



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

**SERVICIO DE ALIMENTACIÓN
“BODY FOOD EXPRESS”**

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

EVELYN DEL ROSARIO AGUAYO VIVANCO
Administración de Empresas

LESLIE LUCERO CABRERA ORTIZ
Administración de Empresas

ROSA MARIBEL ROMERO LOZANO
Contabilidad

CHRISTIAN AUGUSTO MEDINA VIGIL
Administración de Empresas

RICARDO JOSSIMAR BARDALES ROQUE
Administración de Empresas

Asesor:
César Augusto Huamán Bohórquez

Lima - Perú
2019

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	1
Capítulo I. Información General	3
1.1. Nombre de la empresa, horizonte de evaluación	3
1.1.1. Razón social.	3
1.1.2. Nombre comercial.....	3
1.1.3. Eslogan.....	3
1.1.4. Horizonte de evaluación.....	3
1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.....	3
1.3. Definición del negocio y modelo CANVAS	3
1.4. Descripción del producto.....	5
1.5. Oportunidades de negocio	5
1.6. Estrategia genérica de la empresa.....	6
Capítulo II. Análisis del Entorno	7
2.1. Análisis del macro entorno	7
2.1.1. Del país (últimos 5 años).	7
2.1.1.1. <i>Capital, ciudades importantes, superficie, número de habitantes.</i>	7
2.1.1.2. <i>Tasa de crecimiento de la población, ingreso per cápita, población económicamente activa.</i>	7
2.1.1.3. <i>Balanza Comercial: importaciones y exportaciones.</i>	9
2.1.1.4. <i>Producto bruto interno, tasa de inflación, tasa de interés, tipo de cambio, riesgo país.</i>	10
2.1.1.5. <i>Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.</i>	14
2.1.1.6. <i>Análisis PESTEL.</i>	14
2.1.2. Del sector (últimos 5 años).	19
2.1.2.1. <i>Mercado internacional.</i>	19
2.1.2.2. <i>Mercado del consumidor.</i>	20
2.1.2.3. <i>Mercado de proveedores.</i>	21
2.1.2.4. <i>Mercado competidor.</i>	21
2.1.2.5. <i>Mercado distribuidor.</i>	22
2.1.2.6. <i>Leyes o reglamentos del sector vinculados al proyecto.</i>	22
2.2. Análisis del micro entorno	24
2.2.1. Competidores actuales: nivel de competitividad.....	24
2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes.....	29
2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores	29
2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.	30

2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada.....	30
Capítulo III. Plan Estratégico.....	32
3.1. Visión y misión de la empresa.....	32
3.1.1. Visión.....	32
3.1.2. Misión.....	32
3.2. Análisis FODA.....	32
3.2.1. FODA.....	33
3.2.2. FODA Cruzado	38
3.3. Objetivos.....	40
3.3.1. Objetivo General.....	40
3.3.2. Objetivos Específicos.....	40
Capítulo IV. Estudio de Mercado.....	41
4.1. Investigación de mercado	41
4.1.1. Criterios de segmentación.....	41
4.1.1.1. <i>Segmentación Demográfica</i>	41
4.1.1.2. <i>Segmentación Socioeconómica</i>	41
4.1.1.3. <i>Segmentación Geográfica</i>	42
4.1.1.4. <i>Segmentación Psicográfica</i>	42
4.1.2. Marco muestral.....	43
4.1.3. Entrevistas a profundidad.....	44
4.1.4. Focus Group.....	48
4.1.5. Encuestas.....	49
4.2. Demanda y oferta	67
4.2.1. Estimación del mercado potencial.....	67
4.2.2. Estimación del mercado disponible.....	70
4.2.3. Estimación del mercado efectivo.....	71
4.2.4. Estimación del mercado objetivo.....	73
4.2.5. Frecuencia de compra	73
4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.....	74
4.2.7. Estacionalidad	75
4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado.....	76
4.3. Mezcla de marketing.....	80
4.3.1. Producto.....	80
4.3.2. Precio	87
4.3.3. Plaza.....	88
4.3.4. Promoción.....	89

Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional	91
5.1. Estudio legal	91
5.1.1. Forma societaria.	91
5.1.2. Registro de marcas y patentes.....	93
5.1.3. Licencias y autorizaciones.	96
5.1.4. Legislación laboral.	97
5.1.5. Legislación tributaria.	98
5.1.6. Otros aspectos legales.....	100
5.1.7. Resumen del capítulo.	102
5.2. Estudio organizacional.....	105
5.2.1. Organigrama funcional.....	105
5.2.2. Servicios tercerizados.....	105
5.2.3. Descripción de puesto de trabajo.....	106
5.2.4. Aspectos Laborales	120
Capítulo VI. Estudio Técnico.....	126
6.1. Tamaño del Proyecto.....	126
6.1.1. Capacidad instalada.	126
6.1.2. Capacidad utilizada.....	126
6.1.3. Capacidad máxima.	127
6.2. Procesos.....	127
6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.	127
6.2.2. Programa de producción.....	129
6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos.....	137
6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos.....	142
6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa.	151
6.3. Tecnología para el proceso.....	152
6.3.1. Maquinarias.	152
6.3.2. Herramientas y útiles de limpieza.	153
6.3.3. Mobiliario.	155
6.3.4. Útiles de oficina.....	156
6.3.5. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....	157
6.3.6. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.	157
6.3.7. Programa de compras posteriores.	158
6.4. Localización	159
6.4.1. Macro localización.	159
6.4.2. Micro localización.....	160

6.4.3. Gastos de adecuación.	163
6.4.4. Gastos de servicios.....	163
6.4.5. Plano del centro de operaciones.	164
6.4.6. Descripción del centro de operaciones.	166
6.5. Responsabilidad social frente al entorno.....	166
6.5.1. Impacto ambiental.....	166
6.5.2. Con los trabajadores.....	167
6.5.3. Con la comunidad.....	168
Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero.....	169
7.1. Inversiones	169
7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.	169
7.1.2. Inversión en activo intangible.....	170
7.1.3. Inversión en gastos pre operativos.....	172
7.1.4. Inversión en inventarios iniciales.....	176
7.1.5. Inversión en capital de trabajo.	177
7.1.6. Liquidación del IGV.....	178
7.1.7. Resumen de estructura de inversiones.....	179
7.2. Financiamiento.....	179
7.2.1. Estructura de financiamiento.....	179
7.2.2. Financiamiento del activo fijo.	181
7.3. Ingresos anuales.....	183
7.3.1. Ingresos por ventas.	183
7.3.2. Recuperación del capital de trabajo.	184
7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo.....	185
7.4. Costos y gastos anuales	186
7.4.1. Egresos desembolsables.....	186
7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.....	186
7.4.1.2. Presupuesto de mano de obra directa.....	190
7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.....	192
7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.....	194
7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.....	195
7.4.2. Egresos no desembolsables.....	196
7.4.2.1. Depreciación.....	196
7.4.2.2. Amortización.....	197
7.4.2.3. Gasto por activo fijo no depreciable.....	199
7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.....	202

7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.....	208
Capítulo VIII. Estados Financieros Proyectados	215
8.1. Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja	215
8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros	215
8.3. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal	217
8.4. Flujo de caja operativo	218
8.5. Flujo de capital.....	219
8.6. Flujo de caja económico	220
8.7. Flujo del servicio de la deuda.....	220
8.8. Flujo de caja financiero	221
Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera.....	222
9.1. Cálculo de la tasa de descuento	222
9.1.1. Costos de oportunidad (K_e).....	222
9.1.1.1. <i>Cálculo del CAPM</i>	222
9.1.1.2. <i>Cálculo del COK propio</i>	223
9.1.2. Costo promedio ponderado de capital ($Wacc$).....	223
9.2. Evaluación económica financiera.....	224
9.2.1. Indicadores de rentabilidad.....	224
9.2.1.1. <i>VANE y VANF</i>	225
9.2.1.2. <i>TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF</i>	225
9.2.1.3. <i>Periodo de recuperación descontado</i>	225
9.2.1.4. <i>Análisis beneficio/Costo (B/C)</i>	226
9.2.2. Análisis del punto de equilibrio.....	227
9.2.2.1. <i>Costos variables</i>	227
9.2.2.2. <i>Costos fijos</i>	227
9.2.2.3. <i>Estado de resultados (costeo directo)</i>	227
9.2.2.4. <i>Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades</i>	228
9.2.2.5. <i>Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles</i>	228
9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo.....	229
9.3.1. Variables de entrada.....	229
9.3.2. Variables de salida.....	229
9.3.3. Análisis unidimensional.....	229
9.3.4. Análisis multidimensional.....	230
9.3.5. Variables críticas del proyecto.....	231
9.3.6. Perfil de riesgo.....	231
Conclusiones	232

Recomendaciones	233
Referencias	234

Índice de tablas

Tabla 1. Modelo CANVAS.....	4
Tabla 2. Perú: población censada, omitida y total según censos 1940 – 2017.....	7
Tabla 3. Perú: población económicamente activa, según ámbito geográfico 2007, 2016 y 2017	9
Tabla 4. Balanza Comercial	9
Tabla 5. Perú: oferta y demanda global trimestral.....	10
Tabla 6. Perú: Producto Bruto Interno.....	11
Tabla 7. Variación del porcentaje de tasa de interés en los últimos meses del 2019	12
Tabla 8. Tipo de Cambio (Dólares a Soles) durante el 2019 y expectativas para años siguientes	12
Tabla 9. Proveedores.....	21
Tabla 10. Proveedores de envases biodegradables.....	21
Tabla 11. Competidores.....	22
Tabla 12. Matriz de factores externos (MEFE)	35
Tabla 13. Matriz de factores internos (MEFI)	36
Tabla 14. Matriz de perfil competitivo (MPC).....	37
Tabla 15. FODA.....	38
Tabla 16. Promedio ponderado efectivo.....	39
Tabla 17. Población por rango de edades en Lima Metropolitana.....	41
Tabla 18. Niveles Socioeconómicos de Lima	41
Tabla 19. Población según distritos en Lima Metropolitana.....	42
Tabla 20. Número de encuestas a realizar por zonas en Lima Metropolitana	43
Tabla 21. Resumen de Focus Group	48
Tabla 22. Pregunta 1: Edad	49
Tabla 23. Pregunta 2: En qué distrito labora	50
Tabla 24. Pregunta 3: Género.....	51
Tabla 25. Pregunta 4: Rango de los ingresos mensuales	52
Tabla 26. Pregunta 5: Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos	52
Tabla 27. Pregunta 6: Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud.....	53
Tabla 28. Pregunta 7: Cuál es su problema de salud.....	54
Tabla 29. Pregunta 8: Su alimentación diaria se basa en comida saludable	55
Tabla 30. Pregunta 9: En caso que su respuesta a la pregunta anterior haya sido No, indicar el motivo:.....	55

Tabla 31. Pregunta 10: Cuál es el factor más importante que determinaría su tipo de almuerzo preferido	56
Tabla 32. Pregunta 11: Cuánto gasta en promedio en su almuerzo diario	57
Tabla 33. Pregunta 12: De acuerdo a la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés?	58
Tabla 34. Pregunta 13: Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas delivery.....	59
Tabla 35. Pregunta 14: Cuál sería su horario de reparto de preferencia	60
Tabla 36. Pregunta 15: Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery	61
Tabla 37. Pregunta 16: En qué fechas del año consumiría nuestras dietas delivery	62
Tabla 38. Pregunta 17: Cuál sería la forma de pedido más usada que utilizaría	63
Tabla 39. Pregunta 18: Cuál es su medio de reparto preferido	64
Tabla 40. Pregunta 19: Qué tipo de pago preferiría utilizar	65
Tabla 41. Pregunta 20: Qué servicios adicionales le gustaría recibir.....	66
Tabla 42. Pregunta 21: Qué servicios adicionales le gustaría recibir.....	67
Tabla 43. Mercado Potencial según zona 6 y 7 de Lima Metropolitana	68
Tabla 44. Mercado Potencial según zona 6 y 7 de Lima Metropolitana según encuesta .	68
Tabla 45. Tasa de crecimiento según población	69
Tabla 46. Mercado Potencial 2020 – 2024.....	69
Tabla 47. Pregunta 5	70
Tabla 48. Pregunta 6	70
Tabla 49. Pregunta 8	70
Tabla 50. Mercado disponible en personas 2020 - 2024.....	71
Tabla 51. Mercado Potencial y Disponible 2020 - 2024	71
Tabla 52. Pregunta 15	72
Tabla 53. Mercado Efectivo 2020 - 2024.....	72
Tabla 54. Mercado Efectivo 2020 - 2024.....	72
Tabla 55. Tasas de crecimiento del mercado objetivo 2020 - 2024.....	73
Tabla 56. Total mercado objetivo en personas 2020 - 2024.....	73
Tabla 57. Pregunta 13	73
Tabla 58. Frecuencia de compra.....	74
Tabla 59. Cuantificación de la demanda 2020 - 2024	74
Tabla 60. Pregunta 16	75
Tabla 61. Estacionalidad Trimestral 2020 - 2024	75
Tabla 62. Programa de Ventas de Body Food Express 2020.....	76

Tabla 63. Programa de Ventas de BodyFood Express 2021	76
Tabla 64. Programa de Ventas de BodyFood Express 2022	77
Tabla 65. Programa de Ventas de Body Food Express 2023	77
Tabla 66. Programa de Ventas de BodyFood Express 2024	78
Tabla 67. Programa de Ventas totales de BodyFood Express 2020 - 2024	78
Tabla 68. Pregunta 14	79
Tabla 69. Precio.....	79
Tabla 70. Programa de Ventas valorizado de BodyFood Express 2020 - 2024.....	79
Tabla 71. Target	80
Tabla 72. Propuesta de precio	87
Tabla 73. Propuesta de plaza	88
Tabla 74. Propuesta de plaza	89
Tabla 75. Distribución de las acciones de la empresa.....	92
Tabla 76. Boletín de SUNAT – Formalización de Negocios y Empresas.....	92
Tabla 77. Costeo de la Constitución de la Empresa	93
Tabla 78. Valorización de registro de marca	96
Tabla 79. Valorización de licencias y autorizaciones.....	97
Tabla 80. Valorización del régimen laboral	98
Tabla 81. Determinación del impuesto a la renta e impuesto general a las ventas.....	99
Tabla 82. Libros contables según ingresos netos anuales	99
Tabla 83. Valoración de impuestos	100
Tabla 84. Base legal en registro sanitario de alimentos	100
Tabla 85. Dirección general de salud ambiental e inocuidad alimentaria	102
Tabla 86. Valoración de instalación de letreros.....	102
Tabla 87. Resumen de valorización de todos los puntos anteriores.....	102
Tabla 88. Programa de Gantt.....	104
Tabla 89. Gerente General	106
Tabla 90. Asistente de gerencia.....	107
Tabla 91. Jefe de operaciones.....	108
Tabla 92. Supervisor de producción y de calidad.....	109
Tabla 93. Supervisor de logística	110
Tabla 94. Supervisor de distribución	111
Tabla 95. Chef	112
Tabla 96. Ayudante de cocina.....	113
Tabla 97. Nutricionista	114
Tabla 98. Jefe comercial.....	115

Tabla 99. Ejecutivo de ventas	116
Tabla 100. Contabilidad	117
Tabla 101. Seguridad.....	118
Tabla 102. Servicio delivery	119
Tabla 103. Community manager	120
Tabla 104. Planilla del personal 2019	122
Tabla 105. Planilla del personal 2020	122
Tabla 106. Planilla del personal 2021	123
Tabla 107. Planilla del personal 2022	123
Tabla 108. Planilla del personal 2023	124
Tabla 109. Planilla del personal 2024	124
Tabla 110. Cuadro del total de gastos por servicios tercerizados.....	125
Tabla 111. Horario de trabajo	125
Tabla 112. Capacidad instalada.....	126
Tabla 113. Unidades a producir 2020 - 2024	126
Tabla 114. % Capacidad utilizada 2020 - 2024	127
Tabla 115. Capacidad máxima.....	127
Tabla 116. Programa de producción Body Food Express 2019 - 2020.....	129
Tabla 117. Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2020.....	129
Tabla 118. Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2020	130
Tabla 119. Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2020	130
Tabla 120. Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2021	131
Tabla 121. Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2021	131
Tabla 122. Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2021	132
Tabla 123. Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2022.....	132
Tabla 124. Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2022	133
Tabla 125. Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2022	133
Tabla 126. Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2023.....	134
Tabla 127. Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2023	134
Tabla 128. Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2023	135
Tabla 129. Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2024.....	135
Tabla 130. Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2024	136
Tabla 131. Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2024	136
Tabla 132. Resumen del programa de producción.....	137
Tabla 133. Recetario plan aumenta opción 1	137
Tabla 134. Recetario plan aumenta opción 2.....	138

Tabla 135. Recetario plan aumenta opción 3	138
Tabla 136. Recetario plan adelgaza opción 1	139
Tabla 137. Recetario plan adelgaza opción 2	139
Tabla 138. Recetario plan adelgaza opción 3	140
Tabla 139. Recetario plan sigue así opción 1	140
Tabla 140. Recetario plan sigue así opción 2.....	141
Tabla 141. Recetario plan sigue así opción 3.....	141
Tabla 142. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 1 (unidades)	142
Tabla 143. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 2 (unidades)	142
Tabla 144. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 3 (unidades)	143
Tabla 145. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 1 – 2020 (unidades).....	143
Tabla 146. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 2 – 2020 (unidades).....	144
Tabla 147. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 3 – 2020 (unidades).....	144
Tabla 148. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 1 – 2020 (unidades).....	145
Tabla 149. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 2 – 2020 (unidades).....	145
Tabla 150. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 3 – 2020 (unidades).....	146
Tabla 151. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 1 – 2020 (importe en soles)	146
Tabla 152. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 2 – 2020 (importe en soles)	147
Tabla 153. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 3 – 2020 (importe en soles)	147
Tabla 154. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 1 – 2020 (importe en soles)	148
Tabla 155. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 2 – 2020 (importe en soles)	148

Tabla 156. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 3 – 2020 (importe en soles)	149
Tabla 157. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 1 – 2020 (importe en soles)	149
Tabla 158. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 2 – 2020 (importe en soles)	150
Tabla 159. Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 3 – 2020 (importe en soles)	150
Tabla 160. Plan de producción anual	151
Tabla 161. Proceso de preparación de un plato o comida	151
Tabla 162. Horas hombre requeridas	151
Tabla 163. Horas hombre efectivas laboradas por persona al día	151
Tabla 164. Centro de operaciones	151
Tabla 165. Requerimientos de equipos de producción	152
Tabla 166. Equipos de oficina	152
Tabla 167. Equipos de ventas	152
Tabla 168. Herramientas y utensilios	153
Tabla 169. Útiles de limpieza	154
Tabla 170. Mobiliario de oficina	155
Tabla 171. Mobiliarios de oficina del área de ventas	155
Tabla 172. Útiles de oficina	156
Tabla 173. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos	157
Tabla 174. Programa de mantenimiento de equipos	157
Tabla 175. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso	157
Tabla 176. Programa de reposición de útiles de oficina	158
Tabla 177. Distritos evaluados	160
Tabla 178. Distritos evaluados	161
Tabla 179. Gastos de adecuación	163
Tabla 180. Gastos de servicios	163
Tabla 181. Inversión en activos fijos depreciables (importe en soles)	169
Tabla 182. Resumen de la depreciación anual (importe en soles)	170
Tabla 183. Inversión en activos intangibles (importe en soles)	170
Tabla 184. Amortización anual por áreas (importe en soles)	171
Tabla 185. Resumen de amortización (importe en soles)	172
Tabla 186. Gastos pre operativos (importe en soles)	172
Tabla 187. Bienes no depreciables (importe en soles)	173

Tabla 188. Inversión en inventarios iniciales (importe en soles).....	176
Tabla 189. Inversión en capital de trabajo mes 1 – mes 12 (importe en soles)	177
Tabla 190. Método del déficit acumulado (importe en soles).....	178
Tabla 191. Liquidación del IGV Dic. 2019 – Dic. 2020 (importe en soles)	178
Tabla 192. Resumen de Inversiones (importe en soles).....	179
Tabla 193. Estructura de Financiamiento (importe en soles).....	180
Tabla 194. Porcentaje de financiamiento (importe en soles)	180
Tabla 195. Aporte de los socios (importe en soles).....	180
Tabla 196. Financiamiento del activo fijo	181
Tabla 197. Cronograma de pagos del activo fijo	181
Tabla 198. Financiamiento de la deuda del activo fijo	183
Tabla 199. Ingreso por ventas valorizado 2020 - 2024.....	183
Tabla 200. Ingresos (importe en soles).....	184
Tabla 201. Recuperación de capital de trabajo (importe en soles)	184
Tabla 202. Valor de Desecho Neto del Activo Fijo (importe en soles)	185
Tabla 203. Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 1, 2020 - 2024	186
Tabla 204. Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 2, 2020 - 2024	186
Tabla 205. Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 3, 2020 - 2024	187
Tabla 206. Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 1, 2020 - 2024	187
Tabla 207. Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 2, 2020 - 2024	188
Tabla 208. Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 3, 2020 - 2024	188
Tabla 209. Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 1, 2020 - 2024	189
Tabla 210. Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 2, 2020 - 2024	189
Tabla 211. Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 3, 2020 - 2024	190
Tabla 212. Resumen del presupuesto de materias primas e insumos 2020 - 2024.....	190
Tabla 213. Planilla 2019.....	190
Tabla 214. Planilla 2020.....	190

Tabla 215. Planilla 2021.....	191
Tabla 216. Planilla 2022.....	191
Tabla 217. Planilla 2023.....	191
Tabla 218. Planilla 2024.....	191
Tabla 219. Mano de obra directa 2019 - 2024.....	192
Tabla 220. Presupuesto de mano de obra directa 2019 - 2024.....	192
Tabla 221. Presupuesto de Costos Indirectos (importe en soles).....	192
Tabla 222. Presupuestos de Gastos de Administración (importe en soles)	194
Tabla 223. Gastos de Ventas (importe en soles)	195
Tabla 224. Depreciación	196
Tabla 225. Depreciación 2020 – 2024.....	196
Tabla 226. Amortización de intangibles.....	197
Tabla 227. Amortización de intangibles 2020 – 2024.....	198
Tabla 228. Amortización de gastos pre-operativos.....	198
Tabla 229. Resumen de amortización de gastos pre-operativos 2020 – 2024	199
Tabla 230. Activos fijos no depreciables (importe en soles)	199
Tabla 231. Costo de producción unitario de plan aumenta opción 1 (importe en soles) 202	
Tabla 232. Precio de venta al canal de plan aumenta opción 1	203
Tabla 233. Costo de producción unitario de plan aumenta opción 2 (importe en soles) 203	
Tabla 234. Precio de venta al canal de plan aumenta opción 2	204
Tabla 235. Costo de producción unitario de plan aumenta opción 3 (importe en soles) 204	
Tabla 236. Precio de venta al canal de plan aumenta opción 3	204
Tabla 237. Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 1 (importe en soles) 205	
Tabla 238. Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 1	205
Tabla 239. Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 2 (importe en soles) 205	
Tabla 240. Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 2	206
Tabla 241. Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 3 (importe en soles) 206	
Tabla 242. Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 3	206
Tabla 243. Costo de producción unitario de plan sigue así opción 1 (importe en soles) 207	
Tabla 244. Precio de venta al canal de plan sigue así opción 1	207
Tabla 245. Costo de producción unitario de plan sigue así opción 2 (importe en soles) 207	
Tabla 246. Precio de venta al canal de plan sigue así opción 2	208
Tabla 247. Costo de producción unitario de plan sigue así opción 3 (importe en soles) 208	
Tabla 248. Precio de venta al canal de plan sigue así opción 3	208
Tabla 249. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 1	209
Tabla 250. Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 1 en %.....	209

Tabla 251. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 2	209
Tabla 252. Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 2 en %.....	210
Tabla 253. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 3	210
Tabla 254. Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 3 en %.....	210
Tabla 255. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 1	211
Tabla 256. Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 1 en %	211
Tabla 257. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 2	211
Tabla 258. Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 2 en %	212
Tabla 259. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 3	212
Tabla 260. Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 3 en %	212
Tabla 261. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 1	213
Tabla 262. Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 1 en %	213
Tabla 263. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 2	213
Tabla 264. Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 2 en %	214
Tabla 265. Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 3	214
Tabla 266. Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 3 en %	214
Tabla 267. Utilidad operativa (importe en soles)	215
Tabla 268. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros (importe en soles) .	216
Tabla 269. Utilidad operativa y UIT (importe en soles)	217
Tabla 270. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal (importe en soles)	217
Tabla 271. Flujo de Caja Operativo (importe en soles)	218
Tabla 272. Liquidación Del IGV anual (importe en soles).....	219
Tabla 273. Flujo de capital (importe en soles).....	220
Tabla 274. Flujo de caja económico (importe en soles).....	220
Tabla 275. Flujo del servicio de la deuda (importe en soles)	221
Tabla 276. Flujo de caja financiero (importe en soles)	221
Tabla 277. Cálculo de CAPM.....	222
Tabla 278. Cálculo COK ponderado	223
Tabla 279. Costo neto de la deuda	224
Tabla 280. Costo promedio ponderado de capital (WACC)	224
Tabla 281. Indicadores de rentabilidad	224
Tabla 282. VANE y VANF	225
Tabla 283. TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF	225
Tabla 284. Periodo de Recuperación descontado Económico	225
Tabla 285. Periodo de Recuperación descontado Financiero	226

Tabla 286. Relación Beneficio/Costo	226
Tabla 287. Costos Variables (importe en soles)	227
Tabla 288. Costos Fijos (importe en soles)	227
Tabla 289. Estado de Resultados Costeo Directo 2020 - 2024 (importe en soles)	227
Tabla 290. Punto de equilibrio (unidades)	228
Tabla 291. Punto de equilibrio (en soles)	228
Tabla 292. Variables de salida	229
Tabla 293. Análisis de Sensibilidad de la demanda (importe en soles)	230
Tabla 294. Análisis de Sensibilidad del Precio (importe en soles)	230
Tabla 295. Análisis multidimensional	230
Tabla 296. Viabilidad del proyecto	231
Tabla 297. Variables críticas del proyecto	231

Índice de figuras

Figura 1. Tipos de ensaladas. Adaptado de “22 recetas de ensaladas fáciles y ricas para el verano”, por Bonilla, M., 2015.	5
Figura 2. Semáforo en los alimentos. Adaptado de “Octógonos de advertencia ¿Qué son y por qué su uso divide a las entidades del Estado?”, por Izquierdo, J., 2020.....	6
Figura 3. Perú: evolución del ingreso real promedio per cápita mensual 2007 – 2016. Adaptado de “Evolución del gasto e ingreso”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016a.	8
Figura 4. Perú: evolución del riesgo país. Adaptado de “Entono macroeconómico”, por la Cámara de Comercio de Lima, 2019.....	13
Figura 5. Producto Bruto Interno. Adaptado de “Producto Bruto Interno Trimestral”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019f.	16
Figura 6. Evolución mensual de la actividad de restaurantes 2017 – 2019. Adaptado de “Actividades económicas”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019e.	16
Figura 7. Índice mensual de la producción del sector restaurantes 2016 – 2019. Adaptado de “Sector restaurantes”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019g. ..	17
Figura 8. Variedad de platos. Adaptado de “Alimentación saludable”, por Gonzales, T., 2019.	25
Figura 9. Delimás – Competidor. Adaptado de “Comidas saludables”, por Front Consulting International, 2019.	26
Figura 10. Get Up – Competidor. Adaptado de “Delicious life”, por Get up, 2019.....	27
Figura 11. Green Press – Competidor. Adaptado de “Paquete de platos fit”, por Green Press, 2019.....	28
Figura 12. Dietas gourmet – Competidor. Adaptado de “Dieta para perder peso”, por Dietas gourmet, 2019.....	29
Figura 13. Perfil nutricional. Adaptado de “Perfil nutricional”, por Fabozzi, A., 2019.....	33
Figura 14. Matriz de interna externa (MIE). Elaboración propia	39
Figura 15. Fórmula para encuesta. Elaboración propia.....	43
Figura 16. Pregunta 1: Edad. Elaboración propia.....	50
Figura 17. Pregunta 2: En qué distrito labora. Elaboración propia.....	51
Figura 18. Pregunta 3: Género. Elaboración propia	52
Figura 19. Pregunta 4: Rango de ingresos mensuales. Elaboración propia	52
Figura 20. Pregunta 5: Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos. Elaboración propia.....	53
Figura 21. Pregunta 6: Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud. Elaboración propia.....	54

Figura 22. Pregunta 7:Cuál es su problema de salud. Elaboración propia	54
Figura 23. Pregunta 8: Su alimentación diaria se basa en comida saludable. Elaboración propia.....	55
Figura 24. Pregunta 9: En caso de que su respuesta a la pregunta anterior haya sido No, indicar el motivo. Elaboración propia	56
Figura 25. Pregunta 10:Cuál es el factor más importante que determinaría su tipo de almuerzo preferido. Elaboración propia.....	57
Figura 26. Pregunta 11: Cuánto gasta en promedio en su almuerzo diario. Elaboración propia.....	58
Figura 27. Pregunta 12: De acuerdo a la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés? Elaboración propia	59
Figura 28. Pregunta 13: ¿Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas delivery? Elaboración propia.....	60
Figura 29. Pregunta 14:Cuál sería su horario de reparto de preferencia. Elaboración propia.....	61
Figura 30. Pregunta 15: Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery. Elaboración propia.....	62
Figura 31. Pregunta 16: En que fechas del año consumiría nuestras dietas delivery. Elaboración propia	63
Figura 32. Pregunta 17:Cuál sería la forma de pedido más usada que utilizaría. Elaboración propia	64
Figura 33. Pregunta 18:Cuál es su medio de reparto preferido. Elaboración propia.....	65
Figura 34. Pregunta 19: Qué tipo de pago preferiría utilizar. Elaboración propia.....	65
Figura 35. Pregunta 20: Qué servicios adicionales le gustaría recibir. Elaboración propia	66
Figura 36. Pregunta 20: Por qué tipo de plan optaría. Elaboración propia	67
Figura 37. Productos por ofrecer. Elaboración propia	81
Figura 38. Aumento de masa muscular. Adaptado de “Cómo aumentar masa muscular: guía 2019”, por el Sarmiento, I., 2019.....	81
Figura 39. Opción 1. Elaboración propia	82
Figura 40. Opción 2. Elaboración propia	82
Figura 41. Opción 3. Elaboración propia	82
Figura 42. Reducción de grasa corporal. Adaptado de “Planes para reducir la grasa corporal”, por Jara, H., 2019.....	83
Figura 43. Opción 1 – plan adelgaza. Elaboración propia	83
Figura 44. Opción 2 – plan adelgaza. Elaboración propia	83

Figura 45. Opción 3 – plan adelgaza. Elaboración propia	84
Figura 46. Opción 1 – plan sigue así. Elaboración propia	84
Figura 47. Opción 2 – plan sigue así. Elaboración propia	84
Figura 48. Opción 3 – plan sigue así. Elaboración propia	85
Figura 49. Asesorías con nutricionista. Adaptado de “Nutricionista médico con las frutas y hortalizas, la alimentación saludable”, por Castañeda, J., 2019.....	85
Figura 50. Delivery. Adaptado de “Repartidor en moto”, por Clipart logo, 2019.....	86
Figura 51. Empaque. Elaboración propia	86
Figura 52. Pregunta de encuesta. Elaboración propia.....	88
Figura 53. Redes sociales. Elaboración propia	89
Figura 54. Logo de Body Food. Elaboración propia	94
Figura 55. Organigrama de la empresa. Elaboración propia	105
Figura 56. Forma de contratación y régimen laboral. Elaboración propia.....	121
Figura 57. Personal externo. Elaboración propia	121
Figura 58. Diagrama de flujo de operaciones. Elaboración propia	127
Figura 59. Proceso de elaboración del plato. Elaboración propia.....	128
Figura 60. Distrito de San Miguel. Adaptado de “Ubicación del Distrito de San Miguel”, por Google Maps, 2019d.....	159
Figura 61. Distrito de Magdalena del Mar. Adaptado de “Ubicación del Distrito de Magdalena del Mar”, por Google Maps, 2019b.	159
Figura 62. Distrito de Miraflores Adaptado de “Ubicación del Distrito de Miraflores”, por Google Maps, 2019c.....	160
Figura 63. Zona elegida – San Miguel. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.....	161
Figura 64. Inmueble foto 1. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.	162
Figura 65. Inmueble foto 2. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.	162
Figura 66. Plano del centro de operaciones primer nivel. Elaboración propia	164
Figura 67. Plano del centro de operaciones segundo nivel. Elaboración propia.....	165
Figura 68. Resumen de inversiones. Elaboración propia	179
Figura 69. Estructura de financiamiento. Elaboración propia	180

Resumen Ejecutivo

Este proyecto nace motivado por la tendencia y necesidad de las personas por alimentarse en base a una dieta saludable. Hemos identificado que esa tendencia se está convirtiendo en una cultura para muchas personas por lo que nuestra idea de negocio está enfocada a satisfacer la necesidad de estas personas que se convertirán en nuestro público objetivo.

Body Food Express es una empresa que tendrá como servicio principal la venta de menús saludables, en formato delivery con diseño de platos exclusivos que cambiarán de ver la comida saludable. Adicionalmente como propuesta de valor ofreceremos a nuestros clientes una asesoría nutricional gratuita y un acompañamiento para el logro de los objetivos que enmarcará nuestra estrategia de diferenciación frente a nuestra competencia.

Debido al crecimiento del mercado de consumidores electrónicos Body Food Express se ha enfocado en realizar sus ventas a través de una plataforma virtual y el contacto a través de las redes sociales, lo que será la base de nuestra estrategia de penetración del mercado.

En los capítulos siguientes detallaremos los objetivos planteados y desarrollo del Proyecto demostrando su factibilidad y rentabilidad. Estableceremos los porcentajes del capital de trabajo y deuda que generen mayor rentabilidad para el Proyecto. Asimismo, determinaremos las variables con mayor sensibilidad a la variación y cómo éstas afectarían a la rentabilidad del Proyecto.

Nuestro Proyecto está enfocado a atender la demanda de distritos de la Zona 6 y 7 de Lima Metropolitana de los cuales se ha seleccionado a: Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel, Miraflores y San Isidro. De esta población se ha considerado segmentar a los hombres y mujeres de 18 a 55 años de NSE A y B, con estilos de vida moderno y sofisticado. Sobre la base esta segmentación se realizó el estudio de mercado para establecer nuestro mercado objetivo, teniendo en cuenta un análisis FODA para el establecimiento de las estrategias que aplicaremos en el desarrollo de este Proyecto.

Se ha establecido realizar una estrategia de Marketing la cual será encargada a un experto Community Manager para la administración de las redes sociales en las que se tenga contacto con el cliente directo.

Respecto al aspecto legal se realizó un estudio que comprendía establecer todas las licencias y permisos requeridos para la puesta en marcha del Proyecto, así como

definir la forma societaria de la empresa y los regímenes laborales y tributarios que beneficien el desarrollo de la pequeña empresa teniendo en cuenta la normativa vigente de nuestro país.

Sobre la parte organizacional se definió la estructura del organigrama y los puestos, perfiles y funciones de todo el personal colaborador de Body Food Express.

Dentro del estudio económico y financiero se determinó que la inversión inicial será de S/. 287,175.67 incluido IGV de los cuales el 84% será asumido con capital propio y el 16% con deuda financiado por un préstamo bancario.

Finalmente, en el último capítulo se demuestra la viabilidad del Proyecto, mediante el cálculo del VANE y la TIRME, siendo el valor actual neto económico (VANE) de S/. 698,028.63 y la tasa interna de retorno económica (TIRME) de 59.07%

Capítulo I. Información General

1.1. Nombre de la empresa, horizonte de evaluación

1.1.1. Razón social.

Body Food Express SAC

1.1.2. Nombre comercial.

“Body Food Express”

1.1.3. Eslogan.

“Tu logro nuestro objetivo”

1.1.4. Horizonte de evaluación.

Este proyecto se ha denominado “Body Food Express” que será un negocio que brindará servicio de alimentación saludable en formato express, cuyo horizonte de evaluación es de 5 años, siendo como base el año 2019.

1.2. Actividad económica, código CIU, partida arancelaria

Body Food Express SAC se dedica a brindar el servicio de alimentación. Su código de clasificación industrial es de CIU 5610 Actividades de restaurantes y servicio móvil de comida

1.3. Definición del negocio y modelo CANVAS

Body Food Express es una empresa dedicada y comprometida al 100% con el bienestar de nuestros clientes, ayudándolos a lograr sus objetivos personales alimenticios, con un valor agregado de crear conciencia en una alimentación nutricionalmente variada y saludable.

Este concepto nos permite ofrecer a nuestros clientes, alternativas de menú rico, variado y con las porciones calóricas adaptadas a la necesidad de cada persona en el lugar que se encuentren.

Tabla 1.

Modelo CANVAS

Socios clave	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de mercado
<ul style="list-style-type: none"> • Chef. • Nutricionista. • Community Manager. • GLOVO, RAPPI, UBER EATS. • Digesa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de calidad en la selección de insumos. • Capacitación en salubridad de nuestro personal. • Servicio al cliente. • Elaboración de la tabla calórica de nuestro menú. • Desarrollo de página web 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer una alimentación 100% saludable, orientada a los objetivos de salud de cada persona. • Comida de calidad en formato express de entrega personalizada. • Comida variada con valor nutricional. • Seguimiento alimenticio personalizado. • Tipos de opciones saludables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio Express. • Calidad de productos y servicios. • Retención de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hombres y mujeres entre 18 y 55 años y que puedan acogerse al presupuesto de una dieta saludable. • Deportistas y personas de Lima Metropolitana que busquen opciones de almuerzo. • Personas que deseen cambiar su estilo de vida alimenticio impactado por la tendencia de los Juegos Panamericanos.
	<p style="text-align: center;">Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema de información por WEB • Empaque biodegradable. • Personal capacitado. 		<p style="text-align: center;">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distribución Delivery • Redes Sociales • WhatsApp • Página WEB • Llamada Telefónica 	
	<p style="text-align: center;">Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos de Certificación de Registro Sanitario. • Diseño de página web. • Publicidad y Marketing. Empaques Biodegradables. 		<p style="text-align: center;">Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contado (Contra entrega). • Tarjetas de crédito y débito. • Transferencia. 	

Nota: Elaboración propia

1.4. Descripción del producto

Nuestro servicio es la venta de menús saludables y nutricionalmente ricos y variados, acorde a la necesidad de cada cliente (mantener, bajar y aumentar peso/masa muscular). Tendremos menús variados y que cambian semanalmente con la ayuda de nuestros profesionales (nutricionista y chef) que ayuden a nuestro público con el cumplimiento de sus objetivos y mantener una vida saludable.



Figura 1. Tipos de ensaladas. Adaptado de “22 recetas de ensaladas fáciles y ricas para el verano”, por Bonilla, M., 2015.

1.5. Oportunidades de negocio

Cada vez es más competitiva la oferta en el sector y la demanda de las personas por recurrir a una opción de comida saludable por ello va en aumento al pasar el tiempo. Asimismo, la actividad de restaurantes según el INEI aumentó en un 3.50% (2018), lo que implica que nuestra oportunidad para adentrarnos en dicho sector es óptima y al brindar un valor agregado/personalizado nos diferenciaremos de la competencia y nos hacemos la mejor opción variada y a un precio accesible.

Otro aspecto muy importante que impacta en esta oportunidad de negocio es la entrada en vigencia de la Ley de Alimentación Saludable, se aplica en Perú desde el 2013 por Ley N° 30021, la cual incentiva la conciencia de las personas para consumir productos más saludables y con ello cuidar su salud, lo que indirectamente favorece el escenario para el consumo y aceptación de nuestro servicio.

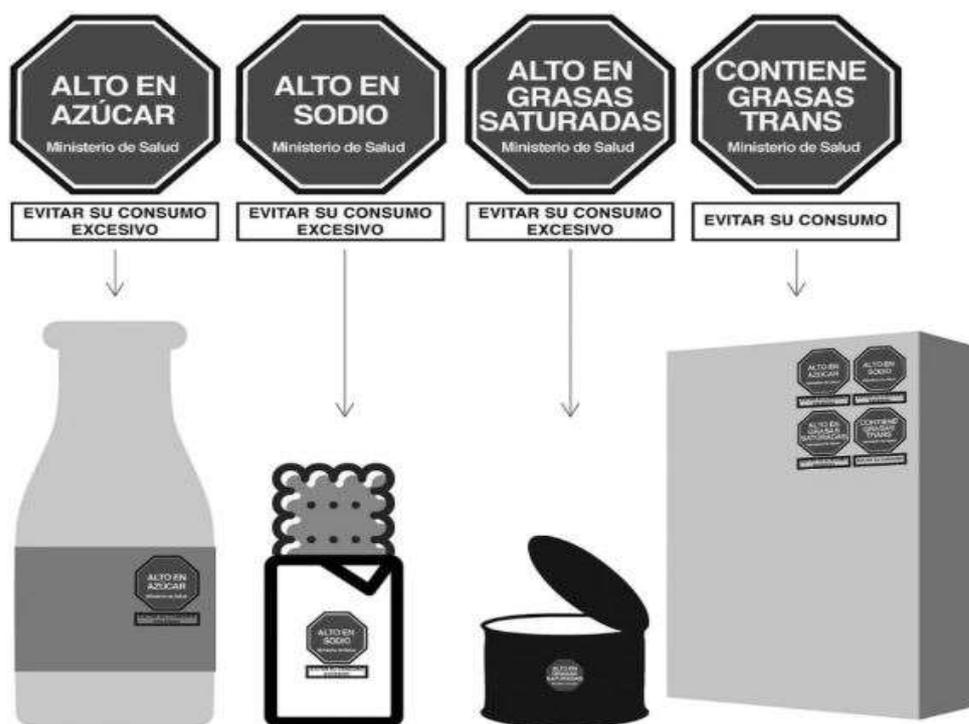


Figura 2. Semáforo en los alimentos. Adaptado de “Octógonos de advertencia ¿Qué son y por qué su uso divide a las entidades del Estado?”, por Izquierdo, J., 2020.

Por último, un aspecto que coyunturalmente ha marcado a nuestros posibles clientes es la influencia de las últimas competencias de los Juegos Panamericanos, los cuáles nos han mostrado un alto nivel de competencia marcando influencia en el estilo de vida disciplinada y saludable en cuanto al deporte y la alimentación en el logro de resultados exitosos, lo que se nos presenta como una oportunidad de negocio para ese nicho de mercado en crecimiento.

Demanda. - Lima Metropolitana con aquellas personas entre los 18 y 55 años dispuestos a asumir un estilo de vida alimenticio saludable.

1.6. Estrategia genérica de la empresa

Nuestra estrategia se basa en la DIFERENCIACIÓN, debido a que brindaremos una propuesta de menú personalizado enfocado a la necesidad de cada uno de nuestros clientes, preparado a base de insumos de calidad, satisfaciendo sus propósitos alimenticios personales.

Asimismo, nos diferenciaremos por dar alimentos con aporte nutricional y con asistencia personalizada de un nutricionista lo que consideramos nuestra propuesta de valor para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Capítulo II. Análisis del Entorno

2.1. Análisis del macro entorno

2.1.1. Del país (últimos 5 años).

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

Lima es la capital del Perú, teniendo como ciudades importantes: Arequipa, Cusco, Huancayo, Iquitos, Piura, Puno y La Libertad. Se encuentran ubicadas en regiones con altas influencias de crecimiento y producción económica siendo sucursales del Banco Central de Reserva.

El Perú cuenta con una superficie territorial de 1.285 millones de km², mientras que la superficie de Lima es de 2.672 km².

La cifra estimada es de 32 millones 495 mil 500 habitantes, de los cuales un 52.1% pertenecen a la población adulta de entre 21 a 59 años, quienes han mostrado un crecimiento progresivo estos último dos años, además de tener como esperanza de vida promedio los 75 años.

2.1.1.2. Tasa de crecimiento de la población, ingreso per cápita, población económicamente activa.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017), se afirma que la población ha tenido un crecimiento promedio anual de 1,0% durante el periodo 2007–2017, lo que confirma la tendencia decreciente del ritmo de crecimiento poblacional en los últimos 56 años.

En el período de mayor población, según estudios de fecundidad, la Tasa Global de Fecundidad era 6 hijos en promedio por mujer, este nivel ha descendido hasta 2,5 para el lapso 2010–2015.

Tabla 2.

Perú: población censada, omitida y total según censos 1940 – 2017

Año	POBLACIÓN		
	CENSADA	OMITIDA	TOTAL
1940	6 207 967	815 144	7 023 111
1001	9900 746	513 611	10 420 357
1972	13 538 208	583 356	14 121 564
1981	17 005 210	757 021	17 762 231
1993	22 048 356	591 007	22 639 443
2007	27 412 157	808 607	28 220 764

Nota: Adaptado de “Características de la población”, por Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017b.

La cita anterior muestra el crecimiento constante y decreciente que ha tenido la población entre el rango de años de 2007 hasta el 2017, el cual es 1.0%, a diferencia del rango entre 1993 hasta 2007, el cual fue de 1.6%. Dicha información puede ser corroborada en el siguiente cuadro:



Figura 3. Perú: evolución del ingreso real promedio per cápita mensual 2007 – 2016. Adaptado de “Evolución del gasto e ingreso”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016a.

A estos datos, se les suma el ingreso real promedio per cápita recibido por cada habitante mensualmente, el cual en la actualidad ronda los S/.950 aproximadamente, siendo el mayor hasta la actualidad, y a su vez se muestra una variación porcentual de 3.2% entre los años 2015-2016.

Por otro lado, tenemos a la Población Económicamente Activa (PEA), siendo estos todas las personas de 14 años a más edad con la posibilidad de trabajar. Hasta el 2017, esta PEA alcanzó los 17 millones 215 mil 700 personas, de los cuales la mayoría pertenece en su mayoría al área urbana (77,8%), lo cual se puede corroborar en el siguiente cuadro del INEI:

Tabla 3.

Perú: población económicamente activa, según ámbito geográfico 2007, 2016 y 2017

Ambito geográfico	2007	2016	2017	Incremento promedio anual 2007-2017 (miles de personas)	Tasa de crecimiento promedio anual (%) 2007-2017	Incremento anual 2016-2017 (miles de personas)	Variación porcentual (%) 2017-2016
Total	14 907,2	16 903,7	17 215,7	230,9	1,5	312,1	1,9
Área de residencia							
Urbana	10 688,0	13 066,1	13 396,5	270,9	2,3	330,5	2,5
Rural	4 219,2	3 837,6	3 819,2	-40,0	-1,0	-18,4	-0,5
Región natural							
Costa	8 013,1	9 331,7	9 537,9	152,5	1,8	206,2	2,2
Sierra	4 960,3	5 420,8	5 486,6	52,6	1,0	65,8	1,2
Selva	1 933,8	2 151,2	2 19,2	25,7	1,3	40,0	1,9

Nota: Adaptado de “Perú: indicadores de empleo e ingreso por departamento 2007-2017”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017c.

2.1.1.3. Balanza Comercial: importaciones y exportaciones.

Los datos de la balanza comercial del país se pueden detallar a partir del siguiente gráfico obtenido en la base de datos del Banco Central de la Reserva, donde se incluye el total de importaciones y exportaciones hasta el año actual, siendo mostrado en dólares.

Tabla 4.

Balanza Comercial

Categorías SDDS y componentes	Unidad de medida	Periodo de última actualización	Último dato	Dato anterior	Cambio porcentual anual considerando el último dato	Cambio porcentual anual considerando el dato anterior
Total de exportaciones F.O.B.	Millones de U.S. dólares	may-19	3 588	3 724	-15.5	-2.2
Total de importaciones F.O.B.	Millones de U.S. dólares	may-19	3 559	3 473	-2.9	0.2

Nota: Adaptado de “Balanza Comercial”, por el Banco Central de Reserva del Perú, 2019a.

2.1.1.4. Producto bruto interno, tasa de inflación, tasa de interés, tipo de cambio, riesgo país.

El producto bruto interno es el precio y/o valor de los bienes y servicios generados en un periodo de tiempo, además mide uno de los índices más importantes de la población: sus ingresos, ya que ayuda a satisfacer las demandas de las familias, empresas y el gobierno, y de esta manera utilizarlo como un indicador para medir el crecimiento de un país.

Según el INEI, el PBI ha tenido un crecimiento del 1.2% durante el segundo trimestre del 2019, influenciado por la demanda interna, siendo este último causado un buen desempeño del consumo privado. Estos datos se encuentran mejor detallados en la siguiente tabla:

Tabla 5.

Perú: oferta y demanda global trimestral

Oferta y Demanda Global	2018/2017				2019/2018			
	ITrim.	11Trim.	1 sem.	4 últimos Trim. 1/	ITrim.	11Trim.	1sem.	4 últimos Trim.11
Producto Bruto Interno	3.2	5.5	4.3	3.5	2.4	1.2	1.7	2.7
Extractivas	2.2	3.8	3.1	3.0	0.7	-1.8	-0.7	0.0
Transformación	1.8	9.8	5.9	3.3	0.0	-2.7	-1.4	2.3
Servicios	3.8	4.4	4.1	3.7	3.7	3.7	3.7	3.8
Importaciones	8.7	8.1	8.4	8.3	0.5	0.6	0.6	0.8
Oferta y Demanda Global	4.3	6.0	5.2	4.5	2.0	1.0	1.5	2.3
Demanda Interna	3.8	5.9	4.9	4.6	2.3	2.1	2.2	2.7
Consumo Final Privado	3.2	5.1	4.2	3.4	3.2	2.5	2.8	3.1
Consumo de Gobierno	7.0	3.3	5.1	7.3	1.9	3.8	2.9	2.4
Formación Bruta de Capital	4.0	9.7	6.9	6.4	0.0	0.3	0.1	2.0
Formación Bruta de Capital Fijo	5.7	6.5	6.1	5.5	1.5	5.8	3.7	3.3
Público	3.3	11.0	7.7	6.0	-8.3	6.0	0.1	3.0
Privado	6.4	4.9	5.6	5.4	4.0	5.7	4.8	3.4
Exportaciones	6.2	6.3	6.2	4.2	0.8	-2.9	-1.2	0.5

Nota: Adaptado de "Principales indicadores macroeconómicos", por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017d.

Adicionalmente, se debe considerar la tasa de inflación del país, esto se traduce en el índice de desequilibrio económico caracterizado por la elevación de precios (ya sea leve o alta, para el caso de una hiperinflación), siendo este resultado de un mal manejo en la economía, y además, otra tasa a tomar en cuenta es la del interés, la cual en pocas palabras se podría definir como el precio

por el uso del dinero, es decir, es el cobro extra por realizar un préstamo, ya sea a un banco, empresa, persona, entre otros.

El cuadro anexo indica la variación porcentual de la inflación en nuestro país durante los últimos 3 años, señalando un porcentaje constante de aproximadamente 2%.

Tabla 6.

Perú: Producto Bruto Interno

	2011	2018	2019 [~]	
			RI Mar.19	RI Jun.19
	Var. % real			
1 Producto bruto interno	2.5	4.0	4.0	3.4
2 Demanda interna	1.4	4.3	3.9	3.3
a. Consumo privado	2.6	3.8	3.8	3.5
b. Consumo público	0.5	2.0	2.5	2.0
c. inversión privada	0.2	4.4	6.5	3.8
d. Invers.00 public.1	-1.8	6.8	1.0	1.0
3 Exportación de bienes y servicios	7.6	2.5	4.6	2.6
4 Importaciones de bienes y servicios	4.0	3.4	4.4	2.1
5 Crecimiento de nuestros socios comerciales	3.7	3.7	3.4	3.3
Brecha del producto ² (%)	-0.9	-0.5	-0,6 ; 0,2	-1,0 ; -0,3
	Var. %			
6 Inflación	1,4	2.2	2.0	2.1
7 Inflación esperada	-	-	2.4	2.5
8 Depreciación esperada	-	-	- 1,6	-1,2
9 Términos de intercambio	7.5	-0.2	1.3	-2,8
a. Precios de exportación	13.4	6.3	-0.5	-4.0
b. Precios de importación	5.4	6.5	-1.8	-1.3
	Var. % nominal			
10 Circulante	6,7	7.9	8.1	6.0
11 Crédito al sector privado	6,7	8.7	9.0	8, 1

Nota: Adaptado de “Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2019-2020”, por el Banco Central de Reserva del Perú, 2019b.

Tabla 7.

Variación del porcentaje de tasa de interés en los últimos meses del 2019

Fecha	Porcentaje de Tasa de Interés
Ene-19	2.7
Feb-19	2.7
Mar-19	2.8
Abr-19	2.8
May-19	2.7
Jun-19	2.7
Jul-19	2.7

Nota: Adaptado de “Tasas de interés” por el Banco Central de Reserva del Perú, 2019c.

Tabla 8.

Tipo de Cambio (Dólares a Soles) durante el 2019 y expectativas para años siguientes

Fecha de encuesta	Analistas Económicos	Sistema Financiero	Empresas No financieras
31 de mayo de 2019	3.35	3.35	3.35
28 de junio de 2019	3.33	3.33	3.34
31 de julio de 2019	3.31	3.30	3.32
Expectativas anuales de 2020			
28 de febrero 2018	3.35	3.28	3.40
28 de marzo de 2018	3.35	3.25	3.36
30 de abril de 2018	3.30	3.25	3.35
30 de mayo de 2018	3.38	3.30	3.37
30 de junio de 2018	3.39	3.30	3.36
31 de julio de 2018	3.35	3.30	3.36
31 de agosto de 2018	3.35	3.30	3.35
30 de setiembre de 2018	3.38	3.35	3.38
31 de octubre de 2018	3.45	3.34	3.40
29 de noviembre de 2018	3.44	3.35	3.40
31 de diciembre de 2018	3.40	3.35	3.40
31 de enero de 2019	3.40	3.34	3.40
28 de febrero de 2019	3.36	3.33	3.38
29 de marzo de 2019	3.34	3.32	3.36
30 de abril de 2019	3.35	3.35	3.37
31 de mayo de 2019	3.37	3.35	3.37
28 de junio de 2019	3.36	3.35	3.37
31 de julio de 2019	3.34	3.32	3.35
Expectativas anuales de 2021			
28 de febrero de 2019	3.38	3.35	3.40
29 de marzo de 2019	3.36	3.34	3.40
30 de abril de 2019	3.36	3.35	3.40
31 de mayo de 2019	3.40	3.35	3.40

28 de junio de 2019	3.37	3.35	3.40
31 de julio de 2019	3.40	3.32	3.37

Nota: Adaptado de “Tipo de cambio nominal”, por el Banco Central de Reserva del Perú, 2019.

Como último índice a evaluar, se tiene al Riesgo País, el cual indica la capacidad de un país para poder pagar su deuda externa, asociándose también conflictos internos que puedan afectar a este pago. El Perú se encuentra en el ranking 51/140 (considerando los países dentro de la Alianza del Pacífico) hasta el año 2015. En el siguiente gráfico se muestra la evolución del país en este aspecto entre los años 2013-2015:

» PERÚ: EVOLUCIÓN DEL RIESGO PAÍS (RANKING)

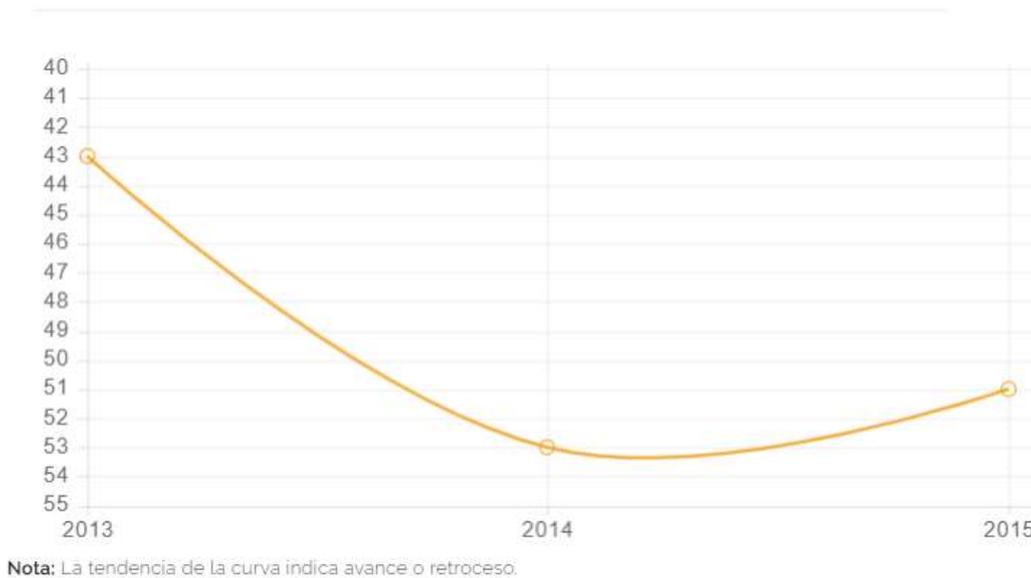


Figura 4. Perú: evolución del riesgo país. Adaptado de “Entono macroeconómico”, por la Cámara de Comercio de Lima, 2019.

En la actualidad, nuestro país se encuentra con el riesgo país más bajo de todo Latinoamérica, lo cual fue descubierto en un estudio reciente de la Agencia Peruana de Noticias, la cual establece: “El indicador de riesgo país peruano es casi la cuarta parte del promedio regional que llegó a 480 puntos a la fecha en mención” (Agencia Peruana de Noticias, 2019). Esta información muestra una poca fiabilidad para los inversionistas que deseen involucrar en sus negocios al país.

2.1.1.5. Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.

- Resolución Ministerial Nro. 449-2006-MINSA, Norma Sanitaria para la aplicación del Sistema HACCP en la fabricación de Alimentos y Bebidas: La presente Norma se abarca en el cumplimiento obligatorio de aquellos procesos establecidos para la elaboración de productos, aplicando el Sistema HACCP (el cual es un sistema donde se verifica si es que existen peligros en el proceso de elaboración de productos) para un control. Tiene como fin ofrecer al consumidor calidad e inocuidad.
- El Código de Protección y Defensa del Consumidor (Ley N° 29571): El Código de protección y defensa del consumidor tiene como finalidad el proteger los derechos del consumidor, respecto a una mayor y mejor accesibilidad a productos, junto a un servicio de calidad.
- Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas
- (Decreto Supremo N° 007-98-SA): Se indica que todo alimento y bebida (envasado) para comercializar, debe estar rotulado (es decir, indicar fecha de vencimiento, fabricante, registro sanitario, nombre del producto, entre otros datos importantes para la venta y compra)
- Leyes adicionales a considerar:
- Reglamento de la ley que prohíbe el uso de bromato de potasio en la elaboración de pan y otros alimentos (DS 003-2005 SA)
- Norma Sanitaria aplicable a la fabricación de alimentos envasados de baja acidez y acidificados (RM 495-2008/MINSA)
- Norma sanitaria para el procedimiento de atención de alertas sanitarias de alimentos y bebidas de consumo humano (RM 222-2009/MINSA)

2.1.1.6. Análisis PESTEL.

Análisis Político:

Los factores políticos presentes son fuertes influyentes de un país en cuánto a las oportunidades y/o amenazas para una empresa; y más aún cuando ésta está recién iniciándose; puesto que van a afectar de manera directa las políticas comerciales y la de negocios.

En el país, las últimas dos décadas han venido demostrando estabilidad democrática y económica, promoviendo la inversión; la apertura comercial con los tratados de libre comercio y con estabilidad macroeconómica.

El escenario político al 01 de octubre del 2019 es incierto, debido a los últimos acontecimientos que se dieron con respecto a la disolución del congreso y el nombramiento del nuevo presidente de la República; enfocándonos en el tema económico y a diferencia de años anteriores, la política no ha impactado negativamente la economía. Eventos como el cambio de presidente en el 2018 no ha tenido un efecto adverso como era de esperarse en sus inicios; es más la economía nacional logró una tasa de crecimiento anual de 3.9% en el 2018, porcentaje que superó el 2.5% registrado en el 2017.

Finalmente, el Ministerio de Educación y el Ministerio de Salud son los encargados de promover la educación nutricional brindando información y realizando una evaluación situacional de la nutrición e indicadores relacionados al sobrepeso y obesidad. Es el Ministerio de Salud de nuestro país quien regula la sanidad de los alimentos estableciendo normas y reglamentos con los lineamientos sanitarios que se debe seguir en el proceso de producción incluyendo el manipuleo para la distribución y venta de los alimentos; todo lo mencionado anteriormente tiene repercusión directa con nuestro proyecto, ya que nos valemos de dichas normas y reglamentos para el establecimiento de nuestro restaurante y con dichas normas poder asegurar calidad y aprovecharlo como un plus a nuestros clientes que se convierte al final en una ventaja competitiva.

En el marco regulatorio de este aspecto, consideramos relevante mencionar la entrada en vigencia de la norma correspondiente a la Ley de Alimentación Saludable (Ley N°30021), la cual fomenta la creación de conciencia sobre los alimentos ingeridos y sus componentes, lo cual indirectamente estimula a generar mayor conciencia en las personas al momento de elegir sus alimentos y mayor preocupación por la salud.

Análisis Económico:

En este punto y al querer ahondar en el tema económico, tenemos que hablar del PBI de manera resumida; lo que podemos observar es que, por actividades económicas, el crecimiento del PBI es 1.2% en el segundo trimestre del año, se explica por la favorable evolución de las actividades de servicios (3.7%); no obstante, la disminución en las actividades de transformación (-2.7%) y extractivas (-1.8%). En el primer semestre de 2019, el PBI acumuló un crecimiento de 1.7%, influenciado por el aumento de la demanda interna (2.2%) y en los últimos cuatro trimestres fue de 2.7%. El PBI desestacionalizado en el trimestre de análisis, se incrementó en 1.0% respecto al trimestre anterior.

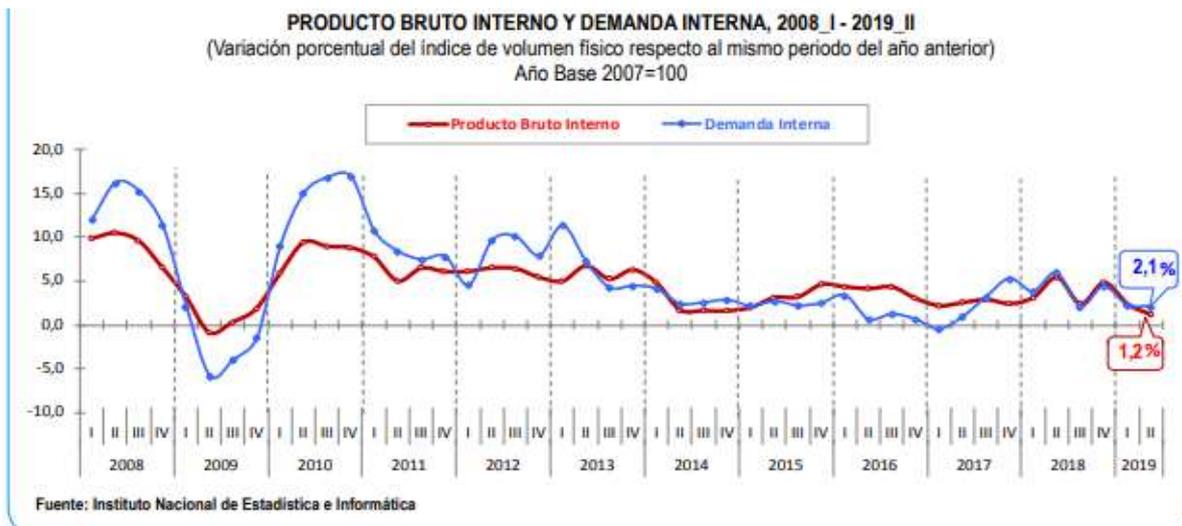


Figura 5. Producto Bruto Interno. Adaptado de “Producto Bruto Interno Trimestral”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019f.

Continuando con los índices ahora mencionaremos como dato importante y clave que los precios al consumidor de Lima Metropolitana, respecto a los alimentos y bebidas consumidos fuera y dentro del hogar aumentó en 1.9% y 2.8% respectivamente.

En julio de 2019, la actividad de restaurantes creció un 5.38%, como resultado de la positiva evolución de tres de sus cuatro componentes.

EVOLUCIÓN MENSUAL DE LA ACTIVIDAD DE RESTAURANTES: 2017-2019
Variación % respecto a similar periodo del año anterior

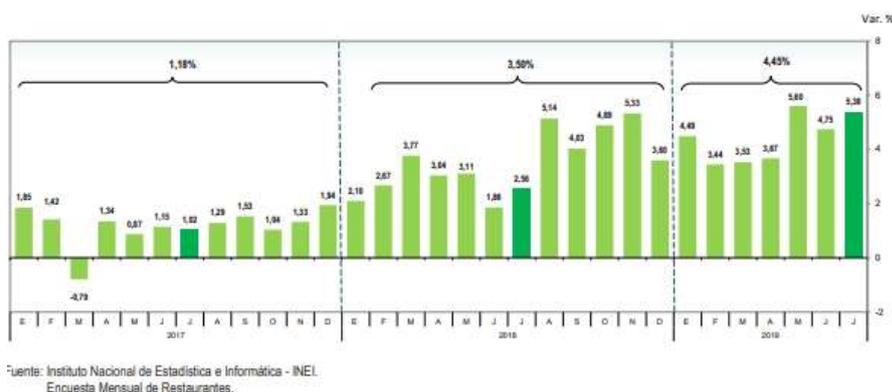


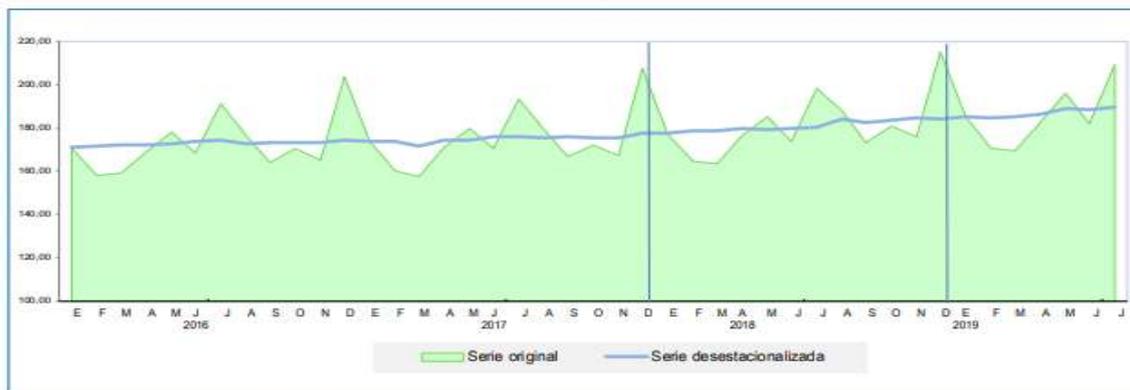
Figura 6. Evolución mensual de la actividad de restaurantes 2017 – 2019. Adaptado de “Actividades económicas”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019e.

El grupo restaurantes registró un aumento de 2.91% debido al dinamismo en rubro de comidas rápidas, las celebraciones como Fiestas Patrias, Días del Pollo a la Brasa, Día Nacional del Pisco y diversas ferias gastronómicas; entre las

destacadas se encuentra “Feria gastronómica Pacha”, “IX Festival Gastronómico Sabores de Arequipa”, “200 Platos Bicentenarios”, “Festival Gastronómicos Danzas y Sabores – Lima Norte 2019; entre otros, asimismo se registró mayor crecimiento en la actividad en los negocios de restaurantes turísticos. Sandwicherías y dulcerías por promociones, apertura de nuevos puntos de venta, ampliación y remodelación de establecimientos, atención personalizada, alianzas estratégicas con empresas de telecomunicaciones, marketing por redes sociales y descuentos por compras online.

Coadyuvó a la actividad el evento deportivo Juegos Panamericanos Lima 2019, que movilizó a todo un aporte de infraestructura de servicios diversos, con énfasis en servicios de alimentación y hospedaje, para cubrir demanda de nacionales y extranjeros. Por el contrario, las ventas en los negocios de pollerías, comida japonesa, cevicherías, heladerías, pizzerías y café restaurantes registraron disminución.

ÍNDICE MENSUAL DE LA PRODUCCIÓN DEL SECTOR RESTAURANTES: 2016-2019
(Año base 2007= 100)



Series desestacionalizada con el programa ARIMA X-12
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI.

Figura 7. Índice mensual de la producción del sector restaurantes 2016 – 2019. Adaptado de “Sector restaurantes”, por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019g.

Por último, finalizaremos mencionando que, en términos de desestacionalizado, en julio 219, el subsector restaurantes mostró una caída de -0.69% respecto a junio de 2019.

Análisis Socio Cultural:

El concepto que nosotros planteamos como proyecto es de llevar una vida saludable, este concepto está presente en la boca de muchos peruanos y lo relacionan con una mejor alimentación, hacer ejercicios y llevar una vida armoniosa entre ejercicios + alimentación + familia.

La enorme biodiversidad que nos ofrece el Perú en diferentes productos para el consumo ha desarrollado en los peruanos un gusto especial por la comida y volviéndonos una sociedad gastronómicamente exigente.

Sabemos también que los hogares peruanos, las amas de casa de hoy están cada vez más conscientes de la importancia de brindar a sus hijos una alimentación sana, natural y balanceada, evitando los químicos y el exceso de grasa. Existe también una tendencia de “Lonchera saludable”, así como el Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma.

Por otro lado, y principalmente en la ciudad de Lima, se viene cultivando el hábito de los domingos saludables, incentivándose en la población el ejercicio, el cual incluye: carreras, skate, caminatas, montar bicicleta como un nuevo estilo de vida saludable.

Ahora bien ¿Qué concepto tenemos los peruanos cuando le mencionan alimentación saludable?

Para la gran mayoría este concepto es asociado con “comer sano” (68%); los limeños y ciudadanos lo asocian también con hacer deporte (58%) lo cual está relacionado con salud física y pasar tiempo con la familia (56%). *Fuente Datum*

Pese a que la mayoría de los peruanos somos conscientes de que una vida saludable es lo ideal; puede llegar a entenderse como un objetivo importante para la mayoría, el 75% considera que es difícil hacerlo porque implica mayor gasto (25%) no cuentan con el tiempo necesario (19%) y además la comida chatarra es más accesible (12%). Los que califican su alimentación saludable de muestran dispuestos a mejorar de manera radical (11%) y parcial (74%) su alimentación; por otro lado, la gran mayoría no hace dieta (87%), lo hacen principalmente las mujeres y personas del NSE A y NSE B.

Análisis Tecnológico:

El consumidor digital peruano cada vez valora las experiencias y es más leal a las marcas que le ofrecen mejores servicios antes y después de su compra. Con la globalización y el avance tecnológico, el peruano experimenta un constante cambio en su manera de pensar y de relacionarse. De acuerdo con el estudio “El peruano”: un ciudadano y consumidor en transformación elaborado por Ipsos Perú, el nuevo comprador digital peruano es un cazador de ofertas, compara precios, es más leal a las marcas y sobre todo busca calidad.

El estudio de Ipsos Perú también reveló que el consumidor peruano está cada vez más conectado, ya que la mitad de la población busca información a través del Smartphone, antes durante y después de realizar una compra. El 50% de peruanos buscan precios y compara, mientras que el 47% buscan características de los productos. En tanto el 39% buscan las opiniones de otros usuarios y el 16% toman fotos al producto y la publican en redes sociales.

Algo similar sucede con los restaurantes que ofrecen servicio de envío de comida, los que han registrado un aumento de sus pedidos vía internet a través de páginas o aplicaciones de comida delivery.

De acuerdo con estadísticas del portal Lima Delivery se logró el registro de hasta 15000 órdenes al día y un tráfico de más de 212400 visitas al mes, y de dicho total de pedidos de comida delivery a los restaurantes, el 50% se realizó utilizando estas herramientas, lo que incrementa un 5% las ventas.

Análisis Ambiental:

El Perú al ser un país con una mega diversidad tanto en fauna como en flora, en este sentido desde la creación del Ministerio de Ambiente se ha impulsado el cuidado de la diversidad, por lo que el sector de gastronomía se alinea a ello y pregona el consumo de productos que respeten el medio ambiente.

Asimismo, cabe señalar que el entorno ecológico, es un factor clave para decidir lo que consumen los peruanos, ya que existe una creciente tendencia a querer saber de dónde provienen los productos que se consumen y clarificación en el caso de alimentos transgénicos, para que el consumidor final pueda decidir si los consume o no.

Esto se ve reflejado en el aumento de venta de productos orgánicos en las distintas ferias saludables y orgánicas realizadas en los últimos años, siguiendo una tendencia que viene de fuera con el fin de desarrollar una alimentación sostenible con el medio ambiente, esto se demuestra en el crecimiento de productores ecológicos de 10 mil se ha pasado a 55 mil en 15 años.

2.1.2. Del sector (últimos 5 años).

2.1.2.1. Mercado internacional.

Los servicios de comida a domicilio o también conocidos como “fantasmas”, surgen a manera de empresa emergente, en países desarrollados como Estados Unidos, España y Alemania. Buscando ahorrar significativamente

sus costos fijos tales como, alquiler de local, personal, menaje, mueblería, decoración, limpieza, etc.

Mientras se centra en brindar una buena opción de platos de comida de acuerdo con su público objetivo, ofreciéndolos a través de aplicaciones como JustEat, Rocket, UberEats, Keatz entre otras. Como las que en nuestro país conocemos Glovo y Rappi.

En Estados Unidos, empresa como Green Summit cadena de restaurantes “fantasmas” producían platos solo para enviarlo a través de las plataformas de internet y aplicaciones, facturando \$10 millones de dólares con tan solo 4 cocinas en Norteamérica, dicho esto los restaurantes fantasmas serán el principal modelo suministrador de comida en el futuro. Bajo este enfoque UberEats, es la principal empresa en Norteamérica que respalda a estos nuevos restaurantes generando confianza para los comensales y crecimiento mutuo.

2.1.2.2. Mercado del consumidor.

El cambio de los gustos de los consumidores y la preocupación por el cuidado de nuestra salud ha generado consciencia en cada uno de nosotros, creando e innovando nuevos conceptos relacionados con la buena alimentación como la comida nutritiva y sana.

Este auge ha llevado que las actuales franquicias nacionales reestructuren su menú para poder satisfacer la creciente demanda, como otras ingresando al mercado peruano. Un estudio de Datum (2018) señala que el peruano promedio al escuchar que significa tener una vida saludable relaciona a un 68% comer sano, 58% hacer deportes. 56% pasar tiempo en familia. Sin embargo, el 25% de los peruanos relacionan comer saludable con gastar mucho dinero, otro 19% por falta de tiempo y un 12% indica que la chatarra es más accesible.

Un valor agregado es el boom de la comida a reparto por medio de grandes empresas como Glovo, UberEats y Rappi están generando un hábito de consumo de restaurante a casa, es decir, los peruanos nos sentimos más cómodos comprando en diferentes restaurantes a través de la comodidad de casa, impulso significativo para restaurantes grandes y pequeños que no puedan contar con local físico para atender a comensales llamados “restaurantes sin servicio de mesas”, Food Trucks, entre otros.

Sabemos también que la biodiversidad peruana es muy amplia ya sea, agrícola, pesca, aves y ganadería. A diferencia de países europeos, los insumos

son accesibles y a un buen precio. Además, que la gastronomía peruana es una de las mejores en el mundo, clave por la cual nos hemos vuelto más exigentes al momento de elegir que comer.

*757 Encuestas, Hombres y Mujeres 18 a 70 años a nivel nacional, todos los niveles socioeconómicos.

2.1.2.3. Mercado de proveedores.

En la actualidad, Perú es uno de los principales productores de tubérculos, vegetales. En ese sentido definitivamente podemos contar con variedad de proveedores para poder preparar nuestra carta con un cierto grado de variedad.

Principales proveedores de hierbas y verduras necesarias para la elaboración de nuestra carta:

Tabla 9.

Proveedores

Nombre Empresa	Ubicación	Teléfono
D' Primera Frutas y Verduras	San Luis	474-2054
Distribuidora Fruver	San Luis	994734299
Mercado N°2	Surquillo	-
Agro inversiones La Huertita	Cieneguilla	479-9665
Pro agro peruanos	San Luis	772-2078

Nota: Elaboración propia

Principales proveedores de envases biodegradables para la entrega de nuestros platos:

Tabla 10.

Proveedores de envases biodegradables

Nombre Empresa	Ubicación	Teléfono
Eco Pack Perú	Santiago de Surco	932114728
Terra Pack Perú	Surquillo	946348805

Nota: Elaboración propia

2.1.2.4. Mercado competidor.

En la actualidad, de acuerdo con nuestra investigación no hemos encontrado restaurantes sin servicio de mesa enfocados en una carta de comida saludable para personas que cuiden aspecto físico. Sin embargo, si existen restaurantes similares, que cuentan con restaurante físico y se encuentran presentes en diferentes aplicaciones de distribución en lima.

Tabla 11.

Competidores

Nombre	Descripción	Aplicación
Toque Gourment	Comida de casa	Glovo
3F Comida Saludable	Comida saludable	Glovo
Pickadeli	Comida saludable	Glovo
Jardín de Jazmín	Restobar vegano	Glovo
La Latteria	Comida saludable	Glovo

Nota: Elaboración propia

2.1.2.5. Mercado distribuidor.

Nuestro modelo de restaurante es innovador, estaremos presentes en las plataformas virtuales, ya sea página web, aplicaciones, redes sociales. Es por eso que, para poder distribuir nuestros platos de comida nos enfocaremos en las famosas aplicaciones que se encuentran presentes en Lima Metropolitana, distritos donde se conglomeran gran parte de nuestro público objetivo. Además, de contar con recojo de comida en nuestro local.

Como distribuidor principal tendremos a Glovo, aplicación que se encargará de presentar nuestra oferta a través de su app móvil, para posteriormente su envío, mediante un sistema inteligente, tecnológico y capacidad de colaboradores. Distribuidores secundarios contaremos con UberEats y Rappi, empresas que ingresaron poco después a comparación de la primera, y su grado de cobertura no es tan amplio como la de Glovo.

2.1.2.6. Leyes o reglamentos del sector vinculados al proyecto.

Dentro del marco normativo podemos señalar que las siguientes normas tienen vínculo con nuestro proyecto de negocio:

Decreto Legislativo N° 9434

Ley del Registro único del contribuyente (RUC), es el padrón que contiene los datos de identificación de las actividades económicas e información importante del sujeto inscrito.

Decreto Supremo N° 017-2017-SA

Decreto se encuentra dentro de la ley N° 30021, ley de promoción de la alimentación saludable, donde el estado muestra preocupación por la alimentación saludable de las personas, estableciendo parámetros para los alimentos procesados y de aplicación para cada persona que comercialice, fabrique,

importe, suministre. Además, en el gobierno de Ollanta Humala, implementó dentro de este marco programas importantes como QALI WARMA, donde tiene como objetivo brindar alimentación variada y nutritiva para niños, niñas y adolescentes. Con esto reforzamos cambios en los gobiernos donde fomentan el consumo saludable con el fin de reducir enfermedades y la tasa de mortalidad de las personas.

Decreto Supremo N° 007-98-SA

- Art. 28.- Sal para el consumo, debe estar libre de nitritos y de cualquier sustancia tóxica o peligrosa que determine la norma sanitaria.
- Art. 31.- Exclusividad del local, los locales destinados a la fabricación de alimentos y bebidas no tendrán conexión directa con viviendas ni con locales en los que se realicen actividades distintas a este tipo de industria.
- Art. 39.- Equipo de refrigeración, todos los ambientes refrigerados deben de estar colocados de dispositivos para la medición y registro de temperatura.
- Art. 81.- Establecimiento de elaboración y expendio, restaurantes servicios de alimentación colectiva, servicios escolares y servicios de alimentación de pasajeros en los medios de transporte.
- Art. 81.- Requisitos sanitarios de los establecimientos:
 - Disponer de una aérea para el almacenamiento de productos no perecibles correctamente establecidos de acuerdo con el artículo.
 - Área de la cocina, deberá ser lo suficientemente amplia para permitir el flujo de avance desde la aérea sucia a la limpia.
 - Disponer de agua potable.
 - Disponer de vestuario y servicios higiénicos para el personal.

Decreto Supremo N° 001-97-SA6

Reglamento Higiénico Sanitario de Alimentos y Bebidas de consumo humano establece los siguientes principios:

- BPM, buenas prácticas de manipulación en todos los procesos y operaciones que se desarrollen en cada fase de la cadena alimentaria.
- Buenas condiciones sanitarias de instalaciones o medios de transporte que tengan vínculo directo o indirecto con algún tipo de fase de la cadena alimentaria.

- Control de riesgo de la inocuidad de los alimentos y bebidas, a fin de evitar enfermedades y alergias transmitidas por los alimentos y bebidas.
- Control de puntos críticos y análisis de riesgo en cada fase de la cadena alimentaria.

2.2. Análisis del micro entorno

2.2.1. Competidores actuales: nivel de competitividad.

Nuestra competencia también se basa en brindar a sus clientes una mejor calidad de vida a través de una alimentación sana pues buscan el equilibrio entre lo saludable y lo práctico porque el estilo de vida que llevan mayormente es cada vez más acelerado. Es por eso que también cuentan con el servicio delivery.

Los competidores que abarcan en este tipo de sector son los siguientes:

✓ **Manzana Verde:**

Es nuestro principal competidor, sus planes alimenticios son personalizados y saludables enfocados al estilo de vida y a los objetivos de sus clientes. La empresa Manzana Verde brinda su servicio en Piura y en algunos de los distritos de Lima como San Isidro, Miraflores, Surquillo, San Borja, Barranco, Lince, Jesús María, entre otros.

Ofrecen los siguientes planes:

- Planes mensuales: Está conformado por 20 entregas que pueden ser repartidas durante 2 meses y 2 citas vía online.
- Planes semanales: Está conformado por 5 entregas repartidas durante 15 días y 1 cita nutricional vía online.

Para solicitar su servicio, el usuario debe ingresar sus datos y de esa forma se le ofrece el plan que más se adecúe a sus objetivos. Las comidas son entregadas diariamente a temperatura ambiente entre las 11am y la 1:30pm. Además, el servicio incluye seguimiento nutricional online.

Cuentan con servicio delivery que está incluido en el precio de los pedidos solicitados. En cuanto a este servicio, tienen como política, esperar solamente 5 minutos para que recibas el pedido. Pasado ese tiempo pueden volver, pero se le tiene que realizar un pago adicional.



Figura 8. Variedad de platos. Adaptado de “Alimentación saludable”, por Gonzales, T., 2019.

✓ **Delimás:**

Es una marca de Alamesa Service que ofrece un menú variado que realiza cambios según la estación y que se renueva constantemente. Se encuentran en el mercado alrededor de 18 años basándose en la mejora de los hábitos alimenticios y ayudando a sus usuarios reducir el riesgo de contraer enfermedades como la hipertensión, diabetes, sobrepeso, entre otras.

Ofrecen dos opciones de servicio, la personalizada en la que puedes indicar que ingredientes no deseas en tus comidas y la no personalizada. Su sistema de delivery es diario lo cual le permite ofrecer comida recién preparada evitando el uso de preservantes. El horario del delivery es desde las 11am hasta la 1:00pm, en su mayoría entregan una caja que contiene el almuerzo, cena, un snack y el desayuno para el siguiente día.

En cuanto a la distribución calórica de los platos que ofrecen son las siguientes:

- 15-20% de proteínas.
- 55-60% de carbohidratos.
- 20-25% de grasas.
- Bajo nivel de grasas saturadas y transgénicas.
- Restricción de sodio, en general 5 gramos de sal al día.



Figura 9. Delimás – Competidor. Adaptado de “Comidas saludables”, por Front Consulting International, 2019.

✓ **Get Up:**

Su nombre significa levantarse dando a entender el inicio de algo nuevo a no rendirse. Principalmente se caracteriza por su publicidad en las redes sociales, además de dar una imagen de estar brindando un servicio de bienestar teniendo un perfil más juvenil que la competencia.

- Los servicios que dan son:
- Dietas
- Snacks y boxes
- PartyFood
- Comida para eventos
- Servicios para empresas

El servicio de delivery que ofrecen es gratis en 16 distritos de Lima de 6am a 8:30am con su propia flota motorizada. Y a todos los distritos de Lima le cobran un recargo en caso el delivery sea entre las 7am a 7pm con la flota motorizada de Cabify Express. El cliente también puede recoger su pedido acercándose al local de Surquillo.



Figura10. Get Up – Competidor. Adaptado de “Delicious life”, por Get up, 2019.

✓ **Green Press:**

Es una empresa de delivery que su principal objetivo es mejorar la alimentación, salud y bienestar de sus clientes brindándoles información y productos de calidad.

Los servicios que ofrecen son los siguientes:

- Plan Detox
- Plan Fit
- Platos a la carta
- Jugos, bebidas y cremas

En cuanto al servicio de delivery que ofrecen es de domingo a jueves desde las 5pm hasta las 9pm a los siguientes distritos de Lima:

Zona 1: Para estos distritos el delivery es gratis a menos que el pedido sea menor a S/ 50.00, en tal caso se realiza un cobro de S/ 5.00. (Barranco, Jesús María, La Victoria, Lince, Magdalena, Miraflores, San Borja, San Isidro, Surco y Surquillo).

Zona 2: El servicio de delivery para estos distritos es de S/ 5.00 por cada 14 jugos, 8 comidas o 2 días de plan fit, también los pedidos menores a S/ 50.00 se les realiza un cobro adicional de S/ 5.00. (San Miguel, San Luis y Pueblo Libre).



Figura 11. Green Press – Competidor. Adaptado de “Paquete de platos fit”, por Green Press, 2019.

Zona 3: Para estos distritos el delivery es de S/ 10.00 por cada 14 jugos, 8 comidas o 2 días del plan fit, también los pedidos menores a S/ 50.00 se les realiza un cobro adicional de S/ 5.00. (Ate, Cercado de Lima, Chorrillos y La Molina).

✓ **Dietas gourmet:**

Es una empresa dedicada exclusivamente a preparar dietas personalizadas a cada uno de sus clientes. Tienen dietas para perder peso, aumentar masa muscular, dietas para diversas clases de patologías como las personas diabéticas, embarazadas, tratamiento contra el cáncer, veganas, las que sufren con autismo o los que necesitan que su alimentación sea libre de gluten, también elaboran las dietas que a sus clientes le receten su médico o nutricionista.

Además, ofrecen delivery a todo Lima gratuitamente sin embargo hay algunas zonas alejadas que si le realizan recargo por el servicio.



Figura 12. Dietas gourmet – Competidor. Adaptado de “Dieta para perder peso”, por Dietas gourmet, 2019.

2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes

El negocio se encuentra enfocado a todas aquellas personas deportistas y a aquellos que quieran llevar una vida saludable mejorando su estado físico y que se encuentren ubicados en Lima Metropolitana.

En la actualidad hay una variedad de restaurantes, pero son pocos los que ofrecen una alimentación saludable, además la demanda de personas que están pendientes del valor nutricional de sus comidas está aumentando.

Por lo tanto, la fuerza negociadora de los clientes es media porque a pesar de haber múltiples opciones para comprar un menú, son pocos las empresas que ofrecen comida saludable con las porciones calóricas adaptadas a la necesidad de cada uno de los clientes y que la entrega de las comidas sea mediante delivery a su domicilio u oficina.

2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores

En cuanto a la fuerza negociadora con proveedores tendremos alianzas con las empresas que nos den sus productos a un bajo precio y que nos garanticen su calidad. Principalmente necesitaremos proveedores de frutas, verduras y carnes para cumplir con la preparación variada de las comidas que se ofrece.

Los proveedores con los cuales se van a comprar los insumos perecibles tales como verduras y frutas son en el Gran Mercado Mayorista de Lima porque sus precios son cómodos al realizar pedidos al por mayor. En cuanto a la compra de aves puede ser la empresa Redondos por su prestigio y calidad de los productos que ofrece.

En Makro se adquirirá los productos enlatados y otros alimentos no perecibles por ser una empresa que ofrece productos al por mayor y a un cómodo precio. Y por último el proveedor de empaques biodegradables va a ser Eco Pack Perú por ser una empresa

comprometida con el cuidado del medio ambiente, además los productos que ofrece son elaborados a base de fibras naturales que, dependiendo de la temperatura, el lugar y el contacto con materia orgánica pueden empezar a biodegradarse desde los 90 a 120 días.

En conclusión, la mayoría de los proveedores que son necesarios para realizar el proyecto, presentan un bajo nivel de poder de negociación porque hay opciones diversas en los rubros que se está requiriendo.

2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.

Actualmente existen muchos restaurantes que ofrecen el servicio de delivery. Además, como productos sustitutos encontramos a los que ofrecen comida rápida, las empresas como Mc Donald's, KFC, Pizza Hut, Burger King, etc. No obstante, no cumplen con brindar una alimentación saludable, no proporcionan al consumidor los nutrientes y calorías necesarias para llevar una vida saludable.

Por otro lado, también se tiene como amenaza la comida casera. Sin embargo, muchas veces no es recomendable porque en la mayoría de los casos no es preparado por un nutricionista.

2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada.

Para el tipo de empresa que se plantea realizar existen dos tipos de competencia:

La competencia directa que son las empresas que ofrecen similares productos en este caso comida saludable por delivery, así como lo son Get Up, Delimas, Green Press, entre otros.

La competencia indirecta que son aquellas empresas que ofrecen comida rápida y con opción al servicio de delivery como lo son Mc Donald's, KFC, Pizza Hut, Burger King, etc. También, se tiene a las grandes cadenas de centros comerciales en donde se encuentra lugares de comida rápida y que también ofrecen el servicio de delivery, además compiten por ganar clientes ya sea a través del precio, las promociones, ofertas y/o la atención rápida por lo tanto tienen un alto poder de negociación por contar también con su prestigio y su posicionamiento en el mercado.

Barreras de entrada:

- La economía de escalas: Las empresas que son consideradas como la competencia, ya se encuentran posicionadas en el mercado tienen más ventajas a comparación de las empresas que recién están ingresando a este sector porque al lograr grandes niveles de producción sus costos se reducen pudiendo volverse

más competitivos en el mercado. En ese caso estamos en desventaja al ser una empresa nueva que recién está iniciándose en este tipo de rubro.

- La diferenciación de productos: Si bien es cierto que la competencia tiene más ventajas en cuanto a poder ofrecer precios más bajos, brindar más promociones y ofertas, la empresa que se está proponiendo realizar es dar un servicio de alimentación 100% saludable que tenga valor nutricional orientada a los objetivos del cliente es decir un servicio personalizado, por ejemplo si es un deportista se le hará un menú de acuerdo a las calorías diarias que tiene que consumir la cual será diferente para un cliente que quiere bajar de peso u otro que quiera tener más masa muscular. Además, nos diferenciaremos porque la empresa contará con una certificación que acredite que sus procesos son de calidad, y por último el servicio es mediante delivery que tendrá cobertura a todos los distritos de Lima Metropolitana.
- Las inversiones de capital: Para poner en marcha la idea de negocio se tiene que calcular cuánto sería la inversión para iniciar las actividades y con ello saber si se va a tener rentabilidad. En este caso se ha propuesto que el horizonte de evaluación sea 5 años, según ello se podrá definir si el proyecto va a generar utilidades.
- Acceso a los canales de distribución: Con la ayuda de los avances tecnológicos, la empresa obtendrá alianzas estratégicas con las siguientes empresas que se encargarán de realizar el reparto de las comidas que el cliente solicite por las redes sociales, WhatsApp, página web o llamada telefónica, a todos los distritos de Lima Metropolitana: GLOVO, RAPPI y UBER EATS. Esto nos permitirá reducir los gastos de reparto pues la empresa no tendrá una flota motorizada propia, sino que tercerizará esta parte del proceso para reducir gastos y tener un mejor servicio de reparto pues estas empresas están especializadas en tal rubro.

Capítulo III. Plan Estratégico

3.1. Visión y misión de la empresa

3.1.1. Visión.

Body Food Express aspira a ser una empresa reconocida como la mejor alternativa de alimentación saludable en formato express y personalizado.

3.1.2. Misión.

Body Food Express es una empresa peruana en formato delivery que busca brindar alimentación con opciones nutricionalmente variadas, satisfaciendo el gusto de nuestros clientes, ayudándolos a cumplir sus objetivos y creando conciencia de un estilo de vida alimenticio saludable.

3.2. Análisis FODA

Para realizar el análisis hemos considerado las siguientes variables cuya influencia impacta directamente en nuestro proyecto:

Según el estudio sobre salud y etiquetado, la compañía Kantar World panel (KWP), indica que el 54% de hogares peruanos consideran que su alimentación es saludable. KWP es una empresa líder mundial de datos, insights y consultoría. Además, según el reporte brindado por esta compañía menciona que el 62% de los peruanos consideran que lo más importante para una alimentación saludable es comer frutas y verduras. El 39% considera el incluir ensaladas o verduras, el 38% beber agua en abundancia y el 24% controlar consumir comidas grasosas. Por último, el estudio revela que la preferencia por consumir alimentos saludables va a seguir en crecimiento, dando el ejemplo de la influencia que tendrá la implementación de la Ley del etiquetado de los octógonos en los productos que son altos en grasas, azúcar, sodio, entre otros.

Según el Instituto Nacional de Salud 2019 (INS), el sobrepeso y la obesidad es un grave problema porque el 69,9% de adultos la padecen, el 42,4% son jóvenes, el 32,3% son escolares, el 33,1% son adultos mayores y el 23,9% son adolescentes. El especialista del INS, César Domínguez, indica que el 29% de los peruanos consumen comida chatarra al menos una vez a la semana y el 87,1% consumen frituras.

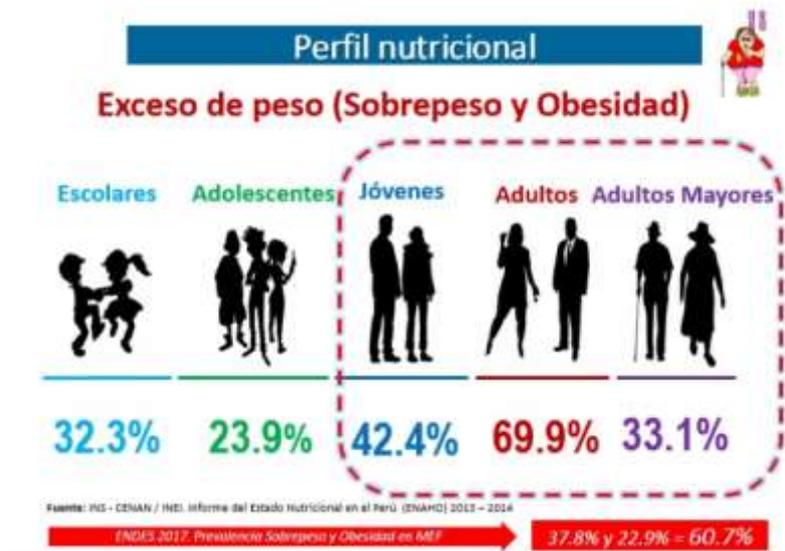


Figura 13. Perfil nutricional. Adaptado de “Perfil nutricional”, por Fabozzi, A., 2019.

Actualmente realizar un pedido de comida por delivery a través de internet se ha vuelto una tendencia a nivel mundial, el cual va en crecimiento. Según los especialistas las ventas solicitadas mediante las aplicaciones de delivery de comida, han aumentado en un 40% respecto al año 2018 y aún se espera que siga creciendo en todo Lima. Una de las razones de este crecimiento es el fácil acceso a las aplicaciones en las que se encuentra variedad de productos gastronómicos.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018), el sector de restaurantes y afines creció un 3.01%, impulsado por establecimientos en diferentes formatos. Asimismo, la variación acumulada de este sector lleva un 2.88%, generando competitividad y oferta para el público peruano. En mayo del 2019 el crecimiento de consumo aumentó debido a la alta competitividad en el sector empleando promociones, ofertas, días festivos entre otros.

De acuerdo a las investigaciones realizadas se concluye que los pedidos de platos saludables durante el año son estacionales, dado que, en el mes de verano es donde se incrementan las ordenes online en este tipo de formato.

3.2.1. FODA.

FORTALEZA

- Tiempo de atención rápida y personalizada.
- Ofrecer alternativa de menú variado con alto valor nutricional.
- Contar con personal calificado, pues se contará con nutricionista y chef.

- La calidad de los menús ofrecidos se encuentra garantizado por DIGESA.
- Producto y servicio innovador que busca generar un valor agregado en las personas para mejorar su alimentación.
- Ahorro en costos fijos y variables, infraestructura, personal, menaje, al ser una empresa que trabaja mediante formato sin atención a mesa, express y online.

OPORTUNIDADES

- Actualmente existe una cultura de alimentación saludable en constante crecimiento.
- Proveedores nacionales que cuentan con productos de calidad para nuestros insumos.
- Existe un mercado potencial en crecimiento, dada al aumento de demanda por dicha comida.
- Tener la posibilidad de realizar el Benchmarking a las empresas ya posicionadas.
- Desarrollo de establecer alianzas estrategias con gimnasios y cadenas de delivery.
- La tasa de obesidad en jóvenes y adultos es alta.
- Crecimiento y desarrollo de tecnología que facilita la demanda de pedidos online.

DEBILIDADES

- Empresa nueva no posicionada en el mercado.
- Inseguridad, porque no habría un contacto directo con el cliente.
- Tercerización de las actividades del marketing y distribución.
- Competir con empresas ya posicionadas en el mercado del sector.
- Ventas estacionales.
- Comida insatisfactoria.
- No contar con instalaciones para el consumo del cliente.

AMENAZAS

- Posicionamiento de otras empresas del mismo rubro alimenticio.
- La creciente alza de restaurantes en formato saludables.
- Aumento de restaurantes que ofrecen menús económicos.
- Sensibilidad a la economía y desarrollo de la población
- Reemplazo del consumo por el de restaurantes alternativos como veganos, vegetarianos.
- Cambios en los gustos de los comensales.

- Demanda estacional.

Tabla 12.

Matriz de factores externos (MEFE)

Factores Determinantes del Éxito	Peso	Valor	Ponderación
Oportunidades			
1. Actualmente existe una cultura de alimentación saludable en constante crecimiento.	0.15	3	0.45
2. Proveedores nacionales que cuentan con productos de calidad para nuestros insumos.	0.10	2	0.20
3. Desarrollo de establecer alianzas estrategias con gimnasios y cadenas de delivery.	0.20	4	0.80
4. Tasa de obesidad en jóvenes y adultos alta.	0.15	3	0.45
Subtotal Oportunidades	0.60		1.9
Amenazas			
1. Dependencia del uso de aplicaciones de delivery e internet.	0.15	2	0.30
2. La creciente alza de restaurantes en formato saludables.	0.10	1	0.10
3. Sensibilidad a la economía y desarrollo de la población	0.10	2	0.20
4. Cambios en los gustos de los comensales.	0.05	2	0.10
Subtotal Amenazas	0.40		0.7
Total	1.00		2.6

Nota: Elaboración propia

Esta matriz de evaluación de factores externos nos permitirá ponderar y evaluar, contexto social y cultural, demográfico, ambiental, político y económico.

De acuerdo con la matriz, las calificaciones indican el grado en el que la empresa responde a cada factor. El valor cuatro muestra mayor respuesta, mientras el valor uno, responde mal. Los resultados de los factores externos fueron de 2.60, lo que significa que el entorno es favorable para la empresa ya que cuenta con mayores oportunidades que amenazas, deberá desarrollar sus oportunidades para evitar las futuras amenazas.

Tabla 13.

Matriz de factores internos (MEFI)

Factores Determinantes del Éxito	Peso	Valor	Ponderación
Fortalezas			
1. Ofrecer alternativa de menú variado con alto valor nutricional	0.20	4	0.80
2. Calidad de platos.	0.10	3	0.30
3. Contar con personal calificado (nutricionista)(chef)	0.10	3	0.30
4. Ahorro en costos fijos y variables, infraestructura, personal, menaje, al ser una empresa que trabaja mediante formato sin atención a mesa, express y online.	0.15	4	0.60
Subtotal Fortalezas	0.55		2.0
Debilidades			
1. Empresa nueva no posicionada en el mercado	0.10	2	0.20
2. Inseguridad, motivo por el cual no habría un contacto directo con el cliente.	0.15	1	0.15
3. Tercerización de las actividades de marketing y logística.	0.12	2	0.24
4. Comida insatisfactoria	0.08	2	0.16
Subtotal Debilidades	0.45		0.75
Total	1.00		2.75

Nota: Elaboración propia

Esta matriz de evaluación de factores internos nos ayudará a poder realizar estrategias, seleccionar y evaluar las fortalezas y debilidades más importantes de la empresa.

Según la matriz, las principales características de la empresa son ofrecer alternativas de menú variado con alto valor nutricional, ahorro de costos fijos y variables (infraestructura, personal, menaje). Las cuales cuentan con un valor igual a cuatro. La debilidad mayor es la inseguridad, motivo por el cual no había un contacto directo con el cliente, con una calificación de uno.

Como resultado se obtiene un total ponderado de 2.75, lo que indica que la posición estratégica interna del servicio alimenticio se encuentra por encima en la medida de mejorar sus fortalezas y neutralizar sus debilidades.

Tabla 14.

Matriz de perfil competitivo (MPC)

Factores Determinantes del Éxito	Peso	Body Food Express		Green Press		3F	
		Valor	Ponderación	Valor	Ponderación	Valor	Ponderación
Competitividad en precios	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Calidad de platos	0.12	4	0.48	4	0.48	3	0.36
Variedad de menú	0.12	4	0.48	4	0.48	3	0.36
Servicio al cliente	0.13	3	0.39	2	0.26	4	0.52
Reconocimiento de Marca	0.10	2	0.20	3	0.30	2	0.20
Tiempo de atención	0.13	4	0.52	2	0.26	2	0.26
Valor Nutricional	0.20	4	0.80	4	0.80	3	0.60
Ubicación	0.05	2	0.10	4	0.20	4	0.20
Total	1.00		3.42		3.23		2.95

Nota: Elaboración propia

El servicio alimenticio Body Food Express, al ser comparado con sus semejantes, destaca por las siguientes características: Valor nutricional, Calidad de platos, Variedad de Menú, Tiempo de atención. Sin embargo, deberá reforzar en el reconocimiento de su marca y su ubicación. Por lo que desarrollará estrategias de localización y de marketing, para mejorar su competitividad frente a sus competidores.

3.2.2. FODA Cruzado

Tabla 15.

FODA

FORTALEZAS		DEBILIDADES
1. Ofrecer alternativa de menú variado con alto valor nutricional		1. Empresa nueva no posicionada en el mercado.
2. Contar con personal calificado (nutricionista) (chef)		2. Inseguridad, motivo por el cual no habría un contacto directo con el cliente.
3. Calidad de Platos.		3. Tercerización de las actividades del marketing y logística.
4. Ahorro en costos fijos y variables, infraestructura, personal, menaje, al ser una empresa que trabaja mediante formato sin atención a mesa, express y online		4. Comida insatisfactoria.
5. Tiempo de atención rápida y personalizado		
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
1. Actualmente existe una cultura de alimentación saludable en constante crecimiento.	E. Intensivas / Penetración de mercados: <ul style="list-style-type: none"> Captar nuestra participación de mercado significativa a través de nuestras campañas por internet: O1, O3, F1. Concentrarse en Penetración de Mercados Gestión de Campañas con Gimnasios Levantamiento de Listas de Clientes Alianzas con los servicios tercerizados de distribución Plan de Gestión de Comercial para captación de nuevos clientes. 	E. Marketing /Estrategia de Segmentación <ul style="list-style-type: none"> A través de la segmentación concentrada buscaremos llegar a nuestro público objetivo: O4, O3, O1, D1.
2. Proveedores nacionales que cuentan con productos de calidad.		E. Interna / Estrategia de Procesos <ul style="list-style-type: none"> Invertir y mejorar los nuevos canales de distribución: O5, D3
3. Desarrollo de establecer alianzas estratégicas.		E. Interna / Calidad <ul style="list-style-type: none"> Garantizar a nuestros comensales comida de alta calidad: D4, O2.
4. Incremento en la tasa de obesidad en jóvenes y adultos.		
5. Crecimiento y desarrollo de tecnología que facilita la demanda de pedidos online.	Integración hacia atrás: <ul style="list-style-type: none"> Asegurar el abastecimiento y calidad de los insumos de los proveedores: O2, F3 	
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
1. La creciente alza de restaurantes en formato saludables.	E. Integración / Estrategia integración hacia adelante y hacia atrás. <ul style="list-style-type: none"> Para obtener los insumos en el momento adecuado y venderlo al tiempo establecido: F5, A1, A2. 	E. Marketing / Estrategia de Distribución <ul style="list-style-type: none"> Distribución de delivery para disminución de costos operativos y adecuarse a los nuevos cambios: A3, D3.
2. Sensibilidad a la economía y desarrollo de la población.	Estrategia Horizontal. <ul style="list-style-type: none"> Captar mayor posicionamiento a través de la competencia: A1, F1, F2, F5. 	E. Interna / Estrategia de sistemas de información <ul style="list-style-type: none"> Para la toma de decisiones oportuna en temporadas determinadas: A4, A2, A1, D1, D4.
3. Dependencia del uso de aplicaciones de delivery e internet.	E. Defensiva/ Estrategia desinversión <ul style="list-style-type: none"> Si un plato no cumple en un determinado tiempo, se dará preferencia a los de mejor venta: A4, A1, F1, F3. 	E. Intensiva / Estrategia de Desarrollo de Productos <ul style="list-style-type: none"> Ofrecer nuevos platos a nuestros comensales actuales: A4, D4.
4. Cambios en los gustos de los comensales.	E. Defensiva / Desinversión <ul style="list-style-type: none"> En caso alguno de nuestros menús no alcance el rendimiento óptimo: A4, A2, F1. 	

Nota: Elaboración propia

Nuestra empresa Body Food Express, al ser una nueva opción dentro del rubro alimenticio, carecemos de posicionamiento y confianza, por lo cual sabemos que debemos aplicar estrategias de explote que nos ayuden a captar una cuota del mercado limeño. De acuerdo con esto, hemos determinado aplicar una estrategia intensiva de penetración de mercado con el fin de tomar las ventas de nuestros competidores.

Aplicaremos como lanzamiento, promociones tales como, campañas por internet en redes sociales y aplicaciones, de los cuales buscaremos generar conciencia de la marca en la cabeza de los posibles consumidores e incentivar la compra con promociones vinculadas al precio de nuestros platos, del cual deseamos obtener futuros clientes que vuelvan a solicitar nuestros servicios.

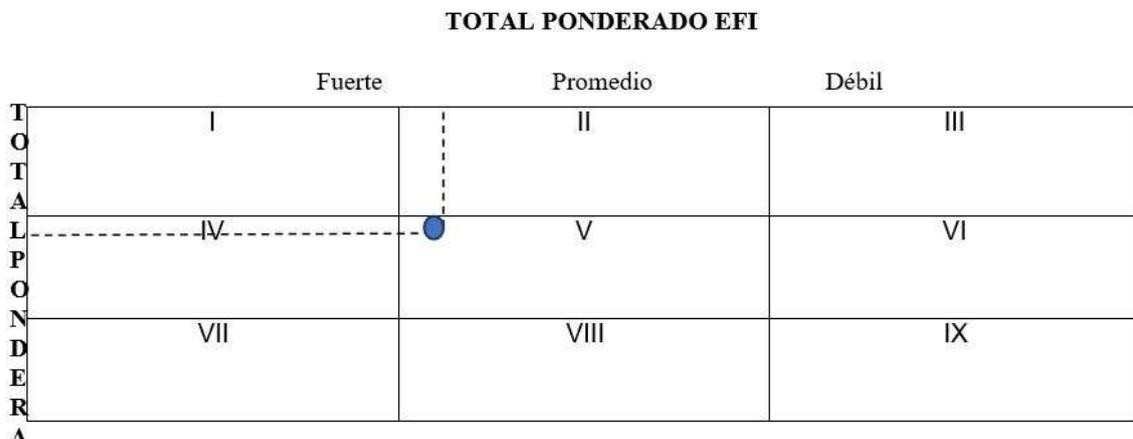


Figura 14. Matriz de interna externa (MIE). Elaboración propia

Tabla 16.

Promedio ponderado efectivo

REGIÓN	CELDAS	PRESCRIPCIÓN	ESTRATEGIAS
1	I, II, IV	Crecer y construir	Intensivas Integración
2	III, V, VII	Retener y mantener	Penetración en el Mercado Desarrollo de Productos
3	VI, VIII, IX	Cosechar o desinvertir	Defensivas

Nota: Elaboración propia

Según la matriz interna externa, nos indica que nos encontramos en la región 2 de las celdas III, V, VII. Lo cual indica que lo más conveniente para el negocio es centrarnos en aplicar estrategias intensivas como penetración de mercados y desarrollo de productos.

Para el correcto funcionamiento de nuestro negocio y alcanzar los objetivos determinados en el horizonte de 5 años, aplicaremos como inicio estrategias intensivas

que nos ayuden a captar el 10% del mercado limeño, mediante campañas en internet en diferentes plataformas. Seguidamente, fortaleceremos nuestro posicionamiento con una estrategia de segmentación concentrada hacia nuestro público objetivo ya mencionado antes. Asimismo, optaremos por invertir en estrategias internas de sistemas de información las cuales nos ayudaran a la toma de decisiones en determinados escenarios para poder aplicar la estrategia de integración hacia adelante y hacia atrás, la cual nos permite obtener los insumos en el momento adecuado con la mejor calidad y transformarlo para distribuirlos de la forma más adecuada y rápida posible a través de nuestras alianzas estratégicas que finalmente lo recibirá nuestro cliente.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo General.

Nuestro objetivo principal es posicionarnos en el mercado siendo una empresa reconocida como la primera opción para elegir una alternativa de alimentación saludable, este posicionamiento en el mercado nos permitirá optimizar nuestra inversión generando rentabilidad en el horizonte de 5 años.

3.3.2. Objetivos Específicos

- Alcanzar una participación del 10% en el mercado de alimentación saludable al término de nuestro primer año de funcionamiento.
- Incrementar nuestras ventas en el segundo año en un 20%.
- Al término del tercer año haber alcanzado un 14% de la participación en el mercado.
- Al cuarto año continuar nuestra expansión alcanzando un 18% de participación en el mercado, lo que representa aproximadamente el 2'100,00 de ventas valorizadas.
- Alcanzar un ingreso por ventas de S/.2'500,00 al término de los cinco años.

Capítulo IV. Estudio de Mercado

4.1. Investigación de mercado

4.1.1. Criterios de segmentación.

El definir los criterios de segmentación nos permitirá enfocarnos en nuestros potenciales clientes y para ello detallaremos a continuación los criterios a evaluar:

4.1.1.1. Segmentación Demográfica.

En la variable demográfica nos enfocaremos en hombres y mujeres de 18 a 55 años. Según el último censo llevado a cabo el 2017, la población de Lima Metropolitana es de 11 millones 182 mil habitantes que es 35% de la población de nuestro país. A continuación, se detallará el porcentaje por rango de edades que representan del total de Lima Metropolitana:

Tabla 17.

Población por rango de edades en Lima Metropolitana

Edades		
18-24 años	1,441.20	12.89%
25-39 años	2,705.70	24.20%
40-55 años	2,139.50	19.13%
Totales	6,286.40	56.22%

Nota: Elaboración propia

4.1.1.2. Segmentación Socioeconómica.

De acuerdo con la variable socioeconómica clasificaremos a nuestros clientes de acuerdo con su NSE, dirigiéndonos a los NSE A y B. A continuación, detallaremos porcentualmente los NSE de las Zonas 6 y 7 a las cuales nos enfocaremos:

Tabla 18.

Niveles Socioeconómicos de Lima

	NSE A	NSE B
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamác)	1.4	4.1
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	3.9	10.4
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	51.0	11.3
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	21.1	13.9
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	3.9	5.9
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	8.3	18.5
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	2.5	9.2
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porres)	4.7	11.5
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla, Mi Perú)	3.2	8.2
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)		6.3

Otros		0.6
Grand Total		100.0 100.0

Nota: Adaptado de “Perú: niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana”, por la Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública, 2019.

4.1.1.3. Segmentación Geográfica.

La variable geográfica nos permitirá definir la ubicación de nuestros clientes potenciales. Teniendo en cuenta la zonificación de INEI nuestro enfoque será en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana, debido a que hemos detectado que en dichas zonas el número de gimnasios, spas, restaurantes saludables, están en constante crecimiento.

Asimismo, en dichas zonas de Lima Metropolitana se encuentran concentradas un gran número de oficinas y/o centros empresariales, cuyos colaboradores demandan este tipo de servicio/ alimentación.

Debido a la ubicación de nuestro centro de producción se ha definido atender la demanda de los siguientes distritos de la Zona 6: San Miguel, Magdalena y Pueblo Libre y de la Zona 7: Miraflores y San Isidro.

Tabla 19.

Población según distritos en Lima Metropolitana

Zona	Distrito	Población
Zona 6	Pueblo Libre	80,916
Zona 6	Magdalena	58,106
Zona 6	San Miguel	144,055
Zona	Distrito	Población
Zona 7	Miraflores	87,099
Zona 7	San Isidro	57,624

Nota: Elaboración propia

4.1.1.4. Segmentación Psicográfica.

Según la clasificación de estilos de vida de la Consultora Arellano, el perfil de los clientes a los cuales dirigimos nuestro servicio comprende a los de estilos de vida sofisticado y moderno ya que de acuerdo a sus características son personas a las que nuestro servicio personalizado de alimentación saludable es adaptable a sus necesidades, a continuación, detallaremos las características de estos perfiles:

Sofisticados: Comprende a personas de ambos sexos con una solvencia económica más alta que el promedio que se preocupan por su imagen personal e

innovadores al momento de consumir algún producto o servicio ya que optan por seguir las últimas tendencias. Valoran el status, siguen la moda y prefieren los productos light.

Modernos: Mujeres que trabajan y/o estudian buscando su progreso personal como madres. Cuidan su imagen personal y optar por la tendencia de facilitar las actividades del hogar. Se encuentran en todos los NSE.

4.1.2. Marco muestral.

Para definir nuestro marco muestral tomaremos en cuenta los criterios que hemos detallado en nuestra segmentación. Asimismo, consideramos relevante tener un nivel de confianza del 95% y una probabilidad del 50%. Teniendo en cuenta la fuente del APEIM se determinó concentrarnos en las Zona 6 y 7 de Lima Metropolitana que comprenden los distritos mencionados en nuestro punto 4.1.1.

Muestra

La muestra que se tomará para nuestra investigación es determinada por la población de hombres y mujeres entre 18 y 55 años con NSE A y B comprendidos en los distritos de Lima Metropolitana de la zona 6 y 7.

Consideramos obtener un nivel de confianza del 1.96 (95%), con un margen de error del +- 5%

Fórmula:

La fórmula nos permitirá determinar el número individuos a encuestar, dándonos un resultado de 385 encuestas:

$$n = \frac{Z_a^2 \times p \times q}{d^2}$$

En donde

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

Figura 15. Fórmula para encuesta. Elaboración propia

En el siguiente cuadro detallaremos la cuota por zona y distritos de las personas encuestadas:

Tabla 20.

Número de encuestas a realizar por zonas en Lima Metropolitana

Zonas	Distritos	Mercado Potencial	Cuota de encuestas	N° de encuestas
6	Magdalena	11,078	13.61%	53
6	Pueblo Libre	15,167	18.63%	72
6	San Miguel	27,981	34.37%	132
7	Miraflores	29,531	20.38%	78
7	San Isidro	18,851	13.01%	50
Total		81,407	100.00%	385

Nota: Elaboración propia

4.1.3. Entrevistas a profundidad.

La entrevista a profundidad se realizó a una nutricionista del Gimnasio Bodytech y a una empresaria del rubro de restaurante que brinda la alimentación a las jugadoras de la selección de la Federación Peruana de Vóleibol.

A continuación, detallamos los resúmenes de las entrevistas a profundidad:

PROYECTO: BODY FOOD EXPRESS

Entrevistas a profundidad 1

Entrevista Experta en Nutrición

Objetivo: Con la presente entrevista queremos complementar la información que manejamos y a su vez absolver las dudas que tenemos, entendemos que el tipo de negocio que llevaremos a cabo necesita un nutricionista que nos asesore y en conjunto nos ayude a entender las necesidades de nuestros clientes.

NOMBRE : Lic. Eva Centeno Cabrera
 PROFESIÓN : Nutricionista CNP
 LUGAR DE LA ENTREVISTA : Bodytech San Miguel



¿Cuán importante es para una persona que asiste al gym o hace alguna actividad física su alimentación?

Muy importante para el objetivo que tengas, la mayoría de las personas que entran a un gimnasio por más delgadas que la veas inician con un alto nivel de grasas corporal, entonces lo primero que se tiene que trabajar es la oxidación de grasa, a través de una dieta balanceada, más no restrictiva.

¿Si una persona toma un plan saludable más no se ejercita, hay resultados?

Sí, puedo dar prueba de ello con una paciente que ha bajado 1 kilo y medio a la semana y sólo viene a trotar media hora una vez a la semana, va a perder grasa corporal; tiene que estar bien monitorizado sobre todo por el nivel de gramos de proteína y de carbohidratos que le vas a ofrecer. Por lo menos se debe saber cuánto pesa, mide y hacer una evaluación previa para conocer qué le vamos a dar en alimentación y eso con el tipo de restaurante que quieres llevar a cabo es posible.

¿Contar con un nutricionista ayudaría a las personas a sentir más confianza del servicio de alimentación que se le ofrece?

De hecho, el nutricionista va a ser el que te va a vender el producto. El nutricionista va a salir en el blog, en el Instagram mostrando resultados, va a ser el que de la calidad al servicio que tú estás brindando, si tú trabajas sin un nutricionista y sólo con un chef que conozca de alimentación saludable no te da tanta certeza, como sabrán ahora está el "boom" de la nutrición, "la onda saludable" hay muchas personas que están estudiando nutrición porque quieren saber la verdad de las cosas. Las personas hoy en día investigan; y si el chef les da algo a tus clientes que luego ellos investigan que "engorda" o no es bueno, simplemente el boca a boca va a arruinar tu negocio.

¿Cuáles son los puntos que tomar en cuenta para poder armar una dieta saludable a una persona?

Lo primero es hacerle una prueba para ver cuánto de grasa corporal tiene y cuánto de masa muscular, ahora bien, si tu cliente no tiene el tiempo suficiente, lo que debes hacer es pedirle que se haga una prueba de las que hay en la farmacia y en base a esa información poder trabajar.

¿Qué productos no deben faltar dentro de nuestro negocio?

Necesitas verdura, frutas, frutos secos, pescados; en cuánto al aceite que sea de canola y sachahinchi, no el de oliva, ya que en los últimos estudios se ha determinado que este aceite tiene mucho omega 6 y que resulta lo mismo que utilizar un aceite común.

¿Es posible ofrecer variedad de comidas para una persona que está buscando bajar de peso?

Sí claro, pueden comer arroz con pollo si quisieran, pero lo que influye es la cantidad, debes saber la proporción, según el tipo de contextura que tengas yo debo determinar las cantidades y proporciones por ejemplo de arroz que le mande a los clientes. Tengo que evaluar a los clientes, sobre todo no caer en quitarle los

carbohidratos, ya que son personas que trabajan o estudian, y si le quitamos los carbohidratos podemos llegar a perjudicarlos

¿Por qué crees que a las personas hoy en día se les dificulta seguir una dieta saludable en su rutina diaria?

Siempre ponen la excusa del "no tengo tiempo porque yo trabajo desde 7am hasta las 17hrs en la oficina. Lo que podrías hacer como complemento es ofrecer también que tus clientes manden la carta del restaurant en el que van a comer y el nutricionista ayudará a elegir junto con tu cliente el plato que va a almorzar para poder lograr su objetivo.

¿Cuál es tu opinión del nuevo Boom de comida fit o saludable en el país? Realmente estos productos son lo que prometen o cree usted que son una estafa

Hoy en día los productos "light" "zero" está comprobado que son una estafa ya que por ejemplo las gaseosas zero contienen alto nivel de sodio el cual es sal y lo que hace es retener líquido; por ende, el "boom" está presente, pero hay que tener mucho cuidado con ello.

Conclusiones:

Una vez terminada la entrevista; nos quedó más clara nuestra idea de negocio; sí o sí tenemos que contar con un nutricionista que trabaje con nosotros de la mano; es y será nuestro socio clave dentro de la empresa; ya que de esta persona partirá nuestra reputación en el mercado.

PROYECTO: BODY FOOD EXPRESS

Entrevistas a profundidad 2

Entrevista Experta

Objetivo: Con esta entrevista tenemos por objetivo destacar la experiencia de una chef que se encuentra en el rubro de restaurantes para evaluar la viabilidad del negocio y conocer sobre su experiencia actual que es brindar comida saludable para deportistas cuidando su alimentación para el cumplimiento de sus objetivos.

NOMBRE : Chef Frida Rosario Vivanco Jiménez

PROFESIÓN : Empresaria

LUGAR DE LA: Oficinas Administrativas Federación

ENTREVISTA: Peruana de Vóley



¿Cuán importante es para una persona deportista o que hace alguna actividad física su alimentación?

Es muy importante, debido a que la alimentación es la fuente de energía para el entrenamiento de las deportistas. En mi experiencia, este negocio me ha permitido especializarme en la atención de almuerzos, aplicar técnicas innovadoras respecto al diseño de propuestas de menús que tengan variedad y sean de agrado de mis comensales.

¿Es importante trabajar de la mano de un nutricionista?

Sí, dado a que el diseño de los menús tiene que estar acorde a las necesidades de cada persona. En el caso de las jugadoras de la selección, preparamos una dieta que es asesorada por una nutricionista, la cual diseña el menú en base a las cantidades y porciones que debe contener cada platillo preparado.

¿Cree usted que es importante trabajar con insumos de calidad?

Efectivamente, es de suma importancia que los insumos que elijas para tu negocio sean de calidad porque de ello dependerá la calidad de tu producto. Por ejemplo, en el caso de mi negocio, trabajo con una red de proveedores nacionales, los cuales son de mi confianza y de los cuales conozco la calidad de sus insumos. Asimismo, es importante comprar al por mayor para que te deje un buen margen en tu negocio, ya que este negocio es muy rentable.

¿Cuáles son los puntos para tomar en cuenta para poder cumplir con la satisfacción de sus comensales?

Todo parte de una buena planificación, desde planificar tus compras de insumos, luego del diseño de tu menú, y luego de planificar tu trabajo del día.

La satisfacción de mis comensales es mi prioridad, por lo que como Chef disfruto de preparar cada platillo, e innovar siempre, con recetas nuevas, recetas que varíen de

manera constante para que el comer sea un deleite y sobre todo si es de manera saludable.

¿Qué productos no deben faltar dentro de nuestro negocio?

Los productos que no deben faltar son tener siempre proteínas, como carne, pollo, pescado, también verduras de todo tipo para que eventualmente puedas preparar ensaladas u opciones variadas que incluyan carnes magras o pescado bajas en grasas. Para mí es muy importante trabajar con aceite de oliva para los aliños, nunca debe faltarte. El éxito de una buena ensalada es saber mezclar los sabores adecuados y sobre todo la sazón.

¿Es posible ofrecer variedad de comidas para una persona que está buscando bajar de peso?

Sí claro, existen muchas posibilidades, y sobre todo mucha variedad. Por ejemplo, puedes preparar no sólo ensaladas, la idea está en variar y determinar las cantidades y las mezclas que harás. Yo ofrezco en mis almuerzos, diferentes tipos de carnes que son combinadas con legumbres y complementos que son ricos y saludables a la vez.

Conclusiones:

Al terminar nuestra entrevista podemos concluir que es importante conocer el gusto de nuestros clientes para poder ofrecerle alternativas de almuerzo que sean de su agrado. Que el tipo de los insumos determinaran la calidad de nuestros platos y que el negocio de comida es muy rentable.

4.1.4. Focus Group.

El Focus Group es una herramienta que nos permitirá percibir la aceptación de este tipo de servicio de alimentación saludable evaluando de manera presencial sus preferencias.

A continuación, mencionamos el resumen del Focus Group:

Tabla 21.

Resumen de Focus Group

Resumen Focus Group	
Fecha	08 de Setiembre del 2019
Participantes	Hombres y Mujeres de 18 a 55 años
Nº participantes	8
Residencia	
Duración	1 hora

Moderador	Evelyn Aguayo Vivanco Evaluación sobre nivel de aceptación o rechazo de brindar un servicio de alimentación saludable mediante delivery elaborados con insumos de calidad que contengan el valor nutricional que requieran nuestros clientes, sin dejar de lado el agradable sabor.
Objetivos	Evaluar las fortalezas y debilidades de nuestro producto frente al de la competencia. Evaluar las preferencias y observaciones del consumidor Evaluar la intención de compra de nuestros productos que tiene como propuesta de valor a sus clientes ayudarlos a alcanzar sus objetivos nutricionales a través de una dieta personalizada y un servicio de entrega sencillo y práctico El factor clave para que la marca Body Food Express cumpla con su propuesta a los clientes es el asesoramiento nutricional a través del cual se descubrirán las necesidades de cada cliente.
Conclusiones	Realizar campañas de e-mail marketing para mantener el interés de los clientes que ya consuman los productos a través de promociones y mejoras en las asesorías nutricionales. Se determinó que se debe desarrollar una página de aterrizaje donde los clientes puedan desarrollar un perfil con sus objetivos nutricionales y de salud. El análisis del Focus Group realizado nos indica que existe un nivel de aceptación y compra hacia el producto y precio propuestos por nuestra marca Body Food Express.

Nota: Elaboración propia

4.1.5. Encuestas.

La encuesta nos permitirá obtener la información concerniente a las preferencias de nuestro mercado objetivo. Estas las hemos realizado a través de un cuestionario virtual para conocer la percepción de nuestros futuros clientes, en relación con sus gustos. A continuación, detallaremos las preguntas y el resultado de cada una de ellas:

1. ¿Cuántos años tiene?

Tabla 22.

Pregunta 1: Edad

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
18-24	62	16.10%
25-39	238	61.82%
40-55	85	22.08%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

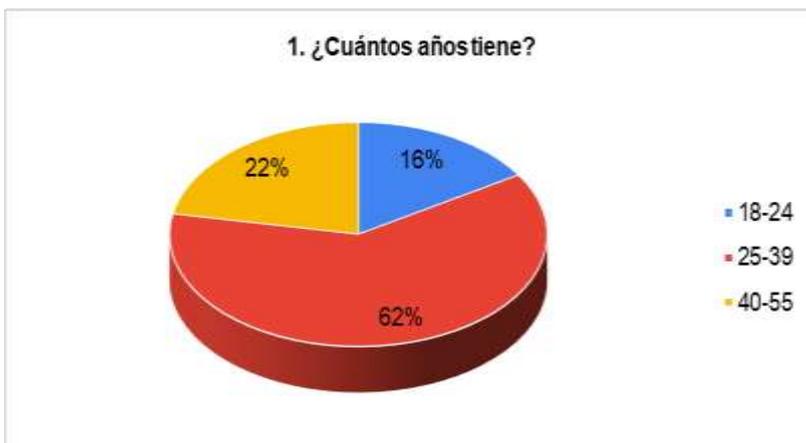


Figura 16. Pregunta 1: Edad. Elaboración propia

Análisis: El 16,10% de las personas encuestadas están entre los 18 – 24 años, el 61,82% están entre los 25- 39 años y el 22,08% se encuentran en un rango de edad de 40-55 años.

2. ¿En qué distrito labora?

Tabla 23.

Pregunta 2: En qué distrito labora

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Jesús María	35	9.09%
Lince	25	6.49%
Pueblo Libre	28	7.27%
Magdalena	39	10.13%
San Miguel	74	19.22%
Miraflores	77	20.00%
San Isidro	39	10.13%
San Borja	20	5.19%
Surco	30	7.79%
La Molina	18	4.68%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

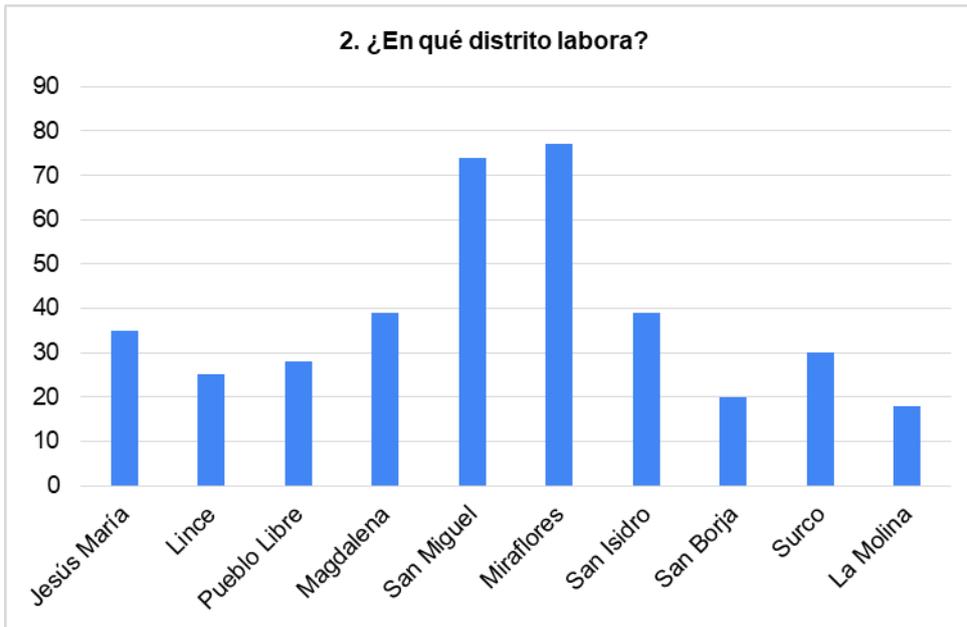


Figura 17. Pregunta 2: En qué distrito labora. Elaboración propia

Análisis: En la Zona 6 comprendida por los distritos de Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel la cantidad de personas que laboran y que han sido encuestados es de 201 lo que representa el 52,21% mientras que en la Zona 7 comprendida por los distritos de Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y La Molina es de 184 lo que representa el 47,79%.

3. Género

Tabla 24.

Pregunta 3: Género

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Femenino	285	74.03%
Masculino	100	25.97%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

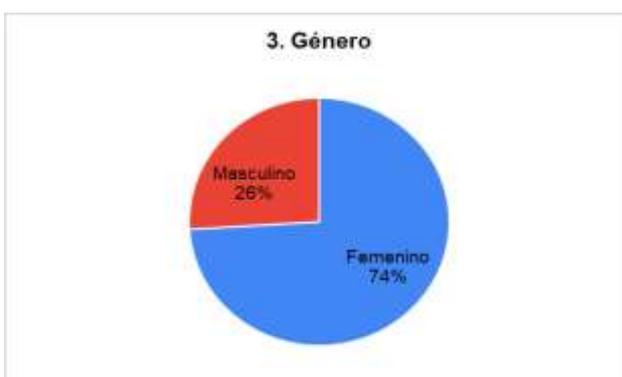


Figura 18. Pregunta 3: Género. Elaboración propia

Análisis: El 74,03% de los encuestados son mujeres y el resto es decir el 25,97% son hombres.

4. Rango de ingresos mensuales

Tabla 25.

Pregunta 4: Rango de los ingresos mensuales

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Menor a S/ 2000	126	32.73%
S/ 2000 – 3500	134	34.81%
S/ 3501 – 5000	75	19.48%
Mayor a S/ 5000	50	12.99%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia



Figura 19. Pregunta 4: Rango de ingresos mensuales. Elaboración propia

Análisis: Según lo detallado el 32,73% de los encuestados tienen ingresos menores a S/ 2000, el 34,81% de los encuestados sus ingresos están entre los S/ 2000 a S/ 3500, el 19,48% sus ingresos se encuentran entre los S/ 3501 a S/ 5000 y el resto es decir el 12,99% tienen ingresos mayores a S/ 5000.

5. ¿Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos?

Tabla 26.

Pregunta 5: Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Bastante	196	50.91%
Poco	174	45.19%
Nada	15	3.90%

TOTAL 385 100.00%

Nota: Elaboración propia

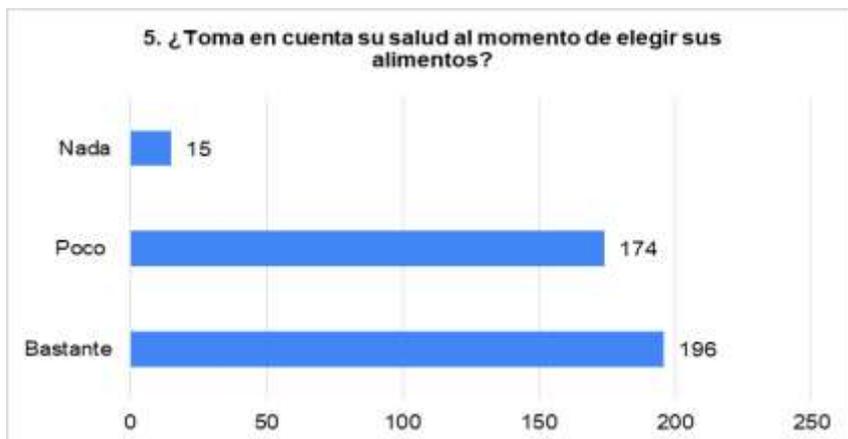


Figura 20. Pregunta 5: Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos. Elaboración propia

Análisis: La mitad de las personas encuestadas, exactamente el 50,91% les parece que es bastante importante la salud al momento de elegir sus alimentos, el 45,19% consideran que es poco importante y el 3,90% que es nada importante.

6. ¿Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud?

Tabla 27.

Pregunta 6: Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Sí	154	40%
No	231	60%
TOTAL	385	100%

Nota: Elaboración propia



Figura 21. Pregunta 6: Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud. Elaboración propia

Análisis: El 40% de las personas encuestadas indica que sí tienen una indicación especial de dieta por algún problema de salud y el 60% indica que no.

7. ¿Cuál es su problema de salud?

Tabla 28.

Pregunta 7:Cuál es su problema de salud

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Sobrepeso	60	36.14%
Colesterol alto	44	26.51%
Triglicéridos	30	18.07%
Diabetes	8	4.82%
Hipertensión	8	4.82%
Gastritis	8	4.82%
Calculo a la vesícula	2	1.20%
Tiroides	2	1.20%
estreñimiento	2	1.20%
Hígado graso	2	1.20%
TOTAL	166	100.00%

Nota: Elaboración propia

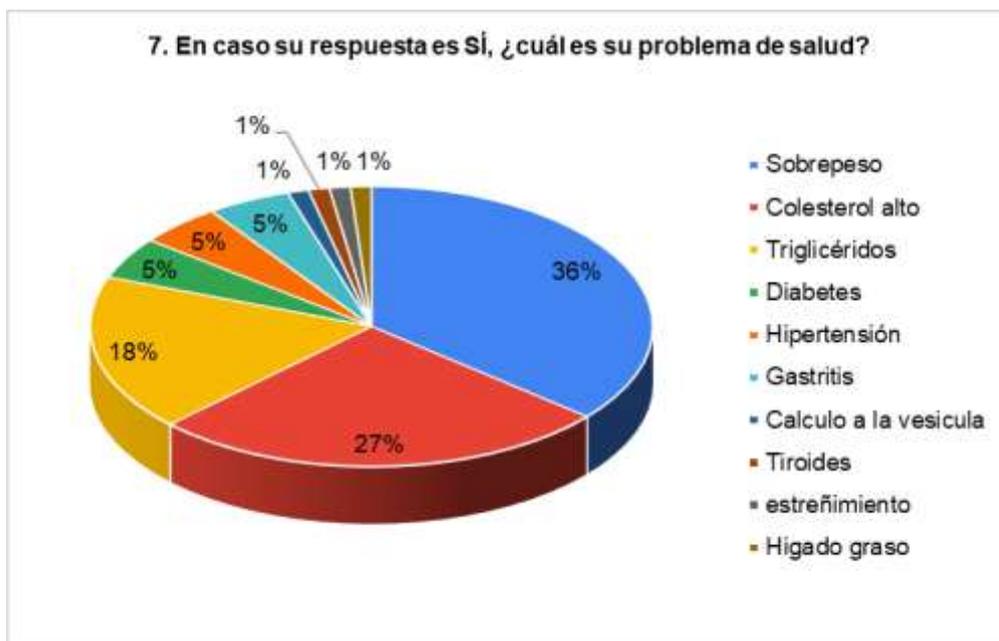


Figura 22. Pregunta 7:Cuál es su problema de salud. Elaboración propia

Análisis: Los mayores porcentajes respecto a los problemas de salud de los encuestados es el sobrepeso con 36,14%, el colesterol alto con 26,51% y los triglicéridos con 18,07%.

8. ¿Su alimentación diaria se basa en comida saludable?

Tabla 29.

Pregunta 8: Su alimentación diaria se basa en comida saludable

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Sí	273	70.90%
No	94	24.42%
No practico deporte	18	4.68%
TOTAL	385	100%

Nota: Elaboración propia

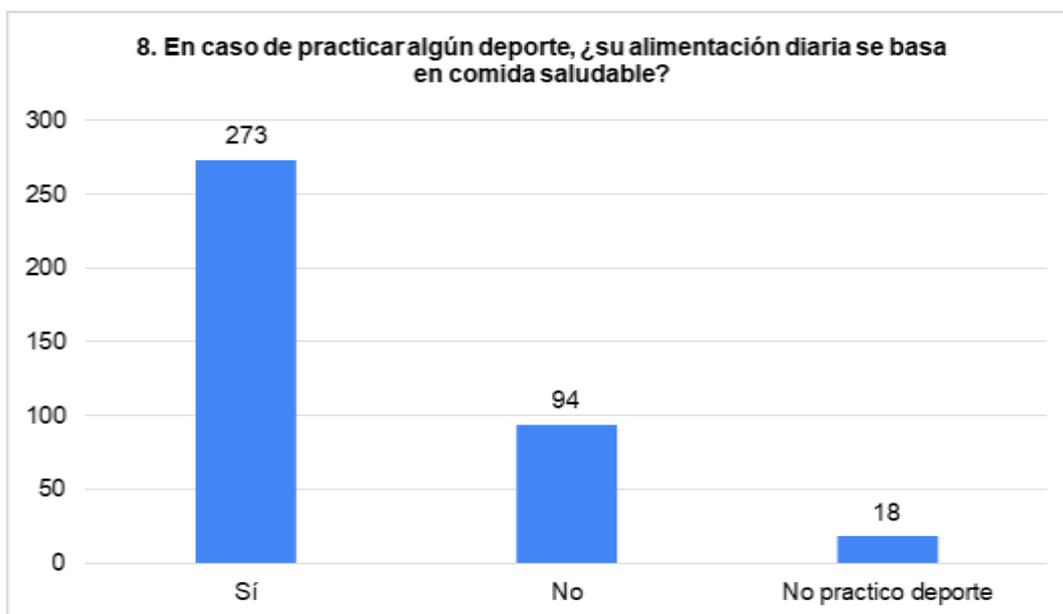


Figura 23. Pregunta 8: Su alimentación diaria se basa en comida saludable. Elaboración propia

Análisis: El 70,91% de los encuestados sí se basan en una comida saludable, el 24.42 % indicó que no se basan en comida saludable y el resto es decir el 4,68% menciona que no practican ningún deporte.

9. En caso de que su repuesta a la pregunta anterior haya sido No, indicar el motivo:

Tabla 30.

Pregunta 9: En caso que su repuesta a la pregunta anterior haya sido No, indicar el motivo:

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
No practico deporte	30	35.71%
Falta de Tiempo	26	30.95%
Llevo una dieta balanceada	7	8.33%
Motivo económico	5	5.95%
No la necesito	3	3.57%
No sé	3	3.57%
Me da flojera armar una dieta	3	3.57%
Como en la calle	3	3.57%
Me gusta comer	2	2.38%
No me gustan las dietas	2	2.38%
TOTAL	84	100.00%

Nota: Elaboración propia

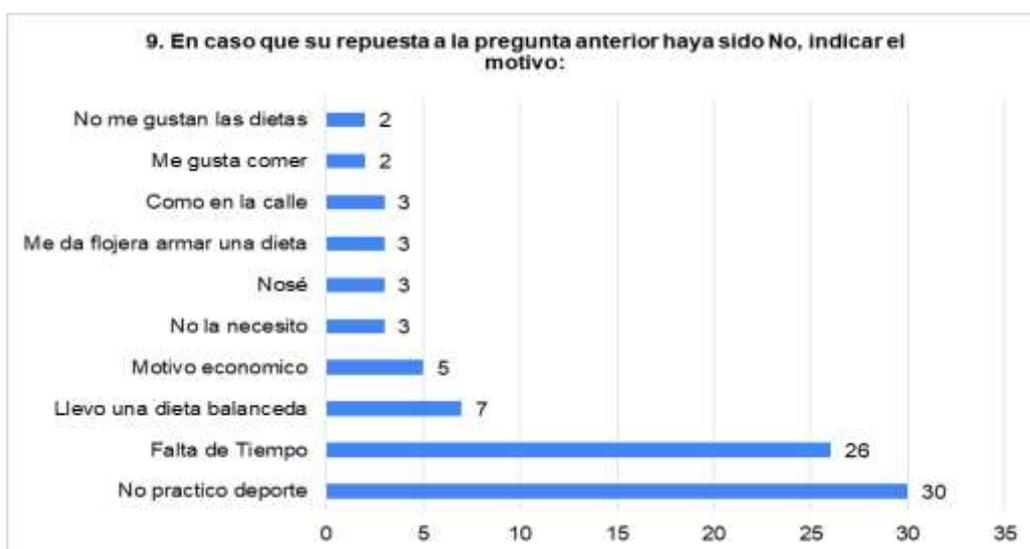


Figura 24. Pregunta 9: En caso de que su repuesta a la pregunta anterior haya sido No, indicar el motivo. Elaboración propia

Análisis: El 35,71% indican que no practican deporte, el 30,95% que les falta tiempo y el resto es decir el 33,34% mencionan que llevan una dieta balanceada, por motivo económico, que no lo necesitan, que comen en la calle, que les da flojera armar una dieta, entre otros.

10. ¿Cuál es el factor más importante que determinaría su tipo de almuerzo preferido?

Tabla 31.

Pregunta 10: Cuál es el factor más importante que determinaría su tipo de almuerzo preferido

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
------------	----------	------------

Sabor	122	31.69%
Calidad de los insumos	118	30.65%
Precio	87	22.60%
Presentación	44	11.43%
Entrega oportuna	12	3.12%
Saludable	2	0.52%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

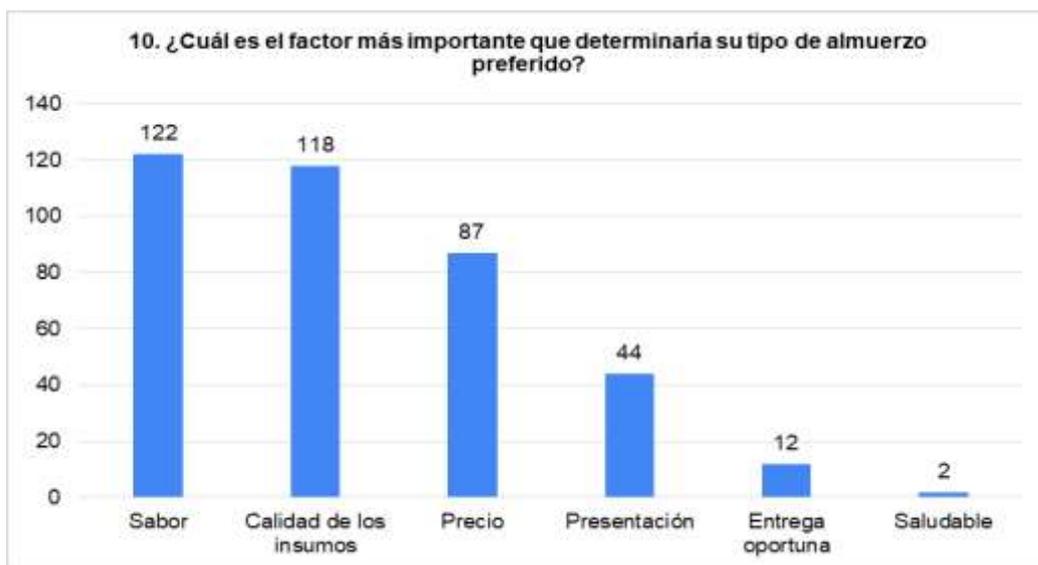


Figura 25. Pregunta 10: Cuál es el factor más importante que determinaría su tipo de almuerzo preferido. Elaboración propia

Análisis: El 31,69% de las personas encuestadas indica que el factor más importante que determina su tipo de almuerzo preferido es el sabor, el 30,35% indica que es la calidad de los insumos, el 22,60% se inclinan por el precio y el resto están entre la presentación, la entrega oportuna y que sea saludable.

11. ¿Cuánto gasta en promedio en su almuerzo diario?

Tabla 32.

Pregunta 11: Cuánto gasta en promedio en su almuerzo diario

Respuestas	Cantida d	Porcentaje
Hasta S/15	259	67.27%
Entre S/16 a 20	91	23.64%
Más de S/ 20	35	9.09%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia



Figura 26. Pregunta 11: Cuánto gasta en promedio en su almuerzo diario. Elaboración propia

Análisis: El 67,27% de los encuestados indican que gastan en su almuerzo diario hasta 15 soles, el 23,64% entre 16 a 20 soles y el resto de los encuestados más de 20 soles.

12. De acuerdo con la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés?

Tabla 33.

Pregunta 12: De acuerdo a la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés?

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Bastante	259	67.27%
Poco	121	31.43%
Nada	5	1.30%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

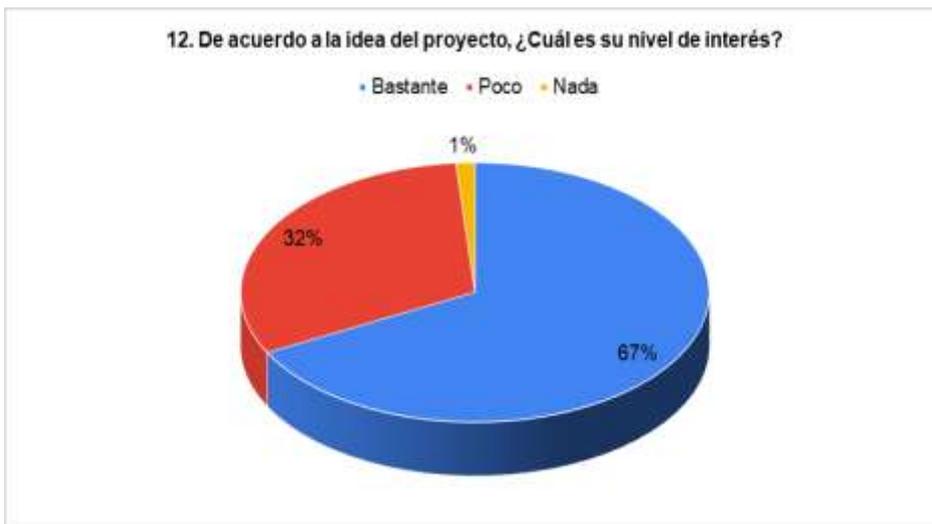


Figura 27. Pregunta 12: De acuerdo a la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés?
Elaboración propia

Análisis: La mayor parte de los encuestados indican que su nivel de interés del proyecto es bastante representando un 67,27% del total de los encuestados, un 31,43% les parece que su nivel de interés es poca y el resto es decir un 1,30% que no les interesa en lo absoluto.

13. ¿Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas delivery?

Tabla 34.

Pregunta 13: Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas delivery

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Diariamente (L-S)	170	44.16%
Quincenalmente	99	25.71%
Semanalmente	77	20.00%
1 vez al mes	39	10.13%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia



Figura 28. Pregunta 13: ¿Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas delivery? Elaboración propia

Análisis: El 44,16% de los encuestados indican que estarían interesados en contratar los servicios de dietas delivery de forma diaria, el 25,71% dicen que, de manera quincenal, el 20% de forma semanal y el 10,13% indica que 1 vez al mes.

14. ¿Cuál sería su horario de reparto de preferencia?

Tabla 35.

Pregunta 14: Cuál sería su horario de reparto de preferencia

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
11 am a 2pm	323	83.90%
6am a 9am	62	16.10%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia



Figura 29. Pregunta 14: Cuál sería su horario de reparto de preferencia. Elaboración propia

Análisis: En cuanto al horario de reparto la mayoría de los encuestados mencionan que lo ideal sería de 11am a 2pm, esto lo indican el 83,90% y el resto de las personas encuestadas que representan a la minoría con el 16,10%; que lo mejor sería de 6am a 9am.

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery?

Tabla 36.

Pregunta 15: Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Hasta S/15	211	54.81%
Entre S/16 a 20	147	38.18%
Más de S/ 20	27	7.01%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

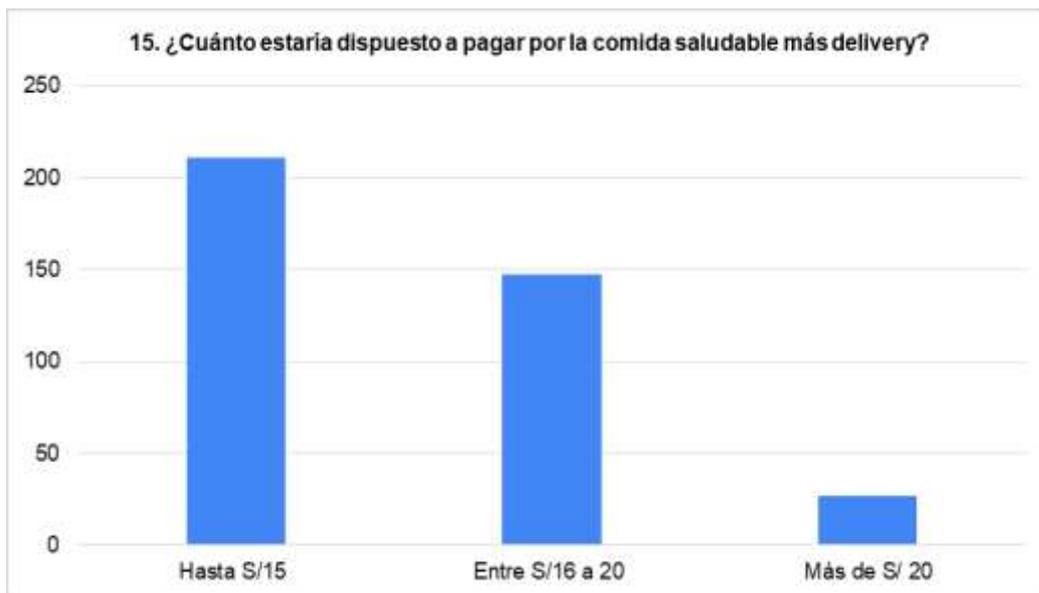


Figura 30. Pregunta 15: Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery. Elaboración propia

Análisis: El 54,81% de los encuestados indican que hasta 15 soles estarían dispuestos a pagar por la comida saludable que se le ofrece incluido el delivery, el 38,18% menciona que pagarían entre 16 a 20 soles y el resto es decir el 7,01% más de 20 soles.

16. ¿En qué fechas del año consumiría nuestras dietas delivery?

Tabla 37.

Pregunta 16: En qué fechas del año consumiría nuestras dietas delivery

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Verano	114	29.61%
Invierno	75	19.48%
Primavera	100	25.97%
Otoño	96	24.94%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

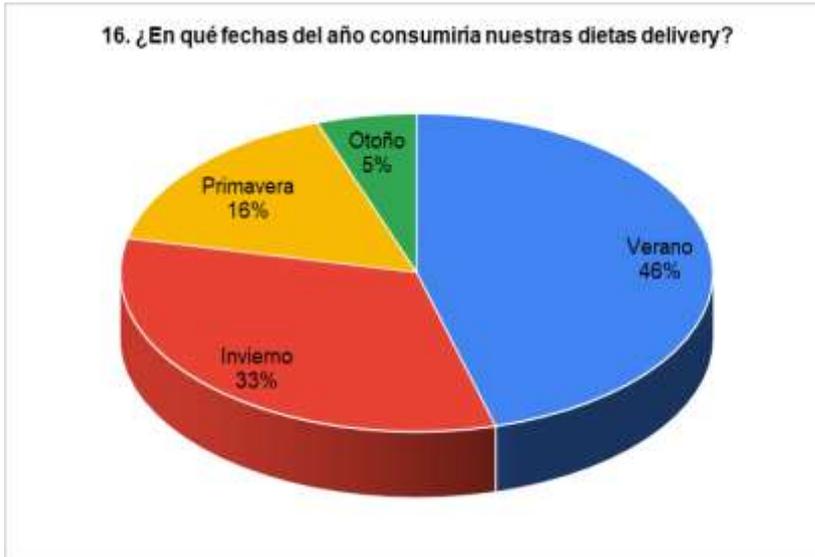


Figura 31. Pregunta 16: En que fechas del año consumiría nuestras dietas delivery. Elaboración propia

Análisis: El 30% de los encuestados preferirían consumir las dietas delivery en el verano, el 19% en el invierno, el 26% en la primavera y el 25% en el otoño.

17. ¿Cuál sería la forma de pedido más usada que utilizaría?

Tabla 38.

Pregunta 17: Cuál sería la forma de pedido más usada que utilizaría

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Vía WhatsApp	263	68.31%
Vía Portal Web	82	21.30%
Vía telefónica	37	9.61%
Vía Facebook	3	0.78%
Messenger		
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

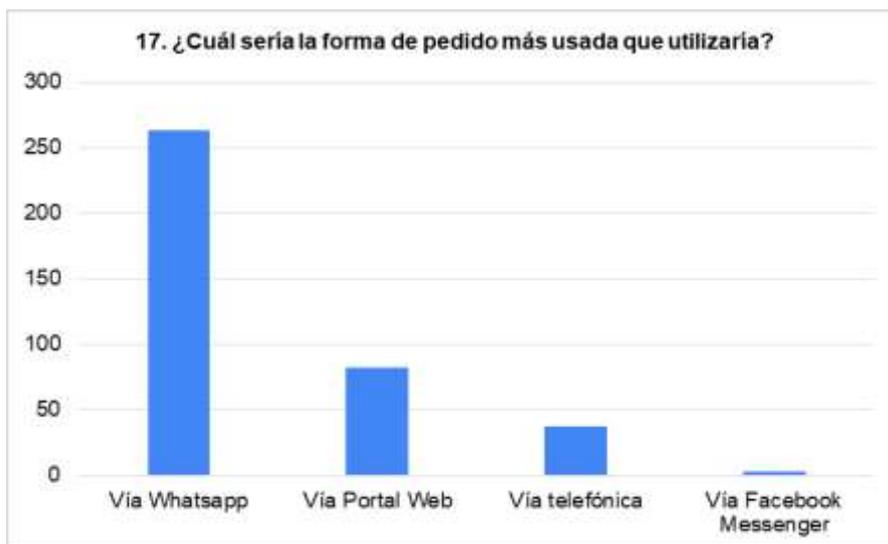


Figura 32. Pregunta 17: Cuál sería la forma de pedido más usada que utilizaría. Elaboración propia

Análisis: La mayoría de las personas encuestadas prefieren realizar sus pedidos de las dietas delivery mediante WhatsApp representando el 68,31%, luego le sigue con un 21,30% los que prefieren por el portal Web, después con un 9,61% vía telefonía y por último un 0,78% vía Facebook Messenger.

18. ¿Cuál es su medio de reparto preferido?

Tabla 39.

Pregunta 18: Cuál es su medio de reparto preferido

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Glovo	216	56.10%
Rappi	112	29.09%
UberEats	47	12.21%
De la misma empresa	10	2.60%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

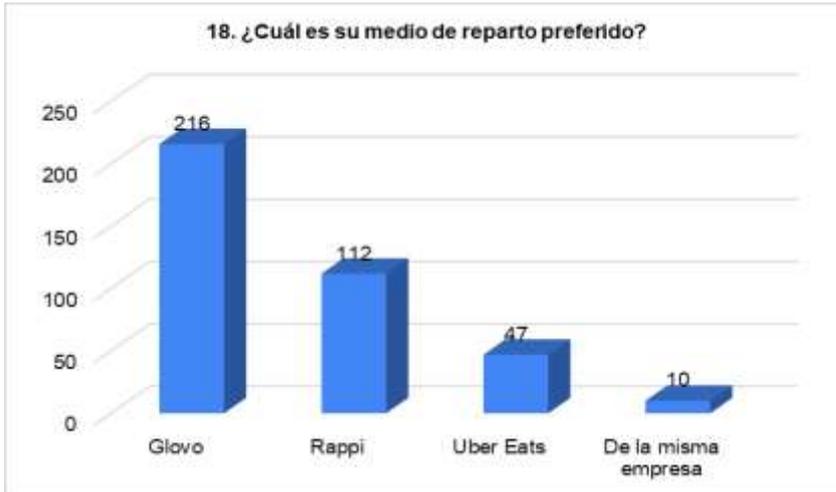


Figura 33. Pregunta 18: Cuál es su medio de reparto preferido. Elaboración propia

Análisis: En cuanto al medio de reparto preferido es el de la empresa Glovo con un 56,10%, luego le sigue la empresa Rappi con un 29,09%, después la empresa UberEats con un 12,21% y por último los que sugieren que el reparto lo realice la misma empresa con un 2,60%.

19. ¿Qué tipo de pago preferiría utilizar?

Tabla 40.

Pregunta 19: Qué tipo de pago preferiría utilizar

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Con cualquier tarjeta de crédito o debito	251	65.19%
Efectivo	85	22.08%
Por transferencia	49	12.73%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

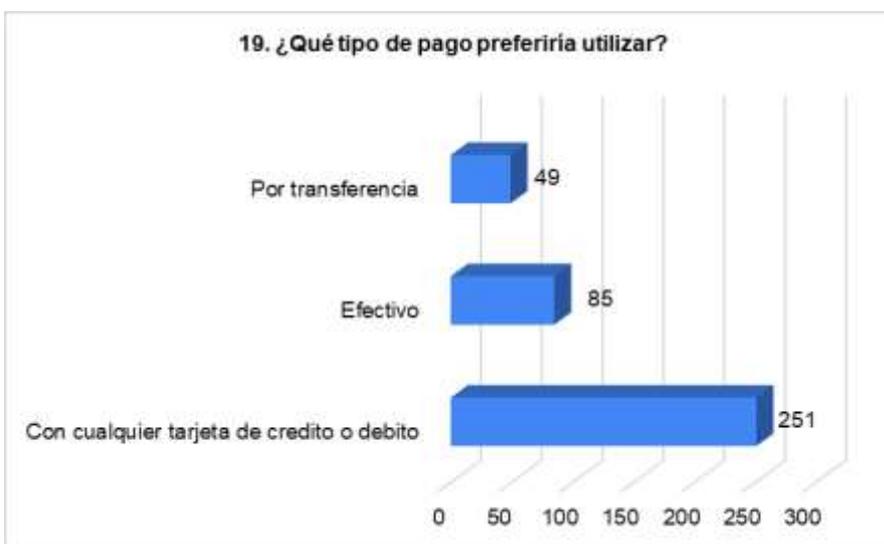


Figura 34. Pregunta 19: Qué tipo de pago preferiría utilizar. Elaboración propia

Análisis: En cuanto al tipo de pago que los encuestados prefieren utilizar en su mayoría es con cualquier tarjeta de crédito o débito representado por un 65,19%, luego están los que prefieren pagar en efectivo con un 22,08% y por último los que prefieren pagar mediante transferencia con un 12,73%.

20. ¿Qué servicios adicionales le gustaría recibir?

Tabla 41.

Pregunta 20: Qué servicios adicionales le gustaría recibir

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Chat con nutricionista	199	51.69%
Tips saludables al Whatsapp	136	35.32%
Mayor detalle de los ingredientes de la comida	43	11.17%
Blog de Nutrición	2	0.52%
Copia del documento emitido por DIGESA	2	0.52%
Promociones	2	0.52%
Ninguno	1	0.26%
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

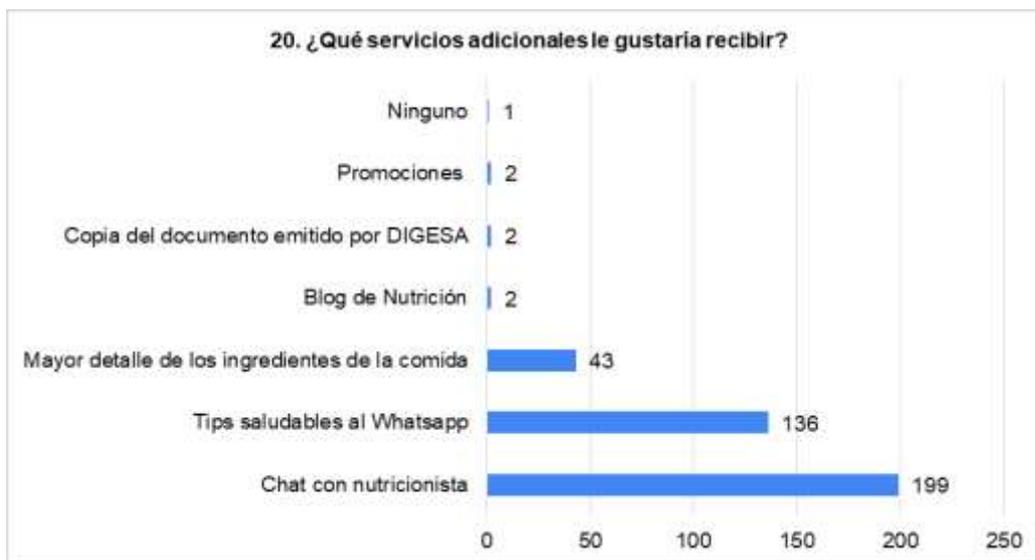


Figura 35. Pregunta 20: Qué servicios adicionales le gustaría recibir. Elaboración propia

Análisis: En cuanto a los servicios adicionales que recomiendan los encuestados, en su mayoría prefieren el chat con nutricionista con un 51,69%, luego le sigue con un 35,32% los tips saludables al WhatsApp, después con un 11,17% que se les proporcione mayor detalle del ingrediente de la comida y por último con un 1,82% los que prefieren promociones, copia del documento emitido por DIGESA y blog de nutrición.

21. ¿Según tus necesidades, por cuál de estos planes optarías: Plan Aumenta, Plan Adelgaza o Plan Sigue Así?

Tabla 42.

Pregunta 21: Qué servicios adicionales le gustaría recibir

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Plan Aumenta	115	30 %
Plan Adelgaza	173	45 %
Plan Sigue Así	97	25 %
TOTAL	385	100.00%

Nota: Elaboración propia

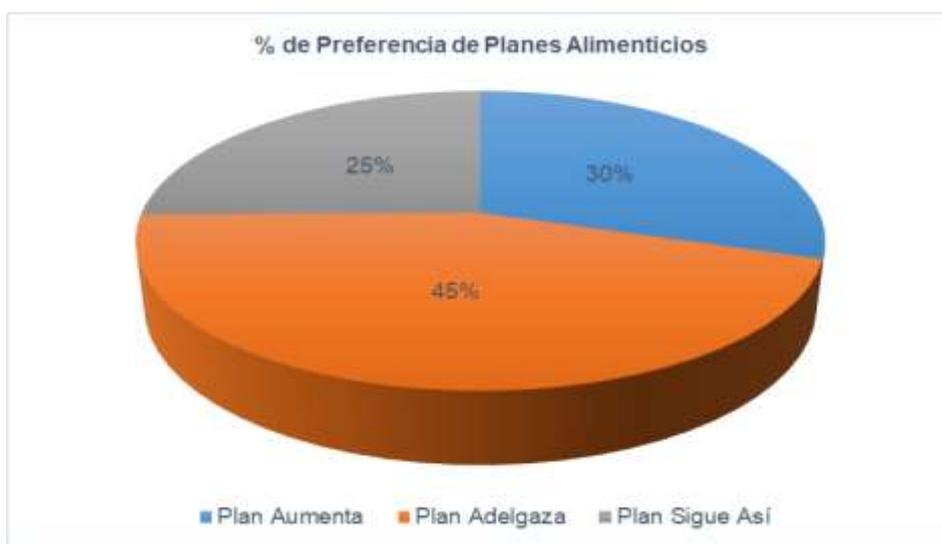


Figura 36. Pregunta 20: Por qué tipo de plan optarías. Elaboración propia

Análisis: Las personas encuestadas prefieren el plan adelgaza en un 45%, luego están las que prefieren el plan aumenta con un 30% y por último las que prefieren el plan sigue así con un 25%.

4.2. Demanda y oferta

4.2.1. Estimación del mercado potencial

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

Se ha utilizado los siguientes criterios de segmentación:

- Sexo : Mujeres y Hombres
- Edad : 18 a 55 años
- NSE : A y B
- Distritos : Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel, Miraflores y San Isidro

En las siguientes tablas se detallan el número de habitantes que abarcan el segmento de mercado por cada uno de los distritos correspondientes a la Zona 6 y 7. Además se detalla el número de encuestas que se ha realizado en cada uno de los distritos seleccionados.

Tabla 43.

Mercado Potencial según zona 6 y 7 de Lima Metropolitana

Zona	Distrito	Población Total	Edad 18-55	NSE A + NSE B	Mercado Potencial
6	Magdalena	58,106	54.47%	35.00%	11,078
6	Pueblo Libre	80,916	53.56%	35.00%	15,167
6	San Miguel	144,055	55.50%	35.00%	27,981
7	Miraflores	87,099	54.42%	35.00%	16,590
7	San Isidro	57,624	52.51%	35.00%	10,591

Nota: Elaboración propia

Tabla 44.

Mercado Potencial según zona 6 y 7 de Lima Metropolitana según encuesta

Zona	Distrito	Mercado Potencial	Cuota de encuestas	N° de encuestas
6	Magdalena	11,078	13.61%	52
6	Pueblo Libre	15,167	18.63%	72
6	San Miguel	27,981	34.37%	132
7	Miraflores	16,590	20.38%	78
7	San Isidro	10,591	13.01%	50
Total		81,407	100.00%	385

Nota: Elaboración propia

El horizonte de evaluación es de 5 años del año 2020 al 2024, siendo el año cero el 2019. La tasa de crecimiento según el INEI varía de año en año según el cuadro que se detalla a continuación:

Tabla 45.

Tasa de crecimiento según población

Año	Población de la ciudad de Lima	Tasa de crecimiento
2019	10,580,900	
2020	10,677,930	0.92%
2021	10,783,543	0.99%
2022	10,888,146	0.97%
2023	10,991,599	0.95%
2024	11,093,771	0.93%

Nota: Elaboración propia

Tabla 46.

Mercado Potencial 2020 – 2024

Zona	Distrito	Población Total	Edad 18-55	NSE A + NSE B	M. Potencial 2019	M.Potencial 2020	M.Potencial 2021	M.Potencial 2022	M.Potencial 2023	M.Potencial 2024
6	Magdalena	58,106	54.47%	35.00%	11,078	11,179	11,290	11,399	11,507	11,614
6	Pueblo Libre	80,916	53.56%	35.00%	15,167	15,306	15,458	15,608	15,756	15,903
6	San Miguel	144,055	55.50%	35.00%	27,981	28,237	28,517	28,793	29,067	29,337
7	Miraflores	87,099	54.42%	35.00%	16,590	16,743	16,908	17,072	17,234	17,395
7	San Isidro	57,624	52.51%	35.00%	10,591	10,688	10,793	10,898	11,002	11,104
	Total				81,407	82,153	82,966	83,771	84,567	85,353

Nota: Elaboración propia

4.2.2. Estimación del mercado disponible.

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

Para calcular el mercado disponible se utilizó las siguientes preguntas de las encuestas:

- ✓ Pregunta N° 5: ¿Toma en cuenta su salud al momento de elegir sus alimentos?

Respuesta: Bastante: 51 %

Tabla 47.

Pregunta 5

Respuestas	N° de Encuestados	Porcentaje
Bastante	196.00	50.87%
Poco	174.00	45.22%
Nada	15.00	3.91%
TOTAL	385.00	100.00%

Nota: Elaboración propia

- ✓ Pregunta N° 6: ¿Tiene alguna indicación especial de dieta por algún problema de salud?

Respuesta: Sí: 40 %

Tabla 48.

Pregunta 6

Respuestas	N° de Encuestados	Porcentaje
Sí	154	40%
No	231	60%
TOTAL	385	100%

Nota: Elaboración propia

- ✓ Pregunta N° 8: En caso de practicar algún deporte, ¿su alimentación diaria se basa en comida saludable?

Respuesta: Sí: 71 %

Tabla 49.

Pregunta 8

Respuestas	N° de Encuestados	Porcentaje
Sí	273.00	70.87%
No	94.00	24.35%
No practico deporte	18.00	4.78%
TOTAL	385.00	100.00%

Nota: Elaboración propia

Con estas tres preguntas de las encuestas se ha calculado el Mercado Disponible para los siguientes cinco años.

Mercado Disponible: Mercado Potencial x 51% x 40% x 71%

Tabla 50.

Mercado disponible en personas 2020 - 2024

Zona	Distrito	M.Disponible 2020	M.Disponible 2021	M.Disponible 2022	M.Disponible 2023	M.Disponible 2024
6	Magdalena	1,612	1,628	1,644	1,659	1,675
6	Pueblo Libre	2,207	2,229	2,251	2,272	2,293
6	San Miguel	4,072	4,112	4,152	4,192	4,231
7	Miraflores	2,414	2,438	2,462	2,485	2,508
7	San Isidro	1,541	1,556	1,572	1,586	1,601
Total		11,847	11,964	12,080	12,195	12,308

Nota: Elaboración propia

En la siguiente tabla se describe un comparativo del Mercado Potencial con el Mercado Disponible.

Tabla 51.

Mercado Potencial y Disponible 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Mercado Potencial	82,153	82,966	83,771	84,567	85,353
Mercado Disponible	11,847	11,964	12,080	12,195	12,308

Nota: Elaboración propia

4.2.3. Estimación del mercado efectivo

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

Para hallar el mercado efectivo se ha considerado la pregunta N° 12 y N° 15 de lo cual se consiguió lo siguiente:

Pregunta N° 12: De acuerdo con la idea del proyecto, ¿Cuál es su nivel de interés?

Respuesta: Bastante 67 %

Pregunta N° 15: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery?

Tabla 52.

Pregunta 15

Respuestas	Promedio	N° de Encuestados	Porcentaje	
Hasta S/15	13	211	55%	7.12
Entre S/16 a 20	18	147	38%	7.89
Más de S/ 20	25	27	7%	2.74
TOTAL	0	385	100%	17.00

Nota: Elaboración propia

Mercado Efectivo: Mercado Disponible x 55% x 67%

Tabla 53.

Mercado Efectivo 2020 - 2024

Zona	Distrito	M.Efectivo 2020	M.Efectivo 2021	M.Efectivo 2022	M.Efectivo 2023	M.Efectivo 2024
6	Magdalena	595	601	607	613	618
6	Pueblo Libre	815	823	831	839	847
6	San Miguel	1,503	1,518	1,533	1,547	1,562
7	Miraflores	891	900	909	918	926
7	San Isidro	569	575	580	586	591
	Total	4,374	4,417	4,460	4,502	4,544

Nota: Elaboración propia

En la siguiente tabla se describe un comparativo del Mercado Disponible y el Mercado Efectivo.

Tabla 54.

Mercado Efectivo 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Mercado Disponible	11,847	11,964	12,080	12,195	12,308
Mercado Efectivo	4,374	4,417	4,460	4,502	4,544

Nota: Elaboración propia

4.2.4. Estimación del mercado objetivo

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

Para el desarrollo del proyecto, se ha utilizado un porcentaje de participación del mercado del 10% y como porcentaje de crecimiento se ha tomado en cuenta el crecimiento del sector que es del 3,5%.

Tabla 55.

Tasas de crecimiento del mercado objetivo 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Tasas de mercado objetivo	10%	12.00%	14.50%	18.00%	23.00%

Nota: Elaboración propia

A continuación, se muestra la cantidad de personas que representaría el mercado objetivo en los años 2020 al 2024 según lo proyectado.

Tabla 56.

Total mercado objetivo en personas 2020 - 2024

Zona	Distrito	M.Objetivo 2020	M.Objetivo 2021	M.Objetivo 2022	M.Objetivo 2023	M.Objetivo 2024
6	Magdalena	60	72	88	110	142
6	Pueblo Libre	81	99	120	151	195
6	San Miguel	150	182	222	279	359
7	Miraflores	89	108	132	165	213
7	San Isidro	57	69	84	105	136
Total		437	530	647	810	1,045

Nota: Elaboración propia

4.2.5. Frecuencia de compra

Para efectuar este cálculo se utiliza la pregunta N° 13 de las encuestas: ¿Por cuánto tiempo estaría interesado en contratar los servicios de dietas Delivery?

Tabla 57.

Pregunta 13

Preg. N° 13		Body Food Express		
Respuestas	Porcentaje	Consumo por mes	Consumo por año	Frecuencia de compra
Diariamente (L-V)	44.16%	24	288	127.17
Quincenalmente	25.71%	12	144	37.03
Semanalmente	20.00%	6	72	14.40
1 vez al mes	10.13%	1	12	1.22
				179.82

Nota: Elaboración propia

Tabla 58.

Frecuencia de compra

Productos	Frecuencia de compra
Body Food Express	180

Nota: Elaboración propia

Como se detalla en la tabla, la frecuencia de compra sería de 180 pedidos al año por persona. Dado que serían planes mensuales, se estima que nuestros clientes consumirían en promedio 15 pedidos al mes.

4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.

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

Para hallar la demanda anual multiplicamos el mercado objetivo por la frecuencia de compra de la validación del producto.

Tabla 59.

Cuantificación de la demanda 2020 - 2024

Demanda de Body Food Express						
Zona	Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
6	Magdalena	10,713	12,983	15,839	19,849	25,599
6	Pueblo Libre	14,668	17,776	21,687	27,178	35,050
6	San Miguel	27,060	32,793	40,009	50,138	64,661
7	Miraflores	16,044	19,443	23,722	29,728	38,339
7	San Isidro	10,242	12,412	15,143	18,977	24,474
Total		78,727	95,406	116,401	145,871	188,123

Nota: Elaboración propia

En este cuadro se visualiza que se tendrá para el primer año 78,727 pedidos, luego para el año 2021 que es el segundo año del proyecto se tendrá 95,406 pedidos, para el año 2022 se estima alrededor de 116,401 pedidos, luego para el año 2023 es de 145,871 pedidos y por último para el año 2024 es de 188,123 pedidos. Lo que representa un crecimiento promedio al año del 20%. Esto se ve reflejado en un consumo promedio de 252 menús diarios para el año 2020 y alcanzar al 2024 un promedio de 603 menús diarios.

4.2.7. Estacionalidad

Hallamos la estacionalidad mediante la siguiente pregunta de la encuesta:

Pregunta N° 16 ¿En qué fechas del año consumiría nuestras dietas delivery?

Por medio de esta tabla se observa que el mayor porcentaje de adquisición del producto sería en la estación de verano.

Tabla 60.

Pregunta 16

Temporada	Porcentaje
Verano	29.61%
Otoño	24.94%
Invierno	19.48%
Primavera	25.97%
Total	100%

Nota: Elaboración propia

Para el año 2020 se estima en base a otros porcentajes por ser el año de lanzamiento por ello consideramos al primer trimestre del año un 15%, luego va a ir aumentando pues con las estrategias de marketing se conseguirá el aumento de las ventas, por ello para el segundo trimestre se le considera un 20%, para el tercer trimestre un 30% y para el cuarto trimestre un 35%.

Tabla 61.

Estacionalidad Trimestral 2020 - 2024

Trimestres	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre 1	15%	30%	30%	30%	30%
Trimestre 2	20%	25%	25%	25%	25%
Trimestre 3	30%	19%	19%	19%	19%
Trimestre 4	35%	26%	26%	26%	26%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Elaboración propia

4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado.

Para cada año se tiene las siguientes cantidades de pedidos según la estacionalidad:

Tabla 62.

Programa de Ventas de Body Food Express 2020

Año 2020	% Ventas	Ventas
Enero	5%	3,936
Febrero	5%	3,936
Marzo	5%	3,936
Abril	7%	5,248
Mayo	7%	5,248
Junio	7%	5,248
Julio	10%	7,873
Agosto	10%	7,873
Septiembre	10%	7,873
Octubre	12%	9,185
Noviembre	12%	9,185
Diciembre	12%	9,185
Total	100%	78,727

Nota: Elaboración propia

Tabla 63.

Programa de Ventas de BodyFood Express 2021

Año 2021	% Ventas	Ventas
Enero	10%	9,417
Febrero	10%	9,417
Marzo	10%	9,417
Abril	8%	7,930
Mayo	8%	7,930
Junio	8%	7,930
Julio	6%	6,195
Agosto	6%	6,195
Septiembre	6%	6,195
Octubre	9%	8,260
Noviembre	9%	8,260
Diciembre	9%	8,260
Total	100%	95,406

Nota: Elaboración propia

Tabla 64.

Programa de Ventas de BodyFood Express 2022

Año 2022	% Ventas	Ventas
Enero	10%	11,489
Febrero	10%	11,489
Marzo	10%	11,489
Abril	8%	9,675
Mayo	8%	9,675
Junio	8%	9,675
Julio	6%	7,559
Agosto	6%	7,559
Septiembre	6%	7,559
Octubre	9%	10,078
Noviembre	9%	10,078
Diciembre	9%	10,078
Total	100%	116,401

Nota: Elaboración propia

Tabla 65.

Programa de Ventas de Body Food Express 2023

Año 2023	% Ventas	Ventas
Enero	10%	14,398
Febrero	10%	14,398
Marzo	10%	14,398
Abril	8%	12,124
Mayo	8%	12,124
Junio	8%	12,124
Julio	6%	9,472
Agosto	6%	9,472
Septiembre	6%	9,472
Octubre	9%	12,630
Noviembre	9%	12,630
Diciembre	9%	12,630
Total	100%	145,871

Nota: Elaboración propia

Tabla 66.

Programa de Ventas de BodyFood Express 2024

Año 2024	% Ventas	Ventas
Enero	10%	18,568
Febrero	10%	18,568
Marzo	10%	18,568
Abril	8%	15,636
Mayo	8%	15,636
Junio	8%	15,636
Julio	6%	12,216
Agosto	6%	12,216
Septiembre	6%	12,216
Octubre	9%	16,288
Noviembre	9%	16,288
Diciembre	9%	16,288
Total	100%	188,123

Nota: Elaboración propia

A continuación, el resumen de los pedidos durante los 5 años del proyecto.

Tabla 67.

Programa de Ventas totales de BodyFood Express 2020 - 2024

Meses	2020	2021	2022	2023	2024
Enero	3,936	9,417	11,489	14,398	18,568
Febrero	3,936	9,417	11,489	14,398	18,568
Marzo	3,936	9,417	11,489	14,398	18,568
Abril	5,248	7,930	9,675	12,124	15,636
Mayo	5,248	7,930	9,675	12,124	15,636
Junio	5,248	7,930	9,675	12,124	15,636
Julio	7,873	6,195	7,559	9,472	12,216
Agosto	7,873	6,195	7,559	9,472	12,216
Septiembre	7,873	6,195	7,559	9,472	12,216
Octubre	9,185	8,260	10,078	12,630	16,288
Noviembre	9,185	8,260	10,078	12,630	16,288
Diciembre	9,185	8,260	10,078	12,630	16,288
Total	78,727	95,406	116,401	145,871	188,123

Nota: Elaboración propia

Se establece los precios de los pedidos tomando como referencia la información conseguida de las encuestas realizadas.

Pregunta N° 14: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery?

Tabla 68.

Pregunta 14

Respuestas	Promedio	N° de Encuestados	Porcentaje	
Hasta S/15	13	S/ 211.00	54.78%	7.1
Entre S/16 a 20	18	S/ 147.00	38.26%	7.9
Más de S/ 20	25	S/ 27.00	6.96%	2.7
TOTAL		S/ 385.00	100%	17.0

Nota: Elaboración propia

Según las encuestas realizadas el pedido incluido el delivery sería de 17 soles incluido el IGV.

Tabla 69.

Precio

	Valor por unidad	IGV	Precio
BodyFood	S/ 14.41	S/ 3	17.0

Nota: Elaboración propia

A continuación, se presenta el programa de ventas valorizado durante los 5 años del proyecto.

Tabla 70.

Programa de Ventas valorizado de BodyFood Express 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Enero	S/ 56,710	S/ 135,665	S/ 165,518	S/ 207,424	S/ 267,505
Febrero	S/ 56,710	S/ 135,665	S/ 165,518	S/ 207,424	S/ 267,505
Marzo	S/ 56,710	S/ 135,665	S/ 165,518	S/ 207,424	S/ 267,505
Abril	S/ 75,613	S/ 114,244	S/ 139,384	S/ 174,672	S/ 225,267
Mayo	S/ 75,613	S/ 114,244	S/ 139,384	S/ 174,672	S/ 225,267
Junio	S/ 75,613	S/ 114,244	S/ 139,384	S/ 174,672	S/ 225,267
Julio	S/ 113,420	S/ 89,253	S/ 108,894	S/ 136,463	S/ 175,990
Agosto	S/ 113,420	S/ 89,253	S/ 108,894	S/ 136,463	S/ 175,990
Septiembre	S/ 113,420	S/ 89,253	S/ 108,894	S/ 136,463	S/ 175,990
Octubre	S/ 132,323	S/ 119,004	S/ 145,192	S/ 181,950	S/ 234,653
Noviembre	S/ 132,323	S/ 119,004	S/ 145,192	S/ 181,950	S/ 234,653
Diciembre	S/ 132,323	S/ 119,004	S/ 145,192	S/ 181,950	S/ 234,653
Total sin IGV	S/ 1,134,198	S/ 1,374,499	S/ 1,676,964	S/ 2,101,528	S/ 2,710,246
IGV	S/ 204,156	S/ 247,410	S/ 301,853	S/ 378,275	S/ 487,844
Total con IGV	S/ 1,338,353	S/ 1,621,909	S/ 1,978,817	S/ 2,479,803	S/ 3,198,091

Nota: Elaboración propia

4.3. Mezcla de marketing

Para efectos del presente trabajo se entiende a la mezcla de marketing como una herramienta para posibilitar el intercambio efectivo de un producto en el mercado. A partir de esta definición se divide al marketing mix en cuatro elementos: producto, precio, plaza, promoción (Lamb, Hair, & McDaniel, 2010). Como se muestra en la tabla debajo, el target definido en el presente plan está conformado por hombres y mujeres de los niveles socioeconómicos A y B de las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana que mantengan un estrilo de vida sofisticado o moderno, en base a los estilos de vida propuestos por Arellano. Es a partir de estas variables y el estudio presentado en los apartados anteriores que se desarrolló la propuesta de marketing.

Tabla 71.

Target

VARIABLE	PROPUESTA
Sexo	Hombres y Mujeres
NSE	A y B
Distritos	Zona 6 y Zona 7
Estilos de vida	Sofisticado y Moderno

Nota: Elaboración propia

4.3.1. Producto.

Body Food Express es un servicio de alimentación saludable que ofrece a sus clientes un formato express ideal para aquellas personas que desean empezar y/o mantener un ritmo de vida saludable de la mano con la alimentación; nuestro servicio se enfoca directamente al logro de objetivos de nuestros clientes.

Nuestro restaurante ofrecerá a los clientes lo siguiente:

Menú variado el cuál cambiará semanalmente; de esta manera nos aseguramos de no aburrir a nuestros clientes con las mismas opciones clásicas.



Figura 37. Productos por ofrecer. Elaboración propia

Propuesta de menú:

1) Plan Aumenta – Aumenta masa muscular



Figura 38. Aumento de masa muscular. Adaptado de “Cómo aumentar masa muscular: guía 2019”, por el Sarmiento, I., 2019.

OPCION 1: Lenteja + filete de pescado + ensalada mixta + porción de arroz integral.



Figura 39. Opción 1. Elaboración propia

OPCIÓN 2: Garbanzos o filete de carne a la plancha + ensalada + acompañado con camote cocido.



Figura 40. Opción 2. Elaboración propia

OPCION 3: Frejoles negro + pescado a la parrilla + quinua + ensalada



Figura 41. Opción 3. Elaboración propia

2) Plan Adelgaza – Reduce grasa corporal:



Figura 42. Reducción de grasa corporal. Adaptado de “Planes para reducir la grasa corporal”, por Jara, H., 2019.

Opción 1: Saltado de brócoli + trigo



Figura 43. Opción 1 – plan adelgaza. Elaboración propia

Opción 2: Pollo oriental (al sillao)



Figura 44. Opción 2 – plan adelgaza. Elaboración propia

Opción 3: Chicken salad – verduras + filete de pollo en trozos



Figura 45. Opción 3 – plan adelgaza. Elaboración propia

Acompañamiento: Papa, camote, quinua o trigo

3) Plan “Sigue así” – Mantener tu logro

Opción 1: Arroz con pollo versión integral + ensalada



Figura 46. Opción 1 – plan sigue así. Elaboración propia

Opción 2: Tallarín integral + filete de pescado + ensalada de vainita, coliflor, zanahoria y choclo



Figura 47. Opción 2 – plan sigue así. Elaboración propia

Opción 3: Guiso de quinua + pavita + zapallito italiano + arroz integral



Figura 48. Opción 3 – plan sigue así. Elaboración propia

Planes personalizados:

Los cuáles estarán adaptados a cada uno de nuestros clientes según sus necesidades y objetivos personales. Contaremos con los planes de bajar grasa corporal, mantenerla y aumento de masa muscular, todo ello en conjunto con nuestro nutricionista; quien con la información necesaria armará el plan idóneo para los resultados de nuestros clientes.

Asesorías con nutricionista:



Figura 49. Asesorías con nutricionista. Adaptado de “Nutricionista médico con las frutas y hortalizas, la alimentación saludable”, por Castañeda, J., 2019.

Body Food Express se compromete al 100% con cada uno de nuestros clientes; es por ello que ofreceremos asesorías en línea, en las cuáles nuestros clientes pueden sentir más seguridad y confianza con respecto a las decisiones, en cuánto a alimentación se refiere.

Entrega delivery en horario establecido:



Figura 50. Delivery. Adaptado de “Repartidor en moto”, por Clipart logo, 2019.

Nuestro motorizado entregará el pedido de cada cliente una vez por día en tiempo establecido de 11am a 14hrs en las zonas de reparto.

Empaque:



Figura 51. Empaque. Elaboración propia

El empaque de nuestros almuerzos y planes alimenticios son ergonómicos; ya que facilitan la interacción del consumidor final con el producto ofrecido y su uso.

Ventajas de su utilización:

Son más atractivos y llamativos en términos formales, fortaleciendo nuestra marca, convirtiéndose en referentes para nuestra categoría. Nos dan una ventaja competitiva.

Son amigables con el medio ambiente ya que están hechos con caña de azúcar los cuáles se degradan en 180 días.

Los empaques de caña de azúcar soportan altas temperaturas, de esta manera no habrá ningún problema para transportar cualquier tipo de alimento; son muy resistentes y podemos adquirirlos en diferentes formatos y tamaños.

La sustitución de los envases de plástico para los alimentos por envases vegetales es un gran paso para disminuir las emisiones derivadas de la fabricación de los primeros. Por no hablar de todos los daños a animales y entornos que se podrían evitar gracias a esto; esto asegura a nuestros clientes que somos una empresa eco amigable.

4.3.2. Precio

Se optó por una estrategia de diferenciación y a su vez la de penetración de mercado; de tal manera que al brindar un valor agregado útil para nuestros clientes nos permite ser competitivos con respecto al precio; ya que garantizamos resultados monitoreados lo cual genera satisfacción inmediata por parte de ellos.

Hemos podido identificar que tenemos un competidor fuerte en el mercado; el cuál no tiene competencia directa, Manzana Verde; basándonos en ello hemos podido determinar el precio.

Precio sugerido:

Nuestra encuesta fue clave para poder determinar el precio que nuestros clientes están dispuestos a pagar según el planteo de nuestro negocio; el precio promedio que pagarían es hasta 17 soles; esto fue determinante al momento de decidir el precio; es por ello que nuestro precio es de S/ 17.00 en cualquiera de nuestras opciones de menú y planes saludables.

En cuanto al ofrecimiento de menú diario; lo ofreceremos los días de semana y con anticipación, lo cual nos permitirá evitar errores en pedidos.

Tabla 72.

Propuesta de precio

ELEMENTOS		PROPUESTA
Precio de lista	S/17.00	
Etiqueta	Logotipo	
Descuentos	En base al plan contratado	
Bonificaciones	Por permanencia del cliente	
Plazo de pago	Al contado/ tarjetas de crédito o débito/ transferencia/ depósito	
Planes de crédito	Sin crédito	

Nota: Elaboración propia

Resultado de la encuesta

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la comida saludable más delivery?

Respuestas	N° de Encuestados	Porcentaje
Hasta S/15	211	54.78%
Entre S/16 a 20	147	38.26%
Más de S/ 20	27	6.96%
TOTAL	385	100.00%

Figura 52. Pregunta de encuesta. Elaboración propia

4.3.3. Plaza.

Tabla 73.

Propuesta de plaza

ELEMENTOS	PROPUESTA
Canales de venta	Landing page, teléfono, Redes sociales, gimnasios
Cobertura	Zona 6 y 7 de Lima Metropolitana
Ubicación del producto	Virtual
Inventario	Diario
Transporte	Glovo, Rappi, Uber Eats

Nota: Elaboración propia

Para el presente segmento objetivo se determinó que se debe desarrollar una página de aterrizaje donde los clientes puedan desarrollar un perfil con sus objetivos nutricionales y de salud. De esta manera, el especialista en nutrición podrá contactar al cliente contando previamente con información para ofrecer una propuesta nutricional acorde a su perfil. Al mismo tiempo, la página de aterrizaje le permitirá al cliente encontrar los precios de acuerdo con el número de menús que desea comprar y realizar el pago de estos de manera virtual. Así mismo, los clientes podrán contactar de manera telefónica o por redes sociales a la empresa para realizar consultas, acordar una cita con un especialista en nutrición o realizar el pago de los menús por transferencia, depósito en cuenta o mediante su tarjeta de crédito o débito durante la llamada.

La cobertura del servicio será en los distritos comprendidos en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana. Se determinaron estos distritos pues comprenden al target elegido para la propuesta de producto actual. La ubicación de los productos será en la página de aterrizaje de manera conceptual pues cada menú debe diseñarse de forma personalizada. Por lo tanto, en la web los clientes encontrarán las ofertas de menús para cada tipo de objetivo y los beneficios generales de adoptar esta dieta.

El inventario de los productos está determinado por los insumos. De esta manera, los insumos serán comprados semanalmente a los proveedores seleccionados; de esta

manera se minimiza el coste de mantener el inventario y se asegura la frescura de los alimentos. Finalmente, la entrega de los menús se realizará a través de una alianza comercial con los distintos servicios de Courier disponibles en Lima Metropolitana. De esta manera, se busca reducir los costos fijos que implica contar con un servicio propio de entrega que pueda cubrir el alcance geográfico del target seleccionado.

4.3.4. Promoción.

Tabla 74.

Propuesta de plaza

ELEMENTOS	PROPUESTA
Publicidad	Redes Sociales, Email-Marketing, Activaciones en centros de estudios y laborales
Promoción de ventas	Enfoque en salud y ahorro de tiempo
Relaciones públicas	Alianzas con proveedores estratégicos Nutricionista marketero

Nota: Elaboración propia

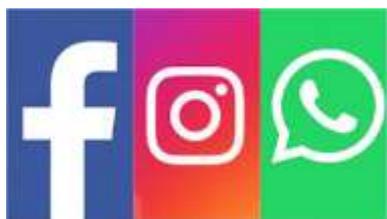


Figura 53. Redes sociales. Elaboración propia

Se determinó en el presente proyecto que la publicidad de la marca se realizará a través de redes sociales pues permiten focalizar los esfuerzos en el público objetivo determinado. Así mismo, se realizarán campañas de e-mail marketing para mantener el interés de los clientes que ya consuman los productos a través de promociones y mejoras en las asesorías nutricionales. Adicionalmente, se buscará captar la atención del público en las zonas escogidas a través de activaciones en los centros de estudio y empresas de la zona para comunicar la propuesta de valor de la marca.

El contenido de la promoción se enfocará en los beneficios de salud para los consumidores de los productos. Así mismo, se comunicará las facilidades de tiempo y esfuerzos del servicio de reparto y asesoría nutricional. Finalmente, se enfocarán las relaciones públicas en los stakeholders clave como lo son los proveedores que permiten mantener la calidad de los alimentos, los centros de estudios y empresas donde se promocionará principalmente el producto y los organismos reguladores del estado que abalarán el valor nutricional de los menús.

Como estrategia también necesitamos un nutricionista con una cartera de clientes importante; de esta manera nos aseguramos de que sus clientes se conviertan en nuestros clientes; es clave el nutricionista al momento de hacer las publicaciones en la página web, redes, blog, etc. mostrando los resultados obtenidos y dándonos más credibilidad y confianza; la promoción va de la mano con el nutricionista, lo hemos podido comprobar a lo largo de la entrevista e investigación.

Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional

5.1. Estudio legal

5.1.1. Forma societaria.

A. Actividades:

En el Estudio legal de acuerdo con las comparaciones de las formas societarias existentes nuestra empresa Body Food Express S.A.C. ha decidido formar una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C). Según la Ley N°26887 (Ley General de Sociedades) en el Título I, Artículo N°234, lo define como: “La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada”.

Por ello, la empresa tomará la denominación de “Body Food Express S.A.C.”, el cual contará con la participación de 5 accionistas que se distribuirán equitativamente el capital social representado en acciones. Asimismo, no contaremos con un directorio, es por ello que el gerente general asumirá las facultades en la empresa.

Se considera las siguientes características:

1. Se restringe la participación de socios ajenos a la idea del negocio original, lo que no afecta las posibilidades de la empresa de manejar mayores.
2. La responsabilidad de los socios se encuentra limitada a su aporte realizado a la sociedad, los socios no verán afectado su patrimonio personal por deudas u obligaciones de la empresa.
3. La sociedad anónima cerrada no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores, la normativa permite que establezca un Directorio de forma facultativa.
4. El capital social debe estar íntegramente suscrito y pagado por lo menos en un 20% de cada acción. No existiendo un monto mínimo de capital.
5. El tiempo de duración de la empresa es indeterminado, salvo que en los estatutos se establezca lo contrario.

Tabla 75.

Distribución de las acciones de la empresa

ACCIONISTAS	PORCENTAJES
Evelyn del Rosario Aguayo Vivanco	20%
Leslie Lucero Cabrera Ortiz	20%
Rosa Maribel Romero Lozano	20%
Christian Augusto Medina Vigil	20%
Ricardo Jossimar Bardales Roque	20%
TOTAL ACCIONES	100%

Nota: Elaboración propia

Para la constitución de la empresa se debe seguir los siguientes pasos:

- Reserva la razón social de la empresa, para lo cual debemos ingresar los datos al sistema SUNARP con el fin de realizar la búsqueda, reserva de la razón social y nombre comercial respectivamente.
- Determinar el monto del Capital Social, el cual puede ser en efectivo o en bienes, de ser en efectivo se requiera la apertura de una cuenta bancaria.
- Determinar el domicilio legal y duración de la empresa.
- Se realizará la minuta de constitución de la empresa, en el cual los socios manifiestan su voluntad de constituirla, además señalará todos los acuerdos respectivos a la misma.
- La minuta se elevará a Escritura Pública y así posteriormente ante Registros Públicos, donde se obtiene la inscripción de la empresa.
- Se tramita el RUC de la empresa y clave en SUNAT.
- Legalización de Libros contables: toda empresa se encuentra obligada a llevar libros contables necesarios de acuerdo al régimen tributario al cual se han cogido previa utilización, los libros contables deberán legalizarse ante una notaría pública. Asimismo, todo registro en libros contables deberá estar sustentado con comprobantes de pago.

Tabla 76.

Boletín de SUNAT – Formalización de Negocios y Empresas

En la forma individual	Negocio Unipersonal o Empresa Individual de Responsabilidad Limitada conocida con las siglas de E.I.R.L.
En la forma Asociada	Sociedad de Responsabilidad Limitada – S.R.L. (dos o más personas) o Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C. (dos o más personas)

Nota: Elaboración propia

B. Valorización:

Tabla 77.

Costeo de la Constitución de la Empresa

ACTIVIDADES	DESCRIPCION	TIEMPO	COSTO	18%	TOTAL
Búsqueda y reserva del nombre	Se verifica en SUNARP (Superintendencia Nacional de registros públicos)	30 días útiles	S/ 5.00	S/0.90	S/ 5.90
Reserva el nombre de empresa	Reserva el nombre de la empresa por 30 días en SUNARP		S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
Minuta y escritura pública	Elaborar la minuta de constitución de la empresa. Elaborar la escritura pública en notaria y con accionistas de la sociedad.	15 días útiles	S/700.00	S/126.00	S/ 826.00
Inscribir en registros públicos, entregar el testimonio de la empresa	Inscribir en SUNARP	30 días útiles	S/ 90.00	S/ 16.20	S/ 106.20
Obtener el RUC	Inscribir en SUNAT la persona jurídica	1 día útil	1 día útil	Gratuito	Gratuito
Legalización de libros contables	Inscripción en la minuta en la notaria	1 día útil	S/150.00	S/ 27.00	S/ 177.00
Legalización de planillas	Legalización de planillas	1 día útil	S/ 50.00	S/ 9.00	S/ 59.00
	TOTAL	65 días	S/1015.00	S/ 182.70	S/1197.7

Nota: Elaboración propia

5.1.2. Registro de marcas y patentes.

La marca es un símbolo utilizado para identificar de manera exclusiva un producto comercial, convirtiéndose en su identidad gráfica, física y operativa de dicho producto, por lo que es importante su registro para denominada: Marca Registrada.

El registro es fundamental para una buena protección del producto frente a posibles copias de otras empresas.

A. Actividades:

El registro se requiere inscribir la marca en la Oficina de Signos Distintivos del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), como identidad pública autónoma competente para lo relacionado a marcas, nombres y lemas comerciales.



Figura 54. Logo de Body Food. Elaboración propia

Nuestra marca Body Food Express SAC. Será registrada y siendo aprobado en el titular de la marca se convierte en el único autorizado durante 10 años, siendo renovable. Para tramitar el registro de marca mixta, se tiene que seguir los siguientes puntos:

- Presentar el formato de solicitud indicando los datos del titular o solicitante.
- Señalar el domicilio legal para el envío de notificaciones en el Perú.
- Indicar el signo con el cual se requiere registrar. Y debido a que nuestro signo tiene imágenes se debe de hacer una descripción del mismo y adjuntar 3 fotos de nuestro logo de 5 cm x 5 cm de largo y ancho a color, enviar el logo al correo logos-dsd@indecopi.gob.pe.
- Presentar la clasificación NIZA (Asignado para nuestro producto la Clase 29: Carne, carne de ave y carne de caza; extractos de carne: frutas y verduras, hortalizas y legumbres en conserva, congeladas, secas y cocidas: jaleas; confituras, compotas, huevos: leche y productos lácteos; aceite y grasas comestibles).
- Adjuntar la constancia de pago de derecho de trámite cuyo es del 13.90% de la UIT.

Pasos para registrar un lema comercial:

- Completar y presentar 3 ejemplares del formato de la solicitud en mesa de partes.
- Indicar el número de RUC.
- Presentar en 3 fotos de nuestra marca mixta de 5 cm de largo y 5 cm de ancho a color.
- Enviar el logo al correo logos-dsd@indecopi.gob.pe.
- Presentar la clasificación NIZA. (nuestra clasificación NIZA es la clase 29). Adjuntar la constancia de pago de derecho de trámite cuyo costo es del 13.90% de la UIT.

La patente es un título que otorga el estado vía INDECOPI a un titular para ejercer el derecho exclusivo de comercializar una creación durante un periodo de vigencia determinada de 20 años de un país.

Pasos para registrar una patente:

- Ser novedosa
- Contar con una descripción clara y completa de la invención.
- El costo por los derechos de presentación de la solicitud equivale al 35.20% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) y debe cancelarse en las oficinas del INDECOPI.
- Tener una aplicación industrial.
- El usuario presentará solicitud con código F-DIN-01/1A en formato impreso e indicando y adjuntando la siguiente información.
- RUC de la empresa, Razón Social, dirección fiscal, nombre de nuestro producto a patentar: Body Food Express.
- Descripción de la invención en idioma castellano (2 ejemplares).
- Resumen con el objetivo y finalidad de la invención en idioma castellano (2 ejemplares).
- Copia del documento de cesión de inventores con las firmas debidamente legalizadas.

B. Valorización:

Tabla 78.

Valorización de registro de marca

ACTIVIDADES	DESCRIPCION	COSTO	IGV 18%	TOTAL
Búsqueda de antecedentes	Evaluación de registro	S/ 26.26	S/4.73	S/30.99
Expediente y solicitud	Registro de Marca Mixta	S/ 494.75	S/ 89.05	S/ 583.80
Expediente y solicitud	Registro de Lema Comercial	S/ 494.75	S/ 89.05	S/ 583.80
Expediente y solicitud	Registro de Patente	S/ 1,252.88	S/ 225.52	S/ 1,478.40
Publicación	Diario Oficial El Peruano	S/ 246.00	S/ 54.00	S/ 300.00
	TOTAL	S/ 2,522.87	S/ 454.13	S/ 2.976.99

Nota: Elaboración propia

5.1.3. Licencias y autorizaciones.

Son las autorizaciones que brindan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas de un establecimiento determinado de acuerdo con la ley N° 28976, están obligados a obtener dicha autorización, las personas jurídicas, naturales o extranjeras, de derecho privado o público, incluyendo empresas o entidades del estado, regionales o municipales, que desarrollen con o sin finalidad de lucro actividades de comercio, industriales, artesanales de servicio y/o profesionales.

A. Actividades.

La empresa Body Food Express funcionará en el distrito de San Miguel el cual se seguirá los siguientes pasos para tramitar:

- Solicitar la licencia de funcionamiento (carácter de declaración jurada) que incluirá el número de RUC y DNI o Carnet de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales (copia de carta de poder de representante legal).
- Comprobante de pago por derecho de trámite.
- Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad o Certificado de inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de detalle o multidisciplinaria, según corresponda.

El trámite de la licencia de funcionamiento tendrá un plazo para su resolución de 30 días laborables y estará a cargo de la Unidad de Desarrollo Económico.

B. Valorización.

En base a lo proporcionado por la municipalidad de San Miguel, tenemos los siguientes costos reflejados:

Tabla 79.

Valorización de licencias y autorizaciones

ACTIVIDAD	VALOR
Licencia de funcionamiento	S/ 278.50
Certificado de Defensa Civil – Evaluación de las condiciones de seguridad.	S/ 163.00
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica (Áreas desde 101 m2 500 m2, 20 computadoras desktop como máximo y predios de hasta dos niveles). Plazo 15 días	S/ 223.00
Carnet de Salud - Para personas y empresas que tengan colaboradores con contacto directo con productos destinados al consumo humano	S/ 16.20
TOTAL	S/ 680.7

Nota: Elaboración propia

5.1.4. Legislación laboral.

A. Actividades.

La empresa Body Food Express se acogerá bajo el “Régimen Laboral Especial de la Pequeña Empresa (D.L. N° 1086 – TUO D.S. N°007-2008-TR; REG. D.S. N° 008-2008-TR) a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y carga tributaria no limite el crecimiento, dicho régimen cuenta con las siguientes características:

- Contará con un máximo de 100 trabajadores.
- Máximo de las utilidades netas es 1700 UIT
- Si se sobrepasa el límite por 2 periodos, podrá permanecer por 1 periodo más en dicho régimen.

Los beneficios laborales de este régimen son:

- Planilla Laboral: Registro del trabajador a la planilla de la empresa dentro de las 48 horas firmado su contrato.
- Jornada de trabajo de 8 horas diarias o 48 horas a la semana como mínimo.
- Descanso vacacional de 30 días.
- Asignación familiar (10% de la remuneración vital si fuera el caso con hijos menores de 18 años y hasta 24 años si el hijo está cursando estudios superiores).
- Licencia por maternidad /paternidad con una duración de 49 días de descanso prenatal y 49 días post natal

- Remuneración: Los trabajadores tendrán como mínimo la Remuneración Mínima Vital vigente.
- C.T.S: Los trabajadores gozaran de la CTS, el cual será calculado en base a 15 días de la remuneración mensual, por año completo de servicios.
- Vacaciones: Los trabajadores gozaran de las gratificaciones 2 veces al año (Fiestas Patrias y Navidad) y cada una se calculará en base al 50% de la remuneración mensual.
- Seguro de Salud: Los trabajadores gozaran del seguro social, y será calculado con el 9% de la remuneración mensual.
- Sistema Pensionario: Los trabajadores podrán acogerse al sistema público (ONP) o privado de pensiones (AFP).
- Utilidades: Los trabajadores tendrán derecho a las utilidades anualmente según Ley N° 982.

B. Valorización:

Tabla 80.

Valorización del régimen laboral

ACTIVIDAD	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 tiempo de servicio)	Equivalente 1/2 sueldo de una remuneración al año
Asignación Familiar	No Aplica
Essalud	9% del sueldo Básico
Seguro de Ley de vida	5 soles por persona
Utilidades	% de utilidades finales
SCTR	1.23 % del sueldo básico
PENSIONES	10% - 13% del sueldo básico

Nota: Elaboración propia

5.1.5. Legislación tributaria.

A. Actividades.

La empresa Body Food Express S.A.C., se acogerá al Régimen MYPE Tributario del impuesto a la renta. El RMT está dirigido a contribuyentes con domicilio en el país, que realicen actividades empresariales (renta de tercera categoría) y con ingresos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable, Se excluyen de este régimen a

contribuyentes con vinculación directa o indirecta en función de capital y cuyos ingresos netos anuales superen las 1700 UIT o que tengan sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente de empresas constituidas en el exterior.

Nuestras obligaciones en el RMT son las siguientes:

Tabla 81.

Determinación del impuesto a la renta e impuesto general a las ventas

OBLIGACIONES	DESARROLLO
	Si los ingresos anuales no superan los 300 UIT
Pago Impuesto a la renta	* Declaran y pagan el 1% de sus ingresos netos mensuales Si los ingresos, en cualquier mes, superan los 300 UIT * Declaran el 15% o coeficiente (determinación de acuerdo con lo establecido por el artículo 85 de Ley de impuestos a la Renta) mensuales
Impuesto general a las ventas	Tasa 18% de sus ventas realizadas Si los ingresos anuales son de hasta 150 UIT
Impuesto a la renta anual en el RMT	* El pago es 10% Si la Renta excede los 15 UIT * El pago es 29.5%

Nota: Elaboración propia

Tabla 82.

Libros contables según ingresos netos anuales

INGRESOS NETOS	LIBROS
Hasta 300 UIT	<ul style="list-style-type: none"> • Registros de Ventas • Registros de Compras • Libro diario de formato simplificado
300 UIT y = 500 UIT	<ul style="list-style-type: none"> • Registros de Ventas • Registros de Compras • Libro mayor y Libro diario
Ingresos brutos anuales 500 UIT y que no superen los ingresos netos anuales de 1700 UIT	<ul style="list-style-type: none"> • Registros de Ventas • Registros de Compras • Libro mayor y Libro diario • Libro de inventarios y balances

Nota: Elaboración propia

B. Valorización.

Tabla 83.

Valoración de impuestos

ACTIVIDADES	VALORIZACION
Impuesto a la Renta Mensual	Si los ingresos anuales del ejercicio superan los 300 UIT * 1%
Impuesto general a la venta	Si en cualquier mes superan los 300 UIT * 1.5%
Impuestos a la renta anual	18% Progresivo sobre la Renta neta hasta 15 UIT * 10% Por el exceso de más de 15 UIT * 29.5%

Nota: Elaboración propia

5.1.6. Otros aspectos legales.

A. Actividades.

Para la producción y comercialización de productos perecibles es obligatorio contar con permisos que avalen que nuestro producto es apto para el consumo humano, la legislación correspondiente al control de la inocuidad de los alimentos y la salud pública, le sería aplicable:

Tabla 84.

Base legal en registro sanitario de alimentos

Ley	Sobre	año	artículo
N° 26842	Ley General de Salud y control Sanitario de Alimentos y Bebidas	1997	91° Servicios de laboratorio y de organismo de inspección. 92° Plazo para la expedición del Certificado Sanitario Oficial de Exportación. 101° Autoridad encargada del Registro Sanitario 103° Alimentos y bebidas que no requieren de Registro Sanitario. 104° Facultades y obligaciones derivadas del Registro Sanitario. 105° Declaración Jurada para el Registro Sanitario. 107° Tramitación de la solicitud de Registro Sanitario. 108° Vigencia del Registro Sanitario. 110° Suspensión del Registro Sanitario. 111° Cancelación del Registro Sanitario 113° Certificados de Libre Comercialización y de Uso.
N° 28405	Ley de Rotulado de Productos Industriales manufacturados	2017	5° Rotulado de Productos Nacionales

N° 29571	Código	de	2010
	Protección	de	
	Defensa	del	
	Consumidor		

Nota: Elaboración propia

- Obtención de la Solicitud Única de Comercio Exterior (SUCE) que será tramitado con el código de pago bancario en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- Presentación de la Solicitud Única de Comercio Exterior (SUCE) y será tomada como DDJJ, dicho documento contendrá:
 - Datos generales de la empresa y del producto.
 - Resultados análisis físico-químico y microbiológicos del producto terminado,
 - Procesado y emitido por el laboratorio acreditado.
 - Relación de Análisis bromatológico procesado y emitido por laboratorio acreditado.
 - Relación de ingredientes y composición cuantitativa de los aditivos.
 - Condiciones de conservación y almacenamiento.
 - Datos sobre el envase utilizado, considerando tipo, material y presentaciones.
 - Periodo de vida útil del producto en condiciones normales de conservaciones y almacenamiento.
 - Sistema de identificación del Lote de producción.
 - Proyecto de rotulado.

Anuncios y/o publicidad

Para gestionar la licencia para la colocación de anuncios y/o publicidad en el exterior del local se debe presentar la siguiente documentación, en caso la municipalidad no se pronuncie respecto a lo solicitado, se aplicará los siguientes pasos:

- Contar con licencia de funcionamiento vigente.
- Formulario de Solicitud de Publicidad Exterior con Carácter de Declaración Jurada, debidamente llenado.
- Copia de documento de identidad del solicitante o de su representante.
- Fotografía a color que muestre el conjunto arquitectónico, con el resto inmuebles colindantes.
- Arte final a escala y memoria descriptiva del letrero. Es decir, cuáles son sus colores, de qué material está hecho, cuál es su dimensión y qué dice la leyenda.
- Fotomontaje que muestre el letrero en su ubicación exacta.

- Carta de responsabilidad y seguridad por la instalación del letrero firmada por ingeniero civil o arquitecto.
- Carta de responsabilidad y seguridad por la instalación del letrero firmada por ingeniero electricista, si es que este es luminoso.
- Constancia de Defensa Civil para la instalación de letreros.
- Pago por derecho de trámite.

B. Valorización.

Tabla 85.

Dirección general de salud ambiental e inocuidad alimentaria

ACTIVIDADES	TIEMPO	COSTO
Registro Sanitario - Presentar el formato de Solicitud Única de Comercio Exterior ante DIGESA	7 días 5 años de vigencia	S/ 460.00

Nota: Elaboración propia

Permiso para instalación de letreros:

Tabla 86.

Valoración de instalación de letreros

ACTIVIDADES	TIEMPO	COSTO
Por derecho de trámite	7 días	S/ 405.20
Constancia de Defensa Civil para instalación de letreros		S/ 180.00
TOTAL		S/ 585.20

Nota: Elaboración propia

5.1.7. Resumen del capítulo.

Tabla 87.

Resumen de valorización de todos los puntos anteriores

DESCRIPCION				
Constitución de la Empresa	Valor	IGV	VALOR	
Búsqueda de nombre	S/ 5.00	S/0.90	S/5.90	
Reserva de nombre	S/ 20.00	S/ 3.60	S/23.60	
Minuta y escritura pública	S/ 450.00	S/ 81.00	S/531.00	
Inscribir en registros públicos, entregar el testimonio de la empresa	S/ 90.00	S/ 16.20	S/106.20	
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	
Marcas y patentes	Valor	IGV	VALOR	
Búsqueda de antecedentes	Evaluación de registro	S/ 26.26	S/4.73	S/30.99
Expediente y solicitud	Registro de Marca Mixta	S/ 494.75	S/ 89.05	S/ 583.80
Expediente y solicitud	Registro de Lema Comercial	S/ 494.75	S/ 89.05	S/ 583.80

Expediente y solicitud	Registro de Patente	S/ 1,252.88	S/ 225.52	S/ 1,478.40
Publicación	Diario Oficial El Peruano	S/ 246.00	S/ 54.00	S/ 300.00
Licencias de funcionamiento		Valor	IGV	VALOR
Licencia de funcionamiento		S/ 228.37	S/ 50.13	S/ 278.50
Certificado de Defensa Civil		S/ 133.66	S/ 29.34	S/ 163.00
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica (Áreas desde 101 m2 500 m2, 20 computadoras desktop como máximo y predios de hasta dos niveles). Plazo 15 días		S/ 182.86	S/ 40.14	S/ 223.00
Carnet de Salud - Para personas y empresas que tengan colaboradores con contacto directo con productos destinados al consumo humano		S/ 13.28	S/ 2.90	S/ 16.20
ACTIVIDADES		Valor	IGV	TOTAL
Registro Sanitario - Presentar el formato de Solicitud Única de Comercio Exterior ante DIGESA		S/ 319.00	S/ 70.20	S/ 390.00
Por derecho de trámite para instalación de letrero		S/ 332.10	S/ 72.90	S/ 405.20
Constancia de Defensa Civil para instalación de letreros		S/ 147.60	S/ 32.40	S/ 180.00
TOTAL		S/ 4636.51	S/866.70	S/ 5503.19

Nota: Elaboración propia

Asimismo, se detalla el Cronograma de Gantt de las actividades a realizar en el presente Estudio:

Tabla 88.

Programa de Gantt

Actividad/Tareas	Responsable	Mes1				Mes 2					Mes 3				Mes 4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4
Trámites: Inscripción de la Empresa																		
Búsqueda y Reserva de nombre en Sunarp	Administrador	x																
Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa	Notaria /Socios	x																
Inscripción de la Empresa en Registros Públicos	Notaria		x	x														
Obtención del RUC en Sunat	Contador				x													
Legalización de Libros Contables	Contador				x													
Trámites: Registro de Marcas y Patentes																		
Búsqueda y Antecedentes en Indecopi	Administrador					x	x											
Elaboración del Expediente y Solicitud de Registro en Indecopi (Marca / Lema Comercial / Patente)	Administrador						x	x										
Publicación de Indecopi (Gaceta Electrónica de Propiedad Industrial) 30 días	Indecopi								x	x	x	x						
Emisión de Resolución de Registro de Marca	Indecopi												x					
Trámites: Licencias y Autorizaciones																		
Elaboración de Expediente para la Municipalidad	Administrador Arquitecto												x	x				
Presentación del Trámite en el Municipio	Administrador														x			
Inspección de Seguridad (luego de 15 días hábiles) de Defensa Civil	Administrador Arquitecto																	x
Emisión de Licencia de Funcionamiento	Municipio																	x
Trámite de Carné de Sanidad	Personal Producción																	x
Trámite de Registro Sanitario – Digesa	Administrador																x	x

Nota: Elaboración propia

5.2. Estudio organizacional

5.2.1. Organigrama funcional.

La estructura de la organización es funcional, el personal que formará parte del equipo de trabajo será contratado e ingreso directo a planilla. Nuestra empresa está acogida al Régimen General de la Pequeña Empresa.

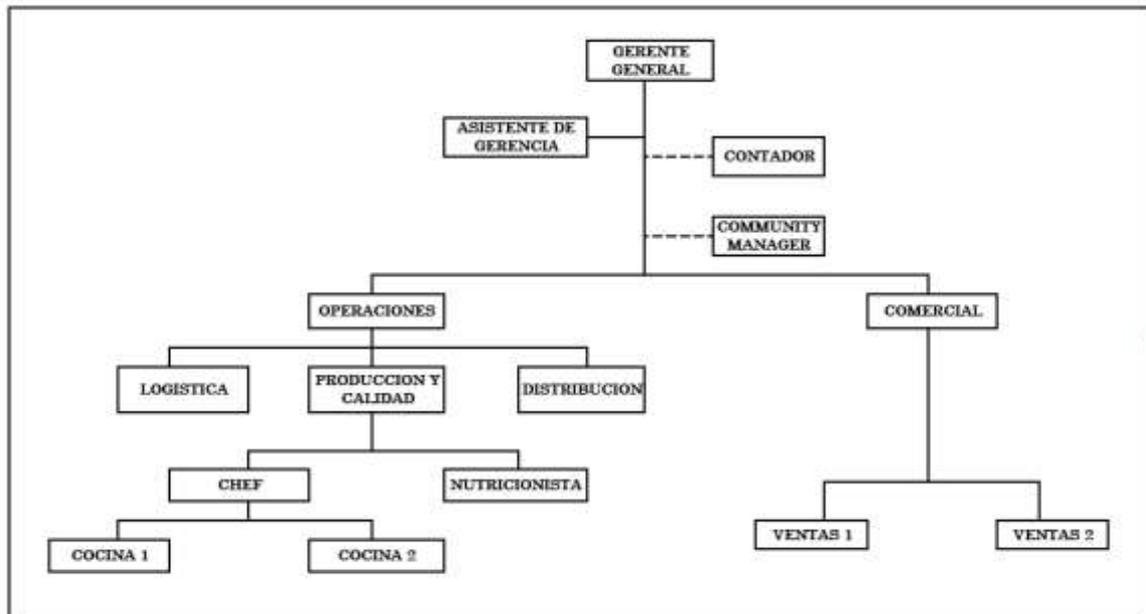


Figura 55. Organigrama de la empresa. Elaboración propia

La empresa tendrá una estructura organizacional funcional, la cual estará debidamente representada por el Gerente General, quien se encargará de gestionar todas las decisiones de la empresa y de asegurar el cumplimiento de los objetivos, el Gerente General tendrá como apoyo el servicio de Contabilidad y Community Manager tercerizado, asimismo con Asistente de Gerencia. La empresa contará con las áreas de Operaciones y Comercial, todas ellas en conjunto asegurarán el logro de los objetivos en el horizonte de este Proyecto.

5.2.2. Servicios tercerizados

La organización determinó que los servicios tercerizados tienen diferentes procesos, tales como:

- Contabilidad: Para la declaración de los impuestos mensuales y anuales.
- Marketing: Para la elaboración de las estrategias de promoción y el manejo de redes sociales mediante un Community Manager.
- Servicio de Delivery: El cual será tercerizado a través de un contrato de servicios con empresa StarUp de servicio delivery.
- Seguridad: Para la vigilancia de nuestro centro de producción.

5.2.3. Descripción de puesto de trabajo.

Tabla 89.

Gerente General

Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del Puesto	Gerente General		
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria	Bachiller	Licenciado en Administración de Empresas o Contabilidad
Experiencia	5 años en empresas de Comercio electrónico como administrador		
Otros	Manejo de Office avanzado		
Habilidades	Liderazgo Trabajo en equipo Trabajo bajo presión		
Acciones y Resultados Esperados	Planificar el requerimiento de recursos y servicios que aseguren las operaciones de la empresa. Analizar las proyecciones anuales de venta del negocio para maximizarlas. Presentar el plan de marketing y presupuesto anual para destinar gastos. Evaluar permanentemente el mercado para detectar oportunidades de crecimiento. Apoyar a la jefatura de Marketing en el diseño de estrategias. Asegurar el cumplimiento de los objetivos y realizar cambios necesarios con el fin de mejorar la operación.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado		
Remuneración	5000 soles		
Ubicación Física	Oficina y Campo		
Beneficios Sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, Sábado : 8:00 - 12:00 hrs		
Tipo de Sueldo	Fijo mensual		

Nota: Elaboración propia

Tabla 90.

Asistente de gerencia

Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del Puesto	Asistente de Gerencia		
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria	Bachiller	Egresado de administración
Experiencia	2 años en empresas sector particular		
Otros	Manejo de Office avanzado		
Habilidades	Trabajo en equipo Trabajo bajo presión Recibir la correspondencia, filtrarla y entregarla, tanto interna como externa Atender todas aquellas personas que necesiten información. Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera Revisión de la contabilización de los documentos. Clasificar los documentos		
Acciones y Resultados Esperados	contables adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes. Participar en la identificación de los riesgos de su área de trabajo y en la generación de acciones de mejora para su prevención. Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas. Evaluar permanentemente el mercado para detectar oportunidades de crecimiento.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado		
Remuneración	1500 soles		
Ubicación Física	Oficina y Campo		
Beneficios Sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, Sábado : 8:00 - 12:00 hrs		
Tipo de Sueldo	Fijo mensual		

Nota: Elaboración propia

Tabla 91.

Jefe de operaciones

Descripción y Perfil del Puesto																																											
Nombre del Puesto	Jefe de Operaciones																																										
Competencias																																											
	<table border="0"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Grado de instrucción</th> <th style="text-align: left;">Titulo</th> <th style="text-align: left;">Profesión</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Educación</td> <td>Universitaria</td> <td>Bachiller</td> </tr> <tr> <td>Experiencia</td> <td colspan="2">4 años en plantas</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td colspan="2">Manejo de Office avanzado</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Capacidad de habilidades y destrezas</td> </tr> <tr> <td>Habilidades</td> <td colspan="2">Conocimientos y conductas en cada de las unidades</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Tolerancia a labores rutinarios, trabajo bajo presión</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Control y supervisión de Departamento de Operaciones.</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Supervisar al auxiliar de operaciones y de operaciones de producción.</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Participar activamente en el cumplimiento de las actividades del sistema de control interno y gestión integral de riesgos</td> </tr> <tr> <td>Acciones y Resultados Esperados</td> <td colspan="2">Cumplir con la normativa interna y reportar oportunamente al responsable que corresponda las acciones</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Preparar reportes e informes propios de sus actividades para las instancias correspondientes, así como su oportuna presentación.</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Evaluar la evolución del volumen de operaciones financieras atendidas en las diferentes oficinas buscando maximizar los productos.</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="2">Evaluar el desempeño de su personal a cargo.</td> </tr> </tbody> </table>	Grado de instrucción	Titulo	Profesión	Educación	Universitaria	Bachiller	Experiencia	4 años en plantas		Otros	Manejo de Office avanzado			Capacidad de habilidades y destrezas		Habilidades	Conocimientos y conductas en cada de las unidades			Tolerancia a labores rutinarios, trabajo bajo presión			Control y supervisión de Departamento de Operaciones.			Supervisar al auxiliar de operaciones y de operaciones de producción.			Participar activamente en el cumplimiento de las actividades del sistema de control interno y gestión integral de riesgos		Acciones y Resultados Esperados	Cumplir con la normativa interna y reportar oportunamente al responsable que corresponda las acciones			Preparar reportes e informes propios de sus actividades para las instancias correspondientes, así como su oportuna presentación.			Evaluar la evolución del volumen de operaciones financieras atendidas en las diferentes oficinas buscando maximizar los productos.			Evaluar el desempeño de su personal a cargo.	
Grado de instrucción	Titulo	Profesión																																									
Educación	Universitaria	Bachiller																																									
Experiencia	4 años en plantas																																										
Otros	Manejo de Office avanzado																																										
	Capacidad de habilidades y destrezas																																										
Habilidades	Conocimientos y conductas en cada de las unidades																																										
	Tolerancia a labores rutinarios, trabajo bajo presión																																										
	Control y supervisión de Departamento de Operaciones.																																										
	Supervisar al auxiliar de operaciones y de operaciones de producción.																																										
	Participar activamente en el cumplimiento de las actividades del sistema de control interno y gestión integral de riesgos																																										
Acciones y Resultados Esperados	Cumplir con la normativa interna y reportar oportunamente al responsable que corresponda las acciones																																										
	Preparar reportes e informes propios de sus actividades para las instancias correspondientes, así como su oportuna presentación.																																										
	Evaluar la evolución del volumen de operaciones financieras atendidas en las diferentes oficinas buscando maximizar los productos.																																										
	Evaluar el desempeño de su personal a cargo.																																										
Condiciones el Puesto																																											
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado																																										
Remuneración	3800 soles																																										
Ubicación Física	Oficina																																										
Beneficios Sociales	Si																																										
Jornada	Diurna																																										
Horario	L-S: 8:00 am. A 17:00																																										
Tipo de Sueldo	Fijo mensual																																										

Nota: Elaboración propia

Tabla 92.

Supervisor de producción y de calidad

Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del Puesto	Supervisor de Producción y Calidad		
Competencias			
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Completo	Universitario egresado	Ingeniería Industrial
Habilidades	Responsable, proactivo Compromiso, trabajo en equipo Asegurarse de que se establecen, implementan y mantiene los procesos necesarios para el sistema de gestión de calidad de inocuidad.		
Acciones y Resultados esperados	Ejecuta el seguimiento a los aspectos ambientales. Verificar y supervisar el cumplimiento de las buenas prácticas de manufacturas en toda la planta. Garantizar la realización de las pruebas necesarias para verificar la conformidad de los productos. Experiencia en el manejo de personal Supervisar el buen cumplimiento de estándares, tanto de calidad, seguridad y reglamentos. Emitir informes con resultados de la inspección.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado		
Remuneración	3200 soles		
Ubicación Física	Oficina y Campo		
Beneficios Sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.		
Tipo de Sueldo	Fijo mensual		

Nota: Elaboración propia

Tabla 93.

Supervisor de logística

Descripción y Perfil del Puesto							
Nombre del Puesto	Supervisor de Logística						
Competencias							
	<table border="0"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Grado de instrucción</th> <th style="text-align: left;">Titulo</th> <th style="text-align: left;">Profesión</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Completo</td> <td>Universitario egresado</td> <td>Ingeniería Industrial o Administración</td> </tr> </tbody> </table>	Grado de instrucción	Titulo	Profesión	Completo	Universitario egresado	Ingeniería Industrial o Administración
Grado de instrucción	Titulo	Profesión					
Completo	Universitario egresado	Ingeniería Industrial o Administración					
Educación							
Habilidades	<p>Dos años de experiencia en el puesto.</p> <p>Responsable, proactivo.</p> <p>Compromiso, trabajo en equipo.</p> <p>Gestión de contratos con los proveedores.</p> <p>Garantizar el cumplimiento de la operación logística, mediante la planeación, ejecución y control del abastecimiento.</p> <p>Controlar y coordinar las funciones en la cadena de suministro.</p> <p>Cumplir y supervisar el cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo.</p>						
Acciones y Resultados esperados	<p>Verificar de acuerdo a documentos la cantidad, calidad y características de la mercadería proveniente de nuestros proveedores.</p> <p>Gestionar, supervisar, organizar, distribuir, dirigir y controlar el ingreso y despacho diario de almacén</p> <p>Realizará labores operativas, carga y descarga.</p> <p>Responsable de la actualización del sistema, para el control de la logística.</p> <p>Supervisión de personal de almacén y despacho.</p>						
Condiciones el Puesto							
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado						
Remuneración	3200 soles						
Ubicación Física	Oficina y Campo						
Beneficios Sociales	Si						
Jornada	Diurna						
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.						
Tipo de Sueldo	Fijo mensual						

Nota: Elaboración propia

Tabla 94.

Supervisor de distribución

Descripción y Perfil del Puesto							
Nombre del Puesto	Supervisor de Distribución						
Competencias							
	<table border="0"> <tr> <td style="text-align: center;">Grado de instrucción</td> <td style="text-align: center;">Título</td> <td style="text-align: center;">Profesión</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Completo</td> <td style="text-align: center;">Universitario egresado</td> <td style="text-align: center;">Ingeniería Industrial o Administración</td> </tr> </table>	Grado de instrucción	Título	Profesión	Completo	Universitario egresado	Ingeniería Industrial o Administración
Grado de instrucción	Título	Profesión					
Completo	Universitario egresado	Ingeniería Industrial o Administración					
Educación	<p>Dos años de experiencia en el puesto.</p> <p>Responsable, proactivo</p> <p>Liderazgo</p>						
Habilidades	<p>Innovación</p> <p>Capacidad de Análisis</p> <p>Negociación</p> <p>Compromiso, trabajo en equipo</p>						
Acciones y Resultados esperados	<p>Asegurar el despacho y entrega oportuna de los pedidos a los clientes.</p> <p>Supervisar los vehículos motorizados tercerizados que nos prestan el servicio de transporte.</p> <p>Mantener los estándares de calidad de servicio a los clientes.</p> <p>Verificar despachos vs programa de despachos.</p> <p>Velar por brindar una óptima atención de recojo y entregas</p>						
Condiciones el Puesto							
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado						
Remuneración	3200 soles						
Ubicación Física	Oficina y Campo						
Beneficios Sociales	Si						
Jornada	Diurna						
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.						
Tipo de Sueldo	Fijo mensual						

Nota: Elaboración propia

Tabla 95.

Chef

Descripción y Perfil del Puesto	
Nombre del Puesto	Chef
	Competencias
	Grado de instrucción
Educación	Egresado de gastronomía
Experiencia	Mínima 3 años en el sector de restaurant
Habilidades	Responsable, trabajo en equipo. Planificación de los 3 tipos de planes de los menús. Capacitación del personal de cocina. Coordinar con el área de cocina según las indicaciones recibidas de gerencia.
Acciones y Resultados Esperados	Manejo de presupuestos y costo de los platos Planificar, programar, coordinar, supervisar y dirigir las actividades necesarias para el funcionamiento de la cocina y su equipo de trabajo en la preparación de los alimentos, velando por que se mantengan los estándares de calidad, higiene, presentación y tiempo en los procesos de elaboración de los diferentes platos.
	Condiciones el Puesto
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado
Remuneración	3000 soles
Ubicación Física	Oficina y Campo
Beneficios Sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	L-V: 8:00 am. A 15:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.

Nota: Elaboración propia

Tabla 96.

Ayudante de cocina

Descripción y Perfil del Puesto							
Nombre del Puesto	Ayudante de Cocina						
	Competencias						
Educación	<table border="0"> <tr> <td>Grado de instrucción</td> <td>Secundaria completa</td> <td>Título</td> <td></td> <td>Profesión</td> <td>Gastronomía (no excluyente)</td> </tr> </table>	Grado de instrucción	Secundaria completa	Título		Profesión	Gastronomía (no excluyente)
Grado de instrucción	Secundaria completa	Título		Profesión	Gastronomía (no excluyente)		
Experiencia Otros	<table border="0"> <tr> <td>1 año en experiencia</td> <td>como ayudante de cocina</td> </tr> </table> <p>Experiencia en cocina y buenas prácticas de manipulación de alimentos. Responsable, proactivo</p>	1 año en experiencia	como ayudante de cocina				
1 año en experiencia	como ayudante de cocina						
Habilidades	<p>Compromiso, trabajo en equipo Apoyo al cocinero en la elaboración de los platos Sociable, comunicativo</p>						
Acciones y Resultados Esperados	<p>Elaboración de los platos solicitados por el chef Encargado de limpieza de la cocina. Encargado de lavado de vegetales, carnes, etc. Ayudar a la preparación del mise en place</p>						
	Condiciones el Puesto						
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado						
Remuneración	1000 soles						
Ubicación Física	Oficina y Campo						
Beneficios Sociales	Si						
Jornada	Diurna						
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.						

Nota: Elaboración propia

Tabla 97.

Nutricionista

Descripción y Perfil del Puesto							
Nombre del Puesto	Nutricionista						
	Competencias						
	<table border="0"> <tr> <td style="text-align: center;">Grado de instrucción</td> <td style="text-align: center;">Título</td> <td style="text-align: center;">Profesión</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Universitario</td> <td style="text-align: center;">Colegiado en nutrición</td> <td style="text-align: center;">Nutricionista</td> </tr> </table>	Grado de instrucción	Título	Profesión	Universitario	Colegiado en nutrición	Nutricionista
Grado de instrucción	Título	Profesión					
Universitario	Colegiado en nutrición	Nutricionista					
Educación							
Experiencia	Mínima 3 años en elaboración de dietas nutricionales en base a objetivos. Responsable, trabajo en equipo.						
Habilidades	Trabajo en equipo.						
Acciones y Resultados Esperados	<p>Asesoramiento nutricional para la elaboración de las dietas en función de los programas ofrecidos por la empresa. Planificar la correcta distribución de raciones Brindar capacitación y asesoría en temas nutricionales.</p> <p>Elaborar el plan calórico total Brindar atención con altos estándares de calidad y calidez en las atenciones. Manejo de redes sociales. Contar con cartera de clientes.</p>						
	Condiciones el Puesto						
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado						
Remuneración	3000 soles						
Ubicación Física	Oficina y Campo						
Beneficios Sociales	Si						
Jornada	Diurna						
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.						

Nota: Elaboración propia

Tabla 98.

Jefe comercial

Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del Puesto	Jefe de Comercialización		
Competencias			
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria	Bachiller	Marketing y Publicidad
Experiencia	3 años en Marketing y publicidad		
Otros	Manejo de Office avanzado - Ingles Intermedio		
Habilidades	Habilidades para las ventas Facilidad de palabra y buen trato Trabajo en presión Preparar los Pronósticos de Ventas. Preparar los Pronósticos de Gastos. Buscar y elegir otros canales de Distribución y Venta.		
Acciones y Resultados Esperados	Investigar, sugerir y elaborar Planes Promocionales: Regalos, Ofertas, Canjes, Descuentos, Bonificaciones, etc. Capacitarse y buscar asesoramiento en tareas específicas. Analizar y organizar los tiempos y movimientos de las visitas domiciliarias. Crear programas de capacitación y adoctrinamiento para toda la fuerza de ventas. Puntos de distribución.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado		
Remuneración	3800 soles		
Ubicación Física	Oficina y Campo		
Beneficios Sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.		
Tipo de Sueldo	Fijo mensual		

Nota: Elaboración propia

Tabla 99.

Ejecutivo de ventas

Descripción y Perfil del Puesto	
Nombre del Puesto	Ejecutivo de ventas
Competencias	
Grado de instrucción	Título
	Egresado
	Profesión
	Marketing y Publicidad
Experiencia	3 años en Marketing
Otros	Manejo de Office avanzado
Habilidades	Habilidades para las ventas. Facilidad de palabra y buen trato. Trabajo en presión
Acciones y Resultados Esperados	Llevar el reporte integral del nivel de ventas en los puntos de distribución. Identificar los indicadores de ventas en las zonas de distribución. Elaboración de reportes de las ventas anuales y pronóstico de ventas. Elaborar informes sobre resultados sobre las campañas promocionales. Contar con cartera de clientes.
Condiciones el Puesto	
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado
Remuneración	1500 soles
Ubicación Física	Oficina y Campo
Beneficios Sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	L-V: 8:00 am. A 17:00, sábado: 8:00 - 12:00 pm.
Tipo de Sueldo	Fijo mensual

Nota: Elaboración propia

Descripción de actividades de los servicios tercerizados:

Tabla 100.

Contabilidad

Descripción y Perfil del Servicio			
Nombre del Puesto	Contabilidad		
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria	Bachiller	Colegiado
Experiencia	2 años en empresas sector particular		
Habilidades	Trabajo bajo presión Supervisar y revisar registros contables. Efectuar cierres contables mensuales y anuales. Generar y verificar los informes financieros.		
Acciones y Resultados Esperados	Realizar controles de Control Interno. Presentar oportunamente la información referente a impuestos, declaraciones juradas. Revisión periódica del presupuesto de gastos, actualización del flujo de caja.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo determinado		
Remuneración	500 soles		
Beneficios sociales	No		
Horario	Servicio tercerizado		
Tipo de Sueldo	Fijo mensual		

Nota: Elaboración propia

Tabla 101.

Seguridad

Descripción y Perfil del Servicio	
Nombre del Puesto	Servicio de Seguridad
	Competencias
	Grado de instrucción
	Título
	Profesión
Educación	Secundaria completa
Experiencia	Mínima 1 año en experiencia en seguridad
Requisitos	No contar con antecedentes policiales, judiciales y penales
	Disponibilidad para una jornada laboral de pie
Habilidades	Responsable
	Gran vocación de servicio
	Comunicación a todo nivel
Acciones y Resultados Esperados	Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles. Efectuar controles de identidad en el interior. Evitar la comisión de actos delictivos.
	Condiciones el Puesto
Tipo de Contrato	Contrato de locación de servicios
Remuneración	1200 soles
Ubicación Física	Campo
Beneficios Sociales	No

Nota: Elaboración propia

Tabla 102.

Servicio delivery

Descripción y Perfil del Servicio			
Nombre del Puesto	Servicio delivery		
	Competencias		
	Grado de instrucción	Título	Profesión
Educación	Secundaria completa		Indiferente
	Mayores de 18 años		
	Contar con teléfono (IOS/Android)		
Requisitos	Contar con SOAT vigente o capacidad para adquirirla		
	Licencia de conducir de moto (BII)		
Experiencia	Mínimo 1 año de experiencia		
	Responsable		
	Trabajo en equipo		
Habilidades	Comunicación a todo nivel		
Acciones y Resultados Esperados	Entrega de los almuerzos a los puntos establecidos. de los alimentos transportados.		Cuidado
	Responsable de recoger los envases descartables de la semana.		
Condiciones el Puesto			
Tipo de Contrato	Contrato de locación de servicios		
Remuneración	4000		
Ubicación Física	Campo		
Beneficios Sociales	No		

Nota: Elaboración propia

Tabla 103.

Community manager

Descripción y Perfil del Puesto	
Nombre del Puesto	Community Manager
	Competencias
	Grado de instrucción
	Título
	Profesión
Educación	Marketing
Experiencia	Experiencia mínima de 2 años
Habilidades	Responsable Trabajo en equipo
Acciones y Resultados Esperados	Cumplir los objetivos de marketing digital, de social media y de redes sociales. Conocimiento de Google Analytics, ADS, Envío de emailing. Monitorizar a la marca. Realizar el calendario de publicaciones para cada red social. Generar comunicación digital para establecer relaciones con la comunidad, prescriptores, clientes y usuarios interesados en nuestros contenidos. Identificar a los influencers y líderes de opinión del sector para establecer relación con ellos. Realizar informes de seguimiento mensual. Desarrollo de materiales publicitarios y digitales Interacción con el público en redes sociales. Gestión de contenidos en Facebook, Instagram, Twitter y YouTube
Condiciones el Puesto	
Tipo de Contrato	Contrato de locación de servicios
Remuneración	2000 soles
Beneficios Sociales	No

Nota: Elaboración propia

5.2.4. Aspectos Laborales

a. Forma de Contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizados:

La forma de contratación se iniciará a través de una convocatoria de las páginas de computrabajo o empleos Perú. Luego de una evaluación de los Curriculum vitae de cada potencial postulante, se elegirán a aquellos que cumplan con los requerimientos para luego pasar a una entrevista. En el caso de los cargos más específicos como el Nutricionista, Contador y jefe de cocina se realizará una selección más detallada y se referirá a personas que haya experiencia previa en el rubro.

Se realizarán dos tipos de contrataciones:

✓ **Planilla:**

En planilla estarán los trabajadores que laboren en una jornada de tiempo completo (48 horas semanales), quienes de acuerdo con Ley gozarán de todos sus beneficios. A continuación, se detalla la relación de los trabajadores:

Puesto / Actividades	Tipo de Contrato	Regimen Laboral
Gerente General	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Asistente de Gerencia	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Jefe de Comercializacion	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Jefe de Operaciones	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Ejecutivos de Ventas	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Supervisor de Produccion y Calidad	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Supervisor de Logistica	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Supervisor de Distribucion	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Cheff	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Ayudantes de cocina	Contrato indeterminado	Especial de MYPE
Nutricionista	Contrato indeterminado	Especial de MYPE

Figura 56. Forma de contratación y régimen laboral. Elaboración propia

✓ **Subcontratación:**

Responde a un propósito específico generalmente en un periodo de tiempo predeterminado y limitado. Además, se usa en proyecto o eventos en donde la capacidad instalada del prestador del servicio requiere del apoyo de un proveedor.

Se subcontratará los servicios de un nutricionista y un contador, estos recibirán su pago con Recibo por Honorario.

✓ **Tercerización:**

Va más allá de una solución de corto plazo, pues implica parte de las operaciones de un negocio con un tercero, es decir una entidad externa.

Puesto / Actividades	Tipo de Contrato	Regimen Laboral
Contador	Contrato de locación de servicios	Independiente
Community Manager	Contrato de locación de servicios	Independiente
Servicio delivery	Contrato de locación de servicios	Independiente
Seguridad	Contrato de locación de servicios	Independiente

Figura 57. Personal externo. Elaboración propia

b. Régimen Laboral de puestos de trabajo:

El régimen laboral bajo la cual Body Food Express S.A.C. realizará la contratación de su personal será mediante el régimen laboral general de la empresa, teniendo las siguientes características:

- Remuneración mínima de S/ 930 soles.
- La jornada laboral de los trabajadores deberá ser de 8 horas diarias o 48 horas semanales.
- Derecho de vacaciones de 15 días.
- Derecho a seguro social ESSALUD (9%)
- Derecho al Sistema Nacional de Pensiones (SNP)

c. Planilla para todos los años del proyecto:

A continuación, se describe la planilla para los próximos 5 años de ejercicios de operaciones:

Tabla 104.

Planilla del personal 2019

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	5,000.00	416.67	5,416.67	225.69	50.00	37.50	450.00	-	6,179.86
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	1,500.00	125.00	1,625.00	67.71	15.00	11.25	135.00	-	1,853.96
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	3,800.00	316.67	4,116.67	171.53	38.00	28.50	342.00	-	4,696.69
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	1,500.00	125.00	1,625.00	67.71	15.00	11.25	135.00	-	1,853.96
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	3,800.00	316.67	4,116.67	171.53	38.00	28.50	342.00	-	4,696.69
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	3,200.00	266.67	3,466.67	144.44	32.00	24.00	288.00	-	3,955.11
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	3,000.00	250.00	3,250.00	135.42	30.00	22.50	270.00	-	3,707.92
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	3,200.00	266.67	3,466.67	144.44	32.00	24.00	288.00	-	3,955.11
Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,200.00	3,200.00	266.67	3,466.67	144.44	32.00	24.00	288.00	-	3,955.11
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	3,000.00	250.00	3,250.00	135.42	30.00	22.50	270.00	-	3,707.92
Total			31,200.00	31,200.00	858.33	33,800.00	1,408.33	312.00	234.00	2,808.00	-	38,562.33

Nota: Elaboración propia

Tabla 105.

Planilla del personal 2020

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00		74,158.33
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00		22,247.50
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00	26,767.07	83,127.40
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00	26,767.07	49,014.57
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00		56,360.33
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33

Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	44,495.00
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	2	1,000.00	24,000.00	2,000.00	26,000.00	1,083.33	240.00	180.00	2,160.00	29,663.33
Total			32,000.00	396,000.00	33,000.00	429,000.00	17,875.00	3,960.00	2,970.00	35,640.00	53,534.14 542,979.14

Nota: Elaboración propia

Tabla 106.

Planilla del personal 2021

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00		74,158.33
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00		22,247.50
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00	32,438.18	88,798.51
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00	32,438.18	54,685.68
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00		56,360.33
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	2	1,000.00	24,000.00	2,000.00	26,000.00	1,083.33	240.00	180.00	2,160.00		29,663.33
Total			32,000.00	396,000.00	33,000.00	429,000.00	17,875.00	3,960.00	2,970.00	35,640.00	64,876.36	554,321.36

Nota: Elaboración propia

Tabla 107.

Planilla del personal 2022

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00		74,158.33
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00		22,247.50
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00	39,576.34	95,936.68
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00	39,576.34	61,823.84
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00		56,360.33
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	3	1,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Total			32,000.00	408,000.00	34,000.00	442,000.00	18,416.67	4,080.00	3,060.00	36,720.00	79,152.69	583,429.35

Nota: Elaboración propia

Tabla 108.

Planilla del personal 2023

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00		74,158.33
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00		22,247.50
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00	49,596.06	105,956.39
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00	49,596.06	71,843.56
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00		56,360.33
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	4	1,000.00	48,000.00	4,000.00	52,000.00	2,166.67	480.00	360.00	4,320.00		59,326.67
Total			32,000.00	420,000.00	35,000.00	455,000.00	18,958.33	4,200.00	3,150.00	37,800.00	99,192.11	618,300.44

Nota: Elaboración propia

Tabla 109.

Planilla del personal 2024

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Gerente General	ADMINISTRATIVA	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00		74,158.33
Asistente Gerencia	ADMINISTRATIVA	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00		22,247.50
Jefe de Comercialización	VENTAS	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00	63,961.81	120,322.15
Ejecutivo de Ventas	VENTAS	1	1,500.00	18,000.00	1,500.00	19,500.00	812.50	180.00	135.00	1,620.00	63,961.81	86,209.31
Jefe de Operaciones	OPERACIONES	1	3,800.00	45,600.00	3,800.00	49,400.00	2,058.33	456.00	342.00	4,104.00		56,360.33
Supervisor de Producción y Calidad	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Nutricionista	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Supervisor de logística	OPERACIONES	1	3,200.00	38,400.00	3,200.00	41,600.00	1,733.33	384.00	288.00	3,456.00		47,461.33
Supervisor de Distribución	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00		44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	6	1,000.00	72,000.00	6,000.00	78,000.00	3,250.00	720.00	540.00	6,480.00		88,990.00
Total			32,000.00	444,000.00	37,000.00	481,000.00	20,041.67	4,440.00	3,330.00	39,960.00	127,923.63	676,695.29

Nota: Elaboración propia

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

Tabla 110.

Cuadro del total de gastos por servicios tercerizados

CARGO	Cantidad	Pago	Año
Contador	1	500	6,000.00
seguridad	1	1200	14,400.00
Community Manager	1	2000	24,000.00
Delivery	1	4000	48000

Nota: Elaboración propia

e. Horario de trabajo de puestos de trabajo:

Tabla 111.

Horario de trabajo

PERSONAL	HORAS	HORARIO DE TRABAJO
Gerente general	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Asistente de Gerencia	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Jefe de ventas	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Supervisor de Comercialización	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Ejecutivo de Ventas	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Nutricionista	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Administrador de Operaciones (MOI)	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Supervisor de calidad (MOI)	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Cheff	48 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm
Ayudante de cocina	46 hrs semanales	Lunes a viernes: 8:00 am- 6:00 pm (1h de refrigerio) Sábados: 8:30 am – 11:30 pm

Nota: Elaboración propia

Capítulo VI. Estudio Técnico

6.1. Tamaño del Proyecto

La empresa Body Food Express tendrá una capacidad operativa de atender 304 días del año.

6.1.1. Capacidad instalada.

a) Criterios:

Para hallar la capacidad instalada del proyecto se tomó en cuenta lo que produciría la Mano de obra directa, en este caso.

b) Cálculos:

Tabla 112.

Capacidad instalada

	2020	2021	2022	2023	2024
Ayudante de Cocina	2	2	3	4	6
Capacidad de platos por hora	80	80	120	160	240
Horas efectivas al día	4	4	4	4	4
Capacidad diaria en unidades	320	320	480	640	960
Capacidad mensual en unidades (asumiendo 26 días laborales)	8320	8320	12480	16640	24960
Capacidad anual instalada en unidades	99840	99840	149760	199680	299520

Nota: Elaboración propia

6.1.2. Capacidad utilizada.

a) Criterios:

Para hallar la capacidad utilizada se procederá a realizar un contraste entre el programa de producción y la capacidad instalada para ver la evolución año a año de este concepto.

b) Cálculos:

Tabla 113.

Unidades a producir 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Body Food Express	80,537	97,601	119,078	149,226	192,450

Nota: Elaboración propia

Tabla 114.

% Capacidad utilizada 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Body Food Express (Tamaño normal)	80,537	97,601	119,078	149,226	192,450
Capacidad instalada (platos)	99,840	99,840	149,760	199,680	299520
% de utilización	80.67%	97.76%	79.51%	74.73%	64.25%
Capacidad ociosa	19.33%	2.24%	20.49%	25.27%	35.75%

Nota: Elaboración propia

6.1.3. Capacidad máxima.

a. Criterios:

Se tomará en cuenta que se trabajarán las 24 horas del día, es decir 3 turnos en un escenario utópico o condiciones supra normales con el fin de saber

cuánto se puede producir en un día como máximo sin interrupciones.

b. Cálculos:

Tabla 115.

Capacidad máxima

Ayudante de Cocina	
Capacidad de platos por hora	80
Horas efectivas al día	8
Capacidad diaria en unidades	640
capacidad diaria en 3 turnos en unidades	1920

Nota: Elaboración propia

6.2. Procesos

6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.

Proceso:	Proceso Productivo BODY FOOD EXPRESS						
Personal Involucrado:	Administrador de operaciones, supervisor de control de calidad, cocinero, ayudante de cocinero.						
Actividades	●	■	◆	➔	◐	▼	Tiempo
Compra de insumos para elaborar los platos	★						3 horas
Recepción e inspección de materia prima		★	★				20 minutos
Almacenamiento de materia prima	★						15 minutos
Mise en place		★					2.5 horas
Recepción de orden de la pedido			★				45 minutos
Elaboración de pedido (10 pedidos x persona)	★	★					3 horas
Contro de calidad		★	★				1 minuto
Envasado		★					1 minuto
Entrega del pedido por delivery						★	20 minutos

Figura 58. Diagrama de flujo de operaciones. Elaboración propia

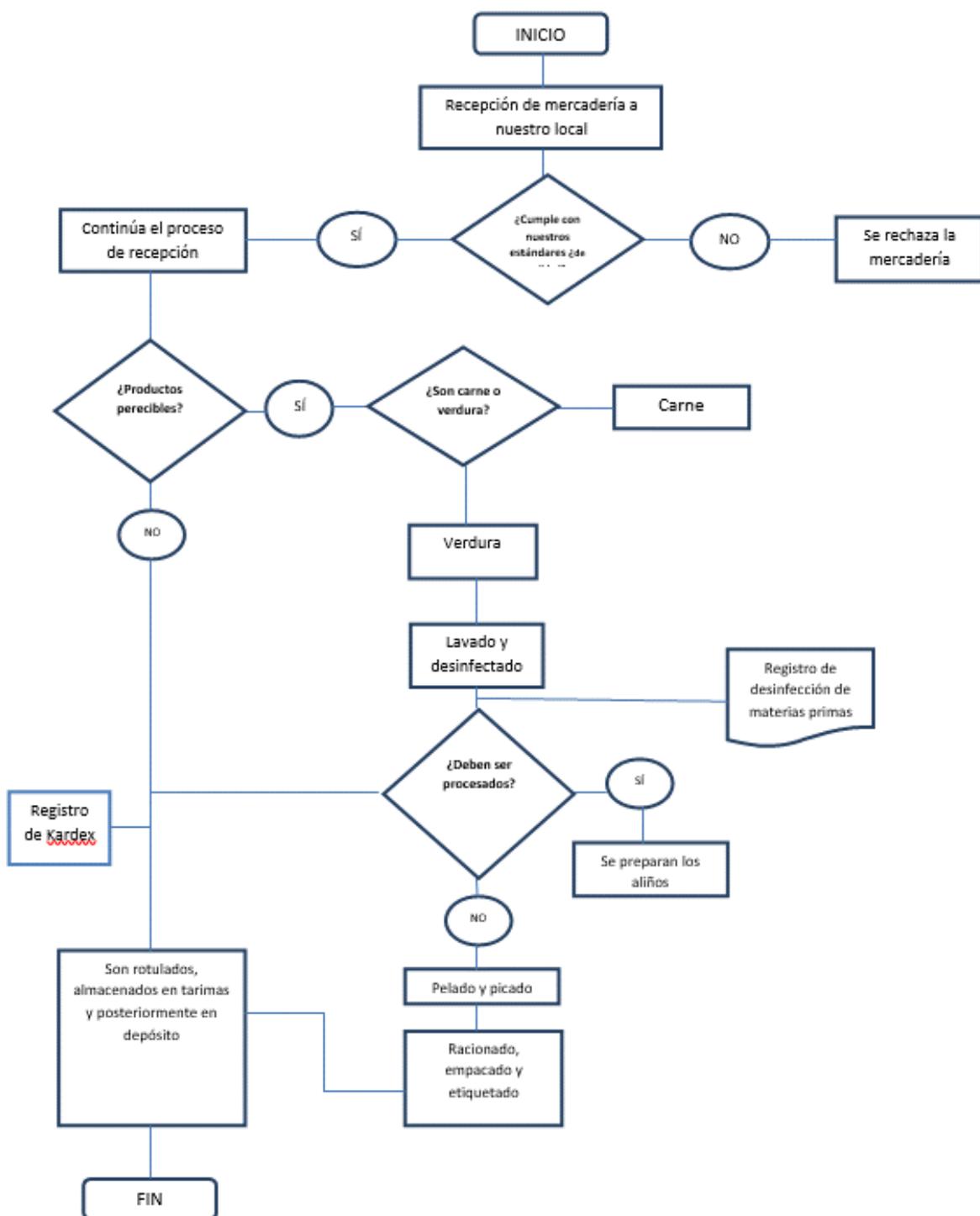


Figura 59. Proceso de elaboración del plato. Elaboración propia

6.2.2. Programa de producción.

Plan Body Food Express:

Tabla 116.

Programa de producción Body Food Express 2019 - 2020

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
DEMANDA		78,727	95,406	116,401	145,871	188,123
Merma		0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%
Sampling	2.50%	2.00%	1.50%	1.00%	0.50%	0.50%

Nota: Elaboración propia

Plan Body Food Express aumenta

Tabla 117.

Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2020

	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1			295	295	295	394	394	394	590	590	590	689	689	689	5905
Merma	0.30%	18	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	18
Sampling	2.00%	0	6	6	6	8	8	8	12	12	12	14	14	14	118
Total de Unidades		18	302	302	302	403	403	403	604	604	604	705	705	705	6040
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2			354	354	354	472	472	472	709	709	709	827	827	827	7085
Merma	0.3%	21	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	21
Sampling	2.0%	0	7	7	7	9	9	9	14	14	14	17	17	17	142
Total de Unidades		22	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7248
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3			531	531	531	709	709	709	1063	1063	1063	1240	1240	1240	10628
Merma	0.3%	32	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	32
Sampling	2.0%	1	11	11	11	14	14	14	21	21	21	25	25	25	213
Total de Unidades		33	544	544	544	725	725	725	1087	1087	1087	1268	1268	1268	10873

Nota: Elaboración propia

Tabla 118.

Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2020

	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1			354	354	354	472	472	472	709	709	709	827	827	827	7085
Merma	0.30%	21	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	21
Sampling	2.00%	0	7	7	7	9	9	9	14	14	14	17	17	17	142
Total de Unidades		22	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7248
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2			531	531	531	709	709	709	1063	1063	1063	1240	1240	1240	10628
Merma	0.30%	32	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	32
Sampling	2.00%	1	11	11	11	14	14	14	21	21	21	25	25	25	213
Total de Unidades		33	544	544	544	725	725	725	1087	1087	1087	1268	1268	1268	10873
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3			886	886	886	1181	1181	1181	1771	1771	1771	2067	2067	2067	17714
Merma	0.30%	53	3	3	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	53
Sampling	2.00%	1	18	18	18	24	24	24	35	35	35	41	41	41	354
Total de Unidades		54	906	906	906	1208	1208	1208	1812	1812	1812	2114	2114	2114	18121

Nota: Elaboración propia

Tabla 119.

Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2020

	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1			344	344	344	459	459	459	689	689	689	804	804	804	6889
Merma	0.30%	21	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	21
Sampling	2.00%	0	7	7	7	9	9	9	14	14	14	16	16	16	138
Total de Unidades		21	352	352	352	470	470	470	705	705	705	822	822	822	7047
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2			197	197	197	262	262	262	394	394	394	459	459	459	3936
Merma	0.30%	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Sampling	2.00%	0	4	4	4	5	5	5	8	8	8	9	9	9	79
Total de Unidades		12	201	201	201	268	268	268	403	403	403	470	470	470	4027
	2020	Dic-19	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3			443	443	443	590	590	590	886	886	886	1033	1033	1033	8857
Merma	0.30%	27	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	27
Sampling	2.00%	1	9	9	9	12	12	12	18	18	18	21	21	21	177
Total de Unidades		27	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1057	1057	1057	9060

Nota: Elaboración propia

Tabla 120.

Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2021

	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		706	706	706	595	595	595	465	465	465	620	620	620	7155
Merma	0.30%	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	21
Sampling	1.50%	14	14	14	12	12	12	9	9	9	12	12	12	143
Total de Unidades		722	722	722	608	608	608	475	475	475	634	634	634	7320
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		848	848	848	714	714	714	558	558	558	743	743	743	8587
Merma	0.3%	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26
Sampling	1.5%	17	17	17	14	14	14	11	11	11	15	15	15	172
Total de Unidades		867	867	867	730	730	730	570	570	570	761	761	761	8784
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1271	1271	1271	1071	1071	1071	836	836	836	1115	1115	1115	12880
Merma	0.3%	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Sampling	1.5%	25	25	25	21	21	21	17	17	17	22	22	22	258
Total de Unidades		1300	1300	1300	1095	1095	1095	856	856	856	1141	1141	1141	13176

Nota: Elaboración propia

Tabla 121.

Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2021

	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		848	848	848	714	714	714	558	558	558	743	743	743	8587
Merma	0.30%	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26
Sampling	1.50%	17	17	17	14	14	14	11	11	11	15	15	15	172
Total de Unidades		867	867	867	730	730	730	570	570	570	761	761	761	8784
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1271	1271	1271	1071	1071	1071	836	836	836	1115	1115	1115	12880
Merma	0.30%	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Sampling	1.50%	25	25	25	21	21	21	17	17	17	22	22	22	258
Total de Unidades		1300	1300	1300	1095	1095	1095	856	856	856	1141	1141	1141	13176
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		2119	2119	2119	1784	1784	1784	1394	1394	1394	1859	1859	1859	21466
Merma	0.30%	6	6	6	5	5	5	4	4	4	6	6	6	64
Sampling	1.50%	42	42	42	36	36	36	28	28	28	37	37	37	429
Total de Unidades		2167	2167	2167	1825	1825	1825	1426	1426	1426	1901	1901	1901	21960

Nota: Elaboración propia

Tabla 122.

Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2021

	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		824	824	824	694	694	694	542	542	542	723	723	723	8348
Merma	0.30%	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	25
Sampling	1.00%	16	16	16	14	14	14	11	11	11	14	14	14	167
Total de Unidades		843	843	843	710	710	710	555	555	555	739	739	739	8540
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		471	471	471	396	396	396	310	310	310	413	413	413	4770
Merma	0.30%	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
Sampling	1.00%	9	9	9	8	8	8	6	6	6	8	8	8	95
Total de Unidades		482	482	482	406	406	406	317	317	317	423	423	423	4880
	2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1059	1059	1059	892	892	892	697	697	697	929	929	929	10733
Merma	0.30%	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	32
Sampling	1.00%	21	21	21	18	18	18	14	14	14	19	19	19	215
Total de Unidades		1084	1084	1084	913	913	913	713	713	713	951	951	951	10980

Nota: Elaboración propia

Tabla 123.

Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2022

	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		862	862	862	726	726	726	567	567	567	756	756	756	8730
Merma	0.30%	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26
Sampling	1.00%	17	17	17	15	15	15	11	11	11	15	15	15	175
Total de Unidades		881	881	881	742	742	742	580	580	580	773	773	773	8931
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1034	1034	1034	871	871	871	680	680	680	907	907	907	10476
Merma	0.3%	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	31
Sampling	1%	21	21	21	17	17	17	14	14	14	18	18	18	210
Total de Unidades		1058	1058	1058	891	891	891	696	696	696	928	928	928	10717
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1551	1551	1551	1306	1306	1306	1020	1020	1020	1361	1361	1361	15714
Merma	0.3%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	47
Sampling	1%	31	31	31	26	26	26	20	20	20	27	27	27	314
Total de Unidades		1587	1587	1587	1336	1336	1336	1044	1044	1044	1392	1392	1392	16076

Nota: Elaboración propia

Tabla 124.

Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2022

	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1034	1034	1034	871	871	871	680	680	680	907	907	907	10476
Merma	0.30%	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	31
Sampling	1.00%	21	21	21	17	17	17	14	14	14	18	18	18	210
Total de Unidades		1058	1058	1058	891	891	891	696	696	696	928	928	928	10717
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1551	1551	1551	1306	1306	1306	1020	1020	1020	1361	1361	1361	15714
Merma	0.30%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	47
Sampling	1.00%	31	31	31	26	26	26	20	20	20	27	27	27	314
Total de Unidades		1587	1587	1587	1336	1336	1336	1044	1044	1044	1392	1392	1392	16076
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		2585	2585	2585	2177	2177	2177	1701	1701	1701	2268	2268	2268	26190
Merma	0.30%	8	8	8	7	7	7	5	5	5	7	7	7	79
Sampling	1.00%	52	52	52	44	44	44	34	34	34	45	45	45	524
Total de Unidades		2644	2644	2644	2227	2227	2227	1740	1740	1740	2320	2320	2320	26793

Nota: Elaboración propia

Tabla 125.

Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2022

	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1005	1005	1005	847	847	847	661	661	661	882	882	882	10185
Merma	0.30%	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	31
Sampling	1.00%	20	20	20	17	17	17	13	13	13	18	18	18	204
Total de Unidades		1028	1028	1028	866	866	866	677	677	677	902	902	902	10419
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		574	574	574	484	484	484	378	378	378	504	504	504	5820
Merma	0.30%	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	17
Sampling	1.00%	11	11	11	10	10	10	8	8	8	10	10	10	116
Total de Unidades		588	588	588	495	495	495	387	387	387	515	515	515	5954
	2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1293	1293	1293	1088	1088	1088	850	850	850	1134	1134	1134	13095
Merma	0.30%	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Sampling	1.00%	26	26	26	22	22	22	17	17	17	23	23	23	262
Total de Unidades		1322	1322	1322	1113	1113	1113	870	870	870	1160	1160	1160	13396

Nota: Elaboración propia

Tabla 126.

Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2023

	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1080	1080	1080	909	909	909	710	710	710	947	947	947	10940
Merma	0.30%	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	33
Sampling	0.50%	22	22	22	18	18	18	14	14	14	19	19	19	219
Total de Unidades		1,105	1,105	1,105	930	930	930	727	727	727	969	969	969	11192
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1296	1296	1296	1091	1091	1091	852	852	852	1137	1137	1137	13128
Merma	0.3%	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Sampling	0.5%	26	26	26	22	22	22	17	17	17	23	23	23	263
Total de Unidades		1326	1326	1326	1116	1116	1116	872	872	872	1163	1163	1163	13430
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1944	1944	1944	1637	1637	1637	1279	1279	1279	1705	1705	1705	19693
Merma	0.3%	6	6	6	5	5	5	4	4	4	5	5	5	59
Sampling	0.5%	39	39	39	33	33	33	26	26	26	34	34	34	394
Total de Unidades		1988	1988	1988	1674	1674	1674	1308	1308	1308	1744	1744	1744	20145

Nota: Elaboración propia

Tabla 127.

Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2023

	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1296	1296	1296	1091	1091	1091	852	852	852	1137	1137	1137	13128
Merma	0.30%	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Sampling	0.50%	26	26	26	22	22	22	17	17	17	23	23	23	263
Total de Unidades		1326	1326	1326	1116	1116	1116	872	872	872	1163	1163	1163	13430
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1944	1944	1944	1637	1637	1637	1279	1279	1279	1705	1705	1705	19693
Merma	0.30%	6	6	6	5	5	5	4	4	4	5	5	5	59
Sampling	0.50%	39	39	39	33	33	33	26	26	26	34	34	34	394
Total de Unidades		1988	1988	1988	1674	1674	1674	1308	1308	1308	1744	1744	1744	20145
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		3239	3239	3239	2728	2728	2728	2131	2131	2131	2842	2842	2842	32821
Merma	0.30%	10	10	10	8	8	8	6	6	6	9	9	9	98
Sampling	0.50%	65	65	65	55	55	55	43	43	43	57	57	57	656
Total de Unidades		3314	3314	3314	2791	2791	2791	2180	2180	2180	2907	2907	2907	33576

Nota: Elaboración propia

Tabla 128.

Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2023

	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1260	1260	1260	1061	1061	1061	829	829	829	1105	1105	1105	12764
Merma	0.30%	4	4	4	3	3	3	2	2	2	3	3	3	38
Sampling	0.50%	25	25	25	21	21	21	17	17	17	22	22	22	255
Total de Unidades		1289	1289	1289	1085	1085	1085	848	848	848	1130	1130	1130	13057
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		720	720	720	606	606	606	474	474	474	631	631	631	7294
Merma	0.30%	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	22
Sampling	0.50%	14	14	14	12	12	12	9	9	9	13	13	13	146
Total de Unidades		736	736	736	620	620	620	484	484	484	646	646	646	7461
	2023	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		1620	1620	1620	1364	1364	1364	1066	1066	1066	1421	1421	1421	16410
Merma	0.30%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	49
Sampling	0.50%	32	32	32	27	27	27	21	21	21	28	28	28	328
Total de Unidades		1657	1657	1657	1395	1395	1395	1090	1090	1090	1453	1453	1453	16788

Nota: Elaboración propia

Tabla 129.

Programa de producción Body Food Express Plan aumenta 2024

	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1393	1393	1393	1173	1173	1173	916	916	916	1222	1222	1222	14109
Merma	0.30%	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	42
Sampling	0.50%	28	28	28	23	23	23	18	18	18	24	24	24	282
Total de Unidades		1,425	1,425	1,425	1,200	1,200	1,200	937	937	937	1,250	1,250	1,250	14434
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		1671	1671	1671	1407	1407	1407	1099	1099	1099	1466	1466	1466	16931
Merma	0.3%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	51
Sampling	0.5%	33	33	33	28	28	28	22	22	22	29	29	29	339
Total de Unidades		1710	1710	1710	1440	1440	1440	1125	1125	1125	1500	1500	1500	17320
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		2507	2507	2507	2111	2111	2111	1649	1649	1649	2199	2199	2199	25397
Merma	0.3%	8	8	8	6	6	6	5	5	5	7	7	7	76
Sampling	0.5%	50	50	50	42	42	42	33	33	33	44	44	44	508
Total de Unidades		2564	2564	2564	2159	2159	2159	1687	1687	1687	2249	2249	2249	25981

Nota: Elaboración propia

Tabla 130.

Programa de producción Body Food Express Plan adelgaza 2024

	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1671	1671	1671	1407	1407	1407	1099	1099	1099	1466	1466	1466	16931
Merma	0.30%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	51
Sampling	0.50%	33	33	33	28	28	28	22	22	22	29	29	29	339
Total de Unidades		1710	1710	1710	1440	1440	1440	1125	1125	1125	1500	1500	1500	17320
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		2507	2507	2507	2111	2111	2111	1649	1649	1649	2199	2199	2199	25397
Merma	0.30%	8	8	8	6	6	6	5	5	5	7	7	7	76
Sampling	0.50%	50	50	50	42	42	42	33	33	33	44	44	44	508
Total de Unidades		2564	2564	2564	2159	2159	2159	1687	1687	1687	2249	2249	2249	25981
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		4178	4178	4178	3518	3518	3518	2749	2749	2749	3665	3665	3665	42328
Merma	0.30%	13	13	13	11	11	11	8	8	8	11	11	11	127
Sampling	0.50%	84	84	84	70	70	70	55	55	55	73	73	73	847
Total de Unidades		4274	4274	4274	3599	3599	3599	2812	2812	2812	3749	3749	3749	43301

Nota: Elaboración propia

Tabla 131.

Programa de producción Body Food Express Plan sigue así 2024

	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 1		1625	1625	1625	1368	1368	1368	1069	1069	1069	1425	1425	1425	16461
Merma	0.30%	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	49
Sampling	0.50%	32	32	32	27	27	27	21	21	21	29	29	29	329
Total de Unidades		1662	1662	1662	1400	1400	1400	1093	1093	1093	1458	1458	1458	16839
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 2		928	928	928	782	782	782	611	611	611	814	814	814	9406
Merma	0.30%	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
Sampling	0.50%	19	19	19	16	16	16	12	12	12	16	16	16	188
Total de Unidades		950	950	950	800	800	800	625	625	625	833	833	833	9622
	2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Opción 3		2089	2089	2089	1759	1759	1759	1374	1374	1374	1832	1832	1832	21164
Merma	0.30%	6	6	6	5	5	5	4	4	4	5	5	5	63
Sampling	0.50%	42	42	42	35	35	35	27	27	27	37	37	37	423
Total de Unidades		2137	2137	2137	1800	1800	1800	1406	1406	1406	1875	1875	1875	21651

Nota: Elaboración propia

Tabla 132.

Resumen del programa de producción

Año	Dic-19	2020	2021	2022	2023	2024
Plan Aumenta		24161	29280	35723	44768	57735
Opción 1	18	6040	7320	8931	11192	14434
Opción 2	22	7248	8784	10717	13430	17320
Opción 3	33	10873	13176	16076	20145	25981
Plan Adelgaza	72	36242	43920	53585	67152	86602
Opción 1	22	7248	8784	10717	13430	17320
Opción 2	33	10873	13176	16076	20145	25981
Opción 3	54	18121	21960	26793	33576	43301
Plan Sigue así	108	20134	24400	29770	37306	48112
Opción 1	21	7047	8540	10419	13057	16839
Opción 2	12	4027	4880	5954	7461	9622
Opción 3	27	9060	10980	13396	16788	21651
Total	60	80537	97601	119078	149226	192450
Platos por día en promedio		336	407	496	622	802

Nota: Elaboración propia

6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos.

Tabla 133.

Recetario plan aumenta opción 1

Opción 1	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
Lenteja	0.06	kilos	8.00	0.48	0.07	0.41
Filete de pescado	0.20	kilos	18.00	3.60	0.55	3.05
porción arroz integral	0.15	kilos	4.00	0.60	0.09	0.51
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
lechuga	0.09	unidad	1.00	0.09	0.01	0.08
Pepino	0.20	unidad	0.80	0.16	0.02	0.14
aceite oliva	0.05	botella	10.00	0.50	0.08	0.42
Vinagre	0.20	botella	2.00	0.40	0.06	0.34
Sal	0.01	unidad	0.80	0.01	0.00	0.00
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				7.08	1.08	6.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 134.

Recetario plan aumenta opción 2

Opción 2	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
Garbanzos	0.06	kilos	4.00	0.24	0.04	0.20
Carne	0.20	kilos	12.00	2.40	0.37	2.03
Camote	0.15	kilos	1.50	0.23	0.03	0.19
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Lechuga	0.09	kilos	1.00	0.09	0.01	0.08
Pepino	0.20	kilos	0.80	0.16	0.02	0.14
aceite oliva	0.05	botella	10.00	0.50	0.08	0.42
Vinagre	0.20	botella	2.00	0.40	0.06	0.34
Sal	0.01	kilos	0.80	0.01	0.00	0.00
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				5.26	0.80	4.46

Nota: Elaboración propia

Tabla 135.

Recetario plan aumenta opción 3

Opción 3	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
Frejoles negro	0.06	kilos	4.00	0.24	0.04	0.20
Pescado a la parrilla	0.20	kilos	18.00	3.60	0.55	3.05
Quinoa	0.15	kilos	6.00	0.90	0.14	0.76
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Lechuga	0.09	kilos	1.00	0.09	0.01	0.08
Pepino	0.20	kilos	0.80	0.16	0.02	0.14
aceite oliva	0.05	botella	10.00	0.50	0.08	0.42
Vinagre	0.20	botella	2.00	0.40	0.06	0.34
Sal	0.01	kilos	0.80	0.01	0.00	0.00
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				7.14	1.09	6.05

Nota: Elaboración propia

Tabla 136.

Recetario plan adelgaza opción 1

Opción 1	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
Brócoli	0.20	kilos	1.00	0.20	0.03	0.17
Trigo	0.07	kilos	4.00	0.28	0.04	0.24
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Kion	0.01	kilos	3.69	0.05	0.01	0.04
1 cebolla	0.25	kilos	1.90	0.48	0.07	0.40
Papa	0.13	kilos	4.08	0.53	0.08	0.45
aceita de oliva	0.05	botella	10.00	0.50	0.08	0.42
Sal	0.01	kilos	1.89	0.01	0.00	0.01
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				3.29	0.50	2.79

Nota: Elaboración propia

Tabla 137.

Recetario plan adelgaza opción 2

Opción 2	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
pollo	0.20	kilos	6.00	1.20	0.18	1.02
sillao	0.05	botella	3.00	0.15	0.02	0.13
kion	0.01	kilos	3.69	0.05	0.01	0.04
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
sal	0.01	kilos	1.89	0.01	0.00	0.01
ajo	0.02	kilos	17.00	0.34	0.05	0.29
comino	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
aceite ajonjolí	0.05	kilos	10.00	0.50	0.08	0.42
salsa de ostión	0.02	kilos	25.00	0.50	0.08	0.42
tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				3.71	0.57	3.14

Nota: Elaboración propia

Tabla 138.

Recetario plan adelgaza opción 3

Opción 3	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
filete de pechuga	0.20	kilos	5.00	1.00	0.15	0.85
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Quinoa	0.10	kilos	6.00	0.60	0.09	0.51
lechuga	0.09	unidad	1.00	0.09	0.01	0.08
aceituna	0.08	kilos	10.00	0.84	0.13	0.71
vinagre balsámico	0.01	botella	3.00	0.03	0.00	0.03
aceite de oliva	0.05	botella	10.00	0.50	0.08	0.42
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Sal	0.01	kilos	1.89	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				4.31	0.66	3.65

Nota: Elaboración propia

Tabla 139.

Recetario plan sigue así opción 1

Opción 1	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
arroz integral	0.30	kilos	4.00	1.20	0.18	1.02
lechuga	0.09	kilos	1.00	0.09	0.01	0.08
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Sal	0.01	kilos	0.80	0.01	0.00	0.00
aceite de oliva	0.05	kilos	10.00	0.50	0.08	0.42
pechuga de pollo	0.25	kilos	5.00	1.25	0.19	1.06
1 cebolla	0.25	kilos	1.90	0.48	0.07	0.40
Tomate	0.15	kilos	2.00	0.30	0.05	0.25
Ajo	0.02	kilos	10.00	0.20	0.03	0.17
pimienta	0.01	kilos	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				5.26	0.80	4.46

Nota: Elaboración propia

Tabla 140.

Recetario plan sigue así opción 2

Opción 2	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV	SIN IGV
Tallarín integral	0.30	kg	3.00	0.90	0.14	0.76
filete de pescado	0.20	kg	18.00	3.60	0.55	3.05
Vainita	0.20	kg	2.50	0.50	0.08	0.42
Coliflor	0.10	kg	2.00	0.20	0.03	0.17
zanahoria	0.05	kg	3.00	0.15	0.02	0.13
Choclo	0.25	unidad	1.00	0.25	0.04	0.21
Sal	0.01	unidad	0.80	0.01	0.00	0.00
aceita de oliva	0.01	unidad	10.00	0.10	0.02	0.08
pimienta	0.01	unidad	2.00	0.01	0.00	0.01
Tenedor	1.00	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1.00	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				6.65	1.01	5.63

Nota: Elaboración propia

Tabla 141.

Recetario plan sigue así opción 3

Opción 3	Cantidad	Medida	Costo* kilo	Costo* kilo	Cu / IGV	IGV
Quinua	0.1	kg	6.00	0.60	0.09	0.51
Pavita	0.2	kg	10.00	2.00	0.31	1.69
Zapallo	0.05	kg	2.00	0.10	0.02	0.08
arroz integral	0.30	kg	4.00	1.20	0.18	1.02
pimienta	0.01	kg	2.00	0.01	0.00	0.01
Sal	0.01	kg	0.80	0.01	0.00	0.00
aceita de oliva	0.01	kg	10.00	0.10	0.02	0.08
Tenedor	1	unidad	0.13	0.13	0.02	0.11
Plato	1	unidad	0.80	0.80	0.12	0.68
Costo Unitario				4.95	0.75	4.19

Nota: Elaboración propia

6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos.

Tabla 142.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 1 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Lenteja	kilos	18	18	18	24	24	24	36	36	36	42	42	42	362	439	536	672	866
Filete de pescado	kilos	60	60	60	81	81	81	121	121	121	141	141	141	1,208	1,464	1,786	2,238	2,887
porción arroz integral	kilos	45	45	45	60	60	60	91	91	91	106	106	106	906	1,098	1,340	1,679	2,165
Tomate	kilos	45	45	45	60	60	60	91	91	91	106	106	106	906	1,098	1,340	1,679	2,165
lechuga	unidad	27	27	27	36	36	36	54	54	54	63	63	63	544	659	804	1,007	1,299
pepino	unidad	60	60	60	81	81	81	121	121	121	141	141	141	1,208	1,464	1,786	2,238	2,887
aceite oliva	botella	15	15	15	20	20	20	30	30	30	35	35	35	302	366	447	560	722
vinagre	botella	60	60	60	81	81	81	121	121	121	141	141	141	1,208	1,464	1,786	2,238	2,887
sal	unidad	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	38	46	56	71	91
pimienta	kilos	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5	5	5	42	51	63	78	101
tenedor	unidad	302	302	302	403	403	403	604	604	604	705	705	705	6,040	7,320	8,931	11,192	14,434
plato	unidad	302	302	302	403	403	403	604	604	604	705	705	705	6,040	7,320	8,931	11,192	14,434

Nota: Elaboración propia

Tabla 143.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 2 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Garbanzos	kilos	22	22	22	29	29	29	43	43	43	51	51	51	435	527	643	806	1,039
Carne	kilos	72	72	72	97	97	97	145	145	145	169	169	169	1,450	1,757	2,143	2,686	3,464
Camote	kilos	54	54	54	72	72	72	109	109	109	127	127	127	1,087	1,318	1,608	2,015	2,598
Tomate	kilos	54	54	54	72	72	72	109	109	109	127	127	127	1,087	1,318	1,608	2,015	2,598
Lechuga	kilos	33	33	33	43	43	43	65	65	65	76	76	76	652	791	965	1,209	1,559
Pepino	kilos	72	72	72	97	97	97	145	145	145	169	169	169	1,450	1,757	2,143	2,686	3,464
aceite oliva	botella	18	18	18	24	24	24	36	36	36	42	42	42	362	439	536	672	866
vinagre	botella	72	72	72	97	97	97	145	145	145	169	169	169	1,450	1,757	2,143	2,686	3,464
Sal	kilos	2	2	2	3	3	3	5	5	5	5	5	5	46	55	68	85	109
pimienta	kilos	3	3	3	3	3	3	5	5	5	6	6	6	51	61	75	94	121
tenedor	unidad	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320
plato	unidad	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320

Nota: Elaboración propia

Tabla 144.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 3 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Frejoles negro	kilos	33	33	33	43	43	43	65	65	65	76	76	76	652	791	965	1,209	1,559
Pescado a la parrilla	kilos	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
Quinua	kilos	82	82	82	109	109	109	163	163	163	190	190	190	1,631	1,976	2,411	3,022	3,897
Tomate	kilos	82	82	82	109	109	109	163	163	163	190	190	190	1,631	1,976	2,411	3,022	3,897
Lechuga	kilos	49	49	49	65	65	65	98	98	98	114	114	114	979	1,186	1,447	1,813	2,338
Pepino	kilos	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
aceite oliva	botella	27	27	27	36	36	36	54	54	54	63	63	63	544	659	804	1,007	1,299
vinagre	botella	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
Sal	kilos	3	3	3	5	5	5	7	7	7	8	8	8	68	83	101	127	164
pimienta	kilos	4	4	4	5	5	5	8	8	8	9	9	9	76	92	113	141	182
tenedor	unidad	544	544	544	725	725	725	1,087	1,087	1,087	1,268	1,268	1,268	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981
plato	unidad	544	544	544	725	725	725	1,087	1,087	1,087	1,268	1,268	1,268	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981

Nota: Elaboración propia

Tabla 145.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 1 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Brócoli	kilos	72	72	72	97	97	97	145	145	145	169	169	169	1,450	1,757	2,143	2,686	3,464
Trigo	kilos	25	25	25	34	34	34	51	51	51	59	59	59	507	615	750	940	1,212
Tomate	kilos	54	54	54	72	72	72	109	109	109	127	127	127	1,087	1,318	1,608	2,015	2,598
kion	kilos	5	5	5	6	6	6	9	9	9	11	11	11	94	114	139	175	225
1 cebolla	kilos	91	91	91	121	121	121	181	181	181	211	211	211	1,812	2,196	2,679	3,358	4,330
papa	kilos	47	47	47	63	63	63	94	94	94	110	110	110	942	1,142	1,393	1,746	2,252
aceita de oliva	botella	18	18	18	24	24	24	36	36	36	42	42	42	362	439	536	672	866
sal	kilos	2	2	2	3	3	3	5	5	5	5	5	5	46	55	68	85	109
pimienta	kilos	3	3	3	3	3	3	5	5	5	6	6	6	51	61	75	94	121
tenedor	unidad	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320
plato	unidad	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320

Nota: Elaboración propia

Tabla 146.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 2 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
pollo	kilos	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
sillao	botella	27	27	27	36	36	36	54	54	54	63	63	63	544	659	804	1,007	1,299
kion	kilos	7	7	7	9	9	9	14	14	14	16	16	16	141	171	209	262	338
pimienta	kilos	4	4	4	5	5	5	8	8	8	9	9	9	76	92	113	141	182
sal	kilos	3	3	3	5	5	5	7	7	7	8	8	8	68	83	101	127	164
ajo	kilos	11	11	11	14	14	14	22	22	22	25	25	25	217	264	322	403	520
comino	kilos	4	4	4	5	5	5	8	8	8	9	9	9	76	92	113	141	182
aceite ajonjolí	kilos	27	27	27	36	36	36	54	54	54	63	63	63	544	659	804	1,007	1,299
salsa de ostión	kilos	11	11	11	14	14	14	22	22	22	25	25	25	217	264	322	403	520
tenedor	unidad	544	544	544	725	725	725	1,087	1,087	1,087	1,268	1,268	1,268	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981
plato	unidad	544	544	544	725	725	725	1,087	1,087	1,087	1,268	1,268	1,268	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981

Nota: Elaboración propia

Tabla 147.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 3 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
filete de pechuga	kilos	91	91	91	121	121	121	181	181	181	211	211	211	1,812	3,624	4,392	5,359	6,715
Tomate	kilos	68	68	68	91	91	91	136	136	136	159	159	159	1,359	2,718	3,294	4,019	5,036
Quinoa	kilos	45	45	45	60	60	60	91	91	91	106	106	106	906	1,812	2,196	2,679	3,358
lechuga	unidad	41	41	41	54	54	54	82	82	82	95	95	95	815	1,631	1,976	2,411	3,022
aceituna	kilos	38	38	38	50	50	50	76	76	76	88	88	88	757	1,513	1,834	2,237	2,804
vinagre balsámico	botella	5	5	5	6	6	6	9	9	9	11	11	11	91	181	220	268	336
aceite de oliva	botella	23	23	23	30	30	30	45	45	45	53	53	53	453	906	1,098	1,340	1,679
pimienta	kilos	3	3	3	4	4	4	6	6	6	7	7	7	63	127	154	188	235
sal	kilos	3	3	3	4	4	4	6	6	6	7	7	7	57	114	138	169	212
tenedor	unidad	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1,057	1,057	1,057	9,060	18,121	21,960	26,793	33,576
plato	unidad	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1,057	1,057	1,057	9,060	18,121	21,960	26,793	33,576

Nota: Elaboración propia

Tabla 148.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 1 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
arroz integral	kilos	106	106	106	141	141	141	211	211	211	247	247	247	2,114	2,114	2,562	3,126	3,917
lechuga	kilos	32	32	32	42	42	42	63	63	63	74	74	74	634	634	769	938	1,175
tomate	kilos	53	53	53	70	70	70	106	106	106	123	123	123	1,057	1,057	1,281	1,563	1,959
sal	kilos	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5	5	5	44	44	54	66	82
aceite de oliva	botella	18	18	18	23	23	23	35	35	35	41	41	41	352	352	427	521	653
pechuga de pollo	kilos	88	88	88	117	117	117	176	176	176	206	206	206	1,762	1,762	2,135	2,605	3,264
1 cebolla	kilos	88	88	88	117	117	117	176	176	176	206	206	206	1,762	1,762	2,135	2,605	3,264
tomate	kilos	53	53	53	70	70	70	106	106	106	123	123	123	1,057	1,057	1,281	1,563	1,959
ajo	kilos	7	7	7	9	9	9	14	14	14	16	16	16	141	141	171	208	261
pimienta	kilos	2	2	2	3	3	3	5	5	5	6	6	6	49	49	60	73	91
tenedor	unidad	352	352	352	470	470	470	705	705	705	822	822	822	7,047	7,047	8,540	10,419	13,057
plato	unidad	352	352	352	470	470	470	705	705	705	822	822	822	7,047	7,047	8,540	10,419	13,057

Nota: Elaboración propia

Tabla 149.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 2 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Tallarín integral	kg	60	60	60	81	81	81	121	121	121	141	141	141	1,208	1,464	1,786	2,238	2,887
filete de pescado	kg	40	40	40	54	54	54	81	81	81	94	94	94	805	976	1,191	1,492	1,924
vainita	kg	40	40	40	54	54	54	81	81	81	94	94	94	805	976	1,191	1,492	1,924
coliflor	kg	20	20	20	27	27	27	40	40	40	47	47	47	403	488	595	746	962
zanahoria	kg	10	10	10	13	13	13	20	20	20	23	23	23	201	244	298	373	481
choclo	unidad	50	50	50	67	67	67	101	101	101	117	117	117	1,007	1,220	1,488	1,865	2,406
sal	unidad	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	25	31	38	47	61
aceita de oliva	unidad	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5	5	5	40	49	60	75	96
pimienta	unidad	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	28	34	42	52	67
tenedor	unidad	201	201	201	268	268	268	403	403	403	470	470	470	4,027	4,880	5,954	7,461	9,622
plato	unidad	201	201	201	268	268	268	403	403	403	470	470	470	4,027	4,880	5,954	7,461	9,622

Nota: Elaboración propia

Tabla 150.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 3 – 2020 (unidades)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Quinua	kg	45	45	45	60	60	60	91	91	91	106	106	106	906	1,098	1,340	1,679	2,165
pavita	kg	91	91	91	121	121	121	181	181	181	211	211	211	1,812	2,196	2,679	3,358	4,330
zapallo	kg	23	23	23	30	30	30	45	45	45	53	53	53	453	549	670	839	1,083
arroz integral	kg	136	136	136	181	181	181	272	272	272	317	317	317	2,718	3,294	4,019	5,036	6,495
pimienta	kg	3	3	3	4	4	4	6	6	6	7	7	7	63	77	94	118	152
sal	kg	3	3	3	4	4	4	6	6	6	7	7	7	57	69	84	106	136
aceita de oliva	botella	5	5	5	6	6	6	9	9	9	11	11	11	91	110	134	168	217
tenedor	unidad	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1,057	1,057	1,057	9,060	10,980	13,396	16,788	21,651
plato	unidad	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1,057	1,057	1,057	9,060	10,980	13,396	16,788	21,651

Nota: Elaboración propia

Tabla 151.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 1 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Lenteja	kilos	145	145	145	193	193	193	290	290	290	338	338	338	2,899	3,514	4,287	5,372	6,928
Filete de pescado	kilos	1,087	1,087	1,087	1,450	1,450	1,450	2,175	2,175	2,175	2,537	2,537	2,537	21,745	26,352	32,151	40,291	51,961
porción arroz integral	kilos	181	181	181	242	242	242	362	362	362	423	423	423	3,624	4,392	5,359	6,715	8,660
Tomate	kilos	91	91	91	121	121	121	181	181	181	211	211	211	1,812	2,196	2,679	3,358	4,330
lechuga	unidad	27	27	27	36	36	36	54	54	54	63	63	63	544	659	804	1,007	1,299
pepino	unidad	48	48	48	64	64	64	97	97	97	113	113	113	966	1,171	1,429	1,791	2,309
aceite oliva	botella	151	151	151	201	201	201	302	302	302	352	352	352	3,020	3,660	4,465	5,596	7,217
vinagre	botella	121	121	121	161	161	161	242	242	242	282	282	282	2,416	2,928	3,572	4,477	5,773
sal	unidad	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	30	37	45	56	73
pimienta	kilos	4	4	4	6	6	6	8	8	8	10	10	10	85	102	125	157	202
tenedor	unidad	39	39	39	52	52	52	79	79	79	92	92	92	785	952	1,161	1,455	1,876
plato	unidad	242	242	242	322	322	322	483	483	483	564	564	564	4,832	5,856	7,145	8,954	11,547
Total		2,138	2,138	2,138	2,851	2,851	2,851	4,276	4,276	4,276	4,989	4,989	4,989	42,760	51,819	63,222	79,228	102,177

Nota: Elaboración propia

Tabla 152.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 2 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Garbanzos	kilos	87	87	87	116	116	116	174	174	174	203	203	203	1,740	2,108	2,572	3,223	4,157
Carne	kilos	870	870	870	1,160	1,160	1,160	1,740	1,740	1,740	2,030	2,030	2,030	17,396	21,082	25,721	32,233	41,569
Camote	kilos	82	82	82	109	109	109	163	163	163	190	190	190	1,631	1,976	2,411	3,022	3,897
Tomate	kilos	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
Lechuga	kilos	33	33	33	43	43	43	65	65	65	76	76	76	652	791	965	1,209	1,559
Pepino	kilos	58	58	58	77	77	77	116	116	116	135	135	135	1,160	1,405	1,715	2,149	2,771
aceite oliva	botella	181	181	181	242	242	242	362	362	362	423	423	423	3,624	4,392	5,359	6,715	8,660
vinagre	botella	145	145	145	193	193	193	290	290	290	338	338	338	2,899	3,514	4,287	5,372	6,928
Sal	kilos	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	37	44	54	68	87
pimienta	kilos	5	5	5	7	7	7	10	10	10	12	12	12	101	123	150	188	242
tenedor	unidad	47	47	47	63	63	63	94	94	94	110	110	110	942	1,142	1,393	1,746	2,252
plato	unidad	290	290	290	387	387	387	580	580	580	677	677	677	5,799	7,027	8,574	10,744	13,856
Total		1,908	1,908	1,908	2,544	2,544	2,544	3,816	3,816	3,816	4,451	4,451	4,451	38,156	46,240	56,415	70,698	91,176

Nota: Elaboración propia

Tabla 153.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan aumenta opción 3 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Frejoles negro	kilos	130	130	130	174	174	174	261	261	261	304	304	304	2,609	3,162	3,858	4,835	6,235
Pescado a la parrilla	kilos	1,957	1,957	1,957	2,609	2,609	2,609	3,914	3,914	3,914	4,566	4,566	4,566	39,141	47,434	57,872	72,524	93,531
Quinua	kilos	489	489	489	652	652	652	979	979	979	1,142	1,142	1,142	9,785	11,858	14,468	18,131	23,383
Tomate	kilos	163	163	163	217	217	217	326	326	326	381	381	381	3,262	3,953	4,823	6,044	7,794
Lechuga	kilos	49	49	49	65	65	65	98	98	98	114	114	114	979	1,186	1,447	1,813	2,338
Pepino	kilos	87	87	87	116	116	116	174	174	174	203	203	203	1,740	2,108	2,572	3,223	4,157
aceite oliva	botella	272	272	272	362	362	362	544	544	544	634	634	634	5,436	6,588	8,038	10,073	12,990
vinagre	botella	217	217	217	290	290	290	435	435	435	507	507	507	4,349	5,270	6,430	8,058	10,392
Sal	kilos	3	3	3	4	4	4	5	5	5	6	6	6	55	66	81	102	131
pimienta	kilos	8	8	8	10	10	10	15	15	15	18	18	18	152	184	225	282	364
tenedor	unidad	71	71	71	94	94	94	141	141	141	165	165	165	1,413	1,713	2,090	2,619	3,377
plato	unidad	435	435	435	580	580	580	870	870	870	1,015	1,015	1,015	8,698	10,541	12,860	16,116	20,785
Total		3,881	3,881	3,881	5,175	5,175	5,175	7,762	7,762	7,762	9,056	9,056	9,056	77,620	94,065	114,764	143,819	185,477

Nota: Elaboración propia

Tabla 154.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 1 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Brócoli	kilos	72	72	72	97	97	97	145	145	145	169	169	169	1,450	1,757	2,143	2,686	3,464
Trigo	kilos	101	101	101	135	135	135	203	203	203	237	237	237	2,030	2,460	3,001	3,760	4,850
Tomate	kilos	109	109	109	145	145	145	217	217	217	254	254	254	2,175	2,635	3,215	4,029	5,196
kion	kilos	17	17	17	23	23	23	35	35	35	41	41	41	348	422	514	645	831
1 cebolla	kilos	172	172	172	230	230	230	344	344	344	402	402	402	3,443	4,172	5,091	6,379	8,227
papa	kilos	192	192	192	256	256	256	384	384	384	448	448	448	3,842	4,656	5,680	7,118	9,180
aceita de oliva	botella	181	181	181	242	242	242	362	362	362	423	423	423	3,624	4,392	5,359	6,715	8,660
sal	kilos	4	4	4	6	6	6	9	9	9	10	10	10	86	105	128	160	206
pimienta	kilos	5	5	5	7	7	7	10	10	10	12	12	12	101	123	150	188	242
tenedor	unidad	47	47	47	63	63	63	94	94	94	110	110	110	942	1,142	1,393	1,746	2,252
plato	unidad	290	290	290	387	387	387	580	580	580	677	677	677	5,799	7,027	8,574	10,744	13,856
Total		1,192	1,192	1,192	1,589	1,589	1,589	2,384	2,384	2,384	2,781	2,781	2,781	23,839	28,890	35,247	44,171	56,965

Nota: Elaboración propia

Tabla 155.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 2 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
pollo	kilos	652	652	652	870	870	870	1,305	1,305	1,305	1,522	1,522	1,522	13,047	15,811	19,291	24,175	31,177
sillao	botella	82	82	82	109	109	109	163	163	163	190	190	190	1,631	1,976	2,411	3,022	3,897
kion	kilos	26	26	26	35	35	35	52	52	52	61	61	61	522	632	772	967	1,247
pimienta	kilos	8	8	8	10	10	10	15	15	15	18	18	18	152	184	225	282	364
sal	kilos	6	6	6	9	9	9	13	13	13	15	15	15	129	157	191	240	309
ajo	kilos	185	185	185	246	246	246	370	370	370	431	431	431	3,697	4,480	5,466	6,849	8,833
comino	kilos	8	8	8	10	10	10	15	15	15	18	18	18	152	184	225	282	364
aceite ajonjolí	kilos	272	272	272	362	362	362	544	544	544	634	634	634	5,436	6,588	8,038	10,073	12,990
salsa de ostión	kilos	272	272	272	362	362	362	544	544	544	634	634	634	5,436	6,588	8,038	10,073	12,990
tenedor	unidad	71	71	71	94	94	94	141	141	141	165	165	165	1,413	1,713	2,090	2,619	3,377
plato	unidad	435	435	435	580	580	580	870	870	870	1,015	1,015	1,015	8,698	10,541	12,860	16,116	20,785
Total		2,016	2,016	2,016	2,688	2,688	2,688	4,031	4,031	4,031	4,703	4,703	4,703	40,314	48,856	59,607	74,698	96,334

Nota: Elaboración propia

Tabla 156.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan adelgaza opción 3 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
filete de pechuga	kilos	453	453	453	604	604	604	906	906	906	1,057	1,057	1,057	9,060	18,121	21,960	26,793	33,576
Tomate	kilos	136	136	136	181	181	181	272	272	272	317	317	317	2,718	5,436	6,588	8,038	10,073
Quinua	kilos	272	272	272	362	362	362	544	544	544	634	634	634	5,436	10,873	13,176	16,076	20,145
lechuga	unidad	41	41	41	54	54	54	82	82	82	95	95	95	815	1,631	1,976	2,411	3,022
aceituna	kilos	378	378	378	504	504	504	757	757	757	883	883	883	7,565	15,131	18,337	22,372	28,036
vinagre balsámico	botella	14	14	14	18	18	18	27	27	27	32	32	32	272	544	659	804	1,007
aceite de oliva	botella	227	227	227	302	302	302	453	453	453	529	529	529	4,530	9,060	10,980	13,396	16,788
pimienta	kilos	6	6	6	8	8	8	13	13	13	15	15	15	127	254	307	375	470
sal	kilos	5	5	5	7	7	7	11	11	11	13	13	13	108	216	261	319	400
tenedor	unidad	59	59	59	79	79	79	118	118	118	137	137	137	1,178	2,356	2,855	3,483	4,365
plato	unidad	362	362	362	483	483	483	725	725	725	846	846	846	7,248	14,497	17,568	21,434	26,861
Total		1,953	1,953	1,953	2,604	2,604	2,604	3,906	3,906	3,906	4,557	4,557	4,557	39,059	78,118	94,668	115,500	144,742

Nota: Elaboración propia

Tabla 157.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 1 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
arroz integral	kilos	423	423	423	564	564	564	846	846	846	987	987	987	8,456	8,456	10,248	12,503	15,669
lechuga	kilos	32	32	32	42	42	42	63	63	63	74	74	74	634	634	769	938	1,175
tomate	kilos	106	106	106	141	141	141	211	211	211	247	247	247	2,114	2,114	2,562	3,126	3,917
sal	kilos	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	36	36	43	53	66
aceite de oliva	botella	176	176	176	235	235	235	352	352	352	411	411	411	3,524	3,524	4,270	5,210	6,529
pechuga de pollo	kilos	440	440	440	587	587	587	881	881	881	1,028	1,028	1,028	8,809	8,809	10,675	13,024	16,322
1 cebolla	kilos	167	167	167	223	223	223	335	335	335	391	391	391	3,347	3,347	4,057	4,949	6,202
tomate	kilos	106	106	106	141	141	141	211	211	211	247	247	247	2,114	2,114	2,562	3,126	3,917
ajo	kilos	70	70	70	94	94	94	141	141	141	164	164	164	1,409	1,409	1,708	2,084	2,611
pimienta	kilos	5	5	5	7	7	7	10	10	10	12	12	12	99	99	120	146	183
tenedor	unidad	46	46	46	61	61	61	92	92	92	107	107	107	916	916	1,110	1,355	1,697
plato	unidad	282	282	282	376	376	376	564	564	564	658	658	658	5,638	5,638	6,832	8,335	10,446
		1,855	1,855	1,855	2,473	2,473	2,473	3,710	3,710	3,710	4,328	4,328	4,328	37,096	37,096	44,955	54,848	68,734

Nota: Elaboración propia

Tabla 158.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 2 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Tallarín integral	kg	181	181	181	242	242	242	362	362	362	423	423	423	3,624	4,392	5,359	6,715	8,660
filete de pescado	kg	725	725	725	966	966	966	1,450	1,450	1,450	1,691	1,691	1,691	14,497	17,568	21,434	26,861	34,641
vainita	kg	101	101	101	134	134	134	201	201	201	235	235	235	2,013	2,440	2,977	3,731	4,811
coliflor	kg	40	40	40	54	54	54	81	81	81	94	94	94	805	976	1,191	1,492	1,924
zanahoria	kg	30	30	30	40	40	40	60	60	60	70	70	70	604	732	893	1,119	1,443
choclo	unidad	50	50	50	67	67	67	101	101	101	117	117	117	1,007	1,220	1,488	1,865	2,406
sal	unidad	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	20	25	30	38	48
aceita de oliva	unidad	20	20	20	27	27	27	40	40	40	47	47	47	403	488	595	746	962
pimienta	unidad	3	3	3	4	4	4	6	6	6	7	7	7	56	68	83	104	135
tenedor	unidad	26	26	26	35	35	35	52	52	52	61	61	61	523	634	774	970	1,251
plato	unidad	161	161	161	215	215	215	322	322	322	376	376	376	3,221	3,904	4,763	5,969	7,698
		1,339	1,339	1,339	1,785	1,785	1,785	2,677	2,677	2,677	3,124	3,124	3,124	26,775	32,448	39,588	49,610	63,980

Nota: Elaboración propia

Tabla 159.

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para el plan sigue así opción 3 – 2020 (importe en soles)

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Quinoa	kg	271.8	271.8	271.8	362.4	362.4	362.4	543.6	543.6	543.6	634.2	634.2	634.2	5,436.3	6,588.1	8,037.8	10,072.7	12,990.4
pavita	kg	906.0	906.0	906.0	1,208.1	1,208.1	1,208.1	1,812.1	1,812.1	1,812.1	2,114.1	2,114.1	2,114.1	18,120.9	21,960.2	26,792.6	33,575.8	43,301.2
zapallo	kg	45.3	45.3	45.3	60.4	60.4	60.4	90.6	90.6	90.6	105.7	105.7	105.7	906.0	1,098.0	1,339.6	1,678.8	2,165.1
arroz integral	kg	543.6	543.6	543.6	724.8	724.8	724.8	1,087.3	1,087.3	1,087.3	1,268.5	1,268.5	1,268.5	10,872.5	13,176.1	16,075.6	20,145.5	25,980.7
pimienta	kg	6.3	6.3	6.3	8.5	8.5	8.5	12.7	12.7	12.7	14.8	14.8	14.8	126.8	153.7	187.5	235.0	303.1
sal	kg	2.3	2.3	2.3	3.0	3.0	3.0	4.6	4.6	4.6	5.3	5.3	5.3	45.7	55.3	67.5	84.6	109.1
aceita de oliva	botella	45.3	45.3	45.3	60.4	60.4	60.4	90.6	90.6	90.6	105.7	105.7	105.7	906.0	1,098.0	1,339.6	1,678.8	2,165.1
tenedor	unidad	58.9	58.9	58.9	78.5	78.5	78.5	117.8	117.8	117.8	137.4	137.4	137.4	1,177.9	1,427.4	1,741.5	2,182.4	2,814.6
plato	unidad	362.4	362.4	362.4	483.2	483.2	483.2	724.8	724.8	724.8	845.6	845.6	845.6	7,248.4	8,784.1	10,717.0	13,430.3	17,320.5
		2,242.0	2,242.0	2,242.0	2,989.4	2,989.4	2,989.4	4,484.1	4,484.1	4,484.1	5,231.4	5,231.4	5,231.4	44,840.6	54,340.9	66,298.8	83,084.0	107,149.7

Nota: Elaboración propia

6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa.

Tabla 160.

Plan de producción anual

PLAN DE PRODUCCIÓN ANUAL	2019	2020	2021	2022	2023
Platos	80,537	97,601	119,078	149,226	192,450
Promedio de horas por plato	20,134	24,400	29,770	37,306	48,112

Nota: Elaboración propia

Tabla 161.

Proceso de preparación de un plato o comida

Proceso preparación de un plato de comida	Tiempo minutos de MOD
Elaboración de pedido	15
Total de tiempo en minutos	15
Total de tiempo en horas	0.25

Nota: Elaboración propia

Tabla 162.

Horas hombre requeridas

Horas hombre requeridas	2020	2021	2022	2023	2024
Total horas hombre requerido	5,034	6,100	7,442	9,327	12,028

Nota: Elaboración propia

Tabla 163.

Horas hombre efectivas laboradas por persona al día

Horas hombre efectivas laboradas por persona al día	7
Días laborados al mes	26
Meses laborados al año	12
Horas hombre por operario al año	2184

Nota: Elaboración propia

Tabla 164.

Centro de operaciones

Centro de operaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Operarios - MOD	2.000	2.000	3.000	4.000	6.000

Nota: Elaboración propia

6.3. Tecnología para el proceso

6.3.1. Maquinarias.

Tabla 165.

Requerimientos de equipos de producción

Equipos de Producción	N° Cantidad	Precio Unitario S/.	Valor de Venta Unitario	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Selladora de Vasos Etex	1	560.00	474.58	474.58	85.42	560.00
Refrigerador 2 Puertas Vertical	2	6,000.00	5,084.75	10,169.49	1,830.51	12,000.00
Maquina Procesador de Vegetales De 6 Discos	1	2,450.00	2,076.27	2,076.27	373.73	2,450.00
Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	2	1,370.00	1,161.02	2,322.03	417.97	2,740.00
Balanza Electrónica Digital (40 Kg)	2	140.00	118.64	237.29	42.71	280.00
Ollas De Uso Industrial	7	450.00	381.36	2,669.49	480.51	3,150.00
Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial 13kg Henkel	1	3,450.00	2,923.73	2,923.73	526.27	3,450.00
Licuadora 2 litros	1	500.00	423.73	423.73	76.27	500.00
Batidora Amasadora Mezcladora 5 Litros	1	490.00	415.25	415.25	74.75	490.00
Mesa de Trabajo Acero Inoxidable (1.10 de largo x ancho 50)	6	800.00	677.97	4,067.80	732.20	4,800.00
Cocina múltiple marca THERMATEK	3	6,500.00	5,508.47	16,525.42	2,974.58	19,500.00
Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	1	5,390.00	4,567.80	4,567.80	822.20	5,390.00
Extintores	3	150.00	127.12	381.36	68.64	450.00
Total				47,254.24	8,505.76	55,760.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 166.

Equipos de oficina

Equipos de Oficina	N° Cantidad	Precio Unitario S/	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Servidor Hp Proliant M130 Gen9 - Xeon E3-1220v5 - 4gb - 1tb	1	2400	2,033.90	2,033.90	366.10	2,400.00
Laptop Toshiba P845t - S4310 corel 5	3	2000	1,694.92	5,084.75	915.25	6,000.00
Multifuncional De Tinta Continua Epson L375, Impresora/Escáner	1	680	576.27	576.27	103.73	680.00
Total				7,694.92	1,385.08	9,080.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 167.

Equipos de ventas

Equipos de Ventas	N° Cantidad	Precio Unitario S/.	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Multifuncional De Tinta Continua Epson L375	1	680	576.27	576.27	103.73	680.00
Laptop Toshiba Satellite P845t-s4310	1	1500	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00
Total				1,847.46	332.54	2,180.00

Nota: Elaboración propia

6.3.2. Herramientas y útiles de limpieza.

Tabla 168.

Herramientas y utensilios

Detalle de Herramientas y Utensilios	Cantidad	Precio	Valor de Venta	Venta Total	IGV	Monto Total S/
		Unitario S/	unitario S/			
Cuchillo Pelador	6	30	25.42	152.54	27.46	180
Cuchillo Panero	4	15	12.71	50.85	9.15	60
Mortero	3	8	6.78	20.34	3.66	24
Cuchillo Filetear	5	45	38.14	190.68	34.32	225
Cuchillo Deshuesador	4	35	29.66	118.64	21.36	140
Juego de cucharones (Set x 5)	3	40	33.90	101.69	18.31	120
Cuchillo Verdura	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Guantes de cocina (Ciento)	3	52	44.07	132.20	23.80	156
Ralladores	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Set de Tablas	4	50	42.37	169.49	30.51	200
Cuchillo Cocinero	4	26	22.03	88.14	15.86	104
Tenedor Trinchante	3	8	6.78	20.34	3.66	24
Set de colador	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Bold de Acero inoxidable	6	19	16.10	96.61	17.39	114
Cuchillo Puntilla	3	7	5.93	17.80	3.20	21
Espátulas de Acero	7	22	18.64	130.51	23.49	154
Escurreidor de lechuga	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Exprimidor	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Vaso medidor	1	10	8.47	8.47	1.53	10
Total				1,489	268	1,757

Nota: Elaboración propia

Tabla 169.

Útiles de limpieza

Detalle de Herramientas de Limpieza	Cantidad	Precio Venta Unitario S/	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Tacho de Basura	6	40	33.90	203.39	36.61	240
Bolsas de Basura (Ciento)	5	35	29.66	148.31	26.69	175
Gorros de cocina (Ciento)	2	50	42.37	84.75	15.25	100
Escoba	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Secadores (docena)	3	15	12.71	38.14	6.86	45
Jabón Líquido	3	7	5.93	17.80	3.2	21
Guantes de lavar (Docena)	1	45	38.14	38.14	6.86	45
Recogedor	2	10	8.47	16.95	3.1	20
Detergente para vajillas (Docena)	2	70	59.32	118.64	21.36	140
Desgrasantes (docena)	2	90	76.27	152.54	27.46	180
Desinfectantes de 1 Lt.	2	10	8.47	16.95	3.1	20
Botiquín	2	60	50.85	101.69	18.31	120
Lejía 1 Lt.	4	15	12.71	50.85	9.2	60
Total				1,026.27	184.73	1,211.00

Nota: Elaboración propia

6.3.3. Mobiliario.

Tabla 170.

Mobiliario de oficina

Mobiliario de Oficina	Cantidad	Precio Venta Unitario S/	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Estante para Archivador	4	200	169.49	677.97	122.03	800.00
Escritorio de Oficina	5	500	423.73	2,118.64	381.36	2,500.00
Sillas de Escritorio	5	120	101.69	508.47	91.53	600.00
Total				3305.08	594.92	3900.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 171.

Mobiliarios de oficina del área de ventas

Mobiliario de Oficina Ventas	Cantidad	Precio Venta Unitario S/	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Sillas de Escritorio	3	75	63.56	190.68	34.32	225.00
Tv Lg 45" Led	1	1000	847.46	847.46	152.54	1,000.00
Escritorio de Oficina	3	600	508.47	1,525.42	274.58	1,800.00
Total				2563.56	461.44	3025.00

Nota: Elaboración propia

6.3.4. Útiles de oficina.

Tabla 172.

Útiles de oficina

Útiles de Oficina	Cantidad	Precio Venta Unitario S/	Valor de Venta unitario S/	Venta Total	IGV	Monto Total S/
Caja de Grapas	4	5	4.24	16.95	3.1	20
Engrapadora	2	10	8.47	16.95	3.1	20
Lapiceros (Ciento)	2	50	42.37	84.75	15.3	100
Pizarra	2	50	42.37	84.75	15.3	100
Papel Bond x 500 hojas	4	12	10.17	40.68	7.3	48
Cuadernos	6	8	6.78	40.68	7.3	48
Sobre manila (25 Unid.)	2	8	6.78	13.56	2.4	16
Tóner de Impresora	10	70	59.32	593.22	106.8	700
Resaltadores	12	3	2.54	30.51	5.5	36
Calculadora	2	40	33.90	67.80	12.2	80
Archivadores	10	4.5	3.81	38.14	6.9	45
Total				1027.97	185.03	1213.00

Nota: Elaboración propia

6.3.5. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.

Tabla 173.

Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos

Item	Cant.	Frecuencia	Veces al año	Costo del Servicio	Costo por veces al año S/.	IGV	Costo total por año S/.	2020	2021	2022	2023	2024
Cocina múltiple marca THERMATEK	2	Semestral	2	S/.50.00	S/.200.00	S/.36.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00
Refrigerador 2 Puertas Vertical	1	Cuatrimestral	3	S/.300.00	S/.900.00	S/.162.00	S/.1,062.00	S/.1,062.00	S/.1,062.00	S/.1,062.00	S/.1,062.00	S/.1,062.00
Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	1	Cuatrimestral	3	S/.100.00	S/.300.00	S/.54.00	S/.354.00	S/.354.00	S/.354.00	S/.354.00	S/.354.00	S/.354.00
Balanza Electrónica Digital Bodega Pesar Alimentos 40 Kg	1	Semestral	2	S/.60.00	S/.120.00	S/.21.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60
Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial	1	Semestral	2	S/.80.00	S/.160.00	S/.28.80	S/.188.80	S/.188.80	S/.188.80	S/.188.80	S/.188.80	S/.188.80
Licuada 2 litros	2	Semestral	2	S/.50.00	S/.200.00	S/.36.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00	S/.236.00
Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	1	Anual	1	S/.80.00	S/.80.00	S/.14.40	S/.94.40	S/.94.40	S/.94.40	S/.94.40	S/.94.40	S/.94.40
Extintor Industrial 6 kg	2	Anual	1	S/.60.00	S/.120.00	S/.21.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60	S/.141.60
					S/.2,080.00	S/.374.40	S/.2,454.40	S/.2,454.40	S/.2,454.40	S/.2,454.40	S/.2,454.40	S/.2,454.40

Nota: Elaboración propia

Tabla 174.

Programa de mantenimiento de equipos

Item	Cant.	Frecuencia	Veces al año	Costo del Servicio	Costo por veces al año S/.	IGV	Costo total por año S/.	2020	2021	2022	2023	2024
Laptop Hp 14-bs006la Celeron N3360 14' 4gb RAM 1TB Disco	2	Semestral	2	S/.120.00	S/.480.00	S/.86.40	S/.566.40	S/.566.40	S/.566.40	S/.566.40	S/.566.40	S/.566.40
Multifuncional De Tinta Continua Epson L395, Impresora/Escáner	1	Semestral	2	S/.90.00	S/.180.00	S/.32.40	S/.212.40	S/.212.40	S/.212.40	S/.212.40	S/.212.40	S/.212.40
					S/.660.00	S/.118.80	S/.778.80	S/.778.80	S/.778.80	S/.778.80	S/.778.80	S/.778.80

Nota: Elaboración propia

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

Tabla 175.

Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso

Item	Cantidad	Frecuencia	Veces al año	Valor Unitario S/.	Valor Total S/.	IGV	Costo total por año S/.	2020	2021	2022	2023	2024
Cuchillo Pelador	1	Semestral	2	S/.10.00	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00
Cuchillo Verdura	1	Anual	1	S/.8.00	S/.6.78	S/.1.22	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00
Cuchillo Puntilla	1	Anual	1	S/.6.00	S/.5.08	S/.0.92	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00
Cuchillo Filetear	1	Anual	1	S/.10.00	S/.8.47	S/.1.53	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00
Cuchillo Deshuesador	1	Anual	1	S/.5.00	S/.4.24	S/.0.76	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00
Cuchillo Cocinero	1	Anual	1	S/.5.00	S/.4.24	S/.0.76	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00	S/.5.00
Cuchillo Panero	1	Anual	1	S/.6.00	S/.5.08	S/.0.92	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00	S/.6.00
Tenedor Trinchante	1	Anual	1	S/.7.00	S/.5.93	S/.1.07	S/.7.00	S/.7.00	S/.7.00	S/.7.00	S/.7.00	S/.7.00
Set de colador	1	Semestral	2	S/.14.00	S/.23.73	S/.4.27	S/.28.00	S/.28.00	S/.28.00	S/.28.00	S/.28.00	S/.28.00
Set de Tablas	3	Semestral	2	S/.50.00	S/.254.24	S/.45.76	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00
Ralladores	1	Semestral	2	S/.10.00	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00
Mortero	1	Anual	1	S/.8.00	S/.6.78	S/.1.22	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00	S/.8.00

Exprimidor	1	Semestral	2	S/.12.00	S/.20.34	S/.3.66	S/.24.00	S/.24.00	S/.24.00	S/.24.00	S/.24.00	S/.24.00
Bold de Acero inoxidable	6	Anual	1	S/.10.00	S/.50.85	S/.9.15	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00
Juego de cucharones (Set x 5)	1	Anual	1	S/.30.00	S/.25.42	S/.4.58	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00
Espátulas de Acero	7	Anual	1	S/.12.00	S/.71.19	S/.12.81	S/.84.00	S/.84.00	S/.84.00	S/.84.00	S/.84.00	S/.84.00
Escurreidor de lechuga	2	Semestral	2	S/.13.00	S/.44.07	S/.7.93	S/.52.00	S/.52.00	S/.52.00	S/.52.00	S/.52.00	S/.52.00
Guantes de cocina (Ciento)	1	Semestral	2	S/.50.00	S/.84.75	S/.15.25	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00
Vaso medidor	1	Anual	1	S/.14.00	S/.11.86	S/.2.14	S/.14.00	S/.14.00	S/.14.00	S/.14.00	S/.14.00	S/.14.00
TOTAL:							S/.120.05	S/.787.00	S/.787.00	S/.787.00	S/.787.00	S/.787.00
Limpieza												
Tacho de Basura	2	Anual	1	S/.40.00	S/.67.80	S/.12.20	S/.80.00	S/.80.00	S/.80.00	S/.80.00	S/.80.00	S/.80.00
Bolsas de Basura (Ciento)	1	Semestral	2	S/.35.00	S/.59.32	S/.10.68	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00
Guantes de lavar (Docena)	1	Anual	1	S/.45.00	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00
Gorros de cocina (Ciento)	1	Anual	1	S/.50.00	S/.42.37	S/.7.63	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00
Secadores (docena)	3	Anual	1	S/.15.00	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00
Botiquín	1	Anual	1	S/.60.00	S/.50.85	S/.9.15	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00
Escoba	2	Semestral	2	S/.15.00	S/.50.85	S/.9.15	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00
Recogedor	1	Semestral	2	S/.10.00	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00
Detergente para vajillas (Docena)	1	Anual	1	S/.70.00	S/.59.32	S/.10.68	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00	S/.70.00
Desgrasantes (docena)	2	Semestral	2	S/.90.00	S/.305.08	S/.54.92	S/.360.00	S/.360.00	S/.360.00	S/.360.00	S/.360.00	S/.360.00
Desinfectantes de 1 Lt.	2	Semestral	2	S/.10.00	S/.33.90	S/.6.10	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00
Jabón Líquido	3	Semestral	2	S/.7.00	S/.35.59	S/.6.41	S/.42.00	S/.42.00	S/.42.00	S/.42.00	S/.42.00	S/.42.00
Lejía 1 Lt.	4	Trimestral	4	S/.15.00	S/.203.39	S/.36.61	S/.240.00	S/.240.00	S/.240.00	S/.240.00	S/.240.00	S/.240.00
							S/.300.36	S/.1,969.00	S/.1,969.00	S/.1,969.00	S/.1,969.00	S/.1,969.00

Nota: Elaboración propia

6.3.7. Programa de compras posteriores.

Tabla 176.

Programa de reposición de útiles de oficina

Útiles de Oficina	Cantidad	Frecuencia	Veces al año	Precio Unitario S/.	Valor Total S/.	IGV	Costo total por año S/.	2020	2021	2022	2023	2024
Archivadores	10	Anual	1	S/.4.50	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00	S/.45.00
Tóner de Impresora x 4	4	Semestral	2	S/.70.00	S/.474.58	S/.85.42	S/.560.00	S/.560.00	S/.560.00	S/.560.00	S/.560.00	S/.560.00
Lapiceros (Ciento)	1	Anual	1	S/.50.00	S/.42.37	S/.7.63	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00
Pizarra	2	Anual	1	S/.50.00	S/.84.75	S/.15.25	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00
Papel Bond x 500 hojas	4	Semestral	2	S/.12.00	S/.81.36	S/.14.64	S/.96.00	S/.96.00	S/.96.00	S/.96.00	S/.96.00	S/.96.00
Caja de Grapas	4	Semestral	2	S/.5.00	S/.33.90	S/.6.10	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00
Sobre manila (50 Unid.)	2	Anual	1	S/.8.00	S/.13.56	S/.2.44	S/.16.00	S/.16.00	S/.16.00	S/.16.00	S/.16.00	S/.16.00
Engrapadora	1	Anual	1	S/.10.00	S/.8.47	S/.1.53	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00	S/.10.00
Resaltadores	12	Anual	1	S/.3.00	S/.30.51	S/.5.49	S/.36.00	S/.36.00	S/.36.00	S/.36.00	S/.36.00	S/.36.00
Calculadora	1	Anual	1	S/.40.00	S/.33.90	S/.6.10	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00	S/.40.00
Cuadernos	6	Anual	1	S/.8.00	S/.40.68	S/.7.32	S/.48.00	S/.48.00	S/.48.00	S/.48.00	S/.48.00	S/.48.00
							S/.158.80	S/.1,041.00	S/.1,041.00	S/.1,041.00	S/.1,041.00	S/.1,041.00

Nota: Elaboración propia

6.4. Localización

6.4.1. Macro localización.

El local que se alquilará para el proyecto se utilizará como planta de producción y oficina. Evaluaremos los distritos pertenecientes al área de comercialización; zona 6 y 7 de Lima Metropolitana, específicamente los distritos de San Miguel, Magdalena y Miraflores.



Figura 60. Distrito de San Miguel. Adaptado de “Ubicación del Distrito de San Miguel”, por Google Maps, 2019d.



Figura 61. Distrito de Magdalena del Mar. Adaptado de “Ubicación del Distrito de Magdalena del Mar”, por Google Maps, 2019b.



Figura 62. Distrito de Miraflores Adaptado de “Ubicación del Distrito de Miraflores”, por Google Maps, 2019c.

Los factores que se han evaluado para la elección del distrito son los siguientes:

Tabla 177.

Distritos evaluados

VARIABLES	PESO	DISTRITOS EVALUADOS					
		SAN MIGUEL		MAGDALENA		MIRAFLORES	
		CAL.	POND.	CAL.	POND.	CAL.	POND.
Cercanía a clientes	25.00%	10.00	2.50	10.00	2.50	10.00	2.50
Cercanía a proveedores	25.00%	8.00	2.00	8.00	2.00	8.00	2.00
Vías de acceso	20.00%	8.00	1.60	7.00	1.40	7.00	1.40
Acceso al personal	10.00%	7.00	0.70	7.00	0.70	8.00	0.80
Permisos Municipales	20.00%	6.00	1.20	7.00	1.40	4.00	0.80
TOTAL	100.00%		8.00		8.00		7.50

Nota: Elaboración propia

6.4.2. Micro localización.

Tomando los datos del cuadro anterior, evaluaremos a los 2 lugares pertenecientes a los distritos con mayor puntaje, es decir los distritos de San Miguel y Magdalena.

Se realizará la evaluación de estos distritos, tomando en cuenta los siguientes factores:

Tabla 178.

Distritos evaluados

VARIABLES	PESO	DISTRITOS EVALUADOS			
		SAN MIGUEL		MAGDALENA	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Costo del Alquiler	30.00%	9.00	2.70	7.00	2.10
Tamaño del Local	15.00%	8.00	1.20	7.00	1.05
Seguridad	20.00%	9.00	1.80	9.00	1.80
Estacionamiento	20.00%	8.00	1.60	8.00	1.60
Área Administrativa	15.00%	8.00	1.20	8.00	1.20
TOTAL	100.00%		8.50		7.75

Nota: Elaboración propia

La zona que ha sido elegida se encuentra ubicada en el distrito de San Miguel por obtener el mayor puntaje según la evaluación que se ha realizado.

Detalles del Inmueble:

- ✓ Descripción : Alquiler de Local Comercial en San Miguel.
- ✓ Referencia : Cerca de Metro ubicado en la Av. Venezuela
- ✓ Área : 140.00 m²
- ✓ Costo Mensual : S/ 3,500.00



Figura 63. Zona elegida – San Miguel. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.



Figura 64. Inmueble foto 1. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.



Figura 65. Inmueble foto 2. Adaptado de “Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel”, por Google Maps, 2019a.

6.4.3. Gastos de adecuación.

Tabla 179.

Gastos de adecuación

Actividad	Valor de Venta	IGV 18%	Precio de Venta
Albañilería	S/. 1,016.95	S/. 183.05	S/. 1,200.00
Equipamiento de ventanas y puertas de puertas y ventanas	S/. 677.97	S/. 122.03	S/. 800.00
Acondicionamiento de SSHH	S/. 508.47	S/. 91.53	S/. 600.00
Instalaciones eléctricas	S/. 1,016.95	S/. 183.05	S/. 1,200.00
Pintado	S/. 1,101.69	S/. 198.31	S/. 1,300.00
Gastos de alarma contra incendio	S/. 1,313.56	S/. 236.44	S/. 1,550.00
TOTAL	S/. 5,635.59	S/. 1,014.41	S/. 6,650.00

Nota: Elaboración propia

6.4.4. Gastos de servicios.

Tabla 180.

Gastos de servicios

Detalle	Valor Venta	IGV 18%	Precio Venta
Luz	S/. 423.73	S/. 76.27	S/. 500.00
Agua	S/. 296.61	S/. 53.39	S/. 350.00
Teléfono/internet/cable	S/. 423.73	S/. 76.27	S/. 500.00
Gas	S/. 254.24	S/. 45.76	S/. 300.00
Alquiler del local	S/. 2,966.10	S/. 533.90	S/. 3,500.00
Total alquiler y servicios	S/. 4,364.41	S/. 785.59	S/. 5,150.00

Nota: Elaboración propia

6.4.5. Plano del centro de operaciones.

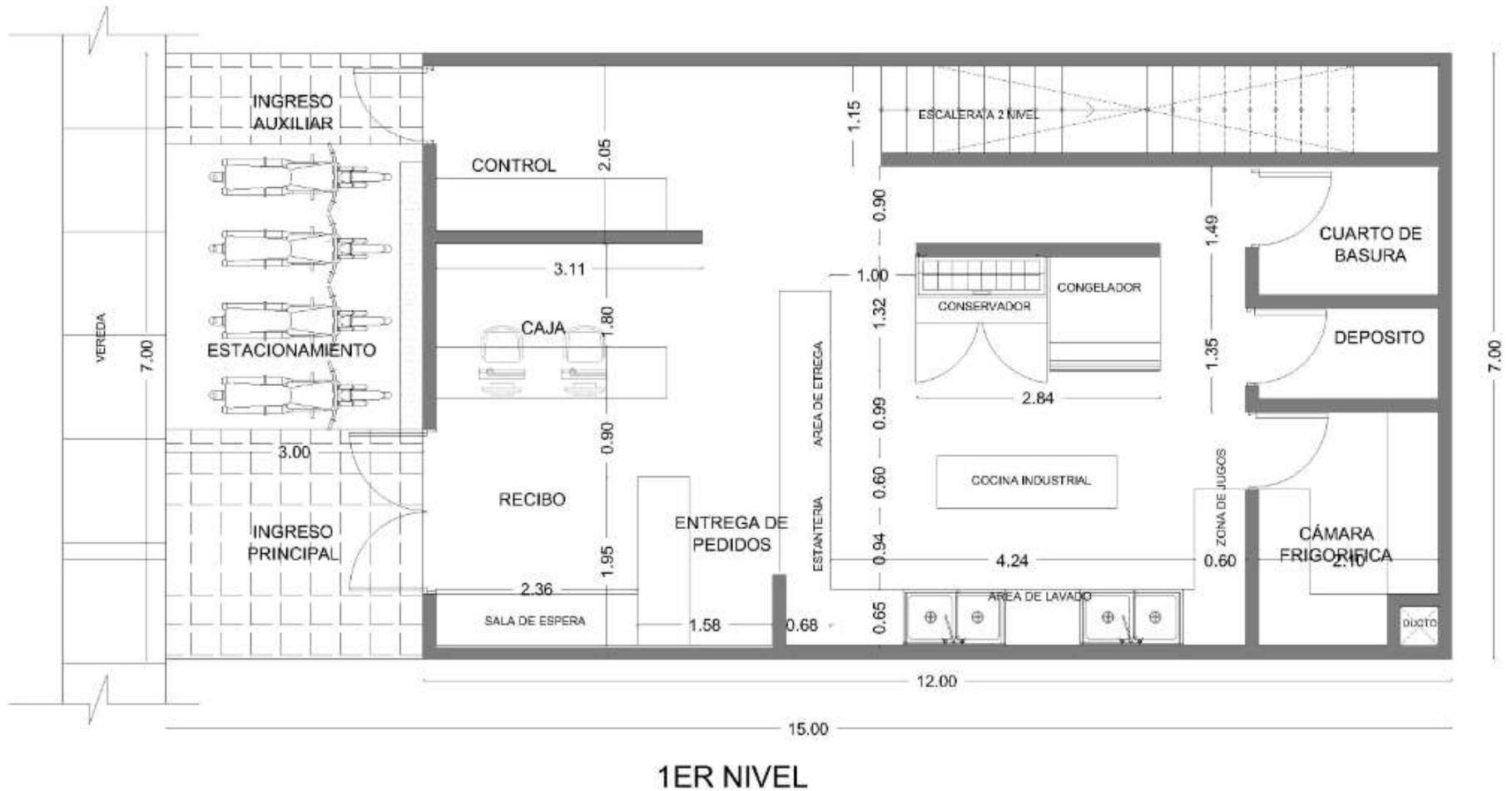
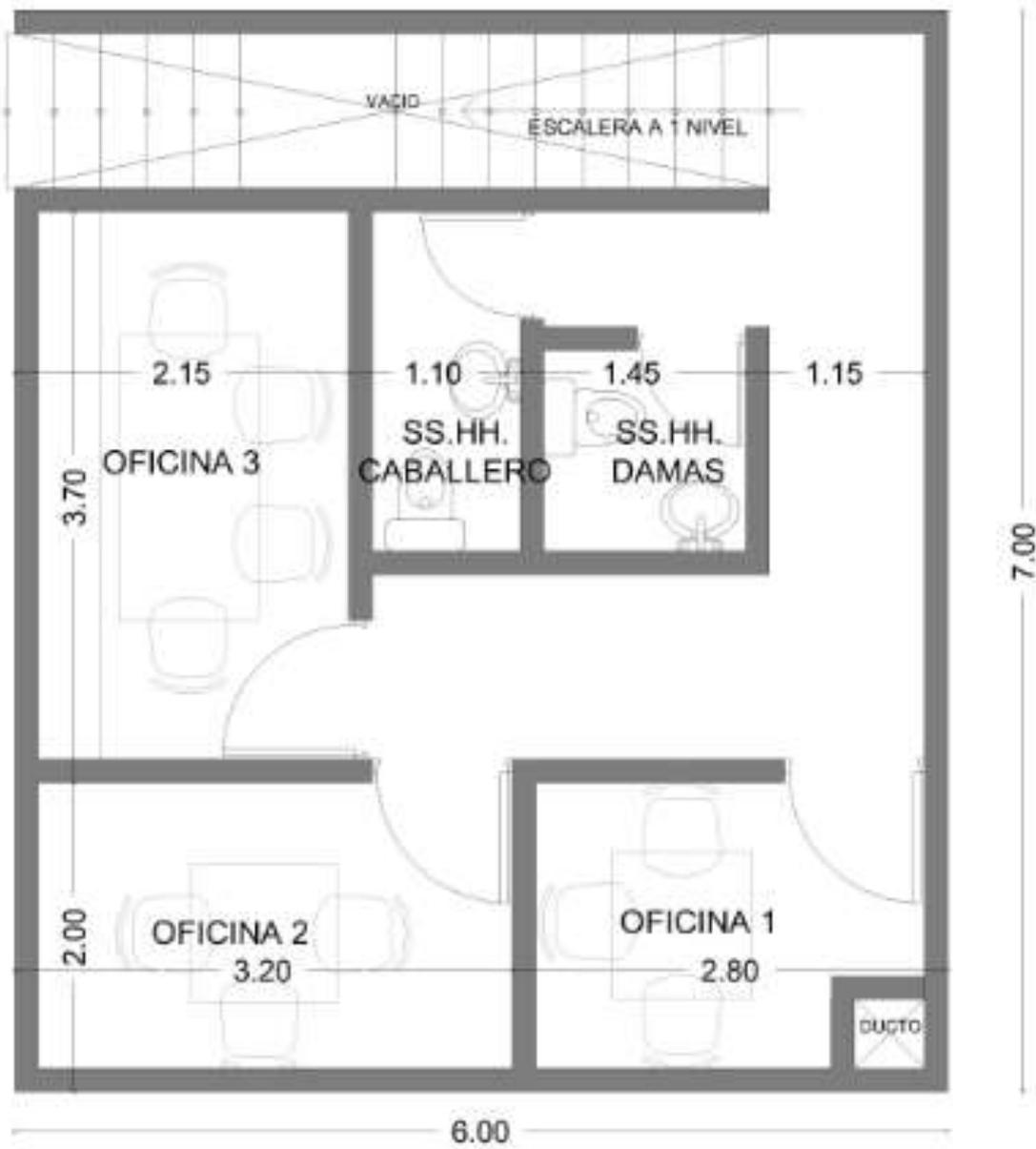


Figura 66. Plano del centro de operaciones primer nivel. Elaboración propia



2do NIVEL
35 m²

Figura 67. Plano del centro de operaciones segundo nivel. Elaboración propia

6.4.6. Descripción del centro de operaciones.

El Centro de Operaciones estará ubicado en el distrito de San Miguel. El inmueble se encuentra distribuido en dos plantas, las cuales serán distribuidas de la siguiente manera:

Primera Planta:

Un espacio de 105 m², donde funcionará las áreas de producción, en esta planta se ubicarán las siguientes zonas:

- Ambiente de cocina, donde estará ubicada la cocina industrial, la zona de preparación de alimentos fríos y calientes.
- Área de Refrigeración
- Depósito /Almacén
- Cuarto de Desecho
- Barra de Entrega de Pedidos
- Estacionamiento de motos (frontis del local)

Segunda Planta:

La segunda planta es un área de 35 m², donde se distribuye lo siguiente:

- Lockers
- Baño Hombre/Mujer
- Oficina (3 módulos para reuniones).

6.5. Responsabilidad social frente al entorno

6.5.1. Impacto ambiental.

Body Food Express es una empresa comprometida 100% con aminorar el impacto ambiental que son, en su mayoría, producidos por aquellos procesos operativos de nuestro proyecto; es así como se están considerando poner en práctica las siguientes buenas prácticas con el ambiente.

Consumo de agua:

En primer lugar, debemos empezar con crear una conciencia corporativa para el consumo de nuestros colaboradores; entre ellas debemos reducir su consumo indiscriminado e innecesario de la misma durante los procesos de producción, los grifos no serán dejados abiertos inútilmente, provocando de esta manera un ahorro significativo.

A su vez revisiones constantes y periódicas; en las cuáles se verificarán el estado de las griferías u conexiones de agua, así evitaremos fugas de agua a futuro.

Clasificación de desechos:

Nuestra empresa no será ajena a la clasificación de nuestros residuos, los cuales se clasifican en:

- Papel y cartón: tacho azul
- Plástico: tacho color amarillo
- Comida: tacho color rojo
- Vidrio: tacho color verde

Dichos tachos serán ubicados en nuestra área de producción dentro de nuestras instalaciones. Las cuales se encontrarán al alcance de nuestros colaboradores que operan en dicha área.

Ahorro de energía:

El uso de energía hoy en día es un tema sumamente importante, campañas mundiales como “La hora del planeta” han venido tomando fuerza en las empresas a nivel internacional y local, tenemos que crear una conciencia corporativa para el uso de éste recurso, entre ellas es tener las luces apagadas en los puestos de trabajo cuando no sea necesario, dejar artefactos y equipos que no requieran energía continua desconectada

Verificar los sistemas de refrigeración o aire acondicionados que funcionen correctamente y mantenerlos en una temperatura estándar para evitar su sobrecalentamiento.

Sumado a ello debemos verificar el funcionamiento de los refrigeradores, se verificará que no cuenten con carga excesiva que ocasione un mal funcionamiento y un mayor consumo de energía; se hará uso de luminaria LED que garantice un mejor uso de energía; de manera responsable.

6.5.2. Con los trabajadores.

En cuanto a nuestros colaboradores buscamos ofrecerles beneficios adicionales a los establecidos por la ley dentro de los cuales se consideran las capacitaciones a nuestros colaboradores claves, ejecutivos de ventas, sobre técnicas de cierre de ventas, manejo de estrés y empatía.

Es nuestra preocupación, la formación de nuestros colaboradores, por lo que ofrecemos un plan formativo y a la vez un horario flexible el cual permita a los colaboradores compatibilizar sus tiempos laborales con su crecimiento profesional y su vida familiar.

Una de nuestras alternativas laborales es el (home-office) lo que permite a nuestros colaboradores poder desarrollar su labor desde casa y realizar los contactos de clientes manejando su horario y trabajando por objetivos.

Adicional a ello consideramos llevar a cabo buenas prácticas para garantizar el clima organizacional, éstas se llevarán a cabo por medio de cronogramas de actividades que busquen equilibrar la vida familiar y laboral, para ello se piensa llevar a cabo actividades de recreación y deporte para el trabajador y su familia, a su vez buscaremos alianzas con algunos institutos para que nuestro colaboradores puedan especializarse en área de sus intereses, pero que a su vez se encuentren ligadas con el trabajo que desempeñan dentro de la nuestra empresa.

6.5.3. Con la comunidad.

Finalmente nuestra responsabilidad frente a la comunidad es clave para no sólo crear conciencia a nuestros clientes sobre la vida saludable, sino también para demostrar que Body Food Express es una empresa comprometida con ellos, nuestros residuos o merma de alimento orgánica irá destinada a comedores populares, a su vez cuándo nuestra producción sea de mayor volumen lo cual signifique una mayor compra de insumos, pensamos trabajar junto con el Banco de alimentos del Perú, realizando donaciones de alimentos que tengan una fecha de expiración próxima, excedente de insumos que no podamos almacenar por tener un tiempo de vida corto, productos que hayan tenidos algún error en el envasados o aquellos que simplemente, para nosotros como empresa, no cumplan con especificaciones de calidad ya establecidas.

Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero

7.1. Inversiones

7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.

En la inversión de los activos fijos tangibles se han considerado los equipos, mobiliarios y herramientas para la producción y operación regular.

Solo se considera depreciable los activos que superen la cuarta parte de una UIT.

En el siguiente cuadro se muestra el cuadro resumen de la inversión en activos fijos:

Tabla 181.

Inversión en activos fijos depreciables (importe en soles)

ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES						DEPRECIACION										
Descripción	Cant.	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV 18 %	Costo total (con IGV)	Descripción	Vida útil contable (años)	Dep. AÑO 1	Dep. AÑO 2	Dep. AÑO 3	Dep. AÑO 4	Dep. AÑO 5	Depreciación acumulada (5 años)	Valor en libros (5to año)	Valor mercado S/.	Valor residual al 5to año (Valor de desecho neto)
PRODUCCIÓN						PRODUCCIÓN										
Refrigerador 2 Puertas Vertical	2	S/.5,085	S/.10,169	S/.1,831	S/.12,000	Refrigerador 2 Puertas Vertical	10	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.5,085	S/.5,085	S/.3,051	S/.3,651
Maquina Procesador de Vegetales De 6 Discos	1	S/.2,076	S/.2,076	S/.374	S/.2,450	Maquina Procesador de Vegetales De 6 Discos	10	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208	S/.1,038	S/.1,038	S/.415	S/.599
Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	2	S/.1,161	S/.2,322	S/.418	S/.2,740	Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	10	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232	S/.1,161	S/.1,161	S/.464	S/.670
Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial 13kg Henkel	1	S/.2,924	S/.2,924	S/.526	S/.3,450	Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial 13kg Henkel	10	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292	S/.1,462	S/.1,462	S/.585	S/.843
Cocina múltiple marca THERMATEK	3	S/.5,508	S/.16,525	S/.2,975	S/.19,500	Cocina múltiple marca THERMATEK	10	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.8,263	S/.8,263	S/.3,305	S/.4,768
Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	1	S/.4,568	S/.4,568	S/.822	S/.5,390	Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	10	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457	S/.2,284	S/.2,284	S/.914	S/.1,318
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.		S/.21,322	S/.38,585	S/.6,945	S/.45,530	TOTAL		S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.19,292	S/.19,292	S/.8,734	S/.11,849
ADMINISTRATIVA						VENTAS										
Servidor Hp Proliant MI30 Gen9 - Xeon E3-1220v5 - 4gb - 1tb	1	S/.2,034	S/.2,034	S/.366	S/.2,400	Servidor Hp Proliant MI30 Gen9 - Xeon E3-1220v5 - 4gb - 1tb	5	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407	S/.2,034	S/.0	S/.203	S/.143
Laptop Toshiba P845t - S4310 corel 5	3	S/.1,695	S/.5,085	S/.915	S/.6,000	Laptop Toshiba P845t - S4310 corel 5	5	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.5,085	S/.0	S/.508	S/.358
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.		S/.3,729	S/.7,119	S/.1,281	S/.8,400	TOTAL		S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.7,119	S/.0	S/.712	S/.502
VENTAS						ADMINISTRATIVA										
Laptop Toshiba Satellite P845t-s4310	1	S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500	Laptop Toshiba Satellite P845t-s4310	5	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.1,271	S/.0	S/.254	S/.179
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.		S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500	TOTAL		S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.1,271	S/.0	S/.254	S/.179
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.			S/.46,975	S/.8,455	S/.55,430			S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.27,682	S/.19,292	S/.9,700	S/.12,530

Nota: Elaboración propia

Tabla 182.

Resumen de la depreciación anual (importe en soles)

RESUMEN DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción	3,858	3,858	3,858	3,858	3,858
Ventas	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424
Administración	254	254	254	254	254
TOTAL DEPRECIACION ANUAL	5,536	5,536	5,536	5,536	5,536

Nota: Elaboración propia

7.1.2. Inversión en activo intangible.

Para calcular la inversión en activo intangible se tomó en cuenta todos los bienes necesarios para el funcionamiento de la empresa ello comprende: Constitución de la empresa, marcas y patentes, licencias y autorizaciones y software

Tabla 183.

Inversión en activos intangibles (importe en soles)

DESCRIPCION	Producción		Administrativo		Ventas				
	Valor	IGV	VALOR	%Dist	Total	%Dist	Total		
Constitución de la Empresa									
Búsqueda de nombre	5	0.9	5.9		100%		5		
Reserva de nombre	20	3.6	23.6		100%		20		
Minuta y escritura pública	450	81	531		100%		450		
Inscribir en registros públicos, entregar el testimonio de la empresa	90	16.2	106.2		100%		90		
Legalización de libros contables	150	27	177		100%		150		
Legalización de planillas	50	9	59		100%		50		
Marcas y patentes	Valor	IGV	VALOR				765		
Búsqueda de antecedentes	Evaluación de registro	26.26	4.73	30.99		80%	21.01	20%	5.25
Expediente y solicitud	Registro de Marca Mixta	494.75	89.06	583.81		80%	395.80	20%	98.95
Expediente y solicitud	Registro de Lema Comercial	494.75	89.06	583.81		80%	395.80	20%	98.95
Expediente y solicitud	Registro de Patente	1,252.88	225.52	1,478.40		80%	1,002.30	20%	250.58
Publicación	Diario Oficial El Peruano	246.00	44.28	290.28		80%	196.80	20%	49.20
Licencias de funcionamiento	Valor	IGV	VALOR				2,011.71		502.93
Licencia de funcionamiento		228.37	41.11	269.48	80%	182.70	20%	45.67	
Certificado de Defensa Civil		133.66	24.06	157.72	80%	106.93	20%	26.73	
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica (Áreas desde 101 m2 500 m2, 20 computadoras desktop como máximo y predios de hasta dos niveles). Plazo 15 días		182.86	32.91	215.77	80%	146.29	20%	36.57	
Carnet de Salud - Para personas y empresas que tengan colaboradores con contacto directo con productos destinados al consumo humano		13.28	2.39	15.67	80%	10.62	20%	2.66	
Hosting y Dominio		1,000.00	180.00	1,180.00	80%	800.00	20%	200.00	
ACTIVIDADES	Valor	IGV	TOTAL			1,246.54		311.63	
Registro Sanitario - Presentar el formato de Solicitud Única de Comercio Exterior ante DIGESA		319.00	57.42	376.42	80%	255.20	20%	63.80	
Por derecho de trámite para instalación de letrero		332.10	59.78	391.88	80%	265.68	20%	66.42	
Constancia de Defensa Civil para instalación de letreros		147.60	26.57	174.17	80%	118.08	20%	29.52	
TOTAL	5,636.51	834.57	5,471.08			638.96		159.74	

Nota: Elaboración propia

Tabla 184.

Amortización anual por áreas (importe en soles)

Amortización anual						
Amortización anual	Producción		Administrativo		Ventas	
	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total
1.00	0%	0.00	100%	1.00	0%	0.00
4.00	0%	0.00	100%	4.00	0%	0.00
90.00	0%	0.00	100%	90.00	0%	0.00
18.00	0%	0.00	100%	18.00	0%	0.00
30.00	0%	0.00	100%	30.00	0%	0.00
10.00	0%	0.00	100%	10.00	0%	0.00
	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total
5.25	0%	0.00	80%	4.20	20%	1.05
98.95	0%	0.00	80%	79.16	20%	19.79
98.95	0%	0.00	80%	79.16	20%	19.79
250.58	0%	0.00	80%	200.46	20%	50.12
49.20	0%	0.00	80%	39.36	20%	9.84
	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total
45.67	80%	36.54	20%	9.13	0%	0.00
26.73	80%	21.39	20%	5.35	0%	0.00
36.57	80%	29.26	20%	7.31	0%	0.00
2.66	80%	2.12	20%	0.53	0%	0.00
200.00	80%	160.00	20%	40.00	0%	0.00
	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total
63.80	80%	51.04	20%	12.76	0%	0.00
66.42	80%	53.14	20%	13.28	0%	0.00
29.52	80%	23.62	20%	5.90	0%	0.00
927.30		377.10		649.62		100.59

Nota: Elaboración propia

Tabla 185.

Resumen de amortización (importe en soles)

Resumen	
Producción	1,885.50
Administración	3,248.09
Ventas	502.93

Nota: Elaboración propia

7.1.3. Inversión en gastos pre operativos.

En la inversión de gastos pres operativos se toman en cuenta el acondicionamiento del local, alquiler y garantía preoperativa, marketing, bienes no depreciables e inventarios iniciales para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 186.

Gastos pre operativos (importe en soles)

Descripción	Cant.	GASTOS PRE-OPERATIVOS			AMORTIZACION DE GASTOS PRE-OPERATIVOS							
		Costo unitario	Total Valor	IGV 18 %	Total Precio de Venta	Amortización Anual 100% año 1	Producción		Administrativo		Ventas	
		S/.	Venta				% Dist.	Total	% Dist.	Total	% Dist.	Total
ACONDICIONAMIENTO LOCAL												
Acondicionamiento de planta de operaciones y oficina administrativa	1	S/.5,635.59	S/.5,635.59	S/.1,014.41	S/.6,650.00	S/.5,635.59	70%	S/.3,944.92	20%	S/.1,127.12	10%	S/.563.56
ALQUILER Y GARANTÍA PRE OPERATIVO												
Garantía alquiler local	1	S/.3,500.00	S/.3,500.00		S/.3,500.00	S/.3,500.00	70%	S/.2,450.00	20%	S/.700.00	10%	S/.350.00
Adelanto alquiler	1	S/.3,500.00	S/.3,500.00		S/.3,500.00	S/.3,500.00	70%	S/.2,450.00	20%	S/.700.00	10%	S/.350.00
MARKETING												
Campañas de difusión / Publicitaria	1	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.1,440.00	S/.9,440.00	S/.8,000.00	0%	S/.0.00	0%	S/.0.00	100%	S/.8,000.00
BIENES NO DEPRECIABLES												
Producción	1	S/.12,745.25	S/.12,745.25	S/.2,294.15	S/.15,039.40	S/.12,745.25	100%	S/.12,745.25	0%	S/.0.00	0%	S/.0.00
Administración	1	S/.7,169.32	S/.7,169.32	S/.1,290.48	S/.8,459.80	S/.7,169.32	0%	S/.0.00	100%	S/.7,169.32	0%	S/.0.00
Ventas	1	S/.7,525.42	S/.7,525.42	S/.1,354.58	S/.8,880.00	S/.7,525.42	0%	S/.0.00	0%	S/.0.00	100%	S/.7,525.42
OTROS GASTOS PRE-OPERATIVOS												
Personal (planilla de dic 2019)	1	S/.38,562.33	S/.38,562.33		S/.38,562.33	S/.38,562.33	16%	S/.6,169.97	16%	S/.6,169.97	68%	S/.26,222.39
Servicios (diciembre 2019) (Agua, Luz, Teléfono)	1	S/.1,398.31	S/.1,398.31	S/.251.69	S/.1,650.00	S/.1,398.31	70%	S/.978.81	20%	S/.279.66	10%	S/.139.83
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS			S/.88,036.23	S/.7,645.30	S/.95,681.53	S/.88,036.23		S/.28,738.96		S/.16,146.08		S/.43,151.20

Nota: Elaboración propia

Tabla 187.

Bienes no depreciables (importe en soles)

Descripción	Proveedor	Cant.	Costo unitario S/.	Total Valor (Sin IGV)	IGV 18 %	Total Valor (Con IGV)
PRODUCCION						
Selladora de Vasos Etex	MAESTRO	1	S/.560.00	S/.560.00	S/.100.80	S/.660.80
Balanza Electrónica Digital (40 Kg)	MAESTRO	2	S/.140.00	S/.280.00	S/.50.40	S/.330.40
Ollas De Uso Industrial	MAESTRO	7	S/.450.00	S/.3,150.00	S/.567.00	S/.3,717.00
Licudadora 2 litros	MAESTRO	1	S/.500.00	S/.500.00	S/.90.00	S/.590.00
Batidora Amasadora Mezcladora 5 Litros	MAESTRO	1	S/.490.00	S/.490.00	S/.88.20	S/.578.20
Mesa de Trabajo Acero Inoxidable (1.10 de largo x ancho 50)	MAESTRO	6	S/.800.00	S/.4,800.00	S/.864.00	S/.5,664.00
Extintores	MAESTRO	3	S/.150.00	S/.450.00	S/.81.00	S/.531.00
Utensilios						
Cuchillo Pelador	MAESTRO	6	S/.25.42	S/.152.54	S/.27.46	S/.180.00
Cuchillo Panero	MAESTRO	4	S/.12.71	S/.50.85	S/.9.15	S/.60.00
Mortero	MAESTRO	3	S/.6.78	S/.20.34	S/.3.66	S/.24.00
Cuchillo Filetear	MAESTRO	5	S/.38.14	S/.190.68	S/.34.32	S/.225.00
Cuchillo Deshuesador	MAESTRO	4	S/.29.66	S/.118.64	S/.21.36	S/.140.00
Juego de cucharones (Set x 5)	MAESTRO	3	S/.33.90	S/.101.69	S/.18.31	S/.120.00
Cuchillo Verdura	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Guantes de cocina (Ciento)	MAESTRO	3	S/.44.07	S/.132.20	S/.23.80	S/.156.00
Ralladores	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Set de Tablas	MAESTRO	4	S/.42.37	S/.169.49	S/.30.51	S/.200.00
Cuchillo Cocinero	MAESTRO	4	S/.22.03	S/.88.14	S/.15.86	S/.104.00
Tenedor Trinchante	MAESTRO	3	S/.6.78	S/.20.34	S/.3.66	S/.24.00
Set de colador	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Bold de Acero inoxidable	MAESTRO	6	S/.16.10	S/.96.61	S/.17.39	S/.114.00

Cuchillo Puntilla	MAESTRO	3	S/.5.93	S/.17.80	S/.3.20	S/.21.00
Espátulas de Acero	MAESTRO	7	S/.18.64	S/.130.51	S/.23.49	S/.154.00
Escurreidor de lechuga	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Exprimidor	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Vaso medidor	MAESTRO	1	S/.8.47	S/.8.47	S/.1.53	S/.10.00
Herramientas de limpieza						
Tacho de Basura	MAESTRO	6	S/.33.90	S/.203.39	S/.36.61	S/.240.00
Bolsas de Basura (Ciento)	MAESTRO	5	S/.29.66	S/.148.31	S/.26.69	S/.175.00
Gorros de cocina (Ciento)	MAESTRO	2	S/.42.37	S/.84.75	S/.15.25	S/.100.00
Escoba	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Secadores (docena)	MAESTRO	3	S/.12.71	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Jabón Líquido	MAESTRO	3	S/.5.93	S/.17.80	S/.3.20	S/.21.00
Guantes de lavar (Docena)	MAESTRO	1	S/.38.14	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00
Recogedor	MAESTRO	2	S/.8.47	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00
Detergente para vajillas (Docena)	MAESTRO	2	S/.59.32	S/.118.64	S/.21.36	S/.140.00
Desgrasantes (docena)	MAESTRO	2	S/.76.27	S/.152.54	S/.27.46	S/.180.00
Desinfectantes de 1 Lt.	MAESTRO	2	S/.8.47	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00
Botiquín	MAESTRO	2	S/.50.85	S/.101.69	S/.18.31	S/.120.00
Lejía 1 Lt.	MAESTRO	4	S/.12.71	S/.50.85	S/.9.15	S/.60.00
TOTAL				S/.12,745.25	S/.2,294.15	S/.15,039.40
VENTAS						
Multifuncional De Tinta Continua Epson L375	MAESTRO	1	S/.576.27	S/.576.27	S/.103.73	S/.680.00
Sillas de Escritorio	MAESTRO	8	S/.190.68	S/.1,525.42	S/.274.58	S/.1,800.00
Tv Lg 45" Led	MAESTRO	1	S/.847.46	S/.847.46	S/.152.54	S/.1,000.00
Escritorio de Oficina	MAESTRO	3	S/.1,525.42	S/.4,576.27	S/.823.73	S/.5,400.00
TOTAL				S/.7,525.42	S/.1,354.58	S/.8,880.00
ADMINISTRATIVO						

Multifuncional De Tinta Continua Epson L375,							
Impresora/Escáner	SODIMAC	1	S/.576.27	S/.576.27	S/.103.73	S/.680.00	
Escritorio	SODIMAC	2	S/.160.00	S/.320.00	S/.57.60	S/.377.60	
Sillas de Oficinas	SODIMAC	4	S/.160.00	S/.640.00	S/.115.20	S/.755.20	
Mesa y Silla para Reunión	SODIMAC	1	S/.500.00	S/.500.00	S/.90.00	S/.590.00	
Celulares	SODIMAC	4	S/.100.00	S/.400.00	S/.72.00	S/.472.00	
Impresoras	SODIMAC	1	S/.400.00	S/.400.00	S/.72.00	S/.472.00	
Estante para Archivador	SODIMAC	4	S/.169.49	S/.677.97	S/.122.03	S/.800.00	
Escritorio de Oficina	SODIMAC	5	S/.423.73	S/.2,118.64	S/.381.36	S/.2,500.00	
Sillas de Escritorio	SODIMAC	5	S/.101.69	S/.508.47	S/.91.53	S/.600.00	
Caja de Grapas	SODIMAC	4	S/.4.24	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00	
Engrapadora	SODIMAC	2	S/.8.47	S/.16.95	S/.3.05	S/.20.00	
Lapiceros (Ciento)	SODIMAC	2	S/.42.37	S/.84.75	S/.15.25	S/.100.00	
Pizarra	SODIMAC	2	S/.42.37	S/.84.75	S/.15.25	S/.100.00	
Papel Bond x 500 hojas	SODIMAC	4	S/.10.17	S/.40.68	S/.7.32	S/.48.00	
Cuadernos	SODIMAC	6	S/.6.78	S/.40.68	S/.7.32	S/.48.00	
Sobre manila (25 Unid.)	SODIMAC	2	S/.6.78	S/.13.56	S/.2.44	S/.16.00	
Tóner de Impresora	SODIMAC	10	S/.59.32	S/.593.22	S/.106.78	S/.700.00	
Resaltadores	SODIMAC	12	S/.2.54	S/.30.51	S/.5.49	S/.36.00	
Calculadora	SODIMAC	2	S/.33.90	S/.67.80	S/.12.20	S/.80.00	
Archivadores	SODIMAC	10	S/.3.81	S/.38.14	S/.6.86	S/.45.00	
TOTAL				S/.7,169.32	S/.1,290.48	S/.8,459.80	
TOTAL BIENES NO DEPRECIABLES				S/.27,440.00	S/.4,939.20	S/.32,379.20	

Nota: Elaboración propia

7.1.4. Inversión en inventarios iniciales.

En la inversión de los inventarios iniciales se considera los inventarios de diciembre 2019.

Tabla 188.

Inversión en inventarios iniciales (importe en soles)

INVENTARIO INICIAL											
Descripción	Cant.	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta	Producción		Administrativo		Ventas	
						% Dist.	Total	% Dist.	Total	% Dist.	Total
INVENTARIOS INICIALES											
Materia prima y Empaque (Sampling)	1	S/.1,281.54	S/.1,281.54	S/.230.68	S/.1,512.22	100%	S/.1,281.54	0%	S/. 0.00	0%	S/. 0.00

Nota: Elaboración propia

7.1.5. Inversión en capital de trabajo.

Para determinar la necesidad de inversión en capital de trabajo se utilizó el método de déficit acumulado, el cual permite identificar la diferencia entre los ingresos y egresos del primer Año del proyecto. Así mismo se puede observar que el mayor déficit acumulado es el mes 7 por -107,047.66 y el mayor egreso de 3 días, el cual nos ayudará a identificar el capital de trabajo necesario para el año 1.

Tabla 189.

Inversión en capital de trabajo mes 1 – mes 12 (importe en soles)

INGRESOS EFECTIVO (CONTADO)	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
Estacionalidad	5.00%	5.00%	5.00%	6.67%	6.67%	6.67%	10.00%	10.00%	10.00%	11.67%	11.67%	11.67%
Ventas por Contacto Directo	S/.40,831.12	S/.40,831.12	S/.40,831.12	S/.54,441.50	S/.54,441.50	S/.54,441.50	S/.81,662.24	S/.81,662.24	S/.81,662.24	S/.95,272.62	S/.95,272.62	S/.95,272.62
Ventas por Redes Sociales	S/.15,878.77	S/.15,878.77	S/.15,878.77	S/.21,171.69	S/.21,171.69	S/.21,171.69	S/.31,757.54	S/.31,757.54	S/.31,757.54	S/.37,050.46	S/.37,050.46	S/.37,050.46
VENTAS (SIN IGV)	S/.56,709.89	S/.56,709.89	S/.56,709.89	S/.75,613.19	S/.75,613.19	S/.75,613.19	S/.113,419.78	S/.113,419.78	S/.113,419.78	S/.132,323.08	S/.132,323.08	S/.132,323.08
IGV	S/.10,207.78	S/.10,207.78	S/.10,207.78	S/.13,610.37	S/.13,610.37	S/.13,610.37	S/.20,415.56	S/.20,415.56	S/.20,415.56	S/.23,818.15	S/.23,818.15	S/.23,818.15
VENTAS (CON IGV)	S/.66,917.67	S/.66,917.67	S/.66,917.67	S/.89,223.56	S/.89,223.56	S/.89,223.56	S/.133,835.34	S/.133,835.34	S/.133,835.34	S/.156,141.24	S/.156,141.24	S/.156,141.24
TOTAL INGRESOS EFECTIVO	S/.56,709.89	S/.56,709.89	S/.56,709.89	S/.75,613.19	S/.75,613.19	S/.75,613.19	S/.113,419.78	S/.113,419.78	S/.113,419.78	S/.132,323.08	S/.132,323.08	S/.132,323.08
EGRESOS EFECTIVO	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
MATERIALES												
Materia prima	S/.18,522.92	S/.18,522.92	S/.18,522.92	S/.24,697.22	S/.24,697.22	S/.24,697.22	S/.37,045.83	S/.37,045.83	S/.37,045.83	S/.43,220.14	S/.43,220.14	S/.43,220.14
IGV de Materiales	S/.3,334.13	S/.3,334.13	S/.3,334.13	S/.4,445.50	S/.4,445.50	S/.4,445.50	S/.6,668.25	S/.6,668.25	S/.6,668.25	S/.7,779.63	S/.7,779.63	S/.7,779.63
PERSONAL												
Mano de Obra directa (Salarios)	S/.5,000.00	S/.5,000.00	S/.5,000.00	S/.5,000.00	S/.5,000.00	S/.5,000.00						
Mano de Obra indirecta (Sueldos)	S/.16,200.00	S/.16,200.00	S/.16,200.00	S/.16,200.00	S/.16,200.00	S/.16,200.00						
Personal administrativo (Sueldos)	S/.6,500.00	S/.6,500.00	S/.6,500.00	S/.6,500.00	S/.6,500.00	S/.6,500.00						
Persona de venta (sueldos)	S/.5,300.00	S/.5,300.00	S/.5,300.00	S/.5,300.00	S/.5,300.00	S/.5,300.00						
Gratificación							S/.16,500.00					S/.16,500.00
Pago de CTS					S/.8,937.50						S/.8,937.50	
Essalud	S/.2,970.00	S/.2,970.00	S/.2,970.00	S/.2,970.00	S/.2,970.00	S/.2,970.00						
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/.247.50	S/.247.50	S/.247.50	S/.247.50	S/.247.50	S/.247.50						
Sctr (1%)	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00	S/.330.00						
Comisión ventas 1%	S/.4,461.18	S/.4,461.18	S/.4,461.18	S/.4,461.18	S/.4,461.18	S/.4,461.18						
SERVICIOS												
Agua	S/.296.61	S/.296.61	S/.296.61	S/.296.61	S/.296.61	S/.296.61						
Electricidad	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73						
Duo Movistar	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73	S/.423.73						
Gas	S/.254.24	S/.254.24	S/.254.24	S/.254.24	S/.254.24	S/.254.24						
Contador	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00						
Servicio - Delivery	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.2,000.00						
Serv. De Marketing	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.8,000.00						
Alquiler	S/.2,966.10	S/.2,966.10	S/.2,966.10	S/.2,966.10	S/.2,966.10	S/.2,966.10						
Total	S/.14,864.41	S/.14,864.41	S/.14,864.41	S/.14,864.41	S/.14,864.41	S/.14,864.41						
IGV	S/.2,675.59	S/.2,675.59	S/.2,675.59	S/.2,675.59	S/.2,675.59	S/.2,675.59						

RESPONSABILIDAD SOCIAL												
Programa responsabilidad social	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00	S/.1,445.00
IGV Reponsabilidad social	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10	S/.260.10
IMPUESTOS												
PAGO DEL IGV												-S/.2,056.54
RENTA - 1.5%		S/.850.65	S/.850.65	S/.850.65	S/.1,134.20	S/.1,134.20	S/.1,134.20	S/.1,701.30	S/.1,701.30	S/.1,701.30	S/.1,984.85	S/.1,984.85
PRESTAMOS												
	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40	S/.2,587.40
TOTAL EGRESOS EFECTIVO	S/.78,428.40	S/.79,279.05	S/.79,279.05	S/.85,453.36	S/.94,674.41	S/.85,736.91	S/.114,585.52	S/.98,652.62	S/.98,652.62	S/.102,770.38	S/.116,900.45	S/.126,519.49
Saldo de caja (Ingresos-Egresos)	-S/.21,718.51	-S/.22,569.16	-S/.22,569.16	-S/.9,840.17	-S/.19,061.22	-S/.10,123.72	-S/.1,165.73	S/.14,767.17	S/.14,767.17	S/.29,552.70	S/.15,422.63	S/.5,803.59
Saldo de caja inicial		-S/.21,718.51	-S/.44,287.67	-S/.66,856.83	-S/.76,696.99	-S/.95,758.21	-S/.105,881.93	-S/.107,047.66	-S/.92,280.49	-S/.77,513.32	-S/.47,960.62	-S/.32,537.99
Saldo de caja final	-S/.21,718.51	-S/.44,287.67	-S/.66,856.83	-S/.76,696.99	-S/.95,758.21	-S/.105,881.93	-S/.107,047.66	-S/.92,280.49	-S/.77,513.32	-S/.47,960.62	-S/.32,537.99	-S/.26,734.40

Nota: Elaboración propia

Tabla 190.

Método del déficit acumulado (importe en soles)

CAJA MINIMA (3 días del máximo egreso mensual)	-12,651.95
Máximo Déficit Mensual Acumul.	-107,047.66
NECESIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO	-119,699.61
RATIO	10.55%

Nota: Elaboración propia

7.1.6. Liquidación del IGV.

Debido a que se realizan gastos en inversiones en el año 0 en los cuales se está pagando igv, esto genera un crédito fiscal a favor de la compañía que se va ir compensando con el igv de las futuras ventas. Se observa que en el mes septiembre se termina de compensar el crédito fiscal, pagando partir de ese mismo mes el pago a la SUNAT.

Tabla 191.

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

	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
IGV ventas		6,467	6,467	6,467	8,623	8,623	8,623	12,935	12,935	12,935	15,090	15,090	15,090
IGV egresos	25,547	6,270	5,736	5,736	6,847	6,847	6,847	9,070	9,070	9,070	10,181	10,181	10,181
IGV compras m prima		3,334	3,334	3,334	4,446	4,446	4,446	6,668	6,668	6,668	7,780	7,780	7,780
IGV servicios y suministros		252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252
IGV servicios tercerizados		984	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
IGV publicidad		1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
IGV responsabilidad social		260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
IGV inversiones	25,547												
IGV neto	(25,547)	198	731	731	1,776	1,776	1,776	3,865	3,865	3,865	4,909	4,909	4,909
Crédito fiscal	(25,547)	(25,547)	(25,350)	(24,618)	(23,887)	(22,111)	(20,335)	(18,559)	(14,695)	(10,830)	(6,966)	(2,057)	
neto a pagar		(25,350)	(24,618)	(23,887)	(22,111)	(20,335)	(18,559)	(14,695)	(10,830)	(6,966)	(2,057)	2,852	4,909

Nota: Elaboración propia

7.1.7. Resumen de estructura de inversiones.

A continuación, se muestra la estructura de inversiones requerida para los activos fijos, activos intangibles, gastos pre-operativos y capital de trabajo con su respectivo porcentaje.

Tabla 192.

Resumen de Inversiones (importe en soles)

	Valor	IGV	Monto total	%
Activo Fijo Depreciable	46,974.58	8,455.42	55,430.00	19.30%
Activo Intangible	5,636.51	1,014.57	6,651.08	2.32%
Gastos Pre-operativos	88,036.23	15,846.52	103,882.75	36.17%
Inventarios	1,281.54	230.68	1,512.22	0.53%
Capital de Trabajo (No Grava IGV)	119,699.61		119,699.61	41.68%
Total	261,628.47	25,547.20	287,175.67	100%

Nota: Elaboración propia



Figura 68. Resumen de inversiones. Elaboración propia

7.2. Financiamiento

7.2.1. Estructura de financiamiento.

En el siguiente cuadro se muestra la estructura del financiamiento requerido, en el que se financiará S/. 77579 equivalente al 28% y el capital propio es de S/.200000 correspondiente al 72%

Tabla 193.

Estructura de Financiamiento (importe en soles)

	Monto de inversión	Deuda	Patrimonio
Activo fijo depreciable	55,430	44,344	11,086
Activo Intangible	6,651		6,651
Gastos pre-operativos	103,883		103,883
Inventarios Iniciales	1,512		1,512
Capital de trabajo	119,700	0	119,700
Total	287,176	44,344	233,235
		15.441%	81.217%

Nota: Elaboración propia

Tabla 194.

Porcentaje de financiamiento (importe en soles)

Tipo de fuente	Monto	%
Deuda	44,344	16%
Capital Propio	233,235	84%
Total	277,579	100%

Nota: Elaboración propia



Figura 69. Estructura de financiamiento. Elaboración propia

Tabla 195.

Aporte de los socios (importe en soles)

Aporte de cada socio	Monto
Socio 1	46,647
Socio 2	46,647
Socio 3	46,647
Socio 4	46,647
Socio 5	46,647
TOTAL	233,235

Nota: Elaboración propia

7.2.2. Financiamiento del activo fijo.

Para el financiamiento de activo fijo por S/.44344 se optó por Mi banco a 5 años cuyas características se detallan a continuación:

Tabla 196.

Financiamiento del activo fijo

Préstamo activo fijo	44,344.00
TCEA (Mi banco)	25.00%
TCEM	1.88%
Plazo anual	5.00
Plazo mensual	60.00
Cuota Mensual	1238

Nota: Elaboración propia

Tabla 197.

Cronograma de pagos del activo fijo

Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Escudo Fiscal	Saldo Final
1	44344.00	832.30	405.66	1237.96	245.53	43938.34
2	43938.34	824.69	413.27	1237.96	243.28	43525.07
3	43525.07	816.93	421.03	1237.96	240.99	43104.04
4	43104.04	809.03	428.93	1237.96	238.66	42675.11
5	42675.11	800.98	436.98	1237.96	236.29	42238.13
6	42238.13	792.78	445.18	1237.96	233.87	41792.95
7	41792.95	784.42	453.54	1237.96	231.40	41339.41
8	41339.41	775.91	462.05	1237.96	228.89	40877.36
9	40877.36	767.24	470.72	1237.96	226.34	40406.64
10	40406.64	758.40	479.56	1237.96	223.73	39927.08
11	39927.08	749.40	488.56	1237.96	221.07	39438.52
12	39438.52	740.23	497.73	1237.96	218.37	38940.79
13	38940.79	730.89	507.07	1237.96	215.61	38433.72
14	38433.72	721.37	516.59	1237.96	212.80	37917.13
15	37917.13	711.68	526.28	1237.96	209.95	37390.85
16	37390.85	701.80	536.16	1237.96	207.03	36854.69
17	36854.69	691.74	546.22	1237.96	204.06	36308.47
18	36308.47	681.48	556.48	1237.96	201.04	35751.99
19	35751.99	671.04	566.92	1237.96	197.96	35185.07
20	35185.07	660.40	577.56	1237.96	194.82	34607.51
21	34607.51	649.56	588.40	1237.96	191.62	34019.11
22	34019.11	638.51	599.45	1237.96	188.36	33419.66
23	33419.66	627.26	610.70	1237.96	185.04	32808.96
24	32808.96	615.80	622.16	1237.96	181.66	32186.80
25	32186.80	604.12	633.84	1237.96	178.22	31552.96

26	31552.96	592.23	645.73	1237.96	174.71	30907.23
27	30907.23	580.11	657.85	1237.96	171.13	30249.38
28	30249.38	567.76	670.20	1237.96	167.49	29579.18
29	29579.18	555.18	682.78	1237.96	163.78	28896.40
30	28896.40	542.36	695.60	1237.96	160.00	28200.80
31	28200.80	529.31	708.65	1237.96	156.15	27492.15
32	27492.15	516.01	721.95	1237.96	152.22	26770.20
33	26770.20	502.46	735.50	1237.96	148.23	26034.70
34	26034.70	488.65	749.31	1237.96	144.15	25285.39
35	25285.39	474.59	763.37	1237.96	140.00	24522.02
36	24522.02	460.26	777.70	1237.96	135.78	23744.32
37	23744.32	445.66	792.30	1237.96	131.47	22952.02
38	22952.02	430.79	807.17	1237.96	127.08	22144.85
39	22144.85	415.64	822.32	1237.96	122.61	21322.53
40	21322.53	400.21	837.75	1237.96	118.06	20484.78
41	20484.78	384.48	853.48	1237.96	113.42	19631.30
42	19631.30	368.47	869.49	1237.96	108.70	18761.81
43	18761.81	352.15	885.81	1237.96	103.88	17876.00
44	17876.00	335.52	902.44	1237.96	98.98	16973.56
45	16973.56	318.58	919.38	1237.96	93.98	16054.18
46	16054.18	301.33	936.63	1237.96	88.89	15117.55
47	15117.55	283.75	954.21	1237.96	83.71	14163.34
48	14163.34	265.84	972.12	1237.96	78.42	13191.22
49	13191.22	247.59	990.37	1237.96	73.04	12200.85
50	12200.85	229.00	1008.96	1237.96	67.56	11191.89
51	11191.89	210.06	1027.90	1237.96	61.97	10163.99
52	10163.99	190.77	1047.19	1237.96	56.28	9116.80
53	9116.80	171.12	1066.84	1237.96	50.48	8049.96
54	8049.96	151.09	1086.87	1237.96	44.57	6963.09
55	6963.09	130.69	1107.27	1237.96	38.55	5855.82
56	5855.82	109.91	1128.05	1237.96	32.42	4727.77
57	4727.77	88.74	1149.22	1237.96	26.18	3578.55
58	3578.55	67.17	1170.79	1237.96	19.82	2407.76
59	2407.76	45.19	1192.77	1237.96	13.33	1214.99
60	1214.99	22.80	1215.16	1237.96	6.73	-0.17
Totales		13691	8592	22283		

Nota: Elaboración propia

Tabla 198.

Financiamiento de la deuda del activo fijo

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Préstamo	44344					
Amortización		-5403	-6754	-8442	-10553	-13191
Interés		-9452	-8102	-6413	-4302	-1664
Total cuota	44344	-14856	-14856	-14856	-14856	-14856

Nota: Elaboración propia

7.3. Ingresos anuales

7.3.1. Ingresos por ventas.

Para hallar el importe de los ingresos por ventas, primero detallamos a continuación el valor.

Tabla 199.

Ingreso por ventas valorizado 2020 - 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Enero	56,709.89	135,664.85	165,518.50	207,423.52	267,504.83
Febrero	56,709.89	135,664.85	165,518.50	207,423.52	267,504.83
Marzo	56,709.89	135,664.85	165,518.50	207,423.52	267,504.83
Abril	75,613.19	114,244.08	139,384.00	174,672.44	225,267.23
Mayo	75,613.19	114,244.08	139,384.00	174,672.44	225,267.23
Junio	75,613.19	114,244.08	139,384.00	174,672.44	225,267.23
Julio	113,419.78	89,253.19	108,893.75	136,462.84	175,990.02
Agosto	113,419.78	89,253.19	108,893.75	136,462.84	175,990.02
Septiembre	113,419.78	89,253.19	108,893.75	136,462.84	175,990.02
Octubre	132,323.08	119,004.25	145,191.67	181,950.46	234,653.36
Noviembre	132,323.08	119,004.25	145,191.67	181,950.46	234,653.36
Diciembre	132,323.08	119,004.25	145,191.67	181,950.46	234,653.36
Total sin IGV	1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34
IGV	204,155.61	247,409.84	301,853.47	378,275.00	487,844.34
Total con IGV	1,338,353.45	1,621,908.94	1,978,817.21	2,479,802.78	3,198,090.68

Nota: Elaboración propia

Tabla 200.

Ingresos (importe en soles)

%		INGRESOS				
30%	Plan Aumenta	401,506.03	486,572.68	593,645.16	743,940.83	959,427.20
45%	Plan Adelgaza	602,259.05	729,859.02	890,467.74	1,115,911.25	1,439,140.81
25%	Plan Sigue así	334,588.36	405,477.24	494,704.30	619,950.69	799,522.67
Total con IGV		1,338,353.45	1,621,908.94	1,978,817.21	2,479,802.78	3,198,090.68

Nota: Elaboración propia

7.3.2. Recuperación del capital de trabajo.

Luego de haber determinado el capital de trabajo para el año 1 por S/ 119,699.61, se determinó un ratio para calcular el capital de trabajo necesario para los siguientes años, este se calcula dividiendo capital de trabajo/ ventas. Así mismo se determina la inversión adicional en capital de trabajo que se requiere para cada año y al final del proyecto se recupera el total del capital de trabajo invertido.

Tabla 201.

Recuperación de capital de trabajo (importe en soles)

	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos		1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34
Capital de Trabajo necesario 10.55%		119,699.61	145,060.23	176,981.38	221,788.51	286,030.72
Inversión capital de trabajo	- 119,699.61	- 25,360.63	- 31,921.15	- 44,807.13	- 64,242.21	
Recuperación de capital de trabajo						286,030.72

Nota: Elaboración propia

Ratio de necesidad de capital de trabajo = 10.55%

El capital de trabajo es lo necesario para cubrir las necesidades sin golpear la producción.

7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo.

El valor de desecho neto del activo fijo es el valor que tendrán los activos fijos en el año de liquidación, tomando en cuenta que el proyecto tendrá una duración de 5 años, último de los cuáles será el año de liquidación.

Para calcularlo necesitamos el valor de adquisición de los activos fijos de cada área, la depreciación acumulada, el valor de mercado y el valor en libros de los mismos. Se usa la siguiente fórmula:

$$\text{Valor de mercado} - \text{Impuesto a la renta} * (\text{Valor de mercado} - \text{Valor en libros})$$

Tabla 202.

Valor de Desecho Neto del Activo Fijo (importe en soles)

ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES															
Descripción	Cant.	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV 18 %	Costo total (con IGV)	Vida útil contable (años)	Dep. AÑO 1	Dep. AÑO 2	Dep. AÑO 3	Dep. AÑO 4	Dep. AÑO 5	Depreciación acumulada (5 años)	Valor en libros (5to año)	Valor mercado S/.	Valor residual al 5to año (Valor de desecho neto)
PRODUCCIÓN															
Refrigerador 2 Puertas Vertical	2	S/.5,085	S/.10,169	S/.1,831	S/.12,000	10	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.5,085	S/.5,085	S/.5,695	S/.5,515
Maquina Procesador de Vegetales De 6 Discos	1	S/.2,076	S/.2,076	S/.374	S/.2,450	10	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208	S/.1,038	S/.1,038	S/.1,163	S/.1,126
Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	2	S/.1,161	S/.2,322	S/.418	S/.2,740	10	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232	S/.1,161	S/.1,161	S/.1,300	S/.1,259
Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial 13kg Henkel	1	S/.2,924	S/.2,924	S/.526	S/.3,450	10	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292	S/.1,462	S/.1,462	S/.1,637	S/.1,586
Cocina múltiple marca THERMATEK	3	S/.5,508	S/.16,525	S/.2,975	S/.19,500	10	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.8,263	S/.8,263	S/.9,254	S/.8,962
Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	1	S/.4,568	S/.4,568	S/.822	S/.5,390	10	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457	S/.2,284	S/.2,284	S/.2,558	S/.2,477
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.		S/.21,322	S/.38,585	S/.6,945	S/.45,530		S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.19,292	S/.19,292	S/.21,607	S/.20,925
ADMINISTRATIVA															
Servidor Hp Proliant M130 Gen9 - Xeon E3-1220v5 - 4gb - 1tb	1	S/.2,034	S/.2,034	S/.366	S/.2,400	5	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407	S/.2,034	S/.0	S/.1,050	S/.740
Laptop Toshiba P845t - S4310 corel 5	3	S/.1,695	S/.5,085	S/.915	S/.6,000	5	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.5,085	S/.0	S/.2,870	S/.2,023
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.		S/.1,271	S/.2,034	S/.6,945	S/.2,400		S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.7,119	S/.0	S/.3,920	S/.2,764
VENTAS															
Laptop Toshiba Satellite P845t-s4310	1	S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500	5	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.1,271	S/.0	S/.720	S/.508
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.		S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500		S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.1,271	S/.0	S/.720	S/.508
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.			S/.41,890	S/.14,119	S/.49,430		S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.27,682	S/.19,292	S/.26,247	S/.24,196

Nota: Elaboración propia

7.4. Costos y gastos anuales

7.4.1. Egresos desembolsables.

7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.

Para determinar el presupuesto de materias primas e insumos multiplicamos la necesidad de materia prima por su precio unitario como se muestra en los siguientes cuadros

Tabla 203.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 1, 2020 - 2024

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Lenteja	kilos	144.97	144.97	144.97	193.29	193.29	193.29	289.93	289.93	289.93	338.26	338.26	338.26	2,899.35	3,513.63	4,286.82	5,372.13	6,928.19
Filete de pescado	kilos	1,087.25	1,087.25	1,087.25	1,449.67	1,449.67	1,449.67	2,174.51	2,174.51	2,174.51	2,536.93	2,536.93	2,536.93	21,745.09	26,352.20	32,151.12	40,290.96	51,961.45
porción arroz integral	kilos	181.21	181.21	181.21	241.61	241.61	241.61	362.42	362.42	362.42	422.82	422.82	422.82	3,624.18	4,392.03	5,358.52	6,715.16	8,660.24
Tomate	kilos	90.60	90.60	90.60	120.81	120.81	120.81	181.21	181.21	181.21	211.41	211.41	211.41	1,812.09	2,196.02	2,679.26	3,357.58	4,330.12
lechuga	unidad	27.18	27.18	27.18	36.24	36.24	36.24	54.36	54.36	54.36	63.42	63.42	63.42	543.63	658.81	803.78	1,007.27	1,299.04
pepino	unidad	48.32	48.32	48.32	64.43	64.43	64.43	96.64	96.64	96.64	112.75	112.75	112.75	966.45	1,171.21	1,428.94	1,790.71	2,309.40
aceite oliva	botella	151.01	151.01	151.01	201.34	201.34	201.34	302.02	302.02	302.02	352.35	352.35	352.35	3,020.15	3,660.03	4,465.43	5,595.97	7,216.87
vinagre	botella	120.81	120.81	120.81	161.07	161.07	161.07	241.61	241.61	241.61	281.88	281.88	281.88	2,416.12	2,928.02	3,572.35	4,476.77	5,773.49
sal	unidad	1.52	1.52	1.52	2.03	2.03	2.03	3.04	3.04	3.04	3.55	3.55	3.55	30.44	36.89	45.01	56.41	72.75
pimienta	kilos	4.23	4.23	4.23	5.64	5.64	5.64	8.46	8.46	8.46	9.87	9.87	9.87	84.56	102.48	125.03	156.69	202.07
tenedor	unidad	39.26	39.26	39.26	52.35	52.35	52.35	78.52	78.52	78.52	91.61	91.61	91.61	785.24	951.61	1,161.01	1,454.95	1,876.39
Total		1,896.37	1,896.37	1,896.37	2,528.49	2,528.49	2,528.49	3,792.73	3,792.73	3,792.73	4,424.85	4,424.85	4,424.85	37,927.31	45,962.93	56,077.28	70,274.60	90,630.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 204.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 2, 2020 - 2024

MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Garbanzos	kilos	86.98	86.98	86.98	115.97	115.97	115.97	173.96	173.96	173.96	202.95	202.95	202.95	1,739.61	2,108.18	2,572.09	3,223.28	4,156.92
Carne	kilos	869.80	869.80	869.80	1,159.74	1,159.74	1,159.74	1,739.61	1,739.61	1,739.61	2,029.54	2,029.54	2,029.54	17,396.08	21,081.76	25,720.90	32,232.77	41,569.16
Camote	kilos	81.54	81.54	81.54	108.73	108.73	108.73	163.09	163.09	163.09	190.27	190.27	190.27	1,630.88	1,976.42	2,411.33	3,021.82	3,897.11
Tomate	kilos	108.73	108.73	108.73	144.97	144.97	144.97	217.45	217.45	217.45	253.69	253.69	253.69	2,174.51	2,635.22	3,215.11	4,029.10	5,196.14
Lechuga	kilos	32.62	32.62	32.62	43.49	43.49	43.49	65.24	65.24	65.24	76.11	76.11	76.11	652.35	790.57	964.53	1,208.73	1,558.84
Pepino	kilos	57.99	57.99	57.99	77.32	77.32	77.32	115.97	115.97	115.97	135.30	135.30	135.30	1,159.74	1,405.45	1,714.73	2,148.85	2,771.28
aceite oliva	botella	181.21	181.21	181.21	241.61	241.61	241.61	362.42	362.42	362.42	422.82	422.82	422.82	3,624.18	4,392.03	5,358.52	6,715.16	8,660.24
vinagre	botella	144.97	144.97	144.97	193.29	193.29	193.29	289.93	289.93	289.93	338.26	338.26	338.26	2,899.35	3,513.63	4,286.82	5,372.13	6,928.19
Sal	kilos	1.83	1.83	1.83	2.44	2.44	2.44	3.65	3.65	3.65	4.26	4.26	4.26	36.53	44.27	54.01	67.69	87.30
pimienta	kilos	5.07	5.07	5.07	6.77	6.77	6.77	10.15	10.15	10.15	11.84	11.84	11.84	101.48	122.98	150.04	188.02	242.49
tenedor	unidad	47.11	47.11	47.11	62.82	62.82	62.82	94.23	94.23	94.23	109.93	109.93	109.93	942.29	1,141.93	1,393.22	1,745.94	2,251.66
		1,907.78	1,907.78	1,907.78	2,543.71	2,543.71	2,543.71	3,815.57	3,815.57	3,815.57	4,451.50	4,451.50	4,451.50	38,155.68	46,239.69	56,414.93	70,697.74	91,175.71

Nota: Elaboración propia

Tabla 205.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan aumenta opción 3, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan aumenta opción 3 -2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Frejoles negro	kilos	130.47	130.47	130.47	173.96	173.96	173.96	260.94	260.94	260.94	304.43	304.43	304.43	2,609.41	3,162.26	3,858.13	4,834.92	6,235.37
Pescado a la parrilla	kilos	1,957.06	1,957.06	1,957.06	2,609.41	2,609.41	2,609.41	3,914.12	3,914.12	3,914.12	4,566.47	4,566.47	4,566.47	39,141.17	47,433.97	57,872.02	72,523.73	93,530.61
Quinua	kilos	489.26	489.26	489.26	652.35	652.35	652.35	978.53	978.53	978.53	1,141.62	1,141.62	1,141.62	9,785.29	11,858.49	14,468.01	18,130.93	23,382.65
Tomate	kilos	163.09	163.09	163.09	217.45	217.45	217.45	326.18	326.18	326.18	380.54	380.54	380.54	3,261.76	3,952.83	4,822.67	6,043.64	7,794.22
Lechuga	kilos	48.93	48.93	48.93	65.24	65.24	65.24	97.85	97.85	97.85	114.16	114.16	114.16	978.53	1,185.85	1,446.80	1,813.09	2,338.27
Pepino	kilos	86.98	86.98	86.98	115.97	115.97	115.97	173.96	173.96	173.96	202.95	202.95	202.95	1,739.61	2,108.18	2,572.09	3,223.28	4,156.92
aceite oliva	botella	271.81	271.81	271.81	362.42	362.42	362.42	543.63	543.63	543.63	634.23	634.23	634.23	5,436.27	6,588.05	8,037.78	10,072.74	12,990.36
vinagre	botella	217.45	217.45	217.45	289.93	289.93	289.93	434.90	434.90	434.90	507.39	507.39	507.39	4,349.02	5,270.44	6,430.22	8,058.19	10,392.29
Sal	kilos	2.74	2.74	2.74	3.65	3.65	3.65	5.48	5.48	5.48	6.39	6.39	6.39	54.80	66.41	81.02	101.53	130.94
pimienta	kilos	7.61	7.61	7.61	10.15	10.15	10.15	15.22	15.22	15.22	17.76	17.76	17.76	152.22	184.47	225.06	282.04	363.73
tenedor	unidad	70.67	70.67	70.67	94.23	94.23	94.23	141.34	141.34	141.34	164.90	164.90	164.90	1,413.43	1,712.89	2,089.82	2,618.91	3,377.49
		3,880.98	3,880.98	3,880.98	5,174.64	5,174.64	5,174.64	7,761.95	7,761.95	7,761.95	9,055.61	9,055.61	9,055.61	77,619.55	94,064.72	114,764.08	143,819.39	185,477.43

Nota: Elaboración propia

Tabla 206.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 1, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan adelgaza opción 1-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Brócoli	kilos	72.48	72.48	72.48	96.64	96.64	96.64	144.97	144.97	144.97	169.13	169.13	169.13	1,449.67	1,756.81	2,143.41	2,686.06	3,464.10
Trigo	kilos	101.48	101.48	101.48	135.30	135.30	135.30	202.95	202.95	202.95	236.78	236.78	236.78	2,029.54	2,459.54	3,000.77	3,760.49	4,849.74
Tomate	kilos	108.73	108.73	108.73	144.97	144.97	144.97	217.45	217.45	217.45	253.69	253.69	253.69	2,174.51	2,635.22	3,215.11	4,029.10	5,196.14
kion	kilos	17.40	17.40	17.40	23.19	23.19	23.19	34.79	34.79	34.79	40.59	40.59	40.59	347.92	421.64	514.42	644.66	831.38
1 cebolla	kilos	172.15	172.15	172.15	229.53	229.53	229.53	344.30	344.30	344.30	401.68	401.68	401.68	3,442.97	4,172.43	5,090.59	6,379.40	8,227.23
papa	kilos	192.08	192.08	192.08	256.11	256.11	256.11	384.16	384.16	384.16	448.19	448.19	448.19	3,841.63	4,655.56	5,680.03	7,118.07	9,179.86
aceita de oliva	botella	181.21	181.21	181.21	241.61	241.61	241.61	362.42	362.42	362.42	422.82	422.82	422.82	3,624.18	4,392.03	5,358.52	6,715.16	8,660.24
sal	kilos	4.32	4.32	4.32	5.75	5.75	5.75	8.63	8.63	8.63	10.07	10.07	10.07	86.31	104.59	127.61	159.91	206.23
pimienta	kilos	5.07	5.07	5.07	6.77	6.77	6.77	10.15	10.15	10.15	11.84	11.84	11.84	101.48	122.98	150.04	188.02	242.49
tenedor	unidad	47.11	47.11	47.11	62.82	62.82	62.82	94.23	94.23	94.23	109.93	109.93	109.93	942.29	1,141.93	1,393.22	1,745.94	2,251.66
		902.03	902.03	902.03	1,202.70	1,202.70	1,202.70	1,804.05	1,804.05	1,804.05	2,104.73	2,104.73	2,104.73	18,040.51	21,862.73	26,673.72	33,426.82	43,109.07

Nota: Elaboración propia

Tabla 207.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 2, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan adelgaza opción2-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
pollo	kilos	652.35	652.35	652.35	869.80	869.80	869.80	1,304.71	1,304.71	1,304.71	1,522.16	1,522.16	1,522.16	13,047.06	15,811.32	19,290.67	24,174.58	31,176.87
sillao	botella	81.54	81.54	81.54	108.73	108.73	108.73	163.09	163.09	163.09	190.27	190.27	190.27	1,630.88	1,976.42	2,411.33	3,021.82	3,897.11
kion	kilos	26.09	26.09	26.09	34.79	34.79	34.79	52.19	52.19	52.19	60.89	60.89	60.89	521.88	632.45	771.63	966.98	1,247.07
pimienta	kilos	7.61	7.61	7.61	10.15	10.15	10.15	15.22	15.22	15.22	17.76	17.76	17.76	152.22	184.47	225.06	282.04	363.73
sal	kilos	6.47	6.47	6.47	8.63	8.63	8.63	12.95	12.95	12.95	15.10	15.10	15.10	129.46	156.89	191.41	239.87	309.35
ajo	kilos	184.83	184.83	184.83	246.44	246.44	246.44	369.67	369.67	369.67	431.28	431.28	431.28	3,696.67	4,479.87	5,465.69	6,849.46	8,833.45
comino	kilos	7.61	7.61	7.61	10.15	10.15	10.15	15.22	15.22	15.22	17.76	17.76	17.76	152.22	184.47	225.06	282.04	363.73
aceite ajonjolí	kilos	271.81	271.81	271.81	362.42	362.42	362.42	543.63	543.63	543.63	634.23	634.23	634.23	5,436.27	6,588.05	8,037.78	10,072.74	12,990.36
salsa de ostión	kilos	271.81	271.81	271.81	362.42	362.42	362.42	543.63	543.63	543.63	634.23	634.23	634.23	5,436.27	6,588.05	8,037.78	10,072.74	12,990.36
tenedor	unidad	70.67	70.67	70.67	94.23	94.23	94.23	141.34	141.34	141.34	164.90	164.90	164.90	1,413.43	1,712.89	2,089.82	2,618.91	3,377.49
		1,580.82	1,580.82	1,580.82	2,107.76	2,107.76	2,107.76	3,161.64	3,161.64	3,161.64	3,688.57	3,688.57	3,688.57	31,616.36	38,314.88	46,746.24	58,581.18	75,549.53

Nota: Elaboración propia

Tabla 208.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan adelgaza opción 3, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan adelgaza opción 3-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
filete de pechuga	kilos	453.02	453.02	453.02	604.03	604.03	604.03	906.05	906.05	906.05	1,057.05	1,057.05	1,057.05	9,060.46	18,120.91	21,960.17	26,792.60	33,575.80
Tomate	kilos	135.91	135.91	135.91	181.21	181.21	181.21	271.81	271.81	271.81	317.12	317.12	317.12	2,718.14	5,436.27	6,588.05	8,037.78	10,072.74
Quinoa	kilos	271.81	271.81	271.81	362.42	362.42	362.42	543.63	543.63	543.63	634.23	634.23	634.23	5,436.27	10,872.55	13,176.10	16,075.56	20,145.48
lechuga	unidad	40.77	40.77	40.77	54.36	54.36	54.36	81.54	81.54	81.54	95.13	95.13	95.13	815.44	1,630.88	1,976.42	2,411.33	3,021.82
aceituna	kilos	378.27	378.27	378.27	504.37	504.37	504.37	756.55	756.55	756.55	882.64	882.64	882.64	7,565.48	15,130.96	18,336.74	22,371.82	28,035.79
vinagre balsámico	botella	13.59	13.59	13.59	18.12	18.12	18.12	27.18	27.18	27.18	31.71	31.71	31.71	271.81	543.63	658.81	803.78	1,007.27
aceite de oliva	botella	226.51	226.51	226.51	302.02	302.02	302.02	453.02	453.02	453.02	528.53	528.53	528.53	4,530.23	9,060.46	10,980.09	13,396.30	16,787.90
pimienta	kilos	6.34	6.34	6.34	8.46	8.46	8.46	12.68	12.68	12.68	14.80	14.80	14.80	126.85	253.69	307.44	375.10	470.06
sal	kilos	5.39	5.39	5.39	7.19	7.19	7.19	10.79	10.79	10.79	12.59	12.59	12.59	107.88	215.77	261.48	319.02	399.79
tenedor	unidad	58.89	58.89	58.89	78.52	78.52	78.52	117.79	117.79	117.79	137.42	137.42	137.42	1,177.86	2,355.72	2,854.82	3,483.04	4,364.85
		1,952.94	1,952.94	1,952.94	2,603.92	2,603.92	2,603.92	3,905.88	3,905.88	3,905.88	4,556.86	4,556.86	4,556.86	39,058.78	78,117.57	94,668.25	115,500.42	144,742.15

Nota: Elaboración propia

Tabla 209.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 1, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan sigue así opción 1-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
arroz integral	kilos	422.82	422.82	422.82	563.76	563.76	563.76	845.64	845.64	845.64	986.58	986.58	986.58	8,456.43	8,456.43	10,248.08	12,503.21	15,668.71
lechuga	kilos	31.71	31.71	31.71	42.28	42.28	42.28	63.42	63.42	63.42	73.99	73.99	73.99	634.23	634.23	768.61	937.74	1,175.15
tomate	kilos	105.71	105.71	105.71	140.94	140.94	140.94	211.41	211.41	211.41	246.65	246.65	246.65	2,114.11	2,114.11	2,562.02	3,125.80	3,917.18
sal	kilos	1.78	1.78	1.78	2.37	2.37	2.37	3.55	3.55	3.55	4.14	4.14	4.14	35.52	35.52	43.04	52.51	65.81
aceite de oliva	botella	176.18	176.18	176.18	234.90	234.90	234.90	352.35	352.35	352.35	411.08	411.08	411.08	3,523.51	3,523.51	4,270.03	5,209.67	6,528.63
pechuga de pollo	kilos	440.44	440.44	440.44	587.25	587.25	587.25	880.88	880.88	880.88	1,027.69	1,027.69	1,027.69	8,808.78	8,808.78	10,675.08	13,024.18	16,321.57
1 cebolla	kilos	167.37	167.37	167.37	223.16	223.16	223.16	334.73	334.73	334.73	390.52	390.52	390.52	3,347.34	3,347.34	4,056.53	4,949.19	6,202.20
tomate	kilos	105.71	105.71	105.71	140.94	140.94	140.94	211.41	211.41	211.41	246.65	246.65	246.65	2,114.11	2,114.11	2,562.02	3,125.80	3,917.18
ajo	kilos	70.47	70.47	70.47	93.96	93.96	93.96	140.94	140.94	140.94	164.43	164.43	164.43	1,409.40	1,409.40	1,708.01	2,083.87	2,611.45
pimienta	kilos	4.93	4.93	4.93	6.58	6.58	6.58	9.87	9.87	9.87	11.51	11.51	11.51	98.66	98.66	119.56	145.87	182.80
tenedor	unidad	45.81	45.81	45.81	61.07	61.07	61.07	91.61	91.61	91.61	106.88	106.88	106.88	916.11	916.11	1,110.21	1,354.51	1,697.44
		1,854.79	1,854.79	1,854.79	2,473.05	2,473.05	2,473.05	3,709.58	3,709.58	3,709.58	4,327.84	4,327.84	4,327.84	37,095.80	37,095.80	44,955.25	54,847.85	68,733.92

Nota: Elaboración propia

Tabla 210.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 2, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan sigue así opción 2-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Tallarín integral	kg	181.21	181.21	181.21	241.61	241.61	241.61	362.42	362.42	362.42	422.82	422.82	422.82	3,624.18	4,392.03	5,358.52	6,715.16	8,660.24
filete de pescado	kg	724.84	724.84	724.84	966.45	966.45	966.45	1,449.67	1,449.67	1,449.67	1,691.29	1,691.29	1,691.29	14,496.73	17,568.14	21,434.08	26,860.64	34,640.97
vainita	kg	100.67	100.67	100.67	134.23	134.23	134.23	201.34	201.34	201.34	234.90	234.90	234.90	2,013.43	2,440.02	2,976.96	3,730.64	4,811.25
coliflor	kg	40.27	40.27	40.27	53.69	53.69	53.69	80.54	80.54	80.54	93.96	93.96	93.96	805.37	976.01	1,190.78	1,492.26	1,924.50
zanahoria	kg	30.20	30.20	30.20	40.27	40.27	40.27	60.40	60.40	60.40	70.47	70.47	70.47	604.03	732.01	893.09	1,119.19	1,443.37
choclo	unidad	50.34	50.34	50.34	67.11	67.11	67.11	100.67	100.67	100.67	117.45	117.45	117.45	1,006.72	1,220.01	1,488.48	1,865.32	2,405.62
sal	unidad	1.01	1.01	1.01	1.35	1.35	1.35	2.03	2.03	2.03	2.37	2.37	2.37	20.30	24.60	30.01	37.60	48.50
aceita de oliva	unidad	20.13	20.13	20.13	26.85	26.85	26.85	40.27	40.27	40.27	46.98	46.98	46.98	402.69	488.00	595.39	746.13	962.25
pimienta	unidad	2.82	2.82	2.82	3.76	3.76	3.76	5.64	5.64	5.64	6.58	6.58	6.58	56.38	68.32	83.35	104.46	134.71
tenedor	unidad	26.17	26.17	26.17	34.90	34.90	34.90	52.35	52.35	52.35	61.07	61.07	61.07	523.49	634.40	774.01	969.97	1,250.92
		1,177.67	1,177.67	1,177.67	1,570.22	1,570.22	1,570.22	2,355.33	2,355.33	2,355.33	2,747.89	2,747.89	2,747.89	23,553.32	28,543.54	34,824.67	43,641.38	56,282.33

Nota: Elaboración propia

Tabla 211.

Presupuesto de materias primas e insumos Plan sigue así opción 3, 2020 - 2024

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA - plan sigue así opción 3-2020																		
MATERIA E INSUMO	Unidad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Quinua	kg	271.81	271.81	271.81	362.42	362.42	362.42	543.63	543.63	543.63	634.23	634.23	634.23	5,436.27	6,588.05	8,037.78	10,072.74	12,990.36
pavita	kg	906.05	906.05	906.05	1,208.06	1,208.06	1,208.06	1,812.09	1,812.09	1,812.09	2,114.11	2,114.11	2,114.11	18,120.91	21,960.17	26,792.60	33,575.80	43,301.21
zapallo	kg	45.30	45.30	45.30	60.40	60.40	60.40	90.60	90.60	90.60	105.71	105.71	105.71	906.05	1,098.01	1,339.63	1,678.79	2,165.06
arroz integral	kg	543.63	543.63	543.63	724.84	724.84	724.84	1,087.25	1,087.25	1,087.25	1,268.46	1,268.46	1,268.46	10,872.55	13,176.10	16,075.56	20,145.48	25,980.72
pimienta	kg	6.34	6.34	6.34	8.46	8.46	8.46	12.68	12.68	12.68	14.80	14.80	14.80	126.85	153.72	187.55	235.03	303.11
sal	kg	2.28	2.28	2.28	3.04	3.04	3.04	4.57	4.57	4.57	5.33	5.33	5.33	45.66	55.34	67.52	84.61	109.12
aceita de oliva	botella	45.30	45.30	45.30	60.40	60.40	60.40	90.60	90.60	90.60	105.71	105.71	105.71	906.05	1,098.01	1,339.63	1,678.79	2,165.06
tenedor	unidad	58.89	58.89	58.89	78.52	78.52	78.52	117.79	117.79	117.79	137.42	137.42	137.42	1,177.86	1,427.41	1,741.52	2,182.43	2,814.58
		1,879.61	1,879.61	1,879.61	2,506.15	2,506.15	2,506.15	3,759.22	3,759.22	3,759.22	4,385.76	4,385.76	4,385.76	37,592.19	45,556.81	55,581.79	69,653.67	89,829.22

Nota: Elaboración propia

Tabla 212.

Resumen del presupuesto de materias primas e insumos 2020 - 2024

Resumen	2020	2021	2022	2023	2024
Materia prima directa	340,659.50	435,758.66	530,706.20	660,443.05	845,529.37

Nota: Elaboración propia

7.4.1.2. Presupuesto de mano de obra directa.

En los siguientes cuadros se muestran las planillas para los años 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024

Tabla 213.

Planilla 2019

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	3,000.00	250.00	3,250.00	135.42	30.00	22.50	270.00	-	3,707.92
Total			3,000.00	3,000.00	250.00	3,250.00	135.42	30.00	22.50	270.00	-	3,707.92

Nota: Elaboración propia

Tabla 214.

Planilla 2020

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	2	1,000.00	24,000.00	2,000.00	26,000.00	1,083.33	240.00	180.00	2,160.00	-	29,663.33
Total			4,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00	-	74,158.33

Nota: Elaboración propia

Tabla 215.

Planilla 2021

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	2	1,000.00	24,000.00	2,000.00	26,000.00	1,083.33	240.00	180.00	2,160.00	-	29,663.33
Total			4,000.00	60,000.00	5,000.00	65,000.00	2,708.33	600.00	450.00	5,400.00	-	74,158.33

Nota: Elaboración propia

Tabla 216.

Planilla 2022

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	3	1,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Total			4,000.00	72,000.00	6,000.00	78,000.00	3,250.00	720.00	540.00	6,480.00	-	88,990.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 217.

Planilla 2023

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	4	1,000.00	48,000.00	4,000.00	52,000.00	2,166.67	480.00	360.00	4,320.00	-	59,326.67
Total			4,000.00	84,000.00	7,000.00	91,000.00	3,791.67	840.00	630.00	7,560.00	-	103,821.67

Nota: Elaboración propia

Tabla 218.

Planilla 2024

Cargo	Área	N de trabajador	Sueldo	Sueldo Bruto Anual	Gratificación (1/12)	Sueldo Bruto + Gratificación	CTS (1/24)	SCTR (1%)	Bono 9% Gratificaciones	ESSALUD 9%	COMISIONES 2%	TOTAL
Chef	OPERACIONES	1.00	3,000.00	36,000.00	3,000.00	39,000.00	1,625.00	360.00	270.00	3,240.00	-	44,495.00
Ayudante de Cocina	OPERACIONES	6.00	1,000.00	72,000.00	6,000.00	78,000.00	3,250.00	720.00	540.00	6,480.00	-	88,990.00
Total			4,000.00	108,000.00	9,000.00	117,000.00	4,875.00	1,080.00	810.00	9,720.00	-	133,485.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 219.

Mano de obra directa 2019 - 2024

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
MANO DE OBRA DIRECTA	3,707.92	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 220.

Presupuesto de mano de obra directa 2019 - 2024

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	Años					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	3,000.00	60,000.00	60,000.00	72,000.00	84,000.00	108,000.00
Gratificación	250.00	5,000.00	5,000.00	6,000.00	7,000.00	9,000.00
Sueldo + gratificación	3,250.00	65,000.00	65,000.00	78,000.00	91,000.00	117,000.00
CTS	135.42	2,708.33	2,708.33	3,250.00	3,791.67	4,875.00
SCTR	30.00	600.00	600.00	720.00	840.00	1,080.00
Bono	22.50	450.00	450.00	540.00	630.00	810.00
Essalud	270.00	5,400.00	5,400.00	6,480.00	7,560.00	9,720.00
Total	3,707.92	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00

Nota: Elaboración propia

En la mano de obra se ha considerado los sueldos correspondientes del Chef y Ayudante de Cocina.

7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.

A continuación, detallamos los presupuestos de los diferentes costos indirectos de fabricación los cuales incluyen: materiales indirectos, mano de obra indirecta y gastos indirectos de fabricación.

Tabla 221.

Presupuesto de Costos Indirectos (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
MANO DE OBRA INDIRECTA					
Jefe de Operaciones	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00
Supervisor de Producción y Calidad	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
Nutricionista	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
Supervisor de logística	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
Supervisor de Distribución	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
Gratificación	16,200.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00
CTS	8,775.00	8,775.00	8,775.00	8,775.00	8,775.00
SCTR	1,944.00	1,944.00	1,944.00	1,944.00	1,944.00
Bono	1,458.00	1,458.00	1,458.00	1,458.00	1,458.00
Essalud	17,496.00	17,496.00	17,496.00	17,496.00	17,496.00
TOTAL	240,273.00	240,273.00	240,273.00	240,273.00	240,273.00

Material indirecto					
Platos	57,182	73,815	89,893	111,844	143,154
Utensilios y herramientas	666.95	666.95	666.95	666.95	666.95
Cuchillo Pelador	17	17	17	17	17
Cuchillo Verdura	7	7	7	7	7
Cuchillo Puntilla	5	5	5	5	5
Cuchillo Filetear	8	8	8	8	8
Cuchillo Deshuesador	4	4	4	4	4
Cuchillo Cocinero	4	4	4	4	4
Cuchillo Panero	5	5	5	5	5
Tenedor Trinchante	6	6	6	6	6
Set de colador	24	24	24	24	24
Set de Tablas	254	254	254	254	254
Ralladores	17	17	17	17	17
Mortero	7	7	7	7	7
Exprimidor	20	20	20	20	20
Bold de Acero inoxidable	51	51	51	51	51
Juego de cucharones (Set x 5)	25	25	25	25	25
Espátulas de Acero	71	71	71	71	71
Escurreidor de lechuga	44	44	44	44	44
Guantes de cocina (Ciento)	85	85	85	85	85
Vaso medidor	12	12	12	12	12
Limpieza	1,002	1,002	1,002	1,002	1,002
Tacho de Basura	68	68	68	68	68
Bolsas de Basura (Ciento)	59	59	59	59	59
Guantes de lavar (Docena)	38	38	38	38	38
Gorros de cocina (Ciento)	42	42	42	42	42
Secadores (docena)	38	38	38	38	38
Botiquín	51	51	51	51	51
Escoba	51	51	51	51	51
Recogedor	17	17	17	17	17
Detergente para vajillas (Docena)	59	59	59	59	59
Desgrasantes (docena)	305	305	305	305	305
Desinfectantes de 1 Lt.	34	34	34	34	34
Jabón Liquido	36	36	36	36	36
Lejía 1 Lt.	203	203	203	203	203
Servicios	54,294.22	56,028.67	58,211.81	61,276.23	65,669.86
Energía 70%	3,559	4,313	5,263	6,595	8,505
Agua 70%	2,492	3,019	3,684	4,616	5,954
Teléfono Internet y Cable	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559
Gas	2,136	2,588	3,158	3,957	5,103
Alquiler del local 70%	24,915	24,915	24,915	24,915	24,915
Seguridad	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
Mantenimiento de maquinas	2,454	2,454	2,454	2,454	2,454

Mantenimiento de equipos	779	779	779	779	779
Total Gasto sin IGV	353,417.41	371,785.08	390,046.67	415,061.62	450,765.34
IGV	20,365.99	23,672.17	26,959.26	31,461.95	37,888.62
Costos indirectos de fabricación - CIF (con IGV)	373,783.40	395,457.25	417,005.93	446,523.57	488,653.96

Nota: Elaboración propia

7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.

En los siguientes cuadros se muestran los gastos administrativos en planillas por trabajador, considerando al Gerente General y 1 asistente de gerencia para todos los años del proyecto. Se consideran sueldos similares a los del mercado. Se incluyen seguro Essalud, gratificaciones y CTS.

Tabla 222.

Presupuestos de Gastos de Administración (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Gerente General	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
Asistente Gerencia	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Gratificación	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
CTS	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83
SCTR	780.00	780.00	780.00	780.00	780.00
Bono	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00
Essalud	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00
Total	96,405.83	96,405.83	96,405.83	96,405.83	96,405.83
Útiles de Oficina	882.20	882.20	882.20	882.20	882.20
Archivadores	38.14	38.14	38.14	38.14	38.14
Tóner de Impresora x 4	474.58	474.58	474.58	474.58	474.58
Lapiceros (Ciento)	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Pizarra	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75
Papel Bond x 500 hojas	81.36	81.36	81.36	81.36	81.36
Caja de Grapas	33.90	33.90	33.90	33.90	33.90
Sobre manila (50 Unid.)	13.56	13.56	13.56	13.56	13.56
Engrapadora	8.47	8.47	8.47	8.47	8.47
Resaltadores	30.51	30.51	30.51	30.51	30.51
Calculadora	33.90	33.90	33.90	33.90	33.90
Cuadernos	40.68	40.68	40.68	40.68	40.68
Servicios	9864.41	10230.69	10691.72	11338.87	12266.72
Luz 20%	1,016.95	1,232.41	1,503.61	1,884.28	2,430.07
Agua 20%	711.86	862.69	1,052.52	1,319.00	1,701.05
Teléfono Internet y Cable	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95
Alquiler del local 20%	7,118.64	7,118.64	7,118.64	7,118.64	7,118.64
Actividades Respons. Social	17340.00	17340.00	17340.00	17340.00	17340.00
Total Gasto sin IGV	124,492.44	124,858.73	125,319.76	125,966.91	126,894.75

IGV	5,055.59	5,121.52	5,204.51	5,320.99	5,488.01
IGV Gastos administrativos	129,548.03	129,980.25	130,524.27	131,287.90	132,382.76

Nota: Elaboración propia

7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.

Para determinar el gasto de ventas, se considera al jefe de marketing y 1 vendedor para el área de ventas. El sueldo se determinó en base a los sueldos promedios del mercado y se ha considerado Essalud, CTS y gratificaciones.

Tabla 223.

Gastos de Ventas (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de Comercialización	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00	45,600.00
Ejecutivo de Ventas	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Gratificación	5,300.00	5,300.00	5,300.00	5,300.00	5,300.00
CTS	2,870.83	2,870.83	2,870.83	2,870.83	2,870.83
SCTR	636.00	636.00	636.00	636.00	636.00
Bono	477.00	477.00	477.00	477.00	477.00
Essalud	5,724.00	5,724.00	5,724.00	5,724.00	5,724.00
Comisión	53,534.14	64,876.36	79,152.69	99,192.11	127,923.63
Total	132,141.97	143,484.19	157,760.52	177,799.94	206,531.46
Serv.	4,932.20	5,115.34	5,345.86	5,669.44	6,133.36
Luz 10%	508.47	616.20	751.80	942.14	1,215.04
Agua 10%	355.93	431.34	526.26	659.50	850.53
Teléfono Internet y Cable	508.47	508.47	508.47	508.47	508.47
Alquiler del local 10%	3,559.32	3,559.32	3,559.32	3,559.32	3,559.32
Publicidad y Marketing	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Promoción	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Servicio Community Manager	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Total Gasto sin IGV	167,074.17	178,599.54	193,106.38	213,469.38	242,664.82
IGV gastos de ventas	6,287.80	6,320.76	6,362.26	6,420.50	6,504.00
TOTAL con IGV	173,361.97	184,920.30	199,468.64	219,889.88	249,168.82

Nota: Elaboración propia

7.4.2. Egresos no desembolsables.

Son considerados como egresos no desembolsables todos aquellos gastos que no requieran de una salida de efectivo, en este caso serán: la depreciación de activos fijos, la amortización de intangibles. En el siguiente cuadro se muestra la proyección de estos gastos para todos los años del proyecto, así como la asignación de dichos gastos a cada área, producción, administración y ventas:

7.4.2.1. Depreciación.

La depreciación de activos fijos se obtiene de la inversión en activos fijos depreciables, los cuales han sido detallados en el punto 7.1.1. En este caso la vida útil para las máquinas adquiridas para producción será de 10 años y los equipos de cómputo e impresora tendrán una vida útil de 5 años.

Tabla 224.

Depreciación

Descripción	Cant.	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV 18 %	Costo total (con IGV)	Vida útil contable (años)	Depreciación AÑO 1	Depreciación AÑO 2	Depreciación AÑO 3	Depreciación AÑO 4	Depreciación AÑO 5
PRODUCCIÓN											
Refrigerador 2 Puertas Vertical	2	S/.5,085	S/.10,169	S/.1,831	S/.12,000	10	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017
Maquina Procesador de Vegetales De 6 Discos	1	S/.2,076	S/.2,076	S/.374	S/.2,450	10	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208	S/.208
Campana 90 cm DJ950 Teka 90cm x 85cm x 48cm	2	S/.1,161	S/.2,322	S/.418	S/.2,740	10	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232	S/.232
Picadora Cortadora Vegetales Y Carnes Industrial 13kg Henkel	1	S/.2,924	S/.2,924	S/.526	S/.3,450	10	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292	S/.292
Cocina múltiple marca THERMATEK	3	S/.5,508	S/.16,525	S/.2,975	S/.19,500	10	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653	S/.1,653
Máquina Selladora Hekrotex (50 x 45 x 53) cm	1	S/.4,568	S/.4,568	S/.822	S/.5,390	10	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457	S/.457
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.		S/.21,322	S/.38,585	S/.6,945	S/.45,530		S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858	S/.3,858
ADMINISTRATIVA											
Servidor Hp Proliant MI30 Gen9 - Xeon E3-1220v5 - 4gb - 1tb	1	S/.2,034	S/.2,034	S/.366	S/.2,400	5	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407	S/.407
Laptop Toshiba P845t - S4310 corel 5	3	S/.1,695	S/.5,085	S/.915	S/.6,000	5	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017	S/.1,017
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.		S/.3,729	S/.7,119	S/.1,281	S/.8,400		S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424	S/.1,424
VENTAS											
Laptop Toshiba Satellite P845t-s4310	1	S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500	5	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.		S/.1,271	S/.1,271	S/.229	S/.1,500		S/.254	S/.254	S/.254	S/.254	S/.254
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.			S/.46,975	S/.8,455	S/.55,430		S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536	S/.5,536

Nota: Elaboración propia

Tabla 225.

Depreciación 2020 – 2024

RESUMEN DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción	3,858	3,858	3,858	3,858	3,858
Ventas	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424
Administración	254	254	254	254	254
TOTAL DEPRECIACION ANUAL	5,536	5,536	5,536	5,536	5,536

Nota: Elaboración propia

7.4.2.2. Amortización.

La amortización de intangibles se realiza a partir de la inversión en activos intangibles como la constitución de la empresa, registro de marcas y patentes, licencias y autorizaciones y software; así como también la inversión en gastos preoperativos como son: acondicionamiento del local, alquiler y garantía preoperativos, bienes no depreciables preoperativos, inventarios iniciales y otros gastos preoperativos que incluyen gastos de personal y servicios. En este caso, se considera una amortización en el primer año del proyecto.

Tabla 226.

Amortización de intangibles

DESCRIPCION	Amortización anual									
	Amortización 5 años			Producción	Administrativo		Ventas			
	Valor	IGV	VALOR	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total	Total
Constitución de la Empresa										
Búsqueda de nombre	5	0.9	5.9	5.00	0%	0.00	100%	5.00	0%	0.00
Reserva de nombre	20	3.6	23.6	20.00	0%	0.00	100%	20.00	0%	0.00
Minuta y escritura pública	450	81	531	450.00	0%	0.00	100%	450.00	0%	0.00
Inscribir en registros públicos, entregar el testimonio de la empresa	90	16.2	106.2	90.00	0%	0.00	100%	90.00	0%	0.00
Legalización de libros contables	150	27	177	150.00	0%	0.00	100%	150.00	0%	0.00
Legalización de planillas	50	9	59	50.00	0%	0.00	100%	50.00	0%	0.00
Marcas y patentes	Valor	IGV	VALOR	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total	Total
Búsqueda de antecedentes	26.26	4.73	30.99	26.26	0%	0.00	80%	21.01	20%	5.25
Expediente y solicitud	494.75	89.06	583.81	494.75	0%	0.00	80%	395.80	20%	98.95
Expediente y solicitud	494.75	89.06	583.81	494.75	0%	0.00	80%	395.80	20%	98.95
Expediente y solicitud	1,252.88	225.52	1,478.40	1,252.88	0%	0.00	80%	1,002.30	20%	250.58
Publicación	246.00	44.28	290.28	246.00	0%	0.00	80%	196.80	20%	49.20
Licencias de funcionamiento	Valor	IGV	VALOR	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total	Total
Licencia de funcionamiento	228.37	41.11	269.48	228.37	80%	182.70	20%	45.67	0%	0.00
Certificado de Defensa Civil	133.66	24.06	157.72	133.66	80%	106.93	20%	26.73	0%	0.00
Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica (Áreas desde 101 m2 500 m2, 20 computadoras desktop como máximo y predios de hasta dos niveles). Plazo 15 días	182.86	32.91	215.77	182.86	80%	146.29	20%	36.57	0%	0.00
Carnet de Salud - Para personas y empresas que tengan colaboradores con contacto directo con productos destinados al consumo humano	13.28	2.39	15.67	13.28	80%	10.62	20%	2.66	0%	0.00
Hosting y Dominio	1,000.00	180.00	1,180.00	1,000.00	80%	800.00	20%	200.00	0%	0.00
ACTIVIDADES	Valor	IGV	TOTAL	%Dist	Total	%Dist	Total	%Dist	Total	Total
Registro Sanitario - Presentar el formato de Solicitud Única de Comercio Exterior ante DIGESA	319.00	57.42	376.42	319.00	80%	255.20	20%	63.80	0%	0.00
Por derecho de trámite para instalación de letrero	332.10	59.78	391.88	332.10	80%	265.68	20%	66.42	0%	0.00
Constancia de Defensa Civil para instalación de letreros	147.60	26.57	174.17	147.60	80%	118.08	20%	29.52	0%	0.00
TOTAL	4,636.51	834.57	5,471.08	4,636.51		1,085.50		3,048.09		502.93

Nota: Elaboración propia

Tabla 227.

Amortización de intangibles 2020 – 2024

Amortización	2020	2021	2022	2023	2024
Producción	1,085.50				
Ventas	502.93				
Administración	3,048.09				
Total	4,636.51				

Nota: Elaboración propia

Tabla 228.

Amortización de gastos pre-operativos

	Amortización 5		Producción		Administrativo		Ventas	
	Anual	% Dist.	Total	% Dist.	Total	% Dist.	Total	
ACONDICIONAMIENTO LOCAL		0%	0.0	0%	0.0	0%	0.0	
Acondicionamiento de planta de operaciones y oficina administrativa	5,635.59	70%	3944.9	20%	1127.1	10%	563.6	
ALQUILER Y GARANTÍA PRE OPERATIVO	-	0%	0.0	0%	0.0	0%	0.0	
Garantía alquiler local	3,500.00	70%	2450.0	20%	700.0	10%	350.0	
Adelanto alquiler	3,500.00	70%	2450.0	20%	700.0	10%	350.0	
MARKETING	-	0%	0.0	0%	0.0	0%	0.0	
Campañas de difusión / Publicitaria	8,000.00	0%	0.0	0%	0.0	100%	8000.0	
BIENES NO DEPRECIABLES	-	0%	0.0	0%	0.0	0%	0.0	
Producción	12,745.25	100%	12745.3	0%	0.0	0%	0.0	
Administración	7,169.32	0%	0.0	100%	7169.3	0%	0.0	
Ventas	7,525.42	0%	0.0	0%	0.0	100%	7525.4	
OTROS GASTOS PRE-OPERATIVOS	-	0%	0.0	0%	0.0	0%	0.0	
Personal (planilla de dic 2019)	38,562.33	16%	6170.0	16%	6170.0	68%	26222.4	

Servicios (diciembre 2019)	1,398.31	70%	978.8	20%	279.7	10%	139.8
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	S/. 88,036.23		S/.28,738.96		S/.16,146.08		S/.43,151.20

Nota: Elaboración propia

Tabla 229.

Resumen de amortización de gastos pre-operativos 2020 – 2024

Amortización	2020	2021	2022	2023	2024
Producción	S/. 28,738.96				
Ventas	S/. 43,151.20				
Administración	S/. 16,146.08				
Total	88,036.23				

Nota: Elaboración propia

7.4.2.3. Gasto por activo fijo no depreciable.

Tabla 230.

Activos fijos no depreciables (importe en soles)

Descripción	Proveedor	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Valor (Sin IGV)	IGV 18 %	Total Valor (Con IGV)
PRODUCCION						
Selladora de Vasos Etex	MAESTRO	1	S/.560	S/.560	S/.101	S/.661
Balanza Electrónica Digital (40 Kg)	MAESTRO	2	S/.140	S/.280	S/.50	S/.330
Ollas De Uso Industrial	MAESTRO	7	S/.450	S/.3,150	S/.567	S/.3,717
Licuadaora 2 litros	MAESTRO	1	S/.500	S/.500	S/.90	S/.590
Batidora Amasadora Mezcladora 5 Litros	MAESTRO	1	S/.490	S/.490	S/.88	S/.578
Mesa de Trabajo Acero Inoxidable (1.10 de largo x ancho 50)	MAESTRO	6	S/.800	S/.4,800	S/.864	S/.5,664
Extintores	MAESTRO	3	S/.150	S/.450	S/.81	S/.531
Utensilios						
Cuchillo Pelador	MAESTRO	6	S/.25	S/.153	S/.27	S/.180
Cuchillo Panero	MAESTRO	4	S/.13	S/.51	S/.9	S/.60

Mortero	MAESTRO	3	S/.7	S/./20	S/.4	S/./24
Cuchillo Filetear	MAESTRO	5	S/./38	S/./191	S/./34	S/./225
Cuchillo Deshuesador	MAESTRO	4	S/./30	S/./119	S/./21	S/./140
Juego de cucharones (Set x 5)	MAESTRO	3	S/./34	S/./102	S/./18	S/./120
Cuchillo Verdura	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Guantes de cocina (Ciento)	MAESTRO	3	S/./44	S/./132	S/./24	S/./156
Ralladores	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Set de Tablas	MAESTRO	4	S/./42	S/./169	S/./31	S/./200
Cuchillo Cocinero	MAESTRO	4	S/./22	S/./88	S/./16	S/./104
Tenedor Trinchante	MAESTRO	3	S/./7	S/./20	S/./4	S/./24
Set de colador	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Bold de Acero inoxidable	MAESTRO	6	S/./16	S/./97	S/./17	S/./114
Cuchillo Puntilla	MAESTRO	3	S/./6	S/./18	S/./3	S/./21
Espátulas de Acero	MAESTRO	7	S/./19	S/./131	S/./23	S/./154
Escurreidor de lechuga	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Exprimidor	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Vaso medidor	MAESTRO	1	S/./8	S/./8	S/./2	S/./10
Herramientas de limpieza						
Tacho de Basura	MAESTRO	6	S/./34	S/./203	S/./37	S/./240
Bolsas de Basura (Ciento)	MAESTRO	5	S/./30	S/./148	S/./27	S/./175
Gorros de cocina (Ciento)	MAESTRO	2	S/./42	S/./85	S/./15	S/./100
Escoba	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Secadores (docena)	MAESTRO	3	S/./13	S/./38	S/./7	S/./45
Jabón Líquido	MAESTRO	3	S/./6	S/./18	S/./3	S/./21
Guantes de lavar (Docena)	MAESTRO	1	S/./38	S/./38	S/./7	S/./45
Recogedor	MAESTRO	2	S/./8	S/./17	S/./3	S/./20
Detergente para vajillas (Docena)	MAESTRO	2	S/./59	S/./119	S/./21	S/./140
Desgrasantes (docena)	MAESTRO	2	S/./76	S/./153	S/./27	S/./180
Desinfectantes de 1 Lt.	MAESTRO	2	S/./8	S/./17	S/./3	S/./20

Botiquín	MAESTRO	2	S/.51	S/.102	S/.18	S/.120
Lejía 1 Lt.	MAESTRO	4	S/.13	S/.51	S/.9	S/.60
TOTAL				S/.12,745	S/.2,294	S/.15,039
VENTAS						
Multifuncional De Tinta Continua Epson L375	MAESTRO	1	S/.576	S/.576	S/.104	S/.680
Sillas de Escritorio	MAESTRO	8	S/.191	S/.1,525	S/.275	S/.1,800
Tv Lg 45" Led	MAESTRO	1	S/.847	S/.847	S/.153	S/.1,000
Escritorio de Oficina	MAESTRO	3	S/.1,525	S/.4,576	S/.824	S/.5,400
TOTAL				S/.7,525	S/.1,355	S/.8,880
ADMINISTRATIVO						
Multifuncional De Tinta Continua Epson L375, Impresora/Escáner	SODIMAC	1	S/.576	S/.576	S/.104	S/.680
Escritorio	SODIMAC	2	S/.160	S/.320	S/.58	S/.378
Sillas de Oficinas	SODIMAC	4	S/.160	S/.640	S/.115	S/.755
Mesa y Silla para Reunión	SODIMAC	1	S/.500	S/.500	S/.90	S/.590
Celulares	SODIMAC	4	S/.100	S/.400	S/.72	S/.472
Impresoras	SODIMAC	1	S/.400	S/.400	S/.72	S/.472
Estante para Archivador	SODIMAC	4	S/.169	S/.678	S/.122	S/.800
Escritorio de Oficina	SODIMAC	5	S/.424	S/.2,119	S/.381	S/.2,500
Sillas de Escritorio	SODIMAC	5	S/.102	S/.508	S/.92	S/.600
Caja de Grapas	SODIMAC	4	S/.4	S/.17	S/.3	S/.20
Engrapadora	SODIMAC	2	S/.8	S/.17	S/.3	S/.20
Lapiceros (Ciento)	SODIMAC	2	S/.42	S/.85	S/.15	S/.100
Pizarra	SODIMAC	2	S/.42	S/.85	S/.15	S/.100
Papel Bond x 500 hojas	SODIMAC	4	S/.10	S/.41	S/.7	S/.48
Cuadernos	SODIMAC	6	S/.7	S/.41	S/.7	S/.48
Sobre manila (25 Unid.)	SODIMAC	2	S/.7	S/.14	S/.2	S/.16
Tóner de Impresora	SODIMAC	10	S/.59	S/.593	S/.107	S/.700
Resaltadores	SODIMAC	12	S/.3	S/.31	S/.5	S/.36

Calculadora	SODIMAC	2	S/.34	S/.68	S/.12	S/.80
Archivadores	SODIMAC	10	S/.4	S/.38	S/.7	S/.45
TOTAL				S/.7,169	S/.1,290	S/.8,460
TOTAL BIENES NO DEPRECIABLES				S/.27,440	S/.4,939	S/.32,379

Nota: Elaboración propia

7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.

Para hallar el costo de producción unitario promedio de los 2 productos se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{CU} = (\text{Costo total de MOD} + \text{Costo total de Materiales directos} + \text{CIF total}) / \text{Total de unidades a producir}$$

Tabla 231.

Costo de producción unitario de plan aumenta opción 1 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades producir	6,040	7,320	8,931	11,192	14,434
Materia Prima	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	11.31	10.57	10.02	9.48	9.04
unidades producir	6,040	7,320	8,931	11,192	14,434
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	16.63	13.85	12.84	11.87	11.05

Nota: Elaboración propia

Tabla 232.

Precio de venta al canal de plan aumenta opción 1

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 233.

Costo de producción unitario de plan aumenta opción 2 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades producir	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320
Materia Prima	4.46	4.46	4.46	4.46	4.46
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	9.77	9.03	8.48	7.94	7.50
unidades producir	7,248.36	8,784.07	10,717.04	13,430.32	17,320.48
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	15.09	12.31	11.30	10.33	9.51

Nota: Elaboración propia

Tabla 234.

Precio de venta al canal de plan aumenta opción 2

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 235.

Costo de producción unitario de plan aumenta opción 3 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades producir	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981
Materia Prima	6.05	6.05	6.05	6.05	6.05
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	11.36	10.62	10.07	9.53	9.09
unidades producir	10,872.55	13,176.10	16,075.56	20,145.48	25,980.72
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	16.68	13.90	12.89	11.92	11.10

Nota: Elaboración propia

Tabla 236.

Precio de venta al canal de plan aumenta opción 3

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 237.

Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 1 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades producir	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320
Materia Prima	2.79	2.79	2.79	2.79	2.79
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	8.10	7.36	6.81	6.26	5.82
unidades producir	7,248	8,784	10,717	13,430	17,320
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	13.42	10.64	9.63	8.65	7.83

Nota: Elaboración propia

Tabla 238.

Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 1

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 239.

Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 2 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades producir	10,873	13,176	16,076	20,145	25,981
Materia Prima	3.14	3.14	3.14	3.14	3.14
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	8.45	7.71	7.17	6.62	6.18
unidades producir	10,872.55	13,176.10	16,075.56	20,145.48	25,980.72
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	13.77	10.99	9.98	9.01	8.19

Nota: Elaboración propia

Tabla 240.

Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 2

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 241.

Costo de producción unitario de plan adelgaza opción 3 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Unidades producidas	18,121	21,960	26,793	33,576	43,301
Materia Prima	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	8.96	8.22	7.68	7.13	6.69
Unidades producidas	18,120.91	21,960.17	26,792.60	33,575.80	43,301.21
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	14.28	11.51	10.49	9.52	8.70

Nota: Elaboración propia

Tabla 242.

Precio de venta al canal de plan adelgaza opción 3

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 243.

Costo de producción unitario de plan sigue así opción 1 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Unidades producidas	7,047	8,540	10,419	13,057	16,839
Materia Prima	4.46	4.46	4.46	4.46	4.46
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	9.77	9.03	8.48	7.94	7.50
Unidades producidas	7,047	8,540	10,419	13,057	16,839
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	15.09	12.31	11.30	10.33	9.51

Nota: Elaboración propia

Tabla 244.

Precio de venta al canal de plan sigue así opción 1

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 245.

Costo de producción unitario de plan sigue así opción 2 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Unidades producidas	4,027	4,880	5,954	7,461	9,622
Materia Prima	5.63	5.63	5.63	5.63	5.63
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	10.94	10.20	9.66	9.11	8.67
Unidades producidas	4,026.87	4,880.04	5,953.91	7,461.29	9,622.49
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	16.27	13.49	12.48	11.50	10.68

Nota: Elaboración propia

Tabla 246.

Precio de venta al canal de plan sigue así opción 2

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

Tabla 247.

Costo de producción unitario de plan sigue así opción 3 (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Unidades producidas	9,060	10,980	13,396	16,788	21,651
Materia Prima	4.19	4.19	4.19	4.19	4.19
Mano de Obra Directa	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Indirectos	4.39	3.81	3.28	2.78	2.34
costo unitario de producción	9.50	8.76	8.22	7.67	7.23
Unidades producidas	9,060.46	10,980.09	13,396.30	16,787.90	21,650.60
Gastos Administrativos	1.61	1.33	1.10	0.88	0.69
Gastos de Venta	2.15	1.89	1.68	1.47	1.29
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	0.34	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	5.321	3.283	2.818	2.390	2.011
Costo total unitario	14.82	12.05	11.03	10.06	9.24

Nota: Elaboración propia

Tabla 248.

Precio de venta al canal de plan sigue así opción 3

Valor de venta al canal	S/. 14.41
Igv	S/. 2.59
Precio de venta al canal	S/. 17.0

Nota: Elaboración propia

7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.

En los siguientes cuadros se muestra el costo fijo unitario y el costo variable unitario promedio. A continuación, se muestran los costos fijos y variables unitarios.

Tabla 249.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 1

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
Energía	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
Comisión	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Mod	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Variable unitario	7.04	6.86	6.84	6.78	6.77
Costos Indirectos Fijo	3.60	3.61	3.62	3.63	3.64
Gastos Administrativos Fijo	1.55	1.28	1.05	0.84	0.66
Gastos de Venta Fijo	2.00	1.77	1.57	1.39	1.23
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Activos fijos no depreciables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	15.41	13.58	13.13	12.68	12.33

Nota: Elaboración propia

Tabla 250.

Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 1 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 7.04	S/. 6.86	S/. 6.84	S/. 6.78	S/. 6.77
Margen de contribución unitario	S/. 7.37	S/. 7.54	S/. 7.57	S/. 7.63	S/. 7.64
Margen de contribución unitario en %	51.17%	52.37%	52.53%	52.96%	53.03%

Nota: Elaboración propia

Tabla 251.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 2

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	4.461	4.461	4.461	4.461	4.461
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	5.50	5.32	5.30	5.24	5.23
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	13.87	12.04	11.59	11.14	10.79

Nota: Elaboración propia

Tabla 252.

Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 2 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 5.50	S/. 5.32	S/. 5.30	S/. 5.24	S/. 5.23
Margen de contribución unitario	S/. 8.91	S/. 9.08	S/. 9.11	S/. 9.17	S/. 9.18
Margen de contribución unitario en %	61.844%	63.047%	63.207%	63.633%	63.707%

Nota: Elaboración propia

Tabla 253.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan aumenta opción 3

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	7.09	6.91	6.89	6.83	6.82
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	15.46	13.63	13.18	12.73	12.38

Nota: Elaboración propia

Tabla 254.

Margen de contribución unitario de plan aumenta opción 3 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 7.09	S/. 6.91	S/. 6.89	S/. 6.83	S/. 6.82
Margen de contribución unitario	S/. 7.32	S/. 7.49	S/. 7.52	S/. 7.58	S/. 7.59
Margen de contribución unitario en %	50.814%	52.018%	52.178%	52.603%	52.678%

Nota: Elaboración propia

Tabla 255.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 1

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	2.79	2.79	2.79	2.79	2.79
Energía	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
Comisión	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Mod	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Variable unitario	3.82	3.65	3.63	3.57	3.55
Costos Indirectos Fijo (Alquiler y MOI)	3.60	3.61	3.62	3.63	3.64
Gastos Administrativos Fijo (Administrativos, Servicios)	1.55	1.28	1.05	0.84	0.66
Gastos de Venta Fijo (P. Ventas, MKT, Comisiones)	2.00	1.77	1.57	1.39	1.23
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Activos fijos no depreciables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	12.19	10.37	9.92	9.46	9.11

Nota: Elaboración propia

Tabla 256.

Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 1 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 3.82	S/. 3.65	S/. 3.63	S/. 3.57	S/. 3.55
Margen de contribución unitario	S/. 10.58	S/. 10.76	S/. 10.78	S/. 10.84	S/. 10.85
Margen de contribución unitario en %	73.462%	74.666%	74.826%	75.251%	75.326%

Nota: Elaboración propia

Tabla 257.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 2

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	3.142	3.142	3.142	3.142	3.142
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	4.18	4.00	3.98	3.92	3.91
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	12.55	10.72	10.27	9.82	9.47

Nota: Elaboración propia

Tabla 258.

Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 2 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 4.18	S/. 4.00	S/. 3.98	S/. 3.92	S/. 3.91
Margen de contribución unitario	S/. 10.23	S/. 10.40	S/. 10.42	S/. 10.49	S/. 10.50
Margen de contribución unitario en %	70.997%	72.201%	72.361%	72.787%	72.861%

Nota: Elaboración propia

Tabla 259.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan adelgaza opción 3

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	3.653	3.653	3.653	3.653	3.653
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	4.69	4.52	4.49	4.43	4.42
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	13.06	11.23	10.78	10.33	9.98

Nota: Elaboración propia

Tabla 260.

Margen de contribución unitario de plan adelgaza opción 3 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 4.69	S/. 4.52	S/. 4.49	S/. 4.43	S/. 4.42
Margen de contribución unitario	S/. 9.72	S/. 9.89	S/. 9.91	S/. 9.98	S/. 9.99
Margen de contribución unitario en %	67.450%	68.654%	68.814%	69.239%	69.314%

Nota: Elaboración propia

Tabla 261.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 1

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	4.46	4.46	4.46	4.46	4.46
Energía	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
Comisión	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Mod	0.92	0.76	0.75	0.70	0.69
Costos Variable unitario	5.50	5.32	5.30	5.24	5.23
Costos Indirectos Fijo	3.60	3.61	3.62	3.63	3.64
Gastos Administrativos Fijo	1.55	1.28	1.05	0.84	0.66
Gastos de Venta Fijo	2.00	1.77	1.57	1.39	1.23
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
Amortización de Intangibles	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	1.09	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Activos fijos no depreciables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	13.87	12.04	11.59	11.14	10.79

Nota: Elaboración propia

Tabla 262.

Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 1 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 5.50	S/. 5.32	S/. 5.30	S/. 5.24	S/. 5.23
Margen de contribución unitario	S/. 8.91	S/. 9.08	S/. 9.11	S/. 9.17	S/. 9.18
Margen de contribución unitario en %	61.844%	63.047%	63.207%	63.633%	63.707%

Nota: Elaboración propia

Tabla 263.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 2

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	5.635	5.635	5.635	5.635	5.635
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	6.67	6.50	6.47	6.41	6.40
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	15.04	13.21	12.76	12.31	11.96

Nota: Elaboración propia

Tabla 264.

Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 2 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 6.67	S/. 6.50	S/. 6.47	S/. 6.41	S/. 6.40
Margen de contribución unitario	S/. 7.74	S/. 7.91	S/. 7.93	S/. 7.99	S/. 8.00
Margen de contribución unitario en %	53.697%	54.900%	55.060%	55.486%	55.560%

Nota: Elaboración propia

Tabla 265.

Costo variable unitario y costo fijo unitario de plan sigue así opción 3

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima	4.194	4.194	4.194	4.194	4.194
Energía	0.044	0.044	0.044	0.044	0.044
Comisión	0.071	0.059	0.048	0.038	0.030
Mod	0.921	0.760	0.747	0.696	0.694
Costo Variable Unitario Promedio	5.23	5.06	5.03	4.97	4.96
Costos Indirectos Fijo	3.603	3.609	3.616	3.626	3.640
Gastos Administrativos Fijo	1.546	1.279	1.052	0.844	0.659
Gastos de Venta Fijo	2.003	1.771	1.574	1.392	1.231
Depreciación Activo Fijo	0.069	0.057	0.046	0.037	0.029
Amortización de Intangibles	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000
Amortización de Pre Operativos	1.093	0.000	0.000	0.000	0.000
(-) Activos fijos no depreciables	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Costo fijo unitario	8.37	6.72	6.29	5.90	5.56
Costo total unitario	13.60	11.77	11.32	10.87	10.52

Nota: Elaboración propia

Tabla 266.

Margen de contribución unitario de plan sigue así opción 3 en %

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 14.41				
Costo variable unitario	S/. 5.23	S/. 5.06	S/. 5.03	S/. 4.97	S/. 4.96
Margen de contribución unitario	S/. 9.18	S/. 9.35	S/. 9.37	S/. 9.43	S/. 9.45
Margen de contribución unitario en %	63.697%	64.900%	65.060%	65.486%	65.560%

Nota: Elaboración propia

Capítulo VIII. Estados Financieros Proyectados

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

- Con estas premisas podemos analizar el capítulo referente a los Estados de resultados; así como el flujo de caja, vamos a partir de lo siguientes supuestos:
- Todos los montos expresados son en moneda nacional.
- El proyecto se evaluará en 5 años, el año 6 corresponde a liquidación de activos fijos.
- La estructura de financiamiento está compuesta por 84% de capital de los 5 socios y 16% de deuda con la institución financiera.
- Body Food Express iniciará operaciones en el año 2019.
- Se realizó 1 préstamo para cubrir el activo fijo.
- La amortización de intangibles se hará durante el primer año del tiempo de vida del proyecto.
- Los precios en el Estado de Ganancias y Pérdidas están sin IG.V.
- El impuesto general a las ventas es de 18%.

8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros

El estado de Ganancias y Pérdidas proyectadas sin gastos financieros muestra la utilidad operativa después de impuestos. Para hallar dicha utilidad se descuenta de las ventas el costo de ventas (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas) e impuesto a la renta.

Tabla 267.

Utilidad operativa (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
EBIT o UTILIDAD OPERATIVA	-62,596.59	172,360.05	331,691.52	565,487.23	893,378.60
Hasta 15 UIT (10%)	-	63,000.00	63,000.00	63,000.00	63,000.00
Más de 15 UIT (29.5%)	-	109,360.05	268,691.52	502,487.23	830,378.60

Nota: Elaboración propia

Tabla 268.

Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros (importe en soles)

Rubro	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Ventas	1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34	
(-) Costo de Ventas	768,235.24	881,702.07	1,009,742.87	1,179,326.33	1,429,779.71	
(-) Materia Prima	340,659.50	435,758.66	530,706.20	660,443.05	845,529.37	
(-) Mano de Obra	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00	
(-) Costos Indirectos	353,417.41	371,785.08	390,046.67	415,061.62	450,765.34	
Utilidad Bruta	365,962.59	492,797.04	667,220.86	922,201.45	1,280,466.63	
(-) Gastos Operativos	428,559.19	320,436.98	335,529.35	356,714.22	387,088.02	
(-)Gastos Administrativos	129,548.03	129,980.25	130,524.27	131,287.90	132,382.76	-
(-)Gastos de Venta	173,361.97	184,920.30	199,468.64	219,889.88	249,168.82	
(-)Depreciación Activo Fijo	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44	
(-)Amortización de Intangibles	4,636.51	-	-	-	-	
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	88,036.23	-	-	-	-	
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	27,440.00					
EBIT o Resultado Operativo	- 62,596.59	172,360.05	331,691.52	565,487.23	893,378.60	
(+) Ingresos Financieros						
(-) Gastos Financieros						
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)						24,195.71
(-) Pérdida Venta Activo Fijo(Valor en libros)						
Resultado antes de I. Renta	- 62,596.59	172,360.05	331,691.52	565,487.23	893,378.60	24,195.71
Base imponible	- 62,596.59	172,360.05	331,691.52	565,487.23	893,378.60	24,195.71
Impuesto a la renta	- -	38,561.22	- 85,564.00	- 154,533.73	- 251,261.69	- 2,419.57
Resultado Neto	- 62,596.59	133,798.84	246,127.52	410,953.50	642,116.92	21,776.14

Nota: Elaboración propia

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

Tabla 269.

Utilidad operativa y UIT (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
EBIT o UTILIDAD OPERATIVA	-72,048.90	164,258.52	325,278.48	561,184.81	891,714.47
Hasta 15 UIT (10%)	-	63,000.00	63,000.00	63,000.00	63,000.00
Más de 15 UIT (29.5%)	-	101,258.52	262,278.48	498,184.81	828,714.47

Nota: Elaboración propia

Tabla 270.

Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal (importe en soles)

Rubro	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Ventas	1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34	-
(-) Costo de Ventas	768,235.24	881,702.07	1,009,742.87	1,179,326.33	1,429,779.71	
(-) Materia Prima	340,659.50	435,758.66	530,706.20	660,443.05	845,529.37	-
(-) Mano de Obra	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00	-
(-) Costos Indirectos	353,417.41	371,785.08	390,046.67	415,061.62	450,765.34	-
Utilidad Bruta	365,962.59	492,797.04	667,220.86	922,201.45	1,280,466.63	
(-) Gastos Operativos	428,559.19	320,436.98	335,529.35	356,714.22	387,088.02	
(-)Gastos Administrativos	129,548.03	129,980.25	130,524.27	131,287.90	132,382.76	-
(-)Gastos de Venta	173,361.97	184,920.30	199,468.64	219,889.88	249,168.82	-
(-)Depreciación Activo Fijo	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44	-
(-)Amortización de Intangibles	4,636.51	-	-	-	-	-
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	88,036.23	-	-	-	-	-
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	27,440.00	-	-	-	-	-
EBIT o Resultado Operativo	- 62,596.59	172,360.05	331,691.52	565,487.23	893,378.60	
(+) Ingresos Financieros						

(-) Gastos Financieros	-	9,452.31	-	8,101.53	-	6,413.04	-	4,302.42	-	1,664.13	-
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)											24,195.71
(-) Pérdida Venta Activo Fijo(Valor en libros)											
Resultado antes de I. Renta	-	72,048.90		164,258.52		325,278.48		561,184.81		891,714.47	24,195.71
Base imponible	-	72,048.90		164,258.52		325,278.48		561,184.81		891,714.47	24,195.71
Impuesto a la renta			-	36,171.26	-	83,672.15	-	153,264.52	-	250,770.77	-
Resultado Neto	-	72,048.90		128,087.26		241,606.33		407,920.29		640,943.70	21,776.14

Nota: Elaboración propia

8.4. Flujo de caja operativo

El flujo de caja operativo muestra los ingresos y egresos de efectivo. Se toma en consideración como ingresos a las ventas, el mismo al que se descontarán los egresos como material directo, mano de obra directa, CIF, gastos administrativos, gastos de ventas y el impuesto a la renta.

Tabla 271.

Flujo de Caja Operativo (importe en soles)

CONCEPTO	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Ingresos por Ventas	1,338,353.45	1,621,908.94	1,978,817.21	2,479,802.78	3,198,090.68	
(-) Costos operativos	1,238,410.28	1,394,008.95	1,544,458.49	1,742,503.88	2,035,921.94	2,469.55
(-) Materia Prima	401,978.21	514,195.22	626,233.32	779,322.80	997,724.66	-
(-) Mano de Obra Directa	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00	-
(-) Costos Indirectos	373,783.40	395,457.25	417,005.93	446,523.57	488,653.96	-
(-) Gastos Administrativos	129,548.03	129,980.25	130,524.27	131,287.90	132,382.76	-
(-) Gastos de Venta	173,361.97	184,920.30	199,468.64	219,889.88	249,168.82	-
(-) Impuesto a la Renta	-	-	38,561.22	-	85,564.00	-
(-) Pago de IGV	85,580.33	133,858.82	167,800.33	216,191.81	285,768.42	4,889.13
Flujo de caja operativo	99,943.17	227,899.99	434,358.72	737,298.89	1,162,168.74	- 2,469.55

Nota: Elaboración propia

Tabla 272.

Liquidación Del IGV anual (importe en soles)

Liquidación de igv anual	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
IGV ventas		204,155.61	247,409.84	301,853.47	378,275.00	487,844.34	
IGV garantía							533.90
IGV venta de activo fijo							4,355.23
IGV materia prima		- 61,318.71	- 78,436.56	- 95,527.12	- 118,879.75	- 152,195.29	
IGV cif		- 20,365.99	- 23,672.17	- 26,959.26	- 31,461.95	- 37,888.62	
IGV gastos adm		- 5,055.59	- 5,121.52	- 5,204.51	- 5,320.99	- 5,488.01	
IGV gasto de ventas		- 6,287.80	- 6,320.76	- 6,362.26	- 6,420.50	- 6,504.00	
IGV inversiones	- 25,547.20						
IGV neto	- 25,547.20	111,127.52	133,858.82	167,800.33	216,191.81	285,768.42	4,889.13
crédito fiscal	- 25,547.20	- 25,547.20					
neto a pagar		85,580.33	133,858.82	167,800.33	216,191.81	285,768.42	4,889.13

Nota: Elaboración propia

8.5. Flujo de capital

El importe más alto en inversión de capital es en el año 0 debido a que incluye la inversión en activos tangibles e intangibles, los gastos pre-operativos y la inversión de capital de trabajo, la única que se considera a lo largo de los 5 años. Y en el año de liquidación el flujo de capital es de donde se recupera la garantía del alquiler, el valor de desecho de activos fijos y el valor de recuperación de capital de trabajo.

Tabla 273.

Flujo de capital (importe en soles)

CONCEPTO	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Activo fijo depreciable	- 55,430.00						
Activo Intangible	- 6,651.08						
Gastos pre-operativos	- 103,882.75						
Inventarios	- 1,512.22						
Capital de trabajo	- 119,699.61	- 25,360.63	- 31,921.15	- 44,807.13	- 64,242.21		286,030.72
Recuperación de garantía							3,500.00
Valor salvamento activo fijo + Igv							24,195.71
Flujo de capital	- 287,175.67	- 25,360.63	- 31,921.15	- 44,807.13	- 64,242.21	-	313,726.43

Nota: Elaboración propia

8.6. Flujo de caja económico

Para hallar el flujo de caja económico se considera la suma del flujo de caja operativo más el flujo de caja de capital.

Tabla 274.

Flujo de caja económico (importe en soles)

Flujo de caja económico	-287,175.67	74,582.54	195,978.84	389,551.59	673,056.69	1,162,168.74	311,256.87
--------------------------------	-------------	-----------	------------	------------	------------	--------------	------------

Nota: Elaboración propia

8.7. Flujo del servicio de la deuda

Para hallar el flujo de servicio de la deuda, en el año 0 se considera como ingreso el monto del préstamo, al cual se le descuenta, para los siguientes años, el pago de las cuotas y se agrega el escudo fiscal.

Tabla 275.

Flujo del servicio de la deuda (importe en soles)

CONCEPTO	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Préstamo	44344.00						
Cuotas de reembolso del préstamo		-14856	-14856	-14856	-14856	-14856	
Escudo Fiscal		2788	2390	1892	1269	491	0
Flujo del servicio de la deuda	44,344.00	-12,067.09	-12,465.57	-12,963.67	-13,586.31	-14,364.60	-

Nota: Elaboración propia

8.8. Flujo de caja financiero

Para hallar el flujo de caja financiero se considera la suma del flujo de caja de libre disponibilidad y el flujo de servicio de la deuda.

Tabla 276.

Flujo de caja financiero (importe en soles)

Flujo de caja financiero	-242,831.67	62,515.45	183,513.27	376,587.91	659,470.38	1,147,804.14	311,256.87
---------------------------------	--------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	---------------------	-------------------

Nota: Elaboración propia

Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera

9.1. Cálculo de la tasa de descuento

9.1.1. Costos de oportunidad (Ke).

9.1.1.1. Cálculo del CAPM.

Se entiende por costo de capital cuando se obtienen recursos de los propios accionistas a un cierto riesgo lo cual exigirá una retribución por la inversión en el proyecto.

El CAPM es un modelo de valoración de activos financieros que permite estimar su rentabilidad esperada en función al riesgo sistemático, es un riesgo impredecible pero también imposible de evitar completamente. Entonces un modelo para determinar el COK es el CAPM y viene dado por:

$$E (ri) = rf + \beta * (rm - rf)$$

Donde:

- ri Rendimiento esperado del activo financiero "i".
- rf Tasa de retorno sobre el activo libre de riesgo.
- β Coeficiente Beta que mide el riesgo sistemático sobre el activo financiero enésimo
- rm Retorno esperado sobre el portafolio de mercado formado por todos los activos riesgosos.

Para hallar el COK del proyecto utilizando datos de la siguiente tabla:

Tabla 277.

Cálculo de CAPM

Concepto	Base	Sigla	Dato
Rendimiento del Mercado	Rendimiento USA (S&P 500) - Damodaran 1928-2018	RM	13.49%
Tasa Libre de Riesgo	Tasa USA (T-Bonds) - Damodaran 1928-2018	TLR	2.28%
Tasa libre de Riesgo Hoy	Tasa USa (T-Bonds) -a 5 años al día de hoy	TLRH	2.12%
% Capital Propio	Estructura de financiamiento del proyecto	E	84.02%
% Financiamiento	Estructura de financiamiento del proyecto	D	15.98%
Tasa Impuesto a la Renta	Legislación Vigente	I	29.50%
Beta Desapalancada	Beverage (Alcoholic)	BD	0.65
Riesgo País mayo 2019	BCR	RP	1.10%
Beta Apalancado	$BA = BD * \{1 + (D/E) * (1 - I)\}$	BA	0.74
Costo Capital Propio a/	KP = TLRH + [BA * (RM - TLR)] + RP	KP	11.5%

Nota: Elaboración propia

El CAPM queda invalido porque la tasa cok debería ser mayor que la tcea del banco.

9.1.1.2. Cálculo del COK propio.

Lo primero a considerar en el cálculo del COK propio es que éste sea mayor al CAPM y sea mayor a la TCEA más alta de los préstamos o a la tasa del único préstamo del proyecto. En nuestro caso se tiene 1 préstamo con tasa de 17.63%.

Los 5 accionistas tienen una aversión al riesgo diferente, capacidad de endeudamiento diferente, récord financiero diferente por lo que su costo de oportunidad será único y por ende diferente al del resto de accionistas. Luego se promedian todas las rentabilidades.

Tabla 278.

Cálculo COK ponderado

			Peso	Cok ponderado
Socio1	CMAC Cuzco préstamo a 30 días	37.53%	24.52%	9.20%
Socio2	CMAC Arequipa Prestamos a más de 360 días	25.36%	16.57%	4.20%
Socio3	CMP Lima prestamos pequeña empresa a 30 a 90 días	24.06%	15.72%	3.78%
Socio4	TASA PROMEDIO `pequeñas empresas de 31 a 90 días	32.03%	20.93%	6.70%
Socio5	CMC Paita préstamo de 31 a 90 días pequeña empresa	34.07%	22.26%	7.58%
		153.05%		31.47%

Nota: Elaboración propia

9.1.2. Costo promedio ponderado de capital (Wacc).

El costo promedio ponderado de capital o WACC (Weighted Average Cost of Capital) por sus siglas en inglés, es la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de FONDOS.

Es el promedio ponderado del costo de la deuda (Kd) y el costo del capital propio (Ke).

La fórmula del WACC es la siguiente:

$$WACC = \frac{E}{D + E} (r_e) + \frac{D}{D + E} (r_d)(1 - t)$$

Where:
 E = market value of equity
 D = market value of debt
 r_e = cost of equity
 r_d = cost of debt
 t = corporate tax rate

Tabla 279.

Costo neto de la deuda

	TCEA	TCEA neta
Préstamo Activo fijo	25.00%	17.63%

Nota: Elaboración propia

Entonces el WACC es el promedio de la multiplicación del porcentaje de deuda por el costo de capital de la misma más el porcentaje del capital propio por el costo mismo.

Tabla 280.

Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Concepto	Monto	%	Costo neto	Wacc
Deuda activo fijo	44,344	15.98%	17.63%	2.81%
Capital propio	233,235	84.02%	31.47%	26.45%
Total	277,579			29.26%

Nota: Elaboración propia

9.2. Evaluación económica financiera

9.2.1. Indicadores de rentabilidad.

Tabla 281.

Indicadores de rentabilidad

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Flujo de caja económico	-287,175.67	74,582.54	195,978.84	389,551.59	673,056.69	1,162,168.74	311,256.87
Flujo de caja financiero	-242,831.67	62,515.45	183,513.27	376,587.91	659,470.38	1,147,804.14	311,256.87

Nota: Elaboración propia

9.2.1.1. VANE y VANF.

Tabla 282.

VANE y VANF

VANE y VANF	
VANE	698,028.63
VANF	649,751.96

Nota: Elaboración propia

9.2.1.2. TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.

Tabla 283.

TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF

TIRE	83.12%
TIRF	89.85%
TIRME	59.07%
TIRMF	62.68%

Nota: Elaboración propia

9.2.1.3. Periodo de recuperación descontado.

Tabla 284.

Periodo de Recuperación descontado Económico

Flujo Económico Descontado	-287175.67	57698.67	117291.46	180364.39	241082.71	322041.77	66725.31
Acumulado	-287175.67	-229477.00	-112185.54	68178.85	309261.56	631303.33	698028.63
Período de Recupero Económico	2.62	años					
Equivalente a:	2.00	años	7.46	meses			

Nota: Elaboración propia

Tabla 285.

Periodo de Recuperación descontado Financiero

Flujo Financiero Descontado	-242831.67	47549.42	106165.46	165706.67	220712.43	292184.49	60265.14
Acumulado	-242831.67	-195282.24	-89116.78	76589.89	297302.32	589486.81	649751.96
Período de Recupero Financiero	2.54	años					
Equivalente a:	2.00	año	6.45	meses			

Nota: Elaboración propia

9.2.1.4. Análisis beneficio/Costo (B/C).

Tabla 286.

Relación Beneficio/Costo

Relación B/C Económico:	3.43
Relación B/C Financiero:	3.68

Nota: Elaboración propia

- ✓ Por cada sol de inversión el proyecto recibe 3.43 soles y se gana 2.43 soles.
- ✓ Por cada sol de inversión propia los accionistas reciben 3.68 soles y se gana 2.68 soles.

9.2.2. Análisis del punto de equilibrio.

9.2.2.1. Costos variables.

Tabla 287.

Costos Variables (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas (en Soles)	1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34
Venta en Unidades	78,727	95,406	116,401	145,871	188,123
Valor de Venta Promedio	14.41	14.41	14.41	14.41	14.41
Materia Prima	340,659.50	435,758.66	530,706.20	660,443.05	845,529.37
Material indirecto (platos)	57,181.54	73,814.76	89,893.22	111,843.74	143,153.84
Energía	3,559.32	4,313.43	5,262.62	6,594.98	8,505.25
Agua	2,491.53	3,019.40	3,683.84	4,616.49	5,953.68
Comisión ventas	5,724.00	5,724.00	5,724.00	5,724.00	5,724.00
Mod	74,158.33	74,158.33	88,990.00	103,821.67	133,485.00
Costos Variables	483,774.23	596,788.59	724,259.88	893,043.92	1,142,351.14
Costo Variable Unitario Promedio	6.14	6.26	6.22	6.12	6.07

Nota: Elaboración propia

9.2.2.2. Costos fijos.

Tabla 288.

Costos Fijos (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Costos Indirectos Fijo	290,185.01	290,637.48	291,206.99	292,006.41	293,152.57
Gastos Administrativos Fijo	124,492.44	124,858.73	125,319.76	125,966.91	126,894.75
Gastos de Venta Fijo	161,350.17	172,875.54	187,382.38	207,745.38	236,940.82
Depreciación Activo Fijo	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44	5,536.44
Amortización de Intangibles	4,636.51	-	-	-	-
Amortización de Pre Operativos	88,036.23	-	-	-	-
Costos Fijos + Gastos Fijo	674,236.81	593,908.18	609,445.58	631,255.14	662,524.58

Nota: Elaboración propia

9.2.2.3. Estado de resultados (costeo directo).

Tabla 289.

Estado de Resultados Costeo Directo 2020 - 2024 (importe en soles)

Resultados (Costeo Directo)	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	1,134,197.84	1,374,499.10	1,676,963.74	2,101,527.78	2,710,246.34
(-) Costos Variables	483,774.23	596,788.59	724,259.88	893,043.92	1,142,351.14
Margen de Contribución	650424	777711	952704	1208484	1567895
(-) Costos Fijos	674,236.81	593,908.18	609,445.58	631,255.14	662,524.58
Utilidad Operativa	- 23,813.21	183,802.33	343,258.28	577,228.72	905,370.61
(+) Ingresos Financieros					

(-) Gastos Financieros	- 9,452.31	- 8,101.53	- 6,413.04	- 4,302.42	- 1,664.13
(-) Pérdida Venta Activo Fijo					
(+) Otros Ingresos					
Resultado antes de I. Renta	- 14,360.90	191,903.86	349,671.32	581,531.14	907,034.74
(-) Impuesto a la Renta 29.5%	4,236.46	- 56,611.64	- 103,153.04	- 171,551.69	- 267,575.25
Resultado Neto	- 18,597.36	248,515.50	452,824.36	753,082.83	1,174,609.99

Nota: Elaboración propia

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

Tabla 290.

Punto de equilibrio (unidades)

	2020	2021	2022	2023	2024
Punto de Equilibrio (en unidades)=					
Costos fijos/(valor de venta promedio-costo variable promedio)	81609	72858	74462	76196	79493
25.00% Aumento Opción 1	6121	5464	5585	5715	5962
30% 30.00% Aumento Opción 2	7345	6557	6702	6858	7154
45.00% Aumento Opción 3	11017	9836	10052	10286	10732
20.00% Adelgaze Opción 1	7345	6557	6702	6858	7154
45% 30.00% Adelgaze Opción 2	11017	9836	10052	10286	10732
50.00% Adelgaze Opción 3	18362	16393	16754	17144	17886
35.00% Sigue así Opción 1	7141	6375	6515	6667	6956
25% 20.00% Sigue así Opción 2	4080	3643	3723	3810	3975
45.00% Sigue así Opción 3	9181	8197	8377	8572	8943

Nota: Elaboración propia

9.2.2.5. Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.

Tabla 291.

Punto de equilibrio (en soles)

Punto de Equilibrio (En Soles)	1,175,722.91	1,049,653.11	1,072,755.32	1,097,739.28	1,145,232.69
Aumento Opción 1	88,179.22	78,723.98	80,456.65	82,330.45	85,892.45
Aumento Opción 2	105,815.06	94,468.78	96,547.98	98,796.54	103,070.94
Aumento Opción 3	158,722.59	141,703.17	144,821.97	148,194.80	154,606.41
Adelgaze Opción 1	105,815.06	94,468.78	96,547.98	98,796.54	103,070.94
Adelgaze Opción 2	158,722.59	141,703.17	144,821.97	148,194.80	154,606.41
Adelgaze Opción 3	264,537.65	236,171.95	241,369.95	246,991.34	257,677.35
Sigue así Opción 1	102,875.75	91,844.65	93,866.09	96,052.19	100,207.86
Sigue así Opción 2	58,786.15	52,482.66	53,637.77	54,886.96	57,261.63
Sigue así Opción 3	132,268.83	118,085.97	120,684.97	123,495.67	128,838.68

Nota: Elaboración propia

9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo.

9.3.1. Variables de entrada.

El análisis de sensibilidad es una técnica que, aplicada a la valoración de inversiones, permite visualizar de forma inmediata, las ventajas y desventajas económicas de un determinado proyecto de inversión; éste se considera como una primera aproximación al estudio de inversiones con riesgo, ya que permite identificar qué elementos son los más sensibles ante una variación.

Este análisis tiene como finalidad medir de qué manera se afecta la rentabilidad del proyecto cuando se modifican una o más variables en un supuesto caso.

- Demanda.
- Precio.

9.3.2. Variables de salida.

Conforman aquellos parámetros a sensibilizar que han sido modificados en los parámetros de entrada. Se consideraron las siguientes variables de salida:

Tabla 292.

Variables de salida

Variables de salida	
VANE	698,028.63
VANF	649,751.96
TIRE	83.12%
TIRF	89.85%
Cok	31.47%
Wacc	29.26%

Nota: Elaboración propia

9.3.3. Análisis unidimensional.

En el análisis unidimensional de la sensibilización del VAN va a determinar hasta cuanto puede modificarse el valor de una variable para el proyecto siga siendo rentable es decir

$$VANE=0$$

Tabla 293.

Análisis de Sensibilidad de la demanda (importe en soles)

VANE = 0		
Variable demanda	Base	Reducción máxima de la demanda
Demanda		-21.50%
VANE	698,028.63	0.00
VANF	649,751.96	-17,230.76
TIRE	83.12%	29.35%
TIRF	89.85%	30.23%
Cok	31.47%	31.47%
Wacc	29.26%	29.26%

Nota: Elaboración propia

Tabla 294.

Análisis de Sensibilidad del Precio (importe en soles)

VANE = 0		
Variable Precio	Base	Reducción máxima del precio
Precio	0.00%	-13.60%
VANE	0.00	0.00
VANF	649,751.96	-18,539.35
TIRE	83.12%	29.19%
TIRF	89.85%	30.09%
Cok	31.47%	31.47%
Wacc	29.26%	29.26%

Nota: Elaboración propia

9.3.4. Análisis multidimensional.

Tabla 295.

Análisis multidimensional

	Pesimista	Base	Optimista
Demanda	-20%	0%	20%
Precio	-10%	0%	15%
VANE	-421,489.48	698,028.63	2,248,903.07
VANF	38,148.14	649,751.96	2,131,858.20
TIRE	6.8%	83.1%	289%
TIRF	6.5%	89.8%	354%
Probabilidades de ocurrencia	30%	40%	30%

Nota: Elaboración propia

Tabla 296.

Viabilidad del proyecto

VANE esperado	827,435.53
VANF esperado	910,902.68
TIRE	1.22
TIRF	1.44

Nota: Elaboración propia

En un escenario pesimista el proyecto no sería rentable pues genera un VAN negativo. En los escenarios normal y optimista el proyecto es rentable dado que genera VAN positivos.

9.3.5. Variables críticas del proyecto.

Tabla 297.

Variables críticas del proyecto

	Variación máxima permitida	Tipo de variable
Demanda	-21.50%	Variable no crítica
Precio	-13.60%	Variable crítica

Nota: Elaboración propia

El precio es la variable más sensible, dado que admite el menor margen de variación. Si se sobrepasa el límite de disminución del precio más allá del 13.60% el proyecto deja de ser rentable porque los indicadores de rentabilidad se vuelven negativos. Después del precio la demanda es la más sensible ya que podría disminuir hasta 21.50%

9.3.6. Perfil de riesgo.

Debido a la existencia de 1 variable crítica el perfil de riesgo del proyecto es moderado, se deben proponer estrategias para palear la variable precio.

Conclusiones

Body Food Express es un servicio en formato delivery enfocado en satisfacer la necesidad de aquellas personas dispuestas a mejorar su estilo de vida alimenticio; brindándoles seguimiento y asesorías; es decir un servicio 100% personalizado.

Se confirma un mercado atractivo y en constante crecimiento; por ello, la penetración de nuestro servicio en el mercado es un hecho innegable, a su vez la aceptación por parte de nuestros clientes es un factor clave para adentrarnos cada vez en el mercado.

Es un negocio que tiene distribución tanto directa como indirecta, la venta de nuestro producto puede llegar a hacerse a través de ferias y gimnasios, así como a través de intermediarios de servicio delivery.

Contar con una planilla con salarios atractivos y acorde al mercado permite tener al personal adecuado para cumplir con los objetivos planteados y ser competitivos y rentables a lo largo del proyecto. Asimismo, la estructura organizacional planteada permite definir las funciones de cada área de manera homogénea.

El plan de producción se ajusta de manera óptima para cumplir con la demanda mensual estimada, tomando en cuenta los tiempos empleados en los procesos.

La estructura de inversión de 84% capital propio y 16% deuda, contribuyó a obtener la mejor rentabilidad posible para nuestro proyecto. Nuestra TIR es superior al COK, dado que la tasa interna de retorno es mayor al costo de oportunidad del capital, el rendimiento sobre el capital que el proyecto genera es superior al mínimo aceptable para la realización de nuestro proyecto. Por ende, es un proyecto altamente rentable.

Además, con un periodo de recuperación de 2 años 7 meses y 14 días, un ratio de Beneficio-Costo de 3.43 que representa una rentabilidad satisfactoria con respecto a la inversión.

Como resultado del análisis de sensibilidad se halló que el precio es la variable más sensible, puesto que puede disminuir hasta 13.60%. Se tiene un precio competitivo por lo que no afecta las variables de rentabilidad.

Recomendaciones

Las recomendaciones serían, que al ser nosotros un canal de atención delivery nuestras ventas aumentarán de manera progresiva; por ende, ir contratando el personal adecuado de acuerdo con el volumen de ventas y demanda proyectada anual, a su vez la capacidad de nuestra cocina, contar con buena infraestructura. Preparar buenas imágenes, es decir al estar nosotros en una plataforma online, la gran mayoría de nuestros clientes decidirán su compra por lo que ven en la web. Contar con buen material gráfico de todos nuestros productos ayudará a obtener mejores ventas y resaltar sobre nuestra competencia.

Proyectar nuestras operaciones según el horario y la fecha; es decir; el beneficio de ser delivery online es que me facilita la obtención de reportes por hora, semanas y meses, permitiéndonos organizar nuestros recursos de personal, insumos, conductores, según la proyección de nuestras ventas. Preparado para brindar un servicio de delivery más eficiente.

Nuestros reportes de ventas anuales también nos permitirán definir campañas promocionales de descuento en fechas bajas o en fechas festivas y así ganar mercado, estar preparados para ellas con una buena proyección que nos ayudará a crecer sostenidamente.

Delimitar bien nuestro rango de cobertura local, de esa manera evitaremos las malas experiencias con nuestros clientes por rechazar pedidos o no llegar a tiempo por no encontrarse dentro de nuestra zona de cobertura.

Referencias

- Banco Central de Reserva del Perú. (2019a). *Balanza Comercial*. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/balanza-comercial>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2019b). *Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2019-2020* [www.bcrp.gob.pe]. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2019/junio/reporte-bde-inflacion-junio-2019.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2019c). *Tasas de interés*. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tasas-de-interes>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2019d). *Tipo de cambio nominal*. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-nominal>
- Bonilla M. (2015). *22 recetas de ensaladas fáciles y ricas para el verano* [www.elespanol.com]. Recuperado de: https://www.elespanol.com/cocinillas/recetas/saludables/20150708/recetas-ensaladas-faciles-ricas-verano/1000188031196_30.html
- Cámara de Comercio de Lima. (2019). *Entono macroeconómico* [www.camaralima.org.pe]. Recuperado de: https://www.camaralima.org.pe/iedep-arbol-productividad-competitividad/entorno_macro economico/indicador/riesgo_pais.html
- Castañeda, J. (2019). *Asesorías con nutricionista*. Recuperado de: https://es.123rf.com/photo_59478871_nutricionista-m%C3%A9dico-con-las-frutas-y-hortalizas-la-alimentaci%C3%B3n-saludable.html
- Clipart Logo. (2019). *Repartidor en moto*. Recuperado de: <https://es.clipartlogo.com/istock/delivery-man-on-scooter-1492169.html>
- Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública. (2019). *Perú: niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana*. Recuperado de: http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/27/mr_poblacional_peru_201905.pdf
- Dietas gourmet. (2019). *Dieta para perder peso* [dietagourmet.com.pe]. Recuperado de: <http://dietagourmet.com.pe/dietas>
- Empresa Front Consulting International. (2019). *Comidas saludables* [franquiciasfci.com]. Recuperado de: <https://franquiciasfci.com/franquicias/delimas/69>
- Empresa Get up. (2019). *Delicious life*. Recuperado de: <https://www.facebook.com/vivegetup/photos/a.10151942492912325/10155198726177325/?type=3&theater>
- Empresa Green Press. (2019). *Paquete de platos fit* [www.greenpress.com.pe]. Recuperado de: <https://www.greenpress.com.pe/products/paquete-de-comidas>
- Fabozzi, A. (2019). *Perfil nutricional*. Recuperado de: <https://diariogestion/perfil-nutricional-2019>
- Gonzales, T. (2019). *Alimentación saludable* [Imagen en un blog]. Recuperado de: <https://vidasaludable.com>
- Google Maps. (2019a). *Ubicación de la avenida Los Precursores – San Miguel* [www.google.com]. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Av+de+los+Precursores,+San+Miguel+15088>

- /@-12.0698247,-
77.0981503,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c960363c1b9f:0xfe0111d95bb38d62!8m2!3d-12.06983!4d-77.0959616?hl=es
- Google Maps. (2019b). *Ubicación del distrito de Magdalena del Mar* [www.google.com]. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Magdalena+del+Mar/@-12.095159,-77.0756703,15z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c9a0b6bdb31d:0xee688db657b9e102!8m2!3d-12.0904161!4d-77.0700298>
- Google Maps. (2019c). *Ubicación del distrito de Miraflores* [www.google.com]. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Miraflores/@-12.1214941,-77.0463575,14z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c8137c30393f:0x5268cb2b1c4b162b!8m2!3d-12.111062!4d-77.0315913>
- Google Maps. (2019d). *Ubicación del distrito de San Miguel* [www.google.com]. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/san-miguel15022/@-12.0675503,-76.987314,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c64726b4473d:0x9ba508314f096a44!8m2!3d-12.0675503!4d-76.9851253>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016a). *Evolución del gasto e ingreso* [www.inei.gob.pe]. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1425/cap01.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017b). *Características de la población* [www.inei.gob.pe]. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/cap01.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017c). *Perú: indicadores de empleo e ingreso por departamento 2007-2017* [www.inei.gob.pe]. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1537/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017d). *Principales indicadores macroeconómicos* [www.inei.gob.pe]. Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019e). *Actividades económicas*. Recuperado de: http://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/frm_buscar_lista.asp
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019f). *Producto Bruto Interno Trimestral* [www.inei.gob.pe]. Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/pbi-trimestral/1/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019g). *Sector restaurantes*. Recuperado de: <http://proyectos.inei.gob.pe/sector-restaurantes>
- Izquierdo, J. (2020). *Octógonos de advertencia ¿Qué son y por qué su uso divide a las entidades del Estado?* [elcomercio.pe]. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/tecnologia/ciencias/octogonos-advertencia-obligatorios-caracteristicas-ley-alimentacion-saludable-peru-noticia-610351-noticia/>
- Jara, H. (2019). *Planes para reducir la grasa corporal*. Recuperado de: <https://blog.saludonnet.com/claves-para-reducir-la-grasa-corporal/>
- Ley No 29571 Sobre la Protección de Defensa del Consumidor. (2010). En Diario Oficial El Peruano 207.324. Perú.

- Ley No. 1269 Sobre el impuesto a la renta. (2016). En Diario Oficial El Peruano 14.369. Perú.
- Ley No. 26842 Sobre Salud vigilancia y control Sanitario de Alimentos y Bebidas. (2015). En Diario Oficial El Peruano 33.563. Perú.
- Ley No. 26887 Sobre Sociedades generales. (2015). En Diario Oficial El Peruano 234.31. Perú.
- Ley No. 28405 Sobre el Rotulado de Productos Industriales manufacturados. (2017). En Diario Oficial El Peruano 115.873. Perú.
- Ley No. 986 Sobre la investigación, producción, importación, comercialización y uso informado, exclusivamente con fines medicinales, de productos provenientes del cannabis. (2017). En Diario Oficial El Peruano 234.31. Perú.
- Sarmiento, I. (2019). *Cómo aumentar masa muscular: guía 2019*. Recuperado de: <https://www.rincondeldeportista.info/como-aumentar-masa-muscular-2019/>