el empleador	158.00	158.00	158.00	158.00	703.00	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	812.00	3,095.00	3,204.00	3,204.00
Gratificación					500.00							600.00	1,100.00	1,200.00	1,200.00
Bono Ley 9%					45.00							54.00	99.00	108.00	108.00
CTS 4.17%	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00	600.00	600.00
ESSALUD 9%	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	108.00	1,296.00	1,296.00	1,296.00
Total de descuentos al trabajador	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	1,877.76	1,877.76	1,877.76
AFP	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	156.48	1,877.76	1,877.76	1,877.76
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,746.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,201.52	1,855.52	16,217.24	16,326.24	16,326.24
													16,217.24	16,326.24	16,326.24

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 82

Planilla por año operario producción – MOD (soles).

MOD	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGN. FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUN. BRUTA	DESCUENTOS AL TRABAJO			APORTACIONES DEL EMPLEADOR	
			SUELDO BÁSICO	OTROS		ONP 13%	AFP 10%	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	TOTAL APORTES
01	Operario 1	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
02	Operario 2	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
03	Operario 3	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
04	Operario 4	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
05	Operario 5	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
06	Operario 6	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
07	Operario 7	NO	930.00		892.80	120.90		120.90	83.70	83.70
TOTAL			6,510.00		6,249.60	846.30		846.30	585.90	585.90

Nota: Elaboración propia.

Tabla 83

*Planilla por año operario 1 de producción (Soles)*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Operario 1	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	930.00	11,160.00	11,160.00	11,160.00
Total aportes por el empleador	122.45	122.45	122.45	122.45	544.83	122.45	122.45	122.45	122.45	122.45	122.45	629.30	2,398.63	2,483.10	2,483.10
Gratificación					387.50							465.00	852.50	930.00	930.00
Bono Ley 9%					34.88							41.85	76.73	83.70	83.70
CTS 4.17%	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	38.75	465.00	465.00	465.00
ESSALUD 9%	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	83.70	1,004.40	1,004.40	1,004.40
Total de descuentos al trabajador	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	1,455.26	1,455.26	1,455.26
ONP	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	121.27	1,455.26	1,455.26	1,455.26
TOTAL SUELDO A PAGAR	931.18	931.18	931.18	931.18	1,353.55	931.18	931.18	931.18	931.18	931.18	931.18	1,438.03	12,568.36	12,652.84	12,652.84
													12,568.36	12,652.84	12,652.84

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 84

Planilla por año en el área de ventas (soles).

VENTAS	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGN. FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUN. BRUTA	DESCUENTOS AL TRABAJO			APORTACIONES DEL EMPLEADOR	
			SUELDO BÁSICO	OTROS		ONP 13%	AFP 13.04%	TOTAL DESCUENTOS	ESSALUD	TOTAL APORTES
01	Jefe comercial y MKT	NO	1,900.00		1,823.24		247.76	247.76	171.00	171.00
02	Asistente de MKT	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
03	Supervisor de venta	NO	1,500.00		1,439.40		195.60	195.60	135.00	135.00
04	Vendedores	NO	930.00		892.43		121.27	121.27	83.70	83.70
05	Asistente comercial (distribución)	NO	1,200.00		1,151.52		156.48	156.48	108.00	108.00
TOTAL			6,730.00		6,458.11	0.00	877.59	877.59	605.70	605.70

Nota: Elaboración propia.

Tabla 85

Planilla por año asistente de MKT (soles).

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Asistente de MKT	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Asistente comercial (distribución)	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Total aportes por el empleador	316.00	316.00	316.00	316.00	1,406.00	316.00	316.00	316.00	316.00	316.00	316.00	1,624.00	6,190.00	6,408.00	6,408.00
Gratificación					1,000.00							1,200.00	2,200.00	2,400.00	2,400.00
Bono Ley 9%					90.00							108.00	198.00	216.00	216.00
CTS 4.17%	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ESSALUD 9%	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00	2,592.00	2,592.00	2,592.00
Total de descuentos al trabajador	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	3,755.52	3,755.52	3,755.52
AFP	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	312.96	3,755.52	3,755.52	3,755.52
TOTAL SUELDO A PAGAR	1,203.04	1,203.04	1,203.04	1,203.04	2,293.04	1,203.04	1,203.04	1,203.04	1,203.04	1,203.04	1,203.04	2,511.04	32,434.48	32,652.48	32,652.48
													32,434.48	32,652.48	32,652.48

Nota: Elaboración propia.

Tabla 86

*Planilla por año supervisor de ventas (soles).*

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Supervisor de venta	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Total aportes por el empleador	197.55	197.55	197.55	197.55	878.80	197.55	197.55	197.55	197.55	197.55	197.55	1,015.05	3,869.35	4,005.60	4,005.60
Gratificación					625.00							750.00	1,375.00	1,500.00	1,500.00
Bono Ley 9%					56.25							67.50	123.75	135.00	135.00
CTS	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	62.55	750.60	750.60	750.60
ESSALUD 9%	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00
Total de descuentos al trabajador	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	2,347.20	2,347.20	2,347.20
AFP	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	195.60	2,347.20	2,347.20	2,347.20
Comisiones													2,329.01	2,365.43	2,390.51
TOTAL SUELDO															
A PAGAR	1,501.95	1,501.95	1,501.95	1,501.95	2,183.20	1,501.95	1,501.95	1,501.95	1,501.95	1,501.95	1,501.95	2,319.45	21,851.16	22,023.83	22,048.91
													21,851.16	22,023.83	22,048.91

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 87

Planilla por año vendedores (soles).

Vendedores (4)	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Sin horario fijo	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	3,720.00	44,640.00	44,640.00	44,640.00
Total aportes por el empleador	489.92	489.92	489.92	489.92	2,179.42	489.92	489.92	489.92	489.92	489.92	489.92	2,517.32	9,595.99	9,933.89	9,933.89
Gratificación					1,550.00							1,860.00	3,410.00	3,720.00	3,720.00
Bono Ley 9%					139.50							167.40	306.90	334.80	334.80
CTS	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	155.12	1,861.49	1,861.49	1,861.49
ESSALUD 9%	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	334.80	4,017.60	4,017.60	4,017.60
Total de descuentos al trabajador	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	5,821.06	5,821.06	5,821.06
AFP	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	485.09	5,821.06	5,821.06	5,821.06
Comisiones	2,308.54	1,771.46	2,796.33	1,932.01	2,144.77	1,549.37	1,516.55	1,449.20	1,731.31	2,319.06	2,004.08	2,270.56	23,793.24	27,142.80	30,770.99
Total sueldo a pagar	6,033.38	5,496.30	6,521.17	5,656.84	7,559.10	5,274.21	5,241.38	5,174.03	5,456.15	6,043.90	5,728.91	8,022.80	72,208.17	75,895.63	79,523.82
													72,208.17	75,895.63	79,523.82

Nota: Elaboración propia.

Tabla 88

Planilla por año jefe comercial (soles).

	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Jefe comercial y															
MKT	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00
Total aportes por el empleador	250.23	250.23	250.23	250.23	1,113.15	250.23	250.23	250.23	250.23	250.23	250.23	1,285.73	4,901.18	5,073.76	5,073.76
Gratificación					791.67							950.00	1,741.67	1,900.00	1,900.00
Bono Ley 9%					71.25							85.50	156.75	171.00	171.00
CTS	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	79.23	950.76	950.76	950.76
ESSALUD 9%	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	171.00	2,052.00	2,052.00	2,052.00
Total de descuentos al trabajador	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
AFP	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	247.76	2,973.12	2,973.12	2,973.12
Comisiones	2,308.54	1,771.46	2,796.33	1,932.01	2,144.77	1,549.37	1,516.55	1,449.20	1,731.31	2,319.06	2,004.08	2,270.56	23,793.24	27,142.80	30,770.99
TOTAL SUELDO A PAGAR	4,211.01	3,673.93	4,698.80	3,834.48	4,910.15	3,451.84	3,419.02	3,351.67	3,633.78	4,221.53	3,906.55	5,208.53	48,521.30	52,043.44	55,671.63
													48,521.30	52,043.44	55,671.63

Nota: Elaboración propia.

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

Tabla 89

*Gastos servicio tercerizados (soles).*

ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3
01	Servicio legal	400.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
02	Servicio de contabilidad	350.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
03	Empresa de distribucion	2,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
04	Servicio de mantenimiento	500.00	1,000.00	1,000.00	2,500.00
05	Servicio de limpieza	2,600.00	31,200.00	31,200.00	31,200.00
06	Servicio de seguridad	2,700.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00
07	Servicio trademarketing	15,800.00	189,600.00	211,200.00	117,600.00
	TOTAL	24,350.00	284,000.00	305,600.00	213,500.00

*Nota:* Elaboración propia.

e. Horario de trabajo de puestos de trabajo.

Tabla 90

*Horario del personal.*

Cargo	Horario de trabajo
Gerente general	Sin horario fijo
Jefe de produccion	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Supervisor de produccion	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Operarios	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Asistente de almacen	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Jefe de administracion y finanzas	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Asistente administrativo y contable	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Jefe comercial y MKT	Sin horario fijo
Asistente de MKT	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Asistente comercial	L-V 8:00hrs a 17:30 hrs S 8:00 hrs a 12:30 hrs Refrigerio: 13:00 hrs a 14:00 hrs.
Supervisor de venta	Sin horario fijo
Vendedores	Sin horario fijo

*Nota:* Elaboración propia

## Capítulo VI: Estudio técnico

### 6.1. Tamaño del proyecto

#### 6.1.1. Capacidad instalada

##### a. Criterios.

Para el cálculo de la capacidad instalada no se consideran los días no laborables como los domingos y feriados siguiendo las políticas laborales establecidas por el Ministerio de Trabajo y promoción del Empleo (MTPE), respetando las 48 horas máximas de trabajo a la semana.

Tabla 91

*Capacidad instalada cuadro de días feriados.*

MES	FESTIVIDAD
Enero	1 (Año Nuevo)
Abril	Semana Santa (2 días)
Mayo	1 (Día del trabajo)
Junio	29 (Día de San Pedro y San Pablo)
Julio	28 y 29 (Fiestas Patrias)
Agosto	30 (Festividad de Santa Rosa de Lima)
Octubre	8 (Celebración del Combate de Angamos)
Noviembre	1 (Día de todos los Santos)
Diciembre	8 (Día de la Inmaculada Concepción) 25 (Navidad)
Total	12 días

*Nota:* Elaboración propia

##### b. Cálculos.

Para nuestro cálculo de la capacidad instalada se tiene en cuenta los 52(días) domingos al año, y los 12 días feriados; por lo cual nos da un total de 301 días laborables.

El turno de trabajo se considera de 8 horas diarias sin contar con el tiempo de refrigerio estipulado en 1 hora.

El horario de trabajo será de lunes a viernes de 08:00 horas a 17:00 horas, siendo el horario de refrigerio de 13:00 horas a 14:00 horas y sábados de 08:00 am horas a 12:00 pm.

Se procede al cálculo para las condiciones mencionadas tenemos:

$$= (301 \text{ días/año}) (8 \text{ horas/día})$$

= 2,408 horas/año

Teniendo en cuenta el trabajo agotador y repetitivo, se aplican pausas activas de 5 minutos por cada hora de trabajo, por ende al día tenemos 40 minutos de tiempo improductivo.

Al realizar el cálculo del tiempo real de trabajo, tenemos que, a los 480 minutos de trabajo diario le restamos 40 minutos de tiempo improductivo, por tal motivo nos quedan 440 minutos productivos que equivalen a 7.33 horas/día de tiempo productivo.

Tiempo Normal de Operación (T.N.O.) = (días hábiles por año)\*(tiempo productivo)

= (301 días/año) \* (7.33 horas/día)

= 2,206.33 horas/año

Para calcular la capacidad instalada se toma como referencia la producción proyectada del año 3 (Ago 2021- Jul 2022), año de mayor demanda al cual se le agrega 10% adicional para imprevistos, debiendo producir 162,091.92 Kg por año, que equivale a producir 13,507.66 Kg por mes, teniendo 26 días de producción por mes (6 días por semana), nos da una producción diaria de 519.53 Kg por día; es decir 74.22 Kg por operario, que equivale a producir de 10.12 Kg por hora.

El cálculo de mano de obra basado en nuestros procesos y tiempos nos muestra la necesidad de contar con 7 operarios, cabe mencionar que se tomó en cuenta la capacidad máxima de la maquina a utilizar (embudidora).

Mezcladora

- Capacidad máxima: 1600Kg (día)
- Porcentaje de utilización máximo: 71.23% de su capacidad

Considerando que la capacidad real de utilización de la maquinaria 71.23% que equivale a trabajar con batch (lotes) de 1140.0 Kg, que equivale a 4,559 unidades, vemos que no tendremos cuellos de botella debido a que, según el programa de producción, se requiere producir 519.53 kg por día (2,078 paquetes por día), que equivale al 45.58% de la utilización de la máquina.

Capacidad Instalada = (días hábiles x año)\*(tiempo productivo)\*(producción x hora)\*(# de operarios)

= (301 días/año)\*(7.33 horas/día)\*(10.12Kg)\*(7)

= 156,377 Kg/año

### 6.1.2. Capacidad utilizada.

#### a. Criterios.

Para realizar el cálculo de capacidad utilizada, se toma en cuenta el plan de producción anual.

#### b. Cálculos.

Tabla 92

*Capacidad Instalada por año (kg).*

Descripción	Año 1 (Ago 2019- Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020- Jul 2021)	Año 3 (Ago 2021- Jul 2022)
Capacidad Instalada (Kg)	156,377	156,377	156,377
Producción anual (Kg)	136,808	142,763	147,356
Porcentaje de utilización de la capacidad instalada	87.49%	91.29%	94.23%

*Nota:* Elaboración propia.

#### c. Porcentaje de utilización de la capacidad instalada.

Tabla 93

*Porcentaje de utilización de la capacidad instalada por año.*

Descripción	Año 1 (Ago 2019- Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020- Jul 2021)	Año 3 (Ago 2021- Jul 2022)
Porcentaje de utilización de la capacidad instalada	87.49%	91.29%	94.23%

*Nota:* Elaboración propia.

Porcentaje de utilización promedio = 91.00%

### 6.1.3. Capacidad máxima.

#### a. Criterios.

Para generar el cálculo de capacidad máxima utilizamos la condición ideal de 365 días laborables sin recesos de los operadores Cálculos.

Capacidad Máxima = (días totales por año) \* (producción por hora) \* (número de operarios)

$$= (365 \text{ días/año}) * (8 \text{ horas/día}) * (10.12 \text{ Kg}) (7)$$

$$= 206,866 \text{ Kg/año}$$

### 6.2. Procesos

- Recepción e inspección de materia prima e insumos.
  - En esta etapa se comprueban las condiciones de entrega de pedido de cada materia prima.
  - Adicionalmente se realizan controles de calidad como evaluación de calidad organoléptica.
  - Para el caso de la anchoveta, debe ser recibida en condiciones de refrigeración para evitar la descomposición del pescado.
- Control de calidad
  - Se procede con la inspección de la materia prima, es decir el correcto sellado de las bolsas o sacos en las que estos sean enviados.
- Almacenamiento de materia prima:
  - Luego de la inspección de los insumos se procede a llevarlos al almacén donde se procederá con el registro de ingreso.
- Traslado a zona de producción:
  - Una vez realizado el registro de ingreso de los insumos se procede el retiro de los mismos según cantidades necesarias; este proceso se realiza mediante una solicitud de materia prima.
- Pesaje de materia prima:
  - Considerando la planificación de la producción diaria, se procede al pesaje de los ingredientes, verificando las proporciones establecidas en la receta del producto.

- Curado:
  - Se adiciona el azúcar, sal y sal de cura, estos ingredientes producen un enrojecimiento de la mezcla. Esta operación mejora el color, sabor y aroma de la carne, adicionalmente permite estabilizar la carne mejorando su conservación.
  - El proceso de curado demora de 20 a 24 horas en refrigeración (2°C a 5°C).
- Homogenizado:
  - Se logra en esta etapa la mezcla homogénea de la carne de anchoveta con las sales de cura, sal, azúcar y otros ingredientes como la grasa (emulsificante) y una porción del hielo.
  - Esta mezcla se logra en el equipo denominado “cutter”, en donde una vez formada la emulsión se adicionan la fécula y color natural.
- Embutido:
  - La mezcla emulsionada se lleva a la embutidora dando la forma al producto tipo hot dog. Se usa como soporte para el embutido: tripa celulósica calibre 22,84 transparente.
  - La velocidad de la embutidora permite mantener la consistencia y textura del producto.
- Escaldado:
  - En esta operación se aplica calor al producto para lograr que sea digerible; además, reduce la carga microbiana e inhibe la acción de enzimas que afectan el tiempo de vida del hot dog.
  - Se realiza a una temperatura de 75°C por un tiempo de 20 minutos.
- Enfriado:
  - El enfriado a una temperatura menor a 6°C permite detener el proceso de escaldado. Además, logra la compactación del producto y evita separación de la grasa.
- Empaquetado:
  - Se colocan en paquetes de bolsa bilaminada, 5 unidades de hot dog logrando un peso neto de 250 g.
- Control de calidad:

- Se procede con la inspección del peso, sellado y algún otro desperfecto que se pueda encontrar en el paquete.
- Almacenamiento de producto terminado:
  - Los paquetes de hot dog son almacenados en ambiente de refrigeración (2°C a 5°C)

### 6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción

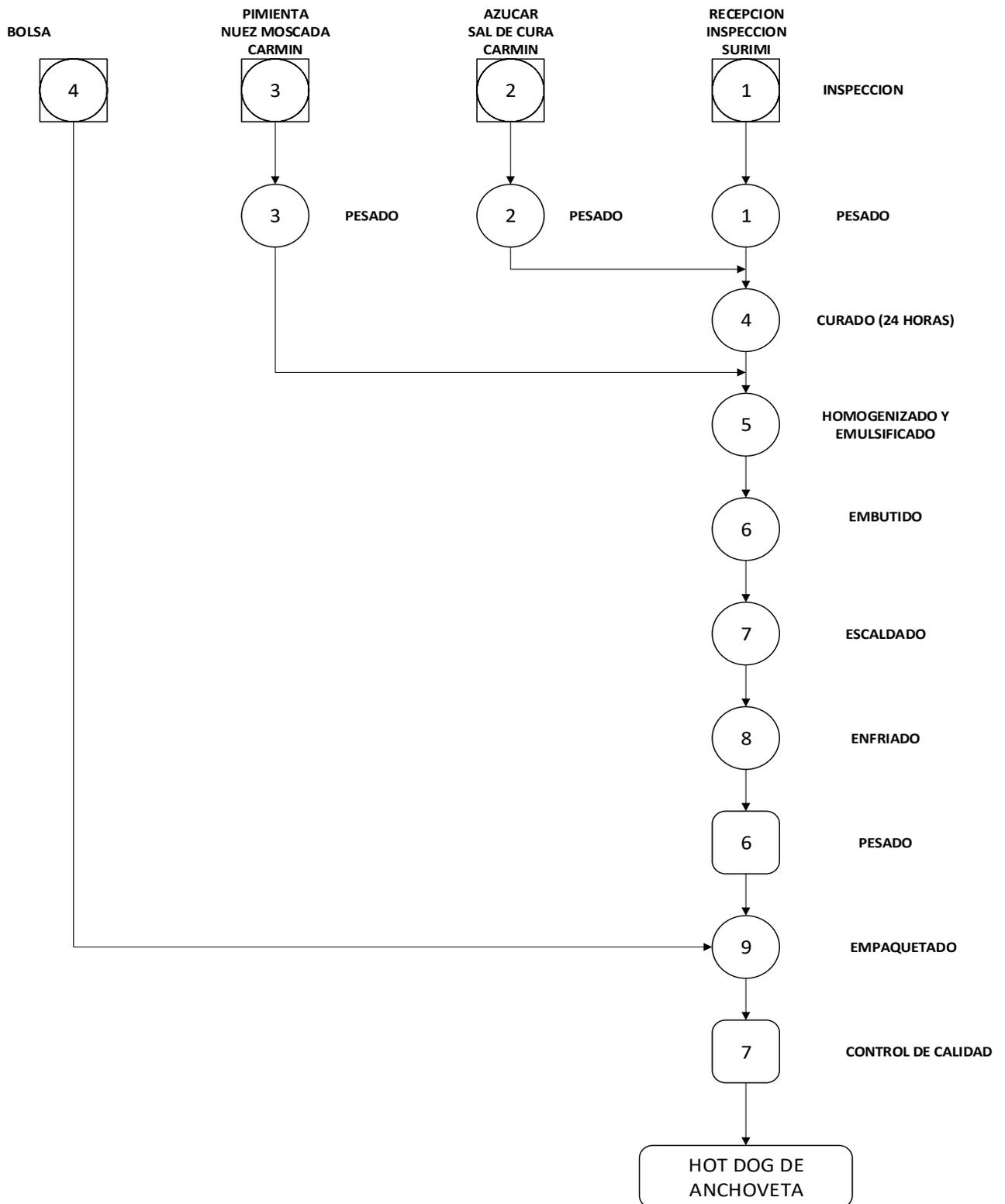


Figura 24. Diagrama de operaciones de procesos.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 94

Diagrama de análisis de proceso

DIAGRAMA N° 1 HOJA° 1 DE 1		RESUMEN							
OBJETO		ACTIVIDAD	ACTUAL	PROPUESTA	ECONOMIA				
EMBUTIDO HOT DOG ANCHOVETA		OPERACIÓN	8						
PROCESO: PRODUCCIÓN		TRANSPORTE	2						
LUGAR: TODA LA PLANTA		ESPERA	2						
OPERARIO:		INSPECCIÓN	2						
		ALMACENAMIENTO	2						
		DISTANCIA	METROS						
		TIEMPO							
ELABORADO POR		COSTO							
Ing. Johanna Peña		MANO DE OBRA							
APROBADO POR		MATERIAL							
Gerencia General		TOTAL							
DESCRIPCIÓN	Cant.	Dist	Tiempo (minutos)	SIMBOLO					OBSERVACIONES
RECEPCION DE MATERIA PRIMA			25	●					
CONTROL DE CALIDAD			20		→				
ALMACENAMIENTO MATERIA PRIMA					◐				
TRASLADO A ZONA PRODUCCION		4.5 m	5						Se lleva al área donde se ubican los equipos
PESADO DE INGREDIENTES			15						
CURADO			1320						Tiempo: 20-24 hr
HOMOGENIZADO			15						
EMBUTIDO			20						Merma 5%
ESCALDADO			50						T° 75°C, tiempo 20 minutos
ENFRIADO			15						T° 4-6°C
EMPAQUETADO			290						
CONTROL DE CALIDAD			10						
TRASLADO A ALMACEN		3.5 m	5						
ALMACENAMIENTO PDTO TERMINADO									
<b>TOTAL</b>			<b>1790</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	

Nota: Elaboración propia.

Ing. Johanna Peña G.

## 6.2.2. Programa de producción

Tabla 95

*Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 1*

DESCRIPCION	%	Año 1 (Ago 2019- Jul 2020)													TOTAL
		Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	
DEMANDA			51,533	39,544	62,422	43,128	47,877	34,587	33,854	32,350	38,648	51,768	44,737	50,685	531,134
MERMA	2%		1,031	791	1,248	863	958	692	677	647	773	1,035	895	1,014	10,623
SAMPLING	1%		515	395	624	431	479	346	339	324	386	518	447	507	5,311
INVENTARIO FINAL PT	5%	2,577	1,977	3,121	2,156	2,394	1,729	1,693	1,618	1,932	2,588	2,237	2,534	2,739	26,719
(-) INVENTARIO INICIAL PT			-2,577	-1,977	-3,121	-2,156	-2,394	-1,729	-1,693	-1,618	-1,932	-2,588	-2,237	-2,534	-26,557
TOTAL (UNIDADES)		2,577	52,480	41,874	63,330	44,659	48,649	35,587	34,794	33,636	40,463	52,970	46,376	52,411	547,230
TOTAL(Kg)		644.17	13,119.99	10,468.60	15,832.53	11,164.83	12,162.30	8,896.87	8,698.53	8,408.91	10,115.84	13,242.41	11,594.08	13,102.67	136,807.55

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 96

*Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 2*

DESCRIPCION	%	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)													TOTAL
		Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	
DEMANDA			54,778	42,034	66,352	45,843	50,892	35,659	34,903	33,353	39,846	53,373	46,124	52,257	555,414
MERMA	2%		1,096	841	1,327	917	1,018	713	698	667	797	1,067	922	1,045	11,108
SAMPLING	0.8%		438	336	531	367	407	285	279	267	319	427	369	418	4,443
INVENTARIO FINAL PT	5%		2,102	3,318	2,292	2,545	1,783	1,745	1,668	1,992	2,669	2,306	2,613	2,824	27,856
(-) INVENTARIO INICIAL PT			-2,739	-2,102	-3,318	-2,292	-2,545	-1,783	-1,745	-1,668	-1,992	-2,669	-2,306	-2,613	-27,771
TOTAL (UNIDADES)			55,675	44,427	67,185	47,379	51,555	36,619	35,803	34,612	41,638	54,505	47,722	53,931	571,050
TOTAL(Kg)			13,918.64	11,106.69	16,796.19	11,844.86	12,888.78	9,154.84	8,950.74	8,652.91	10,409.51	13,626.23	11,930.43	13,482.72	142,762.56

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 97

*Programa de producción (unidades y kilogramos) – año 3*

DESCRIPCION	%	Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022)												TOTAL
		Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	
DEMANDA		56,476	43,337	68,409	47,265	52,469	36,764	35,985	34,387	41,081	55,028	47,553	53,877	572,632
MERMA	2%	1,130	867	1,368	945	1,049	735	720	688	822	1,101	951	1,078	11,453
SAMPLING	0.6%	339	260	410	284	315	221	216	206	246	330	285	323	3,436
INVENTARIO FINAL														
PT	5%	2,167	3,420	2,363	2,623	1,838	1,799	1,719	2,054	2,751	2,378	2,694	4,518	30,326
(-) INVENTARIO														
INICIAL PT		-2,613	-2,167	-3,420	-2,363	-2,623	-1,838	-1,799	-1,719	-2,054	-2,751	-2,378	-2,694	-28,421
TOTAL (UNIDADES)		57,499	45,717	69,131	48,754	53,048	37,681	36,841	35,616	42,847	56,085	49,106	57,102	589,425.15
TOTAL(Kg)		14,374.63	11,429.33	17,282.66	12,188.42	13,262.10	9,420.26	9,210.22	8,903.96	10,711.66	14,021.13	12,276.50	14,275.41	147,356.29

Nota: Elaboración propia.

Tabla 98

*Consolidado del programa de producción de 3 años por producto en paquetes (5 und)*

Años	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Año 1 (Ago 2019- Jul 2020)	2,577	52,480	41,874	63,330	44,659	48,649	35,587	34,794	33,636	40,463	52,970	46,376	52,411
Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	0	55,675	44,427	67,185	47,379	51,555	36,619	35,803	34,612	41,638	54,505	47,722	53,931
Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	0	57,499	45,717	69,131	48,754	53,048	37,681	36,841	35,616	42,847	56,085	49,106	57,102

Nota: Elaboración propia.

*Tabla 99*

Consolidado del programa de producción de 3 años por producto en kilogramos.

Años	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Año 1 (Ago 2019- Jul 2020)	644	13,120	10,469	15,833	11,165	12,162	8,897	8,699	8,409	10,116	13,242	11,594	13,103
Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	0	13,919	11,107	16,796	11,845	12,889	9,155	8,951	8,653	10,410	13,626	11,930	13,483
Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	0	14,375	11,429	17,283	12,188	13,262	9,420	9,210	8,904	10,712	14,021	12,277	14,275

*Nota:* Elaboración propia.

### 6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos

Tabla 100

*Necesidad de materia prima e insumos por unidad y gramos*

Necesidad de materia prima por pack de 05 und (250gr)					
Insumos	Unidad	Cantidad	Merma	Cantidad con merma	Tipo
Surimi de anchoveta	gr	138.89	2.00%	141.67	
Agua	gr	24.42	2.00%	24.91	
hielo	gr	11.11	2.00%	11.33	
Sales de cura	gr	4.86	2.00%	4.96	
Sal	gr	3.47	2.00%	3.54	
Azucar	gr	1.67	2.00%	1.70	Materia prima
Pimienta blanca	gr	0.97	2.00%	0.99	
nuez moscada	gr	0.42	2.00%	0.43	
Colorante natural carmin	gr	1.39	2.00%	1.42	
Preservante natural	gr	0.0003	2.00%	0.00031	
Grasa de cerdo	gr	38.89	2.00%	39.67	
Estabilizante (fecula)	gr	34.72	2.00%	35.41	

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 101

*Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 1 - en Kg (Ago 2019- Jul 2020)*

Materia prima e insumos	Unidad	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	TOTAL
Surimi anchoveta	Kg	357.87	7,288.88	5,815.89	8,795.85	6,202.68	6,756.83	4,942.71	4,832.52	4,671.62	5,619.91	7,356.89	6,441.15	7,279.26	76,362.07
Agua	Kg	62.91	1,281.39	1,022.43	1,546.31	1,090.43	1,187.85	868.93	849.56	821.27	987.98	1,293.34	1,132.36	1,279.69	13,424.45
Hielo	Kg	28.63	583.11	465.27	703.67	496.21	540.55	395.42	386.60	373.73	449.59	588.55	515.29	582.34	6,108.97
Sales de cura	Kg	12.53	255.11	203.56	307.85	217.09	236.49	172.99	169.14	163.51	196.70	257.49	225.44	254.77	2,672.67
Sal	Kg	8.95	182.22	145.40	219.90	155.07	168.92	123.57	120.81	116.79	140.50	183.92	161.03	181.98	1,909.05
Azúcar	Kg	4.29	87.47	69.79	105.55	74.43	81.08	59.31	57.99	56.06	67.44	88.28	77.29	87.35	916.34
Pimienta blanca	Kg	2.51	51.02	40.71	61.57	43.42	47.30	34.60	33.83	32.70	39.34	51.50	45.09	50.95	534.53
Nuez moscada	Kg	1.07	21.87	17.45	26.39	18.61	20.27	14.83	14.50	14.01	16.86	22.07	19.32	21.84	229.09
Colorante natural carmín	Kg	3.58	72.89	58.16	87.96	62.03	67.57	49.43	48.33	46.72	56.20	73.57	64.41	72.79	763.62
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	Kg	0.00	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.01	0.02	0.16
Grasa de cerdo	Kg	100.20	2,040.89	1,628.45	2,462.84	1,736.75	1,891.91	1,383.96	1,353.11	1,308.05	1,573.58	2,059.93	1,803.52	2,038.19	21,381.38
Estabilizante (fécula)	Kg	89.47	1,822.22	1,453.97	2,198.96	1,550.67	1,689.21	1,235.68	1,208.13	1,167.90	1,404.98	1,839.22	1,610.29	1,819.81	19,090.52

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 102

*Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 2 - en Kg (Ago 2020- Jul 2021)*

Materia prima e insumos	Unidad	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	TOTAL
Surimi anchoveta	Kg	0.00	7,732.58	6,170.39	9,331.21	6,580.48	7,160.44	5,086.02	4,972.63	4,807.17	5,783.06	7,570.13	6,628.02	7,490.40	79,312.53
Agua	Kg	0.00	1,359.39	1,084.75	1,640.43	1,156.85	1,258.80	894.12	874.19	845.10	1,016.66	1,330.83	1,165.21	1,316.81	13,943.14
Hielo	Kg	0.00	618.61	493.63	746.50	526.44	572.83	406.88	397.81	384.57	462.64	605.61	530.24	599.23	6,345.00
Sales de cura	Kg	0.00	270.64	215.96	326.59	230.32	250.62	178.01	174.04	168.25	202.41	264.95	231.98	262.16	2,775.94
Sal	Kg	0.00	193.31	154.26	233.28	164.51	179.01	127.15	124.32	120.18	144.58	189.25	165.70	187.26	1,982.81
Azúcar	Kg	0.00	92.79	74.04	111.97	78.97	85.93	61.03	59.67	57.69	69.40	90.84	79.54	89.88	951.75
Pimienta blanca	Kg	0.00	54.13	43.19	65.32	46.06	50.12	35.60	34.81	33.65	40.48	52.99	46.40	52.43	555.19
Nuez moscada	Kg	0.00	23.20	18.51	27.99	19.74	21.48	15.26	14.92	14.42	17.35	22.71	19.88	22.47	237.94
Colorante natural carmín	Kg	0.00	77.33	61.70	93.31	65.80	71.60	50.86	49.73	48.07	57.83	75.70	66.28	74.90	793.13
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	Kg	0.00	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.01	0.02	0.17
Grasa de cerdo	Kg	0.00	2,165.12	1,727.71	2,612.74	1,842.53	2,004.92	1,424.09	1,392.34	1,346.01	1,619.26	2,119.64	1,855.85	2,097.31	22,207.51
Estabilizante (fécula)	Kg	0.00	1,933.15	1,542.60	2,332.80	1,645.12	1,790.11	1,271.51	1,243.16	1,201.79	1,445.77	1,892.53	1,657.00	1,872.60	19,828.13

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 103

*Necesidad de compra de materia prima e insumos para el año 3 - en Kg (Ago 2021- Jul 2022)*

Materia prima e insumos	Unidad	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	TOTAL
Surimi anchoveta	Kg	0.00	7,985.90	6,349.63	9,601.48	6,771.34	7,367.83	5,233.48	5,116.79	4,946.64	5,950.92	7,789.52	6,820.28	7,930.78	81,864.60
Agua	Kg	0.00	1,403.92	1,116.26	1,687.94	1,190.40	1,295.27	920.05	899.53	869.62	1,046.17	1,369.40	1,199.00	1,394.23	14,391.80
Hielo	Kg	0.00	638.87	507.97	768.12	541.71	589.43	418.68	409.34	395.73	476.07	623.16	545.62	634.46	6,549.17
Sales de cura	Kg	0.00	279.51	222.24	336.05	237.00	257.87	183.17	179.09	173.13	208.28	272.63	238.71	277.58	2,865.26
Sal	Kg	0.00	199.65	158.74	240.04	169.28	184.20	130.84	127.92	123.67	148.77	194.74	170.51	198.27	2,046.62
Azúcar	Kg	0.00	95.83	76.20	115.22	81.26	88.41	62.80	61.40	59.36	71.41	93.47	81.84	95.17	982.38
Pimienta blanca	Kg	0.00	55.90	44.45	67.21	47.40	51.57	36.63	35.82	34.63	41.66	54.53	47.74	55.52	573.05
Nuez moscada	Kg	0.00	23.96	19.05	28.80	20.31	22.10	15.70	15.35	14.84	17.85	23.37	20.46	23.79	245.59
Colorante natural carmín	Kg	0.00	79.86	63.50	96.01	67.71	73.68	52.33	51.17	49.47	59.51	77.90	68.20	79.31	818.65
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	Kg	0.00	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.01	0.02	0.18
Grasa de cerdo	Kg	0.00	2,236.05	1,777.90	2,688.41	1,895.98	2,062.99	1,465.37	1,432.70	1,385.06	1,666.26	2,181.07	1,909.68	2,220.62	22,922.09
Estabilizante (fécula)	Kg	0.00	1,996.48	1,587.41	2,400.37	1,692.84	1,841.96	1,308.37	1,279.20	1,236.66	1,487.73	1,947.38	1,705.07	1,982.70	20,466.15

*Nota: Elaboración propia.*

Tabla 104

*Necesidad de compra de materia prima por años en Kg*

Necesidad de materia prima e insumos por año	Unidad	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
Surimi anchoveta	Kg	76,362	79,313	81,865
Agua	Kg	13,424	13,943	14,392
Hielo	Kg	6,109	6,345	6,549
Sales de cura	Kg	2,673	2,776	2,865
Sal	Kg	1,909	1,983	2,047
Azúcar	Kg	916	952	982
Pimienta blanca	Kg	535	555	573
Nuez moscada	Kg	229	238	246
Colorante natural carmín	Kg	764	793	819
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	Kg	0.165	0.171	0.177
Grasa de cerdo	Kg	21,381	22,208	22,922
Estabilizante (fécula)	Kg	19,091	19,828	20,466

*Nota:* Elaboración propia.







Tabla 108

*Programa de compra de materia prima por año en soles*

Programa de compras por año	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
Surimi anchoveta	1,035,417.85	1,075,424.17	1,110,028.54
Agua	3,413.00	3,544.87	4,317.54
Hielo	5,177.09	5,377.12	6,549.17
Sales de cura	22,763.01	23,642.53	28,795.87
Sal	808.92	840.18	1,023.31
Azúcar	2,329.69	2,497.56	2,947.13
Pimienta blanca	7,700.92	7,998.47	9,741.89
Nuez moscada	4,853.52	5,041.05	6,139.85
Colorante natural carmín	32,518.59	33,775.04	41,136.96
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	23.41	24.32	29.62
Grasa de cerdo	90,599.06	94,099.61	114,610.45
Estabilizante (fécula)	48,535.21	50,410.51	61,398.45
Total sin IGV	1,254,140.28	1,302,675.42	1,386,718.77
IGV	225,745.25	234,481.58	249,609.38
Total incluido IGV	1,479,885.53	1,537,157.00	1,636,328.15

*Nota:* Elaboración propia.

Tabla 109

*Costos de materias primas e insumos*

INSUMOS	Soles x Kg	Sin IGV	Presentación
Surimi anchoveta	16.000	13.56	Caja de 20 kg (2 bolsas de 10 kg)
Agua	0.300	0.25	De red pública
Hielo	1.000	0.85	De cámara congelación interna
Sales de cura	10.050	8.52	Bolsa polietileno 1.0 Kg
Sal	0.500	0.42	Bolsa polietileno 1.0 Kg
Azúcar	3.000	2.54	Saco 25 kg
Pimienta blanca	17.000	14.41	Bolsa polietileno 1.0 Kg
Nuez moscada	25.000	21.19	Bolsa polietileno 1.0 Kg
Colorante natural carmín	50.250	42.58	Frasco 1 L
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	167.500	141.95	Frasco 1 L
Grasa de cerdo	5.000	4.24	Caja de 10 kg
Estabilizante (fécula)	3.000	2.54	Bolsa polietileno 1.0 Kg

*Nota:* Elaboración propia.

#### 6.2.4. Requerimiento de mano de obra directa

Tabla 110

*Tiempo en minutos por actividad/operación.*

Descripcion	Frecuencia / batch o unidad	Tiempo (minutos)	Tiempo por unidad
Recepcion de materia prima	1	25	0.02
Control de calidad	1	20	0.02
Traslado a zona de produccion	1	5	0.00
Pesaje de ingredientes	1	15	0.01
Curado	1	1320	1.16
Homognizado	2078	15	0.01
Embutido	2078	20	0.01
Escaldado	2078	50	0.02
Enfriado	2078	15	0.01
Empaquetado	2078	290	0.14
Control de calidad	2078	10	0.00
Traslado a zona de almacen	1	5	0.00
<b>TOTAL</b>		<b>1790</b>	<b>1.40</b>

*Nota:* Elaboración propia.

#### **Cálculo de mano de obra**

1. Producción diaria: 2078 unidades.
2. Tiempo total requerido para la producción diaria = 2078 unidades \* 1.40 minutos = 2909.2 minutos.
3. Asumiendo un turno de trabajo efectivo de 7.33 horas = 7.34 \* 60 = 440. minutos
4. Luego el número de trabajadores es = Tiempo total requerido para producción diaria ÷ Tiempo de trabajo efectivo = 2909.2 minutos / 440. minutos = 6.6 = 7 trabajadores

### 6.3. Tecnología para el proceso

#### 6.3.1. Maquinarias.

Para llevar a cabo la producción se requiere contar con la siguiente lista de maquinarias.

Tabla 111

*Cuadro de maquinarias.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Embutidora	de 200 Kg/hr	01 Und	11,400.00	11,400.00	2,052.00	13,452.00
Cámara frigorífica	de 1100 kg de capacidad	02 Und	23,700.00	47,400.00	8,532.00	55,932.00
Cutter	de 200 Kg/hr	01 Und	8,850.00	8,850.00	1,593.00	10,443.00
Marmita	de 500 Kg	01 Und	6,200.00	6,200.00	1,116.00	7,316.00
Embolsadora	de 250 unds/hr	01 Und	22,560.00	22,560.00	4,060.80	26,620.80
Pato elevador	de 1000 kg	02 Und	7,600.00	15,200.00	2,736.00	17,936.00
Selladora de bolsas	de 40 cm pedal - Kembro	01 Und	754.24	754.24	135.76	890.00
Balanza 50 Kg	Digital Hipocampo	01 Und	179.00	179.00	32.22	211.22
Balanza 500 Kg	Digital Henkel	01 Und	361.87	361.87	65.14	427.00
Enfriador continuo con ventilador	40 pzas/minuto	01 Und	9,450.00	9,450.00	1,701.00	11,151.00
Insectocutores	de 40 Watts	02 Und	145.00	290.00	52.20	342.20
			TOTALES	S/. 122,645.11	S/. 22,076.12	S/. 144,721.22

*Nota:* Elaboración propia.

#### 6.3.2. Equipos

La empresa contara con los siguientes equipos según cada departamento.

Tabla 112

*Equipos de producción*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Acer Aspire 15.6"	01 Und	1,450.00	1,450.00	261.00	1,711.00
Lector de código de barras	Bluetooth Rapido 2d	02 Und	410.00	820.00	147.60	967.60
Impresora laser	Hp Laser Jet M15w B/N	01 Und	354.00	354.00	63.72	417.72
Extractores de aire	Eólicos 76 cm A. fundido	04 Und	230.00	920.00	165.60	1,085.60
Balanza de 1 kg	de 1 kg - gramera	01 Und	35.00	35.00	6.30	41.30
Codificadora	90 piezas x minutos	01 Und	2,690.00	2,690.00	484.20	3,174.20
			TOTALES	S/. 6,269.00	S/. 1,128.42	S/. 7,397.42

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 113

*Equipos de administración.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Acer Aspire 15.6"	02 Und	1,450.00	2,900.00	522.00	3,422.00
Fotocopiadora	Ricoh Mp 201	01 Und	950.00	950.00	171.00	1,121.00
Impresora laser	Hp Laserjet Color PMfp M180	01 Und	1,150.00	1,150.00	207.00	1,357.00
Equipo celulares	Samsung Galaxy A50 64gb Blue	03 Und	850.00	2,550.00	459.00	3,009.00
Aire acondicionado	LG de 24 mil BTU	01 Und	2,900.00	2,900.00	522.00	3,422.00
Kit de cámara de seguridad	HikVision HD 1080p	01 Und	1,149.00	1,149.00	206.82	1,355.82
			TOTALES	S/. 11,599.00	S/. 2,087.82	S/. 13,686.82

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 114

*Equipos de ventas*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Acer Aspire 15.6"	03 Und	1,350.00	4,050.00	729.00	4,779.00
Impresora laser	Hp Laser Jet M15w B/N	01 Und	354.00	354.00	63.72	417.72
Equipo celulares	Samsung J7	05 Und	550.00	2,750.00	495.00	3,245.00
Aire acondicionado	LG de 24 mil BTU	01 Und	2,900.00	2,900.00	522.00	3,422.00
			TOTALES	S/. 10,054.00	S/. 1,809.72	S/. 11,863.72

*Nota:* Elaboracion propia

**6.3.3. Herramientas**

Tabla 115

*Herramientas*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Taladro inalámbrico	12 V Black & Decker	01 Und	159.00	159.00	28.62	187.62
Juego de llaves mixtas	Stanley 14 piezas	01 Und	215.00	215.00	38.70	253.70
Juego llaves allen	Proto de 13 piezas	01 Und	79.00	79.00	14.22	93.22
Guía de broca de presión	General tools de aluminio	01 Und	237.29	237.29	42.71	280.00
			TOTALES	S/. 690.29	S/. 124.25	S/. 814.54

*Nota:* Elaboracion propia

### 6.3.4. Utensilios

Tabla 116

*Utensilios.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Cucharones	Acero inoxidable	10 Und	33.50	335.00	60.30	395.30
Cuchillos	Acero inoxidable	04 Und	27.50	110.00	19.80	129.80
Baldes	Acero inoxidable	03 Und	86.00	258.00	46.44	304.44
Dispensador de cinta	Truper	02 Und	33.50	67.00	12.06	79.06
Uniforme completo	Algodón 100%	10 Und	119.00	1,190.00	214.20	1,404.20
Mandiles	de hule	10 Und	13.50	135.00	24.30	159.30
Calzado	de cuero	10 Pares	143.00	1,430.00	257.40	1,687.40
Tapa boca	por 50 unidades	10 Cajas	7.30	73.00	13.14	86.14
Guantes de latex	por 100 unidades	08 Cajas	12.90	103.20	18.58	121.78
Guantes de hule	scott bright	04 Pares	8.50	34.00	6.12	40.12
Malla cubre cabello / cofia	por 100 unidades	05 Cajas	6.50	32.50	5.85	38.35
Escoba plástica	Rey	03 Und	11.20	33.60	6.05	39.65
Recogedor de plástico	Rey	03 Und	13.20	27.80	5.00	32.80
Recogedor de metal	Convencional	02 Und	13.90	39.60	7.13	46.73
Trapeador	Con balde escurridor	03 Und	34.50	103.50	18.63	122.13
Escobilla para baño	Hude de plástico	03 Und	8.70	26.10	4.70	30.80
Bolsas para basura	Bolsas 100 unds	10 Und	28.70	287.00	51.66	338.66
Tacho para basura	de 122 litros Rey	04 Und	78.50	314.00	56.52	370.52
Balde de limpieza	de 54 litros Rey	03 Und	43.80	131.40	23.65	155.05
Desinfectante	Sumac bac - 5L	03 Botellas	145.00	435.00	78.30	513.30
Parihuelas tipo fortex	Plástico 1.2. por 1.2 metros	12 Und	285.00	3,420.00	615.60	4,035.60
			TOTALES	S/. 8,585.70	S/. 1,545.43	S/. 10,131.13

*Nota:* Elaboracion propia

### 6.3.5. Mobiliario

Los mobiliarios necesarios se adquirirán según la necesidad de cada área de la empresa.

Tabla 117

*Mobiliarios de producción.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Mesa de acero inoxidable	2.20 x 0.90 metros	02 Und	770.00	1,540.00	277.20	1,817.20
Silla	Silla PC Avignon negra	02 Und	76.19	152.37	27.43	179.80
Estante de metal	Fixter 1.80 x 0.90 x 0.30 Mts	02 Und	165.00	330.00	59.40	389.40
Silla de plástico	Reyplast París	12 Und	23.64	283.73	51.07	334.80
Mesa de plástico	Lifetime 1.83 x 0.76 x 0.73 Mts	02 Und	169.41	338.81	60.99	399.80
Racks almacén	2.0x2.3x2 m	02 Und	735.00	1,470.00	264.60	1,734.60
				0.00	0.00	0.00
			<b>TOTALES</b>	<b>S/. 4,114.92</b>	<b>S/. 740.68</b>	<b>S/. 4,855.60</b>

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 118

*Mobiliarios de administracion*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Archivadores	Melamine 1.90 x 1.10 mts	01 Und	356.00	356.00	64.08	420.08
Cajonera	Melanine 0.55 x 0.45	02 Und	43.60	87.20	15.70	102.90
Silla	Silla PC Avignon negra	02 Und	76.19	152.37	27.43	179.80
Escritorio	Melamine 1.60 x 0.80	02 Und	270.00	540.00	97.20	637.20
Sillas tipo gerencial	Model W-105 negra	01 Und	203.39	203.39	36.61	240.00
Escritorio gerencial	Melamine 1.70 x 1.50 x 0.75	01 Und	567.00	567.00	102.06	669.06
				0.00	0.00	0.00
			<b>TOTALES</b>	<b>S/. 1,905.96</b>	<b>S/. 343.07</b>	<b>S/. 2,249.04</b>

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 119

*Mobiliarios de ventas.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Silla	Silla PC Avignon negra	01 Und	76.19	76.19	13.71	89.90
Escritorio	Melamine 1.60 x 0.80	02 Und	270.00	540.00	97.20	637.20
Silla plástica visitas	Reyplast París	06 Und	23.64	141.86	25.54	167.40
Archivadores de metal	0.70 x 0.30 x 1.40 Mts	01 Und	69.00	69.00	12.42	81.42
		00 Und	0.00	0.00	0.00	0.00
			TOTALES	S/. 827.05	S/. 148.87	S/. 975.92

*Nota:* Elaboracion propia

**6.3.6. Útiles de oficina**

Tabla 120

*Útiles de oficina.*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Hojas bond por 500 unidades A4	08 Resma	10.17	81.36	14.64	96
Cinta scotch	10 Und	5.85	58.47	10.53	69
Archivador A4	10 Und	3.98	39.83	7.17	47
Goma en barra por 12 unidades	01 Caja	16.27	16.27	2.93	19.2
Engrapadora tipo alicate	04 Und	18.47	73.90	13.30	87.2
Borrador blanco faber castell	04 Und	2.46	9.83	1.77	11.6
Perforador 11 hojas	04 Und	10.00	40.00	7.20	47.2
Folder A4 por 10 unidades	05 Und	3.14	15.68	2.82	18.5
Bolígrafos caj x 50 unidad	04 Caja	21.19	84.75	15.25	100
Plumones por 12 unidades	01 Caja	24.58	24.58	4.42	29
Lápiz por 10 unidades	02 Caja	8.22	16.44	2.96	19.4
Tajador	04 Und	1.27	5.08	0.92	6
Regla de 30 centímetros	05 Und	11.44	57.20	10.30	67.5
Tijera grande	02 Und	4.32	8.64	1.56	10.2
Sobre manila A4 por 50 unidades	03 Pqt	8.64	25.93	4.67	30.6
Mica portapapel A4 por 10 unidades	10 Pqt	2.97	29.66	5.34	35
Pizarra acrílica 110x60	03 Und	101.69	305.08	54.92	360

Resaltador Textliner por 10 unidades	01 Caja	16.95	16.95	3.05	20
Clips N° 1 por 100 unidades	05 Caja	0.85	4.24	0.76	5
Recarga de tinta para impresora	02 Litro	22.88	45.76	8.24	54
Calculadora solar	04 Und	16.53	66.10	11.90	78
Porta lapiceros cuadrado	05 Und	3.39	16.95	3.05	20
Fastener warrior por 50 unidades	02 Caja	6.86	13.73	2.47	16.2
Ganchos grapadora por 5000 unds	05 Caja	2.29	11.44	2.06	13.5
Ligas de 500 gramos	01 Bls	6.69	6.69	1.21	7.9
Perforador de 03 huecos	02 Und	25.42	50.85	9.15	60
Marcadores para pizarra acrilica	03 Und	4.66	13.98	2.52	16.5
Marcadores indelebles negro	06 Und	2.71	16.27	2.93	19.2
Cuadernos A4	05 Und	3.81	19.07	3.43	22.5
Tablero de apoyo	05 Bls	3.56	17.80	3.20	21
Navaja	05 Und	1.61	8.05	1.45	9.5
Bandeja de documentos	04 Und	24.58	98.31	17.69	116
Separadores de plásticos A4	05 Pqts	4.32	21.61	3.89	25.5
Disco duro externo de 1 Tb	02 Und	253.39	506.78	91.22	598
Posi It por 200 unidad	04 Pqt	8.05	32.20	5.80	38
		TOTALES	S/. 1,778.14	S/. 320.06	S/. 2,098.20

*Nota: Promart - Mercado libre.*

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

Tabla 121

*Mantenimientos de producción.*

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MTO.	CANTIDAD	COSTO	COSTO MNTO.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
			UNIT. MTO. (S/)	ANUAL SIN IGV	2019 - 2020	2020 - 2021	2020 - 2022
Embutidora	Semestral	01 Und	127.12	254.24	254.24	254.24	254.24
Cámara frigorífica	Semestral	02 Und	237.29	949.15	949.15	949.15	949.15
Cutter	Trimestral	01 Und	127.12	508.47	508.47	508.47	508.47
Marmita	Semestral	01 Und	211.86	423.73	423.73	423.73	423.73
Embolsadora	Semestral	01 Und	152.54	305.08	305.08	305.08	305.08
Pato elevador	Anual	02 Und	169.49	338.98	338.98	338.98	338.98
Selladora de bolsas	Anual	01 Und	237.29	237.29	237.29	237.29	237.29
Balanza 50 Kg	Semestral	01 Und	25.42	50.85	50.85	50.85	50.85
Balanza 500 Kg	Semestral	01 Und	76.27	152.54	152.54	152.54	152.54
Enfriador continuo con ventilador	Anual	01 Und	254.24	254.24	254.24	254.24	254.24
Insectocutores	Anual	01 Und	25.42	25.42	25.42	25.42	25.42
Computadora lap top	Anual	01 Und	63.56	63.56	63.56	63.56	63.56
Lector de código de barras	Anual	02 Und	80.51	161.02	161.02	161.02	161.02
Impresora laser	Semestral	01 Und	42.37	84.75	84.75	84.75	84.75
Extractores de aire	Semestral	04 Und	93.22	745.76	745.76	745.76	745.76
Balanza de 1 kg	Semestral	01 Und	25.42	50.85	50.85	50.85	50.85
Codificadora	Anual	01 Und	55.08	55.08	55.08	55.08	55.08
COSTO TOTAL ANUAL					S/. 4,661.02	S/. 4,661.02	S/. 4,661.02
IGV					S/. 838.98	S/. 838.98	S/. 838.98
COSTO TOTAL INC. IGV					S/. 5,500.00	S/. 5,500.00	S/. 5,500.00

*Nota: Elaboracion propia*

Tabla 122

*Mantenimientos de administración.*

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MTO.	CANTIDAD	COSTO	COSTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
			UNIT. MTO. (S/)	MNTO. ANUAL	2019 - 2020	2020 - 2021	2020 - 2022
Computadora lap top	Anual	02 Und	63.56	127.12	127.12	127.12	127.12
Fotocopiadora	Semestral	01 Und	59.32	118.64	118.64	118.64	118.64
Impresora laser	Anual	01 Und	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Aire acondicionado	Anual	01 Und	93.22	93.22	93.22	93.22	93.22
Kit de cámara de seguridad	Anual	01 Und	76.27	76.27	76.27	76.27	76.27
COSTO TOTAL ANUAL					S/. 457.63	S/. 457.63	S/. 457.63
IGV					S/. 82.37	S/. 82.37	S/. 82.37
COSTO TOTAL INC. IGV					S/. 540.00	S/. 540.00	S/. 540.00

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 123

*Mantenimientos de ventas*

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MTO.	CANTIDAD	COSTO	COSTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
			UNIT. MTO. (S/)	MNTO. ANUAL	2019 - 2020	2020 - 2021	2020 - 2022
Computadora lap top	Anual	03 Und	63.56	190.68	190.68	190.68	190.68
Impresora laser	Anual	01 Und	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Aire acondicionado	Anual	01 Und	76.27	76.27	76.27	76.27	76.27
COSTO TOTAL ANUAL					S/. 309.32	S/. 309.32	S/. 309.32
IGV					S/. 55.68	S/. 55.68	S/. 55.68
COSTO TOTAL INC. IGV					S/. 365.00	S/. 365.00	S/. 365.00

*Nota:* Elaboracion propia

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

Tabla 124

*Programa de reposición de herramientas por uso.*

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MTO.	CANTIDAD	COSTO	COSTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
			UNIT. MTO. (S/)	MNTO. ANUAL	2019 - 2020	2020 - 2021	2020 - 2022
Taladro inalámbrico	Anual	01 Und	159.00	159.00	159.00	159.00	159.00
Juego de llaves mixtas	Anual	01 Und	215.00	215.00	215.00	215.00	215.00
Juego llaves allen	Anual	01 Und	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00
COSTO TOTAL ANUAL					S/. 453.00	S/. 453.00	S/. 453.00
IGV					S/. 81.54	S/. 81.54	S/. 81.54
COSTO TOTAL INC. IGV					S/. 534.54	S/. 534.54	S/. 534.54

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 125

*Programa de reposición de utensilios por uso.*

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA DE MTO.	CANTIDAD	COSTO UNIT. MTO. (S/)	COSTO MNTO. ANUAL	AÑO 1 2019 - 2020	AÑO 2 2020 - 2021	AÑO 3 2020 - 2022
Cucharones	Anual	06 Und	33.50	201.00	201.00	201.00	201.00
Cuchillos	Anual	04 Und	27.50	110.00	110.00	110.00	110.00
Baldes	Anual	03 Und	86.00	258.00	258.00	258.00	258.00
Dispensador de cinta	Semestral	02 Und	33.50	134.00	134.00	134.00	134.00
Uniforme completo	Semestral	08 Und	119.00	1,904.00	1,904.00	1,904.00	1,904.00
Mandiles	Trimestral	08 Und	13.50	432.00	432.00	432.00	432.00
Calzado	Semestral	08 Und	143.00	2,288.00	2,288.00	2,288.00	2,288.00
Tapa boca	Trimestral	10 Und	7.30	292.00	292.00	292.00	292.00
Guantes de latex	Semestral	08 Und	12.90	206.40	206.40	206.40	206.40
Guantes de hule	Trimestral	04 Und	8.50	136.00	136.00	136.00	136.00
Malla cubre cabello / cofia	Trimestral	05 Und	6.50	130.00	130.00	130.00	130.00
Escoba plástica	Trimestral	03 Und	11.20	134.40	134.40	134.40	134.40
Recogedor de plástico	Trimestral	03 Und	13.20	158.40	158.40	158.40	158.40
Recogedor de metal	Semestral	02 Und	13.90	55.60	55.60	55.60	55.60
Trapeador	Trimestral	03 Und	34.50	414.00	414.00	414.00	414.00
Escobilla para baño	Semestral	03 Und	8.70	52.20	52.20	52.20	52.20
Bolsas para basura	Semestral	10 Und	28.70	574.00	574.00	574.00	574.00
Tacho para basura	Anual	04 Und	78.50	314.00	314.00	314.00	314.00
Balde de limpieza	Anual	03 Und	43.80	131.40	131.40	131.40	131.40
Desinfectante	Semestral	03 Und	145.00	870.00	870.00	870.00	870.00
Parihuelas tipo fortex	Anual	12 Und	285.00	3,420.00	3,420.00	3,420.00	3,420.00
COSTO TOTAL ANUAL					S/. 12,215.40	S/. 12,215.40	S/. 12,215.40
IGV					S/. 2,198.77	S/. 2,198.77	S/. 2,198.77
COSTO TOTAL INC. IGV					S/. 14,414.17	S/. 14,414.17	S/. 14,414.17

*Nota: Elaboracion propia*

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

Dentro la duración de nuestro proyecto los equipos, maquinaria e inmobiliario no requerirán reposición alguna, por tal motivo no están siendo plasmados en este trabajo.

Sin embargo, las reposiciones de herramientas y utensilios si, y se han desarrollado en el capítulo 6.3.8.

## **6.4. Localización.**

### **6.4.1. Macro localización**

Los criterios utilizados para seleccionar la ubicación más idónea para nuestro centro de producción y oficinas administrativas son los siguientes:

- Zona comercial
- Disponibilidad de mano de obra
- Cercanía a mercados.
- Disponibilidad de servicios.
- Costos de alquiler
- Permisos municipales.

En base a estos puntos mencionados, se definió analizar las zonas 1 y 2 de Lima norte.

Tabla 126

*Distritos de Lima Metropolitana por zonas.*

Zona	Distrito
Zona 1	Carabaylo
	Puente Piedra
	Comas
Zona 2	Independencia
	San Matin de Porres
	Los Olivos

*Nota:* Elaboracion propia

Zona 1:



Macro localización – Mapa del distrito de Carabayllo.

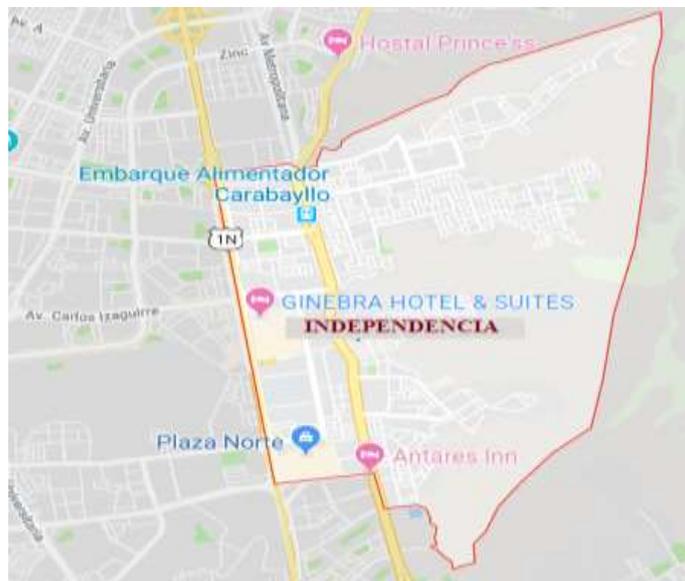


Macro localización – Mapa del distrito de Comas.



Macro localización – Mapa del distrito de Puente Piedra.

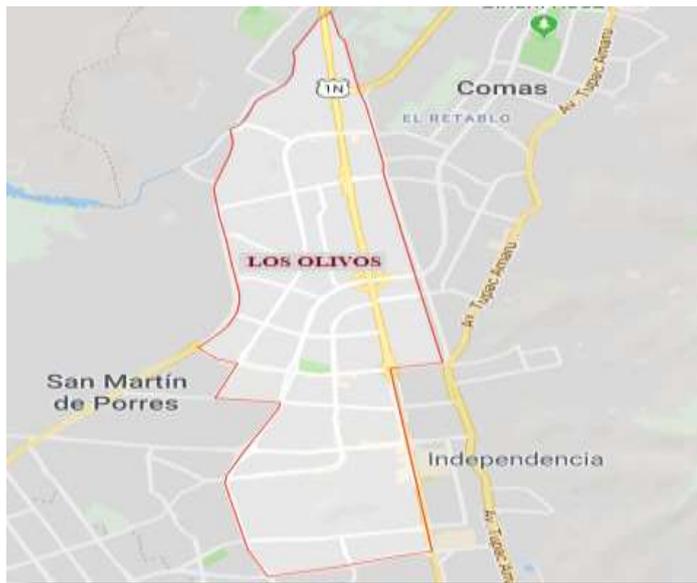
Zona 2:



Macro localización – Mapa del distrito de Independencia.



Macro localización – Mapa del distrito de San Martín de Porres



Macro localización – Mapa del distrito de Los Olivos

Tabla 127

*Ranking de factores de macro localización por distrito*

Variables	Peso	Carabaylo		Puente Piedra		Comas		Independencia		San Martin de Porres		Los Olivos	
		Calif.	Pondera	Calif.	Pondera	Calif.	Pondera	Calif.	Pondera	Calif.	Pondera	Calif.	Pondera
Zona comercial	23%	5	1.15	6	1.38	5	1.15	6	1.38	5	1.15	6	1.4
Disponibilidad de mano de obra	18%	5	0.9	6	1.08	5	0.9	5	0.9	4	0.72	4	0.7
Cercanía a mercados	19%	5	0.95	5	0.95	6	1.14	6	1.14	6	1.14	5	1.0
Disponibilidad de servicios	15%	4	0.6	6	0.9	6	0.9	7	1.05	7	1.05	5	0.8
Costo de alquiler	15%	4	0.6	4	0.6	6	0.9	7	1.05	7	1.05	4	0.6
Permisos municipales	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4	5	0.5	5	0.5	3	0.3
Totales	100%		4.6		5.31		5.39		6.02		5.61		4.7

*Nota:* Elaboración propia

Como resultado del ranking de factores de macro localización por distritos, se obtuvo el mayor ponderado favorable al distrito de Independencia con un valor de: 6.02. Por tal motivo, se decide que la ubicación de localización de nuestra empresa, será en este distrito ya mencionado

**6.4.2. Micro localización**

Dentro del distrito ya elegido (Independencia), se evalúan dos posibilidades a las cuales denominaremos local A y local B.

Local A:

Tipo	Locales Industriales
Área Total	4750.00 m <sup>2</sup>
Área Construida	3050.00 m <sup>2</sup>
Area de Terreno	4750.00 m <sup>2</sup>
Ubicación	Independencia-Lima
Referencia	A 5min de Plaza Lima Norte y Mega Plaza

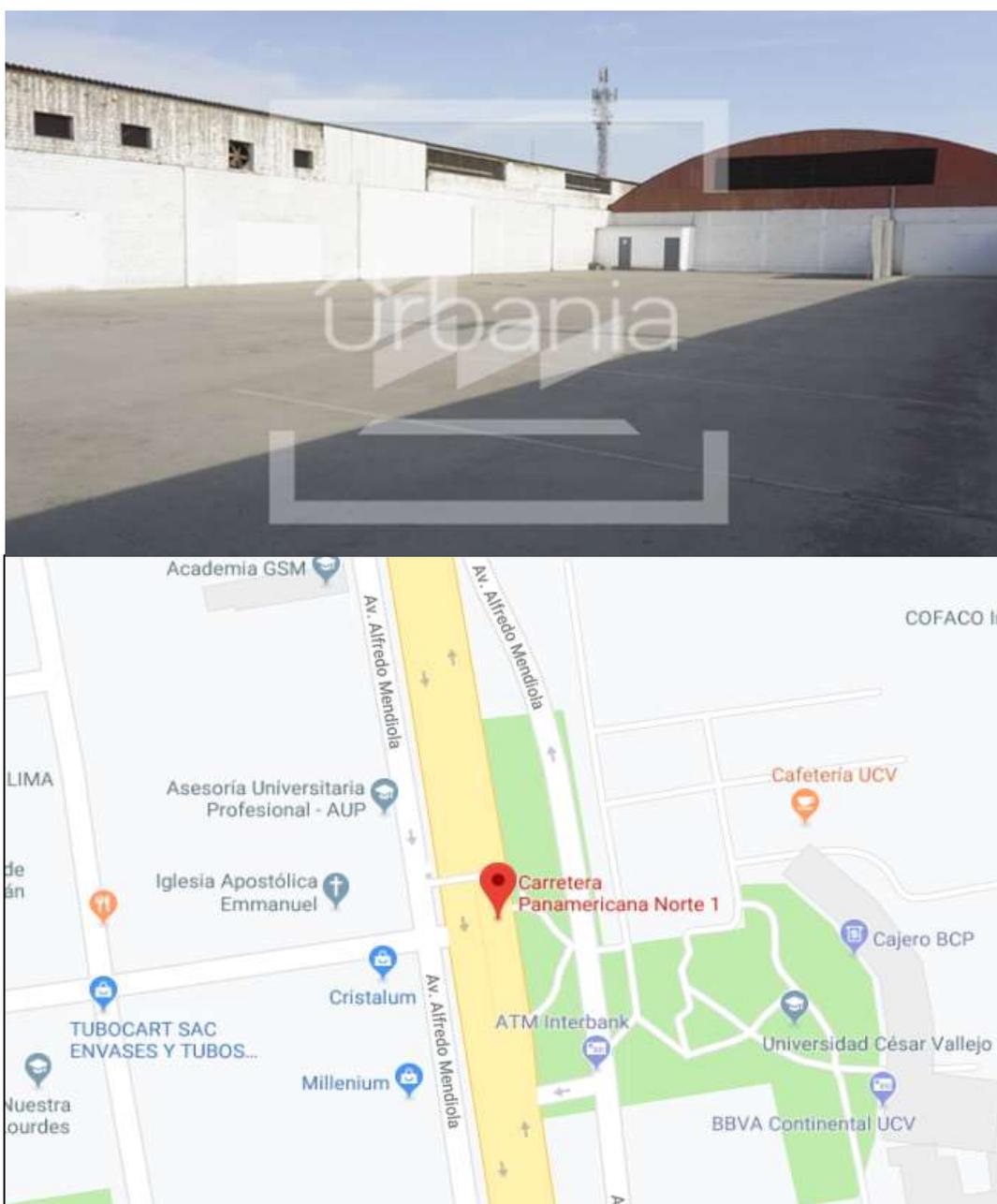


Figura 25. Mapa local A.

Fuente: Adapadto de Google Maps.

*Local B:*

Tipo	Locales Industriales
Área Total	4588.00 m2
Área Construida	4588.00 m2
Area de Terreno	4588.00 m2
Ubicación	Independencia-Lima
Referencia	-



*Figura: Local B*



*Figura 26. Mapa local B*

*Fuente: Adapato de Google Maps.*

Tabla 128

*Variables de análisis de micro localización*

Variables	Peso	Local A		Local B	
		Calif.	Pondera.	Calif.	Pondera.
Costo de alquiler	30%	6	1.8	6	1.8
Tamaño e infraestructura	20%	7	1.4	6	1.2
Cercanía a bancos, hospitales	20%	5	1	5	1
Accesibilidad	15%	6	0.9	5	0.75
Seguridad de la zona	15%	6	0.9	4	0.6
<b>Totales</b>	<b>100%</b>		<b>6.0</b>		<b>5.35</b>

*Nota:* Elaboración propia

Mediante el análisis de las principales avenidas, se determinó que la ubicación de la empresa Emprendedores Peruanos Unidos S.A.C será: Av. Panamericana Norte (1 Cuadra) Independencia, Lima, Lima

**6.4.3. Gastos de adecuación**

Los gastos que incurren para la adecuación de la planta son los siguientes:

Tabla 129

*Gastos de adecuación mensual en S/.*

Descripción	Costo	IGV	Total
Servicio de instalación del sistema eléctrico	2,034.15	366.15	2,400.30
Servicio de pintado	2,542.37	457.63	3,000.00
Instalación y armado de muebles	932.20	167.80	1,100.00
Servicio de fumigación	1,355.93	244.07	1,600.00
<b>Gastos totales</b>	<b>6,864.65</b>	<b>1,235.64</b>	<b>8,100.29</b>

*Nota:* Elaboración propia

#### 6.4.4. Gastos de servicios

Los gastos de servicios mensuales son descritos a continuación:

Tabla 130

*Gastos de servicios mensuales en soles.*

Descripcion	Costo	IGV	Total
Servicios de electricidad (po 1 mes)	1,271.19	228.81	1,500.00
Servicio de agua (por 1 mes)	296.61	53.39	350.00
Servicio de internet y telefonia fija (por 1 mes)	211.86	38.13	249.99
Telefonia movil	1,759.52	316.71	2,076.23
Servicio de alquiler	7,000.00	-	7,000.00
<b>Gastos totales</b>	<b>10,539.18</b>	<b>637.05</b>	<b>11,176.23</b>

*Nota:* Elaboracion propia

### 6.4.5. Plano del centro de operaciones

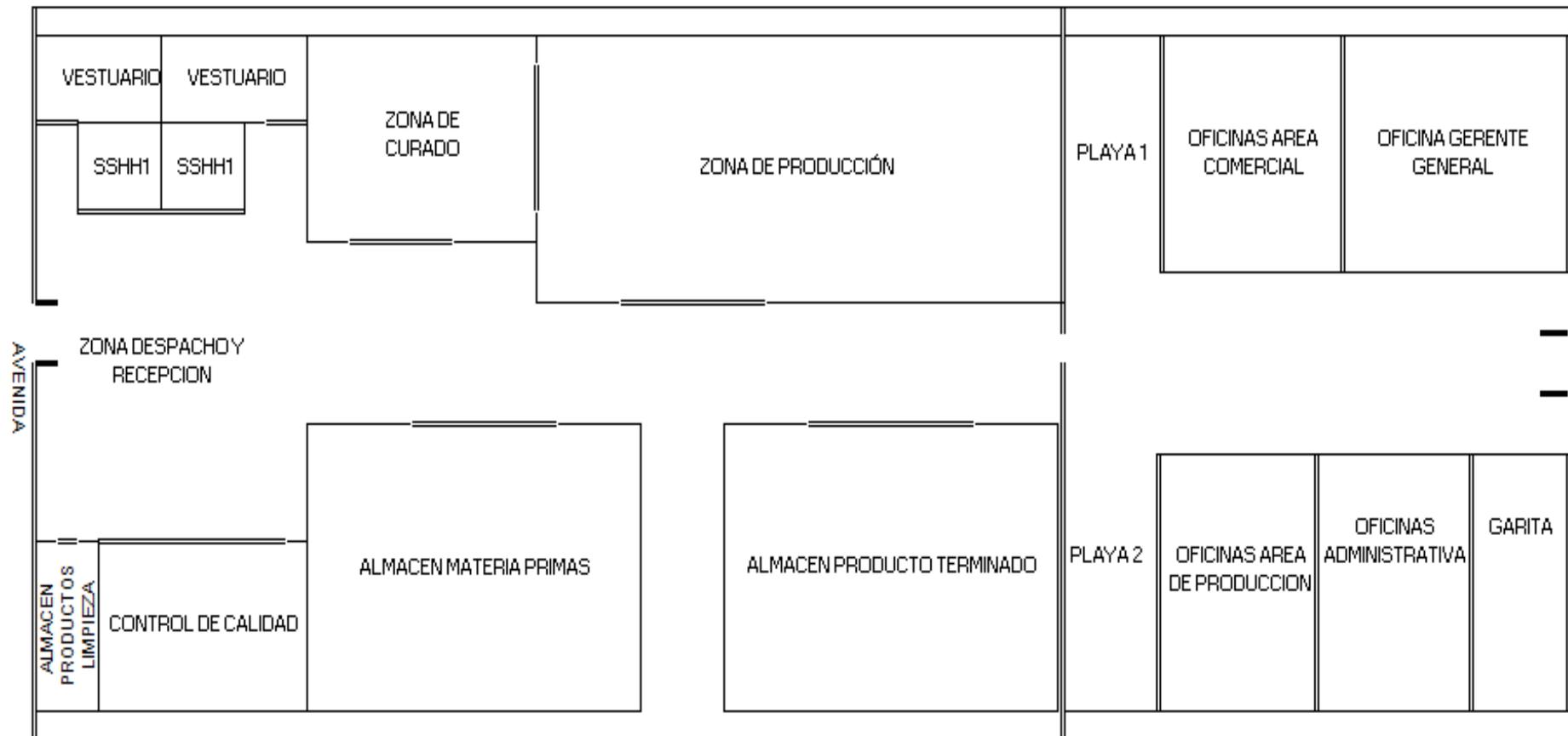


Figura 27. Plano de centro de operaciones.

Fuente: Elaboración propia.

#### 6.4.6. Descripción del centro de operaciones

El centro de operaciones tiene un área total de 4750.00 m<sup>2</sup>, y un área construida de 3050.00 m<sup>2</sup>, en el cual se distribuirá dos playas de estacionamiento, almacén para materia prima y producto terminado, área de producción, 4 oficinas administrativas, área de producción, área de control de calidad, zona de curado y una garita de seguridad.

#### 6.5. Responsabilidad social frente al entorno

La responsabilidad social hoy en día ha pasado a ser inherente a la empresa, sin eximir a las MYPES; bajo esta premisa pero más aún con la iniciativa propia de nuestra organización HOT FISH adoptará una posición responsable y activa difundiendo cuidado social dentro de los tres pilares siguientes:

##### 6.5.1. Impacto ambiental.

Sin duda alguna uno de los impactos más comunes de cualquier actividad humana, es el impacto ambiental. Por esta razón nuestra organización impulsará y practicará el reciclaje a través de los tachos rotulados por cada tipo de residuo, dando así a conocer nuestro compromiso por la segregación de los mismos y cumpliendo con la Normativa Técnica Peruana vigente.

#### Código de colores

	Reaprovechable	No Reaprovechable
Metal		
Vidrio		
Papel y cartón		
Plástico		
Orgánico		
Generales		
Peligrosos		

Fuente: NTP 900.058.2005



Figura 28. Tacho ecológicos.

Fuente: Adaptdo de “Normativa Técnica Peruana” NTP 900.058

Los insumos utilizados para la realización de nuestro producto, no generan un impacto ambiental, ya que en su totalidad estos son 100% naturales. Sin embargo hemos considerado el consumo de energía de nuestros equipos, es por esa razón que se adquirirán los de última generación y realizarán sus mantenimientos programados.

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

El activo más importante de una organización son sus trabajadores, por esta razón y continuando con nuestro compromiso de responsabilidad social dentro de nuestra actividad, es que realizaremos capacitaciones programadas para todo el personal sobre el cuidado del medio ambiente, incluyendo en estas las repercusiones que las actividades humanas generan cuando no son controladas, de esta forma concientizaremos a cada uno de nuestros colaboradores con el cuidado de medio ambiente.

El supervisor o jefe superior de cada trabajador, emitirá un reporte mensual informando a la gerencia el puntaje de acuerdo al compromiso que posean cada uno de sus trabajadores con el cuidado del M.A. o grado de responsabilidad con la segregación de los residuos, de esta forma serán retribuidos con vales de consumo en un supermercado o restaurante, incentivando de esta manera a cada colaborador dentro de nuestra organización.

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

Nuestro compromiso con la comunidad en el desarrollo de este punto atenderá dos aspectos en un mismo evento, ya que brindaremos charlas nutricionales por medio de profesionales como Nutricionistas e Ingenieros en Industrias Alimentarias en diferentes

lugares en donde se comercializarán nuestros productos, de acuerdo a la tabla siguiente.

Dando a conocer no solo la importancia del consumo de nuestro producto de Hot Dog elaborado a base de anchoveta “HOT FISH” y la práctica de vida saludable, sino también esto contribuirá con la comercialización de nuestro producto dentro de las zonas elegidas por nuestra organización.

Tabla 131

*Cronograma de campañas nutricionales.*

Descripción	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Especialista	Nutricionista	Ing, Ing. I. Alimentarias	Nutricionista	Ing, Ing. I. Alimentarias	Nutricionistas
Cantidad Charlas	10	10	10	10	10
Costo Charlas S/	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Total Charlas S/	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00

*Nota:* Elaboracion propia

En estas charlas nutricionales también se hará uso del sampling destinado y repartiremos información nutricional de nuestro producto y el beneficio de una alimentación sana mediante brochures.

## Capítulo VII: Estudio económico y financiero

### 7.1. Inversiones

#### 7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable

La inversión del activo fijo depreciable comprende información contenida en planta de producción, administración y ventas los mismos que detallaremos a continuación.

Tabla 132

*Inversión de activos fijos depreciables de maquinaria – producción.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Embutidora	200 Kg/hr	01 Und	11,400.00	11,400.00	2,052.00	13,452.00
Cámara frigorífica	1100 kg de capacidad	02 Und	23,700.00	47,400.00	8,532.00	55,932.00
Cutter	200 Kg/hr	01 Und	8,850.00	8,850.00	1,593.00	10,443.00
Marmita	500 Kg	01 Und	6,200.00	6,200.00	1,116.00	7,316.00
Embolsadora	250 unds/hr	01 Und	22,560.00	22,560.00	4,060.80	26,620.80
Pato elevador	1000 kg	02 Und	7,600.00	15,200.00	2,736.00	17,936.00
Enfriador continuo con ventilador	40 pzas/minuto	01 Und	9,450.00	9,450.00	1,701.00	11,151.00
TOTALES				S/.	S/.	S/.
				121,060.00	21,790.80	142,850.80

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 133

*Inversión de activos fijos depreciables de equipo – producción.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Computadora lap top	01 Und	1,450.00	1,450.00	261.00	1,711.00
Codificadora	90 piezas x minutos	01 Und	2,690.00	2,690.00	484.20	3,174.20
TOTALES				S/.	S/.	S/.
				4,140.00	745.20	4,885.20

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 134

*Inversión de activos fijos depreciables de equipo – ventas.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Acer Aspire 15.6"	03 Und	1,350.00	4,050.00	729.00	4,779.00
Aire acondicionado	LG de 24 mil BTU	01 Und	2,900.00	2,900.00	522.00	3,422.00
			TOTALES	S/. 6,950.00	S/. 1,251.00	S/. 8,201.00

*Nota:* Elaboracion propia

Tabla 135

*Inversión de activos fijos depreciables de equipo – administración.*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	COSTO UNIT. (S/)	COSTO TOTAL (S/)	IGV	COSTO TOTAL INC IGV
Computadora lap top	Acer Aspire 15.6"	02 Und	1,450.00	2,900.00	522.00	3,422.00
Impresora laser	Hp Laserjet Color PMfp M180	01 Und	1,150.00	1,150.00	207.00	1,357.00
Aire acondicionado	LG de 24 mil BTU	01 Und	2,900.00	2,900.00	522.00	3,422.00
Kit de cámara de seguridad	HikVision HD 1080p	01 Und	1,149.00	1,149.00	206.82	1,355.82
			TOTALES	S/. 8,099.00	S/. 1,457.82	S/. 9,556.82

*Nota.* Elaboración propia.

Tabla 136

*Resumen de activos fijos depreciables.*

RESUMEN DE A. F. DEPRECIABLES	COSTO TOTAL (S/)	IGV 18%	COSTO TOTAL INC IGV
Total Maquinarias Producción	121,060.00	21,790.80	142,850.80
Total Equipos Producción	4,140.00	745.20	4,885.20
Total Equipos Administración	8,099.00	1,457.82	9,556.82
Total Equipos Ventas	6,950.00	1,251.00	8,201.00
TOTALES	S/. 140,249.00	S/. 25,244.82	S/. 165,493.82

*Nota.* Elaboración propia.

### 7.1.2. Inversión en activo intangible

Los activos intangibles son activos que si bien no se encuentran materializados son capaces de generar valor en la empresa, en este punto detallaremos los costos de los trámites para las licencias, seguros y demás.

Tabla 137

*Inversión de activos intangibles en soles.*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/	VALOR VTA. S/	IGV 18%	TOTAL PRECIO DE VENTA S/	PRODUCCIÓN	ADMINISTRATIVO		VENTAS		
						%DIST.	Total	%DIST.	Total	%DIST.	Total
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			835.00	122.40	957.40	%DIST.	Total	%DIST.	Total	%DIST.	Total
Búsqueda de nombre	1	5.00	5.00	0.00	5.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 5.00	0%	S/. 0.00
Reserva de nombre	1	20.00	20.00	0.00	20.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 20.00	0%	S/. 0.00
Elaboración del acto constitutivo (minuta)	1	271.40	230.00	41.40	271.40	0%	S/. 0.00	100%	S/. 271.40	0%	S/. 0.00
Gastos notariales y registrales	1	295.00	250.00	45.00	295.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 295.00	0%	S/. 0.00
Inscripción en registros públicos	1	130.00	130.00	0.00	130.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 130.00	0%	S/. 0.00
Legalización de libros contables	1	177.00	150.00	27.00	177.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 177.00	0%	S/. 0.00
Legalización de planillas	1	59.00	50.00	9.00	59.00	0%	S/. 0.00	100%	S/. 59.00	0%	S/. 0.00
MARCAS Y PATENTES			1,773.89	319.30	2,093.19		S/. 0.00		S/. 2,381.59		S/. 595.40
Búsqueda de antecedentes - Evaluación de registrabilidad	1	30.99	26.26	4.73	30.99	0%	S/. 0.00	80%	S/. 24.79	20%	S/. 6.20
Expediente y solicitud de registro de marca	1	583.80	494.75	89.05	583.80	0%	S/. 0.00	80%	S/. 467.04	20%	S/. 116.76
Expediente y solicitud de registro de Patente	1	1,478.40	1,252.88	225.52	1,478.40	0%	S/. 0.00	80%	S/. 1,182.72	20%	S/. 295.68

LICENCIAS Y AUTORIZACIONES			3,572.52	643.05	4,215.57		S/. 3,372.46		S/. 843.11		S/. 0.00
Licencia de Funcionamiento	1	141.70	120.08	21.62	141.70	80%	S/. 113.36	20%	S/. 28.34	0%	S/. 0.00
Certificado de Defensa Civil	1	192.36	163.02	29.34	192.36	80%	S/. 153.89	20%	S/. 38.47	0%	S/. 0.00
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica	1	263.14	223.00	40.14	263.14	80%	S/. 210.51	20%	S/. 52.63	0%	S/. 0.00
Carné de Salud	4	19.12	64.81	11.67	76.48	80%	S/. 61.18	20%	S/. 15.30	0%	S/. 0.00
Registro Sanitario	1	460.79	390.50	70.29	460.79	80%	S/. 368.63	20%	S/. 92.16	0%	S/. 0.00
Certificado de Libre Comercialización	1	83.54	70.80	12.74	83.54	80%	S/. 66.83	20%	S/. 16.71	0%	S/. 0.00
Validación Técnica HACCP	1	1,162.65	985.30	177.35	1,162.65	80%	S/. 930.12	20%	S/. 232.53	0%	S/. 0.00
Certificado Alimentarius Codex	1	691.83	586.30	105.53	691.83	80%	S/. 553.46	20%	S/. 138.37	0%	S/. 0.00
Antivirus Panda	1	147.76	125.22	22.54	147.76	80%	S/. 118.21	20%	S/. 29.55	0%	S/. 0.00
Software Office	2	497.66	843.49	151.83	995.32	80%	S/. 796.26	20%	S/. 199.06	0%	S/. 0.00
TOTAL ACTIVO INTANGIBLE			S/. 6,181.41	S/. 1,084.75	S/. 7,266.16		S/. 3,372.46		S/. 4,217.51		S/. 595.40

Nota. Elaboración propia.

Tabla 138

*Resumen de activos intangibles.*

Resumen de activos intangibles	Valor vta. S/	IGV 18%	Total precio de venta S/
Total constitución de la empresa	835.00	149.40	984.40
Total marcas y patentes	1,773.89	319.30	2,093.19
Total licencias y autorizaciones	3,572.52	643.05	4,215.57
Totales	S/. 6,181.41	S/. 1,111.75	S/. 7,293.16

*Nota.* Elaboración propia.

### **7.1.3. Inversión en gastos pre-operativos**

Son los gastos de preapertura de una nueva actividad económica en relación a una empresa existente. Es decir, se consideran gastos en constitución, licencias municipales, permisos, gastos de adecuación y demás limitándolo al periodo donde la empresa aún no ha empezado a producir.

Tabla 139

*Gastos pre-operativos.*

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO. UNI. S/	COSTO TOTAL. S/	IGV 18%	COSTO + IGV. TOTAL S/
<b>ACONDICIONAMIENTO DEL LOCA</b>					
Extintor PQS 9 Kg	8	114.90	778.98	140.22	919.20
Lámpara de Emergencia Automática 10 W	8	64.90	440.00	79.20	519.20
Pintado de local	1	2,543.37	2,155.40	387.97	2,543.37
Instalación del sistema eléctrico	1	2,034.15	1,723.86	310.29	2,034.15
Instalación y armado de muebles	1	932.20	790.00	142.20	932.20
Servicio de fumigación	1	1,355.93	1,149.09	206.84	1,355.93
			7,037.33	1,266.72	8,304.05
<b>ALQUILER PREOPERATIVO</b>					
Adelanto de Alquiler	1	7,000.00	7,000.00	0.00	7,000.00
			7,000.00	0.00	7,000.00
<b>MARKETING DE LANZAMIENTO</b>					
Campaña de lanzamiento	1	7,800.00	6,610.17	1,189.83	7,800.00
			6,610.17	1,189.83	7,800.00
<b>REMUNERACIONES AL PERSONAL</b>					
Planilla administrativa	1	7,100.00	7,100.00	0.00	7,100.00
Planilla ventas	1	9,520.00	9,520.00	0.00	9,520.00
Planilla MOD	1	6,510.00	6,510.00	0.00	6,510.00
Planilla MOI	1	4,600.00	4,600.00	0.00	4,600.00
			27,730.00	0.00	27,730.00
<b>SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS</b>					
Servicios de Electricidad (por 1 mes)	1	1,500.00	1,271.19	228.81	1,500.00
Servicio de Agua (por 1 mes)	1	350.00	296.61	53.39	350.00
Servicio de Internet y Telefonía Fija (por 1 mes)	1	250.00	211.86	38.14	250.00

Telefonía Móvil	13	159.71	1,759.52	316.71	2,076.23
Servicios Tercerizados	1	24,350.00	20,635.59	3,714.41	24,350.00
			24,174.77	4,351.46	28,526.23
<b>ACTIVOS NO DEPRECIABLES</b>					
Producción	1	9,148.34	7,752.83	1,395.51	9,148.34
Ventas	1	6,026.54	5,107.24	919.30	6,026.54
Administrativo	1	6,379.04	5,405.96	973.07	6,379.04
			18,266.03	3,287.89	21,553.92
<b>UTILES</b>					
Herramientas	1	814.54	690.29	124.25	814.54
Utensilios	1	9,322.83	7,900.70	1,422.13	9,322.83
Útiles de Oficina	1	2,194.20	1,859.49	334.71	2,194.20
			10,450.48	1,881.09	12,331.57
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVO</b>			<b>101,268.79</b>	<b>11,976.98</b>	<b>113,245.77</b>
Garantía de Alquiler 2 meses	2	7,000.00	14,000.00	-	14,000.00
<b>TOTAL INVERSIÓN EN GASTOS PRE-OPERATIVOS</b>			<b>115,268.79</b>	<b>11,976.98</b>	<b>127,245.77</b>

---

*Nota. Elaboración propia.*

Tabla 140

*Resumen de gastos pre-operativos.*

Resumen de Gastos Pre-Operativos	COSTO S/	IGV 18%	COSTO TOTAL + IGV S/	%
ACONDICIONAMIENTO DEL LOCA	7,037.33	1,266.72	8,304.05	7.33%
ALQUILER PREOPERATIVO	7,000.00	0.00	7,000.00	6.18%
MARKETING DE LANZAMIENTO	6,610.17	1,189.83	7,800.00	6.89%
REMUNERACIONES AL PERSONAL	27,730.00	0.00	27,730.00	24.49%
SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS	24,174.77	4,351.46	28,526.23	25.19%
ACTIVOS NO DEPRECIABLES UTILES	18,266.03	3,287.89	21,553.92	19.03%
TOTAL GASTOS PREOPERATIVO	101,268.79	11,976.98	113,245.77	100%
Garantía de Alquiler 2 meses	14,000.00	-	14,000.00	
TOTAL INVERSIÓN EN GASTOS PRE-OPERATIVOS	115,268.79	11,976.98	127,245.77	

*Nota.* Elaboración propia.

**7.1.4. Inversión en inventarios iniciales**

A continuación se detalla los costos de producción del año cero; MP, MOD y MOI para el sampling.

Tabla 141

*Inversión en inventarios iniciales en soles.*

Costo producción año 0	COSTO TOTAL (S/)	IGV 18%	COSTO TOTAL INC IGV
Materia Prima	5,877.53	1,057.96	6,935.48
MOD	6,510.00		6,510.00
MOI	4,600.00		4,600.00
Inversión en inventarios iniciales	S/. 16,987.53	S/. 1,057.96	S/. 18,045.48

*Nota.* Elaboración propia.

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

En el cuadro a continuación detallamos todos los conceptos para calcular nuestro capital de trabajo, que van a ser los recursos que necesita la empresa para realizar sus operaciones, este se calculó bajo el método déficit acumulado y asciende a S/. 332,503.10.

Tabla 142

*Inversión de capital de trabajo mensual del año 1 en soles.*

Descripción	VENTAS AÑO 1											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20
Valor venta mercados	240,198	184,316	290,951	201,020	223,157	161,208	157,793	150,785	180,139	241,292	208,519	236,246
IGV 18%	43,236	33,177	52,371	36,184	40,168	29,018	28,403	27,141	32,425	43,433	37,533	42,524
Ventas mercados	283,434	217,493	343,322	237,204	263,326	190,226	186,195	177,926	212,564	284,725	246,052	278,770
Ingreso Efectivo Mercados 20%	56,687	43,499	68,664	47,441	52,665	38,045	37,239	35,585	42,513	56,945	49,210	55,754
Ingreso Efectivo Mercados 80% (60 días)			226,747	173,994	274,658	189,763	210,661	152,181	148,956	142,341	170,051	227,780
Total ingreso efectivo con IGV	56,687	43,499	295,411	221,435	327,323	227,808	247,900	187,766	191,469	199,286	219,261	283,534
Compras de M.P. y materiales	141,257	112,711	170,462	120,207	130,946	95,789	93,654	90,535	108,913	142,575	124,829	141,071
Total planilla	27,323	25,088	29,353	25,756	36,702	24,164	24,027	23,747	24,921	27,367	26,056	39,237
Servicios tercerizados	23,450	23,450	23,850	23,450	23,450	24,350	23,450	23,450	23,850	23,450	23,450	24,350
Servicios básicos (Internet, luz, agua, telefonía Móvil y Fija) por 1 mes	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos	0	0	600	0	0	3,560	0	0	600	0	0	5,500
Herramientas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	535
Utensilios	0		1,697	0	0	6,084	0	0	1,697	0	0	12,215
Útiles	153	231	1,043	231	153	1,480	153	231	1,043	231	153	1,554
Alquiler pre-operativo	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Comisión por venta 1%	2,402	1,843	2,910	2,010	2,232	1,612	1,578	1,508	1,801	2,413	2,085	2,362
Publicidad	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957	20,957
Pago a cuenta I.R. 1%		2,402	1,843	2,910	2,010	2,232	1,612	1,578	1,508	1,801	2,413	2,085
Pago IGV 18%	0	-23,099	-13,511	5,986	11,451	13,809	6,348	7,732	6,934	8,940	15,287	12,107
Servicio de transporte	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644	18,644

Pago a cuotas préstamo activo fijo	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870	6,870
Pago a cuotas prestamos capital de trabajo	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052	8,052
Total egresos	258,209	206,250	281,870	244,174	270,566	236,702	214,444	212,404	234,891	270,401	257,896	304,640
Flujo neto	-201,522	-162,751	13,541	-22,738	56,757	-8,894	33,456	-24,638	-43,422	-71,115	-38,635	-21,107
Déficit acumulado	-201,522	-364,273	-350,732	-	-	-325,608	-	-316,790	-	-431,328	-	-491,069
				373,470	316,714		292,152		360,212		469,962	

---

Mínimo déficit acumulado	S/. 491,069.06
Caja mínima 5 días (egresos más altos)	S/. 30,464.05
Capital de trabajo total	S/. 521,533.11
Egresos más Alto	S/. 304,640.46
Caja Mínima 3 Días	S/. 30,464.05

*Nota.* Elaboración propia.

### 7.1.6. Liquidación del IGV

A continuación se detalla la liquidación de IGV del primer año de operaciones.

Tabla 143

*Liquidación del IGV en soles.*

	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20
IGV Ventas Mercados		43,236	33,177	52,371	36,184	40,168	29,018	28,403	27,141	32,425	43,433	37,533	42,524
IGV TOTAL DE VENTAS		43,236	33,177	52,371	36,184	40,168	29,018	28,403	27,141	32,425	43,433	37,533	42,524
IGV Compras de M.P. y Materiales		21,548	17,193	26,003	18,337	19,975	14,612	14,286	13,810	16,614	21,749	19,042	21,519
IGV Servicios Básicos		320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
IGV Mantenimiento		-	-	92	-	-	543	-	-	92	-	-	839
IGV Herramientas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	82
IGV Utensilios		-	-	259	-	-	928	-	-	259	-	-	1,863
IGV Útiles de Oficina		23	35	159	35	23	226	23	35	159	35	23	237
IGV Transporte		2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844	2,844
IGV Publicidad		3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197	3,197
IGV Inversiones	38,402												
Total IGV Egresos	38,402	27,932	23,590	32,873	24,733	26,359	22,670	20,671	20,207	23,485	28,145	25,426	30,901
IGV Neto	-38,402	15,303	9,587	19,498	11,451	13,809	6,348	7,732	6,934	8,940	15,287	12,107	11,623
Crédito Fiscal	-38,402	38,402	23,099	13,511	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NETO A DECLARAR O PAGAR		23,099	13,511	5,986	11,451	13,809	6,348	7,732	6,934	8,940	15,287	12,107	11,623

Nota. Elaboración propia.

En la siguiente tabla resumen se muestra la liquidación de IGV anualizado.

Tabla 144

*Liquidación de IGV proyectado en soles.*

Concepto	año 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
IGV Ventas		S/. 445,612.39	S/. 508,344.78	S/. 567,778.76
IGV Compras		S/. 225,745.25	S/. 234,481.58	S/. 249,609.38
IGV Por Pagar	-S/. 38,402.16	S/. 187,343.09	S/. 234,481.58	S/. 249,609.38

*Nota.* Elaboración propia.

### 7.1.7. Resumen de estructura de inversiones

Para llevar a cabo la estructura de inversiones es necesario obtener los montos de activos, gastos pre operativos y capital de trabajo.

Tabla 145

*Resumen de estructura de inversiones en soles.*

Descripcion	Valor Vta. S/	0.18	Precio Vta. Total S/	%
Activo Fijo Depreciable	S/. 140,249.00	S/. 25,244.82	S/. 165,493.82	19.86%
Activo Intangible	S/. 835.00	S/. 122.40	S/. 957.40	0.11%
Gastos Pre-Operativos	S/. 115,268.79	S/. 11,976.98	S/. 127,245.77	15.27%
Inventario Inicial	S/. 16,987.53	S/. 1,057.96	S/. 18,045.48	2.17%
Capital de Trabajo	S/. 521,533.11	-	S/. 521,533.11	62.59%
TOTAL INVERSION	S/. 794,873.42	S/. 38,402.16	S/. 833,275.58	100.00%

*Nota.* Elaboración propia.

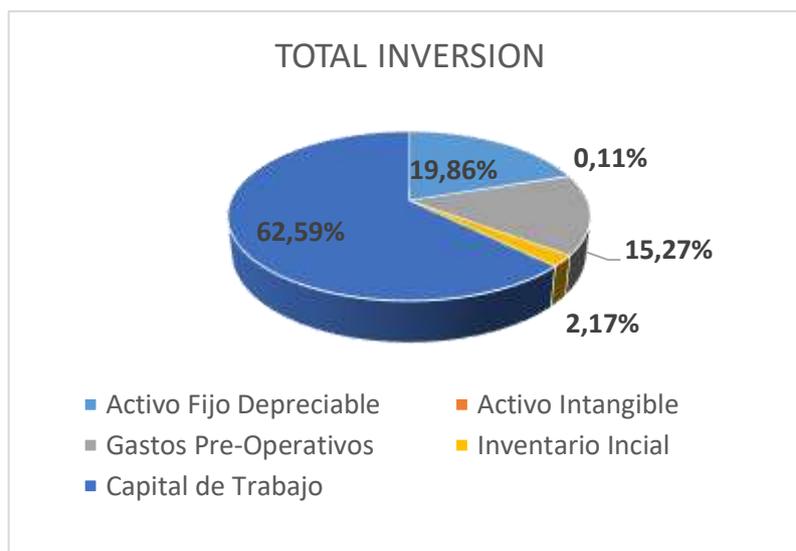


Figura 29. Resumen del Total inversión.

Fuente: Elaboracion propia.

## 7.2. Financiamiento

### 7.2.1. Estructura de financiamiento

Nuestra estructura de financiamiento la componen: activo fijo depreciable, activo intangible, gastos pre-operativos, inventario inicial y capital de trabajo. Ascendiendo a un total de S/ 628.445.57

El aporte de capital total es S/. 275,445.57 equivale al 43.83% de la inversión, con una participación de cada socio sobre el capital toda del 33.33% por un valor de S/ 91,815.19

Nuestro endeudamiento será por activo fijo depreciable y Capital de trabajo con un total 56.17% de la inversión.

Tabla 146

Estructura de financiamiento en soles.

Descripcion	Monto Total	Deuda	Aporte de capital
Activo Fijo Depreciable	S/. 165,493.82	S/. 165,000.00	S/. 493.82
Activo Intangible	S/. 957.40		S/. 957.40
Gastos Pre-Operativos	S/. 127,245.77		S/. 127,245.77
Inventario Inicial	S/. 18,045.48		S/. 18,045.48
Capital de Trabajo	S/. 521,533.11	S/. 188,000.00	S/. 333,533.11
TOTAL	S/. 833,275.58	S/. 353,000.00	S/. 480,275.58
	100%	42.36%	57.64%

Nota. Elaboración propia.

### 7.2.2. Financiamiento del activo fijo

El financiamiento del activo fijo fue evaluado en 3 entidades bancarias; Interbank, BCP y Financiera Confianza, siendo esta última la optada por la empresa por el bajo porcentaje de la TCEA 19.56%.

Tabla 147

*Financiamiento del activo fijo en soles.*

Valor del consumo (o del préstamo)	165,000.00
Cuotas mensuales de plazo concedidas:	30
Tasa de interés mensual:	1.5%
Valor cuota mensual	S/. 6,870.47
TCEA	19.56%

*Nota.* Elaboración propia.

Tabla 148

*Cronograma de pago del activo fijo a 30 meses.*

Cuota N°	Valor Cuota Mensual	Capital	Interés	Saldo Capital	Escudo Fiscal
				S/. 165,000.00	
1	S/. 6,870.47	S/. 4,395.47	S/. 2,475.00	S/. 160,604.53	S/. 730.13
2	S/. 6,870.47	S/. 4,461.40	S/. 2,409.07	S/. 156,143.14	S/. 710.68
3	S/. 6,870.47	S/. 4,528.32	S/. 2,342.15	S/. 151,614.82	S/. 690.93
4	S/. 6,870.47	S/. 4,596.24	S/. 2,274.22	S/. 147,018.57	S/. 670.90
5	S/. 6,870.47	S/. 4,665.19	S/. 2,205.28	S/. 142,353.39	S/. 650.56
6	S/. 6,870.47	S/. 4,735.17	S/. 2,135.30	S/. 137,618.22	S/. 629.91
7	S/. 6,870.47	S/. 4,806.19	S/. 2,064.27	S/. 132,812.03	S/. 608.96
8	S/. 6,870.47	S/. 4,878.29	S/. 1,992.18	S/. 127,933.74	S/. 587.69
9	S/. 6,870.47	S/. 4,951.46	S/. 1,919.01	S/. 122,982.28	S/. 566.11
10	S/. 6,870.47	S/. 5,025.73	S/. 1,844.73	S/. 117,956.55	S/. 544.20
11	S/. 6,870.47	S/. 5,101.12	S/. 1,769.35	S/. 112,855.43	S/. 521.96
12	S/. 6,870.47	S/. 5,177.63	S/. 1,692.83	S/. 107,677.80	S/. 499.39

13	S/. 6,870.47	S/. 5,255.30	S/. 1,615.17	S/. 102,422.50	S/. 476.47
14	S/. 6,870.47	S/. 5,334.13	S/. 1,536.34	S/. 97,088.37	S/. 453.22
15	S/. 6,870.47	S/. 5,414.14	S/. 1,456.33	S/. 91,674.23	S/. 429.62
16	S/. 6,870.47	S/. 5,495.35	S/. 1,375.11	S/. 86,178.88	S/. 405.66
17	S/. 6,870.47	S/. 5,577.78	S/. 1,292.68	S/. 80,601.09	S/. 381.34
18	S/. 6,870.47	S/. 5,661.45	S/. 1,209.02	S/. 74,939.64	S/. 356.66
19	S/. 6,870.47	S/. 5,746.37	S/. 1,124.09	S/. 69,193.27	S/. 331.61
20	S/. 6,870.47	S/. 5,832.57	S/. 1,037.90	S/. 63,360.71	S/. 306.18
21	S/. 6,870.47	S/. 5,920.06	S/. 950.41	S/. 57,440.65	S/. 280.37
22	S/. 6,870.47	S/. 6,008.86	S/. 861.61	S/. 51,431.79	S/. 254.17
23	S/. 6,870.47	S/. 6,098.99	S/. 771.48	S/. 45,332.81	S/. 227.59
24	S/. 6,870.47	S/. 6,190.47	S/. 679.99	S/. 39,142.33	S/. 200.60
25	S/. 6,870.47	S/. 6,283.33	S/. 587.13	S/. 32,859.00	S/. 173.20
26	S/. 6,870.47	S/. 6,377.58	S/. 492.88	S/. 26,481.42	S/. 145.40
27	S/. 6,870.47	S/. 6,473.24	S/. 397.22	S/. 20,008.17	S/. 117.18
28	S/. 6,870.47	S/. 6,570.34	S/. 300.12	S/. 13,437.83	S/. 88.54
29	S/. 6,870.47	S/. 6,668.90	S/. 201.57	S/. 6,768.93	S/. 59.46
30	S/. 6,870.47	S/. 6,768.93	S/. 101.53	S/. 0.00	S/. 29.95

Nota. Elaboración propia.

### 7.2.3. Financiamiento del capital de trabajo

El financiamiento del capital de trabajo fue después de haber evaluado 3 entidades bancarias; Interbank, BCP y Financiera Confianza, siendo esta última la optada por la empresa por el bajo porcentaje de la TCEA 22.42%.

Tabla 149

*Financiamiento del capital de trabajo en S/.*

Valor del consumo (o del préstamo)	S/188,000.00
Cuotas mensuales de plazo concedidas:	30
Tasa de interés mensual:	1.7%
Valor cuota mensual	S/8,051.90
TCEA	22.42%

Nota. Elaboración propia.

Tabla 150

*Cronograma de pago del capital a 30 meses.*

Cuota N°	Valor cuota mensual	Capital	Interés	Saldo capital	Escudo fiscal
0				S/. 188,000.00	
1	S/. 8,051.90	S/. 4,855.90	S/. 3,196.00	S/. 183,144.10	S/. 942.82
2	S/. 8,051.90	S/. 4,938.45	S/. 3,113.45	S/. 178,205.65	S/. 918.47
3	S/. 8,051.90	S/. 5,022.41	S/. 3,029.50	S/. 173,183.24	S/. 893.70
4	S/. 8,051.90	S/. 5,107.79	S/. 2,944.12	S/. 168,075.46	S/. 868.51
5	S/. 8,051.90	S/. 5,194.62	S/. 2,857.28	S/. 162,880.84	S/. 842.90
6	S/. 8,051.90	S/. 5,282.93	S/. 2,768.97	S/. 157,597.91	S/. 816.85
7	S/. 8,051.90	S/. 5,372.74	S/. 2,679.16	S/. 152,225.17	S/. 790.35
8	S/. 8,051.90	S/. 5,464.07	S/. 2,587.83	S/. 146,761.10	S/. 763.41
9	S/. 8,051.90	S/. 5,556.96	S/. 2,494.94	S/. 141,204.14	S/. 736.01
10	S/. 8,051.90	S/. 5,651.43	S/. 2,400.47	S/. 135,552.70	S/. 708.14
11	S/. 8,051.90	S/. 5,747.51	S/. 2,304.40	S/. 129,805.20	S/. 679.80
12	S/. 8,051.90	S/. 5,845.21	S/. 2,206.69	S/. 123,959.99	S/. 650.97
13	S/. 8,051.90	S/. 5,944.58	S/. 2,107.32	S/. 118,015.40	S/. 621.66
14	S/. 8,051.90	S/. 6,045.64	S/. 2,006.26	S/. 111,969.77	S/. 591.85
15	S/. 8,051.90	S/. 6,148.42	S/. 1,903.49	S/. 105,821.35	S/. 561.53
16	S/. 8,051.90	S/. 6,252.94	S/. 1,798.96	S/. 99,568.41	S/. 530.69
17	S/. 8,051.90	S/. 6,359.24	S/. 1,692.66	S/. 93,209.17	S/. 499.34
18	S/. 8,051.90	S/. 6,467.35	S/. 1,584.56	S/. 86,741.83	S/. 467.44
19	S/. 8,051.90	S/. 6,577.29	S/. 1,474.61	S/. 80,164.54	S/. 435.01
20	S/. 8,051.90	S/. 6,689.10	S/. 1,362.80	S/. 73,475.43	S/. 402.03
21	S/. 8,051.90	S/. 6,802.82	S/. 1,249.08	S/. 66,672.61	S/. 368.48
22	S/. 8,051.90	S/. 6,918.47	S/. 1,133.43	S/. 59,754.15	S/. 334.36
23	S/. 8,051.90	S/. 7,036.08	S/. 1,015.82	S/. 52,718.07	S/. 299.67
24	S/. 8,051.90	S/. 7,155.69	S/. 896.21	S/. 45,562.37	S/. 264.38
25	S/. 8,051.90	S/. 7,277.34	S/. 774.56	S/. 38,285.03	S/. 228.50
26	S/. 8,051.90	S/. 7,401.06	S/. 650.85	S/. 30,883.97	S/. 192.00
27	S/. 8,051.90	S/. 7,526.87	S/. 525.03	S/. 23,357.10	S/. 154.88
28	S/. 8,051.90	S/. 7,654.83	S/. 397.07	S/. 15,702.27	S/. 117.14
29	S/. 8,051.90	S/. 7,784.96	S/. 266.94	S/. 7,917.31	S/. 78.75
30	S/. 8,051.90	S/. 7,917.31	S/. 134.59	S/. 0.00	S/. 39.71

*Nota. Elaboración propia.*

### 7.3. Ingresos anuales.

Nuestra política de ingresos se establecerá a través el pago en efectivo y crédito a 60 días. El total de las ventas por pago en efectivo representa el 20% y el total de las ventas por pagos a crédito representa el 80%.

#### 7.3.1. Ingresos por ventas

Tabla 151

*Programa de ventas anuales en unidades.*

Programa Ventas (Unidades)	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Total
AÑO 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	51,533	39,544	62,422	43,128	47,877	34,587	33,854	32,350	38,648	51,768	44,737	50,685	531,134
AÑO 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	54,778	42,034	66,352	45,843	50,892	35,659	34,903	33,353	39,846	53,373	46,124	52,257	555,414
AÑO 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	56,476	43,337	68,409	47,265	52,469	36,764	35,985	34,387	41,081	55,028	47,553	53,877	572,632

*Nota.* Elaboración propia.

El programa de ventas valorizado en soles es hallado a partir del programa de ventas anuales en unidades multiplicado por el valor venta del paquete de hot dog de anchoveta = 4.66

**Fórmula: (Precio Producto unidad /1.18) \* Programa en unidades mensualizado por año**

Tabla 152

*Programa de ventas anuales en soles por mes*

Programa Ventas (Soles)	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Total
<b>AÑO 1</b>													
(Ago 2019 - Jul 2020)	240,198.07	184,316.01	290,950.75	201,020.39	223,157.42	161,208.40	157,792.67	150,785.14	180,138.58	241,292.20	208,518.88	236,245.88	2,475,624
<b>AÑO 2</b>													
(Ago 2020 - Jul 2021)	278,532.20	213,731.71	337,384.69	233,102.01	258,771.97	181,315.48	177,473.72	169,592.16	202,606.77	271,387.92	234,526.87	265,712.19	2,824,138
<b>AÑO 3</b>													
(Ago 2021 - Jul 2022)	311,097.25	238,720.51	376,830.58	260,355.52	289,026.72	202,514.29	198,223.35	189,420.31	226,294.88	303,117.69	261,946.97	296,778.37	3,154,326

*Nota.* Elaboración propia.

Tabla 153

*Programa de ventas anuales en paquetes por Distritos*

Programa Ventas (Unidades)	Los Olivos	San Martin De Porres	Comas	Carabayllo	Independencia	Puente Piedra	Total
AÑO 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	113,007	180,812	107,357	33,902	11,301	84,755	531,134
AÑO 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	118,173	189,077	112,264	35,452	11,817	88,630	555,414
AÑO 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	121,837	194,938	115,745	36,551	12,184	91,377	572,632

*Nota.* Elaboración propia.

Tabla 154

*Programa de ventas anuales en soles por Distritos*

Programa Ventas (Unidades)	Los Olivos	San Martin de Porres	Comas	Carabayllo	Independencia	Puente Piedra	Total
AÑO 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	526,729	842,766	500,392	158,019	52,673	395,046	2,475,624
AÑO 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	600,880	961,409	570,836	180,264	60,088	450,660	2,824,138
AÑO 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	671,133	1,073,813	637,577	201,340	67,113	503,350	3,154,326

*Nota.* Elaboración propia.

Tabla 155

*Programa de ventas anuales en soles*

AÑO	AÑO 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	AÑO 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	AÑO 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	TOTAL
VENTAS SIN IGV (S/.)	S/. 2,475,624	S/. 2,824,138	S/. 3,154,326	S/. 8,454,089
IGV 18% (S/.)	S/. 445,612	S/. 508,345	S/. 567,779	S/. 1,521,736
TOTAL VENTAS	S/. 2,921,237	S/. 3,332,482	S/. 3,722,105	S/. 9,975,824

*Nota.* Elaboración propia.

### 7.3.2. Recuperación de capital de trabajo

El total del capital de trabajo se recuperará al culminar la vida útil del proyecto mediante la liquidación de los activos. La recuperación de capital de trabajo se obtiene de la siguiente manera.

Tabla 156

*Recuperación de capital de trabajo anualizado.*

Concepto	Año 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2021 - Jul 2022)	Liquidación Año 4 (Ago 2022 - Jul 2023)
Ventas Totales		S/. 2,475,624.39	S/. 2,824,137.67	S/. 3,154,326.44	
Capital de trabajo necesario		-S/. 521,533.11	-S/. 594,953.46	-S/. 664,513.44	
Inversión en Capital de Trabajo	S/. 521,533.11	-S/. 73,420.35	-S/. 69,559.98	S/. 664,513.44	
Recuperación de Capital de Trabajo					S/. 664,513.44

*Nota.* Elaboración propia.

### 7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo

El valor de desecho es el valor de estimación que obtenemos cuando un activo se vende al finalizar su vida útil, se utiliza para determinar su depreciación anual. A continuación, se observa la tabla del valor de desecho neto del activo fijo:

Tabla 157

*Valor de desecho neto del activo fijo - producción. (S/)*

Descripción	Valor	Vida Útil(Años)	Depreciación (5 Años)	Valor en libros (5to Año)	Valor de salvamento (20%)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de desecho
Embutidora	11,400.00	10	5,700.00	5,700.00	2,280.00	3,420.00	1,008.90	3,288.90
Cámara frigorífica	47,400.00	10	23,700.00	23,700.00	9,480.00	14,220.00	4,194.90	13,674.90
Cutter	8,850.00	10	4,425.00	4,425.00	1,770.00	2,655.00	-783.23	2,553.23
Marmita	6,200.00	10	3,100.00	3,100.00	1,240.00	1,860.00	-548.70	1,788.70
Embolsadora	22,560.00	10	11,280.00	11,280.00	4,512.00	6,768.00	1,996.56	6,508.56
Pato elevador	15,200.00	10	7,600.00	7,600.00	3,040.00	4,560.00	1,345.20	4,385.20
Enfriador continuo con ventilador	9,450.00	10	4,725.00	4,725.00	1,890.00	2,835.00	-836.33	2,726.33
Computadora lap top	1,450.00	4	1,450.00	-	290.00	290.00	85.55	204.45
Codificadora	2,690.00	10	1,345.00	1,345.00	538.00	-807.00	-238.07	776.07
<b>TOTALES</b>	<b>125,200.00</b>			<b>61,875.00</b>	<b>25,040.00</b>	<b>36,835.00</b>	<b>10,866.33</b>	<b>35,906.33</b>

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 158

*Valor de desecho neto del activo fijo en equipo - administración. (S/)*

Descripción	Valor	Vida Útil(Años)	Depreciacion (5 Años)	Valor en Libros (5to Año)	Valor de Salvamento (20%)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de desecho
Computadora								
lap top	2,900.00	4	2,900.00	-	580.00	580.00	171.10	408.90
Impresora laser	1,150.00	10	575.00	575.00	230.00	345.00	101.78	331.78
Aire acondicionado	2,900.00	10	1,450.00	1,450.00	580.00	870.00	256.65	836.65
Kit de cámara de seguridad	1,149.00	10	574.50	574.50	229.80	344.70	101.69	331.49
TOTALES	8,099.00			2,599.50	1,619.80	979.70	-289.0	1,908.81

*Nota. Elaboración propia*

Tabla 159

*Valor de desecho neto del activo fijo en equipo - ventas. (S/)*

Descripción	Valor	Vida Útil(Años)	Depreciacion (5 Años)	Valor en libros (5to Año)	Valor de salvamento (20%)	Utilidad/Perdida	Ir 29.5%	Valor de desecho
Computadora								
lap top	4,050.00	4	4,050.00	-	810.00	810.00	238.95	571.05
Aire acondicionado	2,900.00	10	1,450.00	1,450.00	580.00	-870.00	-256.65	836.65
TOTALES	6,950.00			1,450.00	1,390.00	-60.00	-17.70	1,407.70

*Nota. Elaboración propia*

## 7.4. Costos y gastos anuales

### 7.4.1. Egresos desembolsables.

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

Se presenta el programa de compras por año para cada materia prima identificada para nuestro proyecto, que, a su vez es el resultado de la cantidad en Kg por el precio de materia prima.

Tabla 160

*Presupuesto en moneda soles (S/) de materias primas por años*

Materia Prima	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Surimi anchoveta	S/. 1,035,417.85	S/. 1,075,424.17	S/. 1,110,028.54
Agua	S/. 3,413.00	S/. 3,544.87	S/. 4,317.54
Hielo	S/. 5,177.09	S/. 5,377.12	S/. 6,549.17
Sales de cura	S/. 22,763.01	S/. 23,642.53	S/. 28,795.87
Sal	S/. 808.92	S/. 840.18	S/. 1,023.31
Azúcar	S/. 2,329.69	S/. 2,497.56	S/. 2,947.13
Pimienta blanca	S/. 7,700.92	S/. 7,998.47	S/. 9,741.89
Nuez moscada	S/. 4,853.52	S/. 5,041.05	S/. 6,139.85
Colorante natural carmín	S/. 32,518.59	S/. 33,775.04	S/. 41,136.96
Preservante natural (Ac. Es. Romero)	S/. 23.41	S/. 24.32	S/. 29.62
Grasa de cerdo	S/. 90,599.06	S/. 94,099.61	S/. 114,610.45
Estabilizante (fécula)	S/. 48,535.21	S/. 50,410.51	S/. 61,398.45
VALOR VENTA	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
IGV	S/. 225,745.25	S/. 234,481.58	S/. 249,609.38
TOTAL	S/. 1,479,885.53	S/. 1,537,157.00	S/. 1,636,328.15

Nota. Elaboración propia

**7.4.1.2. Presupuesto de mano de obra directa.**

Los importes obtenidos para el concepto de mano de obra directa provienen de la planilla anual del área de producción. Se considera los costos por 7 trabajadores por todos los 3 años de vigencia del proyecto.

Tabla 161

*Presupuesto de Mano de Obra Directa en moneda soles (S/) por años.*

Trabajadores	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Operario 1	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 2	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 3	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 4	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 5	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 6	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
Operario 7	S/. 12,568.36	S/. 12,652.84	S/. 12,652.84
TOTAL SUELDO POR PAGAR	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85

Nota. Elaboración propia

### 7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.

Se detallan todos los costos indirectos que incurren en la consolidación de la empresa. La mano de obra indirecta se obtuvo de la planilla anual. Los costos por insumos se obtuvieron del programa de compras anual, los servicios básicos y gastos por adecuación son obtenidos de los gastos mensuales (aumentado en 12).

Tabla 162

*Presupuesto de costo indirecto en moneda soles (s/.) por cada año.*

Concepto	%	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
Jefe de producción	100%	S/. 25,677.30	S/. 25,849.88	S/. 25,849.88
Supervisor de producción		S/. 20,271.55	S/. 20,407.80	S/. 20,407.80
Asistente de almacen		S/. 16,217.24	S/. 16,326.24	S/. 16,326.24
<b>Servicios Básicos</b>	<b>70%</b>			
Servicios de Electricidad		S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00
Servicio de Agua		S/. 2,940.00	S/. 2,940.00	S/. 2,940.00
Servicio de Internet y Telefonía Fija		S/. 2,100.00	S/. 2,100.00	S/. 2,100.00
Telefonía Móvil		S/. 638.84	S/. 638.84	S/. 638.84
Alquiler		S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
<b>Gastos por adecuación (acondicionamiento)</b>	<b>70%</b>			
Pintado de local		S/. 1,508.78	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion del sistema electrico		S/. 1,206.70	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion y armado de muebles		S/. 553.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Servicio de fumigacion		S/. 804.37	S/. 0.00	S/. 0.00
<b>Herramientas</b>	<b>100%</b>			
Taladro inalámbrico		S/. 159.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Juego de llaves mixtas		S/. 215.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Juego llaves allen		S/. 79.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Guía de broca de presición		S/. 237.29	S/. 0.00	S/. 0.00
<b>Utensilios y útiles de limpieza</b>	<b>100%</b>			
Cucharones		S/. 201.00	S/. 201.00	S/. 201.00
Cuchillos		S/. 110.00	S/. 110.00	S/. 110.00
Baldes		S/. 258.00	S/. 258.00	S/. 258.00
Dispensador de cinta		S/. 67.00	S/. 67.00	S/. 67.00
Uniforme completo		S/. 952.00	S/. 952.00	S/. 952.00
Mandiles		S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00
Calzado		S/. 1,144.00	S/. 1,144.00	S/. 1,144.00
Tapa boca		S/. 73.00	S/. 73.00	S/. 73.00
Guantes de latex		S/. 103.20	S/. 103.20	S/. 103.20
Guantes de hule		S/. 34.00	S/. 34.00	S/. 34.00
Malla cubre cabello / cofia		S/. 32.50	S/. 32.50	S/. 32.50
Escoba plástica		S/. 33.60	S/. 33.60	S/. 33.60
Recogedor de plástico		S/. 27.80	S/. 27.80	S/. 27.80

Recogedor de metal		S/. 39.60	S/. 39.60	S/. 39.60
Trapeador		S/. 103.50	S/. 103.50	S/. 103.50
Escobilla para baño		S/. 26.10	S/. 26.10	S/. 26.10
Bolsas para basura		S/. 287.00	S/. 287.00	S/. 287.00
Tacho para basura		S/. 314.00	S/. 314.00	S/. 314.00
Balde de limpieza		S/. 131.40	S/. 131.40	S/. 131.40
Desinfectante		S/. 435.00	S/. 435.00	S/. 435.00
Parihuelas tipo fortex		S/. 3,420.00	S/. 3,420.00	S/. 3,420.00
Mobiliarios	100%			
Mesa de acero inoxidable		S/. 1,540.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Silla		S/. 76.19	S/. 0.00	S/. 76.19
Estante de metal		S/. 330.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Silla de plástico		S/. 283.73	S/. 0.00	S/. 283.73
Mesa de plástico		S/. 338.81	S/. 0.00	S/. 338.81
Racks almacén		S/. 1,470.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Depreciación Activo Fijo	100%	S/. 12,737.50	S/. 12,737.50	S/. 12,737.50
Amortización Intangibles	15%	S/. 92.72	S/. 92.72	S/. 92.72
TOTAL CIF		S/. 168,777.71	S/. 160,393.68	S/. 161,092.41

*Nota.* Elaboración propia

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

Se detalla el resumen de los datos incurridos por el área de administración.

Tabla 163

*Presupuesto de Costo de administración en moneda soles (S/) por año.*

Concepto	%	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
Gerente General		S/. 54,057.47	S/. 54,420.80	S/. 54,420.80
Jefe de administración y Finanzas		S/. 25,677.30	S/. 25,849.88	S/. 25,849.88
Asistente administrativo y contable		S/. 16,217.24	S/. 16,326.24	S/. 16,326.24
Servicios Básicos	15%			
Servicios de Electricidad		S/. 2,700.00	S/. 2,700.00	S/. 2,700.00
Servicio de Agua		S/. 630.00	S/. 630.00	S/. 630.00
Servicio de Internet y Telefonía Fija		S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 450.00
Telefonía Móvil		S/. 5,749.56	S/. 5,749.56	S/. 5,749.56
Alquiler		S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00
Gastos por adecuación (acondicionamiento)	15%			
Pintado de local		S/. 323.31	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion del sistema electrico		S/. 258.58	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion y armado de muebles		S/. 118.50	S/. 0.00	S/. 0.00
Servicio de fumigacion		S/. 172.36	S/. 0.00	S/. 0.00
Utiles de Oficina	100%			
Hojas bond por 500 unidades A4		S/. 81.36	S/. 81.36	S/. 81.36
Cinta scotch		S/. 58.47	S/. 58.47	S/. 58.47
Archivador A4		S/. 39.83	S/. 39.83	S/. 39.83
Goma en barra por 12 unidades		S/. 16.27	S/. 16.27	S/. 16.27
Engrapadora tipo alicate		S/. 73.90	S/. 73.90	S/. 73.90
Borrador blanco faber castell		S/. 9.83	S/. 9.83	S/. 9.83
Perforador 11 hojas		S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00
Folder A4 por 10 unidades		S/. 15.68	S/. 15.68	S/. 15.68
Boligrafos caj x 50 unidad		S/. 84.75	S/. 84.75	S/. 84.75
Plumones por 12 unidades		S/. 24.58	S/. 24.58	S/. 24.58
Lapiz por 10 undades		S/. 16.44	S/. 16.44	S/. 16.44
Tajador		S/. 5.08	S/. 5.08	S/. 5.08
Regla de 30 centímetros		S/. 57.20	S/. 57.20	S/. 57.20
Tijera grande		S/. 8.64	S/. 8.64	S/. 8.64
Sobre manila A4 por 50 unidades		S/. 25.93	S/. 25.93	S/. 25.93
Mica portapapel A4 por 10 unidades		S/. 29.66	S/. 29.66	S/. 29.66
Pizarra acrílica 110x60		S/. 305.08	S/. 305.08	S/. 305.08
Resaltador Textliner por 10 unidades		S/. 16.95	S/. 16.95	S/. 16.95
Clips N° 1 por 100 unidades		S/. 4.24	S/. 4.24	S/. 4.24
Recarga de tinta para impresora		S/. 45.76	S/. 45.76	S/. 45.76
Calculadora solar		S/. 66.10	S/. 66.10	S/. 66.10
Porta lapiceros cuadrado		S/. 16.95	S/. 16.95	S/. 16.95
Fastener warrior por 50 unidades		S/. 13.73	S/. 13.73	S/. 13.73

Ganchos grapadora por 5000 unds		S/. 11.44	S/. 11.44	S/. 11.44
Ligas de 500 gramos		S/. 6.69	S/. 6.69	S/. 6.69
Perforador de 03 huecos		S/. 50.85	S/. 50.85	S/. 50.85
Marcadores para pizarra acrilica		S/. 13.98	S/. 13.98	S/. 13.98
Marcadores indelebles negro		S/. 16.27	S/. 16.27	S/. 16.27
Cuadernos A4		S/. 19.07	S/. 19.07	S/. 19.07
Tablero de apoyo		S/. 17.80	S/. 17.80	S/. 17.80
Navaja		S/. 8.05	S/. 8.05	S/. 8.05
Bandeja de documentos		S/. 98.31	S/. 98.31	S/. 98.31
Separadores de plásticos A4		S/. 21.61	S/. 21.61	S/. 21.61
Disco duro externo de 1 Tb		S/. 506.78	S/. 506.78	S/. 506.78
Posi It por 200 unidad		S/. 32.20	S/. 32.20	S/. 32.20

Mobiliarios	100%			
Archivadores		S/. 356.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Cajonera		S/. 87.20	S/. 0.00	S/. 0.00
Silla		S/. 152.37	S/. 0.00	S/. 152.37
Escritorio		S/. 540.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Sillas tipo gerencial		S/. 203.39	S/. 0.00	S/. 203.39
Escritorio gerencial		S/. 567.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Depreciación Activo Fijo	100%	S/. 1,244.90	S/. 1,244.90	S/. 1,244.90
Amortización Intangibles	70%	S/. 432.70	S/. 432.70	S/. 432.70
<b>TOTAL COSTO ADMINISTRACIÓN</b>		<b>S/. 124,397.37</b>	<b>S/. 122,263.57</b>	<b>S/. 122,619.33</b>

*Nota. Elaboración propia*

#### 7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.

Se detalla el resumen de los datos incurridos por el área de ventas.

Tabla 164

#### Presupuesto Gastos de Venta en moneda soles (S/) por años

Concepto	%	Año 1	Año 2	Año 3
		(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Jefe comercial y MKT		S/. 49,484.30	S/. 27,724.78	S/. 28,054.97
Asistente de MKT y asistente comercial		S/. 32,434.48	S/. 32,652.48	S/. 32,652.48
Supervisor de venta		S/. 21,851.16	S/. 22,023.83	S/. 22,048.91
Vendedores (4)		S/. 73,171.18	S/. 76,994.21	S/. 80,296.10
Servicios Básicos	15%			
Servicios de Electricidad		S/. 2,700.00	S/. 2,700.00	S/. 2,700.00
Servicio de Agua		S/. 630.00	S/. 630.00	S/. 630.00
Servicio de Internet y Telefonía Fija		S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 450.00
Telefonía Móvil		S/. 15,332.16	S/. 15,332.16	S/. 15,332.16
Alquiler		S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00
Gastos por adecuación (acondicionamiento)	15%			
Pintado de local		S/. 323.31	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion del sistema electrico		S/. 258.58	S/. 0.00	S/. 0.00
Instalacion y armado de muebles		S/. 118.50	S/. 0.00	S/. 0.00
Servicio de fumigacion		S/. 172.36	S/. 0.00	S/. 0.00
Mobiliarios	100%			
Silla		S/. 152.37	S/. 0.00	S/. 152.37
Escritorio		S/. 540.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Silla plástica visitas		S/. 141.86	S/. 0.00	S/. 141.86
Archivadores de metal		S/. 69.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Publicidad		S/. 213,120.00	S/. 213,400.00	S/. 127,600.00
Depreciación Activo Fijo	100%	S/. 1,302.50	S/. 1,302.50	S/. 1,302.50
Amortización Intangibles	15%	S/. 92.72	S/. 92.72	S/. 92.72
<b>TOTAL COSTO ADMINISTRACIÓN</b>		<b>S/. 424,944.49</b>	<b>S/. 405,902.68</b>	<b>S/. 324,054.07</b>

Nota. Elaboración propia

## 7.4.2. Egresos no desembolsables

### 7.4.2.1. Depreciación.

Se muestran los importes de depreciación de activos fijos de la empresa, de manera detallada y totalizada por área.

Tabla 165

#### *Porcentaje de depreciación según SUNAT*

2. Por su parte, en inciso b) del artículo 22° del reglamento del TUO de la Ley de impuesto a la Renta, señala que para el cálculo de la depreciación, los demás bienes afectados a la producción de rentas gravadas de la tercera categoría, se deprecian aplicando el porcentaje que resulte de la siguiente tabla:

Bienes	Porcentaje anual máximo de depreciación
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general.	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades mineras, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
4. Equipos de procesamiento de datos.	25%
5. maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.1991	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

*Nota:* Adaptado de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (SUNAT).

Tabla 166

Depreciación en moneda soles (S/) por área y años.

ÁREA - ÍTEM	IMPORTE	VIDA ÚTIL (años)	%	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
<b>Producción</b>						
Embutidora	11,400.00	10	10%	1,140.00	1,140.00	1,140.00
Cámara frigorífica	47,400.00	10	10%	4,740.00	4,740.00	4,740.00
Cutter	8,850.00	10	10%	885.00	885.00	885.00
Marmita	6,200.00	10	10%	620.00	620.00	620.00
Embolsadora	22,560.00	10	10%	2,256.00	2,256.00	2,256.00
Pato elevador	15,200.00	10	10%	1,520.00	1,520.00	1,520.00
Enfriador continuo con ventilador	9,450.00	10	10%	945.00	945.00	945.00
Computadora lap top	1,450.00	4	25%	362.50	362.50	362.50
Codificadora	2,690.00	10	10%	269.00	269.00	269.00
			TOTAL	12,737.50	12,737.50	12,737.50
<b>Administración</b>						
Computadora lap top	2,900.00	4	25%	725.00	725.00	725.00
Impresora laser	1,150.00	10	10%	115.00	115.00	115.00
Aire acondicionado	2,900.00	10	10%	290.00	290.00	290.00
Kit de cámara de seguridad	1,149.00	10	10%	114.90	114.90	114.90
			TOTAL	1,244.90	1,244.90	1,244.90
<b>Ventas</b>						
Computadora lap top	4,050.00	4	25%	1,012.50	1,012.50	1,012.50
Aire acondicionado	2,900.00	10	10%	290.00	290.00	290.00
			TOTAL	1,302.50	1,302.50	1,302.50

Nota. Elaboración propia

Tabla 167

Depreciación total en moneda soles (S/) por áreas y años.

ÁREA - ÍTEM	Año 1		Año 2		Año 3	
	(Ago 2019 - Jul 2020)		(Ago 2020 - Jul 2021)		(Ago 2020 - Jul 2021)	
Producción	S/.	12,737.50	S/.	12,737.50	S/.	12,737.50
Administración	S/.	1,244.90	S/.	1,244.90	S/.	1,244.90
Ventas	S/.	1,302.50	S/.	1,302.50	S/.	1,302.50
<b>TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>15,284.90</b>	<b>S/.</b>	<b>15,284.90</b>	<b>S/.</b>	<b>15,284.90</b>

Nota. Elaboración propia

#### 7.4.2.2. Amortización de intangibles.

Se presentan los importes de las amortizaciones de los activos intangibles de la empresa. Se presenta de forma detallada y totalizada por área.

Tabla 168

Amortización en moneda soles (S/) por área y años

ÁREA - ÍTEM	ASIGNACIÓN POR ÁREA	IMPORTE	VIDA ÚTIL (años)	%	Año 1	Año 2	Año 3
					(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Producción							
Constitución de la empresa		835.00	10	10%	12.53	12.53	12.53
Marcas y Patentes	15%	1,773.89	10	10%	26.61	26.61	26.61
Licencias y Autorizaciones		3,572.52	10	10%	53.59	53.59	53.59
				<b>TOTAL</b>	<b>92.72</b>	<b>92.72</b>	<b>92.72</b>
Administración							
Constitución de la empresa		835.00	10	10%	58.45	58.45	58.45
Marcas y Patentes	70%	1,773.89	10	10%	124.17	124.17	124.17
Licencias y Autorizaciones		3,572.52	10	10%	250.08	250.08	250.08
				<b>TOTAL</b>	<b>432.70</b>	<b>432.70</b>	<b>432.70</b>
Ventas							
Constitución de la empresa		835.00	10	10%	12.53	12.53	12.53
Marcas y Patentes	15%	1,773.89	10	10%	26.61	26.61	26.61
Licencias y Autorizaciones		3,572.52	10	10%	53.59	53.59	53.59
				<b>TOTAL</b>	<b>92.72</b>	<b>92.72</b>	<b>92.72</b>

Nota. Elaboración propia

Tabla 169

*Total Amortización en moneda soles (S/) por área y años*

ÁREA - ÍTEM	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Producción	S/. 92.72	S/. 92.72	S/. 92.72
Administración	S/. 432.70	S/. 432.70	S/. 432.70
Ventas	S/. 92.72	S/. 92.72	S/. 92.72
TOTAL	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14

*Nota.* Elaboración propia

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

Se presenta los importes de los activos fijos que no se deprecian porque no superan el ¼ UIT requerido por ley. Es decir, su valor venta, no supera el importe de 1,050 soles, pero que constituyen un gasto.

Tabla 170

*Gastos por activo fijos no depreciables en moneda soles (S/) por área y años*

ÁREA - ÍTEM	IMPORTE	
<b>Producción</b>		
Selladora de bolsas	S/.	754.24
Balanza 50 Kg	S/.	179.00
Balanza 500 Kg	S/.	361.87
Insectocutores	S/.	290.00
Lector de código de barras	S/.	820.00
Impresora laser	S/.	354.00
Extractores de aire	S/.	920.00
Balanza de 1 kg	S/.	35.00
<b>Administración</b>		
Fotocopiadora	S/.	950.00
Equipo celulares	S/.	2,550.00
<b>Ventas</b>		
Impresora laser	S/.	354.00
Equipo celulares	S/.	3,850.00

*Nota.* Elaboración propia

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

El costo unitario de producción lo obtenemos a partir del total de costo de

producción (materia prima + mano de obra directa + costo indirecto de fabricación) entre el número de unidades vendidas, y el costo unitario del proyecto, se obtiene del costo total, que incluye el costo total de producción + los gastos (administrativos y ventas) + depreciación + amortización y los gastos pre-operativos entre el número de unidades vendidas.

Tabla 171

*Costo de producción unitario y costo total unitario en moneda (S/).*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Materia Prima	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
MOD	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
CIF	S/. 168,777.71	S/. 160,393.68	S/. 161,092.41
Total costo de Producción	S/. 1,510,896.52	S/. 1,551,638.95	S/. 1,636,381.03
Unidades Producidas	S/. 547,230.21	S/. 571,050.23	S/. 589,425.15
Costo Unitario de Producción	S/. 2.76	S/. 2.72	S/. 2.78
Gastos administrativos	S/. 124,397.37	S/. 122,263.57	S/. 122,619.33
Gastos de ventas	S/. 424,944.49	S/. 405,902.68	S/. 324,054.07
Depreciación	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90
Amortización	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14
Gastos pre-operativos	S/. 115,268.79	S/. 0.00	S/. 0.00
COSTO TOTAL	S/. 2,191,410.20	S/. 2,095,708.25	S/. 2,098,957.47
COSTO UNITARIO TOTAL			
PROYECTO	S/. 4.00	S/. 3.67	S/. 3.56

*Nota. Elaboración propia*

Tabla 172

*Margen de proyecto en moneda soles por años*

MARGEN DEL PROYECTO	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Valor Venta unitario	S/. 4.66	S/. 5.08	S/. 5.51
Costo de Venta Unitario	S/. 4.00	S/. 3.67	S/. 3.56
Margen unitario del producto	S/. 0.66	S/. 1.41	S/. 1.95

*Nota. Elaboración propia*

#### 7.4.4. Costos fijos y variables unitarios

Este costo lo obtenemos a partir de todos los costos variables anuales (que no permanecen estables y que varían en función de la producción) entre el número de unidades producidas proyectadas.

Tabla 173

*Costos variables en moneda soles (S/) por años*

Descripcion	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (A go 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Materia Prima	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
CIF Variable	S/. 21,570.00	S/. 21,570.00	S/. 21,570.00
Comisión de venta	S/. 51,841.50	S/. 33,430.95	S/. 37,088.10
Costos Variables Total	S/. 1,327,551.78	S/. 1,357,676.37	S/. 1,445,376.87
Cantidad producida (paquetes)	S/. 547,230.21	S/. 571,050.23	S/. 589,425.15
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>	<b>S/. 2.43</b>	<b>S/. 2.38</b>	<b>S/. 2.45</b>

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 174

*Costos fijos en moneda soles (S/) por años*

Descripcion	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 1 (A go 2020 - Jul 2021)	Año 1 (Ago 2020 - Jul 2021)
Mano de Obra Directa	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
Mano de obra indirecta	S/. 62,166.09	S/. 62,583.92	S/. 62,583.92
CIF Fijo	S/. 61,538.84	S/. 61,538.84	S/. 61,538.84
Gasto Administrativo Fijo	S/. 116,611.05	S/. 117,255.97	S/. 117,255.97
Gasto de Venta Fijo	S/. 205,323.28	S/. 187,777.46	S/. 191,434.61
Depreciación fijo	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90
Amortización	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>S/. 549,520.83</b>	<b>S/. 533,629.09</b>	<b>S/. 537,286.24</b>

*Nota.* Elaboración propia

## **Capítulo VIII: Estados financieros proyectados**

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

Las premisas que consideramos para elaborar nuestro estado de resultado y flujo de caja fueron las siguientes:

- El impuesto a la renta ser el 29.5% anual y con pagos a cuenta del 1% mensual.
- Nuestra proyección de estados de resultados será de 5 años, el cual es la vida del proyecto.
- La política de compra de materia prima es al contado (costo de venta)
- Nuestra recuperación de activos fijos será en el quinto como año de liquidación.
- Nuestro capital de trabajo acumulado se recupera en el año 2024.
- Para el IGV proyecto hemos tomado en cuenta las ventas proyectas y las compras de materia prima y materiales directos.

### **8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros**

Se observa que la utilidad operativa es de S/. 399,482.97 en el primer año y va ascendiente de forma positiva para los siguientes años, cerrando el tercer año en S/. 1,081,429.85 y para la obtención de la utilidad del ejercicio, vamos a restar el impuesto a la renta de 29.5% obteniendo el valor de S/. 281,635.50 de utilidad para el primer año.

Tabla 175

*Estados de ganancias y pérdidas sin gastos financieros anuales.*

ESTADO DE GANANCIAS Y	Año 1	Año 2	Año 3
PERDIDAS	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Ventas	S/. 2,475,624.39	S/. 2,824,137.67	S/. 3,154,326.44
(-) Costo de Venta	S/. -1,510,896.52	S/. -1,551,638.95	S/. -1,636,381.03
Materia Prima	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
Mano de Obra	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
CIF	S/. 168,777.71	S/. 160,393.68	S/. 161,092.41
Utilidad Bruta	S/. 964,727.87	S/. 1,272,498.72	S/. 1,517,945.41
(-)Gastos Operativos	S/. -565,244.90	S/. -544,069.29	S/. -462,576.44
Gastos administrativos	S/. 124,397.37	S/. 122,263.57	S/. 122,619.33
Gastos de ventas	S/. 424,944.49	S/. 405,902.68	S/. 324,054.07
Depreciación Activo Fijo	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90
Amortización de Intangibles	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14
Utilidad Operativa	S/. 399,482.97	S/. 728,429.42	S/. 1,055,368.96
Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	S/. 399,482.97	S/. 728,429.42	S/. 1,055,368.96
(-)Impuesto a la Renta 29.5%	S/. 117,847.48	S/. 214,886.68	S/. 311,333.84
Utilidad Neta	S/. 281,635.50	S/. 513,542.74	S/. 744,035.12

*Nota. Elaboración propia*

### 8.3. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal

Podemos apreciar que cuando existe gastos financieros el impuesto a la renta es menor ya que es un gasto deducible y nos favorece para pagar menos impuestos; respecto al escudo fiscal, es un importe a favor de la empresa debido a los prestamos financieros obtenidos para iniciar nuestras actividades empresariales.

Tabla 176

*Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal anuales.*

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (A go 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Ventas	S/. 2,475,624.39	S/. 2,824,137.67	S/. 3,154,326.44
(-) Costo de Venta	S/. -1,510,896.52	S/. -1,551,638.95	S/. -1,636,381.03
Materia Prima	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
Mano de Obra	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
Costos Indirectos	S/. 168,777.71	S/. 160,393.68	S/. 161,092.41
Utilidad Bruta	S/. 964,727.87	S/. 1,272,498.72	S/. 1,517,945.41
(-)Gastos Operativos	S/. -565,244.90	S/. -544,069.29	S/. -462,576.44
Gastos administrativos	S/. 124,397.37	S/. 122,263.57	S/. 122,619.33
Gastos de ventas	S/. 424,944.49	S/. 405,902.68	S/. 324,054.07
Depreciación Activo Fijo	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90
Amortización de Intangibles	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14
Utilidad Operativa	S/. 399,482.97	S/. 728,429.42	S/. 1,055,368.96
(+) Ingresos Financieros	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
(-) Gastos Financieros	S/. 57,706.19	S/. 32,135.33	S/. 4,829.50
(+) Otros Ingresos	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
(-) Otros Gastos	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Utilidad Antes de Impuesto a ala Renta	S/. 341,776.78	S/. 696,294.10	S/. 1,050,539.46
(-)Impuesto a la Renta 29.5%	S/. 100,824.15	S/. 205,406.76	S/. 309,909.14
Utilidad Neta	S/. 240,952.63	S/. 490,887.34	S/. 740,630.32
Escudo Fiscal	S/. 17,023.33	S/. 9,479.92	S/. 1,424.70

*Nota. Elaboración propia*

#### 8.4. Flujo de caja operativo.

Se detallan nuestros ingresos de venta incluida el IGV, así mismo los gastos incurridos como materia prima, mano de obra, otros costos y gasto para la producción usando como escudo la depreciación y la amortización para pagar menos impuestos, los cuales al mismo serán reflejados de forma positiva para obtener un flujo de caja operativa real donde observamos que cada año es mejor que la anterior cerrando el tercer año en S/. 812,604.78.

Tabla 177

##### *Flujo de caja operativo por años*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Ingresos Ventas	S/. 2,921,236.78	S/. 3,332,482.45	S/. 3,722,105.19
Egresos	S/. 2,592,927.52	S/. 2,771,367.43	S/. 2,909,500.42
Materia Prima	S/. 1,479,885.53	S/. 1,537,157.00	S/. 1,636,328.15
Mano de Obra Directa	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
CIF	S/. 175,074.36	S/. 165,106.00	S/. 165,930.50
Gasto Administración	S/. 124,397.37	S/. 122,263.57	S/. 122,619.33
Gasto de Venta	S/. 424,944.49	S/. 405,902.68	S/. 324,054.07
Gasto por Movilidad de Vendedores	S/. 12,480.00	S/. 12,480.00	S/. 12,480.00
Pago de IGV	S/. 187,343.09	S/. 234,481.58	S/. 249,609.38
Pago de Impto a la Renta	S/. 100,824.15	S/. 205,406.76	S/. 309,909.14
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/. 328,309.26	S/. 561,115.02	S/. 812,604.78

*Nota. Elaboración propia*

## 8.5. Flujo de capital

En nuestro Flujo de Capital vamos a detallar a detallar la inversión que haremos para poner nuestra empresa en marcha, necesitando un monto de S/. 628,445.57, siendo el capital de trabajo un monto requerido de S/. 332,503.10 para el inicio de nuestras actividades.

Estamos considerando que la recuperación del capital de trabajo y recuperación de valor de desecho, es decir la recuperación de lo invertido en activos depreciables será en el tercer año.

Tabla 178

*Flujo de capital anual.*

Concepto	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Recuperación de Activo				S/. 39,222.84
Capital de Trabajo	S/. -521,533.11	S/. -73,420.35	S/. -69,559.98	S/. -664,513.44
Recuperación de Capital de trabajo				S/. 664,513.44
<b>FLUJO DE CAPITAL</b>	<b>S/. -833,275.58</b>	<b>S/. -73,420.35</b>	<b>S/. -69,559.98</b>	<b>S/. 703,736.27</b>

*Nota. Elaboración propia*

## 8.6. Flujo de caja económico

El Flujo de Caja Económico es el resultado de caja operativo menos el flujo de capital ya que este es un desembolso de dinero para seguir en marcha nuestras operaciones empresariales. En este cuadro podemos apreciar que nuestros flujos anuales económicos son positivos y va incrementando cada año, cerrando el tercer año en S/. 1, 516,341.05.

Tabla 179

*Flujo de caja económico.*

Concepto	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de Caja Operativo		S/. 328,309.26	S/. 561,115.02	S/. 812,604.78
Flujo de Capital		S/. -73,420.35	S/. -69,559.98	S/. 703,736.27
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>S/. -833,275.58</b>	<b>S/. 254,888.91</b>	<b>S/. 491,555.04</b>	<b>S/. 1,516,341.05</b>

*Nota. Elaboración propia*

## 8.7. Flujo del servicio de la deuda

En el siguiente cuadro detallamos los por año que realizaremos a las entidades financieras, (Financiera Confianza), donde acudimos para solicitar préstamos para la inversión en activos fijos y capital de trabajo. Así mismo, mencionamos el valor de la cuota total y el escudo fiscal el cual nos ayuda a disminuir el pago anual de deuda por financiamiento.

Tabla 180

*Flujo del servicio de la deuda.*

Concepto	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Préstamo	S/. 353,000.00			
Amortización		S/. 121,362.22	S/. 146,933.08	S/. 84,704.70
Capital de Trabajo		S/. 64,040.01	S/. 78,397.61	S/. 45,562.37
Activo Fijo		S/. 57,322.20	S/. 68,535.47	S/. 39,142.33
Interés		S/. 57,706.19	S/. 32,135.33	S/. 4,829.50
Capital de Trabajo		S/. 32,582.80	S/. 18,225.20	S/. 2,749.04
Activo Fijo		S/. 25,123.39	S/. 13,910.13	S/. 2,080.47
Cuota Anual Total		S/. 179,068.41	S/. 179,068.41	S/. 89,534.20
Escudo Fiscal		S/. 17,023.33	S/. 9,479.92	S/. 1,424.70
Flujo del servicio de la deuda		S/. -162,045.08	S/. -169,588.49	S/. -88,109.50

*Nota. Elaboración propia*

## 8.8. Flujo de caja financiero

Para la obtención del flujo de caja financiero usamos el flujo económico, restando el flujo de servicio de la deuda. Podemos observar que para el primer año tenemos un flujo de S/.117,044.91 es decir, podemos apreciar que nuestros flujos financieros mejoran desde el primer año.

Tabla 181

*Flujo de caja financiero.*

Concepto	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de Caja Económico	S/. -833,275.58	S/. 254,888.91	S/. 491,555.04	S/. 1,516,341.05
Flujo Servicio de la Deuda	S/. 353,000.00	S/. -162,045.08	S/. -169,588.49	S/. -88,109.50
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>S/. -480,275.58</b>	<b>S/. 92,843.82</b>	<b>S/. 321,966.56</b>	<b>S/. 1,428,231.55</b>

*Nota. Elaboración propia*

## Capítulo IX: Evaluación económico-financiera

### 9.1. Cálculo de la tasa de descuento

#### 9.1.1. Costo de oportunidad

El costo de oportunidad se conoce como la tasa mínima de retorno de la inversión o de los accionistas.

##### 9.1.1.1. CAPM.

El Capital Asset Pricing Model (CAPM), es una herramienta utilizada en finanzas, que sirve para determinar la tasa de rentabilidad requerida de cualquier activo financiero. Para nuestro presente trabajo hemos considerado la información o variables del mercado de Estados Unidos como son: rendimiento de mercado ( $r_m$ ), la tasa libre de riesgo ( $r_f$ ) y como referencia se tomaron los bonos del gobierno, el coeficiente beta ( $\beta$ ) representando el riesgo del mercado y tomado del rubro de alimentos procesados, el riesgo país o con el nombre en inglés "spread" y es el riesgo para las inversiones que posee cada país.

Para calcular la tasa por el método CAPM hemos apalancado el coeficiente ( $\beta$ ) del proyecto.

$$\beta_{\text{apalancado}} = \beta_{\text{desapalancado}} * \left( 1 + \left( \frac{D * (1 - t)}{E} \right) \right)$$

$$\text{COK Apalancado EE.UU} = R_f + (\beta)_{\text{apalancado proy.}} + r. \text{País}\%$$

Tabla 182

*Modelo de valoración de activos financieros*

Beta desapalancada sector food procesing	0.60
Deuda	42.36%
Patrimonio	57.64%
Impuesto a la renta	29.50%
Impuesto a la renta (Tax Rate USA)	27%
$BL=bu*(1+(D/C)*(1-t))$	
Inflación EE. UU.	1.80%
Inflación Perú	2.48%
Riesgo país pbs	109
COK Desapalancado nominal EE. UU.	9.01%
COK Desapalancado real EE. UU.	7.08%
COK Desapalancado real Perú	8.17%
Rendimiento del mercado (Rm)	13.49%
Rendimiento de bonos del tesoro USA (Rf)	2.28%
Beta apalancada del proyecto	0.91
COK Apalancado nominal EE. UU.	12.50%
COK Apalancado real EE. UU.	10.51%
COK Apalancado real Perú	11.60%
Factores de riesgo	5.80%
Riesgo de costo del crédito (30% Peso)	1.74%
Riesgo de acceso al mercado (40% Peso)	2.32%
Riesgo de formulación producto (30% Peso)	1.74%
COK Ajustado apalancado Perú	17.40%

*Nota.* Elaboración propia

**9.1.1.2. COK propio.**

Con la variable ( $\beta$ ) apalancada del proyecto calcularemos el COK apalancado del proyecto, así mismo, a esta última variable los factores de riesgo que son 3 y al dar un peso a cada uno de ellos lograremos obtener el COK ajustado apalancado Perú.

Para llegar al COK Propio sumamos los factores de riesgo, COK apalancado Real Perú y por último el COK promedio.

$$\text{COK Propio} = \text{COK promedio} + \text{COK apalancado Perú} + \text{F. Riesgo}$$

Tabla 183

*Costo de oportunidad del capital propio.*

Accionistas	Rentabilidad	Alternativas de inversión
Socio 1 - Campos Belleza, Pablo Rubén	6.25%	Depósito a Plazo Fijo Caja Piura
Socio 2 - Gamero Barco, Jessica Isabel	5.50%	Depósito a Plazo Fijo Banco Ripley
Socio 3 - Ponce Rivas, Jorge Ernesto	5.25%	Depósito a Plazo Fijo Banco Cencosud
COK Promedio	5.67%	
COK Apalancado real Perú	11.60%	
Factores de riesgo	5.80%	
COK Propio-Costo de Capital Propio	23.07%	

*Nota.* Elaboración propia

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

El Weighted Average Cost of Capital (WACC) o Coste Medio Ponderado de Capital es conocida como la tasa de descuento para valorar los proyectos o empresas de inversión descontando los flujos de caja esperados.

$$WACC = K_e \times (E / E+D) + K_d (D/E+D) \times (1-t)$$

**K<sub>e</sub>:** Costo del accionista

**E:** Patrimonio

**D:** Deuda

**K<sub>d</sub>:** Costo de la deuda

**t:** Impuesto a la renta

Tabla 184

*Costo promedio ponderado de capital.*

Descripción	Valor	Peso	Costo	Costo neto	WACC
Deuda 1 (activo fijo depreciable)	S/. 165,000.00	19.80%	19.56%	13.79%	2.73%
Deuda 2 (capital de trabajo)	S/. 188,000.00	22.56%	22.42%	15.81%	3.57%
Patrimonio	S/. 480,275.58	57.64%	23.07%	23.07%	13.29%
TOTAL	S/. 833,275.58				19.59%

*Nota.* Elaboración propia

## 9.2. Evaluación económica financiera

### 9.2.1. Indicadores de rentabilidad

#### 9.2.1.1. VANE y VANF

Junto al Valor Actual Neto Económico utilizaremos los resultados del capítulo 8, como son los saldos de flujo económico y el WACC.

Tabla 185

*Valor actual neto económico.*

Descripción	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3
		(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja económico	S/. -833,275.58	S/. 254,888.91	S/. 491,555.04	S/. 1,516,341.05
WACC	19.59%			
VANE	S/. 610,074.99			

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 186

*Valor actual neto financiero.*

Descripción	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3
		(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja financiero	S/. -480,275.58	S/. 92,843.82	S/. 321,966.56	S/. 1,428,231.55
COK	23.07%			
VANF	S/. 574,012.01			

*Nota.* Elaboración propia

#### 9.2.1.2. TIRE y TIRF, TIR modificado.

La TIR es la tasa máxima que puede tener un proyecto. Si la TIR es mayor al COK el proyecto será viable.

**TIRE = 50%**

**TIRF = 67%**

**TIRM = 44%**

Tabla 187

*Tasa interna de retorno económica.*

Descripción	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja económico	S/. -833,275.58	S/. 254,888.91	S/. 491,555.04	S/. 1,516,341.05
TIRE	50%			

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 188

*Tasa interna de retorno financiera.*

Descripción	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja financiero	S/. -480,275.58	S/. 92,843.82	S/. 321,966.56	S/. 1,428,231.55
TIRF	67%			

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 189

*Tasa interna de retorno modificado.*

Descripción	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja económico	S/. -833,275.58	S/. 254,888.91	S/. 491,555.04	S/. 1,516,341.05
COK Propio-Costo de Capital Propio	23.07%			
TIRM	44%			

*Nota.* Elaboración propia

**9.2.1.3. Período de recuperación descontado.**

Es el tiempo exacto en donde tanto el proyecto y accionista recuperan la inversión.

Tabla 190

*Periodo de recuperación económico del proyecto descontado en soles.*

Descripción	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja económico	S/. -833,275.58	S/. 254,888.91	S/. 491,555.04	S/. 1,516,341.05
WACC	19.59%			
Flujo descontado	S/. -833,275.58	S/. 213,132.29	S/. 343,691.51	S/. 886,526.77
Flujo acumulado	S/. -833,275.58	S/. -620,143.29	S/. -276,451.78	S/. 610,074.99

*Nota.* Elaboración propia

Periodo de recuperación del proyecto = **2 años, 4 meses y 8 días**

Tabla 191

*Periodo de recuperación financiero del patrimonio descontado en soles.*

Descripción	AÑO 0	Año 1 (Ago 2019 - Jul 2020)	Año 2 (Ago 2020 - Jul 2021)	Año 3 (Ago 2020 - Jul 2021)
Flujo de caja financiero	S/. -480,275.58	S/. 92,843.82	S/. 321,966.56	S/. 1,428,231.55
COK	23.07%			
Flujo descontado	S/. -480,275.58	S/. 75,441.89	S/. 212,583.66	S/. 766,262.04
Flujo acumulado	S/. -480,275.58	S/. -404,833.69	S/. -192,250.02	S/. 574,012.01

*Nota.* Elaboración propia

Periodo de recuperación del proyecto = **2 año, 6 meses y 10 días**

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

Por cada sol de Inversión la empresa recibe S/ 1.73

**B/C Proyecto = VANE + Inversión / Inversión**

Por cada sol de inversión el accionista recibe S/ 2.20

**B/C Inversionista = VANF + Patrimonio / Patrimonio**

Tabla 192

*Análisis Beneficio / Costo económico.*

VANE	S/.	610,074.99
Inversión	S/.	833,275.58
B/C Proyecto	S/.	1.73

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 193

*Análisis Beneficio / Costo Financiero.*

VANF	S/.	574,012.01
Patrimonio	S/.	480,275.58
B/C Inversionista	S/.	2.20

*Nota.* Elaboración propia

## 9.2.2. Análisis del punto de equilibrio

### 9.2.2.1. Costos variables, Costos fijos.

Los costos fijos no dependen del volumen de producción, ni cambian en función a este; en cambio los costos variables sí varían en base al nivel de producción.

Tabla 194

*Costos variables, costos fijos por años en soles.*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Venta soles	S/. 2,475,624.39	S/. 2,824,137.67	S/. 3,154,326.44
Venta unidades	S/. 531,133.96	S/. 555,413.74	S/. 572,631.57
Valor de venta promedio	S/. 4.66	S/. 5.08	S/. 5.51
Materia prima	S/. 1,254,140.28	S/. 1,302,675.42	S/. 1,386,718.77
CIF Variables (material indirecto, energía y agua)	S/. 21,570.00	S/. 21,570.00	S/. 21,570.00
Comisión de venta	S/. 51,841.50	S/. 33,430.95	S/. 37,088.10
Costo variable total	S/. 1,327,551.78	S/. 1,357,676.37	S/. 1,445,376.87
Costos variables unitario	S/. 2.50	S/. 2.44	S/. 2.52
Mano de obra directa	S/. 87,978.53	S/. 88,569.85	S/. 88,569.85
Mano de obra indirecta (Supervisor de producción)	S/. 62,166.09	S/. 62,583.92	S/. 62,583.92
CIF Fijo	S/. 61,538.84	S/. 61,538.84	S/. 61,538.84
Gasto administrativo fijo	S/. 116,611.05	S/. 117,255.97	S/. 117,255.97
Gasto de ventas fijo	S/. 205,323.28	S/. 187,777.46	S/. 191,434.61
Depreciación fija	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90	S/. 15,284.90
Amortización	S/. 618.14	S/. 618.14	S/. 618.14
Costos fijos	S/. 549,520.83	S/. 533,629.09	S/. 537,286.24

*Nota. Elaboración propia*

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

En esta tabla se muestran los resultados en costeo directo utilizando los datos obtenidos de los costos variables y costos fijos.

Tabla 195

*Estado de resultados anuales en soles.*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Venta soles	S/. 2,475,624.39	S/. 2,824,137.67	S/. 3,154,326.44
(-) Costos variables	S/. 1,327,551.78	S/. 1,357,676.37	S/. 1,445,376.87
Margen de contribución	S/. 1,148,072.61	S/. 1,466,461.30	S/. 1,708,949.57
(-) Costos fijos	S/. 549,520.83	S/. 533,629.09	S/. 537,286.24
EBIT - Utilidad operativa	S/. 598,551.78	S/. 932,832.22	S/. 1,171,663.33
(-) Gastos financieros	S/. 57,706.19	S/. 32,135.33	S/. 4,829.50
Utilidad antes de impuestos	S/. 540,845.58	S/. 900,696.89	S/. 1,166,833.83
(-) I.R. 29.5%	S/. 159,549.45	S/. 265,705.58	S/. 344,215.98
Utilidad neta	S/. 381,296.14	S/. 634,991.31	S/. 822,617.85

Nota. Elaboración propia

$$PE = \text{Costos Fijos} / (\text{P.V} - \text{C.V.U})$$

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

Tabla 196

*Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Costos fijos	S/. 549,520.83	S/. 533,629.09	S/. 537,286.24
Precio venta	S/. 4.66	S/. 5.08	S/. 5.51
Costos variables unitario	S/. 2.50	S/. 2.44	S/. 2.52
Unidades de equilibrio	254,225	202,109	180,033
Unidades vendidas	531,134	555,414	572,632
Margen de seguridad	52.14%	63.61%	68.56%

Nota. Elaboración propia

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

$$PE = \text{Costos Fijos} / (1 - (C.V. / V.V))$$

Tabla 197

*Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
	(Ago 2019 - Jul 2020)	(Ago 2020 - Jul 2021)	(Ago 2020 - Jul 2021)
Margen de contribución %	46.38%	51.93%	54.18%
Costo fijo + Gasto fijo	S/. 549,520.83	S/. 533,629.09	S/. 537,286.24
Punto de equilibrio en soles	S/. 1,184,948.72	S/. 1,027,672.54	S/. 991,706.37

*Nota.* Elaboración propia

### 9.3. Análisis de sensibilidad y de riesgo

#### 9.3.1. Variables de entrada

Son aquellas variables que sirven para el cálculo de la sensibilidad mediante la variación del Valor Actual Neto (VAN) del proyecto. Para el proyecto en curso se tomarán como variables de entrada el precio del producto y a la cantidad de unidades vendidas.

**Variables de entrada = Precio y Unidades vendidas**

#### 9.3.2. Variables de salida

La variable de salida será el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto.

Tabla 198

*Variables de salida.*

VANE	610,074.99
VANF	574,012.01
TIRE	50%
TIRF	67%
COK	23%

*Nota.* Elaboración propia

### 9.3.3. Análisis unidimensional

Este análisis se hará con la variable más sensible.

Tabla 199

*Análisis de sensibilidad con variación de precio.*

VARIABLE PRECIO DE VENTA					
Cambio Porcentual	Precio de Venta	VANE	VANF	TIRE	TIRF
15%	S/. 7.31	S/. 810,332.11	S/. 762,431.45	67%	89%
10%	S/. 6.35	S/. 704,636.61	S/. 662,983.87	58%	77%
5%	S/. 5.78	S/. 640,578.74	S/. 602,712.61	53%	70%
0%	S/. 5.50	S/. 610,074.99	S/. 574,012.01	50%	67%
-5%	S/. 5.23	S/. 579,571.24	S/. 545,311.41	48%	63%
-10%	S/. 4.70	S/. 521,614.12	S/. 490,780.27	43%	57%
-15%	S/. 4.00	S/. 443,372.00	S/. 417,163.23	37%	48%

*Nota.* Elaboración propia

Tabla 200

*Análisis de sensibilidad con variación de cantidades.*

VARIABLE DE LA DEMANDA DEL PROYECTO					
Cambio Porcentual	Precio de Venta	VANE	VANF	TIRE	TIRF
15%	610,804.10	701,586.24	660,113.81	58%	77%
10%	584,247.40	671,082.49	631,413.21	55%	73%
5%	557,690.70	640,578.74	602,712.61	53%	70%
0%	531,134.00	610,074.99	574,012.01	50%	67%
-5%	504,577.30	579,571.24	545,311.41	48%	63%
-10%	478,020.60	549,067.49	516,610.81	45%	60%
-15%	451,463.90	518,563.74	487,910.21	43%	57%

*Nota.* Elaboración propia

#### **9.3.4. Variables críticas del proyecto**

Para el proyecto en curso las variables críticas son: el precio, claramente evidenciado mediante el análisis de sensibilidad y la participación de mercado evidenciado por las ventas, ya que el tener un mercado objetivo mayor, implica mayores ventas y una mayor producción.

#### **9.3.5. Perfil de riesgo**

Después de realizar el análisis de sensibilidad tanto unidimensional, consideramos que entre los riesgos más importantes podemos indicar el incremento de la participación en el mercado por parte de los competidores, la disminución de la demanda y el aumento de precio de los ingredientes siendo en nuestro caso el más importante el surimi de anchoveta.

El análisis de riesgos nos ayuda a identificar los contratiempos que pueden afectar el desarrollo del proyecto; así como la probabilidad de ocurrencia. Es importante estar atentos y preparados para imprevistos que se puedan presentar.

## **Capítulo X: Conclusiones y recomendaciones**

### **Conclusiones**

La producción total del proyecto tiene una financiación de S/. 833,275.58, el cual se divide en un aporte propio del 57.64% siendo S/. 480,275.58 y un préstamo de 42.36% que corresponde a S/. 353,000.00.

Se demuestra que el proyecto es viable, pues da como resultado una TIR de 44%, además de un VANE de S/. 610,074.99 y un VANF de S/. 574,012.01; así mismo se estimó que la recuperación se realiza en el segundo año aproximadamente.

Se calculó 572,632 paquetes vendidos para el año 3 de Hot Fish.

Se concluye a partir del focus group realizado, que el hot dog de anchoveta tiene aceptación por parte de la persona, del nivel socioeconómico C, pues dicho nivel fue elegido público objetivo.

Se concluyó que los principales canales de distribución son los mercados tradicionales de Lima norte, ya que son los que tienen mayor presencia dentro de nuestro mercado objetivo.

Se consideró los distritos de la zona 1 y zona 2 como nuestro mercado objetivo, ya que estos tienen una mayor y se encuentran en pleno crecimiento económico.

### **Recomendaciones**

Se debe tener en cuenta que es un producto nuevo y novedoso, por ende, se recomienda registrar nuestras marcas lo más antes posible, ya que es totalmente innovador.

Mantener buenas relaciones con los proveedores para de esta manera obtener las mejores condiciones; considerando siempre la evaluación de otras alternativas, ya que la materia prima de calidad (surimi) es vital para la producción del hot dog.

Buscar nuevos canales de distribución para tener una mayor participación de mercado, así mismo ver la alternativa de diversificación de producto.

Mantener una infraestructura sofisticada para la producción, particularmente para los trabajadores que se relaciona directamente con la producción.

## Referencias

- AGRARIA (2019) En nuestro país se consume 2.5 kilos de embutidos por persona al año. Recuperado de <https://agraria.pe/noticias/en-nuestro-pais-se-consume-2-5-kilos-de-embutidos-por-person-19553>
- APEIM (2018) Niveles Socioeconómicos 2018. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2018.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. (s.f.). Índice de precios al consumidor (IPC) [estadisticas.bcrp.gob.pe]. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM05197PA/html>
- Banco Central de Reserva del Perú. (s.f.). Series anuales (5539 series). Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales>
- Banco Central de Reserva del Perú. (s.f.). Tipo de cambio nominal (37 series). Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/tipo-de-cambio-nominal>
- BBC. (2018, 26 de diciembre). Los países de América Latina que más crecerán en 2019. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-46651662>
- CEPLAN. (2019, Enero). Perú: proyecciones económicas y sociales [ceplan.gob.pe]. Recuperado de <http://www.ceplan.gob.pe/wp-content/uploads/2018/11/Per%C3%BA-proyecciones-econ%C3%B3micas-y-sociales-CEPLAN.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). América Latina y el Caribe: proyecciones de crecimiento, 2018-2019 [cepal.org]. Recuperado de [https://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/tabla\\_pib\\_balancepreliminar2018-esp.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/tabla_pib_balancepreliminar2018-esp.pdf)
- Compañía peruana de estudios de mercado y opinión pública CPI (2018). Market Report (N° 5). Lima. Recuperado de [http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr\\_poblacional\\_peru\\_201805.pdf](http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacional_peru_201805.pdf)
- Decreto Legislativo N° 1062. Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Inocuidad de los Alimentos. (2008). Perú. Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01062.pdf>
- Decreto Supremo N° 007-98-SA. Aprueban el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas. (1998). Perú. Recuperado de <https://apps.contraloria.gob.pe/pvl/files/D.S.%20007-98-SA.pdf>
- Decreto Supremo N° 034-2008-AG. Aprueban Reglamento de la Ley de Inocuidad de los Alimentos. (2008). En Diario Oficial El Peruano. 385293. Perú. Recuperado de [http://www.sanipes.gob.pe/cartadeservicio/archivos/certificaciones/normas\\_legales/ds\\_034-2008-ag.pdf](http://www.sanipes.gob.pe/cartadeservicio/archivos/certificaciones/normas_legales/ds_034-2008-ag.pdf)
- DIGESA. (s.f.). Texto Único de Procedimientos Administrativos - (TUPA): Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano. Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/expedientes/detalles.aspx?id=28>
- DIGESA. (s.f.). Texto Único de Procedimientos Administrativos - (TUPA): validación técnica oficial del plan HACCP. Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/expedientes/detalles.aspx?id=34>
- DIGESA. (s.f.). Texto Único de Procedimientos Administrativos - (TUPA): Certificado de

- Principios Generales de Higiene del Codex Alimentarius. Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/expedientes/detalles.aspx?id=53>
- El Comercio. (2018, 08 de noviembre). SUNAT: ¿Qué es una persona natural y una persona jurídica? Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/personal/sunat-ruc-persona-natural-persona-juridica-peru-noticia-575734>
- El Comercio. (2016, 19 de febrero). MINAGRI: Averigua como le ha ido al mercado de embutidos [elcomercio.pe]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/suplementos/comercial/fiambres/adlashdlkajs-1001827>
- Indecopi. (s.f.). Registro de patente de invención. Recuperado de <https://indecopi.gob.pe/web/invenciones-y-nuevas-tecnologias/registro-de-patente-de-invencion>
- INEI. (2017). Estimaciones y proyecciones de población departamental, por años calendario y edades simples 1995-2025. (Boletín N°22). Lima. Recuperado de <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib1039/index.htm>
- INEI. (2018, Junio). Perú: crecimiento y distribución de la población, 2017 2018 primeros resultados. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1530/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1530/libro.pdf)
- INEI. (2017). Perú: perfil sociodemográfico, 2017, características de la población. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf)
- INEI. (2017). Población económicamente activa. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economically-active-population/>
- INEI. (s.f.). Principales indicadores macroeconómicos. Recuperado de <https://www1.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
- IMP. (2014). Instituto Metropolitano de Planificación. Mercados mayoristas, intermedios y especializados. Recuperado de: <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib1039/index.htm>
- Istock. (2016, 11 de febrero). Contenedores de reciclaje de los residuos de colores diferentes - Ilustración de stock [istockphoto.com]. Recuperado de <https://www.istockphoto.com/mx/vector/contenedores-de-reciclaje-de-los-residuos-de-colores-diferentes-gm508877840-85482289>
- La República. (2018, 21 de febrero). Datum presenta estudio sobre “vida saludable”. Recuperado de <https://larepublica.pe/marketing/1200803-datum-presenta-estudio-sobre-vida-saludable>
- MINAGRI (2017) Boletín estadístico de Producción Agroindustrial Alimentaria. IV Trimestre. Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/boletin-estadistico-de-produccion-agroindustrial-alimentaria?limitstart=0>
- MINAGRI (2017) Boletín estadístico de Producción Agroindustrial Alimentaria. III Trimestre. Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/boletin-estadistico-de-produccion-agroindustrial-alimentaria?limitstart=0>
- MINAGRI (2017) Boletín estadístico de Producción Agroindustrial Alimentaria. II Trimestre. Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/boletin-estadistico-de-produccion-agroindustrial-alimentaria?limitstart=0>
- MINAGRI (2017) Boletín estadístico de Producción Agroindustrial Alimentaria. I Trimestre.

Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/boletin-estadistico-de-produccion-agroindustrial-alimentaria?limitstart=0>

MINAGRI (2018) Boletín estadístico mensual de Producción Agroindustrial Alimentaria. Recuperado de [http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/boletin-estadistico-mensual-el-agro-en-cifras-ene-mar-2018\\_220618\\_0.pdf](http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/boletin-estadistico-mensual-el-agro-en-cifras-ene-mar-2018_220618_0.pdf)

Municipalidad de Independencia. (s.f.). Requisitos licencia de funcionamiento: establecimientos con un área de hasta 100 m<sup>2</sup> - con ITSE básica ex – post [muniindependencia.gob.pe]. Recuperado de [http://www.muniindependencia.gob.pe/data\\_files/funcionamiento/REQUISITOS11.f](http://www.muniindependencia.gob.pe/data_files/funcionamiento/REQUISITOS11.f)

Nielsen (2016) Peruanos toman en cuenta su orgullo nacional para elegir marcas locales. Recuperado de <https://www.nielsen.com/pe/es/press-room/2016/Peruanos-toman-en-cuenta-su-orgullo-nacional-para-elegir-marcas-locales.html>

Nielsen (2016). El 49% de los peruanos sigue dietas bajas en grasa, ubicándose en el segundo lugar de Latinoamérica. Recuperado de <https://www.nielsen.com/pe/es/insights/news/2016/EI-49-por-ciento-de-los-peruanos-sigue-dietas-bajas-en-grasa.html>

PERU RETAIL (2017). Consumo de embutidos se fortalece en hogares peruanos. Recuperado de: <https://www.peru-retail.com/consumo-embutidos-hogares-peruanos/>

Resolución Ministerial N° 449-2006-MINSA. Norma Sanitaria para la aplicación del Sistema HACCP en la fabricación de Alimentos y Bebidas. (2006). Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per64139anx.pdf>

Resolución Ministerial N° 591-2008-MINSA. Aprueban Norma Sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano. (2008). En Diario Oficial El Peruano. 378827. Perú. Recuperado de [https://www.saludarequipa.gob.pe/desa/archivos/Normas\\_Legales/alimentos/RM591MINSANORMA.pdf](https://www.saludarequipa.gob.pe/desa/archivos/Normas_Legales/alimentos/RM591MINSANORMA.pdf)

SUNAFIL. (s.f.). Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://ucsp.edu.pe/wp-content/uploads/2017/04/PPT-RLE-MYPE-INPA.pdf>

SUNAFIL. (s.f.). Regímenes especiales. Recuperado de <https://www.sunafil.gob.pe/regimenes-especiales.html#iii-derecho-laborales-en-la-mype>

SUNARP. (2018). Constituye tu empresa en seis pasos. Recuperado de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>

SUNAT. (s.f.). Impuesto a la renta – porcentaje de depreciación de activos materia de arrendamiento. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

SUNAT. (s.f.). Libros obligatorios. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/libros-y-registros-vinculados-asuntos-tributarios-empresas/informacion-general-sobre-libros-y-registros-empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen laboral de la micro y pequeña empresa. Recuperado de [www.orientacion/mypes/regimenLaboral.html](http://www.orientacion/mypes/regimenLaboral.html)

SUNAT. (2018, 09 de abril). Régimen MYPE Tributario – RMT Recuperado de <http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>