

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



**Proyecto de inversión para la instalación de una planta procesadora de uvas
en la región de Ica con fines de exportación a Miami, 2022**

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

AUTOR

Jean Piere Oblitas Olivera

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2023

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado hacia mi familia, que siempre me brindan su apoyo incondicionalmente motivándome a ser mejor cada día, especialmente a mi madre, que ha sido mi motor durante muchos años de mi vida, alentándome en cada paso que doy y a no darme por vencido, gracias por inculcar en mí esas ganas de pensar que puedo realizar todo lo que me proponga a pesar de la distancia y las adversidades por las que hemos atravesado juntos a lo largo de todos estos años.

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por guiar siempre mis pasos, por darme la sabiduría para aplicar lo aprendido y por darme la fuerza para luchar por mis sueños, al igual que a mis amigos, ya que siempre me brindan su apoyo incondicionalmente, y hacen que pase momentos muy agradables e inolvidables desde que los conocí en el primer año de la universidad. A mi mentor, Jorge Augusto Mundaca Guerra, por su paciencia y capacidad para inspirarme en actividades que puedo desempeñar profesionalmente.

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE UVAS EN LA REGIÓN DE ICA CON FINES DE EXPORTACIÓN A MIAMI, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%	22%	2%	12%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	comercioexterior.bbva.es Fuente de Internet	5%
2	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	1%
5	chilealimentos.com Fuente de Internet	1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	1%
8	empleodehoy.blogspot.com	

Índice

RESUMEN.....	7
ABSTRACT.....	8
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO	9
I.1 Introducción	9
Justificación:.....	12
I.2 METODOLOGIA	12
Diseño de la investigación.....	12
• Objetivo general	13
• Objetivos específicos.....	13
Operacionalización de variables.....	14
CAPITULO II: RESULTADOS	15
II.1 Árbol del problema	15
.....	15
II.2 Modelo de Negocio	16
Modelo Canvas.....	16
II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico.....	17
a) Poder de negociación de los clientes.....	17
b) Rivalidad entre las empresas	18
c) Amenaza de nuevos entrantes	18
d) Poder de negociación de los proveedores.....	18
e) Amenaza de productos sustitutos	18
Cadena de valor de la empresa o sector.....	22
FODA	24
Viabilidad estratégica	25
Análisis Matricial	26
II.4 Estudio de Mercado: Diseño de la Función de Mercadotecnia del Proyecto	30
Segmentación de mercado.....	30
Variables del mercado competidor.....	32
Población.....	32
Mercado Potencial.....	33
II.5 Estudio técnico: Diseño de la Función de Producción del Proyecto	37
• Tamaño del proyecto o tamaño de planta.....	37
• Tamaño – Mercado:.....	37
• Tamaño – Tecnología:.....	37
• Tamaño- Financiamiento:.....	37
• Tamaño- Rentabilidad:	37
• Selección del Tamaño e identificación / estimación de la capacidad de Diseño, capacidad efectiva y capacidad real del Proyecto	37
• Localización	38
• Macro localización:	38
• Micro localización.....	38
Producto: Diseño (tecnología de producto).....	39

Producto: Calidad - Ficha técnica	40
Procesos (diseño).....	41
Flujograma	41
Producción – Mantenimiento	41
Producción – Gestión ambiental	42
Producción – Mano de obra	42
III Estudio Organizacional y legal.....	43
Manual de organización y funciones.....	44
ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO:	
GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO:	47
SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR.....	48
PLAN DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS:	48
ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador)	48
IV Estudio Económico y Financiero	50
BALANCE INICIAL	50
BALANCE PROYECTADO	50
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS.....	51
PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	51
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF).....	51
GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	52
GASTOS DE VENTAS	52
GASTOS OPERATIVOS.....	52
Flujo de caja	53
INVERSION Y FLUJO DE INVERSIONES	53
ACTIVO TANGIBLE.....	53
ACTIVOS INTANGIBLES	56
FINANCIAMIENTO	56
EVALUACION.....	57
COSTO PROMEDIO PONDERADO GLOBAL DE CAPITAL(CPPGC=WACC)	57
ANALISIS DE ESCENARIOS.....	57
ANALISIS DE RIESGO	58
ANALISIS DE LA ELASTICIDAD DEL VAN	58
V Conclusiones y recomendaciones.....	58
VI. REFERENCIAS.....	61

RESUMEN

El objetivo de este proyecto fue determinar la factibilidad económica y financiera de la instalación de una planta procesadora de orujo de uva en el condado de Salas, Región Ica para su exportación a Miami, Estados Unidos. En el análisis y evaluación de proyectos, el monto total de la inversión es de S/3.309.247,33 de los cuales S/2.151.010,77 serán aporte propio, representando el 65%, y el resto, es decir el 35%, será financiado por una entidad financiera por el equivalente de S/ 1158236.57. Finalmente, con la ayuda del VAN financiero, la TIR, entre otras cosas, los resultados obtenidos para llevar a cabo este proyecto prueban su factibilidad, arrojando así un VAN económico de S/33.273.918, 22 y un VAN financiero de S/35.937.721,26 SGD con este S\$, el resultado final es mayor que 0, lo que prueba la rentabilidad del proyecto.

PALABRAS CLAVE: Plan de exportación, uva fresca, Miami.

ABSTRACT

The purpose of this project is to determine the economic and financial feasibility of installing a grape pulp processing plant in the District of Salas in the Ica Region, with the purpose of exporting to Miami - United States. In the project analysis and evaluation, the total investment is S/. 3,309,247.33, of which S/. 2,151,010.77 will be an equity contribution representing 65% and the remaining 35% will be financed by a financial institution equivalent to S/. 1,158,236.57. Finally, through the financial indicators of NPV, IRR, among others, the results obtained to carry out this project indicate that it is viable, thus obtaining an economic NPV of S/ 33,273,918.22 and a financial NPV of S/ 35,937,721.26, therefore, the final result is greater than zero, which indicates that the project is profitable.

KEYWORDS: Export plan, fresh grape, Miami.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO

I.1 Introducción

Las uvas de mesa/frescas o de semilla son frutos agrupados de la vid común o europea. Pertenece al género *Vitis* de la familia Vitaceas. Las uvas y su composición varían según se trate de uvas negras o blancas; Hay dos tipos de nutrientes en ambas categorías: los azúcares, principalmente la glucosa y la fructosa, son muy nutritivos y aportan energía. Se pueden comer frescos o utilizarse para elaborar licores como vino, aguardientes, mosto, vinagre y pisco.

Según Mincetur (2022), en 2021 Perú fué el líder mundial en la exportación de uva fresca, rubro clave en la canasta agroexportadora nacional, alcanzando los \$1.260 millones, un 22% más que en 2020. Así, el país supera a Chile (928 millones de USD), como el principal proveedor de uvas del mundo. Estados Unidos (\$782 millones) y China (\$757 millones) también ocupan el tercer y cuarto lugar según Gop.pe (Plataforma Única Digital del Estado Peruano).

Del mismo modo, en enero de 2022, la producción de uva se registró en 206,656 toneladas, 10.5% más que el mismo mes del año anterior, 187.75 toneladas debido a condiciones térmicas favorables que se permite desarrollar el desarrollo izquierdo. El árbol se menciona a un nivel más alto de Beneficio y mejora de los precios internacionales (INEI, 2022), la exportación de uva podrá alcanzar los 1,400 millones de dólares, el Ministro de Comercio Exterior y Turismo este año comentó que, gracias al buen efecto de las exportaciones de uva en estos primeros meses del año, alcanzaron lograr en dólares estadounidenses. 614 millones, un 22% más en comparación con el año pasado, destacando envíos de las regiones de la Libertad, Ica y Piura hacia Estado Unidos (50%) y Unión Europea (11%). Por lo tanto, se puede garantizar que, para fines de este año, las exportaciones de uva se lograrán un nuevo record. De esta forma, nuestro país seguirá fortaleciendo su posición como el principal exportador mundial de uva fresca. (MINSETOUR, 2022)

Cabe señalar que el 30% del valor de las uvas exportadas se utiliza para vender variedades Red Globe y el 70% restante, para uvas sin semillas. El porcentaje de uvas sin pepitas ha aumentado en los últimos años debido a la mayor demanda, siendo las principales: Sweet Globe, Crimson, Sweet Celebration y otras. Las uvas son ricas en nutrientes como antioxidantes, vitaminas A, B6,

C y K, así como minerales como calcio, potasio y hierro. Actualmente, esta fruta es apreciada en todo el mundo debido a la gran demanda de alimentos saludables.

Por otro lado, de acuerdo a la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (Provid) con respecto a su primera proyección de la campaña 2022/23, las exportaciones de uvas de mesa crecerán un 11% respecto a la campaña anterior, hasta 71,5 millones de cajas de uva de mesa, equivalentes a 8,2 kilogramos. Además, agregó, que este crecimiento “se debe a la ampliación de la ventana de producción, que comienza con la Red Globe en junio y finaliza en marzo, acaparando casi todo el año. (Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (Provid 2022)

Asu vez, según informe del Mincetur (2021) Perú es uno de los principales países abastecedores de uva fresca hacia Estados Unidos. Además, también podemos observar que las exportaciones de Perú a Estados Unidos bajo la partida arancelaria 080610 se estuvieron incrementado conforme transcurrían los años. Entre los años 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, Perú exportó 229,977, 467 USD – 270,375,712 USD – 361,296,470 USD – 374,611,261 USD – 532, 755, 636 USD respectivamente, por lo que podemos decir que existe una TENDENCIA de crecimiento de exportación de este producto.

Exportaciones de Perú a Estados Unidos bajo la partida arancelaria 080610 en 2016-2020

Año	País de Origen	TOTAL Valor FOB (US\$)
2020	Perú	532,755,636
2019	Perú	374,611,261
2018	Perú	361,296,470
2017	Perú	270,375,712
2016	Perú	229,977,467

Fuente: U.S. International Trade Commission

Consecuentemente, tomando datos del 2020 existirá una demanda insatisfecha elevada en Estados Unidos, de acuerdo a una investigación que realizó, llevado por título “Exportación de uvas fresas a Estados Unidos”, esta insatisfacción se concentra en el estado de Florida, específicamente en la ciudad de Miami, presentando una demanda insatisfecha de 908, 801

personas, encontrando así una cantidad de exportación de uvas fresas de 32, 472 Kg. De esta misma forma realizó varios análisis para recrear una proyección de la demanda en los próximos cinco años; en las tablas siguiente se observa el análisis realizado donde verifica la proyección de cada año. (Figuerola,2021) Estos datos los elaboró en base a Census Bureau y Veritrade

Criterios	2020
Población de Estados Unidos	332,639,102
% poblacional	5.88%
Estado de Florida	19,552,860
% poblacional en los Miami	2.27%
Ciudad de Miami	443,007
% Población empleada	83.93%
Población empleada	371,805
% Población de edades de 25 a 59 años	62.01%
Población de edades de 25 a 59 años	230,560
Mercado disponible (n)	230,560
Consumo per cápita (q)	3.72
Demanda potencial (Q) (kg)	857,683.20
Importaciones de Estados Unidos (Kg)	198,614,487.00
%Importaciones de Estados Unidos	0.10%
Importaciones de Miami (USITC) (Kg)	197,290.00
Exportaciones de Estados Unidos (kg)	37,746,172
% Exportaciones de Estados Unidos (Kg)	0.39%
Exportaciones de los Miami (USITC) (kg)	146,172.00
Demanda insatisfecha	908,801.20
Cuota de mercado %	3.57%
Cantidad por exportar	32,472

Fuente: Elaboración propia en base a Census Bureau, y Veritrade

Proyección de la demanda de la partida 0806106000 para los años 2021 al 2025

2021	2022	2023	2024	2025
149,070,037	162,242,744	175,415,450	188,588,156	201,760,862
	8.84%	8.12%	7.51%	6.98%

Proyección de kg a exportar de la partida 0806106000 para los años 2021 al 2025

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Participación de las exportaciones	0.00%				
Cantidades proyectadas kg	32,472	33,446	34,784	36,523	38,715
cantidades en cajas externas	3,960	4,079	4,242	4,454	4,721
cantidades en unidades clamshells	31,680	32,630	33,936	35,632	37,770
Tasa de crecimiento		3.00%	4.00%	5.00%	6.00%

Asu vez, según las estadísticas de TradeMap (2022) Estados Unidos en el 2021 le importó a Perú 191.910 toneladas, que equivale a un valor de 616.598 millones USD. Teniendo una participación en las importaciones de Estados Unidos de América de 31%, por otro lado, Estados Unidos le importa al mundo 655.185 toneladas, con un equivalente de 1.981.072 USD, obteniendo una participación en las importaciones mundiales del 18%.

De este modo, en este mercado, las principales empresas que compraron uva peruana fueron Vanguard Direct Llc., con 16% de participación, y William H. Kopke Jr. Inc., con 8%. En el caso de las empresas exportadoras del Perú, destacaron Los Olivos de Villa curí S.A.C., con 17% de participación, y El Pedregal S.A., con 7%. (Fruit, 2021)

Asimismo, la planta se encontraría ubicada en Ica, ya que esta fue la región que más uva produjo en este año 2022, con una cantidad de 10,127 hectáreas y es la que más exporta en el país.

Bajo este escenario, el presente proyecto se formularía la siguiente interrogante: ¿Es viable el proyecto de inversión para la instalación de una planta productora de uvas en la ciudad de Ica con fines de exportación a Estados Unidos, 202

Justificación:

El presente proyecto tiene como finalidad instalar una planta procesadora de uvas frescas, esto con fines de exportación al país de Estados Unidos. Puesto de que actualmente existe una tendencia de alimentos saludables y esta fruta es muy consumida en dicho país. De esta manera, tenemos como beneficiarios a todas las personas que consumen de este producto que es muy nutritivo y energético.

I.2 METODOLOGIA

Diseño de la investigación

El presente proyecto de investigación es de tipo proyectiva ya que tiene como fin resolver los problemas o satisfacer las necesidades de un grupo de personas específicas; en este caso Seúl

Corea del Sur, trayendo consigo una posible solución al problema como consecuencia de un análisis profundo de la situación. (Carhuacho et al.,2019)

Línea de investigación

Innovación del desarrollo de procesos industriales.

Objetivos

- **Objetivo general**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una planta procesadora de uvas en la ciudad de Ica con fines de exportación a Estados Unidos, 2022

- **Objetivos específicos**

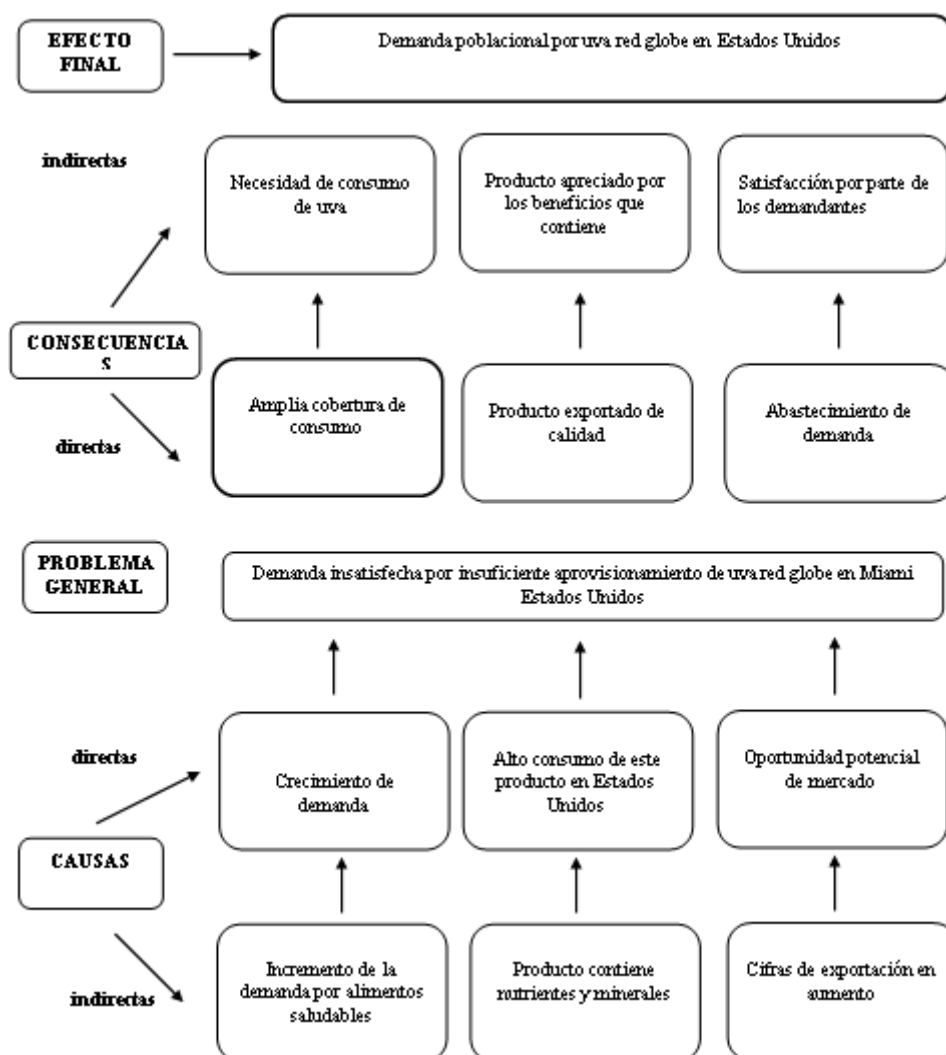
- Desarrollar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad del mercado del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad organizacional del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

Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Sub - dimensión	Indicadores	Instrumento
Viabilidad del proyecto de inversión	Emprendimiento e innovación	Idea y modelo de negocio	Oferta de valor	Arbol de problemas Modelo CANVAS
	Plan estratégico	Entorno empresarial Análisis del sector FODA Estrategias (Basadas en las estrategias competitivas) Costos y precios Diferenciación Enfoque segmento Ventajas competitivas (Eficiencia, eficacia, calidad, innovación) Visión Misión Valores Objetivos	• Viabilidad estratégica del sector • Competitividad del sector • Objetivos, metas y estrategias genéricas	Cadena de valor de Porter Diamante de Porter Matriz SEPTÉ FODA cruzado Matriz EFI Matriz EFE Matriz de perfil competitivo Axiología de la empresa
	Estudio de mercado	Plan de marketing estratégico: Segmentación de mercado	Descriptores: Nivel socio económico/estilo de vida. Ubicación Beneficio buscado (necesidad)	Matriz de segmentación
		Investigación de mercado: Demanda/oferta Mercado consumidor Mercado competidor Mercado productos sustitutos Mercado productos complementarios	Mercado objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Otras variables de mercados	Metodología de investigación de mercados Variables
		Plan de marketing operativo: Mezcla comercial	Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano-largo plazo	Matriz ONEM Plan de marketing
		Plan de marketing estratégico: Plan de posicionamiento	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto.	Plan de posicionamiento

CAPITULO II: RESULTADOS

II.1 Árbol del problema



II.2 Modelo de Negocio

Modelo Canvas

Socios Clave  - Proveedores de materia prima (UVA) - Entidades de control - Organizaciones de certificaciones del Estado como ADEX, SENASA, MIDAGRI. - Operador logístico - Broker en el país de destino.	Actividad Clave  - Ventas - Participación de ferias de productos del mismo rubro hacia exportaciones. - Negociación con proveedores - Crear estrategias de marketing - Envasado y pesado - Transporte de carga	Propuesta de valor  Emocional: Beneficio de disminuir los niveles de colesterol Racional: Oportunidad de adquirir una fruta saludable (uva) procesada y de excelente calidad, aportando beneficios saludables que responden a las necesidades del Mercado, superando expectativas.	Relación con Clientes  - Servicio post venta, comunicación constante con el cliente mediante medios electrónicos. - Acudir a ferias internacionales de exportaciones e importaciones de uva. - Página web bien desarrollada con información completa del producto: Su origen, beneficios y curiosidades de este fruto - Trato cordial y eficaz.	Segmento de cliente  Empresas que dedican a la exportación de uva al lugar donde se encuentra la demanda que vienen siendo los consumidores finales. Industrias alimentarias que se dedican a la comercialización de uva procesada.
Estructura de costos  - Costos de inversión en tecnología - Costos fijos - Costos de exportación - Costos de distribución - Costos de adquisición de máquinas y herramientas - Costos de administración - Costos de mantenimiento y supervisión - Costos de operación	Recursos clave  - Infraestructura - Aportación de capital - Control de calidad - Producto de calidad (uva) - Colaboradores calificados - Energía (Grupo electrógeno) - Maquinarias y equipos - Supervisor de planta - Mantenimiento de planta	Canales  - Transporte terrestre para trasladar las jabas de uva al sitio donde será recogida por las empresas importadoras - Transporte marítimo.		
	Fuentes de ingreso  - Financiamiento del aporte propio de los accionistas. - Por la venta de exportación de uva Red Glove a Estados Unidos.			

II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico

La Industria o Sector - Análisis del micro entorno

Cinco fuerzas competitivas de Porter

a) Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes se debe analizar considerando los 2 tipos que existen, clientes directos y los clientes indirectos. Ahora, tomando en cuenta lo mencionado por Porter (2008) Los remitentes, que en este caso son los exportadores deben ser considerados como nuestros compradores directos ya que no cuentan con la capacidad de influir en las decisiones de los compradores más cercanos al usuario final, con ellos se ve consciente la fluctuación de la demanda. Otro semblante para tomar en consideración es que tienen la libertad de elegir su proveedor de uva fresca, esto lo cual requiere de todas las opciones posibles para ser competitivos en cuanto a precio. Puesto que, para exportar la uva red glove es necesario la certificación de una organización formal, ya que cada uno de los competidores trabaja con alta calidad y similar, por lo que la elección dependerá del precio, los costos de traslado y la porción de la demanda que estaríamos satisfaciendo.

Los clientes indirectos, serán ellos quienes, con el producto ofertado, tendrán que sentirse satisfechos. Un dato a tener en relevancia es de que, a partir de la COVID-19 la mayoría de personas a nivel mundial, mejoraron su calidad de alimentación.

b) Rivalidad entre las empresas

Se puede afirmar que la principal causa de la mayor rivalidad entre las organizaciones es su lento crecimiento en contraste con lo que ha sucedido en un lugar donde la exportación de uvas es firme (Porter, 2008)

c) Amenaza de nuevos entrantes

Con el aumento de la preocupación por alimentarse saludablemente a nivel mundial en la producción de alimentos orgánicos aumentó considerablemente, y más aún en la pandemia por COVID- 19 del 2020, y esto no solo para uvas sino también para los diferentes tipos de frutas.

Por consiguiente, la potencial presencia de nuevos competidores es significativa y aunque existen barreras para poder exportar a Estados Unidos, con tal demanda insatisfecha, los nuevos proveedores competirán por una participación muy rentable.

d) Poder de negociación de los proveedores

Podemos comentar que el poder de negociación de los abastecedores es un poco bajo. Por ello, hay una gran producción de uvas, pero no todos por la capacidad del procesador. La producción que no se exporta debe venderse en el mercado peruano; todos estos compradores ofrecen un precio que es más bajo que lo que ofrecen las procesadoras. Por lo que hay que resaltar que los proveedores elegirán al comprador que ofrezca el mejor precio.

e) Amenaza de productos sustitutos

“Los productos sustitutos que son especialmente la atención se encuentran de la mano a tendencias que mejoran la relación precio-rendimiento del producto de la industria, o aquellos que generan industrias con alta rentabilidad.” (Porter, 2008)

En una industria, la mayoría de empresas compiten con quien generan productos sustitutos. Ellos imponen un máximo al precio que se puede cobrar en un sector industrial, pues estos sustitutos son quienes hacen la misma función y de igual

forma satisfacen la misma necesidad. Enfrentarse con estos productos requiere acciones colectivas de la industria. (Ortiz, 2021)

La Industria o Sector - Análisis del macro entorno

Matriz SEPTED

a) Aspecto social

Aquí analizamos las políticas de inclusión social en los Estados Unidos y sus índices de pobreza relativa. En este sentido, puede observar las tasas de pobreza en los EE. UU. y en otros lugares (el porcentaje de la población en riesgo de pobreza) y la línea de pobreza global.

b) Aspecto económico

Estados Unidos es la economía más grande del mundo, superando a China. Después de una década de crecimiento, el crecimiento del PIB ha sido negativo desde la crisis de la COVID-19, exacerbado por la creciente desigualdad y la obsolescencia de la infraestructura que está ralentizando el crecimiento potencial del PIB. Sin embargo, la caída de la producción en 2020 fue menos severa que en otras economías avanzadas importantes y el país se recuperó rápidamente del impacto, volviendo a los niveles de PIB previos a la pandemia en el segundo trimestre de 2021., contribuyó al crecimiento del PIB mundial en un 6 % interanual, a pesar de la pandemia en curso y los cuellos de botella en el suministro, que ralentizaron parcialmente la actividad económica. El déficit por cuenta corriente se ha ampliado en los dos últimos años, pero se espera que se mantenga estable en relación con el PIB durante el horizonte previsto. Se espera que la inversión y el consumo de los hogares sean los principales impulsores del crecimiento en 2022, y el FMI pronostica un fuerte crecimiento del PIB del 5,2 % antes de desacelerarse al 2,2 % en 2023.

c) Aspecto político

El año 2021 comienza con una turba de simpatizantes de Trump asaltando el Capitolio de EE. UU. para evitar que los legisladores confirmen los resultados de las elecciones presidenciales de 2020 que ha ganado el candidato demócrata Joe Biden. El presidente electo prestó juramento como el presidente número 46 de los

Estados Unidos a finales de enero junto a Kamala Harris, la primera vicepresidenta. El escenario político está dominado por la lucha y recuperación de la pandemia de la Covid-19, así como por la retirada de las tropas estadounidenses de Afganistán a finales de agosto, que ayudaron a sustituir al grupo terrorista talibán. Poco después, la decisión de Australia (en virtud del llamado tratado "Aukus" entre Australia, Gran Bretaña y EE. UU.) de cancelar un contrato de mil millones de dólares para comprar submarinos franceses para equipar al ejército de EE. UU. provocó una crisis diplomática con París.. Los demócratas están perdiendo terreno y obteniendo malos resultados en las elecciones de noviembre de 2021. Elecciones de mitad de período programadas para noviembre de 2022: el control republicano de cualquiera de las cámaras del Congreso podría amenazar las posibilidades de Biden de aprobar un programa legislativo ya frágil. Principales partidos políticos El panorama político está dominado por dos partidos:

– Partido Demócrata (D): progreso social, apoyando la intervención estatal en la regulación de la economía de mercado. - Partido Republicano (R, o GOP - Great Old Party): Socialmente conservador, favorece el capitalismo de mercado y promueve la defensa nacional. Hay otros partidos como el Partido Reformista, el Partido Liberal, el Partido Verde, el Partido Constitucional, el Partido Comunista Americano, el Partido de la Ley Natural, el Partido Socialista y de Liberación, el Partido de la Clase Obrera y el Partido de la Familia Trabajadora. Transporte.

d) Aspecto tecnológico

Estados Unidos es un país altamente industrializado con alta productividad y tecnología moderna. Los principales sectores incluyen la agricultura (maíz, soja, carne de res y algodón); fabricación de maquinaria, productos químicos, alimentos y automóviles; y un próspero mercado de servicios centrado en finanzas, nuevas tecnologías, seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento. La industria agrícola de EE. UU. es, sin duda, una de las más grandes del mundo, y solo California produce más de un tercio de las verduras y dos tercios de las frutas y nueces del país.

e) Aspecto demográfico

Población total: 329.484.123

Incremento natural: 0,4%

Densidad: 36 habitantes/km²

Población urbana: 82,7%

Población de las principales áreas metropolitanas: Nueva York (8.336.900 personas); Los Ángeles (3.979.600 personas); Chicago (2.694.000 personas); Houston (2.320.300 personas); Fénix (1.681.000); Filadelfia (1.584.100 personas); S t. Antonio (1.547.300); San Diego (1.423.900 personas); Dallas (1.343.600 personas); San José (1.021.800)

Origen étnico: según la Oficina del Censo de los Estados Unidos, la mayoría de los estadounidenses son descendientes de europeos o del Medio Oriente, lo que representa más del 73 % de la población. Además, más del 17,6 % de la población es hispana o latina, el 12,7 % es afroamericana y alrededor del 5,4 % es asiática. Los nativos americanos y los nativos de Alaska constituyen aproximadamente el 1 % de la población, mientras que los nativos hawaianos y otros habitantes de las islas del Pacífico constituyen el 0,2 % de la población.

Cadena de valor de la empresa o sector

INFRAESTRUCTURA

Una adecuada infraestructura del sistema de transporte de carga que esté a la vanguardia tecnológica y permita una mayor cobertura geográfica, así como una reducción en tiempos y costos, además de garantizar la entrega de los productos a comerciar en óptimas condiciones, puede ser la diferencia para que un producto se considere competitivo o incluso. **Por ello se** tendrá en cuenta lo siguiente:

- Instalaciones de oficinas administrativas y financieras
- Planificación financiera anual, controlada por el líder de la empresa
- Establecimiento de buenas relaciones comerciales con proveedores de nuestros servicios
- Gestionar y medir las métricas operativas

GESTION DE RECURSOS HUMANOS

- Personal capacitado tanto en la parte operativa como en el área administrativa, financiera, operativa, etc.
- Nomina definida con salarios, gratificaciones, bonificaciones, CTS, y demás beneficios justos a nuestros trabajadores.
- Transportistas especializados y personal de apoyo necesario en su área para un buen manejo en cuanto al envío.

TECNOLOGIA

- Sistemas de información eficiente que permita una mirada holística dentro y fuera del entorno de la empresa.
- Implementación del software eficiente que permita llevar un mejor manejo de los productos, en cuanto a inventarios y manejos de stock, monitoreo de las funciones, cumplimiento de los objetivos, entre otros factores que son cruciales para cumplir con los estándares del personal.

LOGÍSTICA DE ENTRADA Realizar el seguimiento de la cadena logística de exportación del producto. Coordinar con los operadores logísticos todo lo relacionado al proceso de exportación del producto. Gestión logística de la adquisición de la materia prima desde punto acordado con el proveedor. Asegurar el cumplimiento de los procedimientos, normas y estándares definidos en el sistema de gestión de calidad. Elaborar y enviar reporte diario del flujo de las operaciones	OPERACIONES -Se realizarán cotizaciones con los importadores sobre el precio de la uva. -Verificación del producto con las especificaciones correctas.	LOGÍSTICA DE SALIDA Comprende el almacenamiento del producto terminado y la distribución de este hacia el consumidor.	MERCADO TECNIA Y VENTAS - Publicidad por medio de la página web/ redes sociales -Relación directa entre empresa-importador a.	SERVICIOS Feedback de los envíos para las mejoras constantes, creaciones de estrategias, etc.
---	---	--	--	--

FODA

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Conocimiento del proceso de exportación • Conocimiento del precio de la competencia • Crecimiento de demanda • Precios competitivos	• Inexperiencia en el mercado. • Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector. • Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado. • Acceso limitado al crédito formal.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Acuerdo comercial internacional con USA. • Marketing digital • Alto beneficio para la salud por parte del producto, Barreras arancelarias	• Experiencia de los competidores. • Productos sustitutos. • Alza de costo de exportación.

Viabilidad estratégica

MATRIZ EFI			
	Peso	Calificaciones	Total Ponderado
Fortalezas			
Conocimiento del proceso de exportación	12.5%	4	0.44
Conocimiento del precio de la competencia	12.5%	4	0.44
Crecimiento de demanda	12.5%	4	0.44
Precios competitivos	12.5%	4	0.44
Debilidades			
No se cuenta con historial crediticio	12.5%	2	0.44
Pocas ventas al inicio de operaciones	12.5%	2	0.44
Alta rotación de personal	12.5%	1	0.44
Pocos clientes al inicio de operaciones □	12.5%	2	0.44
TOTAL	1.00		3.52
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = Debilidad mayor	2 = Debilidad menor	3 = Fortaleza menor	4 = Fortaleza mayor

MATRIZ EFE			
	Peso	Calificaciones	Total Ponderado
Oportunidades			
Acuerdo comercial internacional con USA	9.5%	4	0.38
Marketing digital	10%	4	0.4
Alto beneficio para la salud por parte del producto	9.5%	4	0.38
Barreras arancelarias	7%	3	0.21
Nuevas tecnologías	7%	3	0.21
Amenazas			
Experiencia de los competidores	9%	1	0.09
Productos sustitutos	7%	2	0.14
Alza del costo de exportación - Logística	8%	1	0.08
Gran amenaza de nuevos competidores entrantes al mercado	8%	2	0.16
TOTAL	1.00		2.82
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

Análisis Matricial

-Puntaje en los Factores Internos: 3.52

-Puntaje en los Factores Externo: 2.82

ATAQUE	ATAQUE	RESISTA	4
ATAQUE	RESISTA	DESPOSEER	3
RESISTA	DESPOSEER	DESPOSEER	2
4	3	2	1

FODA CRUZADO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	• Conocimiento del proceso de exportación • Conocimiento del precio de la competencia. • Crecimiento de demanda. • Precios competitivos.	• Acceso limitado al crédito formal. • Pocas ventas al inicio de operaciones. • Alta rotación de personal. • Poco cliente al inicio de las operaciones.
OPORTUNIDADES	Estrategias FO	Estrategias DO
• Acuerdo comercial internacional con USA. • Marketing digital • Alto beneficio para la salud por parte del producto, • Barreras arancelarias.	• Crear una página web que permita la venta mediante reservas virtuales, brindando los precios a la mano del cliente con la finalidad de mostrar compromiso ante los potenciales clientes. • Exportar las uvas frescas con arancel 0. • Exponer los beneficios a la salud que brinda el producto aumentando la demanda en el destino. • Analizar los alcances de los acuerdos de bilaterales entre Perú y USA, con la finalidad de desarrollar estrategias que permitan mejorar el precio sin perder en cuenta a la competencia.	• Buscar la sostenibilidad del negocio desarrollando estrategias de marketing digital que permitan tener un alcance mayor del producto lo cual genere potencial ventas. • Incrementar anualmente las exportaciones del producto a fin de lograr un mayor abastecimiento del mercado de destino. • Diversificar el consumo del producto en base a sus propiedades nutricionales. • Ingresar con precio competitivo aprovechando beneficios arancelarios entre ambos países.
AMENAZAS	Estrategias FA	Estrategia Da
• Experiencia de los competidores. • Productos sustitutos. • Alta de costo de exportación.	• Fortalecer y exponer el valor agregado de las uvas frescas. • Seguimiento de las nuevas regulaciones de ingreso al mercado de destino con la finalidad de evitar pérdidas económicas, tomando las medidas de salubridad necesarias para asegurar la vida de los participantes en la cadena de suministros del negocio. • Ofrecer al mercado un producto de calidad el cual permita fidelizar clientes lo cual genere a su vez una preferencia por el producto	• Tener asesoría con especialistas del rubro lo cual permita mejorar el desempeño de la empresa en un mercado competitivo. • Participar en ferias internacionales para dar a conocer el producto que se ofrece y empezar a desarrollar un acercamiento con potenciales clientes

FODA CRUZADO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	• Conocimiento del proceso de exportación • Conocimiento del precio de la competencia. • Crecimiento de demanda. • Precios competitivos.	• Acceso limitado al crédito formal. • Pocas ventas al inicio de operaciones. • Alta rotación de personal. • Poco cliente al inicio de las operaciones.
OPORTUNIDADES	Estudio Técnico	Estudio de Mercado
• Acuerdo comercial internacional con USA. • Marketing digital • Alto beneficio para la salud por parte del producto, • Barreras arancelarias.	Aplicar nuevas tecnologías para mejorar la calidad de la uva a través de su correcto manejo, inocuidad y almacenamiento, así como la proyección de demanda para el desarrollo de productos.	Obtener reconocimiento de las uvas con el mercado de USA, mostrando la calidad de nuestros productos para posicionarnos rápidamente en el mercado nacional e internacional.
AMENAZAS	Estudio Organizacional	Estudio económico y financiero
• Experiencia de los competidores. • Productos sustitutos. • Alta de costo de exportación.	Tener constantes reuniones con nuestros proveedores, con el propósito de adquirir asesoría en certificaciones, así como información del mercado que les permita mejorar su comportamiento, generando alianzas estratégicas.	Tener mayores inversiones con socios que permitan el desarrollo de la empresa. Aprovechar la estabilidad económica del país exportador.

FODA CRUZADO	FORTALEZAS • Conocimiento del proceso de exportación • Conocimiento del precio de la competencia. • Crecimiento de demanda. • Precios competitivos.	DEBILIDADES ▪ Acceso limitado al crédito formal. ▪ Pocas ventas al inicio de operaciones. ▪ Alta rotación de personal. ▪ Poco cliente al inicio de las operaciones.
OPORTUNIDADES • Acuerdo comercial internacional con USA. • Marketing digital • Alto beneficio para la salud por parte del producto, • Barreras arancelarias.	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO TECNICO Posicionar a la empresa exportadora proponiendo una propuesta de valor, innovadora y tecnológica.	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO Posicionar a la empresa como la mejor en cuando a ofrecer productos sostenibles satisfaciendo la demanda insatisfecha.
AMENAZAS ▪ Experiencia de los competidores. ▪ Productos sustitutos. ▪ Alza de costo de exportación.	OBJETIVO ESTRATEGICO DE ESTUDIO ORGANIZACIONAL Posicionar a la empresa en cuando a la adaptabilidad de los clientes y consumidores.	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO Posicionar a la empresa como una empresa con alta rentabilidad.

II.4 Estudio de Mercado: Diseño de la Función de Mercadotecnia del Proyecto

Determinación de variables del estudio de mercado

Segmentación de mercado

PROBLEMA DE MERCADO:
Demanda insatisfecha de uvas para-USA.
NOMBRE DEL PROYECTO:
Proyecto de inversión para la instalación de una planta procesadora de uvas en la ciudad de Ica con fines de exportación a Estados Unidos, 2022
PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO:
Beneficio de adquirir una fruta fresca de calidad, siendo buena para el consumo humano y otorgando muchos beneficios saludables a los consumidores.
SEGMENTO SEGUN EL MODELO DE NEGOCIO:
Empresas que dedican a la exportación de uva al lugar donde se encuentra la demanda que vienen siendo los consumidores finales.
Industrias alimentarias que se dedican a la comercialización de uva procesada

Segmentación

1. **Segmentación por nivel socioeconómico:** Se determinó que las uvas serán exportadas a Estados Unidos serán comprados por personas que pertenecen a cualquiera de los 3 niveles socioeconómicos (alto, medio, bajo) del país.
2. **Segmentación demográfica:** Consumidores de todas las edades.
3. **Segmentación Geográfica:** El público objetivo de este proyecto se encuentra en USA. Donde se cuenta con una población de 332.183.000 personas, es uno de los países más poblados del mundo 34 habitantes por Km²
4. **Segmentación Psicográfica:** Respecto a la personalidad y criterio de los consumidores en USA se puede afirmar que la demanda a la nutrición, bienestar y salud aumentando después del COVID-19.
5. **Segmentación Conductual:** El consumidor de USA se ha vuelto más crítico en cuestión a sus alimentos, esto a causa del COVID-19.

Valoran la calidad de <u>su productos</u> y están dispuestos a pagar por ello.			
BASES PARA SEGMENTAR			P U N T A J E T O T A L
a) Nivel Socioeconómico	b) Ubicación geográfica	c) Valor de uso	
1. Muy alto	Estados unidos cuenta <u>con</u> <u>332.183.000</u> personas. Y tomaremos en cuenta a New York (1) Los Ángeles (2) San Francisco (3) Chicago (4) San Diego (5) Boston (6).	1. Salud y Bienestar	
2. Alto		2. Producto Orgánico	
4. Medio		3. Producto Sano	
3. Bajo		4.Producto Multi Nutricional	
4	6	4	96
Se confirma el proyecto de inversión, ya que este está orientado de USA quienes están interesadas en adquirir productos con valor matronal. Además, el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura industrial.			

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	Lugar de servicio. Frecuencia de servicio. Motivo de servicio.
	V. Personales	Gustos y preferencias. Estilo de vida.
	V. Psicológicos	Motivación. Percepción. Actitudes.
	V. Sociales	Grupo de referencia.
	V. Demográfica	Ubicación actual. Capacidad de pago de los consumidores.

Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	Calidad Percepción Marca
	Precio	Relación precio-calidad
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	Promociones en el local, carteles y redes sociales.

Población

Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo. Con una población de 332.183.000 personas, es uno de los países más poblados del mundo 34 habitantes por Km².

Población total (habitantes)	
Datos de censo (1 de abril de 2000)	281.421.906
Datos de censo (1 de marzo de 2010)	308.745.538
Población estimada (1 enero 2019)	328.231.337
Densidad demográfica (estimación 2018)	33,4
Tasa de crecimiento natural (estimación 2018)	0,8%
Crecimiento migratorio neto (estimación 2018)	3,8/1. 000 habitantes
Población urbana 2010 (79% según Censo del 2000)	82%
Esperanza de vida (2018)	80,1

Fuente: US Census Bureau, CIA World Factbook

Mercado Potencial

Observamos que el mercado o destino en el que se puede desempeñar mejor o que se adapta a las necesidades de como exportadores, es el mercado de Estados Unidos, para ello se han analizado criterios de selección como: acuerdos comerciales, barreras arancelarias, preferencias arancelarias, no arancelarias, población, PIB - per cápita, riesgo país, inflación y competencia.

Demanda de Mercado

Factores relevantes para el análisis	Peso relativo (%)	Información del mercado del potencial			Alternativas de mercado potencial			Puntuación obtenida		
		Estados Unidos	Países bajos	Hong Kong	Estados Unidos	Países bajos	Hong Kong	Estados Unidos	Países bajos	Hong Kong
Acuerdos comerciales	8%	Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.	Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	Foro de cooperación Asia-Pacífico	4	4	4	0.32	0.32	0.32
Barreras arancelarias	14%	\$1.80/m3	14.4%	No tiene	4	3	5	0.56	0.42	0.7
Preferencias arancelarias	15%	0%	0%	-	3	3	3	0.45	0.45	0.45
Barreras no arancelarias	16%	alta exigencia	alta exigencia	alta exigencia	3	3	3	0.48	0.48	0.48
Población	8%	332,639,102	17,280,397	7,249,907	5	3	1	0.4	0.24	0.08
PBI - per cápita	8%	\$59,800	\$53,900	\$64,500	4	3	5	0.32	0.24	0.4
Demanda - Importación valor	7%	388,199,000.07	114,392,710.11	74,806,966.98	5	4	3	0.35	0.28	0.21
Riesgo país (confianza)	7%	Economía interna: regular/ Situación política: muy estable / Economía Externa: desfavorable	Económica interna: Regular / Situación política: muy estable / Economía Externa: Favorable	Económica interna: Muy favorable / Situación política: Muy estable / Situación Externa: Muy Favorable	3	4	5	0.21	0.28	0.35
Inflación	7%	2.10%	1.30%	1.50%	2	4	3	0.14	0.28	0.21
Competencia	10%	alta	Alta	Alta	3	3	3	0.3	0.3	0.3
	100%							3.53	3.29	3.5

Fuente: Cia, Siicex, Cesce, Sunat, Trade Map

Elaboración: Propia

Mercado disponible (n)	230,560
Consumo per cápita (q)	3.72
Demanda potencial (Q) (kg)	857,683.20

Exportadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	7,659,885	7,810,851	8,325,551	8,564,726	
Chile	1,351,158	1,396,699	1,232,464	1,232,960	949,712
Estados Unidos de América	909,700	916,396	902,978	924,505	855,945
Italia	717,831	745,975	863,476	795,308	712,589
Países Bajos	524,258	590,242	656,331	781,522	907,164
Perú	708,689	659,718	651,212	763,142	811,771
China	761,873	663,604	735,160	689,599	987,242
Sudáfrica	481,542	435,975	540,961	570,327	533,377
España	332,091	323,170	321,229	398,131	340,487
Hong Kong, China	343,320	354,651	363,648	369,197	396,159
Australia	194,748	325,322	294,785	306,812	413,480
India	123,197	219,476	271,572	288,619	

	Estrategia de estudio técnico	objetivo estratégico del estudio técnico	objetivo específico (meta)	estrategia operaciones/producción (5p)	indicadores	indicadores para la alta dirección	medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
		posicionar a la empresa como la más eficiente y eficaz en cuanto al uso de tecnología para la mejora continua de la manipulación, inocuidad y almacenamiento correcto de los productos, permitiendo realizar proyecciones de demandas de gran exactitud.	lograr el 95% de la satisfacción de los clientes. atender al 100% del mercado objetivo realizar constantes mantenimientos a la maquinaria. realizar constantes capacitaciones al equipo técnico, de preparación y exportación de la pulpa de mango kent para asegurar un mejor servicio.	• personas, capacitar a técnicos y especialistas de igual forma capacitar al personal administrativo. • planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 800 personas. • planeación, a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo largo del proceso de funcionamiento.	para las 5p elementos de optimización 1. capacidad del proyecto 2. indicadores de macro y micro localización. 3. indicadores de diseño de producto (factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. indicadores de diseño de procesos (diagrama de flujos) 5. indicadores de calidad de producto (ficha técnica). 6. indicadores de mano de obra (desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna) 7. indicadores kpi gestión cadena de suministro (nivel estratégico del modelo scor)	eficiencia total eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo x eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos x eficiencia de la calidad de la producción productividad	medición diaria medición diaria medición no mayor a 30 días medición diaria según el ciclo de mantenimiento establecido anual mensual
	Estrategia de estudio técnico	objetivo estratégico del estudio técnico	objetivo específico (meta)	estrategia operaciones/producción (5p)	indicadores	indicadores para la alta dirección	medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
		posicionar a la empresa como la más eficiente y eficaz en cuanto al uso de tecnología para la mejora continua de la manipulación, inocuidad y almacenamiento correcto de los productos, permitiendo realizar proyecciones de demandas de gran exactitud.	lograr el 95% de la satisfacción de los clientes. atender al 100% del mercado objetivo realizar constantes mantenimientos a la maquinaria. realizar constantes capacitaciones al equipo técnico, de preparación y exportación de la pulpa de mango kent para asegurar un mejor servicio.	• personas, capacitar a técnicos y especialistas de igual forma capacitar al personal administrativo. • planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 800 personas. • planeación, a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo largo del proceso de funcionamiento.	para las 5p elementos de optimización 1. capacidad del proyecto 2. indicadores de macro y micro localización. 3. indicadores de diseño de producto (factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. indicadores de diseño de procesos (diagrama de flujos) 5. indicadores de calidad de producto (ficha técnica). 6. indicadores de mano de obra (desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna) 7. indicadores kpi gestión cadena de suministro (nivel estratégico del modelo scor)	eficiencia total eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo x eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos x eficiencia de la calidad de la producción productividad	medición diaria medición diaria medición no mayor a 30 días medición diaria según el ciclo de mantenimiento establecido anual mensual

largo plazo	lograr el 95% de la satisfacción de los clientes. atender al 100% del mercado objetivo realizar constantes mejoramientos a la maquinaria. realizar constantes capacitaciones al equipo técnico, de preparación y exportación de la de mango kent para asegurar un mejor servicio.	• personas, capacitar a técnicos y especialistas. de igual forma capacitar al personal administrativo. • planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 800 personas. • procesos, agilizar los procesos para, la exportación de pulpa de mango kent, para hacer más efectivo el trabajo.	para las 5 pelementos de optimización 1. capacidad del proyecto 2. indicadores de macro y micro localización. 3. indicadores de diseño de producto (factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. indicadores de diseño de procesos (diagrama de flujos) 5. indicadores de calidad de producto (ficha técnica). 6. indicadores de calidad de procesos (indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo). 7. tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar. 8. cadena de suministro (nivel estratégico del modelo scor)	eficiencia total eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo x eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos x eficiencia de la calidad de la producción productividad monofactorial productividad multifactorial cumplimiento de estándares de producción y gestión ambiental de mantenimiento	medición diaria medición diaria medición no mayor a 30 días medición diaria según el ciclo de mejoramiento establecido anual mensual
----------------	---	--	---	---	---

II.5 Estudio técnico: Diseño de la Función de Producción del Proyecto

- **Tamaño del proyecto o tamaño de planta**

- **Tamaño – Mercado:**
La planta procesadora de uvas se encuentra orientada al mercado de Estados Unidos, específicamente en el estado de Florida en la ciudad de Miami, buscando contar con una participación del 3.57%.

- **Tamaño – Tecnología:**
La planta procesadora de uva utilizará técnicas adecuadas a la calidad del producto (se evitarán los procesos químicos). El carguero se utilizará para transportar y recibir uva de Piura, así como lavadoras y secadoras, clasificadoras, lavadoras hidrotermales, perímetros de enfriamiento, fajas seleccionadoras y cuartos de conversión. Además, se introducirán herramientas como computadoras en las oficinas.

- **Tamaño- Financiamiento:**
Debido al tamaño del proyecto, el financiamiento provendrá de un préstamo que cubrirá alrededor del 65% del área de la planta de procesamiento. Y el 35% de diferencia será por aporte propio.

- **Tamaño- Rentabilidad:**
Se espera que la inversión recomendada rinda un 20% de retorno.

- **Selección del Tamaño e identificación / estimación de la capacidad de Diseño, capacidad efectiva y capacidad real del Proyecto**
El proyecto de inversión buscará atender el mercado de la ciudad de Miami en Estados Unidos, queriendo contar con una participación del 3.571% de este.

- **Localización**

La planta se encontrará en el Distrito de Salas en la Región de Ica

- **Macro localización:**

Para elegir la macro localización de la planta de uvas se tomó 4 regiones principales para el producto, como aquellas regiones como lo son Lambayeque Piura, La libertad e Ica

Los siguientes criterios fueron analizados:

- ✓ Disposición para la explotación de terrenos: En esta para debe de existir una disposición de terrenos cuya cosecha de uvas no se vaya orientada hacia la exportación, esto, ya que seremos nosotros quienes lo exportaremos y así podremos llevar a cabo el proyecto de inversión.
- ✓ Condiciones climáticas: La calidad de las uvas siempre se encuentra relacionada con las condiciones climáticas para la agricultura, ya que la uva puede crecer en casi cualquier tipo de terreno, menos en suelos salinos, se prefieren suelos profundos, un poco secos y con escasez de agua en tierra.
- ✓ Suministro de energía y agua: Se necesita una fuente de donde se pueda obtener energía y agua para que puedan funcionar la planta.
- ✓ Cercanía a puertos: Los clientes (empresas) siempre buscaran procesadoras ubicadas cerca a los puertos, ya que aquello implica en la reducción de costos de transporte, pues son las empresas exportadoras quienes dejan las jabs de uvas procesados desde los puntos de concentración hasta los puertos.

- **Micro localización**

Dentro de la región de Ica se considerarán 4 zonas para llevar a cabo la micro localización, las cuales son las provincias de: Chincha, Ica, Nazca y Palpa

Los siguientes criterios fueron analizados:

- ✓ Disponibilidad de terreno: Se necesitará que exista espacio capaz para poder implementar la planta procesadora de uva, considerando la localización y precio del terreno.
- ✓ Cercanía a la viña: Encontrarse cerca de la viña ayudará en gran medida a los costos del transporte, por lo que sería muy buena planificación localizar la planta cerca de ellos, para que el traslado de uvas sea más cercano de las viñas a la planta.
- ✓ Servicios básicos: Se tomará en cuenta la electricidad, agua, desagüe, señal telefónica, y de redes, siendo ellos de mucha importancia para el funcionamiento de la planta.
- ✓ Cercanía a los centros de acopio: Encontrarse cerca de ellos también ayudarán en gran medida a los costos del transporte, por lo que sería muy buena planificación localizar la planta cerca de ellos, para que el traslado sea más cercano hacia los centros de acopio.

Producto: Diseño (tecnología de producto)

Con un diseño equipado y de alta tecnología e infraestructura industrial de procesos, la planta productora contará con despalilladora, túnel de frío, seleccionadora de faja, envasadora, empacadora al vacío, transportadora de faja, etc. Otros de los equipamientos se encuentran las bombas, y los secadores.

Despalilladora



Transportadora de faja



Envasadora



Túnel de frío

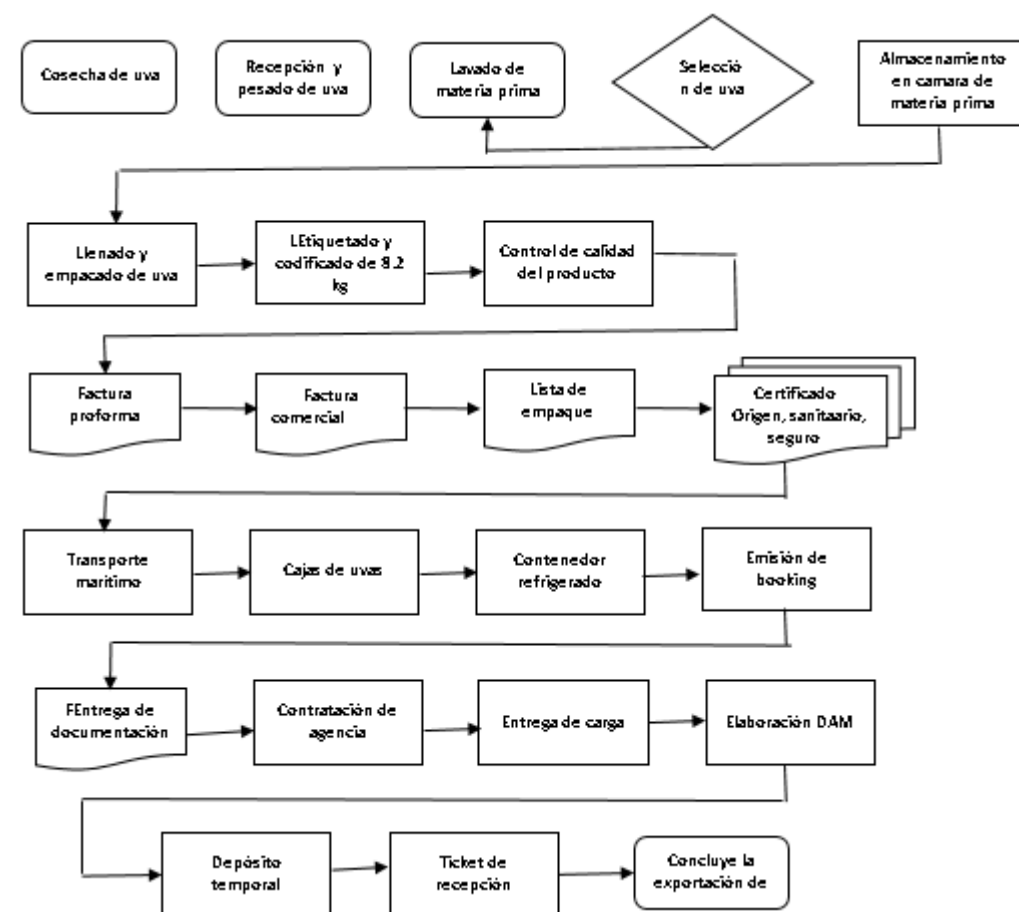


Producto: Calidad - Ficha técnica

Ficha técnica : Uva red Globe	
Nombre científico	Vitis vinífera
Familia	Vitaceae.
Variedad	Red Globe
Color de la baya	Rojo oscuro con ligero brillo.
Forma de la baya	Redonda
Calibre promedio	24-28 mm con semilla/pepa.
Partida Arancelaria	0806100000
Descripción arancelaria	Uvas Frescas
Unidad de medida	Kilogramo
Zonas de producción	Ica, Lambayeque, Piura, La libertad
Características Organolépticas	Sabor: dulce
Propiedades	Contiene antioxidantes, ácido fólico y vitaminas del complejo B.
Uso y Aplicaciones	Los racimos de uvas frescas se consumen de modo natural o combinado con otras frutas. Se utiliza para la preparación de vinos, cocktails y postres.
Certificaciones	SENASA
Presentación	Cajas de cartón o plástico de 8.2 kg con bolsas de 0.90 kg aprox
Estacionalidad	De Octubre a Diciembre
Precio Referencial (marítimo)	Promedio x Kg en EE.UU: \$ 2.34

Procesos (diseño)

Flujograma



Producción – Mantenimiento

Todos los equipos que se van a utilizar en la planta son maquinarias de producción de uva, en función de lo cual existe un plan de mantenimiento preventivo que reducirá en gran medida cualquier avería, reduciendo así el coste de producción de uva anual. Las averías pueden ocurrir debido a la falta de cuidado.

Teniendo esto en cuenta, el procedimiento de mantenimiento sería el siguiente:

- Verificación de que la maquinaria esté libre de residuos, antes y después de cada bloque de uso.
- Reemplazamiento de piezas que se encuentre desgastadas o dañadas.
- Segregación de residuos líquidos concentrados de las aguas de refrigeración y domésticas.
- Recirculación de las aguas utilizadas para la refrigeración.

- Mantenimiento de válvulas, bombas, entre otros equipos.
- Reducción del consumo de agua, implicando el uso de sistemas de alto rendimiento.
- Verificación rutinaria de todos los niveles de fluido de los equipamientos y de los filtros aire empleados.
- Actualización rutinaria del software del control de la máquina que lo requiera.

Producción – Gestión ambiental

Los ambientes corporativos como (bodegas, oficinas, áreas de producción, servicios de limpieza, etc.) se mantendrán limpios y saludables con el mantenimiento preventivo necesario para evitar la entrada de virus e insectos dañinos. Por lo tanto, se desarrollará un plan de gestión ambiental tanto para la operación de la empresa como para la producción del producto para prevenir o minimizar el impacto ambiental de la construcción. También es importante educar a los empleados de la empresa en el campo de la protección y gestión ambiental, porque es importante que los miembros de la empresa compartan esta iniciativa.

Producción – Mano de obra

Las estrategias de reclutamiento se enfocarán en diferentes áreas como los sectores administrativo, operativo y comercial, sin embargo, el personal de operaciones recibirá una atención especial ya que de ellos depende el buen procesamiento de la uva.

- 1- **La selección del personal de las áreas administrativas y de ventas**, considerando que cuentan con un mayor nivel de educación, y sobre todo experiencia en el rol que les toca asumir.
- 2- **La selección del personal operativo** independiente de la función que el colaborador realice, se requerirá personal técnico con al menos 2-3 años de experiencia en empresas industriales. Del mismo modo, los puestos técnicos requerirán empleados con un mayor nivel de educación.

También se recomienda realizar capacitaciones continuas cada 3 meses a los operadores, con base en principios de higiene, buenas prácticas de manejo y almacenamiento, y buenas prácticas de manejo de riesgos en el sitio de producción, además del correcto uso de EPPS y la importancia del lavado de manos. Finalmente, se impartirá formación sobre el programa de mantenimiento preventivo de equipos y máquinas, especialmente en el área de anticontaminación.

Se determinará mediante inspección y vigilancia la higiene y control rutinario del personal directamente involucrado en la producción de uva u otras funciones, así como de los empleados que ingresen a las áreas de procesamiento y almacenamiento por cualquier motivo. de los siguientes requisitos:

- Revisión de uniformes: Limpieza y uso adecuado.
- Detección de personal ejecutando prácticas inadecuadas durante el proceso o almacenaje.
- Monitoreo diario de la correcta aplicación del procedimiento de lavado de manos.
- El jefe de Limpieza verificará semanalmente el cumplimiento del presente procedimiento.

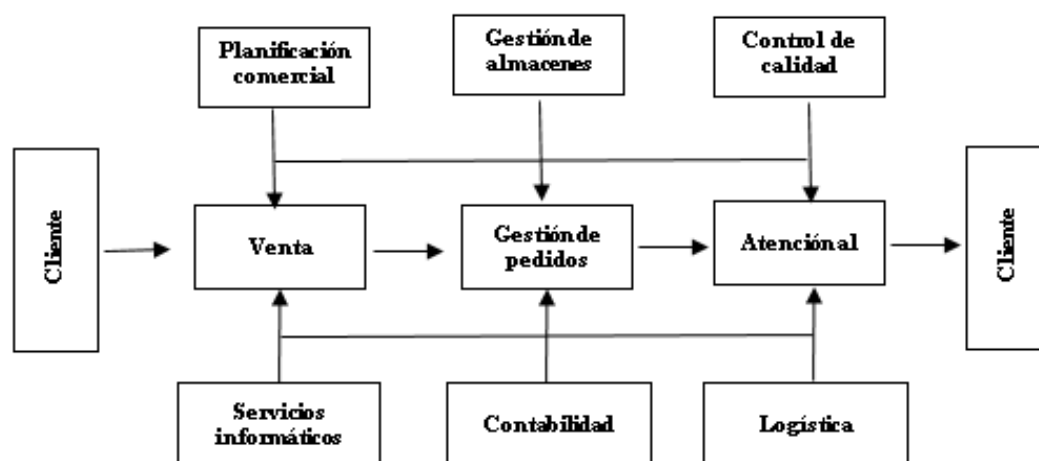
DETERMINACION DE LA ESTRUCTURA DE INVERSION

III Estudio Organizacional y legal

ESTUDIO ORGANIZACIONAL OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADOR – MEDICIÓN DE LA META (OMEIM)

MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Una organización se considera un sistema de procesos interrelacionados para lograr ciertas metas; por lo tanto, se debe adoptar un modelo organizacional dividido por procesos; para promover la dirección correcta o guiar el negocio. El valor de los modelos radica en la diferenciación, brindando el mejor servicio al cliente y superando las expectativas. Esto ayudará a la empresa a establecerse en un mercado altamente competitivo. (López, 2008)



Manual de organización y funciones

ADMINISTRADOR:

Perfil:

- Profesionales con títulos en administración de empresas, economía, ingeniería industrial o carreras afines.
- Al menos 5 años de experiencia laboral o en proyectos, preferiblemente en el sector industrial.
- Experiencia en manejo de personal.
- Conocimiento y dominio de herramientas informáticas (nivel medio o avanzado).
- Conocimientos básicos en mantenimiento de equipos.
- Infórmese sobre la normativa sanitaria aplicable.

Funciones:

- Completa la misión establecida por los directivos.
- Emplear el personal apropiado y necesario autorizado por la junta.
- Mantener el correcto funcionamiento de los Servicios.
- Organizar el trabajo para optimizar las funciones de cada zona de la instalación.
- Control de costes y gastos realizados en la instalación.

DIVISIÓN FABRICACIÓN

- Producción: Llevar a cabo el proceso de producción del producto terminado de acuerdo con el plan de producción.
- Planificación y Control: Planifique y controle los requisitos de inversión o mano de obra o equipo y analice conjuntamente los costos y las variaciones de costos.
- Estudio de Métodos y Tiempos: Se encarga de analizar el aprovechamiento óptimo de los recursos de producción: equipos y mano de obra a través del estudio de tiempos y balanceo de líneas.
- Mantenimiento: debe realizar un mantenimiento preventivo, es decir, necesita planificar y controlar el mantenimiento de rutina de su línea de producción para que siga funcionando de manera óptima. Además, las reparaciones de emergencia deben ser subsanadas en el menor tiempo posible para evitar cualquier tiempo de inactividad del equipo.

FINANZAS

- Contabilidad: Recolección, compilación y contabilidad de información para el cumplimiento legal y procesamiento de la información
- Cuentas Corrientes: Actualizar y analizar cuentas corrientes de clientes y proveedores.
- Costeo
- Finanzas: Administrar los fondos de la empresa en función de los ingresos y gastos y controlar y administrar las cuentas bancarias.
- Planificación financiera: Gestionar los recursos de la empresa, determinar planes de pago, etc.

Estrategias de reclutamiento, selección, inducción, integración, desarrollo y retención del capital humano.

La empresa desarrollará diferentes estrategias que permitan una eficaz gestión del capital humano, entre ellas tenemos:

Estrategia de reclutamiento:

- Es necesario crear una plataforma web DPA, la cual estará en constante mantenimiento para su actualización.
- La empresa puede hacer uso de la plataforma de agencias de contratación para publicar ofertas de empleo.
- Se empleará el reclutamiento 2.0, el cual consiste en utilizar redes sociales como LinkedIn, CompuTrabajo, Facebook, entre otros.

Estrategia de selección:

- Los candidatos deberán someterse a pruebas de selección como: prueba de conocimientos, psicológica y técnica, psicológica, médica y entrevista.
- Cree un formato para evaluar a los candidatos en función de las variables o habilidades laborales para simplificar la información según los requisitos de publicación de trabajos para contratar al candidato más preparado.
- Establecer un formato para la entrevista.

- Aplicar todas las pruebas de selección (Prueba de conocimientos, Ingeniería psicológica, Psicología, Pruebas médicas, Entrevista).

Estrategia de Inducción e Integración:

- Invitar a los candidatos a conocer la empresa para que conozcan los puestos en los que se desempeñarán, esto con la finalidad de que puedan adaptarse.
- Educar a los recién llegados sobre estándares, políticas, valores, funciones y planes de beneficios para que puedan integrarse de manera efectiva en sus grupos de trabajo.
- Finalmente, incorporar nuevos participantes a través de reuniones informales para que se integren y se adapten a su nuevo grupo de trabajo.

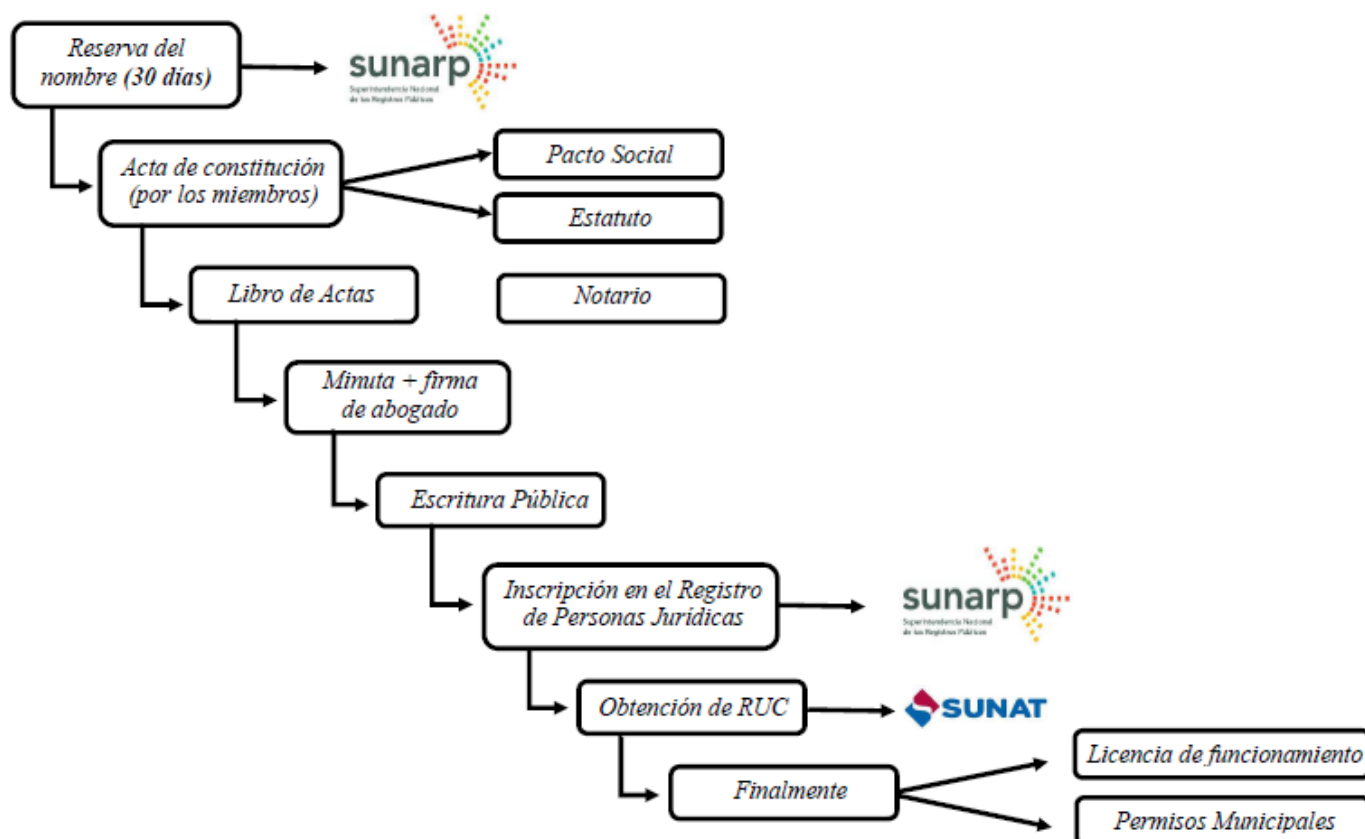
Estrategia de desarrollo:

- Las primeras semanas en el trabajo son críticas; Qué, la organización debe embarcarse en un proceso a largo plazo para motivar a los empleados y crear un sentido inicial de pertenencia en los empleados.
- Los programas de tutoría y coaching en las primeras etapas deben transmitir la cultura y el sentido de pertenencia de la empresa.

Retención del capital humano:

- Se implementarán diversas estrategias para obtener la satisfacción laboral como la inversión en beneficios, jornadas de ferias, proyectos de vida y capacitación periódica de los colaboradores.

Flujograma general de creación, estructura de constitución, verificación y registro de la futura empresa. Incluir en el flujograma los procesos de:



ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO:

Los empleados en la empresa son la mayor fuente de conocimiento gracias a su capacidad de recordar cosas, por lo que la empresa debe enfocarse en capacitar a los empleados para que puedan crear nuevos conocimientos, corregir habilidades y brechas de conocimiento; y mejorar las actitudes de los empleados. En relación con lo anterior, la empresa desarrollará diversas estrategias para una gestión eficaz de los recursos humanos, a saber:

- Optimización de los procesos internos basados en la comunicación continua entre las diferentes áreas que se desarrollan dentro de la empresa (planta de manufactura)
- Mejorar la experiencia de los empleados en el lugar de trabajo, creando un buen ambiente de trabajo a través del respeto y la comprensión hacia todos.
- Establezca objetivos claros y precisos para promover sus actividades adecuadamente.

- Comunicar de forma clara y precisa sus funciones, eliminar dudas y proporcionar todos los datos importantes para que los empleados sepan lo que van a hacer en la empresa.
- Alinear los objetivos personales de los empleados con los objetivos de la empresa para que se sientan.
- Se debe promover la creación de capital humano a través de la formación continua para que puedan aprender y mejorar las habilidades que les ayuden a desarrollarse y desempeñar sus funciones.
- Fomentar el liderazgo a través del empoderamiento, brindando a los empleados la confianza de que pueden hacer el trabajo de manera efectiva.
- Llevar a cabo capacitación de desarrollo profesional para los empleados. Además, este capacitador contará con herramientas didácticas para guiar a otros miembros del personal.

SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR

PLAN DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS:

- Las retribuciones se darán por retribución fija, las cuales se darán a partir del cargo que cumpla y mediante lo escrito en el contrato de trabajo.
- Se darán retribuciones en especie para la fecha de fiestas patrias y navidad en donde se entregará una canasta y un pavo para cada trabajador.
- Así mismo, también se darán incentivos a los trabajadores que realicen tiempos extra en temporadas festivas.

PLAN DE ESCALAS SALARIALES:

- A los recién ingresados se les pagará el sueldo mínimo con toda la posibilidad de aumento de sueldo a futuro, dependiendo de las funciones que cumplan y su desempeño.
- Así mismo se cuenta con profesionales con experiencia en el ámbito laboral (ejemplo: como el caso de los ingenieros) a quienes se le brindará un sueldo mayor al de los que recién inician y a muchos de ellos se les considera líderes de sus áreas.

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador)

PLAN DE CAPACITACIONES:

- Se presentarán una serie de capacitaciones mensuales para los líderes de cada área, de esta manera serán los mismos líderes quienes capaciten a su equipo para poder realizar sus funciones de manera más eficiente, confiando plenamente en la experiencia y conocimientos que han obtenido los líderes.
- Capacitación en gestión: busca la eficiencia de la gestión de las actividades de los trabajadores que tienen equipos a su cargo como en el caso del área de ventas, a ellos se les dará un curso de calidad en servicio al cliente para el manejo de conceptos y criterios de un servicio de calidad.
- Capacitación básica: son aquellas capacitaciones que sirven para todos los trabajadores de forma general y se irán implementando a medida que se observen las evaluaciones de desempeño.

PLAN DE MOTIVACIONES:

- Cada área tendrá un jefe el cual incentivará el buen clima laboral.
- Se realizarán reuniones informales a manera de compartir entre trabajadores y poder generar confianza y unión entre los mismo, de igual manera se realizarán dinámicas por las fechas festivas.

PLAN DE INCENTIVOS:

- Se realizarán diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la empresa y a su mejora continua.
- Se les brindará un bono por fiestas patrias y navidad según estipulado por la ley.

PLAN DE PROTECCIÓN DE LA VIDA Y LA SALUD (EPS Y SEGUROS DE VIDA)

- Implementar y construir el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).
- El mantenimiento de la infraestructura se realizará cada 6 meses.
- Evaluar los factores de riesgo que pueden provocar accidentes laborales.
- Identificar y aplicar medidas de control de riesgos de accidentes en nuestro centro de trabajo y comprobar periódicamente su eficacia.
- Hacer recomendaciones a nuestros empleados sobre la implementación de medidas de gestión del riesgo de accidentes y verificar continuamente el cumplimiento de dichas medidas.
- Investigar accidentes de trabajo, determinar causas y proponer medidas preventivas.

IV Estudio Económico y Financiero

BALANCE INICIAL

BALANCE INICIAL			
ACTIVO	S/2,151,010.76	PASIVO	S/ -
ACTIVO CORRIENTE	S/506,093.33	PASIVO CORRIENTE	S/ -
Efectivo	S/506,093.33		
ACTIVO NO CORRIENTE	S/1,644,917.43	PASIVO NO CORRIENTE	S/ -
MUEBLES Y EQUIPOS	S/1,372,394.00	CUENTAS POR PAGAR	
INMUEBLES	S/264,523.43		
INTANGIBLES	S/8,000.00	PATRIMONIO	S/2,151,010.77
Depreciación	S/ -	CAPITAL	S/2,151,010.77
		UTILIDAD NETA	
TOTAL	S/2,151,010.76	TOTAL	S/2,151,010.76

BALANCE PROYECTADO

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO	S/2,151,010.76	S/16,334,736.55	S/26,847,653.36	S/38,084,045.60	S/50,043,487.51	S/62,724,248.71
ACTIVO CORRIENTE	S/506,093.33	S/13,994,937.35	S/24,971,208.96	S/36,670,956.00	S/49,093,752.71	S/62,237,868.71
Efectivo	S/506,093.33	S/13,994,937.35	S/24,971,208.96	S/36,670,956.00	S/49,093,752.71	S/62,237,868.71
ACTIVO NO CORRIENTE	S/1,644,917.43	S/2,339,799.20	S/1,876,444.40	S/1,413,089.60	S/949,734.80	S/486,380.00
Muebles y equipo	S/1,372,394.00	S/1,972,394.00	S/1,972,394.00	S/1,972,394.00	S/1,972,394.00	S/1,972,394.00
Inmuebles	S/264,523.43	S/822,760.00	S/822,760.00	S/822,760.00	S/822,760.00	S/822,760.00
Intangibles	S/8,000.00	S/8,000.00	S/8,000.00	S/8,000.00	S/8,000.00	S/8,000.00
Depreciación	S/ -	-S/463,354.80	-S/926,709.60	-S/1,390,064.40	-S/1,853,419.20	-S/2,316,774.00
TOTAL	S/2,151,010.76	S/16,334,736.55	S/26,847,653.36	S/38,084,045.60	S/50,043,487.51	S/62,724,248.71
PASIVO	S/ -	S/4,866,760.31	S/5,006,875.48	S/5,123,724.39	S/5,215,648.43	S/5,279,440.84
PASIVO CORRIENTE	S/ -	S/4,200,277.01	S/4,536,009.65	S/4,873,916.77	S/5,215,648.43	S/5,279,440.84
Impuesto a la renta	S/ -	S/4,027,172.40	S/4,340,392.18	S/4,652,858.56	S/4,965,840.81	S/5,279,440.84
Crédito bancario	S/ -	S/173,104.60	S/195,617.47	S/221,058.22	S/249,807.62	S/ -
PASIVO NO CORRIENTE	S/ -	S/666,483.31	S/470,865.84	S/249,807.62	S/ -	S/ -
Cuentas por pagar		S/666,483.31	S/470,865.84	S/249,807.62	S/ -	S/ -
PATRIMONIO	S/2,151,010.77	S/11,467,976.23	S/21,840,777.88	S/32,960,321.20	S/44,827,839.08	S/57,444,807.86
Capital	S/2,151,010.77	S/1,843,716.77	S/1,843,716.77	S/1,843,716.77	S/1,843,716.77	S/1,843,716.77
Utilidad Neta	S/ -	S/9,624,259.47	S/10,372,801.64	S/11,119,543.33	S/11,867,517.87	S/12,616,968.79
RST. ACUMULADO	S/ -	S/ -	S/9,624,259.47	S/19,997,061.11	S/31,116,604.44	S/42,984,122.31
TOTAL	S/2,151,010.76	S/16,334,736.55	S/26,847,653.36	S/38,084,045.60	S/50,043,487.51	S/62,724,248.71

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	0	\$/26,344,000.00	\$/27,424,000.00	\$/28,500,000.00	\$/29,576,000.00	\$/30,652,000.00
COSTOS PRODUCCION	0	\$/1,630,300.00	\$/1,668,460.00	\$/1,707,764.80	\$/1,748,248.74	\$/1,789,947.21
AMORTIZ Y DEPRECIACIÓN	0	\$/463,354.80	\$/463,354.80	\$/463,354.80	\$/463,354.80	\$/463,354.80
UTILIDAD BRUTA		\$/14,250,345.20	\$/15,292,185.20	\$/16,328,880.40	\$/17,364,396.46	\$/18,398,697.99
GASTOS OPERATIVOS		\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00
UTILIDAD OPERATIVA		\$/13,780,545.20	\$/14,822,385.20	\$/15,859,080.40	\$/16,894,596.46	\$/17,928,897.99
GASTOS FINANCIEROS		\$/129,113.33	\$/109,191.38	\$/86,678.52	\$/61,237.77	\$/32,488.37
UTILIDADES ANTES DE LOS IMP.		\$/13,651,431.87	\$/14,713,193.82	\$/15,772,401.88	\$/16,833,358.69	\$/17,896,409.63
IMP.RENTA		\$/4,027,172.40	\$/4,340,392.18	\$/4,652,858.56	\$/4,965,840.81	\$/5,279,440.84
UTILIDAD NETA		\$/9,624,259.47	\$/10,372,801.64	\$/11,119,543.33	\$/11,867,517.87	\$/12,616,968.79

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS COSTOS

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (\$/.)	Mensual (\$/.)	Anual (\$/.)
Jefe de almacén	1	\$/2,000.00	\$/2,000.00	\$/24,000.00
Jefe de logística	1	\$/2,000.00	\$/2,000.00	\$/24,000.00
Operarios	15	\$/1,000.00	\$/15,000.00	\$/180,000.00
Administrador	2	\$/2,000.00	\$/4,000.00	\$/48,000.00
Jefe de producción	1	\$/2,100.00	\$/2,100.00	\$/25,200.00
TOTAL			\$/25,100.00	\$/301,200.00

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)

Materiales	Mensual (\$/.)	2022	2023	2024	2025	2026
Materiales de empresa	\$/100,000.00	\$/1,200,000.00	\$/1,236,000.00	\$/1,273,080.00	\$/1,311,272.40	\$/1,350,610.57
EPPs	\$/5,000.00	\$/60,000.00	\$/61,800.00	\$/63,654.00	\$/65,563.62	\$/67,530.53
otros	\$/1,000.00	\$/12,000.00	\$/12,360.00	\$/12,730.80	\$/13,112.72	\$/13,506.11
TOTAL	\$/106,000.00	\$/1,272,000.00	\$/1,310,160.00	\$/1,349,464.80	\$/1,389,948.74	\$/1,431,647.21

SUMINISTRO	Mensual	Anual
Agua	\$/500.00	\$/6,000.00
Electricidad	\$/2,800.00	\$/33,600.00
Teléfono, Internet	\$/300.00	\$/3,600.00
TOTAL	\$/3,600.00	\$/43,200.00

MANTENIMIENTO	6 meses	Anual	
EQUIPOS Y MÁQUINAS	Maquinaria de producción	\$/450.00	\$/900.00
	Áreas de la fábrica	\$/500.00	\$/1,000.00
TOTAL	\$/1,900.00		

	SEMESTRE	ANUAL
CAPACITACIONES	\$/6,000.00	\$/12,000.00

TOTAL DE CIF	2022	2023	2024	2025	2026
Materiales	\$/1,272,000.00	\$/1,310,160.00	\$/1,349,464.80	\$/1,389,948.74	\$/1,431,647.21
Suministro	\$/43,200.00	\$/43,200.00	\$/43,200.00	\$/43,200.00	\$/43,200.00
Mantenimiento	\$/1,900.00	\$/1,900.00	\$/1,900.00	\$/1,900.00	\$/1,900.00
Capacitaciones	\$/12,000.00	\$/12,000.00	\$/12,000.00	\$/12,000.00	\$/12,000.00
TOTAL DE CIF	\$/1,329,100.00	\$/1,367,260.00	\$/1,406,564.80	\$/1,447,048.74	\$/1,488,747.21

COSTOS ANUALES TOTALES	2022	2023	2024	2025	2026
Mano de obra	\$/301,200.00	\$/301,200.00	\$/301,200.00	\$/301,200.00	\$/301,200.00
CIF	\$/1,329,100.00	\$/1,367,260.00	\$/1,406,564.80	\$/1,447,048.74	\$/1,488,747.21
TOTAL	\$/1,630,300.00	\$/1,668,460.00	\$/1,707,764.80	\$/1,748,248.74	\$/1,789,947.21

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (\$/.)	Mensual (\$/.)	Anual (\$/.)
Jefe de almacén	1	\$/2,000.00	\$/2,000.00	\$/24,000.00
Almaceneros	5	\$/1,000.00	\$/5,000.00	\$/60,000.00
Jefe de Logística	1	\$/2,000.00	\$/2,000.00	\$/24,000.00
Seguridad	1	\$/1,000.00	\$/1,000.00	\$/12,000.00
Operarios	10	\$/1,000.00	\$/10,000.00	\$/120,000.00
Jefe de producción	1	\$/2,100.00	\$/2,100.00	\$/25,200.00
Administrador	2	\$/2,000.00	\$/4,000.00	\$/48,000.00
Otros gastos administrativos			\$/2,000.00	\$/24,000.00
TOTAL			\$/28,100.00	\$/337,200.00

GASTOS DE VENTAS

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (\$/.)	Mensual (\$/.)	Anual (\$/.)
Líder de área comercial	1	\$/1,200.00	\$/1,200.00	\$/14,400.00
Asesor comercial	5	\$/980.00	\$/4,900.00	\$/58,800.00
Otros gastos de ventas			\$/3,000.00	\$/36,000.00
TOTAL			\$/9,100.00	\$/109,200.00

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
Luz	\$/400.00	\$/4,800.00
Agua	\$/200.00	\$/2,400.00
Teléfono	\$/150.00	\$/1,800.00
Útiles de escritorio	\$/200.00	\$/2,400.00
TOTAL	\$/950.00	\$/11,400.00

Capacitaciones	Semestral	Anual
TOTAL	\$/6,000.00	\$/12,000.00

GASTOS OPERATIVOS ANUALES	2022	2023	2024	2025	2026
Gastos administrativos	\$/337,200.00	\$/337,200.00	\$/337,200.00	\$/337,200.00	\$/337,200.00
Gastos de ventas	\$/109,200.00	\$/109,200.00	\$/109,200.00	\$/109,200.00	\$/109,200.00
Otros	\$/23,400.00	\$/23,400.00	\$/23,400.00	\$/23,400.00	\$/23,400.00
TOTAL	\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00	\$/469,800.00

Flujo de caja

FLUJO OPERATIVO	2023	2024	2025	2026	2027
UTILIDAD NETA	\$/9,624,259.47	\$/10,372,801.64	\$/11,119,543.33	\$/11,867,517.87	\$/12,616,968.79
(+)DEPRECIACION	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80
(+)AMORT. INTANGIBLES	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00
FLUJO OPERATIVO NETO	\$/10,087,614.27	\$/10,836,156.44	\$/11,582,898.13	\$/12,330,872.67	\$/13,080,323.59

FLUJO ECONOMICO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO DE CAPITAL	-\$/2,836,487.33	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/519,713.33
FLUJO OPERATIVO		\$/10,087,614.27	\$/10,836,156.44	\$/11,582,898.13	\$/12,330,872.67	\$/13,080,323.59
FCEN	-\$/2,836,487.33	\$/10,087,614.27	\$/10,836,156.44	\$/11,582,898.13	\$/12,330,872.67	\$/13,600,036.92
FLUJO ACUMULADO		\$/10,087,614.27	\$/20,923,770.71	\$/32,506,668.84	\$/44,837,541.51	\$/58,437,578.43

FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PRESTAMO	\$/992,770.57					
AMORTIZACIO PRESTAMO		\$/153,182.66	\$/173,104.60	\$/195,617.47	\$/221,058.22	\$/249,807.62
INTERES		\$/129,113.33	\$/109,191.38	\$/86,678.52	\$/61,237.77	\$/32,488.37
ESC. FISCAL						
FLUJO SERVICIO DEUDA	\$/992,770.57	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO ECONOMICO	-\$/2,836,487.33	\$/10,087,614.27	\$/10,836,156.44	\$/11,582,898.13	\$/12,330,872.67	\$/13,600,036.92
FLUJO SERV. DEUDA	\$/992,770.57	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99	\$/282,295.99
FCFN	-\$/1,843,716.77	\$/9,805,318.28	\$/10,553,860.45	\$/11,300,602.14	\$/12,048,576.69	\$/13,317,740.93

INVERSION Y FLUJO DE INVERSIONES

ACTIVO TANGIBLE

TERRENO	\$/150,000.00
---------	---------------

MATERIALES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Materia prima (pulpa de mango Kent)	unidad kg	30,720	\$/8.00	\$/245,760.00
Envase bolsa de cristal de polietileno	unidad	9,000	\$/2.00	\$/18,000.00
Cajas corrugadas	unidad	8,000	\$/8.00	\$/64,000.00
U tensilios para empaquetado y rotulado	unidad	6,000	\$/15.00	\$/90,000.00
Productos tercerizados	unidad	3,000	\$/10.00	\$/30,000.00
Otros	unidad			\$/25,000.00
TOTAL				\$/472,760.00

Edificaciones	S/200,000.00
Equipos de bombeo	S/2,000.00
Excavadora	S/30,000.00
Montacargas	S/50,000.00
Compresor de aire	S/10,000.00
Faja transportadora	S/16,000.00
Vibrador para hormigón	S/24,000.00
Compactador	S/30,000.00

Equipos y muebles	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Computadoras	5	S/50,000.00	S/250,000.00
Laptops	3	S/2,500.00	S/7,500.00
Impresoras	5	S/400.00	S/2,000.00
Mesas	10	S/700.00	S/7,000.00
Útiles de escritorio		S/200.00	S/200.00
microondas	2	S/800.00	S/1,600.00
Muebles de oficina	10	S/1,000.00	S/10,000.00
Refrigeradora	1	S/1,000.00	S/1,000.00
lockers de 20 puertas	2	S/1,000.00	S/2,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)	3	S/20.00	S/60.00
pizarra acrílica grande	3	S/150.00	S/450.00
reloj de pared	2	S/17.00	S/34.00
Sillas de escritorio	5	S/60.00	S/300.00
Televisor de 32"	5	S/800.00	S/4,000.00
Televisor de 42"	1	S/1,900.00	S/1,900.00
TOTAL			S/288,044.00

Acondicionamiento de la empresa	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Casa de bombas	2	\$/35,000.00	\$/70,000.00
Recolectora	5	\$/60,000.00	\$/300,000.00
Cámara de frío	5	\$/40,000.00	\$/200,000.00
TOTAL			\$/570,000.00

Maquinaria de la empresa	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Camioneta + sistema de frío	10	\$/41,835.00	\$/418,350.00
Equipos de acondicionamiento	3	\$/32,000.00	\$/96,000.00
Herramientas y útiles	15	\$/40,000.00	\$/600,000.00
TOTAL			\$/1,114,350.00

Terreno	\$/150,000.00
Materiales	\$/472,760.00
Edificaciones	\$/200,000.00
Equipos y muebles	\$/288,044.00
Acondicionamiento de la empresa	\$/570,000.00
Maquinaria de la empresa	\$/1,114,350.00
Total de activos tangibles	\$/2,795,154.00

Equipos y muebles	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Computadoras	5	\$/50,000.00	\$/250,000.00
Laptops	3	\$/2,500.00	\$/7,500.00
Impresoras	5	\$/400.00	\$/2,000.00
Mesas	10	\$/700.00	\$/7,000.00
Útiles de escritorio		\$/200.00	\$/200.00
microondas	2	\$/800.00	\$/1,600.00
Muebles de oficina	10	\$/1,000.00	\$/10,000.00
Refrigeradora	1	\$/1,000.00	\$/1,000.00
lockers de 20 puertas	2	\$/1,000.00	\$/2,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)	3	\$/20.00	\$/60.00
pizarra acrílica grande	3	\$/150.00	\$/450.00
reloj de pared	2	\$/17.00	\$/34.00
Sillas de escritorio	5	\$/60.00	\$/300.00
Televisor de 32"	5	\$/800.00	\$/4,000.00
Televisor de 42"	1	\$/1,900.00	\$/1,900.00
TOTAL			\$/288,044.00

ACTIVOS INTANGIBLES

Dep. Lineal A. tangibles	\$/2,022.00	2023	\$/2,024.00	2025	\$/2,026.00	Total depreciación	Recupero
Equipos/Acondicionamiento/maquinaria	\$/394,478.80	\$/394,478.80	\$/394,478.80	\$/394,478.80	\$/394,478.80		
Materiales/Edificaciones	\$/67,276.00	\$/67,276.00	\$/67,276.00	\$/67,276.00	\$/67,276.00		
TOTAL	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/461,754.80	\$/2,308,774.00	\$/486,380.00

	TOTAL
Licencia para funcionamiento	\$/900.00
Registro en Sunarp	\$/400.00
Desarrollo de página web	\$/1,500.00
Registro de productos industriales	\$/1,200.00
OTROS	\$/4,000.00
Total de activos intangibles	\$/8,000.00

AMORT. ANUAL INTANG.	2022	2023	2024	2025	2026
TOTAL	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00	\$/1,600.00

CAPITAL TRABAJO	TOTAL
Capital de trabajo operativo	\$/506,093.33
TOTAL	\$/506,093.33

TOTAL DE INVERSIÓN	TOTAL
Activos tangibles	\$/2,795,154
Activos intangibles	\$/8,000
Capital de trabajo	\$/506,093
TOTAL	\$/3,309,247

FINANCIAMIENTO

		A.PROPIO
		65%
	TOTAL	\$/2,151,010.77
ACTIVOS TANGIBLES	\$/2,795,154.00	\$/1,816,850.10
ACTIVOS INTANGIBLES	\$/8,000.00	\$/5,200.00
CAPITAL TRABAJO	\$/506,093.33	\$/328,960.67
	\$/3,309,247.33	\$/2,151,010.77

DATOS DEL PRÉSTAMO		
CAPITAL PRESTADO	\$/1,158,236.57	
TNAKM	12.30%	TEA
TIEMPO	5	AÑOS
CUOTAS CONSTANTES	\$/329,346.52	

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORTIZACION	RENTA
2022	\$/1,158,236.57	\$/ -	\$/ -	\$/ -
2023	\$/1,158,236.57	\$/150,632.77	\$/178,713.75	\$/329,346.52
2024	\$/979,522.81	\$/127,390.41	\$/201,956.11	\$/329,346.52
2025	\$/777,566.70	\$/101,125.31	\$/228,221.22	\$/329,346.52
2026	\$/549,345.49	\$/71,444.33	\$/257,902.20	\$/329,346.52
2027	\$/291,443.29	\$/37,903.23	\$/291,443.29	\$/329,346.52

EVALUACION

	ECONOMICO	FINANCIERO	
VAN	S/33,566,780.54	S/36,199,563.45	S/2,632,782.90
TIR	362.71%	539.29%	177%
B/C	12.8339	20.634	780%
IR	1283.39%	2063.40%	780%
PR	2.193	2.104	-0.09

COSTO DE OPORTUNIDAD (COK)	
TIR	3.75%
TPM	13.01%
B	1.45
COK	17.17%

COSTO PROMEDIO PONDERADO GLOBAL DE CAPITAL(CPPGC=WACC)

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	INVERSION	%INVERSION	COSTOS	WACC
Aportes Propios	S/2,151,010.77	65%	17.17%	11.16%
Préstamo Bancario	S/1,158,236.57	35%	9.17%	3.21%
TOTAL	S/3,309,247.33	100%		14.37%

COSTO DE LA DEUDA DESPUES DE IMPUESTOS	
EFR	3.84%

ANALISIS DE ESCENARIOS

Análisis de escenario	FCE	FCF							
Escenarios	%ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
PESIMISTA	90%	S/29,486,345.01	322.09%	11.3954	2.225	S/31,830,498.58	476.89%	18.2643	2.126
PLANIFICA	100%	S/33,566,780.54	362.71%	12.8339	2.193	S/36,199,563.45	539.29%	20.634	2.104
OPTIMISTA	110%	S/37,647,216.08	403.32%	14.2725	2.167	S/40,568,628.31	601.71%	23.0037	2.086

ANALISIS DE RIESGO

	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	VALORES ESPERADO DEL PROYECTO
PESO	15%	75%	10%	100%
VANE	S/29,486,345.01	S/33,273,918.22	S/37,647,216.08	S/33,143,112.02
TIRE	322.09%	311.38%	403.32%	322%
PRCE	2.225	2.2364	2.167	2.228
B/C E	11.3954	11.0548	14.2725	11.428
VANF	S/31,830,498.58	S/35,937,721.26	S/40,568,628.31	S/35,784,728.57
TIRF	476.89%	460.46%	601.71%	477%
PRCF	2.126	1.205	2.086	1.431
B/CF	18.2643	17.7074	23.0037	18.321

ANALISIS DE LA ELASTICIDAD DEL VAN

100%	S/33,566,780.54
88%	S/29,486,345.01
Variación	12%
Elasticidad	1.215617187

100%	S/36,199,563.45
88%	S/31,830,498.58
Variacion	12%
Elasticidad	1.206938551

100%	12%	82%
100%	12%	83%

V Conclusiones y recomendaciones

- Viabilidad Estratégica

En resumen, en presencia de la viabilidad estratégica; tales como son el estudio de las fuerzas de Porter, matriz SEPTED, cadena de valor y FODA indicando la factibilidad del proyecto; Además de resaltar que el sector exportador actualmente es altamente rentable y es considerado un sector manufacturero de alto crecimiento. También cabe señalar que tanto para la matriz EFI como para la matriz EFE, el contexto es muy favorable; ya que las calificaciones obtenidas son 3.52 y 2.82 respectivamente, significa que la empresa tiene vitalidad estratégica. La empresa puede reconocer la eficiencia como una ventaja competitiva en este estudio; para satisfacer la demanda de uva Red

Globe en Miami – Estados Unidos, mejorar la balanza comercial de nuestro país y mejorar la tecnología necesaria para una buena fábrica de exportación de esta uva.

- **Viabilidad de Mercado**

Los estudios de mercado realizados muestran que el negocio se orientará a familias de nivel socioeconómico sofisticado y moderno, ya que tendrán más fácil acceso a los productos que se les brindarán. A través de inversión privada, la planta de exportación se ubicará en la Región de Ica, con una capacidad total de 3.200 toneladas anuales, cubriendo el 100% de la demanda insatisfecha.

- **Viabilidad Técnica**

En resumen, se determinó que la región de Ica es la ubicación más adecuada para este desarrollo, gracias al uso del método de ubicación, al cual se le otorgó un peso de 4.6 para el área, obteniendo así la ubicación ideal para la instalación de la fábrica de procesamiento de uva Red Globe para fines de exportación, procesamiento, almacenamiento, procesamiento, enlatado, empaque y distribución, además, habrá, entre otras cosas, administrativas, logísticas y de almacenamiento. Para esta parte del estudio se sugiere la capacitación del personal logístico y técnico. Finalmente, es importante considerar que los equipos pueden volverse inutilizables con el tiempo; Por esta razón, se debe implementar un programa anual de mantenimiento preventivo en todos los equipos y mecanismos que requieran un mantenimiento más completo para garantizar su correcto funcionamiento durante un año después del mantenimiento.

- **Viabilidad Organizacional**

Se encuentra que el modelo organizacional creado para la empresa incluye procesos que mejoran la gestión y la hacen mucho más eficiente. Además, la gestión del conocimiento se convertirá en un elemento de ventaja competitiva, ya que el equipo de ingeniería resulta ser una excelente fuente de retención del conocimiento, y sobre esta base, la planta también se enfocará en su capacidad de formación profesional para aumentar la competitividad de cada empleado, contribuyendo al buen ambiente y satisfacción laboral. Una recomendación para la investigación organizacional es conducir a la correcta implementación de la gestión del conocimiento, ya que al hacerlo se puede transferir de manera más eficiente el conocimiento adquirido dentro de la empresa y se puede mejorar la calidad del servicio al cliente. Finalmente, un establecimiento de procesamiento de pulpa de mango de Kent debe contar con un plan de salud y seguridad para su

personal técnico, logístico y especializado para minimizar el impacto de los peligros existentes en las instalaciones.

- **Viabilidad Económica y Financiera**

Se dice que el costo total de inversión en el mencionado proyecto de inversión privada es de S/3,309,247.33, de los cuales S/1,158,236.57, que representa el 35%, será financiado con un crédito bancario con una TEA de 13.01% y a un plazo de 5 años, paga una renta anual de S/329,346.52. De igual forma, el costo de oportunidad (COK) es 17.17% y el costo promedio ponderado (WACC) es 14.37%. Del mismo modo se ha elaborado una Cuenta de Pérdidas y Ganancias del Proyecto a 5 años y se puede observar que hay un resultado neto bastante positivo. Finalmente, se evaluó la viabilidad económica y financiera de la planta procesadora de uva Red Globe ; con los siguientes valores de flujo de caja: valor presente neto S/35,937,721.26, tasa interna de retorno 460.46%, beneficio/costo 17,7074, tasa de retorno 1770.74% y período de retiro 1205; y para flujos económicos los valores son: valor actual neto S/ 33.273.918,22, tasa interna de retorno 311,38%, beneficio/costo 11,0548, tasa de retorno 1105,48% y tiempo de recuperación 2236. Para la investigación, es recomendable trabajar a una tasa a favor de la empresa, teniendo en cuenta la entidad financiera que nos otorgará el préstamo deseado a una tasa inferior a la tasa de interés en cuestión. De igual manera, cuando se determina la volatilidad y elasticidad del VAN para los flujos económicos, los ingresos pueden reducirse hasta en un 82%, y para los flujos de efectivo, se ha demostrado que disminuyen hasta en un 83%, lo que permite seguir siendo rentable.

VI. REFERENCIAS

Estados Unidos importa más productos agrícolas peruanos. (n.d.). Fresh Fruit - Expertos en inteligencia comercial. Recuperado el 10 de septiembre de 2022.
<https://freshfruit.pe/2021/06/20/estados-unidos-importa-mas-productos-agricolas-peruanos/>

Exportaciones de uva podrían alcanzar los US\$ 1 400 millones en 2022. (n.d.). Gob.pe. Recuperado el 10 de septiembre de 2022.
<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/612047-exportaciones-de-uva-podrian-alcanzar-los-us-1-400-millones-en-2022>

Figueroa, C. (2020). Exportación de uvas frescas a Estados Unidos [Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de licenciado en administración de negocios internacionales, Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Académico USMP.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8425/figueroa_aca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

INEI. (n.d.). *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Gob.pe. Recuperado el 10 de septiembre de 2022. <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/exportaciones-de-frutas-y-frutos-crecieron-8054-en-los-ultimos-12-anos-7907/>

Perú se convierte en primer exportador mundial de uvas. (n.d.). Gob.pe. Recuperado el 10 de septiembre de 2022. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>

Producción de uva creció en 10,5% durante primer mes de 2022. (n.d.). Gob.pe. Recuperado el 10 de septiembre de 2022. <https://www.gob.pe/institucion/inei/noticias/594995-produccion-de-uva-crecio-en-10-5-durante-primer-mes-de-2022>