

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



**PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO PARA LA
CONSTRUCCIÓN DE UN CAMAL EN EL DISTRITO DE
MONSEFÚ, PROVINCIA DE CHICLAYO, 2021**

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

AUTOR

YASURY IVONNE GONZALES CHERO

ASESOR

JORGE AUGUSTO MUNDACA GUERRA

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

Chiclayo, 2022

DEDICATORIA

La presente investigación lo dedico Dios y a mi familia, especialmente a dos seres muy importantes para mí como son mis padres por su apoyo incondicional que ambos me han brindado en estos los cinco años de carrera universitaria, alentándome en mis triunfos y a la vez en mis caídas, siempre me han brindado su confianza en cada una de mis decisiones.

AGRADECIMIENTO

A las personas que hicieron realidad la elaboración de este proyecto de inversión especialmente al profesor Jorge Augusto Mundaca Guerra, por guiarme con sus aportes y por la paciencia durante el proceso de la investigación.

ÍNDICE

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	6
Referencias	91

Resumen

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo demostrar que el mercado cambiante y acelerado que existe en la ciudad de Monsefú, es viable la implementación de un nuevo Camal Privado, este proyecto plantea como propuesta de valor las condiciones adecuadas como físicas e higiénicas del Camal para poseer el servicio de beneficio de animales en esta ciudad.

También otorga diferentes beneficios que protejan el bienestar de las familias y la sociedad en general en los aspectos de salud, inocuidad de uno de los alimentos de primera necesidad y sobre todo la seguridad de consumo.

De acuerdo a los indicadores como el VAN 7,156,440.00 y TIR 1,372,138.15 con lo que se obtuvo una tasa interna de retorno de 64.20% y 70.43% respectivamente y estados financieros, punto de equilibrio, etc.

Palabras Claves: Camal, Rentabilidad, VAN, TIR

Abstract

The present research work aims to demonstrate that the changing and accelerated market that exists in the city of Monsefú, is viable the implementation of a new Private Camal, this project raises as a value proposition the appropriate conditions as physical and hygienic Camal to have the service of benefit of animals in this city.

It also provides different benefits that protect the well-being of families and society in general in the aspects of health, safety of one of the staple foods and above all the safety of consumption.

According to indicators such as the NPV 7,156,440.00 and IRR 1,372,138.15 with which an internal rate of return of 64.20% and 70.43 % respectively and financial statements, breakeven point, etc. were obtained.

Keywords: Camal, Profitability, VAN, IRR

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Introducción

En la actualidad, el sacrificio en animales como reses de ganado vacuno se desarrolla en los denominados “camales” o también llamados mataderos, los cuales, principalmente son administrados por las respectivas municipalidades en diferentes ciudades o distritos donde se establecen, que hoy en día se genera responsabilidad en cuanto a calidad y sobre todo garantizar el producto para su buena distribución. (Arotoma, 2018), nos comenta que la autorización sanitaria para un posible proyecto de inversión de construcción de un camal, y se debe estar como un factor principal el cumplimiento que es requisito en el Reglamento Sanitario del Faenado de Animales de Abasto, aprobado por el Decreto Supremo 015-2012-AG (Lupa, 2020).

Por otro lado, la necesidad de los diferentes mecanismos para poder garantizar un aprovechamiento en la carne en referente al consumo y su diversa comercialización en todos los países, como también los llamados o también considerados “desarrollados” solo se ocupan de distribuir y proveer a los diferentes productores en la normatividad de la calidad y control , con el principal propósito de cumplir las condiciones de sanidad con el único propósito de tratarse de importante un aspecto en la salud pública pero sobre todo el comercio en este rubro de este negocio. (Arotoma, 2018), nos indica como un factor clave para llevar a cabo el beneficio y sacrificio de los animales en el Perú, establecido que debe tener el abastecimiento de camales municipales con una buena implementación, que se encuentren las principales características y poder perfeccionar el procesamiento de los productos alimenticios que este en un muy buen estado, para evitar enfermedades que causen daño a la población , deberían promover una generación de estas dentro en cuanto a un establecimiento, en diferentes ciudades esta actividad principal se pueda llevar a cabo el beneficio del ganado vacuno en su mayoría, cabe enfatizar que en la reproducción y crianza del ganado debe de ser de forma correcta para evitar enfermedades infecciosas.

En la creciente demanda de este nicho económico con respecto a este producto y la creación dentro de la implementación de este tipo de sitios el cual de la forma más o menos eficiente, se dedican al sacrificio del ganado. Se puede decir que el distrito de

Monsefú no cuenta con un camal para realizar esta actividad muy importante, asimismo, como problema principal es el Mejoramiento del servicio de beneficio de animales para el consumo en el distrito de Monsefú , es porque usan el mismo mercado de abastos para realizar esta labor, a pesar de no contar con los requerimientos sobre la infraestructura que sean correctamente admisibles y establecidos por los indicadores de sanidad, incluso de no obtener con los respectivos registros extremadamente íntegros ni tampoco renovados y esto genera incomodidad de población.

Formulación del problema

Ante la situación antes planteada, se formula la siguiente pregunta ¿Será viable un proyecto de inversión privado para la construcción de un Camal para el distrito de Monsefú, provincia de Chiclayo, 2021?

Justificación

El presente proyecto de inversión se justifica por la gran inseguridad ciudadana en el aspecto de la insalubridad que tiene actualmente el camal municipal de la ciudad de Monsefú y esto ha causado demasiada preocupación en los habitantes, porque no realizan un proceso correctamente adecuado del sacrificio de animales y en general el producto estrella que es la carne que ofrecen, se busca mejorar el bienestar y sobre todo la calidad realizando este proyecto de un nuevo camal privado de Monsefú y posicionado como uno de los mejores.

I.2 Metodología

Diseño de la Investigación

En este posible proyecto de investigación es de tipo proyectiva, la cual consiste en elaborar una propuesta, con el fin de solucionar problemas de tipo práctico, en este caso, para una comunidad.

Línea de investigación

Diversificación productiva y competitiva

Objetivos

Objetivo General

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú, provincia de Chiclayo.

Objetivos Específicos

- Desarrollar el Modelo de negocio del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.
- Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.
- Determinar la viabilidad de mercado del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.
- Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.
- Determinar la viabilidad organizacional del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.
- Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto de inversión privado para la construcción de un camal en el distrito de Monsefú.

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

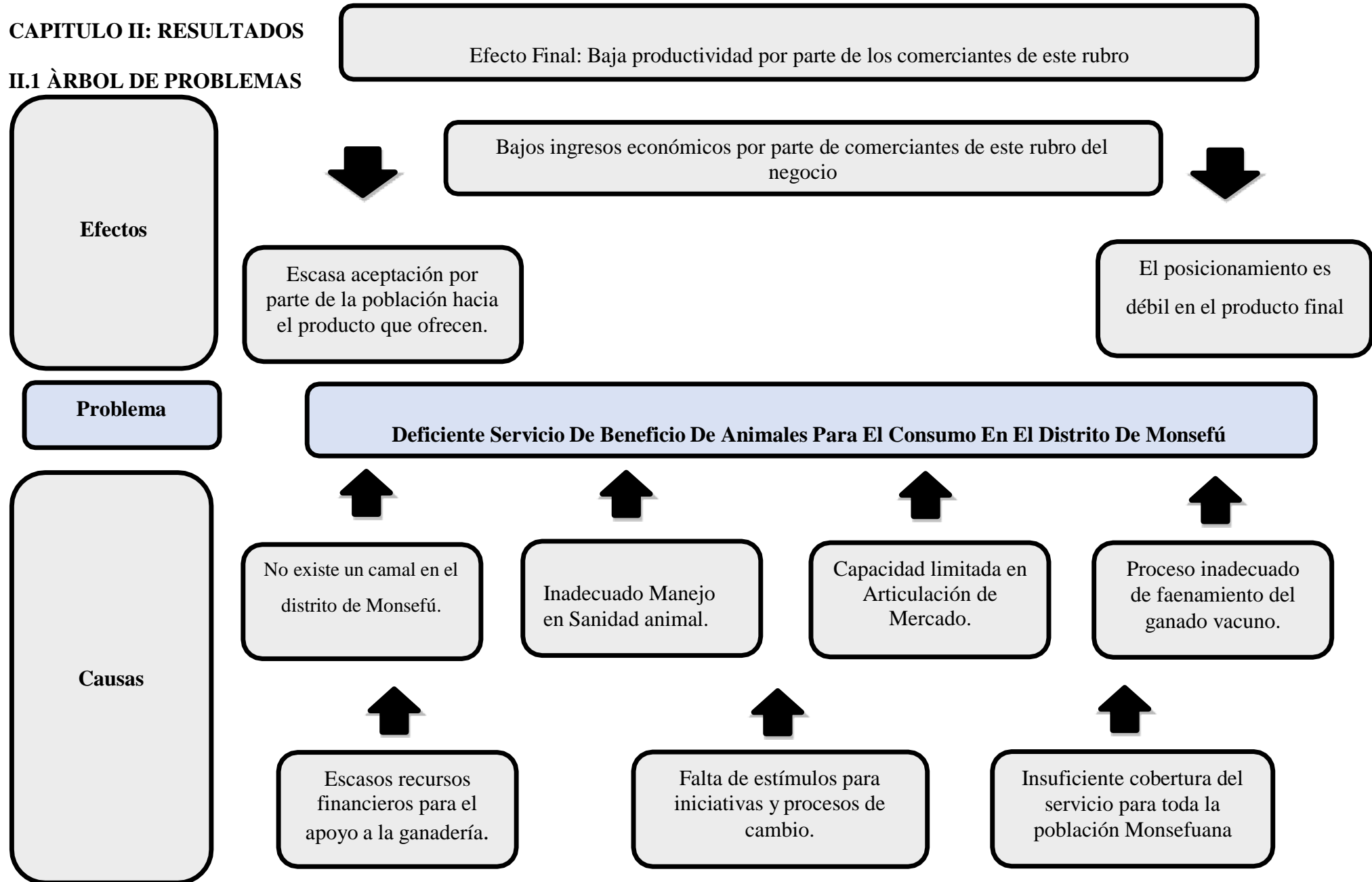
VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN CAMAL EN EL DISTRITO DE MONSEFÚ, 2021	Emprendimiento e Innovación	IDEA Y MODELO DE NEGOCIO	OFERTA DE VALOR	Árbol de Problemas Modelo CANVAS
	PLAN ESTRATEGICO	<u>ENTORNO EMPRESARIAL</u> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del sector • Foda • Estrategias (basadas en las estrategias competitivas) • Costos y precios • Diferenciación • Enfoque segmento • ventajas competitivas (eficiencia, eficacia, calidad, innovación) • Visión y Misión • Valores • Objetivos 	<ul style="list-style-type: none"> • Viabilidad estratégica del Sector • Competitividad del Sector • Objetivos, metas y estrategias genéricas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cadena de valor de Porter • Diamante de Porter • Matriz SEPTE • FODA Cruzado • Matriz EFI • Matriz EFE • Matriz de Perfil competitivo • Axiología de la Empresa
	ESTUDIO DE MERCADO	<u>Plan de marketing Estratégico:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de mercado 	<u>DESCRIPTORES:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel socio Económico / Estilos de Vida • Ubicación • Beneficio • Buscado (necesidad) 	<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de segmentación
		<u>INVESTIGACION DE MCDO:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Demanda / oferta • Mercado Consumidor • Mercado Competidor • Mercado Productos sustitutos • Mercado productos Complementarios 	<u>MERCADO OBJETIVO</u> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad • Ingresos • Gastos • Pronósticos y otras variables de Mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología de Investigación de Mercados • Variables

		<p><u>Plan de Marketing Operativo</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Mezcla comercial dg 	<ul style="list-style-type: none"> Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> Matriz OMEM Plan MKT Plan de Posicionamiento
		<p><u>Plan de Marketing Estratégico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Plan de posicionamiento 	<ul style="list-style-type: none"> (Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps 	
ESTUDIO TECNICO		<p>LOCALIZACION</p> <p>PRODUCTO</p> <p>PROCESOS</p> <p>CALIDAD Y SU CONTROL</p> <p>MANO DE OBRA EN OPERACIONES</p> <p>CAPACIDAD DEL NEGOCIO</p> <p><u>CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Flujo Materiales 	<p>Ubicación</p> <p>Requerimientos técnicos para el producto</p> <p>Satisfactor de la necesidad</p> <p>Tecnología de los procesos / operaciones</p> <p>Indicadores del Producto y del Proceso</p> <p>Condiciones de Trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p> <p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Tecnología</p> <p>Ventas, Producción, Gastos Generales</p>	<p>Matriz localización</p> <p>Casita de la Calidad QFD</p> <p>Diagrama de Flujos</p> <p>ficha técnica producto y procesos</p> <p>Diseño del Trabajo</p> <p>Mercado Objetivo</p> <p>Plan de Aprovechamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes</p> <p>Mapeo procesos logísticos</p> <p>Objetivos del Servicio</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Flujo Información • Flujo Dinero • Flujo de Conocimiento <p>EQUIPOS / MAQUINARIA</p> <p>Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones</p> <p>Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)</p> <p>Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal</p>	<p>Objetivos, Metas y Estrategias</p> <p>De corto y mediano – largo plazo</p> <p>Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto</p>	<p>Contabilidad Gerencial</p> <p>Matriz OMEM De Operaciones</p>
	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	<p>Modelo Organizacional</p> <p>Estructura Orgánica</p> <p>Talento Humano - Gestión del conocimiento</p> <p>Plan Organizacional</p>	<p>Funcional o matricial</p> <p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p>	<p>Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa</p> <p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la Dirección de Personas</p> <p>Matriz OMEM Organizacional</p>

CAPITULO II: RESULTADOS

II.1 ÀRBOL DE PROBLEMAS



II.2 MODELO DE NEGOCIO

<p>8 Socios Clave</p> <p>Proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Epsel - Electronorte - Senasa - Gerencia de Desarrollo de la ciudad. - Población de profesionales de la construcción  	<p>7 Actividades clave</p> <p>Producción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantenimiento del camal ▪ Obtener que los permisos necesarios de salubridad.   <p>6 Recursos clave</p> <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Infraestructura para poder desarrollar las actividades en el proceso de la carne. - Maquinarias.  <p>Humanos: Personal Calificado</p>  <p>Financieros: Préstamo bancario</p> 	<p>3 Propuesta de valor</p> <p>Valor agregado:</p> <p>Racional</p> <ul style="list-style-type: none"> -Espacio adecuado para el buen procesamiento, almacenamiento y comercialización de carne.  <ul style="list-style-type: none"> - Condiciones Adecuadas como físicas e Higiénicas del Camal Privado para poseer el servicio de beneficio de animales en el distrito de Monsefú. <p>Emocional</p> <ul style="list-style-type: none"> -Los beneficios de contar con centro de beneficio camal privado que proteja el bienestar de las familias y la sociedad en general 	<p>4 Relación con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Invitación a los diversos comerciantes al camal municipal para que puedan observar y dar a conocer el proceso que se realizará. -Brindar confianza con los clientes potenciales con respecto al producto ofrecido.  <p>5 Canales de distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> -Existencia de Intermediarios a través la relación empresa -comerciante -cliente. -Medios tradicionales (Radio de la ciudad de Monsefú) <p>Socios: Restaurantes, Mercados y Comunidad en General.</p>  	<p>1 Segmentos de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipo: Segmentado, ya que va dirigido a personas que dedican a la comercialización de la carne de res.  <p>Problema central</p> <p>Deficiente servicio de beneficio de animales para el consumo en el distrito de Monse</p> 
<p>9 Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos fijos: Inversión de la infraestructura (terreno propio), salarios al personal, seguros y mantenimiento de la planta, maquinaria y equipos. ▪ Costos variables: insumos, agua y luz 		<p>5 Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ingresos de faena miento de reses. -Cobros diarios de los comerciantes de carnicería. 		

II.3 ANÁLISIS DEL ENTORNO – PLAN ESTRATÉGICO

Marco conceptual:

Estrategias Competitivas

Costos y Precios

En este aspecto en cuanto ambas denominaciones según Ryanair (2016) aporta que con respecto a los precios existe una gran estrategia competitiva este puede ser rentable gracias a las diferentes actividades, funciones centrándose exactamente en la eficiencia que va de la mano con la eficacia de la organización. Por otro lado de acuerdo la presente investigación de este camal privado garantizar realizar adecuadamente los procesos necesarios para elaboración y comercialización de este producto que es de primera necesidad para el consumo humano.

Diferenciación

Por lo contrario, Carrión (2006) indica que cada organización debe obtener ciertas características en cuanto a diferentes capacidades como son las tecnológicas que se vienen desarrollando constantemente, financieras, humanas que se relaciona a los productos que ofrece el mercado. La estrategia de diferenciación que presentará este proyecto que consiste en el camal privado que implementará una gran infraestructura moderna y tecnológica con cada área que se realizará los diversos procesos de la carne de res para el buen consumo de la población, en cuanto a los colaboradores debe mantenerse con cada regla de la empresa y estar ubicados en cada área, como un valor agregado realizará el delivery previa coordinación con los encargados.

El personal de limpieza deberá cumplir con sus horarios de la limpieza del lugar de cada área para mantenerlo aseado y en orden por otro lado se le hará llegar cada uno de sus roles a los colaboradores y horarios de capacitaciones entre otros eventos que se realicen.

Enfoque de segmento

En este proyecto de inversión se centrará en el segmento que se orienta a este mercado y esto incluye los niveles socioeconómicos de tipo A, B Y C, contará con las mejores condiciones de funcionamiento e infraestructura del camal que se

encuentra actualmente en la ciudad de Monsefú, adoptando las nuevas tendencias del consumidor y del mercado.

Tecnología

Esta es una de estrategias más importante para toda organización este camal privado contará con equipos tecnológicos para cada área y así poder reducir muchos costos y gastos, cabe mencionar que todas las instalaciones del camal tendrán cámaras de seguridad para tener una mayor seguridad para identificar a las diferentes personas en cuanto al aforo con mayor facilidad y no se pueda propagar el Covid -19.

Ventajas Competitivas

Eficiencia

En este proyecto existirá una eficiencia máxima en cada operación que se realice específicamente en el sacrificio de las reses teniendo en consideración la cadena de abastecimiento.

Eficacia

Principalmente en el caso de la eficacia se garantizará mediante el servicio personalizado que brindará este camal para diversos comerciantes de este rubro y como también ciudadanos evitando que visiten ciertos lugares de venta de carnes que no cumplen con recursos y que no demuestren medidas de salubridad para realizar sus compras.

Calidad

La de nuestro producto estrella que es la carne de res, estará asegurada con los diversos procesos en que se realiza la elaboración y sacrificio de los animales que cumplen todos los criterios que aseguren la calidad del producto.

Innovación

Para su buen funcionamiento habrá personas encargadas que estarán en caja el cual que facilitará diversas opciones de pago a través de tarjetas, efectivo o como las nuevas apps como una de ellas son Yape.

Principios Axiológicos

Visión

Ser reconocida a nivel nacional, en el aspecto de la producción y diversa comercialización en el producto de carne de res que se basa en brindar un mejor producto y servicio, asegurar la calidad y diversificación, dentro del buen consumo de ser humano.

Misión

Empresa eficiente en el sacrificio de reses a través de procesos ejecutados con tecnología avanzada para obtener un producto con calidad garantizada con la finalidad de satisfacer a los mercados exigentes.

Valores

- **Trabajo en equipo:** parte fundamental en la organización del trabajo integrado a lo largo y especificado en la cadena de valor integrada en la empresa.
- **Cumplimiento:** compromiso asumido por toda la organización para cumplir con la calidad requerida por los clientes, precios económicos y tiempos; sus proveedores y trabajadores para que se desempeñen ambiente adecuado y remuneración justa
- **Calidad:** compromiso que adquiere la empresa de entregar un producto acorde con las exigencias de los clientes.
- **Compromiso social:** lograr un beneficio económico para asegurar calidad de vida para las personas con una visión de responsabilidad social y cuidado del ambiente.
- **Respeto:** valor principal que ayuda a establecer relaciones cordiales entre todos los interesados en la organización, logrando así una sana convivencia y alcance de los objetivos trazados.

La Industria o Sector - Análisis del micro entorno

Cinco Fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos competidores

Con respecto al ingreso de los diferentes competidores recientes es someterse al nivel y al tipo de dificultades de ingreso en la entrada, por lo contrario, las compañías nuevas con respecto su productiva capacidad se incrementará de tal manera que su competencia aumente al igual que sus inversionistas. Las diferentes barreras más importantes son las siguientes:

- Escala en economía.
- Acceso aceptable en los canales de distribución.
- Requisitos en el capital.
- Diferenciación importante en el producto.

En esta entrada para los diversos participantes nuevos en cuanto a la industria de camales municipales en la región Lambayeque son demasiado bajas, es importante que este factor va a depender de los ingresos a esta industria se necesitará maquinaria de tecnología den última generación, en esta inversión resulta y se desarrolla en cantidades grandes. Asimismo, en la región Lambayeque está un crecimiento constante, y están haciendo que haga una amplia capacidad en lo comercial para tener mayores opciones con los principales competidores.

Rivalidad entre los competidores existentes

Varios comerciantes el centro del faenamamiento del distrito de Monsefú, está ubicado en una zona estratégica, viéndose afectado en por los diferentes problemas de procesos y comercialización, ya que para algunos clientes finales no es factible.

Por lo contrario, en la mayoría las personas que mejor prefieren un centro como un camal, porque se encuentran y podrán observar el procedimiento correcto de las reses, ya que existen diversas opciones de negociar y diferentes formas de hacer el pago correspondiente y más rentables, los negociantes optan en el alquiler

de puestos en diversos mercados. Es por eso que existe principalmente la rivalidad entre ellos y eso hace que sea baja.

Producto sustituto como amenaza

Actualmente en la industria de la ganadería, el faenamiento en reses, existe amenazas de los productos sustitutos son altos en el que se pueden presentar diferentes lugares incorrectos como son llamados ilegales, en el punto de costo en el faenamiento por lo contrario es muy bajo, pero, sin embargo, se incrementa mucho en el margen de la utilidad de expendedores e introductores del producto. En cuantos a los negociantes tiene la misma semejanza que los consumidores en el aspecto que no existe en su totalidad una confiabilidad única y bueno esto hace que no estén acostumbrados a un modelo de negocio único y moderno.

Poder de negociación con los clientes

Respectivamente de poder de negociación, los comerciantes comentan que por ser el único establecimiento de sacrificio de animales que no contiene un cumplimiento con todos los diversos requisitos brindados y dictados por las Municipalidades de diferentes lugares en todo el país, el cliente contiene un poder de negociación bajo debido a que no tiene una disponibilidad en otros medios para poder abastecerse en el producto comercializado.

Poder de negociación con los proveedores

En este punto muy importante porque este sector es muy bajo, por los diferentes componentes debido a que existe una cantidad de diversos proveedores, sobre el producto que puede ser sustituido, ya que se podría realizar un diferente faenamiento en un ganado porcino, por lo se puede paralizar las operaciones o procesos no tendrá lugar establecido para dichas operaciones.

Análisis del Macro Entorno

Matriz SEPTED

El marco SEPTED o también llamado pestel es un análisis importante y clave para la identificación de los factores económicos, sociales, políticos, medioambientales, tecnológicos y legales que pueden influir sobre estrategias

particulares del negocio del faenamiento del ganado vacuno para comprender correctamente el macro- entorno.

Político

En la actualidad , en el país se ha sancionado una ley muy importante como es el abigeato, es una norma que es sancionada a una práctica de rigurosas penas en cuanto , al incorrecto sacrificio, con respecto a las autoridades no les interesa nada de esto con estos problemas presentados, que así estás prácticas que realizan el día a día en una gran parte del territorio de este país como es Perú , que presenta altos índices en un sector muy importantes como es el rural con respecto a la pobreza esto produce una inseguridad jurídica por parte de la propiedad en sí y a los bajos créditos, es evidente que las diferentes acciones urgentes que debe considerar evidentemente al gobierno, y lograr impulsar nuevas propuestas paraeste sector.

Las cuotas o subsidios en los aranceles, evidentemente son elementos únicos que pueden a afectarán a las posibilidades estrechas de la exportación y que pueda ser mucho más competitivo que ya algunos países, consideran este otro factor político.

En Perú es un país que considera una colocación atractiva, no obstante, se refiere a las calificadoras de posibles riesgos en los recursos por un lado la estabilidad política, las estrategias planteadas y el fortalecimiento institucional que se pueda establecer.

Económico

Se han presentado muchos anti bajos en las exportaciones de ganado vacuno ha sufrido varios altibajos; como resultado hay una significativa en reducción.

La infraestructura en donde se refleja un económico comportamiento en el país, es debido a los daños en carreteras de diversas ciudades o localidades y eso afectan al ganado con ciertos factores como son el peso, el sacrificio que va en constante, de baja calidad en cuanto a los procesos, en la inversión de carreteras se presentan

ineficientes, representa la competitividad de manera global en la parte inferior a lo indicado.

En el sector privado que se presenta diversos comportamientos en los factores económicos no solo en el sector, sino también en la economía en general.

Social

En el trabajo social, tiene una actual perspectiva que tiende un manejo accesible en lo productivo en el tiempo libre y para poder desarrollar programas que puedan servir a las diversas cadenas productivas que pueden ser acompañadas y puede servir en lo público como en lo privado.

En la migración que presenta nuestro territorio nacional es uno de los principales factores que se involucran en el país en conjunto aspecto social del país, es importante que la fuerza laboral, en las diversas crisis humanitarias ser prioridad para el Estado el cual poseen componentes muy estrictos, la comunidad, organizaciones y empresas se enfrentan esta mencionada problemática, se debe a la migración y se pueda convertir en una gran oportunidad con una economía favorable con las experiencias internacionales.

Tecnológico

En cuanto a tecnología se presenta en una genética se ha tornado , en una importancia de la raza y el manejo , en este producto como es de primera necesidad depende en una medida en un nivel estratégico que va de la mano con la calidad y estandarización en el producto mencionado, de una forma, en la disponibilidad de la adaptación de tecnologías y maquinarias nuevas para los diversos procesos para el faenamiento y procesamiento de la carne de res , para permitir que aumente rentabilidad y la eficiencia en las operaciones.

En las empresas van vinculados con un capital con respecto al conocimientos tecnológicos, es importante que los procesos especializados son basados en las buenas prácticas estandarizadas, lo cual buscando que el consumo y rendimiento

en la producción, y permitiendo que se pueda reducir los costos en el aspectos de los diferentes materiales e inclusive en la mano de obra que se utilizados.

Ecológico

Sobre un punto de vista de los diferentes factores medio-ambientales, se enfoca más en los consumidores del público objetivo que han comenzado de una manera en ciertas características orgánicas de un producto estrella que es la carne, permiten una preferencia de consumir de praderas limpias y en buenas condiciones, también por una intervención humana que puede ser posible en la cría de animales.

Un compromiso de conservación en lo general que se presentan en las actividades ganaderas del país, pueda apoyar a desarrollar al medio ambiente promoviendo el ISO 14001. Actualmente los estándares se presentan en ser demasiados altos la conservación ambiental, e identificar los diferentes procesos que involucran de la reforestación y claro debe cumplir con una normatividad para poder liberar los recursos naturales necesarios de la ecología.

Legal

Las normas o exigencias que se establecieron en algunos países se ubican en las exigencias del SAG, y en la normatividad de nuestro país dependerá incluso a una empresa exportadora se deba acoger el producto y sea comercializado correctamente.

Por otro lado, en los últimos tiempos la estabilidad en el endeudamiento, según el equilibrio y la regulación que se ha generado en los mercados financieros, han dado unos avances en la parte fiscal e institucionalidad para un crecimiento sostenido, se presenta una falta de eficiencia procesal para lograr lo más favorable para en el país.

Megatendencias

Tendencias de la nueva economía

Tendencia Económica

La comercialización de la carne de res está en crecimiento y se vuelve cada vez un mercado rentable, según los últimos estudios se detectó que el producto esencial es la carne para el alimento de cada hogar. De igual manera, como menciona Gómez (2019) las normas nacionales principales señalan como iniciativa de prevención en cuanto a la salud y el involucramiento del mercado en la presentación del producto.

Tendencia Social

La sociedad peruana se está adaptando e incluso mucho más en el sentido de seriedad de nuevos hábitos de consumo, estilo de vida más sano. Las empresas se preocupan por proteger el consumo del ser humano dentro del desarrollo de sus actividades. Asimismo, los beneficios que impulsan los comerciantes en la comercialización de este producto generalmente es contribuir y brindar estabilidad familiar.

Tendencia Política

Se están dando normativas que garantizan y promueven el cuidado del hábito en el consumo del ser humano ya que día con día presenta una sofisticación en la comercialización en consumidores, en cadenas de negocios el cual se amplían los factores de éxito claves en la oferta en lo comercial así aportó el (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, sf).

Tendencia Tecnológica

En el Perú, se está impulsando la economía circular, ya que se busca siempre a través del avance tecnológico reducir la cantidad de material utilizado en este rubro a través del uso maquinarias tecnológicas se podrá dar un mejor servicio y poder clasificar y obtener una mejor disposición final de los residuos y que no se desperdicie nada.

Tendencia Ecológica

La tecnología impulsa nuevas formas para el proceso de faenamiento de las reses, ya que tema se dio con la iniciativa de separar los procesos para poder ser un poco más imprescindible. Asimismo, este producto se convierte en una alternativa sustentable para el consumo del ser humano.

Cadena de valor de la empresa o sector

Actividades de apoyo

Infraestructura

- No permite realizar a cabalidad todas las actividades propias.
- Excede la informalidad por parte de los comerciantes.
- La planificación a largo plazo es inexistente.
- Existe limitación en cuanto a los procesos.
- Inestables regímenes de unas instalaciones insalubres.
- Endeudamiento de los comerciantes ante su actual economía.

Gestión de recursos humanos

- El personal considerado para realizar esta actividad, son necesariamente personas del sexo masculino, reciben incentivos muy bajos, es por ellos que no existen contratos fijos.
- Escasa capacitación de personal, con un nivel bajo en cuanto al bajo conocimiento de faenamiento de reses.
- No cuentan con el vestuario necesario como es (gorro tipo barco, chaquetilla manga $\frac{3}{4}$, delantal blanco, calzado de seguridad, mascarillas, guantes, etc.).

Desarrollo de tecnología

- En la actualidad, la localidad no cuenta con la tecnología de última generación para hacer un buen el proceso de faenamiento de reses, lo realizan en una manera manual y son muy escasos los ingresos para el equipamiento adecuado.

- Inexistente maquinarias y técnicas de beneficio para dicho proceso porque a mayor tecnología mayor productividad, en este sector es muy importante ya que es de consumo masivo del distrito.

Aprovisionamiento

- No realizan un control de inventario de una manera rápida y efectiva.
- La maquinaria y los equipos necesarios, el personal no tiene conocimiento de su funcionamiento.
- No existe una cadena de suministros adecuadas para un manejo eficiente.

Actividades primarias

Logística Interna

- Los comerciantes de este rubro, no tienen un criterio de almacenaje puesto que el producto que ofrecen debe estar en buen estado para la comercialización de la carne.
- No existen registros de sanidad.
- El principal medio de transporte para este tipo son vehículos tipo motocard o camiones, los cuales no son los indicados para transportar la mercadería.

Operaciones

- Proceso de faenamiento está no estandarizado ya que existe un grado de confinamiento durante el proceso que se realiza.
- No se realiza el sacrificio de las reses “a maquila”
- No cuenta con un buen control de calidad.
- La producción es en mayores cantidades.

Logística Externa

- Podemos notar que los envíos para los clientes corren por cuenta del comerciante.
- La mercadería del ganado se realiza por transporte inadecuado.
- No se realizan comprobantes de pago (boletas o facturas).

Marketing Y Ventas

- Hoy en día, ya no se presenta muchas campañas publicitarias para por dar a conocer divulgar los precios, promociones y ofertas, en este caso existe la “publicidad de boca a boca” en los consumidores, y eso sirve de mucho porque los clientes recomiendan a otros. Los comerciantes de los diferentes mercados brindan las mencionadas “yapas” como también brindan un obsequio extra por la obtención realizada.
- La comunicación con sus clientes fijos es por vía telefónica, es muy inestable.

Servicio Post Ventas

- Se mantiene un servicio post venta para el mercado de clientes con el fin de poder llevar un registro preciso.
- No existe el “Just time” con respecto a los pedidos para ser transportados a los puntos ventas.

Viabilidad Estratégica

Matriz EFI

Fortalezas

- Hay bastante demanda de faenamiento.
- Materia prima de calidad y cercana.
- Precios de venta Competitivos.
- Alto rendimiento de carne.
- Existe una normativa existente.
- Buena relación precio- calidad.
- Capacidad de endeudamiento.
- Buena adaptabilidad de la Comunidad.
- Buena relación con los socios (comerciantes).

Debilidades

- Inadecuada ubicación del Camal Municipal.
- Desconocimiento de los procedimientos del camal por parte de población.
- Limitado compromiso por parte de los comerciantes.
- Esparcimiento del servicio por planificación inadecuada.
- Tenacidad a un cambio aplicando paradigmas nuevos paradigmas.
- Tecnología Inexistente en equipos actualizados.
- Abandono en el punto de evaluación y seguimiento en eficiencia y eficacia.
- No existe aporte en financiera y administrativa para asumir nuevas competencias.
- Insuficiente e inadecuado equipamiento.
- La pésima organización y también en la estabilidad que generan un bajo rendimiento en el aspecto del trabajo.

Oportunidades

- La ley N° 28611 reitera que el estado con respecto a la responsabilidad y claro busca promover una posible inversión y participación en el sector privado, con una gran finalidad de una excelente utilización de los diferentes recursos naturales.
- Convenios con Instituciones afines.
- Aumento del continuo crecimiento del PBI en la región mencionada que es Lambayeque.
- Lugares estratégicos para la implementación del nuevo camal.
- La ley de la Descentralización y ley de régimen Municipal
- Incremento tendencial del presupuesto.
- Avances tecnológicos.
- Sujeto de importancia para establecer los proyectos y obras en la modalidad de interinstitucionales convenios.

Amenazas

- Gobierno Central no hacen una entrega de recursos para correcto Plan de Desarrollo de los diferentes Camales.
- Factores Climáticos.
- Inseguridad económica y política que existe en el país.
- No hay control por parte del CONEFA (Concejo Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa) y SESANA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).
- Participación ciudadana es demasiada baja.
- Informalidad.
 - Aspecto jurídico e inseguro ya que originado por la variedad de organismos en control.
- Inserciones en los ajustes en la variedad de las regulaciones oficiales y pues estas afecten al trabajo y la forma que está estructurada la empresa o específicamente en sus costes.

Evaluación de Factores Internos

Después de analizados los factores, se presenta un cuadro con las calificaciones para su respectiva evaluación y donde se detalla el peso de acuerdo a su importancia. Se presenta a continuación:

Tabla1: Calificación

Puntuación	Nivel
1	Debilidad Menor
2	Debilidad Mayor
3	Fuerza Menor
4	Fuerza Mayor

Tabla2: Matriz EFI

FACTORES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
<u>Fortalezas</u>			

Hay bastante demanda de faenamiento	0.06	4	0.24
Materia prima de calidad y cercana	0.06	4	0.24
Precios de ventas competitivos.	0.06	4	0.24
Alto rendimiento de carne.	0.06	4	0.24
Existe una normativa existente.	0.05	3	0.15
Buena relación precio-calidad.	0.04	3	0.12
Capacidad de endeudamiento.	0.05	4	0.20
Buena adaptabilidad de la Comunidad.	0.05	4	0.20
Buena relación con los socios (comerciantes).	0.05	3	0.15
<u>Debilidades</u>			
La ubicación del Camal Municipal inadecuada.	0.06	2	0.12
Desconocimiento de los procedimientos del camal por parte de población.	0.05	2	0.10
Limitado compromiso por parte de los comerciantes.	0.06	1	0.06
Dispersión del servicio por una inadecuada planificación.	0.04	2	0.08
Resistencia al cambio o nuevos paradigmas.	0.05	1	0.05
Inexistente Tecnología.	0.05	2	0.10

Ausencia de seguimiento y evaluación de eficiencia y eficacia.	0.04	2	0.08
No existe capacidad financiera y administrativa para asumir nuevas competencias.	0.06	1	0.06
Insuficiente e inadecuado equipamiento	0.05	2	0.10
La mala organización y el abuso de la estabilidad generan bajo rendimiento en el trabajo.	0.06	2	0.12
TOTAL	100%		2.59

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El siguiente resultado se presentó anteriormente se centra en una ponderación del presente resultado que se especifica en la matriz de diferentes factores externos (EFI) que representa un 2.59, demostrándose que el siguiente proyecto que consiste en la creación de un camal privado es altamente viable y competitivo, cubriendo las diferentes necesidades que presentan los diversos clientes. Es por ello que permitirá darle marcha para difundir las estrategias principales para eliminar las debilidades que se especifican y poder mejorar al máximo interés las fortalezas que promete este sector.

Evaluación de Factores Externos

Una vez identificados los factores externos se realiza la calificación asignada a cada factor, como se presenta a continuación:

Tabla3: Calificaciones

Puntuación	Nivel
1	Respuesta Mala
2	Respuesta Media
3	Respuesta Buena
4	Respuesta Superior

Tabla 4: Matriz EFE

FACTORES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
<u>Oportunidades</u>			
La ley N° 28611 recalca que es responsabilidad del Estado promover la inversión y participación del sector privado, con la finalidad de una buena utilización de los recursos naturales.	0.10	4	0.40
Convenios con Instituciones afines.	0.9	3	0.27
Crecimiento continuo del PBI en la región Lambayeque.	0.8	4	0.32
Terrenos estratégicos para la implementación del nuevo camal.	0.6	4	0.24
La ley de Descentralización y ley de régimen Municipal.	0.5	4	0.20
Incremento tendencial del presupuesto	0.6	3	0.18
Avances tecnológicos.	0.7	4	0.28
Posibilidad de ejecutar obras y proyectos bajo la modalidad de convenios interinstitucionales.	0.10	4	0.16
<u>Amenazas</u>			
Gobierno Central no entrega recursos para Plan de Desarrollo de los diferentes Camales.	0.7	2	0.14
Factores Climáticos	0.6	1	0.06
Inestabilidad política y económica en el país.	0.5	2	0.10
No existe un control por parte del CONEFA (Concejo Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa) y SESANA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).	0.7	2	0.14
Baja Participación ciudadana.	0.6	1	0.06
Informalidad.	0.5	2	0.10

Inseguridad jurídica generada por organismos de control.	0.6	2	0.12
Ajustes o inserciones de regulaciones gubernamentales que afecten la forma de trabajo de la empresa o sus costes.	0.3	2	0.06
TOTAL	100%		2.83

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: La siguiente ponderación que presenta la siguiente matriz de los principales factores externos EFE tiene un siguiente resultado en un 2.83, admitiendo derivar que el presente proyecto en la creación de un camal privado es sumamente viable e inclusive muy competitivo. Este resultado admitirá servir que diferentes oportunidades en sí, obteniendo una identificación en las diversidades que presenta amenazas así podremos mejorar y claro reducir para estas no se manifiesten en un cierto impacto contradictorio en este nuevo proyecto de inversión.

Análisis Matricial

Relacionado con lo anterior, se usarán las ponderaciones obtenido en los factores internos como externos, los cuales fueron calculados en la Matriz EFI y EFE, para obtener el tipo de estrategia más adecuada y óptima.

Puntaje en los Factores Internos: 2.59

Puntaje en los Factores Externo: 2.83

Tabla 5: Análisis Matricial

	4	3	2	1	Resultados de Matriz Externa
3	CRECER	CRECER	RESISTIR		
2	CRECER	RESISTIR	ELIMINAR		
1	RESISTIR	ELIMINAR	ELIMINAR		

Resultados de Matriz Interna

Fuente: Elaboración Propia

Foda Cruzado

<p style="text-align: center;">FODA FASE 1</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>F1. Hay bastante demanda de faenamiento.</p> <p>F2. Materia prima de calidad y cercana.</p> <p>F3. Precios de venta Competitivos</p> <p>F4. Alto rendimiento de carne.</p> <p>F5. Existe una normativa existente.</p> <p>F6. Buena relación precio- calidad.</p> <p>F7. Capacidad de endeudamiento.</p> <p>F8. Buena adaptabilidad de la Comunidad.</p> <p>F9. Buena relación con los socios (comerciantes).</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>D1. Inadecuada ubicación del Camal Municipal.</p> <p>D2. Desconocimiento de los procedimientos del camal por parte de población.</p> <p>D3. Limitado compromiso por parte de los comerciantes.</p> <p>D4. Dispersión del servicio por una inadecuada planificación.</p> <p>D5. Resistencia al cambio o nuevos paradigmas.</p> <p>D6. Inexistente Tecnología.</p> <p>D7. Ausencia de seguimiento y evaluación de eficiencia y eficacia.</p> <p>D8. No existe capacidad financiera y administrativa para asumir nuevas competencias.</p> <p>D9. Insuficiente e inadecuado equipamiento.</p> <p>D10. La mala organización y el abuso de la estabilidad generan bajo rendimiento en el trabajo.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1. La ley N° 28611 recalca que es responsabilidad del Estado promover la inversión y participación del sector privado, con la finalidad de una buena utilización de los recursos naturales.</p> <p>O2. Convenios con Instituciones afines.</p> <p>O3. Crecimiento continuo del PBI en la región Lambayeque.</p> <p>O4. Terrenos estratégicos para la implementación del nuevo camal.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (FO)</p> <p>FO1. Buscar un financiamiento para la infraestructura y apertura del camal municipal privado.</p> <p>FO2. Obtener el producto de calidad para poder satisfacer las expectativas de los clientes.</p> <p>FO3. Crear alianzas estratégicas con los mejores proveedores, agentes de carga y clientes externos que distribuyan grandes volúmenes.</p> <p>FO4. Tener una buena participación de los distritos donde se produce y comercializa la carne y a su vez ofrecer</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS(DO)</p> <p>DO1. Realizar un estudio de mercado para identificar el mercado objetivo al cual se dirige el negocio.</p> <p>DO2. Liderar nuevas formas de campañas publicitarias.</p> <p>DO3. Comunicar a los comerciantes de forma clara y concisa sobre los movimientos que realiza la administración del mercado para informar los beneficios que esta traerá.</p>

<p>O5. La ley de Descentralización y ley de régimen Municipal.</p> <p>O6. Incremento tendencial del presupuesto.</p> <p>O7. Avances tecnológicos.</p> <p>O8. Posibilidad de ejecutar obras y proyectos bajo la modalidad de convenios interinstitucionales.</p>	<p>mayores facilidades de financiamiento a nuestros clientes.</p> <p>FO5. Implementación de nuevas tecnologías para fortalecer al nuevo mercado.</p>	<p>DO4. Capacitar a los comerciantes en atención al cliente para diferenciar el servicio del camal que pueden ofrecen.</p> <p>DO5. Enviar propuestas de mejora sobre la infraestructura y señalización de los alrededores.</p> <p>DO6. Proponer la construcción de un nuevo Camal en otras localidades cercanas y así, enviar a los recientes comerciantes.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Gobierno Central no entrega recursos para Plan de Desarrollo de los diferentes Camales.</p> <p>A2. Factores Climáticos.</p> <p>A3. Inestabilidad política y económica en el país.</p> <p>A4. No existe un control por parte del CONEFA (Concejo Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa) y SESANA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).</p> <p>A5. Baja Participación ciudadana.</p> <p>A6. Informalidad.</p> <p>A7. Inseguridad jurídica generada por organismos de control.</p> <p>A8. Ajustes o inserciones de regulaciones gubernamentales que afecten la forma de trabajo de la empresa o sus costes.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (FA)</p> <p>FA1. Diferenciarnos de la competencia con un servicio de calidad donde se va a ofrecer seguridad y mejores métodos de pago.</p> <p>FA2. Crear un seguimiento a nuevos pedidos y servicio de postventa.</p> <p>FA3. Crear un plan de contingencia ante casos de incidentes, accidentes, fenómenos o estados de emergencia.</p> <p>FA4. Realizar alianzas estratégicas con algunos proveedores, es decir contratos por un periodo mayor de tiempo para garantizar no solo la calidad del producto, sino también el precio, debido a que se comprarán en cantidad.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (DA)</p> <p>DA1. Realizar un estudio profundo de las nuevas tendencias del mercado competitivo sobre demanda y oferta.</p> <p>DA2. Capacitar a los trabajadores del camal para que estén constantemente actualizados de nuevas alternativas de cambio de tendencias en el mercado.</p> <p>DA3. Capacitar constantemente a los comerciantes del este sector para que brinden un servicio de calidad.</p> <p>DA4. Diseñar un plan estratégico basado en las necesidades de los clientes, proveedores y todas las personas que interactúan en este proyecto.</p>

Fuente: Elaboración Propia

<p style="text-align: center;">FODA FASE 2</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>F1. Hay bastante demanda de faenamiento.</p> <p>F2. Materia prima de calidad y cercana.</p> <p>F3. Precios de venta Competitivos</p> <p>F4. Alto rendimiento de carne.</p> <p>F5. Existe una normativa existente.</p> <p>F6. Buena relación precio- calidad.</p> <p>F7. Capacidad de endeudamiento.</p> <p>F8. Buena adaptabilidad de la Comunidad.</p> <p>F9. Buena relación con los socios (comerciantes).</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>D1. Inadecuada ubicación del Camal Municipal.</p> <p>D2. Desconocimiento de los procedimientos del camal por parte de población.</p> <p>D3. Limitado compromiso por parte de los comerciantes.</p> <p>D4. Dispersión del servicio por una inadecuada planificación.</p> <p>D5. Resistencia al cambio o nuevos paradigmas.</p> <p>D6. Inexistente Tecnología.</p> <p>D7. Ausencia de seguimiento y evaluación de eficiencia y eficacia.</p> <p>D8. No existe capacidad financiera y administrativa para asumir nuevas competencias.</p> <p>D9. Insuficiente e inadecuado equipamiento.</p> <p>D10. La mala organización y el abuso de la estabilidad generan bajo rendimiento en el trabajo.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1. La ley N° 28611 recalca que es responsabilidad del Estado promover la inversión y participación del sector privado, con la finalidad de una buena utilización de los recursos naturales.</p> <p>O2. Convenios con Instituciones afines.</p> <p>O3. Crecimiento continuo del PBI en la región Lambayeque.</p> <p>O4. Terrenos estratégicos para la implementación del nuevo camal.</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>Tener una buena participación de los distritos donde se produce y comercializa la carne y a su vez ofrecer mayores facilidades de financiamiento a nuestros clientes.</p> <p>Capacitar constantemente a los comerciantes del este sector para que brinden un servicio de calidad.</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO DE MERCADO</p> <p>Obtener el producto de calidad para poder satisfacer las expectativas de los clientes.</p> <p>Crear alianzas estratégicas con los mejores proveedores, agentes de carga y clientes externos que distribuyan grandes volúmenes</p>

<p>O5. La ley de Descentralización y ley de régimen Municipal.</p> <p>O6. Incremento tendencial del presupuesto.</p> <p>O7. Avances tecnológicos.</p> <p>O8. Posibilidad de ejecutar obras y proyectos bajo la modalidad de convenios interinstitucionales.</p>		
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Gobierno Central no entrega recursos para Plan de Desarrollo de los diferentes Camales.</p> <p>A2. Factores Climáticos.</p> <p>A3. Inestabilidad política y económica en el país.</p> <p>A4. No existe un control por parte del CONEFA (Concejo Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa) y SESANA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).</p> <p>A5. Baja Participación ciudadana.</p> <p>A6. Informalidad.</p> <p>A7. Inseguridad jurídica generada por organismos de control.</p> <p>A8. Ajustes o inserciones de regulaciones gubernamentales que afecten la forma de trabajo de la empresa o sus costos.</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p> <p>Diferenciarnos de la competencia con un servicio de calidad donde se va a ofrecer seguridad y mejores métodos de pago.</p> <p>Diseñar un plan estratégico basado en las necesidades de los clientes, proveedores y todas las personas que interactúan en este proyecto.</p> <p>Crear un plan de contingencia ante casos de incidentes, accidentes, fenómenos o estados de emergencia.</p> <p style="text-align: center;">ESTUDIO ECONÒMICO Y FINANCIERO</p> <p>Buscar un financiamiento para la infraestructura y apertura del camal municipal privado.</p> <p>Realizar un estudio profundo de las nuevas tendencias del mercado competitivo sobre demanda y oferta.</p> <p>Proponer la construcción de un nuevo Camal en otras localidades cercanas y así, enviar a los recientes comerciantes.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

<p style="text-align: center;">FODA FASE 3</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>F1. Hay bastante demanda de faenamiento.</p> <p>F2. Materia prima de calidad y cercana.</p> <p>F3. Precios de venta Competitivos</p> <p>F4. Alto rendimiento de carne.</p> <p>F5. Existe una normativa existente.</p> <p>F6. Buena relación precio- calidad.</p> <p>F7. Capacidad de endeudamiento.</p> <p>F8. Buena adaptabilidad de la Comunidad.</p> <p>F9. Buena relación con los socios (comerciantes).</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>D1. Inadecuada ubicación del Camal Municipal.</p> <p>D2. Desconocimiento de los procedimientos del camal por parte de población.</p> <p>D3. Limitado compromiso por parte de los comerciantes.</p> <p>D4. Dispersión del servicio por una inadecuada planificación.</p> <p>D5. Resistencia al cambio o nuevos paradigmas.</p> <p>D6. Inexistente Tecnología.</p> <p>D7. Ausencia de seguimiento y evaluación de eficiencia y eficacia.</p> <p>D8. No existe capacidad financiera y administrativa para asumir nuevas competencias.</p> <p>D9. Insuficiente e inadecuado equipamiento.</p> <p>D10. La mala organización y el abuso de la estabilidad generan bajo rendimiento en el trabajo.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1. La ley N° 28611 recalca que es responsabilidad del Estado promover la inversión y participación del sector privado, con la finalidad de una buena utilización de los recursos naturales.</p> <p>O2. Convenios con Instituciones afines.</p> <p>O3. Crecimiento continuo del PBI en la región Lambayeque.</p> <p>O4. Terrenos estratégicos para la implementación del nuevo camal.</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>Posicionar el nuevo Camal Privado, como la mejor empresa que plantea como propuesta de valor basada en utilizar la nueva tecnología y sobre todo en la Innovación de Producto estrella como la carne res y en cuanto a</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO DE MERCADO</p> <p>Posicionar el nuevo Camal Municipal Privado, como el único camal que tenga el mejor servicio al cliente, y que este acorde a satisfacer y cumplir las</p>

<p>O5. La ley de Descentralización y ley de régimen Municipal.</p> <p>O6. Incremento tendencial del presupuesto.</p> <p>O7. Avances tecnológicos.</p> <p>O8. Posibilidad de ejecutar obras y proyectos bajo la modalidad de convenios interinstitucionales.</p>	<p>sus Procesos permitan superar y cumplir las diferentes expectativas de los clientes en la ciudad de Monsefú.</p>	<p>necesidades del mercado Monsefuano.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Gobierno Central no entrega recursos para Plan de Desarrollo de los diferentes Camales.</p> <p>A2. Factores Climáticos.</p> <p>A3. Inestabilidad política y económica en el país.</p> <p>A4. No existe un control por parte del CONEFA (Concejo Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa) y SESANA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria).</p> <p>A5. Baja Participación ciudadana.</p> <p>A6. Informalidad.</p> <p>A7. Inseguridad jurídica generada por organismos de control.</p> <p>A8. Ajustes o inserciones de regulaciones gubernamentales que afecten la forma de trabajo de la empresa o sus costos.</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p> <p>Posicionar el Camal Municipal Privado como el de mejor Modelo Organizacional y Legal, con una Cultura Organizacional Orientada a la Calidad e inocuidad al Mercado, con acorde a satisfacer las necesidades para superar las expectativas y asimismo ser reconocidos por tener un elevado compromiso de sus trabajadores, clientes y cuidado del medio ambiente.</p> <p style="text-align: center;">ESTUDIO ECONÒMICO Y FINANCIERO</p> <p>Optimizar los beneficios Económicos y Financieros del Camal Municipal Privado, en relación a las estrategias desarrolladas en el Proyecto de Inversión teniendo en cuenta los Estudios: De Mercado, Técnico y Organizacional.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

II.4 Estudio de Mercado

Objetivos del estudio de mercado

- Posicionarse y analizar las necesidades del sector y del mercado como una empresa de faenamiento de reses a nivel nacional.
- Conocer y mejorar las diferentes características de las empresas competidoras e Innovar el proceso de elaboración.
- Decretar que en el caso del marketing presenta estrategias para poder lograr los objetivos en el presente proyecto.
- Diseñar estrategias de publicidad y promoción.
- Establecer canales de distribución del producto y estimar el precio teniendo en cuenta todas las variables que influyen en él.

Determinación de variables del estudio de mercado

Variables del mercado consumidor y competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de compra • Frecuencia de compra • Cantidad de compra • Motivo de compra • Costumbres • Formas de pago
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Estilo de vida • Gustos y preferencia
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Motivación • Percepción • Actitudes
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos de preferencia • Familia
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Edad y sexo • Estado civil • Ubicación • Clase socioeconómica • Nivel de ingreso • Capacidad de pago de los clientes y consumidores
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Marca • Entretenimiento
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio – calidad
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia

	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones especiales de venta y publicidad que realizan las tiendas
--	-----------	---

Variables De Mercados Sustitutos

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADOS SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS	Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Costos fijos • Canales de venta • Calidad • Identificación de un cliente ideal
	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento en el mercado • Nichos de mercado • Cuota de mercado • Rentabilidad
	Nuevos entrantes	<ul style="list-style-type: none"> • Alto nivel de inversión • Ubicación • Canales de distribución Innovación
	Sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> • Precios - Calidad • Tecnología • Oferta • Rentabilidad

VARIABLES DE MERCADO EXTERNO

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO EXTERNO	Macro económicas	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés • Tipos de cambio • Inflación

	Factores de riesgo	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa crecimiento • Cotizaciones de acciones y mercancías • Inflación
--	--------------------	--

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto De Inversión Privado Para La Construcción Un Camal En El Distrito De Monsefú, Provincia De Chiclayo, 2021.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

- Espacio adecuado para el buen procesamiento, almacenamiento y comercialización de carne.
- Condiciones Adecuadas como físicas e Higiénicas del Camal para poseer el servicio de beneficio de animales en el distrito de Monsefú.
- Seguridad Sanitaria y Protección de la comunidad y las familias del distrito de Monsefú.

SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:

Tipo: Segmentado, ya que va dirigido a personas que dedican a la comercialización de la carne de res.

Clientes: personas de 18 a más que busque valor y calidad del producto deseado.

Ubicación de clientes: en el distrito de Monsefú, ya el producto será accesible a su compra.

Valores, Costumbres o creencias: alimentación saludable con medidas de sanidad centrado para cuidar su salud de cada persona.

BASES PARA SEGMENTAR

Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otro: Segmentos	Ubicación / Segmentación Geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)	
1. Alto.	1. Monsefú	1. Vida Saludable	
2. Medio Alto.	2. Monsefú - Caseríos	2. Producción de carne de manera higiénica.	
3. Medio.		3. Mayor seguridad a los clientes	
4. Típico.		4.Producto de Calidad.	
5. Bajo			
4	2	4	32

Se confirma el modelo del negocio, ya que está segmentado exclusivamente para personas que buscan un producto que brinde calidad del producto y así evitar posibles enfermedades hacia los clientes potenciales. De la misma manera, está dirigido para todo tipo de nivel socioeconómico como A, B, C ya que será un producto de calidad y con las medidas de salubridad necesarias; y, como es será un camal municipal en el distrito de Monsefú, este tiene como ubicación de segmentación las zonas de Monsefú y sus caseríos.

SEGMENTACIÓN POR NIVEL SOCIOECONÓMICO

Según los resultados dados por la INEI del 2017, se concentra el mayor número de habitantes en el distrito de Monsefú, que confirma en el último censo que contiene 32,068 ciudadanos, donde 48,5% son hombres y las mujeres representan el 51,5% de toda la ciudadanía monsefuana.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Este tipo de proyectos si cuenta con un público objetivo, que son los habitantes de la ciudadanía y los beneficiarios de este negocio, ya que este producto forma parte de la canasta familiar. Sin embargo, el presente proyecto se llevará a cabo en la ciudad de

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

La población Monsefuana asocia el concepto de fresco y económico a los camales tradicionales ya que en ellos se pueden encontrar productos con estas características, además de recibir un servicio personalizado.

SEGMENTACIÓN CONDUCTUAL

Se sabe que la carne es muy tradicional entre los peruanos y que constantemente está en su alimentación tanto que su promedio total per cápita es de 6.062 kg consumo mensual. Obviamente su consumo es distinto en las diferentes ciudades, pero esto no deja de lado al arroz como pollo más consumido en el Perú.

MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial actual, para el servicio de faenamiento de reses por medio de un nuevo camal privado en dicho distrito para las personas que dedican a la comercialización de la carne de res, consiste en ofrecer y brindar confianza con los clientes potenciales con respecto al producto ofrecido.

Además, este producto está dirigido para todas las personas con poder adquisitivo, entre 18 años a más, ya que será un producto muy accesible de encontrar, esto con el objetivo de posicionarse en la mente de consumidor, en todos los ámbitos posibles de compra.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Este proyecto se realizó con ayuda de información secundaria, la cual fue extraída del INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). En cuenta al principal análisis en la muestra correspondiente es importante del último censo que se elaboró en el año 2017, de los cuales el distrito de Monsefú consta de 32, 068 pobladores.

Por lo tanto:

- Tamaño de la población: 32,068
- Nivel de confianza: 95%
- Margen de error: 5%
- Intervalo de confianza: 5
- N= 380

Precisar Tamaño de Muestra

Nivel de Confianza: 95% 99%

Intervalo de Confianza:

Población:

Tamaño de Muestra preciso:

Demanda: Población Monsefuana en los últimos 5 años

Años	2013	2014	2015	2016	2017
Monsefú	31,904	31,880	31,847	32,103	32,068

Fuente: Elaboración propia

Proyección de la Demanda

Correspondiente, utilizará una técnica de extrapolación exponencial basado al crecimiento exactamente en la tasa de la población extraído de INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática), en los últimos cinco años.

Año	Población	Tasa de crecimiento
2013	31904	
2014	31880	0.97
2015	31847	0.98
2016	32103	0.99
2017	32068	1.0

Fuente: Elaboración propia

Formula	POBLACIÓN 2017/POBLACIÓN 2013 ^ (1/ (Año2017 - Año2013)) - 1
Tc	0.0051404
Tc%	0.5%

Fuente: Elaboración propia

Generó como resultado 0.0051404, se obtiene un porcentaje de 0.5% del crecimiento de la población de cuyo distrito.

Por otro lado, también se calculó una proyección de años posteriores al presente año 2021, obteniendo el dato del último año 2017:

Proyección de Población futura	
Año	Población proyectada de Monsefú
2019	3499028
2020	3665586
2021	3832144
2022	3998702
2023	4165260

Fuente: Elaboración propia

Para obtener la demanda proyectada se ha obtenido como dato que un centro de faenamiento de reses es de 1000 a 5000 habitantes lo que permite calcular la demanda proyectada de los camales municipales.

Año	Factor de consumo	Población Proyectada	Demanda proyectada
2019	5000	3499028	700
2020	5000	3665586	733
2021	5000	3832144	766
2022	5000	3998702	780
2023	5000	4165260	833

Fuente: Elaboración propia

Análisis de la oferta

MINAG (2015), señalo que también se registró un aproximado a un promedio que da un total de 45,683 faenados en vacunos en las diferentes ciudades y regiones calculando sobre todo aproximadamente en la producción de un numero en 8187 (tm) de carne de res

, por otro lado en alguna referencia exactamente en el rendimiento que representa en un promedio importante por animal de 179,22 Kg.

Beneficio De Ganado Vacuno En Camales Y Mataderos Según Región. Enero 2015

Región	Acum (miles de toneladas)	Acum (miles de unidades)	Rendimiento promedio (kg/animal)
Total Nacional	196,5	1 096,4	179,22
Tumbes	0,4	2,0	200
Piura	10,2	59,0	172,88
Lambayeque	8,5	59,5	142,86
La Libertad	7,8	51,7	150,87
Cajamarca	6,5	43,5	149,43
Amazonas	3,1	24,3	127,57
Ancash	3,5	26,3	133,07
Lima	86,6	381,9	226,76
Ica	5,0	33,1	151,06
Huánuco	2,8	19,7	142,13
Pasco	2,2	11,4	192,98
Junín	3,9	25,2	154,76
Huancavelica	0,3	2,7	111,11
Arequipa	18,7	103,8	180,15
Moquegua	1,9	8,9	213,48
Tacna	2,0	10,0	200

Ayacucho	4,1	34,6	118,50
Apurímac	2,5	22,7	110,13
Cusco	12,2	74,9	162,88
Puno	5,0	35,9	139,28
San Martín	3,2	24,9	128,51
Loreto	2,1	17,0	123,53
Ucayali	1,7	10,0	127,82
Madre Dios	2,3	13,3	172,93

Fuente: Sistema Integrado de Estadística Agraria - SIEA (MINAG, 2015)

Plan de mercado de corto plazo (OMEN)

PROBLEMA CENTRAL:

Inadecuado Servicio De Beneficio De Animales Para El Consumo En El Distrito De Monsefú.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

Espacio adecuado para un buen procesamiento, almacenamiento y comercialización de carne con el adecuado y sobre todo en las condiciones Higiénicas y físicas para el Camal, brindar el servicio de beneficio de animales en el distrito de Monsefú, asegurando una seguridad Sanitaria y Protección de la comunidad y las familias del distrito de Monsefú.

NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto De Inversión Privado para La Construcción Un Camal En El Distrito De Monsefú, Provincia De Chiclayo, 2021.

ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA: E.C: Producto requisito para la vida del ser humano del día a día generando proteínas, producto de calidad. VC: la demanda es limitada y hay una gran oferta por atender, ya que el estilo de vida saludable.	PLAN MKT	OBJETIVO TACTICO	META U OBJETIVO OPERATIVO	ESTRATEGIA MKT (4 PS)	MEDICION CUMPLIMIENTO DE LA META: Indicadores de Control/Medición
	CORTO PLAZO	Lograr que los consumidores le generen confianza para obtener un producto de calidad para generar seguridad en el producto de comercialización con valor nutricional alto a corto plazo en el mercado local.	Participación de mercado del 5% en el sector del servicio a la comunidad incluido en negocios. Establecer una cartera de clientes rentables para conseguir un aumento en el nivel de ventas en un 20% en el segundo trimestre de operación de la empresa.	<p>Producto: El Ganado Vacuno sé que garantiza en la suavidad y textura fina de la carne, así como un color, olor y sabor agradable.</p> <p>Precio (Estrategia de penetración): El precio se determinará en base a los costos de la empresa, como es lo de la carcasa, cuero fresco, menudencia y guano De manera, que el precio variará según estos costos y evaluar los gastos para que el consumidor adquiera.</p> <p>Plaza: Sobre el área despacho de los diferentes pedidos será considerado un día por semana, se recogerá según la hora</p>	<p>Producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de participación del producto: se mide a través del número de kilos vendidos y descuentos por mayoreo. <p>Plaza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en el mercado, como el crecimiento o incremento de clientes, ventas (variación) <p>Promoción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de clientes influenciados por el marketing: se mide a través del número de personas que escucharon la sintonía de la radio y redes sociales • Alcance de redes sociales: tendría su página en Facebook y también se contará con delivery.

				<p>programada en el local del camal y luego será llevado a los clientes (restaurantes).</p> <p>Promoción: Promoverá que el producto que es la carne es de ganado vacuno y se hará pequeñas recepciones para la degustación del producto para los diferentes compradores (restaurantes), que puedan ser platos exquisitos como parrillas o diferentes platos con el único fin de que puedan tener un conocimiento sobre la calidad de la carne que estará ofreciendo.</p>	
--	--	--	--	---	--

Plan De Mercado de Mediano y Largo Plazo

PROBLEMA CENTRAL: Inadecuado Servicio De Beneficio De Animales Para El Consumo En El Distrito De Monsefú.					
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO: Espacio adecuado para el buen procesamiento, almacenamiento y comercialización de carne con adecuadas condiciones físicas e Higiénicas de un Camal para brindar el servicio de beneficio de animales en el distrito de Monsefú, asegurando una seguridad Sanitaria y Protección de la comunidad y las familias del distrito de Monsefú.					
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto De Inversión Privado para La Construcción De Un Camal En El Distrito De Monsefú, Provincia De Chiclayo, 2021.					
ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA: EC: Ampliar estrategias de marketing para aumentar el consumo del producto. VC: reconocimiento y posicionamiento estratégico en el mercado	PLAN MKT	OBJETIVO TACTICO	META U OBJETIVO OPERATIVO	ESTRATEGIA MKT (4 PS)	MEDICION CUMPLIMIENTO DE LA META: Indicadores de Control/Medición
	MEDIA NO PLAZO	Poder expandir el producto de carne de res, en los distritos vecinos como es Eten, Santa Rosa, Puerto Eten y Reque.	<p>Fijar precios adecuados a lo ofrecido para obtener rentabilidad en los 6 primeros meses de la puesta en marcha del negocio.</p> <p>Recuperar un 20% de la inversión en el primer año de apertura.</p>	<p>Producto: La carne de res garantiza en la suavidad y textura fina de la carne, así como un color, olor y sabor agradable.</p> <p>Precio (Mantenimiento del precio frente a la competencia): A un mediano plazo, es posible que el precio varía que el anterior plazo será un precio aceptable y factible, en cuanto a la calidad es un factor determinado a los precios ya que están establecidos en el mercado.</p> <p>Plaza: el producto seguirá siendo comercializado en restaurantes, pero ya se generará un cambio pretende llegar a un mercado objetivo de</p>	<p>Producto</p> <ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de participación del producto: se mide a través del número de kilos vendidos y descuentos por mayoreo. <p>Plaza</p> <ul style="list-style-type: none"> Participación en el mercado, como el crecimiento o incremento de clientes, ventas (variación) <p>Promoción</p> <ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de clientes influenciados por el marketing: se mide a través del número de personas que escucharon la sintonía de la radio y redes sociales

				<p>los diferentes mercados a estos nuevos sectores.</p> <p>Promoción: Promoverá que el producto que es la carne es de ganado vacuno y se hará pequeñas recepciones para la degustación del producto para los diferentes compradores (restaurantes), que puedan ser platos exquisitos como parrillas o diferentes platos con el único fin de que puedan tener un conocimiento sobre la calidad de la carne que estará ofreciendo. También los avisos publicitarios serán por el medio de comunicación como es radio y Tv.</p>	<p>-Alcance de redes sociales: tendría su página en Facebook y también se contará con delivery.</p>
LARGO PLAZO	Alcanzar una participación de mercado del 15% para el primer año.	Crecer a nivel nacional en un	LARGO PLAZO	<p>Producto: La carne de res garantiza en la suavidad y textura fina de la carne, así como un color, olor y sabor agradable.</p>	<p>Producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de participación del producto: se mide a través del número de kilos vendidos y descuentos por mayoreo.

			<p>30% con respecto a la exportación de faenamiento vacuno.</p>	<p>Precio: A un largo plazo, es posible que el precio varía mucho que el medio plazo será un precio fijo y accesible, en cuanto a la calidad es un factor determinado a los precios ya que están establecidos en el mercado.</p> <p>Plaza: nuevas estrategias con los restaurantes y locales donde su producto estrella sea la carne de res a nivel nacional.</p> <p>Promoción: Se pretenderá analizar los medios de televisión y radios a través de comerciales publicitarios, así como es redes sociales.</p>	<p>Plaza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en el mercado, como el crecimiento o incremento de clientes, ventas (variación) <p>Promoción</p> <p>Porcentaje de clientes influenciados por el marketing: se mide a través del número de personas que escucharon la sintonía de la radio y redes sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alcance de redes sociales: tendría su página en Facebook y también se contará con delivery.
--	--	--	---	--	---

II.5 Estudio Técnico Operativo

Función de producción u operaciones del proyecto

El siguiente proyecto de inversión tiene como fin abastecer a la población con el producto estrella para una buena alimentación para el consumo de ser humano, además, el camal privado del distrito de Monsefú contará con una infraestructura adecuada garantizando la protección de los diferentes comerciantes, este proyecto tiene una proyección de 10 años, su comienzo se iniciará en el 2021 culminando en el año 2031, la atención del camal será de lunes a domingo, teniendo un programa desde el día Lunes a Sábado de 6:00 am a 6:00 pm y Domingo de 6:00 am a 4:00 pm

Tamaño del proyecto o tamaño de planta

Tamaño – Mercado

Su mercado al cual se adecuará el siguiente proyecto para la construcción de un nuevo camal privado en el distrito de Monsefú, estaría representado en si en la población de la Región Lambayeque principalmente básicamente aquellos negociantes que así son dispuestos a procesar el producto estrella que es la carne, y bueno si se realizara el proyecto del camal privado, ciertamente e cuanto a los servicios que va a brindar, en los aspectos de la limpieza, orden, seguridad y nueva infraestructura.

Tamaño – Tecnología

Se efectuará un gran estacionamiento para los diferentes vehículos motorizados ya sean grandes o pequeños (carros, mototaxis y motocards) por otro lado también los vehículos de carga, evitando así la vehicular congestión y accidentes de tránsito. El estacionamiento llevará un control al ingresar y salir del camal mediante el sistema ANPR, que es un sistema de reconocimiento de placas vehiculares. Además, se creará una alianza con una agencia de seguridad, disponible para los comerciantes, también se instalarán cámaras para que sean colocadas en todo el local.

Para poner en marcha el proyecto mencionado anteriormente, tendremos un local que contará con una infraestructura moderna y apta para su funcionamiento, de manera que pueda estar acondicionado para ofrecer los servicios que se plantea. Para esto, también será gestionado por un grupo de profesionales que cuenten con la capacidad de hacer que todas las estrategias y planes establecidos en este proyecto sean cumplidos.

Con respecto a la transacción económica de manera física, se aceptará 2 métodos de pago (efectivo y tarjeta).

Tamaño - Disponibilidad de Materiales

Los materiales necesarios para llevar a cabo este proyecto serán todos los productos que cumplen con las características de un camal privado moderno: Zona del faenado (Sección de sangrado, división de carcasas, eviscerado, carcasas, etc.), Zona de Abastecimiento (Sección de recepción, encierro, descanso, etc.) y Servicios generales (Laboratorios, Administración, tópicos, servicios higiénicos, depósitos de productos).

Tamaño – Financiamiento

El presente proyecto de inversión privada se realizará mediante dos fuentes de financiamiento, externo e interno. El 40% del total de la inversión será financiado a través de una entidad bancaria, se decidió acudir al Banco Interbank, esta entidad financiera cobra una tasa de interés anual del 2.99% anual. El pago será realizará en un plazo de 10 años, con cuota decrecientes entre S/ 3843329.44 y S/ 3047105.62.

El 60% del total de la inversión, es capital bajo aporte propio, los 20 accionistas deberán aportar una cantidad de igualdad de S/. 525,588.65 haciendo un total de S/.10511772.93.

Estructura de Financiamiento		
Aporte	%	Monto
Propio	60 %	S/ 3,676,308.00
Financiamiento	40%	S/ 2,450,872.00
TOTAL	100%	S/ 6,127,180.00

Nota: Elaboración propia.

Tamaño – Costo unitario III.

“Camal Privado – Monsefú” E.I.R.L es un proyecto de inversión que está enfocado en cumplir con atención al por menor y mayor, siendo uno de los negocios con mayor crecimiento en cuanto a la alimentación y ante las problemáticas que ha generado la pandemia Covid-19. De acuerdo al estudio de mercado, “Camal Privado – Monsefú” S.R.L alquilará el servicio para 1500 a 4000 comerciantes de este rubro que tendrá un precio mensual de S/ 291.00 y S/.194.00 respectivamente.

Tamaño – Rentabilidad III.

De acuerdo a los resultados que se obtuvo al momento de analizar el proyecto de inversión, se identificó que “Camal Privado - Monsefú” S.R.L cuenta con una tasa interna de retorno económica del 20.63% y con un VANE de S/ 47010542.43, por otro lado, desde la parte financiera se conoció que cuenta con un TIRF del 60.64% y un VANF de S/ 50987998.71, concluyendo que el proyecto es rentable tanto económica como financieramente, ya que ambos resultados son mayores que cero, lo que significa que el proyecto de inversión es viable.

Selección del Tamaño

TAMAÑO DEL PROYECTO	
Alternativa a elegir	Camal Privado
TAMAÑO DEL PROYECTO	
Tamaño (2022-2032):	Cantidades
Días Trabajados al año	365
Camal Privado	1
Número de Comerciantes	4000
Capacidad Instalada	4000 Comerciantes

Nota: Elaboración propia.

- La selección del tamaño tiene un plazo que desde el año 2022 hasta el año 2032, teniendo un promedio total de 4000 comerciantes que requieran el servicio mensual del servicio.
- El tamaño elegido se resume en consecuencia de la siguiente manera.

Localización

Se han considerado factores cuantitativos y cualitativos para evaluar las diferentes opciones en donde se puede decidir la localización del proyecto siendo más resaltantes los siguientes:

Acceso al local:

- Costo y disponibilidad de terreno
- Acondicionamiento
- Medios y costos de transporte
- Capacidad de clientes

Disponibilidad de servicios:

- Luz
- Agua
- Cercanía a las empresas proveedoras

Cercanía del mercado:

- Afluencia de público
- Fuente de materiales
- Vigilancia
- Repercusión en el medio ambiente.

Macro localización

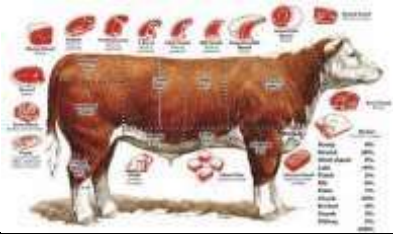
Para evaluar la macro localización del proyecto “Camal Privado - Monsefú” E.I.R.L, se han considerado los factores que han sido mencionados en el punto anterior, así mismo la ponderación está conformada por una escala del 0 al 20, clasificándose de la siguiente manera: deficiente, regular, bueno y muy bueno. De acuerdo al método de puntuación de factores para la macro localización se tomó a los distritos de Monsefú, Santa Rosa y Eten, siendo el distrito de Monsefú es el que obtuvo un mayor puntaje, y, por ende, el lugar seleccionado para la construcción del camal privado en el distrito de Monsefú.

Micro localización

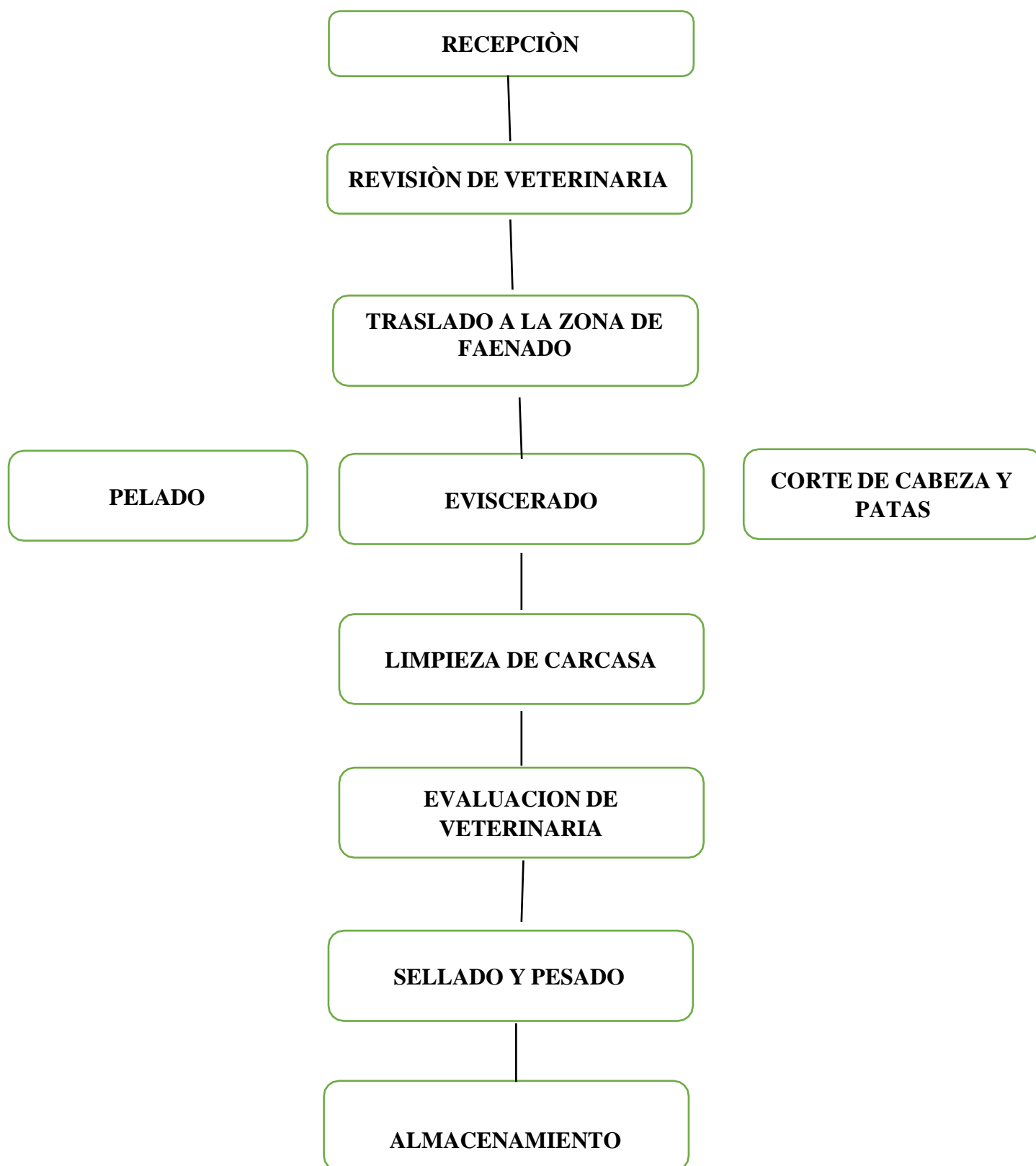
En cuanto a micro localización con respecto a los diferentes factores se analizarán con el único objetivo de poder seleccionar terreno o el lugar en donde se ubicará el Camal Privado - Monsefú, en el mencionado distrito que ha sido seleccionada y evaluada para ser el más conveniente para tener este servicio. También se evalúa la selección de dicho distrito mediante de los distintos factores que identifiquen en la macro localización, tomando los factores que se presentan a continuación:

- Mano de obra
- Vías de accesibles
- Abastecimiento en cuanto a la energía
- Servicios públicos y transporte

Producto: Ficha técnica

	<p style="text-align: center;"><u>Producto</u></p> <p style="text-align: center;">Carne de Res</p>
<p style="text-align: center;"><u>Características</u></p>	<p>Producto que cumple con las especificaciones microbiológicas, posee fuentes de alta calidad en cuanto a proteínas, contiene minerales como el hierro.</p>
<p style="text-align: center;"><u>Composición Nutricional</u></p>	<p>Es relativamente constante compone: Energía en cuanto a las calorías que contiene 144 K, lípidos 6.50 g, carbohidratos 0 g.</p>
<p style="text-align: center;"><u>Conservación</u></p>	<p>El producto se puede conservar en cuanto 0 y 4 C^a de temperatura</p>
<p style="text-align: center;"><u>Requisito</u></p>	<p>Cumple con una norma muy importante que es la técnica 4271.</p>
<p style="text-align: center;"><u>Vida Útil</u></p>	<p>Puede tener una refrigeración de 7 días, en cuanto a su establecimiento de 30 días después del empacado.</p>

Nota: Elaboración propia.

Procesos: Diagramas de flujo

Nota: Elaboraci3n propia.

Calidad del producto

En este caso para poder contribuir sobre este producto estrella que es la carne desarrollar las prácticas y procedimientos de saneamiento escritos (POES), con respecto a los puntos de sanidad en las diferentes áreas como son la desinfección y la limpieza que se va a realizar.

El Camal Privado en el distrito de Monsefú, deberá cumplir los diferentes requisitos que presenta Decreto Supremo N.º 015-2012 -AG la cual indica los siguientes puntos : tener una infraestructura necesaria para las diferentes condiciones para los procesos a realizar de este negocio sobre las operaciones de faenamiento de las reses , en cuanto a los productos sustitutos serían las carne de peces y aves considerados que contienen las diferentes condiciones que son consideradas como un reemplazo natural de la carne de ganado vacuno.

Matriz diseño del producto

Tecnología

La tecnología que empleará en este proyecto a futuro, estará en alcance y en buena disposición en cuanto al servicio de calidad, facilitar los procesos de faenamiento de las reses, es de gran importancia el implemento de maquinaria de última generación para cada área dentro del establecimiento.

Con respecto al acondicionamiento de implemento de maquinaria para las zonas administrativas, para poder cumplir con una producción pronosticada en el camal.

Contará con los equipos actualizados como son:

- Implementos de Laboratorio.
- Tanque Séptico y Sedimentador (Material: Polietileno).
- Rejillas
- Bidones (De residuos orgánicos)
- Mesas de Trabajo
- Bandejas (Material: Acero Inoxidable)
- Instrumentos para el personal (mandiles, gorros, guantes, botas, etc.)
- Cuchillos y desinfectador.
- Sierra eléctrica
- Mesa de lavado de vísceras.

- Balanzas eléctricas (básculas)
- Ligeras (Pinzas)
- Carriles (aéreo y perchero)
- Escaleras móviles
- Incinerador
- Bomba de agua
- Cocina Industrial

Calidad de los procesos

El proceso de faenado debe de ser ordenado y sobre todo toma en cuentas las condiciones sanitarias para el sacrificio de reses, lo que significa que se debe obtener que el producto estrellado en este caso la carne este en un buen estado para el consumo humano.

A continuación, se presentará los diferentes pasos del proceso que servirá de referencia, al proponer los procesos para el nuevo Camal Privado del distrito de Monsefú:

Recepción: Llegada de los animales, se realizará una previa revisión donde será identificado el peso, luego serán ubicados en el área de los corrales para cumplir con las medidas de salubridad durante un tiempo determinado que establece la ley.

Descanso: Los animales deben estar ubicados en esta área para su respectiva hidratación y poder cumplir con el tiempo de estancia establecido por la ley este paso del proceso corresponde a la relajación muscular y descanso.

Inspección del veterinario: Es una revisión generalizada que consiste en un examen clínico, para determinar los puntos principales en sanidad para detectar cualquier enfermedad del animal. El encargado en este caso el médico veterinario puede determinar las medidas necesarias para evitar riesgos innecesarios sobre el personal, productos que va a realizar, etc.

Duchado: Las reses después de ser revisadas por el médico veterinario, se realizará hacia esta zona donde se aplicará una primera limpieza con respecto a las medidas sanitarias del faenado.

Aturdimiento: En este proceso se da el uso de un instrumento necesario que es llamado pistola neumática, para la insensibilización del animal para ser sacrificado para evitar sufrimiento de las reses.

Izado: En este caso se utilizará un riel con ganchos de material de acero inoxidable para ser colgado el animal en cuatro partes y así facilitará cuando se les hará el desangrado y los demás pasos superiores.

Desangrado y degüello: aquí se aplican los cortes respectivos en el cuello de la res y desangre, la sangre debe almacenada en un recipiente especializado, para su adecuado procesamiento.

Corte de patas y cabeza: En este proceso se tajan la cabeza y patas de la res.

Desollado: Se ejecutará básicamente la carnosidad del animal y el cuero que se obtiene.

Eviscerado: Aquí se extrae los diferentes órganos internos de la res, las cuales son llamadas vísceras.

División de carcasas: se realiza un corte a través de la columna vertebral y una parte del esternón mediante una sierra eléctrica.

Segunda inspección del veterinario: Con respecto al estado sanitario e integridad orgánica debe ser revisado e inspeccionado por del médico veterinario.

Desinfección e higiene: El animal para ser desinfectado con un ácido orgánico después de haber sido eviscerado.

Escaldado y pelado: finalmente en este último proceso se debe elaborar el servicio debe contar con un ambiente adecuado para el pelado y escaldado el instrumento es una tina para mantener una temperatura 68 °C, durante mínimo de 6 minutos.

Inversiones

Inversión Fija

En cuanto a la inversión que se hará para en el camal privado de Monsefú será monetaria en los activos fijos considerando los diferentes factores de administración y producción.

Mantenimiento de equipos y maquinaria

El presente proyecto en cuanto al punto de mantenimiento de las maquinarias de escalde y polipasto para poder realizar las actividades de faenamiento de reses, sumando presenta un total es S./ 60,200.00.

EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO ACTUAL	TOTAL
Implementos de Laboratorio (Microscopios Electrónicos)	4	S./ 1,800.00	S./ 7,200.00
Tanque Séptico	1	S./ 1,400.00	S./ 1,400.00
Sedimentador	1	S./ 1,300.00	S./ 1,300.00
Rejillas	15	S./ 400.00	S./ 6,000.00
Bidones de residuos orgánicos	15	S./ 300.00	S./ 4,500.00
Mesas de Trabajo	10	S./ 600.00	S./ 6,000.00
Bandejas	12	S./ 100.00	S./ 1,200.00
Instrumentos para el personal	25	S./ 50.00	S./ 1,250.00
Cuchillos	10	S./ 8.00	S./ 80.00
Desinfectador	1	S./ 40.00	S./ 40.00
Sierra eléctrica	1	S./ 110.00	S./ 110.00
Mesa de lavado de vísceras	1	S./ 250.00	S./ 250.00
Balanzas eléctricas (básculas)	5	S./ 4,500.00	S./ 22,500.00
Ligeras (Pinzas)	2	S./ 380.00	S./ 760.00
Carriles (aéreo y perchero)	8	S./ 100.00	S./ 800.00

Escaleras móviles	3	S./ 120.00	S./ 360.00
Incinerador	1	S./ 4,400.00	S./ 4,400.00
Bomba de agua	1	S./ 650.00	S./ 650.00
Cocina Industrial	2	S./ 700.00	S./ 1,400.00
Total			S./ 60,200.00

Nota: Elaboración propia.

Mano de Obra

Mano de Obra Directa

En este proceso de mano de obra directa en el faenamiento de las reses se dará en 5 puestos operarios:

Mano de obra directa del Camal					
D. Puesto	N.º plazas	Sueldo	Beneficio 51%	Sub Total	Total
Encargado de limpieza	8	1,000	510	1,510	12,080
Matarifes	7	1,100	561	1,661	11,627
Auxiliares o ayudantes	5	1,400	714	2,114	10,570
Médico Veterinario	3	3,500	1,785	5,285	15,855
Total, MOD	23	7,000	3,570	10,570	50,132

Nota: Elaboración propia

El monto total del MOD es de S/. 50,132 nuevos soles

Mano de Obra Indirecta.

En este aspecto solo involucra el área de administración del camal.

Mano de Obra indirecta del Camal					
D. Puesto	N.º plazas	Sueldo	Beneficio 51%	Sub Total	Total

Administración del camal privado	1	3,300	1,683	4,983	
Contador	1	3,300	1,683	4,983	

Nota: Elaboración propia.

El monto total del MOI es de S/. 19,932 nuevos soles.

Diseño del aprovisionamiento

Con respecto al diseño de aprovisionamiento se sigue este procedimiento el ganado es colocado primero en el corral del camal, también se lleva a cabo una inspección general de la carne por una persona capacitada, en el descargue y cargue deben verificarse la temperatura y sobre todo el vehículo antes y después de descargar.



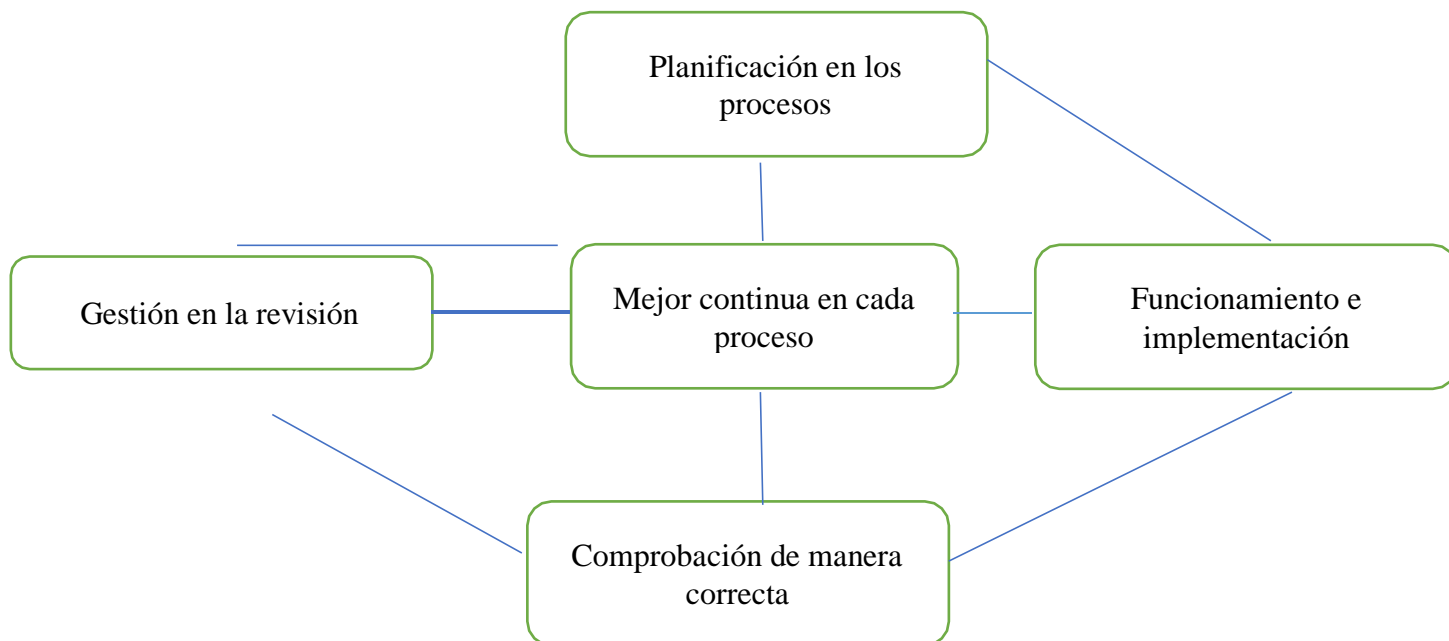
Nota: Elaboración propia

Gestión ambiental

Externalidades: impactos ambientales

En este proyecto con respecto a la reducción de desechos que deben ser formalizados e inclusive se va a considerar uno de los ISOS en gestión ambiental que es llamado ISO 14001, gestionando a la organización relacionado al medio ambiente.

Organización para la gestión ambiental



Nota: Elaboración propia

Plan del Estudio Técnico a corto, mediano y largo plazo (OMEN)

Demanda Proyectada del ganado vacuno:

Se determinará la participación de cada mes, con un total de cabezas sacrificadas en cada año para poder tener una buena participación, en promedio para realizar y proyectar la demanda se tuvo que obtener datos de la anterior.

Mes	Años Proyectados (2022-2031)									
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Enero	300	304	307	310	314	316	320	328	332	336
Febrero	303	305	307	311	313	316	323	326	330	334
Marzo	305	303	305	307	311	315	319	322	331	336
Abril	305	306	304	304	310	317	320	327	329	330
Mayo	306	305	306	306	315	316	317	318	325	335
Junio	306	305	304	305	306	310	318	322	326	338

Julio	305	303	304	306	307	312	315	318	325	340
Agosto	303	305	306	313	316	319	323	326	328	336
Setiembre	304	305	305	306	308	312	316	318	326	340
Octubre	305	304	306	308	312	314	317	322	328	335
Noviembre	306	306	309	312	318	320	324	325	331	339
Diciembre	306	306	308	310	315	317	319	320	327	330
Total	3,654	3,657	3,671	3,698	3,745	3,784	3.831	3,872	3,938	4,705

Nota: Elaboración propia

Capacidad o Tamaño Del Proyecto

En cuanto a la capacidad de nuevo camal privado en el distrito de Monsefú teniendo en cuenta la demanda proyectada en el cuadro anterior fue de 4,705 cabezas será de 4, 800 cabezas de ganado.

Tamaño Del Mercado Objetivo Y Cantidad Demandada

El tamaño de la planta de este proyectado será el más adecuado para cubrir la demanda del faenamamiento en este distrito en este caso en la comercialización de la carne.

Relación del tamaño – Mercado

La materia prima es las reses de ganado vacuno, en cuanto al consumo en la población de Monsefú y sus alrededores radican en un porcentaje entre 25% y 40% actualmente así que tenemos un aproximado de:

PRODUCCION	UNIDADES
DIARIO	56 cabezas
MENSUAL	392 cabezas
ANUAL	4705 cabezas

Nota: Elaboración propia

Localización

-Según Matriz Macro localización: Lambayeque.

-Según Matriz de Micro localización: Monsefú – Chiclayo.

Producto

Es la carne de res que es fundamental para el consumo del ser humano, es un alimento de Primera necesidad y Se cuenta con Ficha Técnica: SI(x)

Procesos

Recepción, Descanso, Inspección del veterinario, Duchado, Aturdimiento, Izado, Desangrado y degüello, Corte de patas y cabeza, Desollado, Eviscerado, División de carcasas, Desinfección e higiene y Escaldado y pelado. Se cuenta con los Diagramas de Procesos: SI (x).

Calidad

Implementa los indicadores de Kpi 's en los procesos del faenamiento de reses. Se cuenta con indicadores de Calidad: SI (x)

Mantenimiento

En cuanto a los criterios de fiabilidad del producto y de los procesos serán Planificado, Programado y Presupuestado el mantenimiento Preventivo: SI (x).

Gestión Ambiental

Estudio de aspectos ambientales. Estudio de impacto ambiental. Plan Operativo de Gestión ambiental para el Proyecto. Planificado, Organizado y Presupuestado: SI(x)NO.

Mano De Obra

Seguridad Y Salud Ocupacional, Plan De Captación, Retención Y Desarrollo Del Trabajador. Existe Un Plan De Gestión Del Conocimiento: Si(X) No.

Cadena De Suministro Y Logística

Previsto Una Cadena De Suministro Generadora De Valor Basado En La Gestión Colaborativa Con Los Proveedores: Si (X) No.

Estrategias Del Estudio Técnico: Corto Plazo

Objetivo Estratégico: Cualitativo Con Un Horizonte De 5 Años.

Objetivo Específico (Meta):

Cuantitativo Con Un Horizonte: Al Primer Año.

Estrategia Operaciones/Producción (5 Ps)

Las Cinco P de las operaciones:

Producto

El producto benefactor en este caso es la carne, cuenta con características psisociales como son que cumple con fuentes microbiológicas, posee fuentes de calidad y sobre todo es alto es proteínas y minerales como lo es el hierro.

Procesos

Con respecto a los pasos de este proceso que realizará de la siguiente manera primero es la recepción, luego una previa revisión del veterinario, en seguida se pasa al proceso de felado, eviscerado y corte de cabeza y patas, procede con la limpieza de la carcasa, una vez la última revisión, sellado y pesado y listo para almacenar.

Producción

En cuanto a la producción será de alta calidad sobre todo en el control para poder sobre llevar que el producto estrella será procesado de la mejor manera para así no fracasar e incluso ofrece la mejor carne a nivel regional.

Este tendrá un Sistema de calidad muy alto, en cuanto a la productividad

Planta

La capacidad de la planta en el nuevo camal privado en el distrito de Monsefú teniendo en cuenta la demanda proyectada en el cuadro anterior fue de 4,705 cabezas será de 4,800 cabezas de ganado.

Personas

En la mayoría de personal será de género masculino entre edades de 18 a 55 años requisitos principales que tenga experiencia en este negocio capacitados estrictamente comprometidos con el trabajo.

Se brindarán por parte de la empresa los siguientes incentivos: como son las comisiones, vacaciones, salarios alto y sobre todo seguro por cada empleado.

Las responsabilidades que deberán asumir es la puntualidad y comprometerse con el trabajo realizado por cada plaza que tiene la empresa, en cuanto a las estructuras de información para uno del personal que será contratado firmar un contrato respectivo.

Indicadores y Medicion indicador IET (Equipos)

$$\text{Indice de productividad} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Recurso Utilizado}}$$

$$\text{Indice de productividad de mano de obra} = \frac{\text{Pv unitario *N de produccion}}{\text{Costo hora mano de obra + n de horas empleados}}$$

$$\text{Indice de productividad de materia prima} = \frac{\text{Pv unitario *N de produccion}}{\text{Costo total de materia prima}}$$

$$\text{Indice de productividad total} = \frac{\text{Pv unitario *N de produccion}}{\text{C de Mo + C total de M.P + Deprec+ Gastos}}$$

III. Estudio Organizacional y legal

Modelo Organizacional

Con respecto a un enfoque sistémico desde un punto de vista que posee el faenamamiento de reses , esta organización como se especifica en los diversos procesos que interactúan para alcanzar los objetivos deseados , para López (2008) especifica que el modelo organizacional por procesos es administrar y sobre todo conducir las diferentes actividades, que se realizan en este negocio con los recursos e interrelaciones para generar un valor agregado para los clientes y recursos de una organización concentrándose en el valor agregado para el cliente , según Business Project Management, considera diversos beneficios como son:

- El cumplimiento de los diferentes objetivos estratégicos.
- Requerimientos del mercado (excelencia).

- Diversas medidas que se tomen en el desempeño con respecto a los objetivos del largo proceso del faenamiento.
- Colaboración y comunicación al ser mejoradas entre las tareas funcionales en la organización.

Aquí se logrará un valor estratégico para obtener una diferenciación para poder obtener un servicio deseado por el cliente, esto ayudará para ubicar un gran posicionamiento.

Diseño del gobierno y dirección de personas: Motivos y Motivaciones

Descripción del personal de la dirección de personas en cuanto a su puestos y funciones

Descripción de puestos

Responsable del puesto	Formación	Habilidades Que se requiere	Estudios	Experiencia (tiempo)
Administrador del Camal Privado	Formación en gestión pública y en administración	Proactivo Alta capacidad en su área	Grado profesional en Administración	3 años
Médicos veterinarios	Capacidad de asumir la inocuidad	Que obtenga flexibilidad en el trabajo	Título profesional	3 años
Matarifes	Formación de manera ocupacional en sacrificio halal	Alto conocimiento en el proceso, actitud positiva	Grado de educación formal	2 años
Técnicos y ayudantes en el TAR	Capacitados en las soluciones ambientales	Alta actitud en el servicio que desarrollan	Profesión en el ambiente que desempeña	1 año
Ayudantes de Limpieza	Formación intermedia sobre el orden y limpieza	Adaptación estable en el trabajo	Estudios secundarios	2 años

Nota: Elaboración propia

Descripción de funciones

Área Administrativa

En esta área se encuentra:

Administrador del camal privado:

La función que cumple es controlar, llevar e inspeccionar un registro del servicio de faenamiento en las reses, tiene que verificar que el diverso ganado cumple todas las medidas para el ingreso que cumpla con las medidas sanitarias correspondiente.

Área de Faenamiento

Se ubican los siguientes puestos:

Los médicos veterinarios:

Son los encargados de elaborar los diferentes análisis con las inspecciones antes y después del proceso, deben supervisar el área principal como es el de higiene y limpieza para el buen consumo humano.

Matarifes:

Se encargan de operar las diversas actividades deben realizar el sacrificio de las reses, como degüello, eviscerado, pesado, y organizar el divido de animales, etc.

Técnicos en el TAR y sus ayudantes:

Son los responsables de las técnicas como respecto al tratamiento de las aguas residuales del camal, dentro de ello se destaca los diversos análisis y para poder evaluar esos resultados para el control de las estrategias de protección y seguridad de la higiene para evitar los incidentes en el trabajo a realizar.

Sus ayudantes apoyar a los técnicos deben mantener la limpieza y orden en el área de trabajo para poder mantener la infraestructura del camal.

Área de los residuos solidos

Ayudante de limpieza:

Se encargan de la limpieza general del camal en sus diversas áreas debe tener un inventario de las cosas que se quedan en cada área del establecimiento, reportar su asistencia, etc.

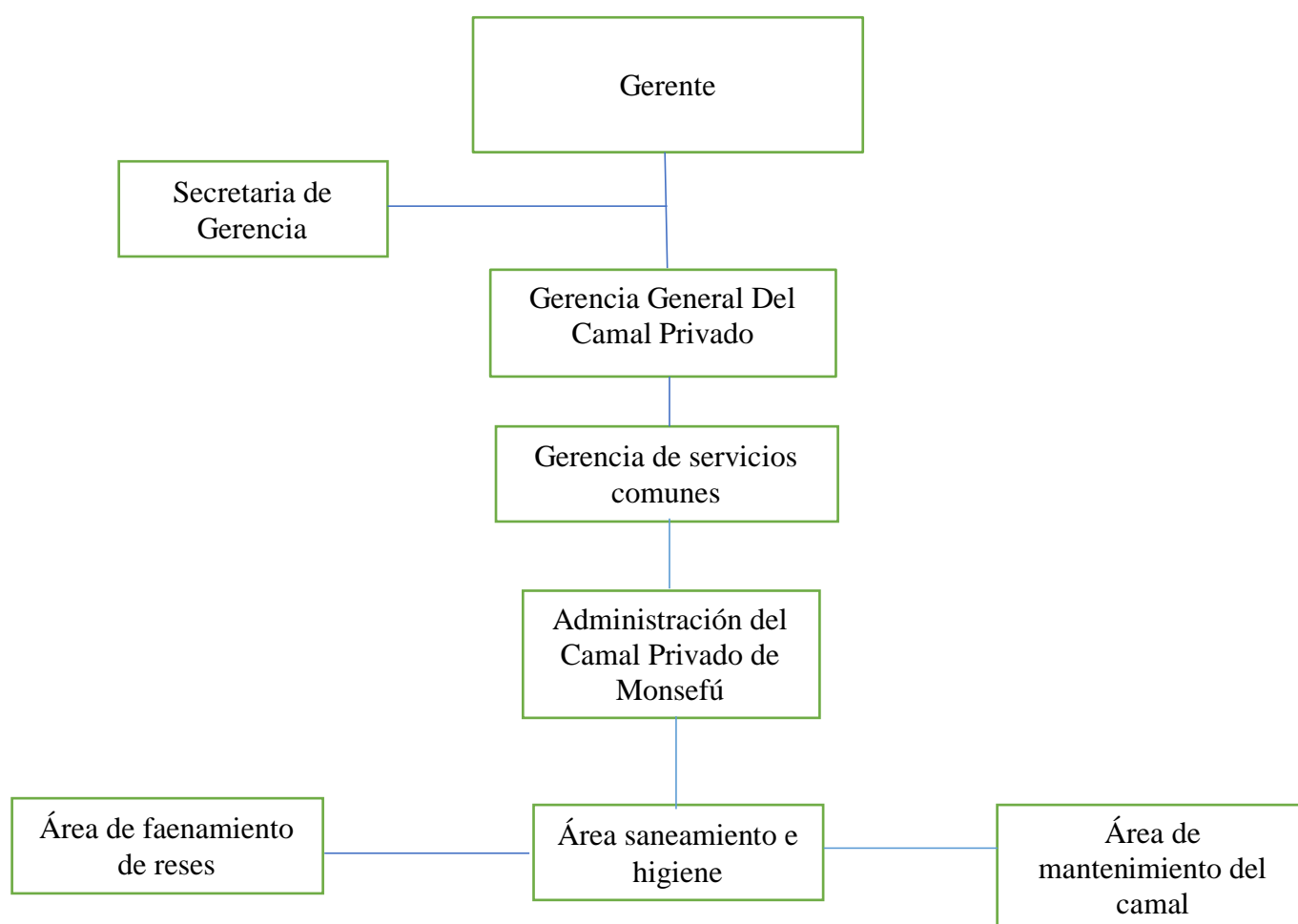
Diseño de la dirección de personal: MOF, ROF, Reglamentos

En el manual de los diversos cargos, se realizará en cada uno de los puestos de los cargos.

Mano de Obra indirecta	
Puestos a considerar	N.º de Colaboradores
Encargado de limpieza	8
Matarifes	7
Auxiliares o ayudantes	5
Médicos veterinarios	3
Mano de Obra Directa	
Puestos a considerar	N.º de Colaboradores
Administración del camal privado	1
Total	
Total, de los Colaboradores	24

Nota: Elaboración propia.

Estructura orgánica: Organigrama



Nota: Elaboración propia.

Modelo de personería jurídica

Acta de Constitución de la Empresa

ACTA CONSTITUTIVA DEL CAMAL PRIVADO E.I.R.L.



En el distrito de Monsefú, a los 20 días del mes de junio de 2021 siendo las 5 pm horas, se resumen las personas cuyos nombres, domicilios y números de documentos figuran en la planilla adjunta, a fin de constituir una Asociación Civil cerrada con fines de lucro, así como para aprobar el Estatuto social que regirá a la entidad y designar sus autoridades, resolviendo:

1°) Designar Presidente y secretario de la Asamblea a las siguientes personas: Yasury Gonzales Chero y a los asambleístas: Danitza Chafloque Gonzales, Diana Atencio Gamarra y Sandra Chanamè Ferre, para suscribir la presente ACTA:

2°) Las personas reunidas dejan constituida la Asociación Civil denominada CAMAL PRIVADO E.I.R.L con sede en el distrito de Monsefú con calle México N°405 de la localidad de Monsefú, provincia de Chiclayo en el departamento de Lambayeque.

3°) Se adopta en todo lo fundamental el ESTATUTO modelo de la Dirección Provincial de Personas Jurídicas adoptado por Disposición 29/95.

4°) Acto seguido se procede a elegir a los miembros de la Comisión Directiva y Revisora de Cuentas, que regirán la entidad en el próximo período previsto en los Estatutos aprobados, designándose a las siguientes personas para los cargos citados:

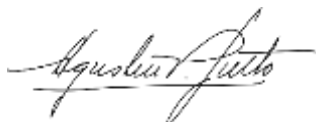
CARGO	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
PRESIDENTE	GONZALES CHERO YASURY	
SECRETARIO	JEAN CARLOS MORALES LLONTOP	

Los designados aceptan el desempeño de los cargos que respectivamente les han sido conferidos:

5°) Se fija la cuota social para el socio activo en la suma de s/.110,000. y se autoriza a la Comisión Directiva, durante su mandato a elevarla, si fuera necesario, en hasta un 50%.

6°) Se autoriza al Presidente y Secretario de la Comisión Directiva electa a realizar las tramitaciones correspondientes para la obtención de Personería Jurídica y para aceptar las observaciones al Estatuto que pudieran efectuarse por la Dirección Provincial de Personas Jurídicas. Las decisiones precedentes han sido tomadas por unanimidad. No

siendo para más, previa lectura y ratificación se firma la presente en el lugar y fecha indicados arriba.



PRESIDENTE

SECRETARIO



Minuta de Constitución

MINUTA DE CONSTITUCIÓN PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (EIRL) CON APORTES DE BIENES DINERARIOS

SEÑOR NOTARIO

Sírvase usted extender en su registro de escrituras públicas una de constitución de empresa individual de responsabilidad limitada, que otorga: YASURY YVONNE GONZALES CHERO, de nacionalidad peruana, con documento de identidad número 75747624, ocupación: estudiante universitario, estado civil: soltero, señalando domicilio para efectos de este instrumento en MONSEFÚ, en los términos siguientes:

Primera. - Por el presente, YASURY YVONNE GONZALES CHERO: constituye una empresa individual de responsabilidad limitada bajo la denominación de: “CAMAL PRIVADO E.I.R.L.”, con domicilio en MONSEFÚ, provincia de CHICLAYO, departamento de LAMBAYEQUE, que inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el registro mercantil con una duración indeterminada, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

Segunda. - El objeto de la empresa es: LA CONSTRUCCIÓN DE UN CAMAL PRIVADO, se entienden incluidos en el objeto, los actos relacionados con el mismo, que coadyuven a la realización de sus fines empresariales. Para cumplir dicho objeto, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

Tercera. - El capital de la empresa es de S/ 630,342.85 y 00/100 nuevos soles, constituido por el aporte en efectivo del titular.

Cuarta. - Son órganos de la empresa, el titular y la gerencia. El régimen que le corresponda está señalado en el decreto ley N 21621, artículos 39 y 50 respectivamente y demás normas modificatorias y complementarias.

Quinta. - La gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. Será desempeñada por una o más personas naturales. El cargo de gerente es indelegable. En caso de que el cargo de gerente recaiga en el titular, éste se denominará titular gerente.

Sexta. - La designación del gerente será efectuada por el titular, la duración del cargo es indefinida, aunque puede ser revocado en cualquier momento.

Séptima. - Corresponde al gerente:

1. Organizar el régimen interno de la empresa.
2. Celebrar contratos inherentes al objeto de la empresa, fijando sus condiciones; supervisar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la empresa.
3. Representar a la empresa ante toda clase de autoridades. En lo judicial gozará de las facultades generales y especiales, señaladas en los artículos 74°, 75°, 77° y 436° del código procesal civil. En lo administrativo gozará de la facultad de representación prevista en el artículo 115° de la ley N° 27444 y demás normas conexas y complementarias. Teniendo en todos los casos facultad de delegación o sustitución. Además, podrá constituir personas jurídicas en nombre de la empresa y representar a la empresa ante las personas jurídicas que crea conveniente y demás normas complementarias. Además, podrá someter las controversias a arbitraje, conciliaciones extrajudiciales y demás medios adecuados de solución de conflicto, pudiendo suscribir los documentos que sean pertinentes
4. Cuidar los activos de la empresa.
5. Abrir y cerrar cuentas corrientes, bancarias, mercantiles y girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la empresa, así como endosar y descontar documentos de crédito. Solicitar sobregiros, préstamos, créditos o financiaciones para desarrollar el objeto de la empresa celebrando los contratos respectivos.
6. Solicitar toda clase de préstamos con garantías hipotecaria, prendaria y, de cualquier forma, además conocimiento de embarque, carta de poder, carta fianza, póliza, letras de cambio, pagares, facturas conformadas y cualquier otro título valor.
7. Suscribir contratos de arrendamiento y subarrendamiento.
8. Comprar y vender los bienes sean muebles o inmuebles de la empresa, suscribiendo los respectivos contratos.
9. Celebrar, suscribir contratos de leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial, vinculados al objeto de la empresa.

10. Autorizar a sola firma, la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.

11. Nombrar, promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la empresa.

12. Conceder licencia al personal de la empresa.

13. Cuidar de la contabilidad y formular el estado de pérdidas y ganancias, el balance general de la empresa y los demás estados y análisis contables que solicite el titular.

14. Solicitar, adquirir, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales conforme a ley, suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

15. Participar en licitaciones, concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribiendo los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

Octava. - para todo lo no previsto rigen las disposiciones contenidas en el D.L. N° 21621 y aquellas que las modifiquen o complementen.

Disposición transitoria. – YASURY YVONNE GONZALES CHERO, identificado con DNI N.º 75747624, ejercerá el cargo de titular gerente de la empresa, peruano, con domicilio señalado en la introducción de la presente.

Así mismo, se nombra como apoderado a YASURY YVONNE GONZALES CHERO identificado con documento de identidad número: 75747624, quien tendrá las mismas facultades que el gerente.

Chiclayo, Julio de Noviembre del Dos Mil Veintiuno.

IV. Estudio Económico y Financiero

Balance Inicial

- a) **Estructura Económica:** En este proyecto del Camal Privado E.I.R.L cuenta con un activo de S./ 8,176,605.341, aquí se encuentra los datos correspondientes a los activos que consta del aporte propio y financiero y claro que va de la mano con la amortización y cuota del presente proyecto de inversión son los siguientes:

Activo	8176605,341
Activo Corriente	2049425,34
Efectivo	2049425,34
Activo No Corriente	6127180
Muebles Y Equipos	5313080
Inmuebles	800000
Intangibles	14100
Depreciación	-
Total	8176605,341

Nota: Elaboración propia

- b) **Estructura Financiera:** Se especifica que en el pasivo y patrimonio consta de S./ 8,176,605.341, tomando en cuenta que en el año 0 que inicia desde el 2021 en este caso no permite acumular el monto que indica la depreciación ni en los pasivos corriente, lo importante que el impuesto a la renta no cuenta del préstamo bancario en el cuadro se representa a continuación que se consideró en este proyecto.

Pasivo	4500297,341
Pc	--
Pasivo N Corriente	3232669,30
Cuentas Por Pagar	3232669,30
Patrimonio	3676308
Capital	3676308
Utilidad Neta	0
Total	8176605,341

Nota: Elaboración propia

Balance Proyectado

En ese punto se tomó en cuenta los años proyectados que se especifica los ingresos y la utilidad neta.

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Activo	S/ 8.176.605,34	S/ 6.598.071,00	S/ 15.195.343,00	S/ 12.780.265,50	S/ 6.691.518,65	S/ 6.732.764,83
Activo Corriente	S/ 2.049.425,34	S/ 164.532,00	S/ 8.761.804,00	S/ 6.346.726,50	S/ 257.979,65	S/ 299.225,83
Efectivo	S/ 2.049.425,34	S/ 164.532,00	S/ 8.761.804,00	S/ 6.346.726,50	S/ 257.979,65	S/ 299.225,83
Activo No Corriente	S/ 6.127.180,00	S/ 6.433.539,00	S/ 6.433.539,00	S/ 6.433.539,00	S/ 6.433.539,00	S/ 6.433.539,00
Muebles Y Equipos	S/ 5.313.080,00	S/ 5.313.080,00	S/ 5.313.080,00	S/ 5.313.080,00	S/ 5.313.080,00	S/ 5.313.080,00
Inmuebles	S/ 800.000,00	S/ 800.000,00	S/ 800.000,00	S/ 800.000,00	S/ 800.000,00	S/ 800.000,00
Intangibles	S/ 14.100,00	S/ 14.100,00	S/ 14.100,00	S/ 14.100,00	S/ 14.100,00	S/ 14.100,00
Depreciación	S/ -	S/ 1.062.616,00	S/ 1.062.616,00	S/ 1.062.616,00	S/ 1.062.616,00	S/ 1.062.616,00
Total	S/ 8.176.605,34	S/ 6.598.071,00	S/ 15.195.343,00	S/ 12.780.265,50	S/ 6.691.518,65	S/ 6.732.764,83
Pasivo	S/ 4.500.297,34	S/ 2.049.498,61	S/ 1.617.881,72	S/ 1.138.274,73	S/ 610.429,50	S/ 676.029,67
Pasivo Corriente	S/ 1.267.628,04	S/ 441.664,60	S/ 495.798,17	S/ 550.516,68	S/ 610.429,50	S/ 676.029,67
Impuesto A La Renta	S/ -	S/ 40.217,94	S/ 54.206,84	S/ 64.766,22	S/ 76.104,00	S/ 88.271,62
Crt. Bancario	S/ -	S/ 401.446,66	S/ 441.591,33	S/ 485.750,46	S/ 534.325,50	S/ 587.758,05
P No Corriente	S/ 3.232.669,30	S/ 1.607.834,02	S/ 1.122.083,56	S/ 587.758,05	S/ -	S/ -
Cuentas Por Pagar	S/ 3.232.669,30	S/ 1.607.834,02	S/ 1.122.083,56	S/ 587.758,05	S/ -	S/ -
Patrimonio	S/ 3.676.308,00	S/ 4.548.572,39	S/ 13.577.461,28	S/ 11.641.990,77	S/ 6.081.089,15	S/ 6.056.735,16
Capital	S/ 3.676.308,00	S/ 3.676.308,00	S/ 3.676.308,00	S/ 3.676.308,00	S/ 3.676.308,00	S/ 3.676.308,00
Utilidad Neta	S/ -	S/ 872.264,39	S/ 9.028.888,89	S/ 1.935.470,51	S/ 5.560.901,62	S/ 24.353,99
Rst. Acumulado	S/ -	S/ -	S/ 872.264,39	S/ 9.901.153,28	S/ 7.965.682,77	S/ 2.404.781,15
Total	S/ 8.176.605,34	S/ 6.598.071,00	S/ 15.195.343,00	S/ 12.780.265,50	S/ 6.691.518,65	S/ 6.732.764,83

Estado de ganancias y pérdidas Proyectado

Este informe está proyectado a 5 años y demuestra que el Camal Municipal E.I.R.L es eficiente, ósea es rentable ya que tiene una utilidad desde su primer año con un monto respectivo de :

Estado de ganancias y pérdidas					
Años	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos	343000	376320	412114,5	450547,65	491793,829
Costos de producción	160552	160552	160552	160552	160552
Amortizaciones intangibles	14100	0	0	0	0
Utilidad bruta	168348	215768	251562,5	289995,65	331241,829
Gastos operativos	32016	32016	32016	32016	32016
Utilidad operativa	136332	183752	219546,5	257979,65	299225,829
Impuesto a la renta	40217,94	54206,84	64766,2175	76103,9968	88271,6195
Utilidad neta	96114,06	129545,16	154780,28	181875,65	210954,21

Presupuestos de Costos y Gastos

A) Costos de Mano de Obra Directa (MOD)

Salario - Mano De Obra Directa					
Cargo	Cantidad	Salario (S/)	Beneficios	Seguro	Total, Anual/Op. (S/)
Operarios De Faenado	4	1000	500	90	56320
Veterinarios	3	1000	500	90	42240
Auxiliares O Ayudantes	4	500	250	45	28160
Total					126720

Nota: Elaboración propia

B) Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Salario - Mano De Obra Indirecta					
Cargo	Cantidad	Salario (S/)	Beneficios	Seguro	Total Anual/Op.
Encargado De Limpieza	4	100	50	9	5632

Nota: Elaboración propia

Otros Costos Indirectos		
Concepto	Mensual	Anual
Agua	1000	12000
Electricidad	750	9000
Mantenimiento De Equipos	600	7200
Total		28200
Total costos indirectos de fabricación		33832

Nota: Elaboración propia

C) Costos De Producción Anuales

Años	2022	2023	2024	2025	2026
Materia Prima	0	0	0	0	0
Mod	126720	126720	126720	126720	126720

Cif	33832	33832	33832	33832	33832
Total	160552	160552	160552	160552	160552

Nota: Elaboración propia

Gastos Operativos

a) Gastos Administrativos

Sueldos					
Cargo	Cantidad	Salario (S/)	Beneficios	Seguro	Total Anual/ Op. (S/)
Administrador	1	1000	500	90	14080
Contador	1	950	475	85,5	13376
Total					27456

Nota: Elaboración propia

Otros gastos administrativos		
Concepto	Mensual	Anual
Internet	80	960
Teléfono	50	600
Agua	100	1200
Energía eléctrica	100	1200
Materiales examen post mortem (guantes , alcohol , desinfectantes	50	600
Total		4560
Total Gastos administrativos		32016

Nota: Elaboración propia

b) Gastos Operativos Anuales

Gastos operativos anuales					
Años	2022	2023	2024	2025	2026
Gastos Administrativos	32016	32016	32016	32016	32016
Total	32016	32016	32016	32016	32016

Nota: Elaboración propia

Flujo de caja

Para la realización del flujo de caja económico, se tomó en cuenta los datos numéricos que se encontraron en los ingresos obtenidos por el precio de ventas de los diferentes ganados como son Ganado Vacuno, Caprino y Porcino del Proyecto de Inversión para la implementación del Camal Privado E.I.R.L para ello se consideró los costos e impuesto a la renta que representa el 30%.

a) Flujo de caja económico

Flujo de caja económico						
Años	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Flujo de capital	-6127180	0	0	0	0	5292080
Flujo operativo		1172830,06	1192161,16	1217396,28	1244491,65	1273570,21
FCEN	-6127180	1172830,06	1192161,16	1217396,28	1244491,65	6565650,21

De igual manera , para determinar el flujo de caja financiero, se consideró el flujo de caja económico de la mano con la estructura de financiación y el escudo financiero , observando un flujo positivo y favorable para el proyecto.

b) Flujo de caja financiero

Flujo de caja financiero						
Años	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Flujo económico	-6127180	1172830,06	1192161,16	1217396,28	1244491,65	6565650,21
Flujo servicio a la deuda	2450872	2623658,48	2193909,83	1721186,31	1201190,45	629195,00
FCFN	-3676308	3796488,54	3386070,99	2938582,6	2445682,1	7194845,21

Flujo de ingresos y egresos

El Camal Privado E.I.R.L cuenta con un total de brindar el servicio de un aforo 4 000 comerciantes que adquieran el servicio de faenamiento de reses de los cuales en el siguiente cuadro se especifica los montos por cada tipo de res que se denomina por el número de cabezas de los animales.

Ingresos

a) Precio de Venta

AÑO	GANADO CAPRINO (NUMEROS DE CABEZAS/AÑO)	PRECIO DE FAENADO DEL GANADO CAPRINO (S/)	INGRESOS DEL GANADO CAPRINO (S/)	GANADO PORCINO (NUMEROS DE CABEZAS/AÑO)	PRECIO DE FAENADO DEL GANADO PORCINO (S/)	INGRESOS DEL GANADO PORCINO (S/)	GANADO VACUNO (NUMEROS DE CABEZAS/AÑO)	PRECIO DE FAENADO DEL GANADO VACUNO (S/)	INGRESOS DEL GANADO VACUNO (S/)	TOTAL
2022	1500	30	45000	1200	40	48000	5000	50	250000	343000
2023	1575	32	50400	1260	42	52920	5250	52	273000	376320
2024	1654	34	56228	1323	44	58212	5513	54	297675	412115
2025	1736	36	62512	1389	46	63901	5788	56	324135	450548
2026	1823	38	69284	1459	48	70013	6078	58	352497	491794

Nota: Elaboración propia

b) Ingresos Anuales

Ingresos Anuales

Años	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos	343000	376320	412114,5	450547,65	491793,829

Nota: Elaboración propia

c) Egresos

Egresos						
Años	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Gastos de Inversión	S/ 6.127.180,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Costos de Producción	S/ -	S/ 160.552,00	S/ 160.552,00	S/ 160.552,00	S/ 160.552,00	S/ 160.552,00
Gastos operativos	S/ -	S/ 32.016,00	S/ 32.016,00	S/ 32.016,00	S/ 32.016,00	S/ 32.016,00
Impuesto a la Renta (RER)	S/ -	S/ 40.217,94	S/ 54.206,84	S/ 64.766,22	S/ 76.104,00	S/ 88.271,62
Total de Egresos	S/ 6.127.180,00	S/ 232.785,94	S/ 246.774,84	S/ 257.334,22	S/ 268.672,00	S/ 280.839,62

Nota: Elaboración propia

Flujo de Inversiones

a) Tangibles

Inversión total en activos tangibles	
Activos tangibles	Monto
Remodelación de local	800000
Maquinaria y equipo	5239000
Mobiliario y equipo de oficina	74080
Total	6113080

Nota: Elaboración propia

b) Intangibles

Inversión en activos intangibles			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Total
Licencia de funcionamiento	1	1500	1500
Certificado de salubridad	3	1200	3600

SENASA	2	800	1600
Certificado de fumigación	8	500	4000
Certificado de recarga de extintores	8	150	1200
Elaboración de la minuta	1	700	700
Escritura pública	1	800	800
Notario	1	700	700
Total			14100

Nota: Elaboración propia

c) Flujo de Inversión total

Inversión total	
Inversiones	Importe
Activos tangibles	6113080
Activos intangibles	14100
Inversión total	6127180

Nota: Elaboración propia

Financiamiento

La inversión total del presente proyecto estará conformada por un 60% en aporte propio, y un 40% que será financiado por el Banco Scotiabank.

Distribución de la inversión				
Proporción		60%	40%	Total
Proporción	Importe	Propio	Financiado	
Activos tangibles	6113080	3667848	2445232	6113080
Activos intangibles	14100	8460	5640	14100
Capital de trabajo	0	0	0	0
Inversión total	6127180	3676308	2450872	6127180

Nota: Elaboración propia

Cálculo de costo de oportunidad del inversionista (COK)

Determinación del Costo de Oportunidad (COK)	
TLR + Beta (PRM - TLR) + Riesgo país	
Tasa libre de riesgo	3,32%
Beta sectorial	1,45
Prima de riesgo del mercado	10%
COK	17,49%

Nota: Elaboración propia

Cálculo del costo promedio de capital (CPPC)

Determinación del Costo Promedio Ponderado Global de Capital (CPPGK = WACC)				
Fuentes	Inversión	% Inversión	Costos	WACC
Aporte propio	3676308	60%	17,49%	0,104928
Préstamo bancario	2450872	40%	10%	0,04
Total	6127180	100%		14,5%

Nota: Elaboración propia

Análisis de Riesgos: Escenarios

a) Económico

Escenarios	Económico			
	VAN	TIR	B/C	IR
Pesimista	287715,16	53,86%	1,72	172%
Normal	71564,40	17,87%	1,01	101%
Optimista	4735540,22	70,95%	2,19	219%

Nota: Elaboración propia

b) Financiero

Escenarios	Económico			
	VAN	TIR	B/C	IR
Pesimista	349323,37	73,77%	2,47	247%
Normal	13721381,56	94,48%	4,73	473%
Optimista	543068,02	100,36%	3,28	328%

Nota: Elaboración propia

VAN Y TIR: Económico Y Financiero

	Económico	Financiero
VAN	71564,40	13721381,56
TIR	17,87%	94,48%
B/C	1,01	4,73
IR	101%	473%
	101%	473%

Nota: Elaboración propia

Punto De Equilibrio

Punto de equilibrio	
Costo variable unitario	S/30,00
Precio venta unitario	S/45,00
CF total	S/416.641,60
Pe	27776,11

Nota: Elaboración propio

Análisis De Sensibilidad

El análisis de sensibilidad se realizó una reducción de los precios de venta para determinar hasta donde se necesitan reducir frente a situaciones poco favorables. Para calcularlo, se redujo el precio de venta de las cabezas de ganado vacuno, caprino y porcino hasta un punto que permita obtener un VAN y TIR positivo, con ingresos no muy altos, pero que alcanzan para cubrir los gastos y recuperar la inversión total del proyecto.

Teniendo en cuenta la coyuntura actual del país, la recesión económica por la pandemia y la evolución del mercado, se ha determinado un precio relativamente estable, cabe mencionar que, al reducir el precio a lo mencionado, los indicadores de rentabilidad se vuelven negativos.

Flujo de Caja Financiero						
Años	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Flujo económico	-3972228	129262,682	155125,512	186077,832	218688,312	347332,392
Flujo Servicio a la deuda	158891,2	44460,19	45757,2	47326,58	49225,53	51523,25
FCFN	-238336,8	84802,49	109368,31	138751,25	169462,79	295809,14

Nota: Elaboración propia

Flujos		
	Economico	Financiero
VAN	94147,39	147506,02
TIR	35,30%	45,46%
B/C	1,24	1,62

Nota: Elaboración propia

Conclusiones

- El modelo de negocio determinado a través del Modelo Canvas aporta una propuesta de valor que ofrece un producto final con un alto valor agregado porque cumple con las especificaciones que cada empresa, de igual manera, contribuye a mejorar la calidad de vida de los consumidores y sobre todo en el nivel de alimentación que debe ser muy buena para evitar ciertas enfermedades. Esta propuesta responde a la problemática de la deficiente servicio de beneficio de animales para el consumo en el distrito de Monsefú.
- En la viabilidad estratégica se elaboraron las matrices para evaluar factores internos y externos y el FODA cruzado para la formulación de estrategias que permitieran entrar al mercado, como establecer una integración con el cliente a través de nuevas tecnologías de comunicación digital, atraer a inversionistas y sobre todo planificar correctamente el desarrollo de nuevos proyectos para cubrir el mercado insatisfecho.
- El mercado está determinado por los diferentes pobladores de la ciudad seleccionada por la adquisición de la carne como materia prima, consiguiendo así una demanda proyectada de 833 toneladas y con un crecimiento del 5% anual en el sector de faenamiento de reses.
- Para el estudio técnico operativo se diseñó una planta con capacidad instalada para la elaboración de faenamiento de 4,800 cabezas de ganado, que representa por mes 85 toneladas y siempre que produzca todos los días para atender la demanda. Además, la ubicación con mayor relevancia es el distrito de Monsefú, destacando en los factores: cercanía con mercados, mano de obra calificada, precio de terreno accesible y factores de producción. Y en cuanto al estudio organizacional, se tiene un modelo organizacional por procesos formado por 17 trabajadores. Por otro lado, en el estudio legal, la empresa la empresa es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y tiene por razón social Camal Privado E.I.R.L, además, se elabora una minuta donde quedan registradas todos los socios.

- Finalmente, la viabilidad del proyecto de inversión se demuestra por los indicadores de rentabilidad, con lo que se concluye que el proyecto tiene viabilidad económica y financiera, porque se obtuvo un VANE de S/. 71564,40.00 y un VANF de S/.13721381,56 por lo que resulta una tasa interna de retorno de 64.20% y 70.43% respectivamente.

Recomendaciones

- Desarrollar el proyecto de inversión en el corto plazo porque se evidencia las diferentes viabilidades y existe un mercado del consumo estrella que es la carne de res, adicionalmente, generar un impacto social y económico al país, dentro del cumplimiento del marco legal vigente.
- Evaluar alianzas estratégicas con instituciones del estado y con empresas de servicios complementarios para generar un mayor acopio del consumo de la carne de res con el único objetivo de lograr una mayor participación de mercado.
- Desarrollar y mantener un enfoque continuo en su plan de marketing a fin de garantizar el cumplimiento de las proyecciones realizadas y considerar permanentemente la documentación de los clientes.
- Realizar de manera continua capacitaciones y charlas informativas de las nuevas tendencias para potenciar el valor agregado del producto.
- Implementar un programa de responsabilidad social empresarial acorde con la misión de la empresa y su propuesta de valor y gestionar la mejora continua de los procesos.

Referencias

- E. Corpas et al. (2013), Procedimiento de monitoreo y cierre de no conformidades microbiológicas en el área de desposte de bovino", Lasallista de Investigación, vol. 10, n° 2, 2013.
- Belisario E et.al. (2015). Labores de los mataderos o camales en nuestro país. Recuperado de: <http://www.actualidadganadera.com/articulos/labor-de-losmataderos-camales-nuestro-pais.html> . Consultado: 12 de Mayo del 2015
- Empresa Pública Metropolitana de Rastro Quito. 2015. Procesos de faenado. Ecuador. Recuperado de : <http://www.epmrq.gob.ec/>
- Gutiérrez, P. (2011). Evaluación de prerrequisitos en el sistema HACCP en empresas del sector agroalimentario. Revista EIA. Medellín, Colombia
- INPELSA (2015). Comercialización del servicio de faenado de animales de abasto. Recuperado de: <http://www.inpelsa.com.pe/> . Consultado: 12 de Julio del 2016
- Lorena Méndez. 2013. Situación de camales aumenta crisis en la región por falta de políticas de salud pública. La Republica 02 de Junio del 2013. Consultado: 10 de Mayo del 2015. Recuperado de <http://archivo.larepublica.pe/02-06-2013/situacion-de-camalesaumenta-crisis-en-la-region-por-falta-de-politicas-de-salud-publica>.
- MINAM. 2009. Límites Permisibles para Efluentes de Actividades Agroindustriales tales como Plantas de Camales y Plantas de Beneficio. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/calidadambiental/limites-maximos-permisibles/> . Consultado: 11 de Mayo del 2015.

- Ministerio de Economía y Finanzas. 2017. Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones Invierte.pe 2017. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/acerca-del-invierte-pe>.
- Ministerio de vivienda construcción y saneamiento 2016. Índices de precios de construcción. Recuperado de: <Http://www.vivienda.gob.pe/destacados/construccion.aspx>.
- Serrano Gómez & N. Ortiz (2012). Una revisión de los modelos de mejoramiento de procesos con enfoque en el rediseño. El Sevier.es
- Revista actual ganadera. Sistema de control sanitario en mataderos del Perú. (2014). Perú.
- Rotoplas 2015. Soluciones para mejora de saneamiento. Recuperado de: <http://www.tanquesycisternas.com/catalogos/Manual%20Instalacion%20Biodigestor.pdf> Consultado: 11 de Julio del 2016
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) 2012. Reglamento Sanitario del Faenado de animales de Abasto (Decreto Supremo N° 015 - 2012 – AG. 2012). Recuperado de: http://www.peru.gob.pe/normas/docs/DS_015_2012_AG.pdf. Consultado: 10 de Mayo del 2015
- Lorena Méndez (2013). Situación de camales aumenta crisis en la región por falta de políticas de salud pública. La Republica 02 de Junio del 2013. Consultado: 10 de Mayo del 2015. Recuperado de <http://archivo.larepublica.pe/02-06-2013/situacion-de-camalesaumenta-crisis-en-la-region-por-falta-de-politicas-de-salud-publica>

- Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (2005). Guía para la Administración de Rastros y Mataderos Municipales. México D.F. [pág. 17]
 - F. Veall (1993). Estructura y funcionamiento de mataderos medianos en países en desarrollo. Roma: Copyrighted material, 1993.
-