

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE
AJÍ AMARILLO EN PASTA EN EL DISTRITO DE MÓRROPE PARA SU
EXPORTACIÓN A CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS, 2021**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Maria Fernanda Toledo Espinoza

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

<https://orcid.org/0000-0002-6793-3257>

Chiclayo, 2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios, quien me ha dado salud y fuerza para superar todos los momentos difíciles que encontré durante mi carrera universitaria, mi padre Augusto y mi madre Vanessa porque son esenciales en mi vida. A toda mi familia y amigos por alentarme a ser una mejor persona y no renunciar a mis sueños.

AGRADECIMIENTO

Gracias a la universidad y a los profesores. A todos los maestros por todos los consejos y ayuda durante mis estudios y preparación de mi proyecto de investigación. A mi asesor por todo el compromiso con este proyecto de investigación, por estar siempre dispuesto a aclarar dudas y ayudarme a terminar este paso con más éxito.

Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Toledo espinosa Maria Fernanda

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
2	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	4%
3	www.redagricola.com Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
5	boletines.exportemos.pe Fuente de Internet	1%
6	unacarta.me Fuente de Internet	1%
7	www.inei.gob.pe Fuente de Internet	<1%
8	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1%

ÍNDICE

RESUMEN.....	6
ABSTRACT	7
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO	8
<i>I.1 Introducción</i>	8
I.1.1. Situación problemática	8
I.1.2. Formulación del problema	9
I.1.3. Justificación	9
<i>I.2 METODOLOGIA</i>	9
I.2.1. Diseño de la investigación	9
I.2.2. Línea de investigación.....	10
I.2.3. Objetivos.....	10
I.2.4. Operacionalización de variables	11
CAPÍTULO II: RESULTADOS.....	13
<i>II.1 Árbol del problema</i>	13
II.2. Modelo de negocio.....	13
CAPÍTULO III: ANÁLISIS DEL ENTORNO - PLAN ESTRATÉGICO.....	16
<i>III.1. FODA</i>	16
III.2. La Industria o Sector - Análisis del micro entorno	17
III.2.1. Cinco fuerzas competitivas de Porter	17
III.3. Análisis del macro entorno	18
III.3.1. Matriz SEPTE.....	18
III.3.2. Mega tendencias	21
III.3.3. Tendencias de la nueva economía	23
III.4. Cadena de valor de la empresa o sector.....	24
III.5. Viabilidad estratégica	26
III.5.1. Matriz EFI	26
III.5.2. Matriz EFE	27
III.6. Matriz FODA cruzado	28
IV.1. Matriz de segmentación y validación del modelo de negocio.....	32
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO.....	32
DESCRIPTORES	32
BASES PARA SEGMENTAR.....	32
IV.2. Matriz de identificación de mercados, variables, indicadores	33
Variables.....	33
Indicadores	33
IV.3. Mercado Potencial.....	35
IV.4. Plan de mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEM)	37
CAPÍTULO V: ESTUDIO TÉCNICO	39
V.1. Capacidad o tamaño del proyecto	39
V.2. Tamaño de mercado objetivo y cantidad demandada.....	39
V.3. Localización del proyecto	40
V.4. Ingeniería del proyecto	42

V.5. CUADRO OMEIM (ESTUDIO TÉCNICO)	58
CAPÍTULO VI: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	66
VI.1. Modelo Organizacional	66
VI.2. Diseño del gobierno y dirección de personas: Motivos y Motivaciones	66
VI.3. Diseño de la dirección de personal: MOF, ROF, Reglamentos	69
VI.4. Estructura orgánica: Organigrama por procesos	75
VI.5. Modelo de personería jurídica	76
VI.6. Plan Organizacional de Corto, Mediano y Largo plazo (OMEM)	79
CAPÍTULO VII: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	87
VII.1. Balance Inicial	87
VII.2. Balance proyectado	89
VII.3. Estado de ganancias y pérdidas proyectado	90
VII.4. Presupuesto de costos y gastos	90
VII.5. Flujo de caja	91
• Inversión y Flujo de inversiones	92
• Tangibles	93
• Intangibles	93
• Capital de trabajo operativo	94
• Flujo operativo neto	94
• Flujo de capital	94
• Flujo de servicio a la deuda	95
• Flujo de caja económico	95
• Flujo de caja financiero	95
• Financiamiento	96
VII.6. Evaluación	96
VII.7. Análisis de sensibilidad	97
• VAN: económico y financiero	98
• TIR: económico y financiero	98
• Periodo de recuperación del capital: económico y financiero	98
• Beneficio costo: económico y financiero	99
• VAN esperado	99
VII.8. Análisis de riesgos: escenarios	99
CAPÍTULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
VIII.1. CONCLUSIONES	100
VIII.1.1. Viabilidad Estratégica	100
VIII.1.2. Viabilidad del mercado	100
VIII.1.3. Viabilidad Técnica	100
VIII.1.4. Viabilidad Organizacional	101
VIII.1.5. Viabilidad Económica y Financiera	101
VIII.2. RECOMENDACIONES	101
BIBLIOGRAFÍA	102

RESUMEN

La presente investigación es un proyecto de inversión privada para la implementación de un centro de acopio e industrialización del ají amarillo en pasta en la región de Lambayeque. Este proyecto está orientado a todas las agroindustrias y agricultores dedicados al sector agrícola del ají amarillo, de la región Lambayeque que buscan una mayor seguridad, disminución en pérdidas económicas, desarrollo en la exportación, insumos de calidad; y, hacer de ello que la región Lambayeque sea más competitiva en relación a la exportación de la especie Capsicum. En el análisis y evaluación del proyecto se ha determinado una inversión total de S/. 2, 881,932.24; del cual, se aportará un capital propio de S/.1,729,159.34 representando un 40% y el 60% será financiado por una entidad bancaria, siendo S/ 1, 152,772.90. Finalmente, mediante los indicadores VAN, TIR, entre otros, resulta que la realización del proyecto es viable, con un VAN económico de S/. 1, 103,401.98 y un VAN financiero de S/.1,623,243.03, siendo resultados superiores a cero; lo cual, se deduce que el proyecto es rentable.

PALABRAS CLAVE

Industrialización, centro de acopio, exportación, agroindustrias y agricultores de ají amarillo.

ABSTRACT

This research is a private investment project for the implementation of a center for the collection and industrialization of yellow chili paste in the Lambayeque region. This project is aimed at all agro-industries and farmers dedicated to the agricultural sector of yellow pepper, in the Lambayeque region who seek greater security, reduction in economic losses, development in exports, quality inputs; and to make the Lambayeque region more competitive in relation to the export of the Capsicum species. In the analysis and evaluation of the project, a total investment of S / 2,881,932.24; of which, a capital of S/.1,729,159.34 representing 40% and the remaining 60% will be financed by a bank, being S/ 1,152,772.90. Finally, through the NPV and IRR indicators, among others, it turns out that the project is viable, with an economic NPV of S/. 1,103,401.98 and a financial NPV of S/.1,623,243.03, I feel results above zero; which, it follows that the project is profitable.

KEYWORDS

Industrialization, collection center, export, agro-industries and yellow pepper farmers.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO

1.1 Introducción

1.1.1. Situación problemática

El ají amarillo también se le da el nombre como ají escabeche o ají causa, pertenece a la especie *Capsicum Baccatum*, es uno de los elementos más importantes en la gastronomía del Perú y a nivel mundial, ya que se utiliza para preparar diversas comidas caseras, (Marroquín N., 2018). En el ámbito de la exportación se le distingue como chile peruano. Se puede comer fresco, deshidratado o en salsa/pasta. Aunque su nombre es ají amarillo, cuando está maduro su color es naranja intenso, con un tamaño promedio de 13 centímetros, sin embargo, puede llegar a medir hasta 18 centímetros. Según (Gómez R., 2019) la productividad de capsicum logró las 184.291 toneladas en el Perú, señalando un decrecimiento de -9% razón al 2018, según (ADEX, 2019). Asimismo, se reconoce a Pasco como la principal región productora de capsicum del Perú en 2019 con 46.325 toneladas, sucesivo por Lambayeque con 38.953 toneladas.

Lambayeque tiene la peculiaridad de ser la única región del Perú que concentra capsicum en tres presentaciones: seco, en conserva y frescos, con aproximadamente 3.500 hectáreas de terreno destinada a la siembra de *Capsicum*, especialmente ubicadas en Motupe y Olmos, asimismo tiene las principales agroindustrias produciendo de forma diversificada dicha especie. (Marroquín N., 2018)

Además, según la perspectiva mundial el Perú adquirió 163.570 toneladas de capsicum frescos elaborados en 2019, representa el 0.44% de la oferta mundial que logra las 37.346.669 toneladas, así pues, el Perú ocupa el número 21 como fabricante mundial de esta categoría según (Asociación de exportadores, 2018).

A todo esto, dado a los diversos usos de *Capsicum* en el mercado extranjero, en el mercado nacional, y sobre todo en Lambayeque, la industrialización del ají amarillo con su propio centro de Acopio en Lambayeque sería de gran ayuda para incentivar a todos los pequeños agricultores a cultivar aún más esta variedad de *Capsicum*, así mismo procesar estos cultivos en pasta.

I.1.2. Formulación del problema

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la implementación de un centro de acopio e industrialización de ají amarillo en pasta?

I.1.3. Justificación

El sector agrícola cumple un rol fundamental para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza rural en el Perú. Por consiguiente, el presente proyecto de inversión es relevante, debido a que aportará innovación y tecnología en la agricultura de la especie *Capsicum* (ají amarillo), el cual es considerado uno de los insumos principales de la exportación peruana, debido a su alta demanda extranjera.

Finalmente, aportará a la sociedad ofreciendo un mayor crecimiento económico y la creación de nuevos puestos de trabajo en la región Lambayeque.

I.2 METODOLOGIA

I.2.1. Diseño de la investigación

El presente proyecto de inversión corresponde al tipo de investigación proyectiva de acuerdo a la investigación holística, ya que desarrolla una propuesta técnica y económica que soluciona una necesidad de un grupo social determinado, mediante la optimización de los recursos disponibles como: humanos, materiales y tecnológicos en un horizonte de tiempo determinado. El proyecto de inversión por ser una investigación proyectiva desarrolla fases metodológicas tales como: exploratoria, porque se trabajaron con hechos que se dieron en la realidad; es decir en base a registros o información secundaria; Descriptiva, porque refiere la situación real del proyecto justificando e identificando las necesidades de cambio para lo cual plantea objetivos; Comparativa, porque se contrasta con otros proyectos de inversión y teorías; Analítica, porque examina las teorías sobre el problema a investigar y los procesos causales de la viabilidad del mercado, tamaño, localización e ingeniería ,organización e inversión; predictiva: cuyo objetivo es determinar la viabilidad estratégica, la viabilidad de mercado, la viabilidad técnica, la viabilidad administrativa y la viabilidad económico y financiero.

I.2.2. Línea de investigación

Gestión empresarial para la innovación

I.2.3. Objetivos

I.2.3.1. Objetivo general

- ✓ Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la implementación de un centro de acopio e industrialización de ají amarillo en pasta.

I.2.3.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad de mercado del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad organizacional del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad económica-financiera del proyecto de inversión.

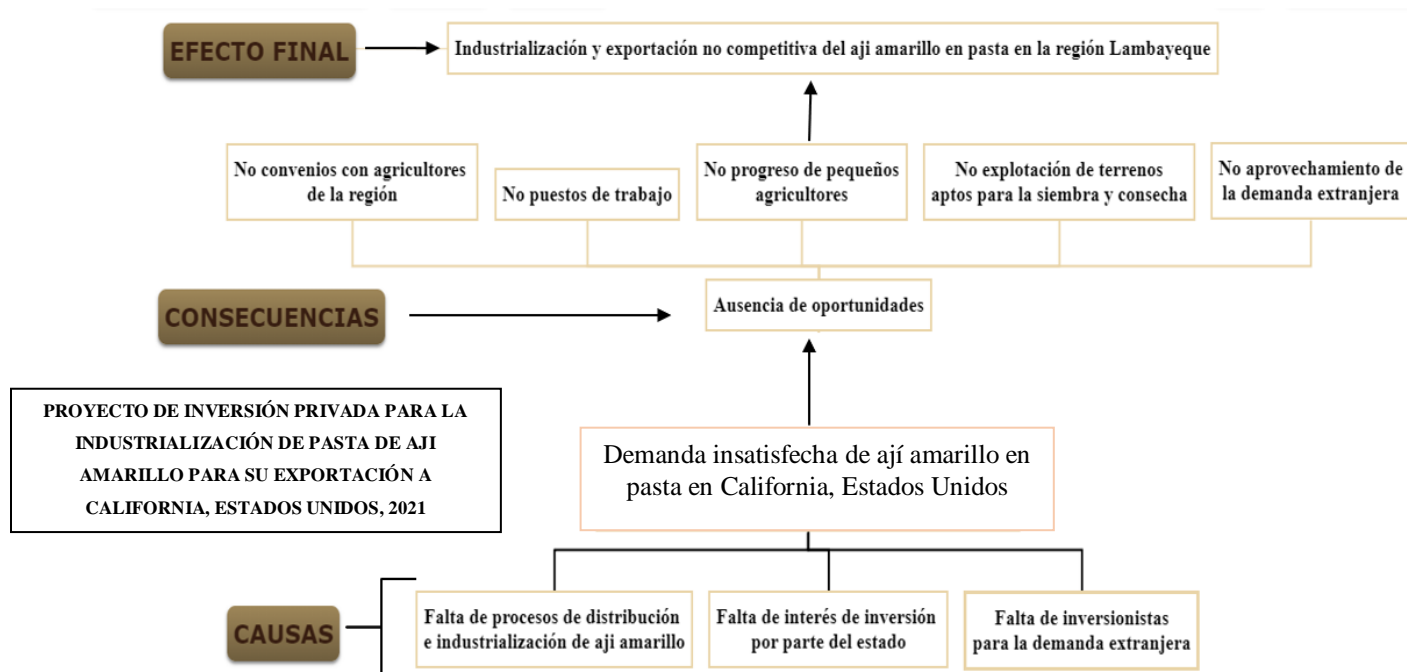
I.2.4. Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Idea y modelo de Negocio	Oferta de Valor	Árbol de Problemas Modelo CANVAS
		PLAN ESTRATÉGICO	Entorno Empresarial: Análisis del Sector FODA	Viabilidad estratégica del Sector
	Estrategias (Basadas en las estrategias competitivas)		Competitividad del Sector	Matriz EFI Matriz EFE Matriz de Perfil Competitivo
	- Costos y Precios			
	- Diferenciación			
	- Enfoque Segmento		Objetivos, metas y estrategias genéricas	Axiología de la empresa
	Ventajas Competitivas (Eficiencia, Eficacia, Calidad Innovación)			
	Visión			
	Misión			
	Valores	Plan de Marketing Estratégico: Segmentación de Mercado	Descriptores: Nivel socio Económico/Estilo de vida Ubicación Beneficio Buscado (Necesidad)	Matriz de segmentación
Objetivos				
ESTUDIO MERCADO	DE	Investigación de Mercado: Demanda/Oferta	Mercado Objetivo Necesidad Ingresos	Metodología de Investigación de Mercados
		Mercado Consumidor Mercado Competidor	Gastos Pronósticos	
		Mercado de Productos Sustitutos	Otras variables de mercado	
		Mercado Productos complementarios	Objetivos, Metas y Estrategias de corto y mediano- largo plazo (Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 Ps	Variables de posicionamiento
		Plan de Marketing Operativo: Mezcla Comercial		
		Plan de Marketing Estratégico: Plan de posicionamiento		
		Localización		
		Producto	Requerimientos técnicos para el producto, Satisfacción de necesidad	Casita de la Calidad QFD
		Procesos	Tecnología de los procesos/operaciones	Diagrama de Flujos
		Calidad y su control	Indicadores del producto y del proceso Condiciones de trabajo	Ficha técnica producto y procesos
ESTUDIO TECNICO	Mano de obra en operaciones	Capacidad teórica o instalada	Mercado Objetivo	
	Capacidad del negocio	Factores claves de desempeño	Plan de aprovisionamiento: Proveedores, compras, inventarios, almacenes, mapeo procesos logísticos	
	Cadena de Suministro y Logística:			
	<ul style="list-style-type: none"> • Flujo Materiales • Flujo Información • Flujo Dinero • Flujo de Conocimiento 			
Equipos/Maquinaria	Fiabilidad Mantenimiento	Objetivos del Servicio		

		Tecnología	
	Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones	Ventas, Producción, Gastos Generales Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano plazo	Contabilidad Gerencial
	Plan de Operaciones (5P operaciones)		Matriz ONEM de Operaciones
	Aspectos Ambientales, Impactos Ambientales, Aspecto Legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuestos	
	Modelo Organizacional	Funcional o Matricial	Cultura organizacional, tamaño y Producto de la Empresa
	Talento Humano – Gestión del conocimiento	Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición Desempeño	Herramientas de la Dirección de Personas
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Plan Organizacional	Política de Incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF Objetivos, Metas y Estrategias	Matriz ONEM Organizacional
	Estudio económico y financiero	Estructura Económica y Financiera	Balance de Apertura Presupuestos Estado de Ganancias y Pérdidas
		Objetivos, Metas y Estrategia	Flujo de Caja Análisis de Sensibilidad y de Riesgo
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	Diseño estratégico Económico y Financiero	VAN E/F TIR E/F	Apalancamiento operativo y financiero
	Evaluación Económica y Financiera	B/C Periodo Recuperación de Capital Punto de Equilibrio	Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto)

CAPÍTULO II: RESULTADOS

II.1 Árbol del problema



II.2. Modelo de negocio

Redes de partners	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> •Entidades financieras •Agroindustrias exportadoras (ADEX,2017) •Agricultores de la región (ADEX,2017) •Laboratorios de control de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la distribución del cultivo. • Control de plagas en el acopio • Control de cosecha y manejo post cosecha de agricultores • Localización geográfica del proyecto • Estudio de mercado • Establecer canales de distribución • Ofrecer puestos de trabajo • Ofrecer el servicio de industrialización y exportación de ají amarillo • Control de calidad y almacenamiento (Agro noticias, 2020). 	<ul style="list-style-type: none"> • Racional: Implementación de un centro de acopio para la recolección de ají amarillo de la región de Lambayeque que permita el desarrollo social y económico de la región dedicada a esta actividad y su impacto en la sociedad. Y la industrialización del ají amarillo en pasta para su exportación. (Marroquín N., 2018) • Intensificar las oportunidades de negocio para los agricultores de ají amarillo, asimismo la oportunidad de inversión de agroindustrias lambayecanas. (Marroquín N., 2018) • Oportunidad para la mejora de la calidad de exportación y comercialización internacional del ají amarillo en pasta a favor de la conservabilidad del negocio en la región de Lambayeque. (Marroquín N., 2018) • Incrementar la agricultura del ají amarillo en la región Lambayeque aprovechando su gran posicionamiento internacional beneficiando a los agricultores, empresarios, comerciantes, agroindustrias y pobladores. (Marroquín N., 2018) • Emocional: Beneficio de disfrutar de experiencias gratas en la alimentación diaria y la alta gastronomía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales especialistas en control de calidad • Atención personalizada a los convenios internacionales • Buenas prácticas de gestión empresarial. (Agro noticias, 2020). 	<ul style="list-style-type: none"> • Países con alta demanda de ají amarillo (ADEX,2017) • Comerciantes mayoristas y minoristas (Perú Exporta, 2021) • Agroindustrias (ADEX,2017)

Recursos clave	Canales de distribución y comunicación
<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Plan de exportación • Maquinaria y equipo • Mano de obra (personal) • Infraestructura tecnológica agroindustrial segura y moderna. • Profesionales capacitados en control de calidad y mejora continua • Establecimiento comercial para el proceso de acopio e industrialización 	<ul style="list-style-type: none"> • A través de una página web y correo electrónico • Convenios con agroindustrias exportadoras y agricultores. (Perú Exporta, 2021) • E-commerce
Estructura de costes	Flujo de ingresos
<ul style="list-style-type: none"> • Costos de activo fijo • Costos logísticos • Mantenimiento de infraestructura • Contrataciones de especialistas • Proceso de producción • Mercadotecnia 	<ul style="list-style-type: none"> • Convenios agroindustriales • Convenios con empresas exportadoras • Alianzas con agricultores • Alquiler de un espacio para el centro de acopio e industria (Fuentes C., 2020).

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DEL ENTORNO - PLAN ESTRATÉGICO

III.1. FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Producto de alta calidad. 2. Personal calificado. 3. Generar valor agregado dado el posicionamiento del ají amarillo internacionalmente. (Perú Exporta, 2021) 4. Gran producción de ají amarillo en tiempo corto. 5. Amplia cartera de proveedores. 6. Información sobre los precios de la competencia. (Comex Perú, 2021) 7. Tener un mismo centro de acopio. 8. Buena relación con proveedores. 9. Propia planta de producción. 10. Capacidad de acopiar grandes volúmenes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta competencia en el rubro de alimentos de la especie Capsicum. (Ortiz, M., 2019). 2. Falta de experiencia en el desenvolvimiento de exportación del ají amarillo. 3. Poca experiencia en el mercado. 4. Marca nueva en el mercado. 5. Bajos ingresos al inicio del negocio. 6. Exportación limitada en los primeros meses. 7. Baja inversión en promoción y publicidad. 8. Falta de posicionamiento de la marca. 9. Falta de diversificación de productos 10. Altos estándares de sanidad.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. El ají amarillo es un cultivo con creciente importancia en la exportación por su utilización gastronómica. (Perú Exporta, 2021) 2. Convenciones internacionales de Capsicum que promueve la exportación del ají amarillo. (Ortiz, M., 2019). 3. Buen posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario. (Perú Exporta, 2021) 4. TCL con Estados Unidos. (MINCETUR, 2017) 5. PBI per cápita (Fuentes C., 2020). 6. No existe Ad Valorem para la exportación del producto 7. Alta demanda del producto. 8. Alta demanda de restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero. 9. Tendencia por consumir productos picantes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La inestabilidad climática puede afectar a los cultivos. 2. La crisis económica puede afectar a las exportaciones. 3. Una prolongada emergencia sanitaria nacional y una pandemia mundial. 4. Una baja del precio del producto. 5. Incertidumbre política. 6. Necesidad de ciertas certificaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos. (MINCETUR, 2017) 7. Experiencia de la competencia. 8. Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos. (Comex Perú, 2021) 9. Venta de productos sustitutos. 10. Decrecimiento del mercado.

III.2. La Industria o Sector - Análisis del micro entorno

III.2.1. Cinco fuerzas competitivas de Porter

a) Participantes Nuevos / Amenaza de nuevos competidores:

La amenaza de la entrada de nuevos competidores es notable; a pesar que, los modelos requeridos por el mercado mundial son elevados y se requiere una financiación de consideración. Existe una alta competencia en el rubro de alimentos de la especie Capsicum debido a la alta demanda nacional e internacional, y por el gran posicionamiento del Perú ya que es un país distinguido mundialmente en la exportación del ají amarillo y dentro de las sobresalientes compañías exportadoras de ají amarillo de Perú a Estados Unidos tenemos a Gandules, Danper Trujillo, S&M Foods S.A.C y Virú.

b) Poder de Negociación de los Proveedores:

Al establecer un centro de acopio, el poder de negociación de los proveedores de ají amarillo es muy débil, ya que se recolectarán grandes cantidades de este de diferentes vendedores, ya sean de agricultores o agroindustrias. Por un lado, Lambayeque se consolida como la principal zona de producción y cuenta con la mayor zona de cosecha capsicum a nivel nacional, según el presidente del Comité de Capsicum de la Asociación de Exportadores (ADEX), Renzo Gómez. Por tanto, contar con un número importante de proveedores, durante el proceso de negociación beneficiará a la empresa.

c) Poder de Negociación de los Compradores:

Perú es el octavo exportador de Capsicum del mundo y Lambayeque es una de las principales regiones productoras de Capsicum. Sin embargo, los mercados más importantes siguen siendo Estados Unidos (\$ 2.682.000), España (\$ 1.043 millones), Chile, Italia, Japón, Bélgica, Holanda, Francia, Panamá, Reino Unido, entre otros. Por lo cual, el principal cliente es Estados Unidos debido a la gran demanda por parte de mayoristas y minoristas, restaurantes y supermercados de este país.

d) Productos Sustitutos:

Existen diversas variedades de ají que pueden sustituir al ají amarillo en pasta de la misma especie Capsicum como el ají Marisol, el ají amarillo en polvo, el ají amarillo fresco, el ají amarillo sin picante en pasta, y el ají amarillo envasado al vacío. (Perú Exporta, 2021)

e) Rivalidad del Sector:

La rivalidad del sector está relacionada al volumen de cosecha que tiene cada región con respecto a la especie capsicum en donde se encuentra el ají amarillo, Perú posee una gran variedad de ajíes mundialmente, con productividad de 164 mil toneladas al año. Otras regiones antes de Lambayeque, sobresalen en la productividad como: Pasco, Lima, Tacna y La Libertad. Asimismo, las variedades con elevada productividad en la región fueron el piquillo, morrón, páprika, jalapeño y guajillo. De los cuales Lima y Lambayeque lideran la producción de Ají amarillo. Dentro de los principales ajíes del Perú se encuentran el ají mochero, el ají amarillo, el ají limo y el rocoto de las cuales se proyectan para el aumento de las exportaciones en el rubro, según (Perú Exporta, 2021).

III.3. Análisis del macro entorno

III.3.1. Matriz SEPTE

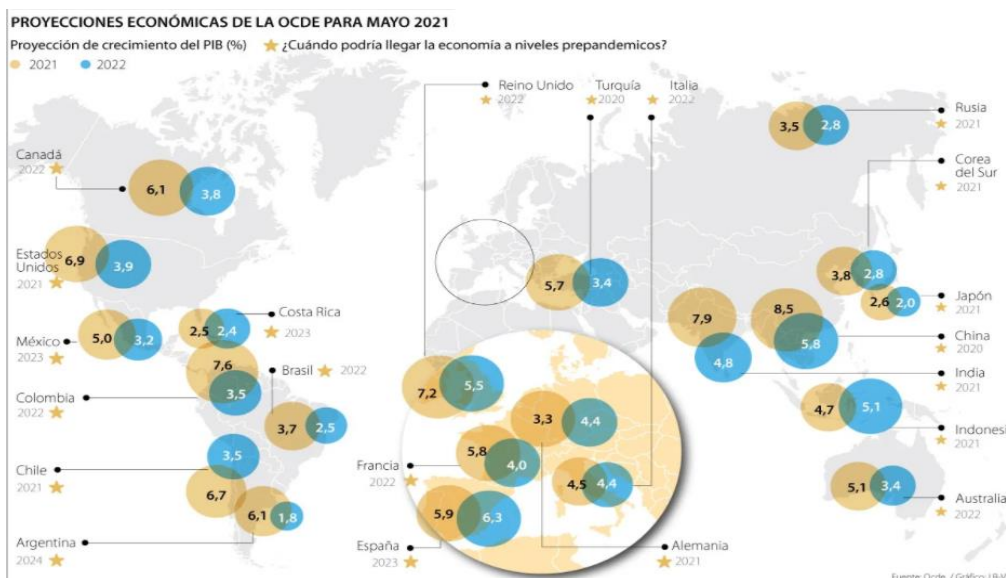
a) Sociales

En el sector agrícola, el Perú tiene ventajas sobre otros países dentro y fuera de la región porque tiene las condiciones y los recursos necesarios para el desarrollo y producción sostenibles. Asimismo, en el marco laboral del 2019 por sector de actividad, 83,9% de empleos en Agricultura / Pesca / Minería fueron informales, seguido de Construcción con 78,7%, Comercio con 71,7% Manufactura con 61,1% y Servicios con 59,8%. Además, durante el trimestre de análisis la población ocupada aumentó un 6,1% en la industria de la construcción, seguida del sector primario (agricultura, pesca y minería) que aumentó un 2,9%, servicios un 1,8% y comercio un 0,9%; mientras que el sector de manufactura retrocedió un 2,2%. Por un lado, el 42,3% de la población ocupada del país se encuentra en el sector Servicios, el 25% en Agricultura / Pesca / Minería, el 17,8% en Comercio, el 9,1% en Manufactura y el 5,9% en Construcción. (INEI, trimestre 2019). Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), la producción nacional de ajíes, pimientos y rocotos supera

las 200 000 toneladas e involucra a más de 10 000 productores agrarios a nivel nacional. Además, el consumo anual per cápita de ajíes alcanza los 5 kg, y Perú ocupa el segundo lugar del continente, después de México con un consumo superior a los 8 kg según (Agronoticias, 2020).

b) Económicas

A nivel mundial, los países se han ido recuperando económicamente poco a poco durante el primer trimestre del año, esto debido al manejo de la vacunación apresurada en los gobiernos y el manejo global de la pandemia. Así, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Oede) mostró la trascendencia del incremento económico en el mundo a partir del 2021 al 2022, en las que sobresalió que el PIB global tendrá un alza de 5,8% para 2021, que se consolidará en 2022 con una trascendencia de 4,4%. Como también, Estados Unidos, tiene un aproximado de incremento para este año 2021 de 6,8%, potenciado por la reapertura del país. Asimismo, se anticipa que los mercados emergentes y las economías en desarrollo, en conjunto, se expandirán un 6 % este año, impulsados por una mayor demanda y precios de los productos básicos altos. También se prevé que el ingreso per cápita en muchos mercados emergentes y economías en desarrollo continuará por debajo de los niveles anteriores a la pandemia y a pesar de la reactivación, para fin de este año, la producción mundial será alrededor de un 2 % inferior a lo que se proyectaba antes de la pandemia. (Banco mundial, 2021). A nivel local, la economía en el Perú ha consignado una mínima mejora en el final del trimestre del 2020, debido a la incertidumbre política ha generado consecuencias en el soporte fiscal del Perú. La problemática en el sector de la agricultura logró sostener su desenvolvimiento mientras dura este riesgo económico, por lo que abastece a los peruanos alimenticiamente según, (Fuentes C., 2020).



c) Políticas

En los últimos años según (Comex Perú, 2021) el Perú ha negociado múltiples acuerdos de libre comercio con la mayoría de los socios comerciales a nivel mundial. En este contexto, existen convenios con los países de la Comunidad Andina y el MERCOSUR, con los cuales nos beneficiamos del acceso preferencial al 100% de nuestras exportaciones actuales. Además, en Chile contamos con un sector de libre comercio lo cual se comercializó un tratado de expansión, en el marco en el contexto de un TLC que tiene fundamentos vinculados con los servicios y la promoción y seguridad de inversiones privadas. Asimismo, las exportaciones más significativas a Estados Unidos son: minerales / metales, textiles, mariscos, petróleo crudo, café, cacao, artesanías paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos, cabe recalcar que Estados Unidos es uno de los principales mercados de exportación de productos peruanos, según (Fuentes C., 2020).

d) Tecnológicas

La tecnología que se emplea en el Perú en los procesos de exportación ya se en el manejo de los campos de cultivo del producto como en la empresa misma, es muy competitiva frente a los países del primer mundo según (Santillán R., 2016). El mercado nacional posee una gran variedad de manufacturas disponibles para el campo. Sin embargo, en los

sectores de la selva y sierra no los utilizan de manera significativa (fertilizantes, maquinarias o insumos agrícolas).

Así pues, la evolución tecnológica y el ecommerce internacional acceden a que se amplifiquen los productos y se ponga en distintos países en paralelo para conseguir nuevos paquetes tecnológicos, según (Santillán R., 2016). Además, el boom agroexportador provoca que el crecimiento y el aumento del límite agrícola, especialmente en la costa norte del país, aunque también en la serranía, para los cultivos que se fomentan, como en los arándanos y el café. Del mismo modo, Santillán resaltó que las uvas, las paltas, los arándanos y los espárragos crecen de manera deliberada, debido a las utilidades que dan con las exportaciones motivan a seguir incrementando el sector y proseguir utilizando productos de alta tecnología, con rendimientos que llegan a ser de los más altos del mundo, porque hay mucho profesionalismo en esta área. Además, se indica que el 8% de los agricultores peruanos tiene acceso a algún tipo de financiamiento.

e) Ecológicas

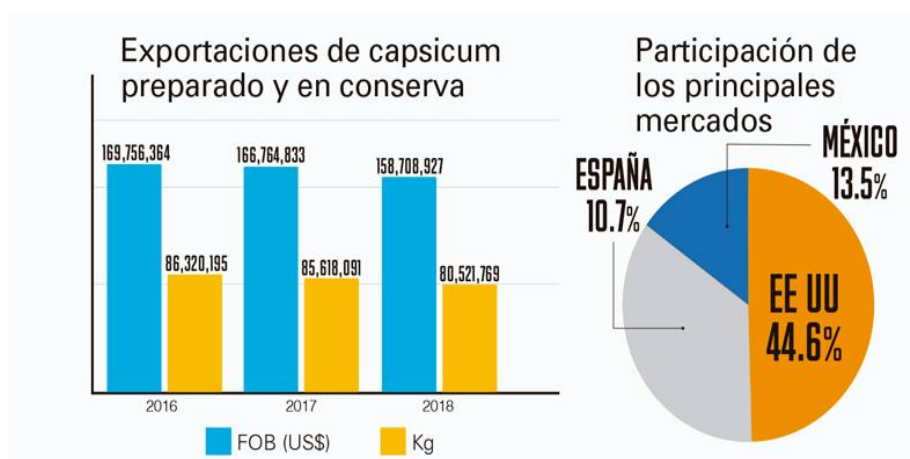
La estabilidad del comercio internacional de alimentos tiene como finalidad mejorar el desarrollo ambiental durante el proceso de cultivo, procesado, consumo, disposición final y transporte internacional. Con la intención de que, los fabricantes se vean impulsados tanto por la búsqueda de una mayor eficiencia y menor impacto ambiental en el proceso productivo, como por ejemplo las demandas de los consumidores internacionales según (Red Agrícola, 2021). El empeño a favor de la sostenibilidad ambiental involucra cada vez más a todas las partes de la cadena de valor, vinculadas de un país a otro por los movimientos comerciales. Dependiendo de la etapa de cada parte en la cadena y del producto específico en cuestión, las prioridades y herramientas que apoyan el cambio funcionan de una mejor manera. Una de las razones por las que aumentado una mayor movilización por parte de productores y consumidores son los gases de efecto invernadero, el cual tienen un fuerte impacto ambiental. En consecuencia, los convenios internacionales sobre el cambio climático han creado conciencia y han involucrado a muchas partes en acciones de moderación. De modo que, los fabricantes de alimentos han visto cómo el cambio climático afecta a sus cultivos, han comenzado a tomar medidas de cuidado y prevención con la finalidad de reducir el impacto ambiental en sus cultivos. Ante esta

problemática, se han creado algunas medidas gubernamentales como esquemas privados con el fin de motivar a una producción y consumo bajos en carbono.

III.3.2. Mega tendencias

Los primordiales destinos para las agroexportaciones del Perú son Europa (US\$1,928 millones) y EE UU (US\$1,878 millones), en los últimos tiempos hubo un significativo crecimiento de China, teniendo una oferta por US\$41 millones en 2008 a US\$278 millones en 2018, simbolizando el 5% global de las exportaciones.

La variedad Capsicum, sean congelados, en conserva, frescos o secos; son enviados a más de 40 países. Por la abertura del mercado estadounidense se estima que la producción en fresco, los envíos crecerán. El cultivo debe entrar en una nueva era, por ello es que se ha diseñado el Plan Nacional de Capsicum, donde se unen el grupo de entendimiento al rededor al capsicum, que hoy en día está disperso. Eso, según los expertos, es clave para poder consolidar el negocio, hacerlo crecer y poder superar las dificultades. Asimismo, el sector más exportado es el procesado y en conserva, con envíos por un valor de US\$158.7 millones en 2018. Cinco empresas concentran el 59.4% de las exportaciones de este rubro, lideradas por Gandules, con una participación del 20%, continuada de Danper (14%), Ecosac (11%), Green Perú (7.5%) y Virú (6.9%). Además, en 2018 las exportaciones procesadas sumaron US\$905 millones, significando un 16.9% del total agroexportador. Si se observa bien los productos procesados, la línea de preparados y conservas es su primordial fuente, con ventas por un valor de US\$606 millones según (Ortiz, M. 2019).



III.3.3. Tendencias de la nueva economía

Los envíos de ajíes nativos internacionalmente sobrepasaron los cuatro millones 21,000 dólares en el primer semestre de este año 2021, lo cual representó un incremento de 24% con relación al mismo periodo del año pasado (tres millones 399,000 dólares). En el Perú, la variedad de ajíes más significativa exportada fue el ají amarillo (dos millones 67,000 dólares) al representar el 51% del total, seguido por el rocoto (un millón 72,000 dólares), ají panca (583,804 dólares), ají limo (166,471 dólares) y ají mirasol (131,903 dólares). La demanda más alta de los ajíes peruanos se ve fomentada por la postura de la gastronomía peruana, más restaurantes y residentes conciudadano en el extranjero. Así, el país con el monto importado más alto fue Estados Unidos (dos millones 125,000 dólares), representando el 52.9% del total y logrando un crecimiento de 43%. Seguidamente se ubican España (960,054 dólares), Italia (273,840), Japón (155,535), Chile (110,365), Canadá (71,938), Bélgica (44,764), Francia (32,669) y Países Bajos con 24,365 dólares, entre otros. (ADEX, 2021).

III.4. Cadena de valor de la empresa o sector

ACTIVIDADES DE APOYO	RECURSOS HUMANOS
	En el sector de la región Lambayeque las empresas agroindustriales se basan en tener personal especializado para el manejo de maquinarias que se usan en el proceso productivo de la industrialización del ají, del área administrativa y operativa, operarios que conozcan detalladamente los procesos de lavado, envasado, etiquetado y estén alineados con los objetivos de la empresa. A la vez este sector requiere que los operarios aporten con los sistemas de calidad, generar buen clima organizacional y dar aportes creativos para optimizar los recursos.
	TECNOLOGÍA
	El sector utiliza maquinarias en todo el proceso de transformación de la materia prima, desde el lavado y desinfección, la clasificación de la materia prima, la trituración y el licuado del ají para tener el resultado de pasteurizado. Por lo que se da uso de tecnología adecuada para calificar en los estándares de calidad para la exportación del producto con la ayuda de máquinas especializadas, y con un sistema integrado de gestión implantado para optimizar los recursos.
	INFRAESTRUCTURA
	Las plantas de procesamiento de ají o pastas en el sector Lambayeque se basan en la seguridad de sus instalaciones para sostener la calidad del proceso productivo en este caso del ají amarillo en pasta (producto final) asimismo, debido a las nuevas medidas que pide el Estado (Sanidad) por el covid-21 para el funcionamiento de la planta se requieren de espacios amplios y seguros cumpliendo con el decreto supremo en lo que a saneamiento concierne y los trámites a que debe sujetarse una industria para conseguir su aprobación sanitaria, en cumplimiento del Art. 160° de la Ley N.° 13270 de Promoción Industrial.
	SERVICIOS GENERALES
	En el sector agroindustrial en la región Lambayeque se buscan máquinas y equipos tecnológicos especializados con condiciones aptos para el proceso productivo: en el acopio de la materia prima, el procesamiento, almacenaje y distribución. Se requiere maquinaria como: enfriadores, clasificadoras, lavadoras, secadoras, molinos de martillos, licuadoras industriales, envasadoras, entre otras máquinas que sirvan para el proceso del ají amarillo en pasta. Todo esto presupuestado alineadamente con los objetivos estratégicos al igual que las cantidades de acopio del ají amarillo.

ACTIVIDADES PRIMARIAS

LOGÍSTICA DE ENTRADA	PROCESOS INTERNOS	LOGÍSTICA DE SALIDA ²⁵	MARKETING Y VENTA	POST-VENTA
<p>En la empresa Agroyeper Perú S.A.C se da lo siguiente:</p> <p>Se registrar se cuenta, se pesa y se da entrada a los agricultores mayoristas y agroindustrias en camiones a dejar la materia prima.</p> <p>Aprovisionamiento del ají amarillo (almacenamiento) en los almacenes.</p>	<p>Además, en la empresa Agroyeper Perú S.A.C se da lo siguiente:</p> <p>Descarga de la materia prima de los almacenes para pasar a la selección, lavado y desinfección, licuado, enfriamiento, envasado, etiquetado y almacenaje.</p> <p>El producto pasa por el laboratorio de control de calidad.</p> <p>Envasado y empaquetamiento según los estándares para la exportación.</p> <p>Envío de contrato e instrucciones documentarias.</p>	<p>Se realizan los inventarios y los informes de salida.</p> <p>Se realiza el proceso de exportación: Según el incoterm, la transportista nominada enviará el camión o el contenedor a cargar al punto de recogida del producto.</p> <p>La mercancía cargada será depositada en el terminal marítimo o aeroportuaria.</p> <p>Se efectúan las gestiones aduaneras y el despacho de exportación. El registro del despacho se realizará a través del sistema integral de gestión aduanera.</p> <p>La empresa de estiba se encargará de realizar los desplazamientos del contenedor o mercancía para alojarla dentro del medio de transporte internacional.</p> <p>A la llegada al país de destino, la empresa de estiba descargará las mercancías. Las mercancías quedarán en la terminal a disposición del personal de importación y aduanas hasta el posterior despacho de importación.</p> <p>Una vez la mercancía está declarada y apta para su utilización en el país importador, la empresa de transporte en destino recogerá la mercancía en la terminal y la entregará en el punto de entrega pactado con el importador.</p>	<p>La empresa se contacta con el importador directamente.</p> <p>Se realiza la publicidad a través de la página web y a través de correos publicitarios.</p> <p>Se realiza el marketing directo con la empresa importadora mandando la información de la empresa y el producto.</p>	<p>Verificación del cumplimiento de los estándares de calidad esperados por el cliente.</p>

III.5. Viabilidad estratégica

III.5.1. Matriz EFI

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total, Ponderado
Fortalezas			
Producto de alta calidad.	0.09	4	0.36
Personal calificado.	0.08	3	0.24
Generar valor agregado dado el posicionamiento del ají amarillo internacionalmente.	0.03	3	0.09
Gran producción de ají amarillo en tiempo corto.	0.05	4	0.2
Amplia cartera de proveedores	0.06	4	0.24
Información sobre los precios de la competencia.	0.04	3	0.12
Tener un mismo centro de acopio.	0.10	4	0.4
Buena relación con proveedores.	0.04	3	0.12
Propia planta de producción.	0.11	4	0.44
Capacidad de acopiar grandes volúmenes.	0.07	4	0.28
SUB-TOTAL		0.67	
Debilidades			
Alta competencia en el rubro de alimentos de la especie Capsicum.	0.06	1	0.06
Falta de experiencia en el desenvolvimiento de exportación del ají amarillo.	0.03	2	0.06
Poca experiencia en el mercado.	0.02	2	0.04
Marca nueva en el mercado.	0.03	1	0.03
Exportación limitada en los primeros meses.	0.04	2	0.08
Baja inversión en promoción y publicidad.	0.01	2	0.02
Falta de posicionamiento de la marca.	0.03	2	0.06
Falta de diversificación de productos	0.04	1	0.04
Altos estándares de sanidad.	0.05	1	0.05
Bajos ingresos al inicio del negocio.	0.02	2	0.04
SUB-TOTAL		0.33	
TOTAL	1.00		2.97
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	= fortaleza mayor

III.5.2. Matriz EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total, Ponderado
Oportunidades			
El ají amarillo es un cultivo con creciente importancia en la exportación por su utilización gastronómica.	0.07	4	0.28
Convenciones internacionales de Capsicum que promueve la exportación del ají amarillo.	0.05	4	0.2
Buen posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario.	0.10	4	0.4
TCL con Estados Unidos.	0.05	3	0.15
PBI per cápita	0.04	3	0.12
No existe Ad Valorem para la exportación del producto	0.06	3	0.18
Alta demanda del producto.	0.11	4	0.44
Alta demanda de restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero.	0.04	3	0.12
Tendencia por consumir productos picantes.	0.03	3	0.09
Bajo poder de negociación de los proveedores	0.06	3	0.18
SUB-TOTAL		0.61	
Amenazas			
La inestabilidad climática puede afectar a los cultivos	0.03	1	0.03
La crisis económica puede afectar a las exportaciones	0.06	1	0.06
Una prolongada emergencia sanitaria nacional y una pandemia mundial.	0.07	1	0.07
Una baja del precio del producto.	0.05	2	0.10
Necesidad de ciertas certificaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos	0.02	2	0.04
Experiencia de la competencia.	0.01	2	0.02
Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos.	0.02	2	0.04
Venta de productos sustitutos.	0.03	1	0.03
Decrecimiento del mercado.	0.04	2	0.08
Incertidumbre política.	0.06	1	0.06
SUB-TOTAL	0.39		
TOTAL	1.00		2.69
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			

1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor
-------------------	-------------------	-----------------------	-----------------------

Al interpretar la matriz EFI da un a ponderado de 2.97 lo cual la empresa Agroyeper Perú tiene una posición estratégica interna general de la empresa está arriba de la media por lo tanto es fuerte. Asimismo, al interpretar la matriz EFE da un a ponderado de 2.69 lo cual la empresa en cuestión tiene un contexto favorable en oportunidades y amenazas.

Finalmente, se estima que si hay una viabilidad estratégica; ya que, las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA hacen que el proyecto sea viable; ya qué, el sector agrícola de la especie capsicum está en constante crecimiento y puede perdurar en el tiempo.

III.6. Matriz FODA cruzado

FODA CRUZADO FASE I	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ul style="list-style-type: none"> - Producto de alta calidad. - Personal calificado. - Generar valor agregado dado el posicionamiento del ají amarillo internacionalmente. - Gran producción de ají amarillo en tiempo corto. - Amplia cartera de proveedores. - Información sobre los precios de la competencia. - Tener un mismo centro de acopio. - Buena relación con proveedores. - Propia planta de producción. - Capacidad de acopiar grandes volúmenes.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
<ul style="list-style-type: none"> - El ají amarillo es un cultivo con creciente importancia en la exportación por su utilización gastronómica. - Convenciones internacionales de Capsicum que promueve la exportación del ají amarillo. - Buen posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario. - TLC con Estados Unidos. - PBI per cápita - No existe Ad Valorem para la exportación del producto - Alta demanda del producto. - Alta demanda de restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero. - Tendencia por consumir productos picantes. - Bajo poder de negociación de los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar el TLC con Estados Unidos y el valor agregado debido al posicionamiento internacional del ají amarillo con la finalidad de maximizar las ganancias y fidelizar al cliente. - Aprovechar el tener un mismo centro de acopio y contar con un bajo poder de negociación con los proveedores con la finalidad de obtener el ají amarillo a un bajo costo y de buena calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Potenciar la poca experiencia en el mercado por ser una marca nueva con la finalidad de aprovechar la alta demanda del producto y la creciente importancia en la exportación del ají amarillo por su utilización gastronómica.
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<ul style="list-style-type: none"> - La inestabilidad climática puede afectar a los cultivos. - La crisis económica puede afectar a las exportaciones. - Una prolongada emergencia sanitaria nacional y una pandemia mundial. - Una baja del precio del producto. - Incertidumbre política. - Necesidad de ciertas certificaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos. - Experiencia de la competencia. - Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos. - Venta de productos sustitutos. - Decrecimiento del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar estrategias con una gestión óptima para el manejo de la producción del ají amarillo en corto tiempo con la capacidad de acopiar grandes volúmenes de materia prima puesto que, el país puede pasar por una crisis económica, se puede dar una pandemia mundial y por la incertidumbre política. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mitigar el impacto climatológico con el uso de la tecnología - Desarrollar estrategias para el manejo de la exportación limitada en los primeros meses con la finalidad de soportar una baja del precio del producto.

FODA CRUZADO FASE II	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ul style="list-style-type: none"> - Producto de alta calidad. - Personal calificado. - Generar valor agregado dado el posicionamiento del ají amarillo internacionalmente. - Gran producción de ají amarillo en tiempo corto. - Amplia cartera de proveedores. - Información sobre los precios de la competencia. - Tener un mismo centro de acopio. - Buena relación con proveedores. - Propia planta de producción. - Capacidad de acopiar grandes volúmenes.
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> - El ají amarillo es un cultivo con creciente importancia en la exportación por su utilización gastronómica. - Convenciones internacionales de Capsicum que promueve la exportación del ají amarillo. - Buen posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario. - TLC con Estados Unidos. - PBI per cápita - No existe Ad Valorem para la exportación del producto - Alta demanda del producto. - Alta demanda de restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero. - Tendencia por consumir productos picantes. - Bajo poder de negociación de los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar la infraestructura agrícola implementando nuevas tecnologías extranjeras para conseguir las certificaciones sanitarias rápidamente y un producto de calidad. - Mitigar el impacto climatológico con el uso de la tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar el consumo del ají amarillo en pasta en Estados Unidos con la finalidad de una expansión comercial. - Mejorar la inversión en publicidad y promoción.
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> - La inestabilidad climática puede afectar a los cultivos. - La crisis económica puede afectar a las exportaciones. - Una prolongada emergencia sanitaria nacional y una pandemia mundial. - Una baja del precio del producto. - Incertidumbre política. - Necesidad de ciertas certificaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos. - Experiencia de la competencia. - Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos. - Venta de productos sustitutos. - Decrecimiento del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar el sistema de control de calidad y cumplir satisfactoriamente los estándares de calidad. - Contar con los certificados que se requiere a tiempo para la exportación del ají amarillo en pasta a Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar el gran posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario para captar inversionistas extranjeros con la finalidad de seguir creciendo en la exportación de la especie capsicum en la región Lambayeque. - Potenciar el TLC con Estados Unidos y la inexistencia del Ad Valorem para la exportación del producto con la finalidad de reducir los gastos fijos y optimizar la utilidad.

FODA CRUZADO FASE III		
FORTALEZAS	DEBILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> - Producto de alta calidad. - Personal calificado. - Generar valor agregado dado el posicionamiento del ají amarillo internacionalmente. - Gran producción de ají amarillo en tiempo corto. - Amplia cartera de proveedores. - Información sobre los precios de la competencia. - Tener un mismo centro de acopio. - Buena relación con proveedores. - Propia planta de producción. - Capacidad de acopiar grandes volúmenes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Alta competencia en el rubro de alimentos de la especie Capsicum. - Falta de experiencia en el desenvolvimiento de exportación del ají amarillo. - Poca experiencia en el mercado. - Marca nueva en el mercado. - Bajos ingresos al inicio del negocio. - Exportación limitada en los primeros meses. - Baja inversión en promoción y publicidad. - Falta de posicionamiento de la marca. - Falta de diversificación de productos - Altos estándares de sanidad. 	
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO DEL MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> - El ají amarillo es un cultivo con creciente importancia en la exportación por su utilización gastronómica. - Convenciones internacionales de Capsicum que promueve la exportación del ají amarillo. - Buen posicionamiento de la imagen de los productos peruanos a nivel culinario. - TLC con Estados Unidos. - PBI per cápita - No existe Ad Valorem para la exportación del producto - Alta demanda del producto. - Alta demanda de restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero. - Tendencia por consumir productos picantes. - Bajo poder de negociación de los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> - POSICIONAR A LA EMPRESA CON EL USO DE TÉCNOLOGÍA MODERNA Y OPTIMIZANDO EL USO DE LA GESTIÓN DE CALIDAD Y SER LA MEJOR EN SU INFRAESTRUCTURA EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE ADEMÁS DE ASEGURAR UN PRODUCTO DE CALIDAD. 	<ul style="list-style-type: none"> - POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA DE MEJOR EN MANEJAR LOS ESTANDARES DE CALIDAD PARA SATISFACER LA NECESIDAD DEL MERCADO EXTRANJERO EN FLORIDA-ESTADOS UNIDOS.
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATEGICO: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATEGICO: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> - La inestabilidad climática puede afectar a los cultivos. - La crisis económica puede afectar a las exportaciones. - Una prolongada emergencia sanitaria nacional y una pandemia mundial. - Una baja del precio del producto. - Incertidumbre política. - Necesidad de ciertas certificaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos. - Experiencia de la competencia. - Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos. - Venta de productos sustitutos. - Decrecimiento del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA MEJOR EN MANEJAR EL CONTROL DE CALIDAD Y QUE SU GESTIÓN CUMPLA SATISFACTORIAMENTE LOS ESTANDARES DE CALIDAD TANTO COMO EL PRODUCTO Y LA CULTURA ORGANIZACIONAL EN LA ORGANIZACIÓN. 	<ul style="list-style-type: none"> - POSICIONAR A LA EMPRESA COMO UNA ORGANIZACIÓN QUE GENERA VALOR Y ALTA EN RENTABILIDAD CON COSTO BAJOS Y OPTIMIZA LA UTILIDAD CON LA FINALIDAD DE LOGRAR BENEFICIOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS EN LA ORGANIZACIÓN.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO

IV.1. Matriz de segmentación y validación del modelo de negocio

Nombre del proyecto: **Proyecto de inversión privada para la industrialización de pasta de ají amarillo para su exportación a Florida-Estados Unidos, 2021.**

Propuesta de valor emocional del modelo de negocio: **Beneficio de disfrutar de experiencias gratas en la alimentación diaria y la alta gastronomía.**

Segmento según el modelo de negocio: **Consumidores de ají amarillo en Florida-Estados Unidos**

DESCRIPTORES

Tipo de segmentación: NSE/Psicográfica	Segmentación geográfica	Beneficio buscado
A	CALIFORNIA	Beneficio de disfrutar de experiencias gratas en la alimentación diaria y la alta gastronomía.
B		Beneficio de compartir en familia un producto peruano.
		Beneficio de reconocer un producto extranjero.

BASES PARA SEGMENTAR

Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros segmentos	Ubicación / Segmentación Geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
---	-------------------------------------	--

3	2	3	18
Se confirma el modelo de negocio, ya que está orientado a los consumidores de ají amarillo tales como restaurantes peruanos y americanos, residentes peruanos y ciudadanos americanos en general como también supermercados en California. Además, el proyecto es seguro ya que contara con una adecuada infraestructura agrícola; finalmente está dirigido a los niveles socioeconómicos A y B ya que ellos tendrán la capacidad económica para poder adquirir el producto.			

IV.2. Matriz de identificación de mercados, variables, indicadores

	Variables	Indicadores
Mercado Consumidor	V. Culturales	Lugar de compra Frecuencia de compra Cantidad de compra
	V. Personales	Gustos y preferencias Estilo de vida
	V. Psicológicos	Motivación Percepción Actitudes
	V. Sociales	Grupo de referencia
	V. Demográfica	País exportador (California- E.E.U.U) Capacidad de pago de los consumidores
Mercado Competidor	Servicio	Calidad
	Precio	Relación precio-calidad
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia
	Promoción	Promociones especiales en ventas
Mercado Proveedores	Rendimiento	Calidad de materia prima Adecuar su oferta a las necesidades de la empresa
	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de cumplimiento en el ritmo de entrega de la mercancía 	<ul style="list-style-type: none"> Plazo de pago
	<ul style="list-style-type: none"> Adaptación 	<ul style="list-style-type: none"> Adaptación de las necesidades cambiantes de la empresa compradora
Mercado de productos sustitutos	Sustitución de producto a producto	Fijación de precios. Disminución de ingresos y beneficios. Afectan al poder de negociación frente a los clientes.
	<ul style="list-style-type: none"> Sustitución de necesidades 	<ul style="list-style-type: none"> Grado de sustitución entre una necesidad y otra.
	<ul style="list-style-type: none"> Grado de abstinencia entre los consumidores o clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Cambio en los gustos y preferencia de los consumidores que afectarán a los productos o servicios que ofrece una empresa.
	Regulaciones y medidas necesarias	Requerimientos sanitarios

Mercado Externo	Flujo de divisas reflejado en el tipo de cambio	Factores políticos Factores Económicos
	Ofertas de compra en el mercado internacional	Consumo de ají amarillo en pasta en el mercado estadounidense

IV.3. Mercado Potencial

El mercado potencial estará compuesto por toda la población del país de Estados Unidos que tenga la posibilidad económica de comprar ají amarillo en pasta. Según The U.S Census Bureau (2020), la población de Estados Unidos es 329770000 de habitantes y la tasa de crecimiento promedio anual es de 0.3.

Género	2015		2020		Variación intercensal 2015-2020		Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Total	320896618	100%	329770000	100%	8873382	3%	0.3
Hombres	158643212	49.44%	163034623	49.44%	4391411	3%	0.3
Mujeres	162095782	50.51%	166449500	50.47%	4353718	3%	0.3

Tabla N° 1. Elaboración propia

- **Demanda**

Año	Demanda total del producto	
2019	Mercado disponible (20-64 años)	192949718
	Consumo per capita anual (kg)	3.36
	Demanda potencial	648311052.5

Tabla N° 2. Elaboración propia

Con los datos específicos de la tabla N° 2, se observa que el consumo per cápita anual es la cantidad de kg de ají consumido anualmente por persona, es decir cada persona consume 3.36 kg de ají por año en California y la demanda potencial de mercado es 648311052.5 kg. La demanda potencial, es la demanda estimada donde muestra hasta qué punto puede crecer el mercado comparándose con otras realidades, es por ello que se requiere contar con los datos de la población consumo per cápita, cuáles son los consumos de compra del consumidor.

Según la Gerencia de Agroexportaciones de ADEX, Perú exportó ajíes en el primer semestre del año por poco más de US\$ 4 millones. La variedad más importante fue el ají amarillo (US\$ 2.067.000) al representar el 51% del total. La mayor demanda de los ajíes peruanos se ve impulsada por el posicionamiento de la gastronomía peruana, más restaurantes y colonias de compatriotas en el extranjero, es así que el país con el monto importado más alto fue Estados Unidos (US\$ 2.125.000), representando el 52.9% del total y logrando un crecimiento de 43%.

Para la demanda se hace una estimación de crecimiento en las exportaciones de ají amarillo en un 25% entre los periodos 2022 y 2027. (SUNAT, 2019)

Exportación de Ají amarillo de Perú a Estados Unidos	
AÑO	KILOS
2017	105345
2018	117986
2019	139224
2021	174030
2022	217537
2023	271922
2024	339902
2025	424878
2026	531097
2027	663872

Tabla N° 3. Elaboración propia

- **Oferta**

La oferta peruana exportable está basada principalmente en el segmento de aderezos y salsas picantes donde destacan pastas de productos étnicos como ají amarillo, rocoto, ají panca y huacatay. Además, Las importaciones de Estados Unidos de salsas y aderezos desde Perú, el décimo sexto país en el ranking de proveedores del 2017, alcanzaron US\$ 7.88 millones, lo cual representó una contracción de 6.7% en relación al año anterior, según la Oficina Comercial del Perú (Ocex).

Importación de Ají amarillo en Estados Unidos	
AÑO	KILOS
2017	96759
2018	111273
2019	125738
2021	142084
2022	163397
2023	187906
2024	216092
2025	248506
2026	285782
2027	328650

Tabla N° 4. Elaboración propia

Año	Demanda (kg)	Oferta (kg)	Demanda Insatisfecha
2017	105345	96759	8586
2018	117986	111273	6714
2019	139224	125738	13486
2021	174030	142084	31946
2022	217537	163397	54140
2023	271922	187906	84015
2024	339902	216092	123810
2025	424878	248506	176371
2026	531097	285782	245315
2027	663872	328650	335222

Tabla N° 5. Elaboración propia

- **Mercado Objetivo**

Ante esta realidad, el mercado objetivo son las principales importadoras de ají amarillo en pasta en el Estado de California en Estados Unidos. Además, se puede observar que la demanda insatisfecha es alta; ya que, a causa de la pandemia una gran parte de las exportaciones de ají amarillo hacia Estados Unidos han disminuido.

IV.4. Plan de mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEM)

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha de ají amarillo en pasta en Estados Unidos						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO: Beneficio de incrementar la agricultura del ají amarillo en la región Lambayeque aprovechando su gran posicionamiento internacional beneficiando a los agricultores, empresarios, comerciantes, agroindustrias y pobladores. Oportunidad para la mejora de la calidad de exportación y comercialización internacional del ají amarillo en pasta a favor de la conservabilidad del negocio en la región de Lambayeque.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada para la industrialización de pasta de ají amarillo para su exportación a Estados Unidos- 2021.						
ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA:	PLANMKT	OBJETIVO ESTRATÉGICO	META U OBJETIVO OPERATIVO	ESTRATEGIA MKT (4 PS)	INDICADORES DE CONTROL/MEDICIÓN	MEDICION CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES: (FRECUENCIA)
	CORTO PLAZO	POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA DE MEJOR EN MANEJAR LOS ESTANDARES DE CALIDAD PARA SATISFACER LA NECESIDAD DEL MERCADO EXTRANJERO EN FLORIDA-ESTADOS UNIDOS.	Lograr el 100% del tamaño del mercado objetivo.	<p>PRECIO El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de algunos competidores.</p> <p>PRODUCTO Exportar 31946 mil kg de ají amarillo en pasta a Estados Unidos.</p> <p>PLAZA El centro de acopio y la planta de industrialización estará ubicada en la provincia de Lambayeque</p> <p>PROMOCION Se realizarán convenios con agricultores y agroindustrias para acopiar el ají amarillo, además se realizarán convenios con empresas extranjeras para la colocación del producto.</p>	<p>Cantidad de envases exportados</p> <p>Cantidad de clientes</p> <p>Cantidad de kilos industrializados</p>	<p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>
	MEDIANO PLAZO		Lograr el 100% del tamaño del mercado objetivo.	<p>PRECIO El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de algunos competidores.</p> <p>PRODUCTO Exportar 8 mil envases de ají amarillo en pasta a Estados Unidos.</p> <p>PLAZA El centro de acopio y la planta de industrialización estará ubicada en la provincia de Lambayeque</p> <p>PROMOCION Se realizarán convenios con agricultores y agroindustrias para acopiar el ají amarillo, además se realizarán convenios con empresas extranjeras para la colocación del producto.</p>	<p>Cantidad de envases exportados</p> <p>Cantidad de clientes</p> <p>Cantidad de kilos industrializados</p>	<p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

LARGO PLAZO	Lograr el 100% del tamaño del mercado objetivo.	PRECIO	Cantidad de envases exportados	ANUAL
		PRODUCTO		MENSUAL
		PLAZA	Cantidad de clientes	
		PROMOCION	Cantidad de kilos industrializados	

CAPÍTULO V: ESTUDIO TÉCNICO

V.1. Capacidad o tamaño del proyecto

Capacidad inicial: El tamaño de la planta de procesamiento de ají amarillo en pasta producirá 31946 Kg, estimándose un 20% de su capacidad durante los primeros años, equivalente a una producción diaria de 87,5 Kg/día.

Capacidad instalada: La capacidad instalada de producción del proyecto es de 31946 Kg/año de ají amarillo en pasta, equivalente a una producción diaria de 87,5 Kg.

V.2. Tamaño de mercado objetivo y cantidad demandada

Bajo el cálculo de la demanda podemos evidenciar que el mercado objetivo del estado de Florida en EE. UU, basado en empresas importadoras de ají amarillo en pasta muestran una brecha encontrada de los volúmenes (Kg) de importación tomando en cuenta la exportación actual de Perú en comparación al producto ají amarillo en pasta. Por lo que según el punto de vista del estudio de mercado resulta viable para una inversión en el proyecto de la

instalación de una planta de procesamiento en el departamento de Lambayeque, distrito de Mórrope lo cual tendrá 50,000m², que será dirigido a la exportación del producto de ají amarillo en pasta a Estados Unidos, 2021. Demanda insatisfecha (2021): 31946 kg

V.3. Localización del proyecto

- **Macro localización**

La ubicación de la planta será en Lambayeque, la empresa contará con un terreno en esta ciudad. Se ha tenido en cuenta los factores de mayor rentabilidad, también se ha considerado las razones siguientes: suministro servicios básicos de funcionamiento para el óptimo rendimiento de la empresa, también se ha considerado la accesibilidad a la competencia, proveedores y el mercado.

FACTORES	%
1. Transporte	20
2. Infraestructura vial	15
3. Seguridad ciudadana	10
4. Ubicación	15
5. Cercanía del mercado	10
6. Servicios básicos	15
7. Disponibilidad del terreno	15
	100%

- **Micro localización**

El terreno para la empresa debe tener un área suficiente, para que la empresa pueda llevar a cabo todos los procesos que se necesitan para entregar un servicio óptimo (5000mts aproximadamente), Esto está contemplado en el criterio que a continuación se anuncia.

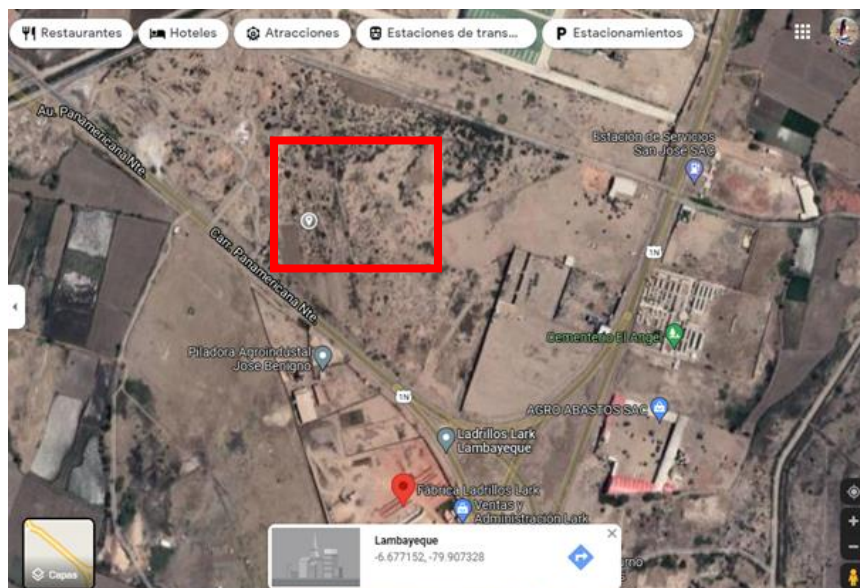
Se seleccionaron los factores para la selección del lugar:

FACTORES	%
1. Infraestructura vial	15
2. Costo de m2	25
3. Disponibilidad de mano de obra	25
4. Seguridad ciudadana	10
5. Proximidad a la materia prima	25

- **Método para decidir la localización**

	Peso	MÓRROPE		OLMOS		JAYANCA	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Infraestructura vial	15%	3	0.42	2	0.25	1	0.25
Costo de m2	25%	2	0.26	1	0.23	1	0.23
Disponibilidad de mano de obra	25%	2	0.4	3	0.36	2	0.24
Seguridad ciudadana	10%	3	0.37	2	0.25	1	0.22
Proximidad a la materia prima	25%	4	1	3	0.34	3	0.35
			2.45		1.43		1.29

- El área elegida para la planta industrializadora es de 50,000m², ubicado en la carretera Panamericana Norte, en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Mórrope.



V.4. Ingeniería del proyecto

- **Especificaciones técnicas**

El proyecto está dirigido a la realización de ají amarillo en pasta, por medio de los procesos industriales, se realizará un producto natural, con un alto aumento de demanda y una rápida adquisición; además, es una salsa elaborada con la mejor selección de ají escabeche de la mejor calidad y despepitado parcialmente para tener un punto agradable de sabor.

- **Selección y descripción del proceso**

La materia prima es el ají amarillo, al cual se le retiran los pedúnculos y semillas, para luego ser licuados y convertidos en una salsa homogénea. Los frascos son llenados con la salsa de ajíes (previamente blanqueados) pasteurizados, enfriados y etiquetados. Para este proceso solamente se utilizan ingredientes naturales; no se añaden colorantes ni saborizantes, ni preservantes artificiales. El producto resultante es una pasta homogénea de color amarillo que puede tener características de picante en diferentes grados según el requerimiento.

- **Proceso productivo**

A continuación, se muestra el proceso para la producción del producto, desde que la materia prima llega a la planta:

- 1) **Acopio del ají amarillo:** Llega la materia prima y se procede a reunir una determinada cantidad para proseguir con el proceso.



- 2) **Selección y clasificación:** Se procede a comprar el ají amarillo fresco a los agricultores o agroindustrias al por mayor de diferentes distritos del departamento de Lambayeque, y se selecciona la materia prima de buena calidad que posteriormente pasara por un control exacto de la cantidad entregada pesando los sacos de ají amarillo. Además, la materia prima seleccionada pasa por una faja seleccionadora.



- 3) **Despepitado:** En este paso se procesa a separar las semillas del ají amarillo en una maquina despepitadora.



- 4) **Lavado y desinfección:** Posteriormente se hace el lavado y desinfección del ají amarillo con desinfectante y abundante agua en una lavadora rotativa industrial.



- 5) **Mezclado:** A través de una licuadora industrial se procede a mezclar de a pocos el ají amarillo ya desinfectado y sin pepas.



- 6) **Pasteurizado:** Una vez al obtener la mezcla de los ajíes se procede a pasteurizar la pasta a través de un molino de martillo que le dará la textura como de una salsa espesa y pura.



- 7) **Envasado:** Al tener la pasta del ají amarillo se procede a poner la pasta en envases de vidrio de 210 gramos, a través de una máquina envasadora industrial.



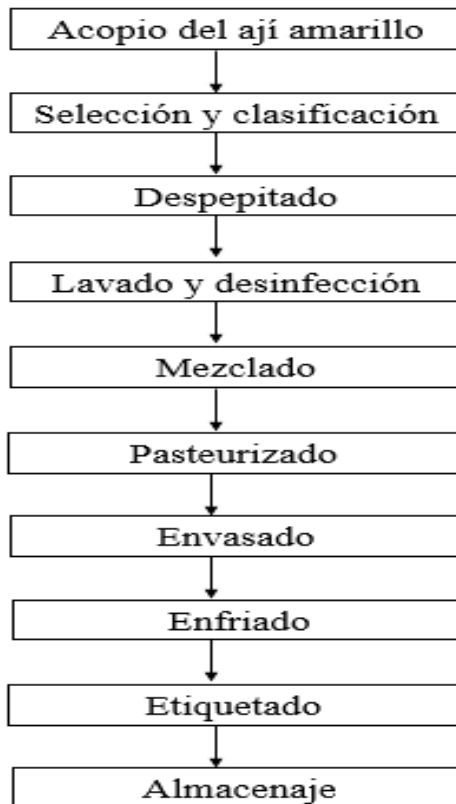
- 8) **Enfriado:** Los frascos recién llenados de la pasta de ají amarillo, proceden a enfriar, en bandejas, durante una hora para proceder al etiquetado.
- 9) **Etiquetado:** Una vez que la pasta este fría, a través de una máquina de etiquetado para frascos de vidrio circulares, procede el etiquetado del envase.



- 10) **Almacenaje:** Posteriormente del etiquetado, se almacena el producto en cajas de cajas de cartón grueso con las debidas especificaciones para su exportación a California, Estados Unidos.



- **Diagrama de flujo**



Elaboración: (MINCETUR, 2017)

- **Calidad en los procesos**

Las distribuidoras extranjeras clientes podrán ponerse en contacto con la empresa a través de la página web y vía telefónica (números internacionales) para que puedan acceder a la información que requieran a través de los colaboradores del área administrativa. Al ser un proceso con diversos estándares de calidad por cumplir, todo el proceso de exportación va de la mano con un agente de aduanas que va a facilitar cumplir con todos los requisitos de la exportación de las mercancías. Una vez que la distribuidora extranjera hace su pedido, pasa por el área de finanzas y se le emitirá un informe detallado de la cantidad de mercancía que requiere con el respectivo presupuesto, también del tiempo de llegada de su orden, al estar conforme con la orden se realiza el pago y se le emite la boleta y factura de su orden y añadiendo los fletes de exportación correspondientes previamente coordinados. Posteriormente, los encargados del área de transporte embarcarán la mercancía y la conducirán a su lugar de destino. Después del arribo de la mercancía, se le dará seguimiento a la distribuidora cliente para conocer la experiencia de trabajar con la empresa, y si está conforme con el proceso.

- **Mantenimiento**

- **Mantenimiento preventivo**

Su finalidad es darle mantenimiento a tiempo de manera sistemática a las máquinas y equipos de la empresa, para asegurar su buen funcionamiento, ya que conforme va pasando el tiempo suelen requerir algunos repuestos por eso también se basa en limpiar, revisar, y verificar que todo marche de manera normal, mayormente se hace mantenimiento programado cada 120 días para ratificar el buen uso de los equipos y evitar un eventual cambio.

- **Mantenimiento correctivo**

Su propósito es arreglar las imperfecciones de los equipos y máquinas de la empresa y dejar estos con buen funcionamiento.

- Según las máquinas:

Máquina despepitadora

Se le debe hacer mantenimiento para revisar el estado de los martillos, revisar la tensión de fajas de transmisión y verificar estanqueidad de uniones. Tiene 5,000 horas de vida útil.



Máquina envasadora

Al darle mantenimiento se debe verificar los circuitos electrónicos, revisar los circuitos neumáticos y dar limpieza general luego de terminado el trabajo, y tiene una vida útil de 20,000 horas.



Molino de martillos

Es un equipo para moler o picar ají con cámara de triturado formado por un juego de martillos y al darle mantenimiento se debe revisar el estado de los martillos, también se debe revisar la tensión de fajas de transmisión y verificar estanqueidad de uniones, y tiene una vida útil de 5,000 horas.



Lavadora rotativa

Es un equipo de fabricación en acero inoxidable cuyo diseño es cilíndrico rotativo con plancha perforada de 3/8 de diámetro y sirve para el lavado de la materia prima. Al darle mantenimiento se debe tener en cuenta el engrase de cojinetes y dar revisión de estanqueidad de uniones. Su vida útil es de 15,000 horas.



Balanza

Tiene como finalidad dar el peso preciso de la materia prima en kilos y en porcentajes y se le da mantenimiento una vez al año.



Licadora Industrial

Este equipo sirve para la trituración y la mezcla de la materia prima a grandes velocidades. Se debe limpiar diariamente al terminar el día y se le da mantenimiento cada 6 meses.



Faja de selección

Tiene la finalidad de seleccionar la materia prima de calidad y se debe tener cuenta a la hora del mantenimiento la revisión de tensión de fajas y la verificación nivelación de la faja. Tiene una vida útil de 10,000 horas.



- **Requerimiento de máquinas y equipos**

NOMBRE DEL EQUIPO	CANTIDAD	COSTO ESTIMADO	COSTO TOTAL
Aire acondicionado	10	S/ 7,025.00	S/ 70,250.00
Lavadora rotativa	2	S/ 21,890.00	S/ 43,780.00
Balanza	3	S/ 573.00	S/ 1,719.00
Licuada Industrial	3	S/ 2,023.00	S/ 6,069.00
Máquina de envasado	1	S/ 57,641.00	S/ 57,641.00
Máquina de etiquetado	1	S/ 56,891.00	S/ 56,891.00
Refrigeración industrial	4	S/ 13,000.00	S/ 52,000.00
Máquina despepitadora	3	S/ 20,950.00	S/ 62,850.00
Molino de martillos	3	S/ 16,885.00	S/ 50,655.00
Faja de selección	2	S/ 344,000.00	S/ 688,000.00
Generador eléctrico	1	S/ 28,416.00	S/ 28,416.00
		TOTAL	S/ 1,118,271.00

- **Mano de obra**

La empresa Agroyeper Perú S.A.C cuenta con mano de obra personalizada, esto quiere decir que cada operario ha sido debidamente capacitado de forma profesional antes de hacer su función en la empresa, y haber pasado un determinado tiempo de prueba, con la

finalidad de poder cumplir con todos los estándares de calidad como también cumplir con los objetivos planteados en este proyecto de inversión.

- Inversionistas:

Son los fundadores del proyecto y los representantes comerciales, industriales y jurídicos. Además, asignan al gerente general y toman las decisiones de la organización de maneja conjunta.

- Gerencia:

La empresa contará con un gerente general que se encargará de organizar los procesos de la empresa y dirigirla de acuerdo a los objetivos planteados, tiene que dirigir, controlar y coordinar los asuntos de la empresa. Además, el gerente general tendrá como apoyo a un sub gerente el cual delegará las funciones asignadas por el gerente general y asumirá el rol de manejar el flujo de efectivo.

- Área de contabilidad:

La empresa contará con dos contadores y dos asistentes los cuales se encargarán de manera conjunta de hacer el análisis presupuestal de la empresa, asimismo, realizarán planes financieros a corto, mediano y largo plazo.

- Área de producción:

Esta área es la encargada de la fabricación del producto, en la cual estará un jefe de planta que será el responsable de dirigir las tareas de los operarios y todo el proceso productivo, en donde estarán:

- ✓ Seleccionadores (4)
- ✓ Despepitadores (3)
- ✓ Lavaderos (2)
- ✓ Mezcladores (3)
- ✓ Pasteurizadores (3)
- ✓ Envasadores (1)
- ✓ Enfriadores (2)
- ✓ Etiquetadores (1)
- ✓ Almacenadores (3)

- Área comercial:

En esta área es donde se llevará el plan de comercialización del producto en el extranjero, con el fin de ofertar el producto, venderlo, distribuirlo, adquirir la materia prima y suministros.






- ✓ Agente de aduanas (3)
- ✓ Colaboradores administrativos (5)

- Área de control de calidad:

En esta área es donde se realizarán diagnósticos de riesgos, auditorías internas e implementar acciones correctivas, mantenimiento de equipos y máquinas y la seguridad industrial. Además, velará por el control de calidad de la materia prima y por el producto final.

- ✓ Colaboradores de mantenimiento (2)
- ✓ Colaboradores de riesgos y seguridad industrial (2)
- ✓ Colaborador bioquímico (1)

- Planes de seguridad y salud ambiental

EQUIPO	FUNCIÓN
	<p>Las manos están expuestas a gran variedad de riesgos tales como cortes, agentes químicos, temperaturas extremas, etc. por eso es importante protegerlas con el guante de protección adecuado en cada caso.</p>
	<p>Se debe de utilizar durante toda la instancia en la planta, para evitar contagios por COvid-19. Previene la transmisión de infecciones por contacto con salpicaduras de fluidos corporales o aspiración de micropartículas suspendidas en el aire.</p>
	<p>Destinado a ofrecer protección de caídas de objetos pesados, contaminación con agentes químicos, las descargas eléctricas y otros riesgos. El tipo de calzado se debe escoger según el riesgo de la actividad.</p>
	<p>Se pueden producir salpicaduras de productos químicos o estar flotando partículas de polvo u otros objetos volantes que pueden ir directos a los ojos.</p>
	<p>Se utilizarán delantales impermeables en las distintas áreas de la empresa, planta, cámara de frío y estiba.</p>

- Plan de retención del talento humano

ESTRATEGIA	ACCIONES
<p>Fortalecer la cultura empresarial</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - Compartir ideas: El trabajador debe sentirse con la facultad de compartir ideas en la empresa. - Fomenta la comunicación abierta, la retroalimentación y el debate independientemente de las jerarquías.
<p>Generar líneas de carrera</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - Promover el crecimiento profesional

- **Diseño del aprovisionamiento**

La intercomunicación con los proveedores será de manera planificada y anticipadamente presupuestada, además por la ubicación de la empresa contamos con una alta demanda de proveedores los cuales serán seleccionados de acuerdo a su mercancía, calidad de servicio, responsabilidad social de la empresa, precios, distribución y su ética. Las compras del ají amarillo entero y fresco serán adquiridas por las agroindustrias y los agricultores lambayecanos.

- **Gestión ambiental**

Se reconocieron diversos impactos negativos al implementar una planta procesadora de ají amarillo en pasta durante la etapa preoperativa y operativa.

IMPACTO	APARIENCIA	%
Contaminación acústica	Fuerte ruido de maquinarias	0.2
Contaminación del suelo	Residuos	0.1
Contaminación lumínica	Exposición alta de luz	0.15
Exceso consumo de agua	Agua desperdiciada	0.25
Contaminación del aire	CO2	0.25

Estos impactos que se producen en el proceso de la industrialización del producto, pueden ser reversibles y mitigables tomando siendo responsables socialmente, con las siguientes acciones.

BUENAS PRACTICAS	IMPORTE
Frecuentemente medir la huella de carbono	2,000
Riego y siembre de áreas verdes (árboles)	500
Riciclaje de residuos	100
Manejo amigable del agua (hídrico)	4,000
Total	6,600

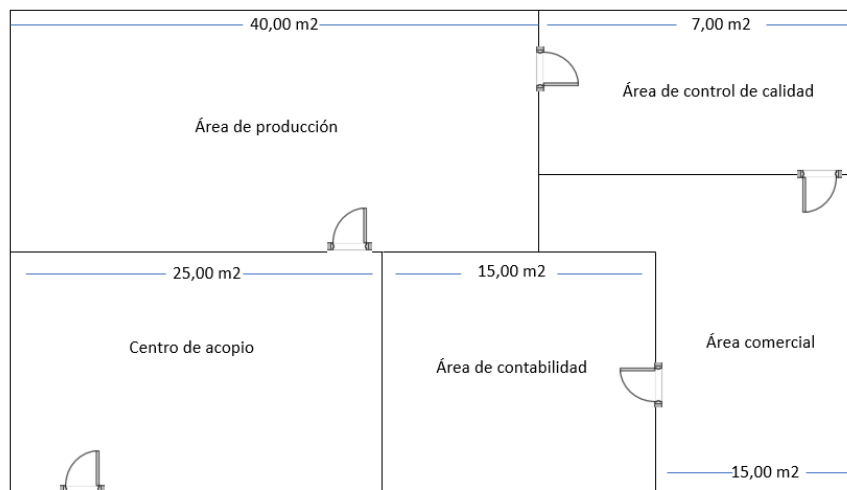
- **Organización para la gestión ambiental**

Para una buena gestión ambiental en la organización, se implementará la optimización del uso de recursos con planes de gestión ambiental que se serán ejecutados todos los inicios del año laboral, así como la previsión y la prevención de los impactos ambientales en el proceso productivo y en las demás actividades, con el fin de mitigar los daños causado por la planta procesadora.

- **Distribución de la planta**

Selección del tamaño ideal

AMBIENTES	ÁREAS M2
Centro de acopio de MP	25,00
Área de producción	40,00
Área comercial	15,00
Área de contabilidad	15,00
Área de control de calidad	7,00



ÁREA	ACTIVIDADES
Centro de acopio	En esta sección se almacenará el ají fresco recién llegado, como también el producto terminado.
Área de producción	Aquí es donde se lleva a cabo la transformación de la materia prima al producto final.
Área de control de calidad	En esta parte se ve el cuidado y la mejora del proceso productivo, los riesgos y como también del producto y ver que se cumplan todas las regulaciones requeridas.
Área comercial	Esta área es la que se encarga de ofertar, posicionar, promocionar y de la negociación de venta del producto.
Área de contabilidad	Aquí es donde se controlan los ingresos y gastos de la empresa, a través de planes contables y suministrar la información.

- Ficha técnica

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO



PRODUCTO	Pasta de ají amarillo en pasta
CATEGORÍA	Salsas
PARTIDA ARANCELARIA Y DESCRIPCIÓN	20.05.99.90.00 - Las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas
INFOMACIÓN BÁSICA	La materia prima es el ají amarillo, conocido también como ají escabeche o ají verde, al cual se le retiran los pedúnculos y semillas, para luego ser licuados y convertidos en una salsa homogénea. Los frascos son llenados con la salsa de ajíes (previamente blanqueados) pasteurizados, enfriados y etiquetados. Para este proceso solamente se utilizan ingredientes naturales; no se añaden colorantes ni saborizantes, ni preservantes artificiales
PROPIEDADES DEL AJÍ	Posee cualidades analgésicas y descongestivas, posee vitaminas A, B, C y E, con propiedades antioxidantes y flavonoides que previenen la hemorragia.
PRESENTACIÓN	El producto se presentará en envases de vidrio de 250gr., con tapa twist off para la preservación del sabor
ZONAS DE PRODUCCIÓN	El ají se cultiva en todas las regiones del Perú; Costa, Sierra y Selva
CONSERVACIÓN Y VIDA ÚTIL	El producto deberá ser conservado en un lugar fresco, duración media superior a 18 meses en condiciones adecuadas

V.5. CUADRO OMEIM (ESTUDIO TÉCNICO)

ESTUDIO TÉCNICO
OBJETIVO - META – ESTRATEGIA - INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)

CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO: Capacidad inicial: El tamaño de la planta de procesamiento de ají amarillo en pasta producirá 31946 Kg, estimándose un 20% de su capacidad durante los primeros años, equivalente a una producción diaria de 87,5 Kg/día. Capacidad instalada: La capacidad instalada de producción del proyecto es de 31946 Kg/año de ají amarillo en pasta, equivalente a una producción diaria de 87,5 Kg.		TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA: Bajo el cálculo de la demanda podemos evidenciar que el mercado objetivo de EE. UU, basado en empresas importadoras de ají amarillo en pasta muestran una brecha encontrada de los volúmenes (Kg) de importación tomando en cuenta la exportación actual de Perú en comparación al producto ají amarillo en pasta. Por lo que según el punto de vista del estudio de mercado resulta viable para una inversión en el proyecto de la instalación de una planta de procesamiento en el departamento de Lambayeque, distrito de Mórrope lo cual tendrá 50,000m2, que será dirigido a la exportación del producto de ají amarillo en pasta a Estados Unidos, 2021. Demanda insatisfecha (2021): 31946 kg	
LOCALIZACION: Macro localización Carretera Panamericana Norte, en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Mórrope. La ubicación de la planta será en Lambayeque, la empresa contará con un terreno en esta ciudad. Se ha tenido en cuenta los factores de mayor rentabilidad, también se ha considerado las razones siguientes: suministro servicios básicos de funcionamiento para el óptimo rendimiento de la empresa, también se ha considerado la accesibilidad a la competencia, proveedores y el mercado.		LOCALIZACIÓN: Micro localización Carretera Panamericana Norte, en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Mórrope. El terreno para la empresa debe tener un área suficiente, para que la empresa pueda llevar a cabo todos los procesos que se necesitan para entregar un servicio óptimo (5000mts aproximadamente), Esto está contemplado en el criterio que a continuación se anuncia.	
PRODUCTO (DISEÑO): El producto se distingue de cual otra materia prima similar, además será procesado con máquinas de primera mano y mano de obra con conocimientos específicos en cada una de sus tareas, para garantizar la calidad del producto.			
PRODUCTO (CALIDAD): La calidad del producto se ve reflejada en la ficha técnica, en donde se menciona los beneficios del producto, para que sirva, su partida arancelaria y su presentación, y especificaciones claras de la conservación del producto final.			
PROCESOS (DISEÑO): Se utilizará equipos y maquinaria de calidad con tecnología industrial para todo el proceso de producción del ají amarillo en pasta (selección, despepitado, lavado, mezclado, pasteurizado, envasado, enfriado, etiquetado y almacenaje)			
PROCESOS (CALIDAD): El proceso de inicia en el aprovisionamiento y pesaje de la materia prima y posteriormente la selección de materia prima de calidad a través de la maquina clasificadora, con la finalidad de asegurar un producto altamente bueno que terminará en un envase de 250 g de vidrio, con todas sus especificaciones.			
MANTENIMIENTO Se dará un mantenimiento sistemático debidamente programado y para asegurar el buen funcionamiento de los equipos y máquinas se inspeccionarán cada 120 días.		GESTION AMBIENTAL Para una buena gestión ambiental en la organización, se implementará la optimización del uso de recursos con planes de gestión ambiental que se serán ejecutados todos los inicios del año laboral, así como la previsión y la prevención de los impactos ambientales en el proceso productivo y en las demás actividades, con el fin de mitigar los daños causado por la planta procesadora.	
MANO DE OBRA: La empresa Agroyeper Perú S.A.C cuenta con mano de obra personalizada, debidamente un capital humano capacitado y protegido. La empresa contará con gerencia, área comercial, área de producción, área de control de calidad y área de contabilidad; en donde los colaboradores están asignados de acuerdo a su especialidad, capacidades y al perfil del puesto.			
CADENA DE SUMINISTRO: Inicia desde la compra de la mercancía de los mayoristas agricultores y agroindustrias, posteriormente el proceso de distribución para la comercialización extranjera hasta el cliente final a Estados Unidos.			
REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)
	ESTRATEGIA OPERACIONES/PRODUCCIÓN (5 Ps)	INDICADORES	INDICADORES PARA LA ALTA DIRECCIÓN
			MEDICION INDICADOR PARA VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE LA META

CONSIDERAR PREVIAMENTE:						
<p>1.- SISTEMA DE PRODUCCIÓN DEL PROYECTO: (1) AJUSTADA - PULL, (2) TRADICIONAL – PUSH, (3) CUELLO DE BOTELLA 2.- MODELO DE INTEGRACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO: VERTICAL HACIA ATRÁS Y/O HACIA ADELANTE Y/O HORIZONTAL 3.- TIPO DE PRODUCCIÓN: PRODUCCIÓN TIPO TALLER O PRODUCCIÓN INTERMITENTE (EN SERIE O EN LOTES) O PRODUCCIÓN CONTINUA 4.- INDICADORES CLAVE: (1) INDICADORES DE EFICIENCIA TOTAL, (2) INDICADOR DE PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL Y MULTIFACTORIAL</p>						
COR TO PLA ZO		CUANTITATIV O CON UN HORIZONTE: AL PRIMER AÑO	DEBE	PARA LAS 5 P	DE EFICIENCIA TOTAL Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL	<i>Medición Diaria</i> <i>Medición Diaria</i> <i>Medición no mayor a 30 días</i> <i>Medición Diaria</i>
			ORIENTARSE A GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS SEGÚN SU CICLO DE VIDA Y EN RELACIÓN CON LAS ACCIONES ESTRATEGIAS DE MERCADO Y CICLO DE VIDA DEL BIEN O SERVICIO: LAS 5 P DE LAS OPERACIONES 1.- De producto 2.- De procesos 3.- De producción 4.- De planta 5.- De personas	ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN: 1.- Capacidad del Proyecto 2.- Indicadores de macro y micro localización 3.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).5.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 6.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar7.- Tiempo entre ciclos de Producción. 8.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna) 5.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)		

						<p>DE MANTENIMIENTO</p> <p>61</p> <p>DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONE INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p> <p><i>mensual</i></p>
	MEDIANO PLAZO		<p>CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE: AL TERCER AÑO</p> <p>DEBE ORIENTARSE A GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS SEGÚN SU CICLO DE VIDA Y EN RELACIÓN CON LAS ACCIONES ESTRATEGIAS DE MERCADO Y CICLO DE VIDA DEL BIEN O SERVICIO:</p> <p>LAS 5 P DE LAS OPERACIONES</p> <p>1.- De producto</p> <p>2.- De procesos</p> <p>3.- De producción</p> <p>4.- De planta</p> <p>5.- De personas</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1.- Capacidad del Proyecto</p> <p>2.- Indicadores de macro y micro localización</p> <p>3.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</p> <p>4.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</p> <p>5.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica)</p> <p>6.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador)</p> <p>6.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar</p> <p>7.- Tiempo entre ciclos de Producción.</p> <p>8.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</p> <p>5.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</p>	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p>	

					DISEÑO Y NÚMERO DE PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA	<i>Anual</i>
					KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL MODELO SCOR	<i>Mensual</i>

	LARGO PLAZO	CUALITATIVO CON UN HORIZONTE DE 5 AÑOS (OBTENIDO EN EL FODA CRUZADO)	CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE AL QUINTO AÑO	<p>DEBE ORIENTARSE A GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS SEGÚN SU CICLO DE VIDA Y EN RELACIÓN CON LAS ACCIONES ESTRATEGIAS DE MERCADO Y CICLO DE VIDA DEL BIEN O SERVICIO:</p> <p>LAS 5 P DE LAS OPERACIONES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- De producto 2.- De procesos 3.- De producción 4.- De planta 5.- De personas 	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Capacidad del Proyecto 2.- Indicadores de macro y micro localización 3.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 6.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar 7.- Tiempo entre ciclos de Producción. 8.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna) 5.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR) 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO</p> <p>DISEÑO Y NÚMERO DE PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p>
--	--------------------	--	---	---	--	--	---

KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL MODELO SCOR

Mensual

**DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN (BIENES TANGIBLES)
DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS**

1) Activos tangibles

NOMBRE DEL EQUIPO	CANTIDAD	COSTO ESTIMADO	COSTO TOTAL
Aire acondicionado	10	S/ 7,025.00	S/ 70,250.00
Lavadora rotativa	2	S/ 21,890.00	S/ 43,780.00
Balanza	3	S/ 573.00	S/ 1,719.00
Licadora industrial	3	S/ 2,023.00	S/ 6,069.00
Máquina de envasado	1	S/ 57,641.00	S/ 57,641.00
Maquina de etiquetado	1	S/ 56,891.00	S/ 56,891.00
Refrigeración Industrial	4	S/ 13,000.00	S/ 52,000.00
Máquina despepitadora	3	S/ 20,950.00	S/ 62,850.00
Molino de martillos	3	S/ 16,885.00	S/ 50,655.00
Faja de selección	2	S/ 344,000.00	S/ 688,000.00
Generador eléctrico	1	S/ 28,416.00	S/ 28,416.00
		TOTAL	S/ 1,118,271.00

TERRENO	S/ 450,000.00
CONSTRUCCIÓN	S/ 1,200,000.00
EQUIPOS Y MUEBLES	S/ 22,000.00
TOTAL	S/ 1,672,000.00

DEPRECIACIÓN	2022	2023	2024	2025	2026	TOTAL DEPRECIACIÓN	RECUPERO
Depreciación Lineal	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 2,340,271.00	S/ 450,000.00

DETERMINACIÓN DE PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (BASADO EN LA PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO A 5 AÑOS)

Proyección de producción en Unidades													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
2022	3609	3609	3609	3332	5414	4812	3384	3094	3937	2887	2887	2707	43,312
2023	5601	5601	5601	5170	8402	7468	5251	4801	6110	4481	4481	4201	67,212
2024	8254	8254	8254	7619	12381	11005	7738	7075	9004	6603	6603	6191	99,048
2025	11758	11758	11758	10854	17637	15677	11023	10078	12827	9406	9406	8819	141,097
2026	16354	16354	16354	15096	24532	21806	15332	14018	17841	13083	13083	12266	196,252

CAPÍTULO VI: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

VI.1. Modelo Organizacional

El modelo organizacional elegido para el presente proyecto de inversión es el modelo “por procesos” debido al enfoque sistemático planteado en el estudio, en el cual se concibe a la organización como un ente interdependiente de forma externa e interna. Haciendo referencia a su entorno (cliente, proveedor y sector) y a cada uno de los procesos que posibilitan el cumplimiento de los objetivos trazados.

Tomando en cuenta lo mencionado por Arbeláez, Serna y Díaz (2015) el modelo organizacional elegido marca la pauta de la dirección y administración de cada una de las acciones y recursos con los que la empresa cuenta, apuntando siempre al valor agregado percibido por los clientes, teniendo como fin una mejoría cualitativa organizacional que desemboca en una capacidad para adaptarse a la volatilidad y dinamismo del entorno, así como en una mayor diferenciación y posicionamiento del producto ofertado.

VI.2. Diseño del gobierno y dirección de personas: Motivos y Motivaciones

a. Política de reclutamiento y selección.

El reclutamiento de la presente organización tendrá su punto de partida en la publicación de las necesidades de talento humano por parte de la organización; aquello será realizado a través de 3 formas.

- La primera de ellas se refiere al uso de la plataforma “Empleos Perú”, la cual fue creada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo luego del aumento de la tasa de desempleo a partir del coronavirus; en ella se puede publicar los requisitos para acceder al puesto, así como los posibles sueldos a ganar (Revista Andina, 2020). Cabe resaltar que la presente plataforma será de gran utilidad debido a que la publicación por parte de los ofertantes laborales es completamente gratis (Gobierno del Perú, 2020).
- Por otra parte, se realizarán publicaciones en medios escritos, específicamente en los periódicos de mayor circulación: El Comercio y La República (Prensa Escrita, s.f.).

- La última forma de publicar formalmente una oferta de trabajo es a través de Facebook Marketplace, la presente herramienta es gratuita.

A continuación, se procede a realizar a la selección del personal a través del análisis de las características de cada uno de los postulantes, teniendo como indicadores primarios a sus currículums y los requisitos que se darán a conocer en el apartado “Diseño de la dirección de personal: MOF, ROF, Reglamentos”.

Posterior a ello, los postulantes serán evaluados según indicadores secundarios. En primera instancia se realizarán entrevistas y pruebas psicológicas para reconocer comportamientos que pueden ser beneficiosos o no para la organización, y finalmente se evaluará la documentación concerniente a cualquier antecedente policial o penal, junto con la declaración jurada de su domicilio.

b. Política de inducción y capacitación

En cuanto a la inducción, a cada uno de las personas seleccionadas para trabajar en la organización se le dará a conocer la misión y visión de la empresa, así como una explicación de todo el proceso de producción para que conozcan que parte del rompecabezas ellos representan, mientras que se lleva a cabo un recorrido por la empresa.

Cabe resaltar que la capacitación no se realizará únicamente durante la inducción de los colaboradores, sino que se pretende capacitar al personal constantemente, de tal manera que sus capacidades y destrezas se vean potenciadas.

(Si el caso) se deberá realizar una familiarización con la maquinaria que se planea manejar por parte del operario para evitar fallos que perjudiquen a la empresa en el futuro y, de esta manera, asegurar la efectividad y productividad.

Finalmente se deberá capacitar a los trabajadores respecto a los protocolos de seguridad promovidos por el gobierno para evitar contagios de coronavirus

c. Política de seguridad y bienestar de personal

Preliminarmente se deberá priorizar y comprometer al colaborador a formar parte de un clima laboral saludable, donde la comunicación sea el más grande pilar que permita evitar problemas o solucionarlos si se suscitaran.

Por otra parte, los protocolos de seguridad deberán ser implementados para evitar contagios del covid-19, por lo cual se plantea el uso de doble mascarilla dentro de la planta por parte de cada uno de los colaboradores.

Asimismo, debido a nuestro compromiso por mejorar el mundo y perpetuar los hábitos de consumo saludables alrededor de él, es necesario tener presente que debemos empezar por nosotros mismos, por lo que se habilitará un espacio para almorzar en el que el menú será proporcionado por la empresa, procurando un consumo nutritivo

d. Política de retención de personal

La política de retención de personal tendrá su punto de partida durante la selección del personal, específicamente durante la entrevista realizada a los postulantes, a través preguntas que permitan conocer las múltiples metas personal y profesionales que posean, determinando que tanto ellos buscan crecer dentro de la organización.

Asimismo, respecto a la política de contratación se ha determinado llevar a cabo contratos a plazo indeterminado, los cuales se encontrarán sujetos a la conducta del colaborador frente a las normas propuestas por la organización.

Por otra parte, se ha definido que, frente a cualquier deseo de realizar un estudio, ya sea de una carrera universitaria o de una maestría, la empresa se encargará de pagar la mitad del costo total.

e. Política remunerativa

En cuanto a la política remunerativa se tiene que mencionar que se respetará lo estipulado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual afirma que:

- El sueldo mínimo es de 930 soles
- Cada trabajador deberá contar con 15 días de vacaciones
- Cada trabajador deberá contar con un seguro en ESSALUD (conformado por el 9% de la remuneración total del colaborador)
- Deberán realizarse compensaciones por tiempo de servicio (CTS)
- Deberán realizarse gratificaciones en julio y en diciembre.

PERSONAL	REMUNERACIÓN MENSUAL (SOLES)	CANTIDAD	TOTAL (SOLES)
Gerente General	S/ 6,300.00	1	S/ 6,300.00
Director De Operaciones	S/ 5,200.00	1	S/ 5,200.00
Director De Contabilidad	S/ 5,200.00	1	S/ 5,200.00
Director De RR.HH.	S/ 5,200.00	1	S/ 5,200.00
Director Comercial	S/ 5,200.00	1	S/ 5,200.00
Colaborador De Producción	S/ 1,250.00	24	S/ 30,000.00
Supervisor	S/ 3,500.00	3	S/ 10,500.00
Mecánico Industrial	S/ 2,600.00	1	S/ 2,600.00
Personal De Seguridad	S/ 1,000.00	4	S/ 4,000.00
Personal De Limpieza	S/ 1,000.00	5	S/ 5,000.00
Mantenimiento	S/ 1,500.00	2	S/ 3,000.00
Bioquímico	S/ 1,850.00	1	S/ 3,700.00
Riesgo y Salud industrial	S/ 1,850.00	2	S/ 3,700.00
Agente de Aduanas	S/ 2,000.00	3	S/ 6,000.00
TOTAL		50	S/ 95,600

VI.3. Diseño de la dirección de personal: MOF, ROF, Reglamentos

-Gerente general

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas o en ingeniería industrial, así como una maestría en negocios internacionales. Deberá tener experiencia en otras gerencias con usual interacción con el resto de colaboradores y deberá ser conocedor del procesamiento de productos orgánicos con fines de exportación.

- Área: Gerencia General
- Supervisado por: Accionistas

- Supervisa a: director de operaciones, director de finanzas y contabilidad, director de marketing y director de recursos humanos.

- Funciones:

- ✓ Planeación, dirección y administración de la empresa.
- ✓ Encargado de la toma de decisiones de mayor envergadura de la organización.
- ✓ Revisión y validación del plan de operaciones.
- ✓ Revisión y validación del plan financiero.
- ✓ Revisión y validación del plan de marketing.
- ✓ Revisión y validación del plan de recursos humanos.
- ✓ Solicitud de financiamiento a accionistas según las necesidades de la empresa.
- ✓ Control del departamento de operaciones, del departamento de finanzas y contabilidad, del departamento de marketing y del departamento de recursos humanos.

-Director de operaciones

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas o en ingeniería industrial, con una especialización en logística u operaciones. Deberá tener experiencia en jefaturas de similar magnitud y estar acostumbrado a interactuar con el resto de colaboradores.

- Área: Departamento de Operaciones

- Supervisado por: Gerente general

- Supervisa a: Supervisores y al mecánico industrial

- Funciones:

- ✓ Realización del plan de operaciones.
- ✓ Implementación del sistema de gestión de calidad.
- ✓ Control de las acciones logísticas de la planta procesadora.
- ✓ Contacto y negociación con clientes.
- ✓ Contacto y negociación con proveedores.

- ✓ Elaboración diaria de las hojas de rutas de cada uno de los colaboradores.
- ✓ Supervisión de los encargados del control de calidad y de la producción.

-Director de finanzas y contabilidad

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas, en contabilidad o en economía, con una especialización en finanzas. Deberá tener experiencia en jefaturas de similar magnitud y estar acostumbrado a interactuar con el resto de colaboradores.

- Área: Departamento de Finanzas y Contabilidad
- Supervisado por: Gerente general
- Funciones:
 - ✓ Realización del plan financiero.
 - ✓ Encargado de la estabilidad económica y financiera de la organización
 - ✓ Planificación de estrategias de financiamiento.
 - ✓ Planificación de estrategias de inversión.
 - ✓ Control de la ejecución de las estrategias de financiamiento e inversión.

-Director comercial

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas, con una especialización en marketing. Deberá tener experiencia en jefaturas de similar magnitud y estar acostumbrado a interactuar con el resto de colaboradores.

- Área: Departamento de Marketing
- Supervisado por: Gerente general
- Funciones:
 - ✓ Realización del plan de marketing.

- ✓ Diseño de estrategias publicitarias y estrategias comerciales.
- ✓ Dirección de las actividades de marketing.
- ✓ Diseño del producto y sus condiciones de venta.
- ✓ Inscripción de la organización en las ferias virtuales de ADEX.

-Director de RRHH

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas o en psicología, con una especialización en gestión de talento humano. Deberá tener experiencia en jefaturas de similar magnitud y estar acostumbrado a interactuar con el resto de colaboradores.

- Área: Departamento de Recursos Humanos
- Supervisado por: Gerente general
- Supervisa a: Supervisores, colaboradores de producción, mecánico industrial, personal de seguridad y de limpieza.
- Funciones:
 - ✓ Realización del plan de recursos humanos.
 - ✓ Promoción de un clima laboral saludable.
 - ✓ Solución de inconvenientes reportados por los colaboradores.
 - ✓ Control de la asistencia y hora de llegada del personal.
 - ✓ Control del uso de implementos de seguridad y uniforme de la empresa.
 - ✓ Control de los encargados del mantenimiento y seguridad de la empresa.
 - ✓ Planeación y ejecución de protocolos de seguridad.

-Supervisores

Requisitos: El postulante deberá poseer una licenciatura y bachiller en administración de empresas. Deberá tener experiencia en cargos de similar magnitud y estar acostumbrado a interactuar con el resto de colaboradores.

- Área: Control de calidad

- Supervisado por: director de operaciones
- Supervisa a: Colaboradores de producción
- Funciones:
 - ✓ Encargado del control de calidad de los productos y de los procesos.
 - ✓ Supervisión del calibrado preliminar de los mangos durante su recepción.
 - ✓ Supervisión del calibrado final de los mangos.
 - ✓ Control de las condiciones de envío de los mangos durante el embarque.
 - ✓ Realización de charlas a los productores de mangos para asegurar la sostenibilidad medioambiental.
 - ✓ Supervisión constante de las labores de los colaboradores durante el procesamiento.

-Colaboradores de producción

Requisitos: No será obligatorio ser licenciado o bachiller en ninguna carrera. De preferencia, se requerirá alguna experiencia en alguna otra procesadora.

- Área: Producción
- Supervisado por: Supervisor
- Funciones:
 - ✓ Encargados directos del procesamiento de los mangos.
 - ✓ Almacenaje del producto terminado.
 - ✓ Manejo de equipos y utensilios.
 - ✓ Responsabilidad directa sobre los activos de la organización.

-Mecánico Industrial

Requisitos: Deberá tener experiencia con maquinaria industrial y deberá ser técnico, licenciado o bachiller en ingeniería mecánica.

- Área: Mantenimiento
- Supervisado por: director de operaciones y director de recursos humanos
- Funciones:

- ✓ Encargado del mantenimiento (preventivo y correctivo) de la maquinaria.
- ✓ Brindará el conocimiento y capacitación a los colaboradores de producción sobre la utilización y manejo de la maquinaria.
- ✓ Realización de diagnósticos de la maquinaria para evitar posibles fallos.

-Personal de seguridad

Requisitos: Deberá tener de 28 a 45 años, deberá tener licencia para portar y usar un arma de fuego y deberá medir más 1.65 metros.

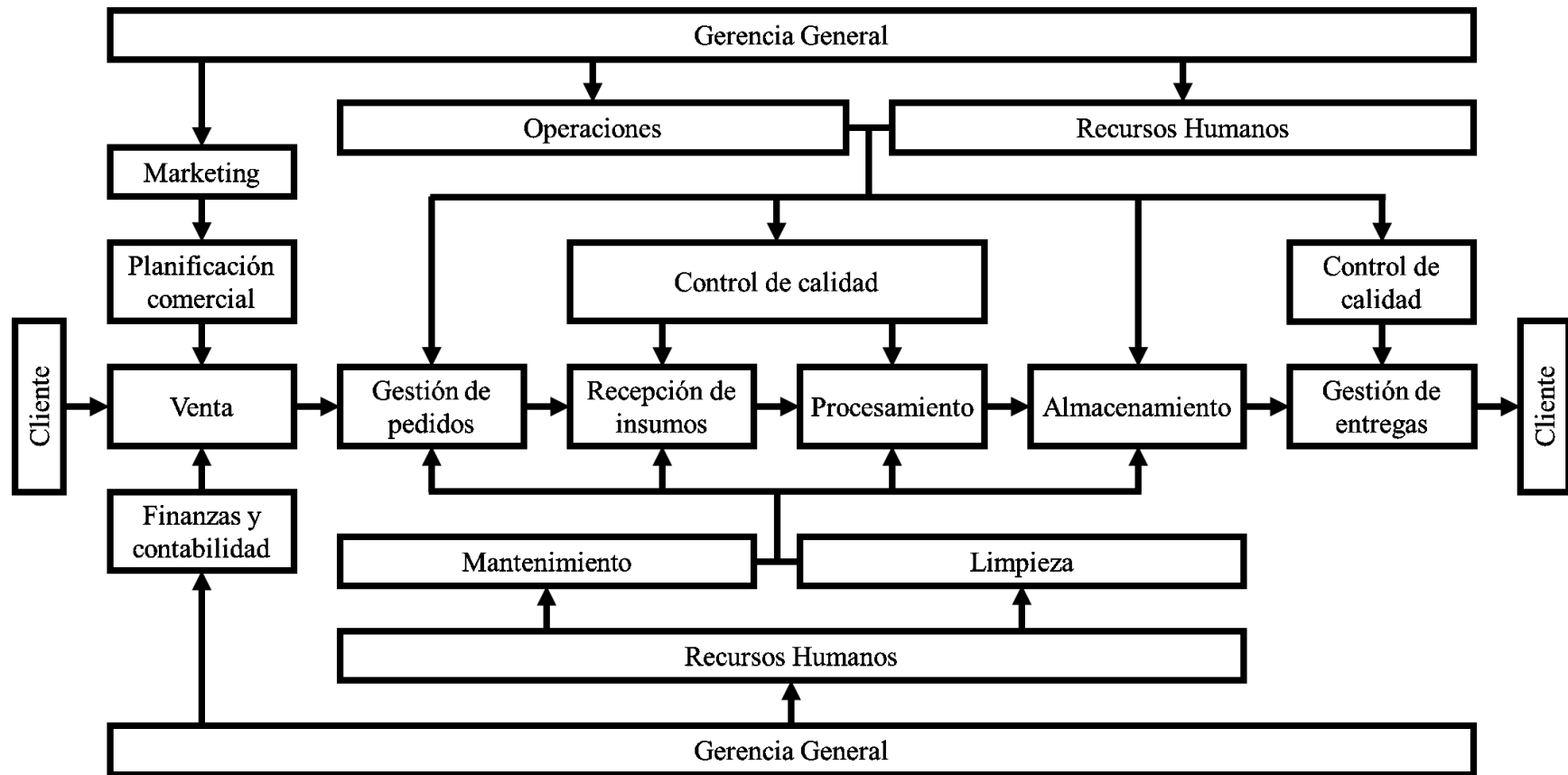
- Área: Seguridad
- Supervisado por: director de recursos humanos
- Funciones:
 - ✓ Protección del establecimiento.
 - ✓ Protección de las personas que laboran en la planta procesadora.
 - ✓ Control de aquellas personas que ingresan a la planta, para evitar intrusiones sin autorización y posibles robos.
 - ✓ Control de aquellas personas que salen de la planta para evitar robos.
 - ✓ Gestión de objetos personales perdidos.

-Personal de limpieza

Requisitos: No existen requisitos.

- Área: Mantenimiento
- Supervisado por: director de recursos humanos
- Funciones:
 - ✓ Limpieza de suelos, muebles y maquinaria.
 - ✓ Reportar cualquier objeto encontrado de posible pertenencia a cualquier colaborador.
 - ✓ Eliminación de residuos sólidos o líquidos.
 - ✓ Reposición de papel higiénico en los baños.

VI.4. Estructura orgánica: Organigrama por procesos



VI.5. Modelo de personería jurídica

Tomando en cuenta lo mencionado por PROINVERSION (2005) se explicará cada uno de los pasos para establecer en Perú una empresa del corte propuesto en la investigación.

En primer lugar, se deberá decidir la modalidad empresarial de la misma. En lo concerniente a la presente organización se ha optado por una Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.) con durabilidad indeterminada, cuyas acciones suscritas deberán estar pagadas, por lo menos, en un 25% (para hacer posible su suscripción), contando con dos accionistas en total. La razón social de la organización será “MANGOES”.

Por otra parte, debido a que existen únicamente dos accionistas, se optó por una constitución simultánea, para lo cual, el aporte de capital se deberá depositar en una cuenta en cualquier banco con sede en Perú.

A continuación, se procederá a la suscripción de una Minuta de Constitución, la cual será derivada a Escritura Pública ante notario, con el objetivo de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral de la SUNARP.

Posterior a ello, se deberán legalizar cada uno de los libros contables frente a un notario público (éntrelos que destacan el Libro de Inventario y Balances, el Libro Diario, el Libro Mayor, el Libro de Planillas de Remuneraciones, el Libro de Actas, el Libro Caja, el Registro de compras y el Registro de ventas), y, además, se legalizarán las planillas frente al Ministerio de Trabajo y Promoción Social (realizando un pago en el Banco de la Nación).

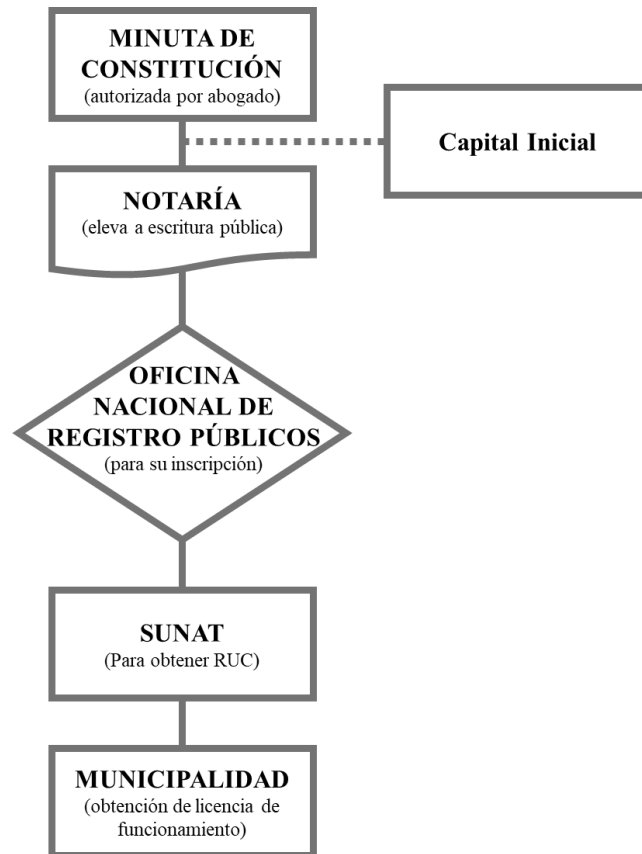
Luego se procederá a registrar a cada uno de los contribuyentes de la sociedad, siendo la SUNAT la encargada de otorgarles el certificado que confirme su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Por otra parte, debido a que la empresa lleva a cabo actividades agroindustriales, se deberá conseguir la autorización del Ministerio de Agricultura (MINAGRI).

Finalmente, se requerirá una Licencia Municipal de Funcionamiento, la cual es dependiente de la Municipalidad bajo su jurisdicción.

Con el fin de mayor entendimiento se ha optado por la realización gráfica de la creación, estructura de constitución, verificación y registro de la futura empresa a través de un flujograma, tal y como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura: *Flujograma de creación, constitución, verificación y registro de la empresa*



Nota. Adaptado de *Como Establecer una Empresa en el Perú*, por PROINVERSION (2005).

- **Gastos de constitución y certificación**

- Constitución: haciendo referencia a la definición de la razón social, a la minuta de constitución, a la legalización de libros contables y planilla, a la obtención del Registro Único de Contribuyentes y a la licencia de funcionamiento.
- Certificaciones: se concibe como un Certificado Fitosanitario entregado por SENASA para la exportación de alimentos, según lo mencionado por Callata y Castro (2016), tiene un costo de 9 792 soles.

Tabla: *Inversión Fija Intangible*

INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	
Constitución	S/ 2,500
Certificaciones	S/ 9,792
TOTAL	S/ 12,292

VI.6. Plan Organizacional de Corto, Mediano y Largo plazo (OMEM)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)	
<p>MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA: Debido a la naturaleza y enfoque sistemático del presente proyecto de inversión se ha optado por el modelo “por procesos”, para hacer posible una mejora cualitativa organizacional que desemboca en una capacidad para adaptarse a la volatilidad del entorno.</p>	
<p>MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES: Tal y como se puede observar en el apartado “Diseño de la dirección de personal” se han enumerado cada una de las funciones que se desempeñarán respecto a cada puesto de trabajo, así como cada uno de los requisitos para la selección de personal.</p>	<p>ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN: Análisis de las características en base a requisitos; análisis de currículums; entrevistas y pruebas psicológicas; evaluación de antecedentes policiales o penales; declaración jurada de su domicilio.</p> <p>ESTRATEGIAS DE INDUCCIÓN Y CAPACITACIÓN: Se le dará a conocer la misión y visión de la empresa; explicación del proceso de producción; capacitación constante; Familiarización con la maquinaria; capacitación sobre protocolos de seguridad.</p> <p>ESTRATEGIAS DE SEGURIDAD Y BIENESTAR DEL PERSONAL: Compromiso para formar parte de un clima laboral saludable (en base a la comunicación); protocolos de seguridad; hábitos de consumo saludables de los colaboradores.</p> <p>ESTRATEGIAS DE RETENCIÓN DE PERSONAL: búsqueda de colaboradores que quieran crecer dentro de la organización; contratos a plazo indeterminado; la empresa se encargará de pagar la mitad de cualquier estudio.</p>

FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA:

- Decidir la modalidad empresarial: Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.) con durabilidad indeterminada.
- Suscripción de una Minuta de Constitución, la cual será derivada a Escritura Pública ante notario.
- Legalización de los libros contables frente a un notario público.
- Legalización de planillas frente al Ministerio de Trabajo y Promoción Social.
- Inscripción de los Contribuyentes en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Autorización del Ministerio de Agricultura (MINAGRI).
- Licencia Municipal de Funcionamiento

ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO - GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA DE INNOVACIÓN:

La organización deberá preocuparse por su capital intelectual con el fin de mejorar constantemente, y de esta manera brindar un mejor producto y servicio al mercado, dando un paso adelante en comparación al resto de empresas del sector. Se pretende trabajar con las siguientes estrategias de gestión de conocimiento:

- Se busca incentivar la línea de carrera de cada uno de los trabajadores, por lo tanto, se le ofrecerá pagar la mitad de cualquier estudio que ellos decidan (estudios de pregrado o posgrado); de esta forma se logrará que ellos mejoren profesionalmente y que realicen aportes más significativos, tanto a la empresa como al resto de colaboradores que podrán aprender de ellos, fomentando una mayor calidad a lo largo de la empresa.
- Por otra parte, se buscará ahondar en la confianza grupal entre cada uno de los colaboradores, así como en la creatividad y compromiso con los objetivos trazados por la empresa, todo ello dentro de un marco de una cultura organizacional respetable y en constante evolución en base a la gestión del conocimiento.

SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR:

Se realizará en base a la valuación de puestos (en el cual se determina el sueldo de cada puesto en base a factores y a la valoración de aquellos factores, donde cada punto se traduce en recompensas monetarias, teniendo siempre en consideración el valor de marca personal del colaborador que podría aumentar su remuneración).

Asimismo, se respetará lo estipulado por el Ministerio del Trabajo y Promoción de Empleo: sueldo mínimo de 930 soles; 15 días de vacaciones; seguro en ESSALUD; compensaciones por tiempo de servicio y gratificaciones.

		ente los estándares de calidad tanto como el producto y la cultura organizacional en la organización.	operarios de contrato indefinido	Plan de desarrollo personal	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidades intelectuales: a) Inteligencia General b) Capacidad de Análisis - Dimensiones personales: a) Implicación en el trabajo b) Capacidad para tomar decisiones c) Relación interpersonal - Contratos laborales: a) Seguridad y Salud Ocupacional b) Leyes laborales y previsionales c) Seguimiento y Control - Motivos: a) Ambiciones profesionales b) Política de incentivos 	Semestralmente
Mediano Plazo			<p>Cuantitativo con un horizonte al tercer año:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Índice de satisfacción laboral al 65% - Poseer 15 operarios de contrato indefinido 			Anualmente
Largo Plazo			<p>Cuantitativo con un horizonte al quinto año:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Índice de satisfacción 			Cada dos años

			<p>laboral al 75%</p> <p>- Poseer 25 operarios de contrato indefinido</p>	<p>2. Estrategias de dirección de personas</p> <p>Gestión del Conocimiento</p> <p>Capital intelectual</p> <p>Motivaciones</p>	<p>2. Estrategias de dirección de personas</p> <p>- Gestión del conocimiento:</p> <p>a) Almacenamiento</p> <p>b) Socio cultural</p> <p>- Capital intelectual</p> <p>a) Capital humano</p> <p>b) Cultura organizacional</p> <p>c) Capital social organizacional interno</p> <p>- Motivaciones</p> <p>a) Clima laboral</p> <p>b) Delegación</p> <p>c) Comunicación eficaz</p> <p>d) Reconocimientos</p> <p>3. Responsabilidad</p>	<p>Anualmente</p> <p>Anualmente</p> <p>Semestralmente</p> <p>Cada dos años</p>
				<p>3. Responsabilidad social de la organización</p> <p>Calidad ética (ISO 26000)</p>		

					<p><i>social de la organización</i></p> <p>- Derechos Humanos:</p> <p>a) Respeto de normas</p> <p>b) Políticas de respeto</p> <p>c) Evaluación del respeto</p> <p>- Relaciones laborales:</p> <p>a) Políticas de estabilidad laboral</p> <p>b) Cumplimiento de horario laboral</p> <p>c) Reconocimiento de horas extras</p> <p>d) Beneficios de ley</p> <p>e) Salud y seguridad</p> <p>f) Equipo de seguridad</p> <p>g) Ambiente de trabajo</p>	<p>Mensualmente</p> <p>Anualmente</p>
--	--	--	--	--	--	---------------------------------------

				<p>4. Gestión por procesos</p> <p>Calidad Total</p> <p>Principios de Calidad</p> <p>Modelos Normativos</p> <p>Modelos de Excelencia de la calidad</p>	<p>h) Canal de comunicación.</p> <p>- Prácticas Laborales:</p> <p>a) Contratación de personal.</p> <p>b) Incentivos.</p> <p>c) Satisfacción laboral.</p> <p>4. Gestión por procesos</p> <p>- Macroprocesos:</p> <p>a) Procesos estratégicos</p> <p>b) Procesos principales</p> <p>c) Procesos de apoyo</p> <p>d) Procesos auxiliares</p> <p>e) Perspectiva horizontal de la organización por procesos</p> <p>- Principios axiológicos:</p> <p>a) Políticas de Calidad</p>	<p>Cada dos años</p> <p>Anualmente</p> <p>Mensualmente</p>
--	--	--	--	--	--	--

					b) Sistema de Aseguramiento de la Calidad Mejora continua – Ciclo PDCA (indicadores)	
PRESUPUESTOS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL: El gasto mensual en sueldos será de 95,600 soles El gasto total de constitución de la empresa junto con la certificación otorgada por SENASA será de 12,292 soles						

CAPÍTULO VII: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

En el presente capítulo se ve evaluará la situación económica y financiera del presente proyecto de inversión, determinando así, la viabilidad de este.

VII.1. Balance Inicial

Estructura económica

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	S/ 79,369.24
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 79,369.24
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 1,650,000.00
Maquinarias y equipos	S/ 1,140,271.00
Inversión Fija Intangible	S/ 12,292.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 2,802,563.00
TOTAL ACTIVO	S/ 2,881,932.24

Tal y como se puede apreciar en la Tabla anterior, los activos totales de la organización equivalen a un total de S/ 2, 881,932.24

La caja de S/ 79,369.24 servirá para el aprovisionamiento que se realizará a partir del inicio de actividades en 2022, junto con el pago de las múltiples deudas a corto plazo del proyecto.

- Estructura financiera

Estructura financiera

PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/	-
PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/	1,152,772.90
TOTAL PASIVO	S/	1,152,772.90
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	S/	1,729,159.34
TOTAL PATRIMONIO	S/	1,729,159.34
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/	2,881,932.24

En cuanto a la estructura financiera se ha determinado un total de pasivo y patrimonio de S/ 2, 881,932.24, concernientes a un préstamo bancario y al capital social.

VII.2. Balance proyectado

Balance proyectado

ACTIVO	AÑO 0		2022		2023		2024		2025		2026	
ACTIVO CORRIENTE												
Caja		S/ 79,369.24		-S/ 764,128.58		S/ 77,569.67		S/ 1,198,754.00		S/ 2,679,607.61		S/ 4,622,035.87
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/	79,369.24	-S/	764,128.58	S/	77,569.67	S/	1,198,754.00	S/	2,679,607.61	S/	4,622,035.87
ACTIVO NO CORRIENTE												
Inversiones inmobiliarias	S/	1,650,000.00	S/	1,650,000.00	S/	1,650,000.00	S/	1,650,000.00	S/	1,650,000.00	S/	1,650,000.00
Maquinarias y equipos	S/	1,140,271.00	S/	1,140,271.00	S/	1,140,271.00	S/	1,140,271.00	S/	1,140,271.00	S/	1,140,271.00
Inversión Fija Intangible	S/	12,292.00	S/	12,292.00	S/	12,292.00	S/	12,292.00	S/	12,292.00	S/	12,292.00
Depreciación, amortización	S/	-	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/	2,802,563.00	S/	3,270,617.20	S/	3,270,617.20	S/	3,270,617.20	S/	3,270,617.20	S/	3,270,617.20
TOTAL ACTIVO	S/	2,881,932.24	S/	2,506,488.62	S/	3,348,186.87	S/	4,469,371.20	S/	5,950,224.81	S/	7,892,653.07
PASIVO Y PATRIMONIO												
PASIVO												
PASIVO CORRIENTE												
Impuesto a la renta por pagar	S/	-	-S/	337,195.70	-S/	81,329.11	S/	258,120.71	S/	704,978.04	S/	1,289,500.72
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/	-	S/	196,620.27	S/	226,113.31	S/	260,030.31	S/	299,034.86	S/	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/	-	-S/	140,575.43	S/	144,784.20	S/	518,151.02	S/	1,004,012.90	S/	1,289,500.72
PASIVO NO CORRIENTE												
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/	-	S/	785,178.48	S/	486,143.62	S/	260,030.31	S/	-	S/	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/	-	S/	785,178.48	S/	486,143.62	S/	260,030.31	S/	-	S/	-
TOTAL PASIVO	S/	-	S/	644,603.05	S/	630,927.82	S/	778,181.33	S/	1,004,012.90	S/	1,289,500.72
PATRIMONIO												
Capital social	S/	-	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34
TOTAL PATRIMONIO	S/	-	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34	S/	1,729,159.34
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/	-	S/	2,373,762.39	S/	2,360,087.17	S/	2,507,340.67	S/	2,733,172.24	S/	3,018,660.06

Como se observa en el balance proyectado, el total de activos cada vez es mayor año tras año, al igual que el patrimonio, pero los pasivos tienen fluctuaciones en los años 2023 y 2024 respectivamente, disminuyendo y aumentando su valor.

VII.3. Estado de ganancias y pérdidas proyectado

Estado de ganancias y pérdidas proyectado

		1		2		3		4		5
VENTAS	S/	1,604,709.60	S/	2,490,204.60	S/	3,669,728.40	S/	5,227,636.44	S/	7,271,136.60
COSTOS DE PRODUCCIÓN	S/	1,361,019.82	S/	1,404,816.57	S/	1,463,156.04	S/	1,540,210.47	S/	1,641,282.37
UTILIDAD BRUTA	S/	243,689.78	S/	1,085,388.03	S/	2,206,572.36	S/	3,687,425.97	S/	5,629,854.23
GASTOS OPERATIVOS	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-S/	499,607.74	S/	342,090.51	S/	1,463,274.84	S/	2,944,128.45	S/	4,886,556.71
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	S/	470,512.60	S/	470,512.60	S/	470,512.60	S/	470,512.60	S/	470,512.60
GASTOS FINANCIEROS	S/	172,915.93	S/	147,269.81	S/	117,776.77	S/	83,859.77	S/	44,855.23
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-S/	1,143,036.27	-S/	275,691.90	S/	874,985.47	S/	2,389,756.08	S/	4,371,188.88
IMPUESTO A LA RENTA	-S/	337,195.70	-S/	81,329.11	S/	258,120.71	S/	704,978.04	S/	1,289,500.72
UTILIDAD NETA	-S/	805,840.57	-S/	194,362.79	S/	616,864.76	S/	1,684,778.04	S/	3,081,688.16

Como se evidencia en el cuadro anterior, la utilidad neta posee una tendencia creciente, denotando un valor de -S/ 805,840.57 al finalizar el año 1 y uno de S/ 3,081,688.16 al finalizar el año 5.

VII.4. Presupuesto de costos y gastos

Presupuesto de costos y gastos

RUBRO DE COSTO		2022		2023		2024		2025		2026
MATERIA PRIMA	S/	79,369.24	S/	123,165.99	S/	181,505.46	S/	258,559.89	S/	359,631.79
MATERIALES INDIRECTOS	S/	-	S/	-	S/	-	S/	-	S/	-
MANO DE OBRA DIRECTA	S/	523,404.00	S/	523,404.00	S/	523,404.00	S/	523,404.00	S/	523,404.00
MANO DE OBRA INDIRECTA	S/	468,446.58	S/	468,446.58	S/	468,446.58	S/	468,446.58	S/	468,446.58
OTROS COSTOS INDIRECTOS	S/	289,800.00	S/	289,800.00	S/	289,800.00	S/	289,800.00	S/	289,800.00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52	S/	743,297.52
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/	635,616.72	S/	635,616.72	S/	635,616.72	S/	635,616.72	S/	635,616.72
GASTOS DE VENTAS	S/	107,680.80	S/	107,680.80	S/	107,680.80	S/	107,680.80	S/	107,680.80
COSTOS TOTALES	S/	2,104,317.34	S/	2,148,114.09	S/	2,206,453.56	S/	2,283,507.99	S/	2,384,579.89

En el cuadro anterior se observa una tendencia creciente del total de costos y gastos, siendo consecuencia del aumento constante de las ventas, como se puede observar en el estado de ganancias y pérdidas (con lo cual ciertos costos variables crecerán inevitablemente).

VII.5. Flujo de caja

Flujo de caja

PERIODO		AÑO 0		2022		2023		2024		2025		2026
INGRESOS												
VENTAS			S/	1,604,709.60	S/	2,490,204.60	S/	3,669,728.40	S/	5,227,636.44	S/	7,271,136.60
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS											S/	450,000.00
VALOR RESIDUAL CAPITAL DE TRABAJO											S/	79,369.24
EGRESOS												
INVERSION:												
TANGIBLES	-S/	2,790,271.00										
INTANGIBLES	-S/	12,292.00										
CAPITAL DE TRABAJO	-S/	79,369.24										
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN			-S/	470,512.60	-S/	470,512.60	-S/	470,512.60	-S/	470,512.60	-S/	470,512.60
COSTOS DE PRODUCCIÓN			-S/	1,361,019.82	-S/	1,404,816.57	-S/	1,463,156.04	-S/	1,540,210.47	-S/	1,641,282.37
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS			-S/	916,213.45	-S/	890,567.33	-S/	861,074.29	-S/	827,157.29	-S/	788,152.75
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.	-S/	2,881,932.24	-S/	1,143,036.27	-S/	275,691.90	S/	874,985.47	S/	2,389,756.08	S/	4,900,558.12
IMPTO. (29.5%)			-S/	337,195.70	-S/	81,329.11	S/	258,120.71	S/	704,978.04	S/	1,289,500.72
FLUJO ECONOMICO			-S/	805,840.57	-S/	194,362.79	S/	616,864.76	S/	1,684,778.04	S/	3,611,057.40
DEPRECIACION			S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20
AMORTIZACION			S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/	2,881,932.24	-S/	335,327.97	S/	276,149.81	S/	1,087,377.36	S/	2,155,290.64	S/	4,081,570.00
PRESTAMO	S/	79,369.24										
AMORTIZACION PRESTAMO			S/	170,974.15	S/	196,620.27	S/	226,113.31	S/	260,030.31	S/	299,034.86
ESCUDO FISCAL POR INTERESES			S/	51,010.20	S/	43,444.59	S/	34,744.15	S/	24,738.63	S/	13,232.29
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/	2,802,563.00	-S/	455,291.92	S/	122,974.13	S/	896,008.19	S/	1,919,998.96	S/	3,795,767.44

Flujo de ingresos y egresos

Flujo de ingresos

PERIODO	AÑO 0	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS						
VENTAS	S/	1,604,709.60	S/ 2,490,204.60	S/ 3,669,728.40	S/ 5,227,636.44	S/ 7,271,136.60
OTRO INGRESOS	S/	-	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
TOTAL INGRESOS	S/	1,604,709.60	S/ 2,490,204.60	S/ 3,669,728.40	S/ 5,227,636.44	S/ 7,271,136.60

Flujo de Egresos

PERIODO	AÑO 0	1	2	3	4	5
EGRESOS						
GASTOS DE INVERSIÓN	S/	2,881,932.24				
COSTOS DE PRODUCCIÓN	S/	1,361,019.82	S/ 1,404,816.57	S/ 1,463,156.04	S/ 1,540,210.47	S/ 1,641,282.37
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS	S/	-	S/ 916,213.45	S/ 890,567.33	S/ 861,074.29	S/ 827,157.29
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	S/	-	S/ 470,512.60	S/ 470,512.60	S/ 470,512.60	S/ 470,512.60
IMPTO. (29.5%)	S/	-	S/ 337,195.70	S/ 81,329.11	S/ 258,120.71	S/ 704,978.04
TOTAL EGRESOS	S/	2,881,932.24	S/ 2,410,550.17	S/ 2,684,567.39	S/ 3,052,863.64	S/ 3,542,858.40

- Inversión y Flujo de inversiones

Inversión total

INVERSIÓN TOTAL	
ACTIVOS TANGIBLES	S/ 2,790,271.00
ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 12,292.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/ 79,369.24
TOTAL	S/ 2,881,932.24

A continuación, se darán a conocer los precios de los tangibles, intangibles y del capital de trabajo, especificando los precios de cada uno de ellos, la cantidad requerida y el total a pagar por cada ítem (como producto de los precios y la cantidad).

- Tangibles

Tangibles

TERRENO	S/	450,000.00
CONSTRUCCION	S/	1,200,000.00
MAQUINARIA	S/	1,118,271.00
EQUIPO	S/	22,000.00
TOTAL	S/	2,790,271.00

DEPRECIACIÓN

	0	2022	2023	2024	2025	2026	TOTAL	RECUPERO
TERRENO	S/ 450,000.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -		
CONSTRUCCION	S/ 1,200,000.00	S/ 240,000.00	S/ 240,000.00	S/ 240,000.00	S/ 240,000.00	S/ 240,000.00		
MAQUINARIA	S/ 1,118,271.00	S/ 223,654.20	S/ 223,654.20	S/ 223,654.20	S/ 223,654.20	S/ 223,654.20		
EQUIPO	S/ 22,000.00	S/ 4,400.00	S/ 4,400.00	S/ 4,400.00	S/ 4,400.00	S/ 4,400.00		
DEPRECIACIÓN ANUAL		S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 468,054.20	S/ 2,340,271.00	S/ 450,000.00

- Intangibles

*Intangibles*ACTIVO INTANGIBLE

CONSTITUCIÓN	S/	2,500.00
CERTIFICACIÓN	S/	9,792.00
TOTAL	S/	12,292.00

AMORTIZACIÓN

	2022	2023	2024	2025	2026
ACTIVOS INTANGIBLES AMORTIZACIÓN	S/ 2,458.40	S/ 2,458.40	S/ 2,458.40	S/ 2,458.40	S/ 2,458.40

- Capital de trabajo operativo

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
MATERIA PRIMA	S/	79,369.24
TOTAL	S/	79,369.24

El capital de trabajo configurado por S/ 79,369.24 servirá para llevar a cabo el normal desarrollo de sus actividades a corto plazo, permitiendo la compra de materia prima, el pago de planilla y los múltiples egresos corrientes.

- Flujo operativo neto

Flujo operativo neto

FLUJO OPERATIVO										
		2022		2023		2024		2025		2026
UTILIDAD NETA	-S/	805,840.57	-S/	194,362.79	S/	616,864.76	S/	1,684,778.04	S/	3,081,688.16
(+) DEPRECIACIÓN	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20	S/	468,054.20
(+) AMORTIZ. INTANGIBLES	S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40	S/	2,458.40
FLUJO OPERATIVO NETO	-S/	335,327.97	S/	276,149.81	S/	1,087,377.36	S/	2,155,290.64	S/	3,552,200.76

- Flujo de capital

Flujo de capital

FLUJO DE CAPITAL										
		0	2022	2023	2024	2025	2026			
ACTIVO TANGIBLE	-S/	2,790,271.00								
ACTIVO INTANGIBLE	-S/	12,292.00								
CAPITAL DE TRABAJO	-S/	79,369.24								
RECUPERO DE ACTIVO TANGIBLE							S/	450,000.00		
RECUPERO DE CAPITAL DE TRABAJO							S/	79,369.24		
TOTAL	-S/	2,881,932.24	S/	-	S/	-	S/	-	S/	529,369.24

- Flujo de servicio a la deuda

Flujo de servicio a la deuda

	0	2022	2023	2024	2025	2026
PRESTAMO	S/ 1,152,772.90					
AMORTIZACIÓN PRESTAMO		S/ 170,974.1	S/ 196,620	S/ 226,113.3	S/ 260,030	S/ 299,034.9
ESCUDO FISCAL		S/ 51,010.20	S/ 43,444.59	S/ 34,744.15	S/ 24,738.63	S/ 13,232.29
FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA NETO	S/ 1,152,772.90	S/ 119,963.95	S/ 153,175.68	S/ 191,369.16	S/ 235,291.68	S/ 285,802.56

- Flujo de caja económico

Para llevar a cabo el Flujo de caja económico se ha tomado como referencia el Flujo Operativo Neto y el Flujo de Capital. Asimismo, los resultados se pueden comprobar en el Flujo de Caja.

Flujo de caja económico

	AÑO 0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAPITAL	-S/ 2,881,932.24	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 529,369.24
FLUJO OPERATIVO		-S/ 335,327.97	S/ 276,149.81	S/ 1,087,377.36	S/ 2,155,290.64	S/ 3,552,200.76
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO NETO	-S/ 2,881,932.24	-S/ 335,327.97	S/ 276,149.81	S/ 1,087,377.36	S/ 2,155,290.64	S/ 4,081,570.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO ACUMULADO		-S/ 335,327.97	-S/ 59,178.16	S/ 1,028,199.19	S/ 3,183,489.83	S/ 7,265,059.83

- Flujo de caja financiero

Para llevar a cabo el Flujo de caja económico se ha tomado como referencia el Flujo de Servicio a la Deuda y el Flujo de Caja Económico. Asimismo, los resultados se pueden comprobar en el Flujo de Caja.

Flujo de caja financiero

	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 2,881,932.24	-S/ 335,327.97	S/ 276,149.81	S/ 1,087,377.36	S/ 2,155,290.64	S/ 4,081,570.00
FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA	S/ 1,152,772.90	S/ 119,963.95	S/ 153,175.68	S/ 191,369.16	S/ 235,291.68	S/ 285,802.56
FLUJO DE CAJA FINANCIERO NETO	-S/ 1,729,159.34	-S/ 455,291.92	S/ 122,974.13	S/ 896,008.19	S/ 1,919,998.96	S/ 3,795,767.44
FLUJOS ACUMULADOS		-S/ 455,291.92	-S/ 332,317.79	S/ 563,690.40	S/ 2,483,689.36	S/ 6,279,456.80

- Financiamiento

Financiamiento

	APORTE PROPIO		FINANCIAMIENTO		TOTAL	
	60.00%		40.00%			
ACTIVOS TANGIBLES	S/	1,674,162.60	S/	1,116,108.40	S/	2,790,271.00
ACTIVOS INTANGIBLES	S/	7,375.20	S/	4,916.80	S/	12,292.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/	47,621.54	S/	31,747.70	S/	79,369.24
TOTAL	S/	1,729,159.34	S/	1,152,772.90	S/	2,881,932.24

DATOS DEL PRESTAMO

CAPITAL PRESTADO	S/ 1,152,772.90	
TEA	15%	
TIEMPO	5	AÑOS
RENTAS IGUALES	S/ 343,890.08	

CRONOGRAMA DE PAGOS

PERIODOS		SALDO		INTERES		AMORTIZACION		RENTA	
0	S/	1,152,773	S/	-	S/	-	S/	-	
1	S/	1,152,773	S/	172,916	S/	170,974	S/	343,890	
2	S/	981,799	S/	147,270	S/	196,620	S/	343,890	
3	S/	785,178	S/	117,777	S/	226,113	S/	343,890	
4	S/	559,065	S/	83,860	S/	260,030	S/	343,890	
5	S/	299,035	S/	44,855	S/	299,035	S/	343,890	
TOTAL			S/	566,678	S/	1,152,773	S/	1,719,450	

Se requerirá un financiamiento de S/ 1, 152,772.90 siendo financiado en un 60% de la inversión total a través de un préstamo bancario a 5 años con rentas iguales y una tasa efectiva anual de 15%.

VII.6. Evaluación

- Cálculo del costo de oportunidad del inversionista (COK)

La tasa promedio del mercado (TPM) es de un 11%, a través de las proporciones de la deuda y el patrimonio se determinó que el Beta del presente proyecto es de un 1.46. Por otra parte, la tasa libre de riesgo del Perú es de 3%.

COK

<u>COK</u>	
TASA LIBRE DE RIESGO (TLR)	3%
TASA PROMEDIO DEL MERCADO (TPM)	11%
BETA	1.46
COK=TLR+(TPM-TLR)*B	14.40%

Como se puede evidenciar, el COK es de 14.40%, por lo tanto, se aduce que el rendimiento del presente proyecto de inversión es alto.

- *Cálculo del costo promedio de capital (WACC)*

WACC

FUENTES	INVERSIÓN	% INVERSIÓN	COSTOS	WACC
APORTE PROPIO	S/ 1,729,159.34	60.00%	14.40%	8.64%
FINANCIAMIENTO	S/ 1,152,772.90	40.00%	11%	4.36%
TOTAL	S/ 2,881,932.24	100%		13.00%

COSTO DE CAPITAL DESPUÉS DE IMPUESTOS

TPM	11%
I.RENTA	29.5%
COSTO	7.69155%

VII.7. Análisis de sensibilidad

- *Punto de equilibrio*

Se realizó el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias, tal y como se puede observar en las siguientes tablas.

Punto de equilibrio en unidades monetarias

GASTOS	S/	2,410,550.17	2684567.391	3052863.645	3542858.404	4189448.438
% DE MARGEN (C.V - V.T)		0.46	0.30	0.20	0.14	0.10
PUNTO DE EQUILIBRIO	S/	4,490,572.04	S/ 3,826,833.23	S/ 3,828,274.40	S/ 4,130,101.68	S/ 4,666,483.27
P. E. = C.F. / (1-(C.V./V.T))						

Frente a los resultados encontrados se puede afirmar que para cubrir sus gastos antes de que pueda lograr una ganancia la presente organización deberá vender en servicios un total de S/ 4, 490,572.04 en el Año 1 tomando una tendencia creciente hasta que en el Año 5 vendan S/ 4, 666,483.27.

- VAN: económico y financiero

	FLUJOS		
	ECONOMICO	FINANCIERO	
VAN	S/ 1,103,401.98	S/ 1,623,243.03	
TIR	23.04%	31.46%	
B/C	1.38	1.94	
PR	3.93	3.80	AÑOS
	11.11	9.61	MESES
	3.40	18.44	DIAS

El VAN económico es de S/ 1, 103,401.98 (mayor a 0), con lo cual, es factible afirmar que el proyecto es rentable y es capaz de crear valor.

Por su parte, el VAN financiero es de S/ 1, 623,243.03 (mayor a 0), con lo cual, también es factible afirmar que el proyecto es rentable y es capaz de crear valor.

- TIR: económico y financiero

Como se puede evidenciar, la tasa interna de retorno económica es de 23.04% y la tasa interna de retorno financiera es de 31.46% por lo cual, se puede afirmar que el porcentaje de beneficio de la inversión es alto, deduciéndose la rentabilidad del mismo.

- Periodo de recuperación del capital: económico y financiero

Para el Flujo económico el periodo de recupero será de 3 años, 11 meses y 3 días. Por su parte, el periodo de recuperación económico es de 3 años, 9 meses y 18 días.

- Beneficio costo: económico y financiero

El Beneficio Costo económico es de 1.38 (cumple con ser mayor a 1), con lo cual es factible afirmar que los beneficios son mayores a los costos.

Por su parte, Beneficio Costo financiero es de 1.94 (cumple con ser mayor a 1), con lo cual, también es factible afirmar que los beneficios son mayores a los costos.

- VAN esperado

Como se puede evidenciar, se determina la viabilidad del presente proyecto de inversión a través del VAN (al poseer un valor mayor a cero) desde el punto de vista económico (S/ 1, 103,401.98) y financiero (S/ 1, 623,243.03).

VII.8. Análisis de riesgos: escenarios

Tabla 61: Escenarios

	PESO	VAN		TIR		B/C		IR	
		ECONOMIC O	FINANCIER O	ECONOMI CO	FINANCIE RO	ECONO MICO	FINANCI ERO	ECONO MICO	FINANC IERO
PESIMISTA	-30%	-S/ 1,798,638.26	-S/ 1,630,874.7 5	-0.79%	-6.48%	0.41	-0.34	41%	-34%
NORMAL	100%	S/ 849,124.22	S/ 1,016,887.7 3	21%	26%	1.28	1.83	128%	183%
OPTIMISTA	30%	S/ 3,496,886.71	S/ 3,664,650.2 2	38%	54%	2.15	4.00	215%	400%

Cabe resaltar que las variaciones de ventas tomadas en cuenta en el escenario pesimista y en escenario optimista son de -30% y +30% respectivamente. Debido a la variación del mercado y de factores económicos externos el precio es muy susceptible ante variaciones de aquella naturaleza.

Por otra parte, el peso del escenario pesimista es de 70%, el cual es suficientemente significativo, siendo consecuencia de la inestabilidad económica del país, mientras que,

debido a la misma, razón se le ha otorgado un peso de 130% al escenario optimista. Cabe resaltar que el peso del escenario normal es de 100%.

CAPÍTULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VIII.1. CONCLUSIONES

VIII.1.1. Viabilidad Estratégica

En síntesis, la viabilidad estratégica al hacer un análisis profundo de la realidad actual se resume que las estrategias empleadas se alinean con los objetivos estratégicos y es factible realizarlos, hay grandes oportunidades de crecer y mantener la empresa en el tiempo, asimismo en el estudio matricial se muestran las amenazas que hay en el sector, y las posibilidades que hay de contrarrestarlas.

VIII.1.2. Viabilidad del mercado

En razón a la viabilidad del mercado es discutiblemente admisible, existen muchas empresas del sector dedicadas a vender ají amarillo en el mercado nacional, más no hay mucho desarrollo en la exportación del producto hacia otros países como a Estados Unidos, a pesar de tener una demanda insatisfecha considerable del abastecimiento del producto. Además, el Perú es uno de los principales exportadores de la especie Capsicum en el mundo y tiene una buena posición en el nivel culinario, eso significa que hay una gran oportunidad de acogida del producto en Estados Unidos siendo viable el proyecto de inversión como también se garantiza un flujo de ingresos constantes. Asimismo, se espera competir con empresas ya posicionadas en el rubro de la exportación de ají amarillo en pasta, y sobresalir con la calidad del servicio y la calidad del producto de la empresa Agroyeper.

VIII.1.3. Viabilidad Técnica

En definitiva, la viabilidad técnica del proyecto es factible ya que la zonificación propuesta es la más acertada para implementar una planta de industrialización de ají

amarillo en pasta, gracias a varios indicadores como mano de obra, ubicación, costos, materia prima, proveedores y transporte, esto llega a generar valor en la empresa en sus procesos productivos. Además, debido a la zona hay un gran número de colaboradores ya especializados en el rubro facilitando así el avance en los procesos y el manejo de la maquinaria y equipos.

VIII.1.4. Viabilidad Organizacional

En conclusión, la empresa Agroyeper S.A.C. desenvuelve una competencia organizacional eficiente y completa, también cuenta con personal altamente capacitado, con requisitos en cada perfil de trabajo teniendo personal especializado para cada una de las tareas y asegurar un producto de calidad como también una organización de valor. Asimismo, se controla todos los procesos realizados día a día con los indicadores planteados y el sistema de calidad.

VIII.1.5. Viabilidad Económica y Financiera

La viabilidad económica y financiera del presente proyecto de inversión se encuentra respaldada por un VAN económico de S/ 1, 103,401.98 y un VAN financiero de S/ 1, 623,243.03, por un TIR económico de 23.04% y un TIR financiero de 31.46% así como por un beneficio costo económico de 1.38 y un beneficio costo financiero de 1.94. Asimismo, se garantiza la recuperación de la inversión después del 3er año (Para el Flujo económico el periodo de recupero será de 3 años, 11 meses y 3 días. Por su parte, el periodo de recuperación económico es de 3 años, 9 meses y 18 días.)

VIII.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda ampliar el mercado objetivo para obtener más clientes potenciales en el mercado estadounidense, esto quiere decir vender el producto a distribuidores nacionales que exporten el producto a Estados Unidos.

También se recomienda implementar mejoras continuas en el sistema de gestión de la calidad ya que se podrá a si prever cualquier alteración del producto en el proceso productivo como también en el funcionamiento de la empresa.

Finalmente se recomienda promover el desarrollo de proyectos de inversión agroindustriales en la Región Lambayeque debido a que contiene gran cantidad de hectáreas agrícolas de potencial y con el uso de nuevas tecnologías permitirá el desarrollo de la región tanto económica como socialmente.

BIBLIOGRAFÍA

Marroquín N. (2018). “*Ají amarillo peruano es un producto muy buscado a nivel internacional*”. Agronegocios Perú. Recuperado de: <https://agronegociosperu.org/2018/09/08/aji-amarillo-peruano-es-un-producto-muy-buscado-a-nivel-internacional/>

Gómez R. (2019). “*Se debe aprovechar atributos únicos de ajíes peruanos*”. Agracia.pe, agencia agraria de noticias. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/se-debe-aprovechar-atributos-unicos-de-ajies-peruanos-20128>

Asociación de exportadores (2018). “Agroindustria formal”. Recuperado de: <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/se-celebrara-el-dia-de-los-ajies-peruanos-para-promover-su-consumo/>

Agronoticias (2020). Recuperado de: <https://agronoticias.pe/ultimas-noticias/cada-peruano-consume-en-promedio-5-kilos-de-aji-ano/>

INEI (2019). Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/empleo-nacionaljulagoset-2019.pdf>

Ocde (2021). Recuperado de: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/economia-mundial-creceria-58-en-2021-y-44-durante-2022-segun-la-ocde-3178772>

Banco mundial (2021) Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2021/06/08/world-bank-global-economic-prospects-2021>

Fuentes C. (2020). Recuperado de:
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2020/12/18/economia-peruana-perspectivas-para-el-2021/>

Adex (2021). Recuperado de:
<https://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-ajies-nativos-crecieron-24-primer-semester-860256.aspx>

Banco mundial (2021). “*Perú Panorama general*”. Recuperado de:
<https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#1>

Ortiz, M. (2019). “*Perú en vías a transformarse en una potencia agroalimentaria*”.
Recuperado de: <https://www.redagricola.com/pe/peru-vias-transformarse-una-potencia-agroalimentaria/>

Seair, (2021). “*Información para negocios*”. Recuperado de:
<https://www.seair.co.in/us-import-data.aspx>

Perú Exporta, (2021). “*Se debe aprovechar atributos únicos de ajíes peruanos*”.
Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/se-debe-aprovechar-atributos-unicos-de-ajies-peruanos-20128>

ADEX, (2017). “*EE.UU. España y México concentran el 40% de ajíes peruanos*”.
Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/adex-ee-uu-espana-mexico-concentran-40-ajies-peruanos-236083-noticia/>

MINCETUR, (2017). “*FICHA DE REQUISITOS TÉCNICOS DE ACCESO AL MERCADO DE E.E.U.U.*” Recuperado de:
<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/Pasta%20de%20aji%20amarillo.pdf>

Red Agrícola, (2019). “*Perú en vías a transformarse en una potencia agroalimentaria*”. Recuperado de:
<https://www.redagricola.com/pe/peru-vias-transformarse-una-potencia-agroalimentaria>

Comex Perú, (2021). “*Un acercamiento a la política comercial de EE.UU. en 2021: recuperación económica y posición frente a china*”. Recuperado de:
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/un-acercamiento-a-la-politica-comercial-de-ee-uu-en-2021-recuperacion-economica-y-posicion-frente-a-china>