

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



**Proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de  
pastillas dentales dirigido a los ciudadanos pertenecientes a Lima  
Metropolitana**

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

**AUTOR**

**STEPHANIE JUDITH BALLENA DE LA CRUZ**

**ASESOR**

**MILAGROS CARMEN GAMARRA UCEDA**

<https://orcid.org/0000-0002-0533-8559>

**Chiclayo, 2022**

# ÚLTIMO ENTREGABLE

## INFORME DE ORIGINALIDAD

11%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	7%
2	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	1%
3	<a href="http://repositorio.ulima.edu.pe">repositorio.ulima.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
4	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%
5	<a href="http://repositorio.uta.edu.ec">repositorio.uta.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://recalca.org.co">recalca.org.co</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://www.perupetro.com.pe">www.perupetro.com.pe</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://renati.sunedu.gob.pe">renati.sunedu.gob.pe</a> Fuente de Internet	<1%

## ÍNDICE

Resumen .....	9
Abstract .....	10
<b>1. CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1. METODOLOGÍA .....</b>	<b>11</b>
1.1.1. Tipo de Investigación .....	11
1.1.2. Línea de Investigación .....	11
1.1.3. Situación problemática .....	11
1.1.4. Formulación del problema .....	12
1.1.5. Determinación de los objetivos .....	12
1.1.6. Título .....	13
1.1.7. Operacionalización de Variables .....	13
<b>1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....</b>	<b>15</b>
1.2.1. Análisis del entorno económico.....	15
1.2.2. FODA .....	16
1.2.3. Justificación .....	17
1.2.4. Marco legal .....	18
1.2.5. Unidad formuladora y unidad ejecutora .....	19
1.2.6. Clasificación productiva sectorial.....	19
<b>2. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1. CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3. ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO.....</b>	<b>21</b>
<b>2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA-PROYECCIÓN .....</b>	<b>22</b>
2.4.1. Información primaria y secundaria .....	22
2.4.2. Proyección de la demanda.....	23
<b>2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA-PROYECCIÓN.....</b>	<b>25</b>
2.5.1. Proyección de la oferta.....	25
<b>2.6. BALANCE DEMANDA OFERTA.....</b>	<b>26</b>
<b>2.7. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>26</b>
<b>3. CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO .....</b>	<b>28</b>
<b>3.1. Tamaño – Mercado .....</b>	<b>28</b>
<b>3.2. Tamaño – Tecnología.....</b>	<b>28</b>
<b>3.3. Tamaño - Disponibilidad de Materiales .....</b>	<b>29</b>
<b>3.4. Tamaño – Financiamiento .....</b>	<b>30</b>
<b>3.5. Tamaño – Costo unitario .....</b>	<b>30</b>
<b>3.6. Tamaño – Rentabilidad .....</b>	<b>30</b>

3.7.	Selección del Tamaño.....	30
4.	<b>CAPÍTULO IV: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>31</b>
4.1.	Factores de localización .....	31
4.2.	Macro localización .....	32
4.3.	Micro localización .....	32
4.4.	Método para decidir la localización.....	33
5.	<b>CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PROYECTO .....</b>	<b>33</b>
5.1.	<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS .....</b>	<b>33</b>
5.2.	<b>SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....</b>	<b>36</b>
5.2.1.	Diagrama de Operación.....	36
5.2.2.	Diagrama de Recorrido o Flujograma.....	36
5.2.3.	Distribución de la Planta .....	37
5.2.4.	Diseño del Plano del Proyecto .....	38
5.2.5.	Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software .....	39
5.3.	<b>REQUERIMIENTO DEL PROYECTO.....</b>	<b>39</b>
5.3.1.	Terrenos y Edificaciones.....	39
5.3.2.	Maquinaria y equipos, Muebles, Enseres y Vehículos.....	41
5.4.	<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....</b>	<b>43</b>
5.5.	<b>PROGRAMA.....</b>	<b>44</b>
6.	<b>CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN.....</b>	<b>44</b>
6.1.	<b>ASPECTO LEGAL.....</b>	<b>44</b>
6.1.1.	Tipo de Empresa .....	44
6.1.2.	Proceso de Constitución de la Empresa .....	45
6.2.	<b>ASPECTO ORGANIZACIONAL.....</b>	<b>45</b>
6.2.1.	Acta de Constitución de la Empresa .....	45
6.2.2.	Minuta de Constitución .....	48
6.2.3.	Manual de Organización y Funciones.....	52
6.2.4.	Organigrama.....	55
6.2.5.	Requerimiento del Personal .....	56
7.	<b>CAPÍTULO VII: INVERSIÓN .....</b>	<b>57</b>
7.1.	<b>INVERSIÓN .....</b>	<b>57</b>
7.1.1.	Estructura de la Inversión.....	57
7.1.2.	Programa de Inversiones .....	66
8.	<b>CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO.....</b>	<b>68</b>
8.1.	<b>Fuentes de Financiamiento.....</b>	<b>68</b>
8.2.	<b>Evaluación del Préstamo .....</b>	<b>69</b>
9.	<b>CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS .....</b>	<b>71</b>
9.1.	<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS .....</b>	<b>71</b>
9.2.	<b>RESUPUESTO DE EGRESOS.....</b>	<b>71</b>

9.2.1.	PRESUPUESTO ECONÓMICO .....	71
9.2.2.	PRESUPUESTO FINANCIERO .....	71
<b>10.</b>	<b>CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS .....</b>	<b>74</b>
10.1.	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	74
10.2.	FLUJO DE CAJA .....	76
<b>11.</b>	<b>CAPÍTULO XI: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....</b>	<b>79</b>
11.1.	TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA .....	79
11.2.	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	81
11.2.1.	Vane .....	81
11.2.2.	Tire .....	81
11.2.3.	B/C Económico .....	82
11.2.4.	Periodo de Recupero de Capital Económico.....	82
11.2.5.	Índice de Rentabilidad.....	84
11.3.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	84
11.3.1.	Vanf.....	84
11.3.2.	Tirf .....	85
11.3.3.	B/C Financiero .....	85
11.3.4.	Periodo de Recupero de Capital Financiero.....	86
11.3.5.	Índice de Rentabilidad Financiero .....	88
<b>12.</b>	<b>CAPÍTULO XII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....</b>	<b>88</b>
12.1.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA.....	88
12.2.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA .....	89
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>91</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>92</b>
	<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>93</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>96</b>

## Lista de Tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables .....	14
Tabla 2. Matriz FODA.....	16
Tabla 3. Cálculo de la tasa de crecimiento .....	23
Tabla 4. Proyección de la población.....	24
Tabla 5. Proyección de la población por persona .....	24
Tabla 6. Cálculo de la demanda proyectada .....	25
Tabla 7. Demanda insatisfecha.....	26
Tabla 8. Tamaño del mercado .....	28
Tabla 9. Tamaño del financiamiento .....	30
Tabla 10. Escala de calificación .....	31
Tabla 11: Micro localización .....	33
Tabla 12: Ficha técnica del producto.....	33
Tabla 13: Distribución de la planta.....	38
Tabla 14: Maquinaria, equipos y muebles .....	41
Tabla 15: Cronograma de actividades .....	43
Tabla 16: Programa de comercialización .....	44
Tabla 17. Requerimiento del personal .....	56
Tabla 18. Maquinaria.....	57
Tabla 19. Equipos .....	58
Tabla 20. Amueblado y Acondicionamiento .....	58
Tabla 21. Seguridad para el local .....	58
Tabla 22. Seguridad para el personal.....	59
Tabla 23. Total de inversión tangible .....	59
Tabla 24. Gastos de organización. ....	60
Tabla 25. Otros gastos .....	60
Tabla 26. Resumen inversión intangible .....	61
Tabla 27. Gastos generales .....	62
Tabla 28. Gastos de planilla.....	63
Tabla 29. Capital de trabajo de compuesto de pastillas.....	64
Tabla 30. Capital de trabajo de otros .....	65
Tabla 31. Total capital de trabajo .....	65
Tabla 32. Total capital de trabajo .....	66

Tabla 33. Programa de inversiones.....	67
Tabla 34. Estructura de financiamiento .....	68
Tabla 35. Financiamiento – Banco de Crédito del Perú .....	69
Tabla 36. Financiamiento – Banco Interbank.....	70
Tabla 37. Presupuesto de ingresos,.....	71
Tabla 38. Presupuesto económico. ....	72
Tabla 39. Presupuesto financiero.....	73
Tabla 40. Estado de Ganancias y Pérdidas económico. ....	74
Tabla 41. Estado de Ganancias y Pérdidas financiera .....	75
Tabla 42. Flujo de caja .....	76
Tabla 43. Flujo de caja económico .....	77
Tabla 44. Flujo de caja financiero .....	78
Tabla 45. Método CAMP .....	79
Tabla 46. Valor actual neto económico .....	81
Tabla 47. Tasa Interna de Retorno económica .....	81
Tabla 48. Costo/Beneficio económica.....	82
Tabla 49. Periodo de Recuperacion de Capital Económico. ....	83
Tabla 50. Índice de Rentabilidad.....	84
Tabla 51. Valor actual neto financiero .....	85
Tabla 52. Tasa Interna de Retorno financiero .....	85
Tabla 53. Costo/Beneficio Financiero .....	86
Tabla 54. Periodo de Recuperacion de Capital Financiera.....	87
Tabla 55. Índice de Rentabilidad Financiera .....	88
Tabla 56. VANE – Sensibilidad económica.....	89
Tabla 57. TIRE – Sensibilidad económica .....	89
Tabla 58. B/CE – Sensibilidad económica .....	89
Tabla 59. VANE – Sensibilidad financiero .....	90
Tabla 60. TIRE – Sensibilidad financiero .....	90
Tabla 61. B/CE – Sensibilidad financiero .....	90
Tabla 62: Lienzo CANVAS .....	96

## Lista de figuras

Figura 1 Ingresos y Gastos Según NSE 2020 de Lima Metropolitana .....	21
Figura 2. Macro localización del departamento de Lima .....	32
Figura 3. Diagrama de operación de la empresa SMASTDENT S.A.C.....	36
Figura 4. Flujograma de la empresa SMASTDENT S.A.C.....	36
Figura 5.. Planto tentativo de la fábrica de la empresa SMASTDENT S.A.C .....	38
Figura 6. Ubicación de la fábrica de la empresa SMASTDENT S.A.C... ..	40
Figura 7. Organigrama de la empresa SMASTDENT S.A.C .....	55
Figura 7.. Árbol de problemas .....	98

## Lista de Ilustraciones

<b>Ilustración 1.</b> Marca del producto .....	35
<b>Ilustración 2.</b> Producto y empaque.....	35

## Resumen

En este proyecto se realizaron diversos estudios, tanto cualitativos y cuantitativos para poder analizar la viabilidad económica y financiera sobre la instalación de una fábrica de pastillas dentales.

Principalmente, se optó por realizar un estudio de mercado con la finalidad de saber la posible aceptación por parte de nuestro mercado objetivo, luego con los datos obtenidos se realizó la demanda histórica y proyectada para la fabricación de pastillas dentales con la finalidad de saber nuestra demanda específica, por el cual, se estableció que este producto está dirigido a personas de 18 a 40 años de la ciudad de Lima Metropolitana, pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y

Asimismo, según diversos factores se decidió que la localización de la fábrica de pastillas dentales estará ubicada en el Callao, dado que cuenta con un mayor número de aceptación, de la misma forma contará con una capacidad de comercialización diría de 541.955 en el año 2025 y de 441.619 en el año 2029.

De la misma forma, el capital utilizado para elaborar dicho proyecto asciende a \$22,093.00, siendo el 49% aporte propio y 51% financiado por alguna entidad bancaria Banco de Crédito del Perú, debido a que cuenta con una TEA de 1.94%.

Finalmente, se procedió a calcular tanto la evaluación financiera como económica, teniendo como resultados que el proyecto es viable económicamente y financieramente, debido a que se obtuvo un VANE de \$71,549.79 y un VANF de \$92,557.33, junto con un TIRE de 55% y TIRF de 102%, estos valores demuestran la rentabilidad y se concluye que el proyecto de inversión puede realizarse de manera exitosa.

## PALABRAS CLAVES

Pastillas dentales, fabricación, Indicador financiero, Indicador económico, Rentabilidad.

## **Abstract**

In this project, various studies were carried out, both qualitative and quantitative, in order to analyze the economic and financial viability of installing a dental pill factory.

Mainly, it was decided to carry out a market study in order to know the possible acceptance by our target market, then with the data obtained, the historical and projected demand for the manufacture of dental tablets was made in order to know our demand. specific, by which it was established that this product is aimed at people between 18 and 40 years of age in the city of Metropolitan Lima, belonging to socioeconomic levels A and B.

Likewise, according to various factors, it was decided that the location of the dental pill factory will be located in Callao, since it has a greater number of acceptance, in the same way it will have a daily marketing capacity of 541.9 55 in the year 2025 and 441,619 in the year 2029.

In the same way, the capital used to develop said project amounts to \$22,093.00, with 49% being its own contribution and 51% financed by some banking entity Banco de Credito del Peru, due to the fact that it has a TEA of 1.94%.

Finally, both the financial and economic evaluation were calculated, having as results that the project is economically and financially viable, since a VANE of \$71,549.79 and a VANF of \$92,557.33 were obtained, together with an EIRR of 55% and TIRF of 102%, these values demonstrate profitability and it is concluded that the investment project can be carried out successfully.

## **KEYWORDS**

Dental pills, manufacturing, Financial indicator, Economic indicator, Profitability.

## **1. CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN**

### **1.1. METODOLOGÍA**

#### **1.1.1. Tipo de Investigación**

Este proyecto de inversión privada de pastillas dentales mediante la instalación de una fábrica, está dirigido a los ciudadanos pertenecientes a Lima metropolitana está desarrollada con un tipo de investigación exploratoria, dado que, demuestran situaciones actuales que acontecen en la vida diaria de la población objetivo. Asimismo, es descriptiva, debido a que engloba la situación problemática en la que viven muchos ciudadanos Limeños, lo cual, esto permite al investigador analizar a profundidad el entorno y lanzar proyectos de inversiones innovadores que permitan de cierta forma subsanar la problemática de dicha población.

#### **1.1.2. Línea de Investigación**

Gestión empresarial para la innovación.

#### **1.1.3. Situación problemática**

Actualmente, MINSA (2021, como se citó en Gobierno del Perú, 2021) señala que considera la elevada morbilidad sobre enfermedades de la cavidad oral como un problema de salud pública, debido a que, esta afectando a un 90% de la población nacional e incluso un 50% a nivel mundial. Dicho esto, estas enfermedades bucales se pueden prevenir si la persona se realiza una buena higiene bucal con productos que ayuden a que la limpieza bucal sea completa.

Asimismo, se confirma que una persona que tiene mal aliento, caries, heridas bucales e inflamación de encías, puede perjudicar de manera significativa la autoestima y la capacidad de comunicación con las demás personas por miedo a ser rechazado (Ministerio de Salud, 2021, como se citó en Gobierno del Perú, 2021).

Además, Interesarse en un segmento como el presentado es importante porque debido a las actividades diarias y de no llevar una rutina de limpieza bucal adecuada derivan varios problemas dentales que pueden afectar al usuario a futuro ocasionándoles caries, mal aliento y acumulación de sarro (Dental Mares, s.f.).

Asimismo, según MINSA (s.f, como se cito en Lazo, 2017) señalan que existe un aumento de personas con caries y problemas bucales, dado que, los adolescentes representan un 70% y en adultos la cifra es de 98%, lo cual, estos datos tienen una interpretación significativa e importante, debido a que muestra el gran problema que tienen las personas con respecto a tener una adecuada higiene bucal y que por diversos factores esta se ve estropeada.

Según reportes del MINSA el 90% de peruanos tiene problemas de caries y el 85% sufre alguna enfermedad periodontal. En la ciudad de Lima 9 de cada 10 ciudadanos sufren o padecen de caries (Mera, E. 2016). Por lo que es importante y necesario tener una alternativa de uso para cumplir con parte de la rutina de limpieza dental mientras continua con la rutina de actividades y que esto no sea una razón para descuidar la salud bucal e incrementar el riesgo de sufrir daños a futuro.

#### **1.1.4. Formulación del problema**

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales dirigido a los ciudadanos pertenecientes a Lima metropolitana?

#### **1.1.5. Determinación de los objetivos**

##### **Objetivo general**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales dirigido a los ciudadanos pertenecientes a lima metropolitana

##### **Objetivos específicos**

- Determinar la viabilidad del mercado del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.
- Determinar la viabilidad de la ingeniería del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.
- Determinar la viabilidad de la inversión del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.
- Determinar la viabilidad del financiamiento del proyecto de inversión privada la instalación de una fábrica de pastillas dentales.

- Determinar la viabilidad de la evaluación financiera y económica del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.
- Determinar la viabilidad de la localización del producto del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.
- Determinar la viabilidad de la organización del proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales.

#### **1.1.6. Título**

“Proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales dirigido a los ciudadanos pertenecientes a Lima metropolitana”.

#### **1.1.7. Operacionalización de Variables**

En la siguiente página se mostrará la Tabla 1, lo cual, señala la variable de estudio del proyecto con su respectiva operacionalización, cuyo objetivo es mostrar la definición conceptual, dimensiones e indicadores.

**Tabla 1.** Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VIABILIDAD</b>	Según Esan (2017) afirma que “Son estudios técnico-económicos que se desarrollan para evaluar la pertinencia de ejecutar un proyecto determinado.”	<b>Mercado</b>	Nivel Socioeconómico
			Estilos de vida
			Producto
			Demanda del producto
			Oferta del producto
			Ingresos
			Población objetivo
			Tasa de crecimiento poblacional
			Factor de consumo
			Tasa de crecimiento del sector
		<b>Técnica</b>	Tamaño
			Capacidad de comercialización
			Participación de mercado
			Tipo de empresa
			Instrumentos de organización
			Diagrama de flujo
		<b>Económica financiera</b>	VANE – VANF
			TIRE – TIRF
			B/C E – B/C F
			Tasa de descuento económica
			Tasa de descuento financiera
			PRCE – PRCF
			IRE – IRF
			Precio del producto
		<b>Viabilidad estratégica</b>	Modelo Canvas
			FODA
			Cadena de Valores de Porter
			Diamante de Porter
Análisis del sector			
Matriz EFE			
Matriz EFI			

*Nota:* Elaboración propia

## 1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

### 1.2.1. Análisis del entorno económico

Con respecto al último año, el Banco Mundial ha venido disminuyendo sus perspectivas o pronósticos sobre el crecimiento de la economía peruana en este año, desde 4.5% en marzo del 202 a 3.9% correspondiente al mes de junio pasado, hasta llegar al 3.2% en octubre, de la misma forma el Banco Mundial mantuvo este porcentaje como un pronóstico de crecimiento para la economía en el año 2022 y lo que respecta en el 2023 se estima un crecimiento de 3% (Gestión, 2022).

Asimismo, la inflación ha ido aumentando en toda la región peruana, este aumento tiene mucho que ver con la reapertura económica, al incremento de alza de precios de los alimentos y energía, interrupciones dentro de la producción de la electricidad relacionadas con el cliente (Gestión, 2022).

Además, con respecto a la pandemia sobre el COVID-19 se sabe que ha golpeado de una manera muy significativa al Perú, todas las industrias quedaron en stand-by, las inversiones empezaron a disminuir y los negocios se paralizaron. Todo esto llevo a que el PBI tuviera un descenso de 11.1% en el 202, lo cual, ha ocasionado diversos efectos tanto en el empleo como en los ingresos, los más afectados de esta situación son las personas más pobres que hay dentro del país, la pobreza monetaria se incrementó a unos 12 puntos porcentuales el mismo año (Banco Mundial, 2021).

En los inicios del 2021 el PBI aumentó un 20,9%, este porcentaje era similar a un nivel anterior de la pandemia, este aumento se condujo gracias al reinicio de proyectos de inversión privada, ante esto, el mercado laboral y el empleo han ido en aumento de manera lenta (Banco Mundial, 2021).

A pesar de la lenta recuperación que se esta dando dentro del mercado laboral, se estima una disminución con respecto a la pobreza peruana en un 29.8% y se tiene una expectativa que el déficit fiscal reduzca al 4,5% del año 2021 y 2,5% del PBI en el 2022 (El Comercio, 2021).

Aún existe la incertidumbre sobre las inversiones en Perú, dado que, no tienen un proyecto fijo para una buena reactivación que pueda hacer cambiar los pronósticos en el año 2022, y si a este escenario le aumentamos la incertidumbre política, pues el panorama

no parece nada alentador, existirá un mínimo de inversión para la reposición de capital, pero la inversión privada per se, disminuiría entre 7% y 8% del presente año, también existe un número significativo con más de 3.000 proyectos de inversión públicas que están detenidas sin una solución a corto plazo (El Comercio, 2021).

Con respecto a la inflación del año 2022, se espera que se siga manteniendo por encima del 3%, por lo que el Banco Central de Reserva del Perú seguirá insistiendo con respecto a las alzas a la tasa de interés de referencia (El Comercio, 2021).

### 1.2.2. FODA

**Tabla 2. Matriz FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es un producto innovador que permite ser promocionado por redes sociales o por otros medios digitales, también se puede utilizar estrategias de marketing tradicional (radio, cine, televisión), todo esto con la finalidad de aumentar las ventas.</li> <li>- Gracias a la tecnología el nuevo producto será acogido de manera exitosa por las personas, además de que este influirá en los distintos procesos de compra para la adquisición de la pastilla bucal.</li> <li>- Se cuenta con un capital exclusivo para la elaboración de la marca, así como un presupuesto para lo que se piensa llevar a cabo.</li> <li>- El producto se encuentra en establecimientos donde se adquieran productos de primera necesidad o productos farmacéuticos que siempre estén al alcance del cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No se tiene un lugar físico propio para la venta de los productos, causando que nuevos clientes potenciales no puedan acceder a un mayor contenido específico hacia la marca.</li> <li>- No se cuenta con un conocimiento amplio sobre las diversas inversiones que se pueden llevar a cabo para la elaboración y manejo del producto, así como la economía variante del país.</li> <li>- No se tiene una base de datos que ayude a tener un control estadístico e informático profesional.</li> <li>- La marca todavía no se encuentra registrada.</li> </ul>

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La apertura de nuevos mercados para satisfacer las nuevas necesidades que presentan las personas.</li> <li>- Políticas integrales donde ayuda a la generación de nuevos trabajos e ingresos en los diferentes sectores.</li> <li>- Lima Metropolitana actualmente es una zona económicamente activa y esto permitirá que el nuevo producto tenga una buena acogida por las personas.</li> <li>- El precio del nuevo producto es totalmente accesible, haciendo posible la compra por parte de los consumidores.</li> <li>- Las diferentes oportunidades que brinda algunas entidades financieras para abrir un nuevo negocio</li> <li>- El producto ayudará a satisfacer a la sociedad frente a una inconformidad personal.</li> <li>- Gracias a la globalización el nuevo producto puede llegar a varias personas en un período corto, claramente haciendo un buen uso de plataformas digitales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualmente se vive con una incertidumbre política, lo cual afecta a la percepción de los empresarios sobre el futuro de la economía.</li> <li>- Actualmente existe una inestabilidad económica, por ejemplo, el alza del dólar, lo cual puede traer un alza de precios en la materia prima que se utiliza para la elaboración del producto, causando que el precio del producto final también sea elevado.</li> <li>- Ante la existencia de la ignorancia por parte de muchas personas, puede perjudicar de manera significativa el lanzamiento del producto, viéndolo como algo que no es necesario, por ende, no optan por comprar el producto.</li> <li>- Si no se realizan innovaciones constantes relacionadas al producto, este puede afectar en el ciclo de vida del nuevo producto, desembocando grandes pérdidas.</li> </ul>

*Nota:* Elaboración propia

### **1.2.3. Justificación**

En la actualidad, las enfermedades bucales es una importante responsabilidad que tiene a cargo el sector de la Salud en todo el mundo, dado que, afectan a las personas a lo largo de su vida, causando molestias, dolor y en algunos casos extremos puede desembocar varios decesos en las personas. Según la Organización Mundial de la Salud (2020) afirma que las morbilidades bucales están afectando a casi 3,500 millones de personas. Asimismo, las principales consecuencias de estas enfermedades bucodentales es el mal aliento, caries dental, dentadura amarilla, sarro, cánceres dentales, entre otras.

Por ende, debido a la problemática presentada surge la idea de un proyecto de inversión privada para la instalación de una fábrica de pastillas dentales dirigido a los ciudadanos pertenecientes a Lima metropolitana, lo cual, beneficiará a todas las personas que necesitan tener una buena higiene bucal, pero por una falta de organización del tiempo dicha higiene no puede llevarse a cabo.

El cliente usará el producto como una alternativa para realizar parte de su rutina de limpieza dental, le permitirá sentirse seguro, cómodo consigo mismo y limpio. Podrá continuar con sus actividades diarias teniendo una sensación de bienestar y más predispuesto a cumplir con sus tareas.

Estas pastillas dentales van dirigido a todo los ciudadanos hombres y mujeres de 18 a 40 años pertenecientes de Lima Metropolitana, situados en el rango socioeconómico A y B, también va dirigido a aquellas personas que buscan verse bien y sentirse bien consigo mismos, que buscan mantener su salud bucal y se preocupan por su aspecto físico, dado que, tener una mala imagen dental puede afectar el autoestima de la persona y sentir miedo por ser rechazado ante los demás.

#### **1.2.4. Marco legal**

Para llevar a cabo el proyecto se tomó en consideración ciertos reglamentos y leyes necesarios para poder lanzar al mercado un producto para la salud bucal, estarán bajo las leyes aplicadas en el Perú, estas son:

- Como el proyecto se basa gracias a una idea de negocio, esta deberá ser protegida por la Ley de Protección de la Propiedad Intelectual, bajo responsabilidad de INDECOPI.
- Decreto supremo N.º 005-2016-SA, lo cual, en este decreto aprueban el plan de intervención de salud bucal.
- Decreto legislativo N.º 1332, lo cual, dentro de este decreto respaldan y apoyan a las empresas que recién surgen.
- Este producto también contará con una página web, donde los consumidores podrán realizar sus compras mediante vía internet utilizando tarjetas de crédito o débito, ante esto, se obedecerá la Ley N.º 27309, cuya ley se trata sobre la incorporación de los delitos informáticos.

- Este producto también está de la mano con la Resolución Ministerial N° 154-2001- SA / DM, debido que, esta resolución según el Gobierno del Perú (2001) acoge la "Norma Técnica Sanitaria para la Adición de Fluoruros en Cremas Dentales, Enjuagatorios y otros productos utilizados en la Higiene Bucal".
- Además, está a cargo de la Resolución Ministerial N° 454 – 2001 SA / DM, porque se trata sobre un instrumento que permite controlar, dirigir, supervisar todas aquellas empresas que se encarguen de producir aquellos productos que se utilizan para higiene personal con ingredientes adecuados y de buena calidad.

### **1.2.5. Unidad formuladora y unidad ejecutora**

Este proyecto con respecto a la unidad formuladora, está a cargo de la alumna de la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo:

- BALLENA DE LA CRUZ STEPHANIE JUDITH

De la misma forma, la unidad ejecutora “SMASTDENT” eligió pertenecer al tipo de Sociedad Anónima Cerrada (SAC).

### **1.2.6. Clasificación productiva sectorial**

El producto “SmastDent” está situado dentro del sector secundario, dado que, en este sector se encuentran las industrias manufactureras, lo cual, mediante estas actividades transforman productos del sector primario en nuevos productos innovadores que buscan la satisfacción de las personas, de la misma forma, está relacionada con la industria de bienes de producción y consumo ( Instituto Peruano de Economía [IPE], s.f).

## **2. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1. CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO**

“SmastDent” es un producto tangible, ya que consiste en una pastilla de limpieza dental, que proporcionará de forma fácil y eficiente el cumplimiento de una rutina diaria de una manera simple y práctica para aquellos individuos que cuentan con tiempo limitado u ocasiones donde llevar a cabo su rutina de limpieza dental se le es complicada.

Asimismo, estas pastillas de limpieza dental está compuesta por Fluoruro de estaño (encías sanas) cloruro de estaño (estabilizador), flúor (anticaries, previene deterioro dental), sílice hidratada (limpia), exametafosfato sódico (antisarro, prevención de manchas). Asimismo, este producto esta hecho con aceite de coco, dado que, este ayudará a mejorar la flora intestinal desde la cavidad bucal y de la mano evita la candidiasis bucal; el bicarbonato de sodio sirve para disminuir algunas bacterias que se puedan encontrar en la boca, cuyo función principal es prevenir o eliminar el mal olor, siendo causa por los restos de comida; pulidor natural, dado que, ayuda a reducir la acidez en la lengua; arcilla blanca y aceite esencial de menta, este ingrediente ayuda a prevenir la gingivitis.

Con respecto a su aspecto, La pastilla por su consistencia parecida a la goma de mascar, y siendo fácil de masticar, irá "barriendo" con los pequeños restos de comida y la persona seguirá con sus actividades. Pastilla masticable de limpieza dental de forma ovalada con un peso de 1.4gr, duro por fuera y por dentro, suave como una goma de mascar. Deja una sensación de frescura y limpieza. Cuenta con sabores como la menta, fresa refrescante, menta suave y tutifrutí. Frasco/envase rectangular, fácil de abrir con accesibilidad para agarrarlo y comerlo.

Finalmente, si bien es cierto el producto SmastDent no solo estará encargado de cuidar la salud bucal, sino estará orientado a ayudar a la disminución de uso de plástico, lo cual, estará aportando al cuidado del planeta y medio ambiente.

## **2.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR**

El consumidor potencial tiene diversos estilos de vida, entre ellos los proactivos: sofisticados, es decir, son aquellos que están aptos a pagar cualquier precio con tal de satisfacer su deseo y progresistas, debido a que son racionales al momento de comprar; y el estilo de vida reactivo, dentro de este están los adaptados, aquellos que buscan una compra rápida y los austeros, quienes buscan productos baratos y nutritivos.

Asimismo, la pastilla dental cuenta ya con una buena segmentación, cuyo producto está orientado a mujeres y hombres que pertenecen a los niveles socioeconómicos A y B, dado que, estas personas se caracterizan por tener una vida saludable, pero a la vez tiene un estilo de vida muy acelerado que muchas veces ocasiona limitar realizar algunas

acciones de higiene. Además, cuentan con una personalidad innovadora, es decir, siempre están interesados en probar nuevos productos a un precio justo y que sea de buena calidad.

### 2.3. ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO

Este proyecto va orientado a los niveles socioeconómicos A y B pertenecientes a Lima Metropolitana. Según Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública (CPI, 2021) en un análisis estadístico señala que la población que pertenece a estos dos grupos socioeconómicos es de 2,828.0 millones de personas, lo que equivale a un 20% de la población.

Asimismo, APEIM (2020), afirma que el ingreso mensual familiar promedio del nivel A es del S/13,016 y del nivel B es de S/7,309; los gastos familiar mensual promedio del nivel A es de S/8,083 y del nivel B es S/5,094

**Figura 1** *Ingresos y Gastos Según NSE 2020 de Lima Metropolitana*

Promedios	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
GRUPO 1: Alimentos dentro del hogar	S/1,244	S/1,613	S/1,464	S/1,300	S/1,327	S/1,257	S/985	S/834
GRUPO 2: Bebidas alcohólicas y estupefacientes	S/8	S/30	S/11	S/7	S/9	S/4	S/2	S/2
GRUPO 3: Vestido y calzado	S/180	S/384	S/271	S/171	S/175	S/163	S/103	S/79
GRUPO 4: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	S/513	S/1,170	S/731	S/473	S/494	S/437	S/339	S/242
GRUPO 5: Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda	S/202	S/1,055	S/314	S/138	S/146	S/125	S/93	S/78
GRUPO 6: Salud	S/247	S/545	S/384	S/229	S/246	S/200	S/144	S/88
GRUPO 7: Transporte	S/118	S/698	S/240	S/60	S/64	S/52	S/32	S/9
GRUPO 8: Comunicaciones	S/282	S/633	S/483	S/271	S/309	S/209	S/111	S/71
GRUPO 9: Recreación y cultura, otros bienes y servicios	S/128	S/404	S/236	S/97	S/103	S/85	S/59	S/45
GRUPO 10: Educación	S/295	S/1,019	S/570	S/225	S/270	S/153	S/103	S/43
GRUPO 11: Restaurantes y hoteles, alimentos fuera del hogar	S/70	S/149	S/100	S/66	S/69	S/61	S/43	S/45
GRUPO 12: Bienes y servicios diversos, cuidado personal	S/196	S/384	S/289	S/183	S/192	S/168	S/125	S/103
<b>Promedio del gasto familiar mensual</b>	<b>S/3,482</b>	<b>S/8,083</b>	<b>S/5,094</b>	<b>S/3,219</b>	<b>S/3,405</b>	<b>S/2,914</b>	<b>S/2,139</b>	<b>S/1,640</b>
<b>Promedio del ingreso familiar mensual</b>	<b>S/4,803</b>	<b>S/13,016</b>	<b>S/7,309</b>	<b>S/4,239</b>	<b>S/4,608</b>	<b>S/3,637</b>	<b>S/2,770</b>	<b>S/2,041</b>

Fuente: APEIM

## **2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA-PROYECCIÓN**

### **2.4.1. Información primaria y secundaria**

Para la elaboración del presente proyecto se han recurrido a diversas fuentes de información, tanto primarias como secundarias, entre ellas se trataron de aquellas investigaciones que están dirigidas a realizar un proyecto de inversión y que puedan servir como apoyo a realizar este proyecto.

Asimismo, para poder hallar la población se recurrió a un estudio estadístico dirigido por INEI, donde se informa las proyecciones con respecto a la población total de personas entre los 18 a 40 años de edad. Asimismo se utilizó la información realizada por la Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública pertenecientes del año 2021 para saber el porcentaje de personas pertenecientes a lima metropolitana.

Además, para hallar el segmento de la población se acudió a un proyecto de García, Huaraca, Infante, Martínez y Vázquez (2018), lo cual, este proyecto es sobre una pasta dental en cápsulas “Dentport” y señala que el 19,2% de los encuestados pertenecientes a Lima metropolitana estarían dispuestos a comprar el producto de pastillas dentales; para la oferta también se tomó en cuenta la investigación de Avíles, Fernández y La Torre Huatay (2019) donde señala aquella oferta sobre aquellas empresas pequeñas que venden este producto y también nos muestra que existe un 51% de los encuestados que comprarían el producto con frecuencia.

### 2.4.2. Proyección de la demanda

En este estudio de investigación se tomó en cuenta la base de datos obtenida de INEI para saber las proyecciones sobre la población total de personas entre los 18 a 40 años de edad, entre 2019 -2029 y luego, una vez obtenido la información se procedió a sacar el total de personas, finalmente gracias a estos datos se puede calcular la tasa de crecimiento promedio.

**Tabla 3.** *Cálculo de la tasa de crecimiento*

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Tasa Crec. Anual</b>	<b>Tasa Crec. Promedio</b>
2019	72,232.21		
2020	72,733.94	0.0069461	
2021	73,239.48	0.0069505	
2022	73,739.81	0.0068315	
2023	74,218.39	0.0064900	
2024	74,658.63	0.0059317	
2025	75,044.06	0.0051627	
2026	75,376.18	0.0044256	
2027	75,666.00	0.0038449	
2028	75,911.20	0.0032406	
2029	76,109.49	0.0026121	
	<b>RESULTADOS</b>	<b>0.0052436</b>	<b>0.0052424</b>
	<b>Porcentaje</b>	<b>0.52%</b>	<b>0.52%</b>

*Nota:* Elaboración propia

Por consiguiente, realizaremos la proyección de la demanda desde el periodo 2024 hasta el 2029, lo cual, en este paso se empleó el Método de Extrapolación Exponencial, de la siguiente manera:

- Primero se calculó la población perteneciente de Lima metropolitana para cada año:

**Tabla 4.** *Proyección de la población*

<b>Año</b>	<b>Población</b>
2019	72,232.21
2020	72,733.94
2021	73,239.48
2022	73,739.81
2023	74,218.39
2024	74,658.63
2025	75,044.06
2026	75,376.18
2027	75,666.00
2028	75,911.20
2029	76,109.49

*Nota:* Elaboración propia

- Por consiguiente, realizaremos la proyección de la población por persona, esto se hace dividiendo la población proyectada entre uno

**Tabla 5.** *Proyección de la población por persona*

<b>Año</b>	<b>Personas</b>
2024	74,658.63
2025	75,044.06
2026	75,376.18
2027	75,666.00
2028	75,911.20
2029	76,109.49

*Nota:* Elaboración propia

- Luego de determinar la población 2024 - 2025 se consideraron algunos datos obtenidos de las investigaciones mencionadas anteriormente para poder hallar la demanda proyectada, estas son:
  - o **Intensidad de compra** : 51%
  - o **Te gustaría que hubiera un producto que no tenga químicos y no dañe tus dientes:** 100%

- **Intención de compra, si compraría el producto:** 19.20%
- **Frecuencia de compra al año de unidades del producto:** 70 pastillas al año
- **Dispuestos a pagar por el producto:** s/20.00

Para hallar la demanda proyectada se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Proyectada} = \text{Población Proyectada} * \text{consumo per cápita (factor de consumo)}$$

Datos obtenidos:

Cp=	1.3462	pastillas por persona/semana
Cp=	70.00	pastillas por persona/año

**Tabla 6.** Cálculo de la demanda proyectada

Año	Cp	Población proyectada	Segmento poblacional	Grado de aceptación <u>62.76%</u>	Demanda Proyectada
2024	70.00	74,658.63	38,076	7,311	511,740.094
2025	70.00	75,044.06	38,272	7,348	514,382.036
2026	70.00	75,376.18	38,442	7,381	516,658.482
2027	70.00	75,666.00	38,590	7,409	518,645.002
2028	70.00	75,911.20	38,715	7,433	520,325.721
2029	70.00	76,109.49	38,816	7,453	521,684.886

*Nota:* Elaboración propia

## 2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA-PROYECCIÓN

### 2.5.1. Proyección de la oferta

Con respecto a este proyecto de inversión, se hizo un investigación sobre la oferta de pastillas dentales dentro del mercado limeño, y se obtuvo que no existen datos precisos de dicha oferta en la ciudad de Lima Metropolitana.

## 2.6. BALANCE DEMANDA OFERTA

Al realizar la proyección tanto de la demanda como la oferta en los años: 2024 – 2029, se procede a determinar la demanda insatisfecha, tal como se aprecia en la Tabla 7.

**Tabla 7.** Demanda insatisfecha

<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
<b>2024</b>	511,740	0	511,740
<b>2025</b>	514,382	0	514,382
<b>2026</b>	516,658	0	516,658
<b>2027</b>	518,645	0	518,645
<b>2028</b>	520,326	0	520,326
<b>2029</b>	521,685	0	521,685

*Nota:* Elaboración propia

## 2.7. PLAN DE MARKETING

### A. Producto:

“SmastDent” es considerado un producto tangible, porque consiste en una pastilla de limpieza dental, que proporcionará de forma fácil y eficiente el cumplimiento de una rutina diaria de una manera simple y práctica. Además, cuenta con sabores como la menta, fresa refrescante, menta suave y tutifruiti y su tendrá diferentes envases (práctico, Y frasco), tendrá presentaciones llamativas en fechas especiales. Finalmente, este producto también ontribuirá a cuidar el medio ambiente.

### B. Precio:

Las pastillas SmastDent cuenta con un precio que fue analizado mediante algunos índices de consumo pertenecientes a canasta básica familiar de Lima Metropolitana, es decir, el precio del producto de 70 pastillas será de \$7 dólares.

Asimismo, observando los precios de la competencia se puede ver que los precios son un poco elevados, por lo que se considera que las pastillas cuentan con un precio accesible para la población objetivo.

Finalmente, se sabe que este producto también se venderán en establecimientos públicos, como supermercados, supermarket, tiendas vecinales, entre otros, entonces el precio se adapta a una realidad económica de las personas.

### **C. Plaza:**

SmastDent tendrá una fábrica de producción ubicada en el Callao, y también tendrá diversos puntos de venta (supermercados, bodegas, tiendas de autoservicio ubicadas en de Lima Metropolitana, minimarkets, etc) donde les sea accesible adquirir a las personas y con el objetivo de alcanzar un posicionamiento dentro del mercado y dentro la de mente del consumidor.

Asimismo, se realizarán actividades como merchandising donde impulsará la acción de compra por parte de los consumidores.

### **D. Promoción:**

Para la promoción del producto se han establecido algunas estrategias:

- 2 X 1: Esta estrategia es una buena idea para el lanzamiento de las pastillas, dado que, ayudará a captar la atención de los clientes por una oferta grandiosa y ayudará a que la marca sea reconocida.
- Redes sociales: Actualmente nos encontramos en un mundo muy globalizado, donde la información se da de manera rápida e instantanea y las personas todos los días están navegando dentro de sus redes sociales, es por eso que el producto contará con páginas web como: instagran, Facebook, Tik Tok, WhatsApp, con la finalidad de hacer llegar toda la información del producto mediante las redes mencionadas. A través de ella, se lanzarán promociones, vales de descuento, sorteos, etc.
- Estrategias en los supermercados: Dentro de estos establecimientos se pueden realizar merchandising con la finalidad de captar clientes dentro del establecimiento por conocer un poco sobre las pastillas dentales, para esto, se contará con un personal capacitado previamente para que informe a los clientes todo sobre la pastilla dental.

### 3. CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO

#### 3.1. Tamaño – Mercado

Para hallar los datos del tamaño del proyecto, se hizo uso de los valores de la demanda insatisfecha calculada anteriormente.

Además, se utilizó diversos factores, uno de ellos como la intensidad de compra, si estarían dispuesto a adquirir el producto, la disponibilidad de la materias primas, estableciendo una participacion de mercado del 38% disminuyendo para cada año en 2%, lo cual, teniendo como resultado el tamaño de mercado y analizando acorde a las maquinarias disponibles junto con su capacidad de producción, se estima que si se puede satisfacer el mercado.

**Tabla 8.** Tamaño del mercado

<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Participación del mercaao</b>	<b>Tamaño del mercaao</b>
511,740	38%	195,103.80
514,382	37%	188,271.00
516,658	35%	181,219.20
518,645	34%	173,993.40
520,326	32%	166,584.00
521,685	30%	158,981.00

*Nota:* Elaboración propia

#### 3.2. Tamaño – Tecnología

Este producto, tendrá una página web donde el consumidor va poder adquirir las pastillas dentales, también gracias a los medios digitales se podrá brindar toda la información necesaria del producto: propiedades del producto, que consiste el producto, beneficios, costos de envío, medios de pago, también se contará con un portal de registro, donde el cliente podrá dejar su correo electrónico para recibir algunos correos ofreciendo promociones, descuentos, etc.

Asimismo, también se contará con un servicio de delivery, y para esto se utilizará un motorizado para el envío de las pastillas dentales desde el punto de venta hasta la dirección indicada por el consumidor, para mayor confianza al cliente se le dará un código de envío donde podrá verificar el seguimiento de las pastillas dentales.

Finalmente, con respecto a las transacciones económicas será de virtual y física, lo cual, se va a aceptar el pago en efectivo y con tarjeta de débito o crédito, con esto se necesitará adquirir una máquina POS portátil, en este caso solicitaremos la empresa de Izipay, debido a que, este dispositivo es fácil de usar y tiene diversos beneficios: enviar por mensajes los vouchers de consumo, se recibe copia de los vouchers por correo, permite que la persona firme en el dispositivo, no necesita estar conectada a un red WiFi, dado que, cuenta con un chip de internet limitado, todo esto se realiza con la finalidad de realizar un proceso de compra rápido y seguro: con respecto a la página el cliente puede pagar mediante PayPal o Mercado libre, ya que son plataformas seguras.

### 3.3. Tamaño - Disponibilidad de Materiales

SMASDENT S.A.C va a adquirir productos de materia prima mediante distribuidores que ofrecen ingredientes para realizar productos de salud bucal (pasta de dientes, enjuagues, fluor, etc.), se analizarán varios distribuidores y luego se escogerá al que resulte más conveniente en tanto precio y calidad, algunos de los materiales a usar son:

- Floruro de estaño
- Cloruro de estaño
- Flúor
- Sílice hidratada
- Exametafosfato sódico
- Bicarbonato de sodio
- Arcilla blanca
- Aceite esencial de menta
- Aceite de coco
- Máquina Comprimidora de pastillas
- Máquina Selladora

### 3.4. Tamaño – Financiamiento

Este proyecto tendrá un financiamiento propio y con la ayuda de una entidad financiera, donde el 49% total de la inversión será el capital propio, mientras que el 51% será gracias a un financiamiento que se realizará mediante un banco, en este caso, después de investigar algunas entidades, será el Banco de Crédito del Perú, ya que ofrece préstamos con una tasa de interés 1.94%

**Tabla 9.** Tamaño del financiamiento

FUENTE	MONTO	PORCENTAJE
Aporte Propio	\$ 22,193.52	49%
Externo	\$ 23,099.38	51%
Total	\$ 45,292.90	100%

*Nota:* Elaboración propia

### 3.5. Tamaño – Costo unitario

La pastilla dental que ayudará a obtener una buena limpieza bucal de las personas, para esto, el precio de venta será de \$7 dólares

### 3.6. Tamaño – Rentabilidad

Este apartado tiene que ver con la evaluación económica y financiera, lo cual, con respecto a lo económico, se obtuvo una TIRE de \$71,549.79, una TIRE de 55%, y un índice de rentabilidad de 2.60, mientras que en el financiero se obtuvo una TIRF de \$92,557.33, una TIRF de 102% con un índice de rentabilidad de 5.30. Ante los datos calculados se llega a la conclusión que el proyecto es rentable económicamente como financieramente, dado que, todos los resultados son mayores a cero.

### 3.7. Selección del Tamaño

Después de haber analizado cada factor mencionado anteriormente, se llega a lo siguiente:

- El tamaño del mercado de comercialización de pastillas dentales está hecho netamente para el mercado objetivo, dado que, este satisface una necesidad (personas de 18 a 40 años, que pertenecen al nivel socioeconómico A y B).

- Además, se estableció una participación de mercado con el 38% bajando un 2% para los siguientes años proyectados, lo cual, tiene un tamaño de mercado favorable con una comercialización diaria factible según la maquinaria a emplear, dispuesta a satisfacer dichos rangos.
- La comercialización diaria para el año 2024 es de 541.95 finalizando en el 2029 con 441.61.

#### 4. **CAPÍTULO IV: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

##### 4.1. Factores de localización

Con respecto a la elección del lugar de la instalación de una fábrica de pastillas dentales se tomarán en cuenta algunos factores cualitativos y cuantitativos mediante el método de Multicriterio, siendo los más relevantes:

- Costo de Terreno e instalaciones
- Acceso a las materias primas
- Recursos de servicios básicos (agua y luz)
- Disponibilidad a diversos proveedores
- Acercamiento al público objetivo
- Costos de transporte
- Medios de transporte
- Tarifas de servicios
- Condiciones del medio ambiente

Asimismo, para evaluar cada factor de localización, se estableció una una escala de calificación de 0 a 16 (tabla 10).

**Tabla 10.** Escala de calificación

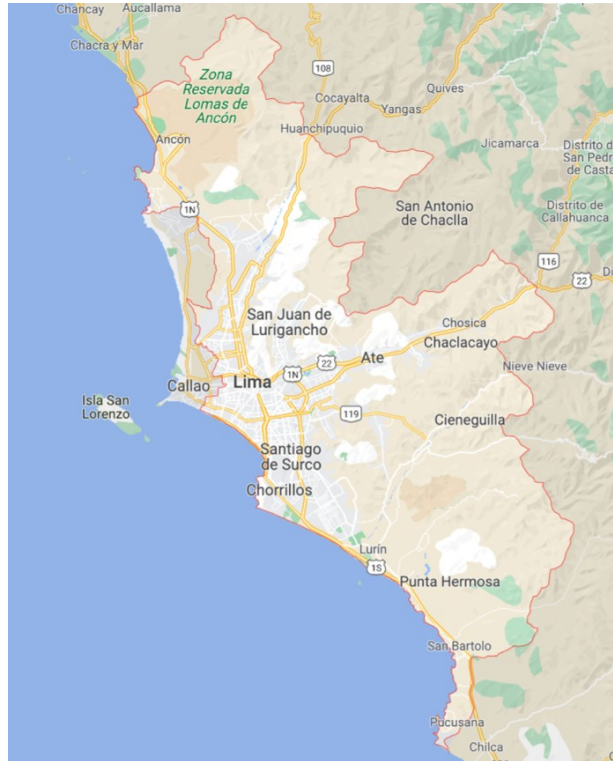
PONDERACIÓN	ESTADO	ESCALA
1	Pésimo	0
2	Mediocre	4
3	Regular	8
4	Bueno	12
5	Muy bueno	16

*Nota:* Elaboración propia

#### 4.2. Macro localización

Con respecto a la macro localización, en este proyecto de inversión se consideró el departamento de Lima, lo cual, el producto a ofrecer está dirigido a esta ubicación, cuyo público objetivo es hombres y mujeres de 18 a 40 años pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y B.

**Figura 2.** *Macro localización del departamento de Lima*



*Nota: Google. (s.f.). [Direcciones de Google maps del departamento de Lima, Perú.] Recuperado el 6 de febrero del 2022. <https://bit.ly/34mVMO3>*

#### 4.3. Micro localización

Luego que se eligió en el lugar de Lima Metropolitana, se recurrió a realizar una micro localización, tomando como puntos referenciales dos distritos de la ciudad de Lima, entre ellos el Callao y Ventanilla, dado que, son lugares donde existe un número significativo de fábricas dedicadas al comercio de diversos productos, lo cual, después de haber hallar con el método de Multicriterio se concluye que el Callao es la mejor alternativa para la implementación de la fábrica (Tabla 11).

**Tabla 11:** Micro localización

<b>FACTORES DE LOCALIZACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN</b>	<b>CALLAO</b>	<b>VENTANILLA</b>
Costo de Terreno e instalaciones	5	40	20
Acceso a las materias primas	3	12	24
Recursos de servicios básicos (agua y luz)	4	48	16
Disponibilidad a diversos proveedores	3	24	24
Acercamiento al público objetivo	4	16	16
Costos de transporte	2	16	24
Medios de transporte	3	12	12
tarifas de servicios	3	24	24
Condiciones del medio ambiente	4	16	16
<b>TOTAL</b>		<b>208</b>	<b>176</b>

*Nota:* Elaboración propia

#### 4.4. Método para decidir la localización

Con respecto a la elaboración de elección de localización se utilizó un método de Multicriterios, junto con diversos factores tanto cuantitativos y cualitativos, donde el lugar que tenga la mayor puntuación, automáticamente será el lugar elegido, en este caso a nivel macro es Lima y a nivel Micro es el Callao.

## 5. CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PROYECTO

### 5.1. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS



**SMASDENT S.A.C**  
 RUC 20752381631  
**FUNCIÓN: HIGIENE BUCAL**  
**INSUMOS REQUERIDOS:**  
 Lauril sulfoacetato de sodio  
 Fluoruro de estaño  
 cloruro de estaño  
 sílice hidratada  
 exametafosfato sódico  
 aceite de coco

<b>FICHA TÉCNICA</b>			
<b>PRODUCTO: SMAST DENT</b>			
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>LÍMITES</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>MÉTODOS ANALÍTICOS</b>
Ph natural	5.8 a 6.8	%	PCA-A-CA-00-025
Densidad	1.1100 a 1.3000	%	PCA-A-CA-00-026
Material particulado	Ausencia	%	PCA-A-CA-00-027
Mesofilos	<100	ufc/ml	PCA-A-CA-00-028
Hongos, mohos y levaduras	<100	ufc/ml	PCA-A-CA-00-029
Patógenos	Ausencia de Pseudomona aeruginosa, Coliformes totales, E. coli, Staphylococcus aureus.	ufc/ml	PCA-A-CA-00-030
Fluoruro de Sodio	0.32	%	PCA-A-CA-00-031
Agua	0.05	%	PCA-A-CA-00-032
<b>COMPOSICIÓN</b>	<p>Floruro de estaño (encías sanas) cloruro de estaño (estabilizador), flúor (anticaries, previene deterioro dental), sílice hidratada (limpia), exametafosfato sódico (antisarro, prevención de manchas). Asimismo, este producto esta hecho con aceite de coco, dado que, este ayudará a mejorar la flora intestinal desde la cavidad bucal y de la mano evita la candidiasis bucal; el bicarbonato de sodio sirve para disminuir algunas bacterias que se puedan encontrar en la boca, cuyo función principal es prevenir o eliminar el mal olor, siendo causa por los restos de comida; pulidor natural, dado que, ayuda a reducir la acidez en la lengua; archilla blanca y aceite esencial de menta, este ingrediente ayuda a prevenir la gingivitis.</p>		
<b>ASPECTO</b>	<p>La pastilla por su consistencia parecida a la goma de mascar, y siendo fácil de masticar, irá "barriendo" con los pequeños restos de comida y la persona seguirá con sus actividades. Pastilla masticable de limpieza dental de forma ovalada con un peso de 1.4gr, duro por fuera y por dentro, suave como una goma de mascar. Deja una sensación de frescura y limpieza. Cuenta con sabores como la menta, fresa refrescante, menta suave y tutifrutí. Frasco/envase rectangular, fácil de abrir con accesibilidad para agarrarlo y comerlo.</p>		
<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PASTILLA</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>
	<b>Peso</b>	1.4 gr	

	<b>Medición</b>	1 cm de diámetro	Pastilla individual con forma ovalada
		0.5 cm de Alto	
	<b>ENVASE PRÁCTICO (FRASCO)</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>
	<b>Peso</b>	<b>Peso bruto:</b> 450 gr <b>Peso Neto:</b> 100 gr	Envase cilíndrico de acrílico con tapa rosca de aluminio, contiene 70 pastilla
<b>Medición</b>	6.7 cm de diámetro base		
	8 cm de alto		

*Nota:* Elaboración propia

### Ilustración 1. Marca del producto



*Nota:* Elaboración propia

### Ilustración 2. Producto y empaque

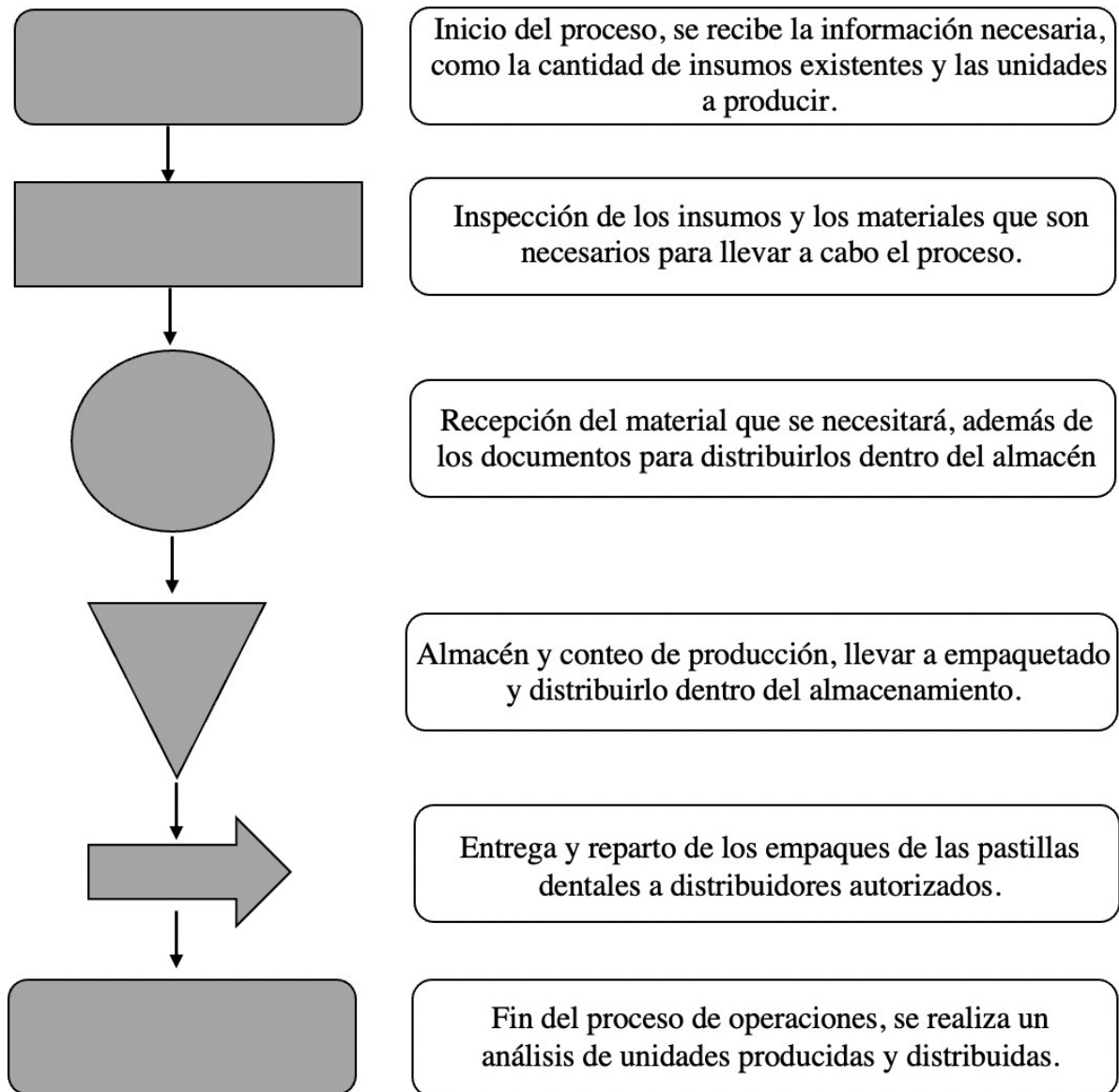


*Nota:* Elaboración propia

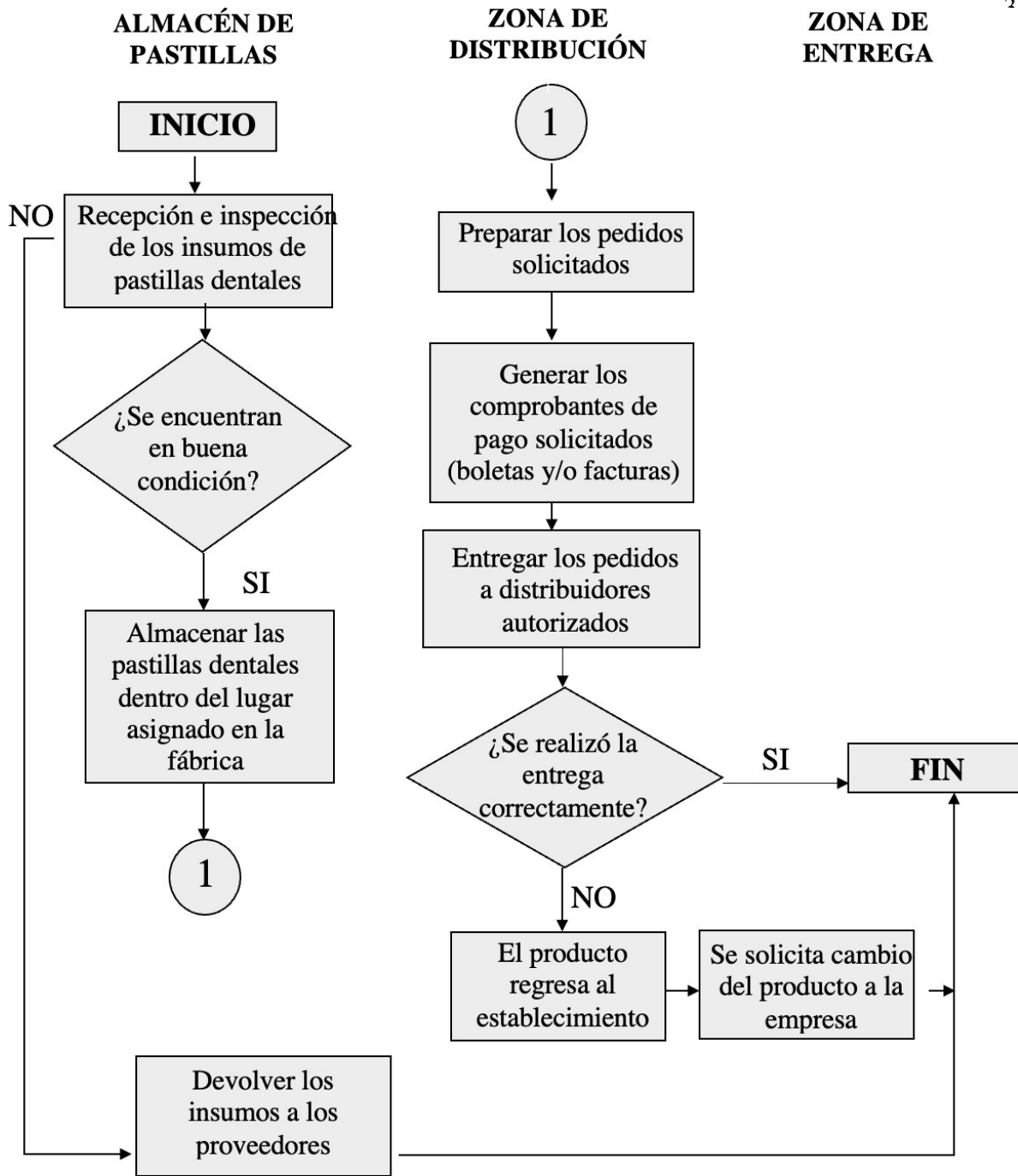
## 5.2. SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

### 5.2.1. Diagrama de Operación

**Figura 3.** Diagrama de operación de la empresa *SMASDENT S.A.C*



*Nota:* Elaboración propia



*Nota:* Elaboración propia

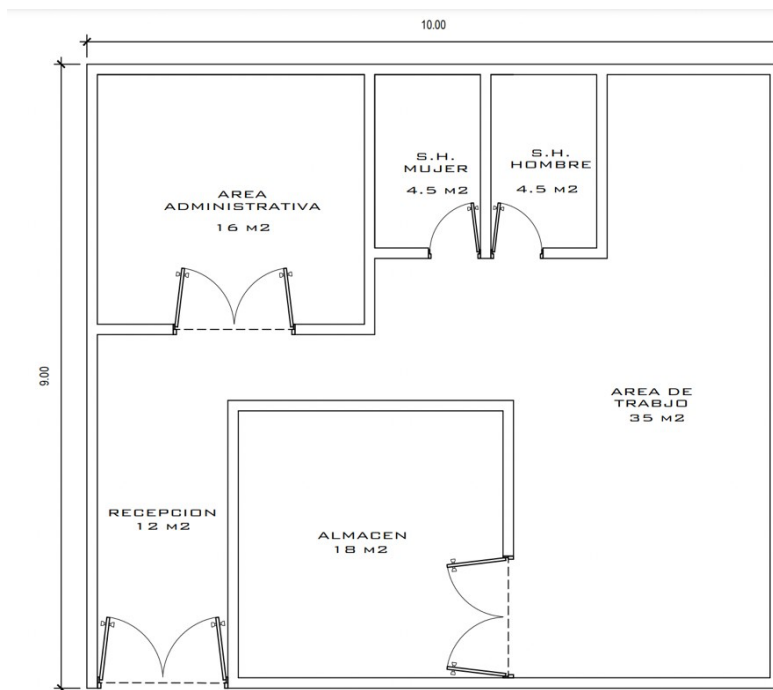
**Tabla 13:** Distribución de la planta

ÁREA	m <sup>2</sup>
Área administrativa	16
Servicios higiénicos	9
Área de producción	35
Área de almacén	18
Área de recepción	12
<b>TOTAL</b>	<b>90</b>

*Nota:* Elaboración propia

#### 5.2.4. Diseño del Plano del Proyecto

**Figura 5..** *Planto tentativo de la fábrica de la empresa SMASDENT S.A.C*



*Nota:* Elaboración propia

### 5.2.5. Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software

Para que la empresa funcione de manera correcta y tenga una buena gestión, muchas veces es necesario de la tecnología, lo cual, en este proyecto de inversión va a necesitar de las siguientes herramientas.

- Hardware: Se necesitará el apoyo de laptops, computadoras, equipos de pago (POS)
- Office: Se necesitará adquirir el paquete de Office 365, lo cual, contiene Word, Power Point y Excel, siendo este el más importante.
- WiFi: Se necesitará adquirir un servicio de internet, para poder interactuar con los clientes, subir contenido sobre la empresa, algunos funcionamientos de equipos mediante internet, etc.
- Landing Page: Para tener un mayor público y llegar al cliente de manera inmediata, se procederá a crear una página web, con toda la información de las pastillas dentales.
- Carrito de compras: Dentro de la página web, se tendrá un apartado de carro de compras, lo cual, aquí el cliente podrá adquirir el producto via online sin necesidad de ir a un establecimiento físico.
- Plataformas digitales: Se utilizarán sitios web como: Instagram, Facebook, Tik Tok, Gmail, etc.
- Customer Relationship Management: Esto ayudará a que la gestión con los clients se desarrolle de manera efectiva.
- Pago en línea: Se va a utilizar métodos de pago como: Yape, Plin, Transferencias bancarias, IziPay, PayPal.

## 5.3. REQUERIMIENTO DEL PROYECTO

### 5.3.1. Terrenos y Edificaciones

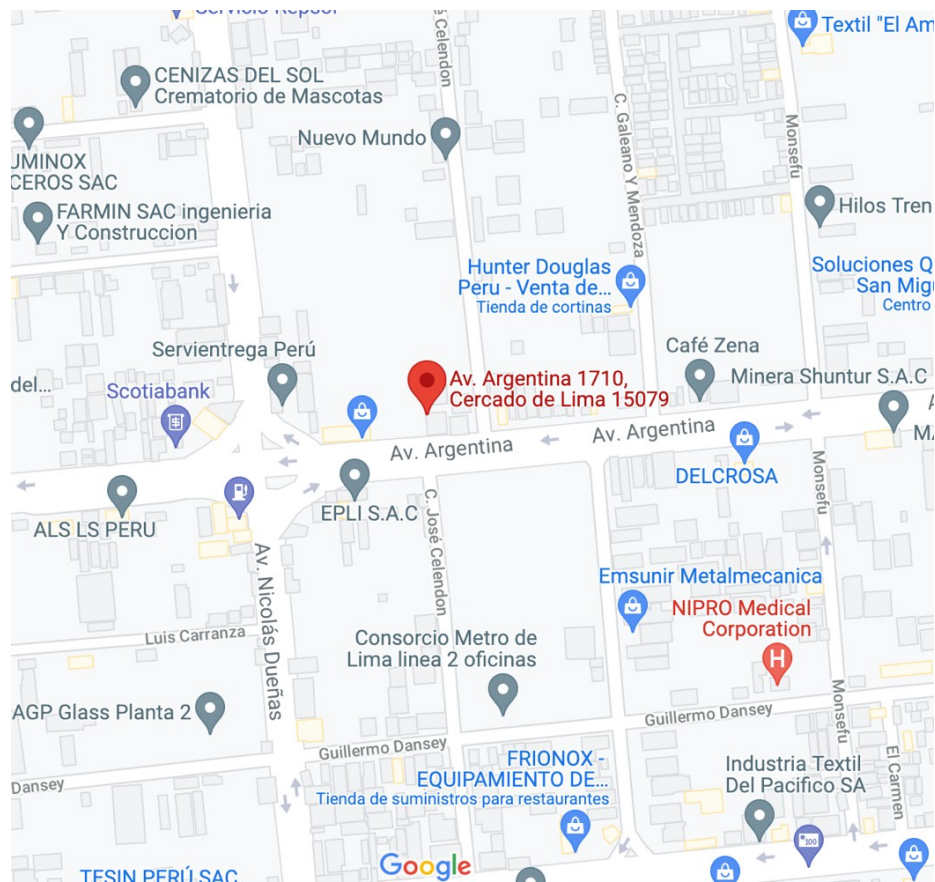
La instalación de la fábrica para la producción de pastillas dentales de la empresa SMASDENT S.A.C., va a estar ubicada en la calle Av. Argentina 1710, Cercado de Lima 15079 – Callao, Perú. Dicha fábrica contará con espacios cómodos para cada

actividad a realizar, la zona del Callao se distingue por tener varias fábricas de productos a su alrededor.

#### Características generales de la fábrica:

- Superficie: Es de 90m<sup>2</sup>
- Almacén
- Baños
- Área administrativa
- Seguridad
- Ambientes medianos y cómodos

**Figura 6.** Ubicación de la fábrica de la empresa *SMASTDENT S.A.C*



Nota: Google. (s.f.). [Direcciones de Google maps del Callao, Perú.] Recuperado el 13 de febrero del 2022. <https://bit.ly/3GTpcka>

### 5.3.2. Maquinaria y equipos, Muebles, Enseres y Vehículos

La fábrica para la producción de pastillas dentales contará con la siguiente maquinaria, equipos, muebles:

**Tabla 14:** Maquinaria, equipos y muebles

Artículo	Descripción
	<p>Computadora Intel Core i7 3.0/4.7 Ghz, 8GB RAM DDR4, Disco 1TB SATA, Monitor HD 18.5”</p>
	<p>Impresora Epson L4260 Ecotank</p>
	<p>Aire Acondicionado Frío Calor   LG</p>



Escritorio



Sillón de escritorio



Mueble de recepción



Prensadora de pastillas dentales

## 5.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

**Tabla 15:** Cronograma de actividades

CONOGRAMA DE ACTIVIDADES	AÑO 2022										
	Días	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo	
ACTIVIDADES/TIEMPO	153 Días	11/01 - 17/01	18/01 - 31/01	01/02 20/02	21/02 - 30/02	01/03 - 09/03	10/03 - 31/03	01/04 - 10/04	11/04 - 30/04	01/05 - 10/05	11/05 - 31/05
<b>Estudios</b>	<b>70 días</b>	x	x	x	x						
Nace la idea de negocio	20 días	x									
Estudio de mercado	31 días		x	x							
Estudio económico financiero	10 días				x						
Revisión del proyecto	50 días		x	x	x	x					
<b>Negociación y trámite</b>	<b>32 días</b>						x	x			
Trámites de funcionamiento	22 días						x				
Adquisición de fábrica	10 días							x			
<b>Ejecución</b>	<b>30 días</b>								x	x	
Habilitación del local	20 días								x		
Instalación del local	20 días								x		
Capacitación del personal	21 días								x		
Abastecimiento del producto	10 días								x		
Publicidad	30 días									x	
<b>Operación</b>	<b>21 días</b>								x	x	
Inicio de la empresa	22 días										x
Ajuste del proyecto	23 días										x

*Nota:* Elaboración propia

## 5.5. PROGRAMA

En la tabla 16, se presentará el programa de comercialización de pastillas de la empresa SmastDent S.A.C, en los periodos de 2024 - 2029

**Tabla 16:** Programa de comercialización

<b>Año</b>	<b>Producción total</b>	<b>Lauril sulfoacetato de sodio (gr)</b>	<b>Capacidad instalada</b>
2024	195,103.80	3,316,765	96.8%
2025	188,271.00	3,200,607	93.4%
2026	181,219.20	3,080,726	89.9%
2027	173,993.40	2,957,888	86.3%
2028	166,584.00	2,831,928	82.6%
2029	158,981.00	2,702,677	78.9%

*Nota:* Elaboración propia

## 6. CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN

### 6.1. ASPECTO LEGAL

#### 6.1.1. Tipo de Empresa

SmastDent S.A.C. es una empresa que esta dedicada a la fabricación de pastillas dentales con insumos de alta calidad para el bienes bucal de las personas, esta empresa se caracteriza por contar con una estructura y sistemas oficiales sólidos para la toma de buenas decisiones ante situaciones que puedan presentarse a lo largo del trabajo, dentro de esta existen valores muy definidos como el respeto, la honestidad, la justicia y la comunicación, con el fin de lograr obtener un clima laboral favorable para los trabajadores. Asimismo, es una empresa que cuenta con reglamentos, normas y estatutos lo que hará que el trabajador sepa sus funciones y obligaciones que deberá cumplir durante su permanencia en la empresa.

### 6.1.2. Proceso de Constitución de la Empresa

- La empresa denominada con el nombre de “SmastDent S.A.C”, es una organización que está dirigida a la fabricación y comercialización de pastillas bucales con la finalidad de mejorar la higiene bucal de las personas evitando enfermedades.
- Esta empresa está establecida como una Sociedad Anónima Cerrada.
- Antes del Acto Constitutivo de la empresa, se ejecutó la Reserva a nombre de persona jurídica.
- SmastDent S.A.C. está patentada en la SUNARP y en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) perteneciente a persona jurídica.
- Por consiguiente, la empresa empezará a realizar sus pagos establecidos de acuerdo a la actividad empresarial al cual se dirige.
- El libro mayor y diario de la empresa, ya se encuentran correctamente legalizados.
- El nombre de la marca SMASTDENT ya está inscrita en Indecopi.

## 6.2. ASPECTO ORGANIZACIONAL

### 6.2.1. Acta de Constitución de la Empresa

#### “SMASTDENT S.A.C.”

En el distrito del Callao, ciudad de Lima, departamento de Lima, en la República del Perú, a fecha a fecha actual 14/02/2022, la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz con DNI N°75238163, con domicilio en Avenida las Américas 235 p.j San Francisco - Chiclayo, obrando en nombre propio, manifestó que constituirá una empresa de tipo Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) la cual se registrará por las normas establecidas en el código de comercialización y en especial por los siguientes estatus:

**ARTÍCULO PRIMERO:** Se establece una empresa de tipo Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) “SMASTDENT S.A.C.” dedicada a la fabricación de pastillas dentales para mejorar la higiene bucal de las personas.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** La fábrica donde está ubicada será en el distrito del Callao, ciudad de Lima, departamento de Lima, en la República del Perú. Sin embargo, la empresa podrá establecer sucursales en otras ciudades.

**ARTÍCULO TERCERO:** El objetivo de la empresa será la fabricación de pastillas dentales a nivel de Lima Metropolitana.

**ARTÍCULO CUARTO:** La duración de la empresa es de 20 años a partir de la fecha de esta escritura.

**ARTÍCULO QUINTO:** El capital utilizado para elaborar dicho proyecto asciende a \$22,093.00 (VEINTIDOS MIL NOVENTA Y TRES DÓLARES), siendo el 49% aporte propio y 51% financiado por alguna entidad bancaria.

**ARTÍCULO SEXTO:** La administración de la empresa será ejecutada por la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz (Gerente General).

**ARTÍCULO SÉPTIMO:** El gerente será una persona natural nombrada por el titular, el cargo es personal e indelegable; el titular podrá asumir el cargo de gerente en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos, bajo la denominación de "Gerente General".

**ARTÍCULO OCTAVO:** El Gerente tendrá las siguientes responsabilidades.

- a. Organizar el régimen de la empresa.
- b. Representar de forma jurídica y extrajudicial a la empresa.
- c. Realizar los actos y celebrar contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objetivo de la empresa.
- d. Cuidar de la contabilidad y supervisar las cuentas y balances.
- e. Dar cuenta periódicamente al titular de la marcha de la empresa.
- f. Ejercer las demás atribuciones que le señala la ley o le confiera el titular.

**ARTÍCULO NOVENO:** Al 31 de diciembre de cada año el Gerente General elaborará el balance general de la empresa conjuntamente con la cuenta de resultados y los beneficios, dentro del máximo de sesenta días a partir de la fecha del vencimiento del ejercicio económico.

**ARTÍCULO DÉCIMO:** La empresa se disolverá por voluntad del titular, una vez satisfecho los requisitos de las normas vigentes y por las demás causas previstas en el Artículo 80 del Decreto Ley 21621, nombrándose un liquidador con las facultades establecidas en el Artículo 87 del mismo dispositivo legal. El titular conservará los libros y documentos de la empresa extinguida, bajo su responsabilidad.

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO:** Queda nombrada Gerente General la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz, quien con sola firma gozará de las facultades contenidas en el ARTÍCULO OCTAVO de estos estatutos; así como está dentro de sus funciones representar a la empresa con facultades para comprar, vender, gravar y disponer de los bienes muebles e inmuebles de la empresa; abrir y cerrar cuentas corrientes y/o de ahorro, operando sobre las mismas; girar sobre los fondos existentes y hacer sobregiros; endosar cheques; girar, endosar, aceptar, descontar, renovar, protestar letras, vales, pagarés y demás documentos de crédito y de cambio; avalar a personas naturales y jurídicas constituyendo garantías; solicitar avales y fianzas a personas naturales y jurídicas; trasladar dinero dentro del país y remesar dinero al exterior del país; cobrar y percibir las sumas de dinero que se adeuden a la empresa por cualquier concepto o título, otorgando los recibos y cancelaciones del caso; podrá abrir y cerrar cajas de seguridad en los bancos; celebrar y suscribir documentos privados, minutas y escrituras públicas; representar a la empresa ante toda clase de autoridades y personas naturales y jurídicas; puede nombrar y remover empleados; elaborar el proyecto de balance general; hacer contratos, representar a la empresa en concurso de precios y en licitaciones públicas y particulares, pudiendo incluso nombrar apoderados para las funciones que el cargo requiera.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO:** Para todo lo no previsto en estos estatutos regirán las disposiciones contenidas en el Decreto de Ley 21621 y 23189 de la pequeña y mediana empresa

### 6.2.2. Minuta de Constitución

#### **CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA**

Denominada

**SMASTDENT S.A.C.**

En el distrito del Callao, ciudad de Lima, departamento de Lima, siendo el 14 de Febrero del dos mil veintidós (2022). Ante mí: Jemmy Ballena Manayay – Notario público de esta capital; comparecen:

La señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz

Quien manifiesta ser de nacionalidad peruana.

De profesión u ocupación Administradora de Empresas.

De estado civil soltera.

Identificada con DNI N° 71262154.

Quien procede por su propio derecho y a quien identifico de lo que doy fe. Con domicilio en Avenida las Américas 235 p.j San Francisco, Chiclayo, departamento de Lambayeque. La compareciente es, inteligente en el idioma castellano, quien se obliga con capacidad, libertad y conocimiento suficiente de conformidad con el examen que le he efectuado conforme al Art. 54 de la ley del notariado, de lo que doy fe, y me entrega una minuta firmada y autorizada por letrado, la misma que archivo en su legajo respectivo, bajo el número de orden correspondiente y cuyo tenor literal es como sigue:

**MINUTA:**

Señor Notario:

Sírvase usted extender en su registro de escrituras públicas una de constitución de empresa Sociedad Anónima Cerrada, que otorga la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz de nacionalidad peruana con DNI N° 75238163, estado civil soltera, empresaria, de profesión administradora de empresas, con domicilio en Avenida las Américas 235 p.j San Francisco - Chiclayo, departamento de Lambayeque, en los términos siguientes:

**PRIMERO.**

La señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz, en su calidad de titular, conviene en constituir una Sociedad Anónima Cerrada, de conformidad con los decretos leyes 21435, 21621 y 23189, bajo la denominación social de SMASTDENT S.A.C., con una duración de 20 años, objeto y demás características que constan de sus estatutos sociales.

**SEGUNDO.**

La empresa se constituye con un capital propio de \$10,825.88 (DIEZ MIL OCHOCIENTOS VEINTICINCO DÓLARES) y financiado de \$11,267.75 (ONCE MIL DOSCIENTOS SESENTA Y SIETE DÓLARES).

**TERCERO.**

La empresa que se constituye se refiere en su caso por los decretos de leyes 21435, 21621 y 23189, sus ampliaciones y modificatorias, por todas las disposiciones legales pertinentes y por los siguientes estatutos:

**TÍTULO PRIMERO.**

Denominación, objeto, domicilio y duración.

**ARTÍCULO PRIMERO:** Se establece una empresa de tipo Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) “SMASTDENT S.A.C.” dedicada a la fabricación de pastillas dentales.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** La fábrica donde está ubicada será en el distrito del Callao, ciudad de Lima, departamento de Lima, en la República del Perú. Sin embargo, la empresa podrá establecer sucursales en otras ciudades.

**ARTÍCULO TERCERO:** El objetivo de la empresa será la fabricación de pastillas dentales a nivel de Lima Metropolitana.

**ARTÍCULO CUARTO:** La duración de la empresa es de 20 años a partir de la fecha de esta escritura.

**TÍTULO SEGUNDO.**

Del capital social.

**ARTÍCULO QUINTO:** El capital utilizado para elaborar dicho proyecto asciende a \$22,093.00 (VEINTIDOS MIL NOVENTA Y TRES DÓLARES), siendo el 49% aporte propio y 51% financiado por alguna entidad bancaria.

**TÍTULO TERCERO.**

Del régimen de la empresa.

**ARTÍCULO SEXTO:** La administración de la empresa será ejecutada por la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz (Gerente General).

#### **TÍTULO CUARTO.**

Del gerente.

**ARTÍCULO SÉPTIMO:** El gerente será una persona natural nombrada por el titular, el cargo es personal e indelegable; el titular podrá asumir el cargo de gerente en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos, bajo la denominación de "Gerente General".

**ARTÍCULO OCTAVO:** El Gerente tendrá las siguientes responsabilidades.

- a) Organizar el régimen de la empresa.
- b) Representar de forma jurídica y extrajudicial a la empresa.
- c) Realizar los actos y celebrar contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objetivo de la empresa.
- d) Cuidar de la contabilidad y supervisar las cuentas y balances.
- e) Dar cuenta periódicamente al titular de la marcha de la empresa.
- f) Ejercer las demás atribuciones que le señala la ley o le confiera el titular

#### **TÍTULO QUINTO.**

Del balance y de utilidades.

**ARTÍCULO NOVENO:** Al 31 de diciembre de cada año el Gerente General elaborará el balance general de la empresa conjuntamente con la cuenta de resultados y los beneficios, dentro del máximo de sesenta días a partir de la fecha del vencimiento del ejercicio económico.

#### **TÍTULO SEXTO.**

De la disolución de la empresa.

**ARTÍCULO DÉCIMO:** La empresa se disolverá por voluntad del titular, una vez satisfecho los requisitos de las normas vigentes y por las demás causas previstas en el Artículo 80 del Decreto Ley 21621, nombrándose un liquidador con las facultades establecidas en el Artículo 87 del mismo dispositivo legal. El titular conservará los libros y documentos de la empresa extinguida, bajo su responsabilidad.

**TÍTULO SÉPTIMO.**

Disposiciones generales.

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO:** Queda nombrada Gerente General la señorita Stephanie Judith Ballena de la Cruz, quien con sola firma gozará de las facultades contenidas en el **ARTÍCULO OCTAVO** de estos estatutos; así como está dentro de sus funciones representar a la empresa con facultades para comprar, vender, gravar y disponer de los bienes muebles e inmuebles de la empresa; abrir y cerrar cuentas corrientes y/o de ahorro, operando sobre las mismas; girar sobre los fondos existentes y hacer sobregiros; endosar cheques; girar, endosar, aceptar, descontar, renovar, protestar letras, vales, pagarés y demás documentos de crédito y de cambio; avalar a personas naturales y jurídicas constituyendo garantías; solicitar avales y fianzas a personas naturales y jurídicas; trasladar dinero dentro del país y remesar dinero al exterior del país; cobrar y percibir las sumas de dinero que se adeuden a la empresa por cualquier concepto o título, otorgando los recibos y cancelaciones del caso; podrá abrir y cerrar cajas de seguridad en los bancos; celebrar y suscribir documentos privados, minutas y escrituras públicas; representar a la empresa ante toda clase de autoridades y personas naturales y jurídicas; puede nombrar y remover empleados; elaborar el proyecto de balance general; hacer contratos, representar a la empresa en 68 concurso de precios y en licitaciones públicas y particulares, pudiendo incluso nombrar apoderados para las funciones que el cargo requiera.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO:** Para todo lo no previsto en estos estatutos regirá las disposiciones contenidas en el Decreto de Ley 21621 y 23189 de la pequeña y mediana empresa.

Agregue usted Señor Notario lo demás que sea de ley y pase partes al registro comercial de Lima.

Lima, 30 de junio 2020.

Firmando: Stephanie Judith Ballena de la Cruz

Autorizada la minuta por el abogado Doctora Jemmy Ballena Manayay con registro del colegio de abogados de Lima número 12951.

### 6.2.3. Manual de Organización y Funciones

#### **Estructura Orgánica**

##### **A. Funciones generales de la empresa**

Fabricar una pastilla dental elaborada con ingredientes o insumos altamente calificados en Lima Metropolitana, cuya finalidad es brindar a las personas una mejor higiene bucal para evitar problemas dentales como: sarro, caries, mal aliento, etc. Lo cual, todos estos factores muchas veces causan baja autoestima en la persona o miedo por ser rechazado ante los demás.

##### **B. Estructura orgánica de la empresa**

###### **Nivel Directivo**

- Gerencia General

###### **Nivel Ejecutivo**

- Gerencia del Departamento Administrativo
- Gerencia del Departamento de Logística
- Gerencia del Departamento Comercial.

###### **Nivel Operativo**

- Área Administrativo
- Área de Producción
- Área de Almacenamiento
- Área de Ventas
- Área de Marketing

##### **C. Líneas de autoridad, responsabilidad y coordinación.**

SMASDENT S.A.C cuenta con líneas de autoridad tanto directas como verticales, donde cada trabajador debe informar sobre su toma de decisiones y actividades a su superior.

Además, la empresa está comprometida en brindar un servicio de alta calidad tanto a sus clientes internos como externos, con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestro público objetivo, se brindará tanto un servicio como producto con altos estándares de calidad, con insumos que garanticen la seguridad del cliente.

Las funciones, delegaciones, tareas, responsabilidades se establecerán en conjunto con los demás trabajadores y así se fomenta un trabajo en equipo obteniendo un excelente clima laboral.

#### **D. Funciones del Nivel Directivo.**

##### **Gerencia General:**

- Es el encargado de tomar decisiones por el bien de la empresa y de todos los trabajadores.
- Se debe ser líder para fomentar una buena organización de actividades.
- Encargado de planificar los objetivos generales tanto a largo como a corto plazo.
- Establece las funciones, responsabilidades de cada trabajador.
- Encargado de controlar y supervisar todas las actividades establecidas.
- Reconocer el trabajo de cada colaborador con ciertos incentivos que fomenten el compromiso organizacional.

#### **E. Funciones del Nivel Ejecutivo**

##### **Departamento Administrativo:**

- Encargado de gestionar todas las compras y ventas tanto de la materia prima como del producto finalizado.
- Encargado de ordenar y recepcionar todas las facturas provenientes de los proveedores.
- Administrar toda la información del personal.
- Encargado de generar comprobantes de pago.

##### **Departamento de Logística:**

- Encargado de establecer procesos para la elaboración de las pastillas dentales.
- Encargado de obtener un orden sobre las entradas y salidas del producto.

- Encargado de determinar el proceso de compra hasta la entrega del producto.
- Encargado de entablar comunicación y negociar con los proveedores.

**Departamento Comercial:**

- Encargado de supervisar el ciclo de vida del producto de las pastillas dentales.
- Encargado de establecer un proceso rápido sobre las ventas del producto.
- Encargado de calcular las ventas de la empresa periódicamente.
- Encargado de diseñar un plan de marketing junto con campañas para fomentar las ventas del producto.
- Encargado de realizar un estudio de mercado cada cierto tiempo.
- Encargado de analizar el comportamiento del consumidor.

**F. Funciones del Nivel Operativo:****Área de producción:**

- Encargado de realizar todo el proceso de producción de las pastillas dentales, convertir la materia prima en un producto final.
- Controlar los estándares de calidad de cada insumo antes de realizar la mezcla de materia prima.

**Área de almacenamiento:**

- Encargado de tener un orden de manera adecuada sobre los lotes de pastillas dentales.
- Encargado de calcular las entradas y salidas de los productos del almacén.

**Área de Ventas:**

- Encargado de realizar informes entregándolo al área administrativa sobre las ventas realizadas cada mes.
- Encargado de mantener una buena relación con los clientes.
- Encargado de analizar cuáles son los nuevos gustos de los consumidores.
- Encargado de diseñar un plan de ventas efectivo.

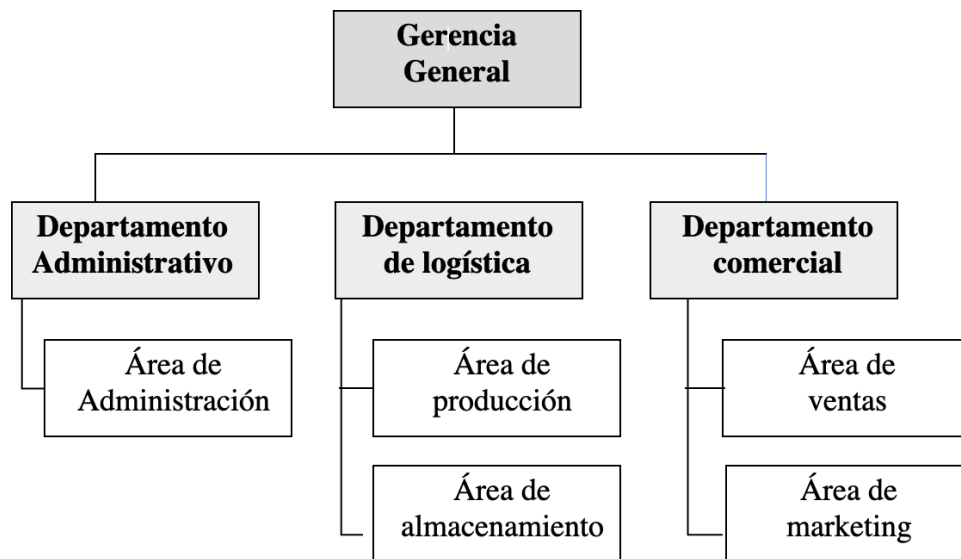
**Área de Marketing:**

- Encargado de ejecutar un estudio de mercado con información necesaria para realizar algunas modificaciones en el producto.

- Encargada de analizar cuál es el perfil del consumidor, junto con sus preferencias y gustos.
- Encargado de evaluar y analizar la competencia para realizar un benchmarking.
- Encargado de aumentar las ventas gracias a las campañas publicitarias y al buen manejo de los medios digitales.

#### 6.2.4. Organigrama.

*Figura 7. Organigrama de la empresa SMASTDENT S.A.C*



*Nota:* Elaboración propia

## 6.2.5. Requerimiento del Personal

Tabla 17. Requerimiento del personal

ADMINISTRACIÓN										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
1	Administrador	S/1,800.00	S/1,800.00	S/234.00	S/1,566.00	S/162.00	S/1,728.00	S/24,192.00	S/24,192.00	\$ 6,251.16
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 6,251.16</b>
ALMACÉN Y FÁBRICA										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
1	Almacen	S/980.00	S/980.00	S/127.40	S/852.60	S/88.20	S/940.80	S/13,171.20	S/13,171.20	\$ 3,403.41
2	Obrero	S/980.00	S/980.00	S/127.40	S/852.60	S/88.20	S/940.80	S/13,171.20	S/26,342.40	\$ 6,806.82
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 10,210.23</b>
VENTAS Y MARKETING										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
2	Encargado de ventas	S/930.00	S/930.00	S/120.90	S/809.10	S/83.70	S/892.80	S/12,499.20	S/24,998.40	\$ 6,459.53
1	Encargado de marketing	S/930.00	S/930.00	S/120.90	S/809.10	S/83.70	S/892.80	S/12,499.20	S/12,499.20	\$ 3,229.77
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 9,689.30</b>

Nota: Elaboración propia

## 7. CAPÍTULO VII: INVERSIÓN

### 7.1. INVERSIÓN.

El trabajo presente cuenta con una inversión dada que encierra tanto la inversión tangible, como la intangible, además del capital de trabajo. Por ende, todo lo mostrado a continuación, así como los valores que den como resultado, son expresados en dólares americanos, dado que cuenta con un índice mayor de participación en todo mercado. Asimismo, el tipo de cambio de esta divisa al día de hoy, se encuentra en S/. 3.87, este valor será utilizado para llevar a cabo toda la estructura financiera y económica de la investigación.

#### 7.1.1. Estructura de la Inversión

##### A. Inversión tangible:

En esta sección encierra apartados como maquinaria, equipos, amueblado y acondicionamiento, seguridad para local y así por ende la seguridad para el personal.

Seguidamente, se proporciona las tablas donde se encuentran las primordiales inversiones con respecto lo que se describió en el anterior apartado.

##### a) Maquinaria

**Tabla 18.** *Maquinaria*

<b>MAQUINARIA</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total sin IGV</b>	<b>IGV (18%)</b>	<b>Total con IGV</b>
Máquina prensadora de pastillas	3	\$3,100.78	\$7,883.33	\$788.33	\$9,302.33
Maquina automática de sellado y llenado	3	\$2,842.38	\$7,226.38	\$722.64	\$8,527.13
<b>TOTAL</b>		<b>\$5,943.15</b>	<b>\$15,109.71</b>	<b>\$1,510.97</b>	<b>\$17,829.46</b>

*Nota:* Elaboración propia

**b) Equipos**

**Tabla 19.** *Equipos*

<b>EQUIPOS</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total sin IGV</b>	<b>IGV (18%)</b>	<b>Total con IGV</b>
Aire Acondicionado	2	\$465.12	\$788.33	\$78.83	\$930.23
Impresoras	2	\$129.20	\$218.98	\$21.90	\$258.40
Computadoras	3	\$258.40	\$656.94	\$65.69	\$775.19
Laptops	2	\$387.60	\$656.94	\$65.69	\$775.19
<b>TOTAL</b>		<b>\$1,240.31</b>	<b>\$2,321.20</b>	<b>\$232.12</b>	<b>\$2,739.02</b>

*Nota:* Elaboración propia

**c) Amueblado y Acondicionamiento**

**Tabla 20.** *Amueblado y Acondicionamiento*

<b>AMUEBLADO Y ACONDICIONAMIENTO</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total sin IGV</b>	<b>IGV (18%)</b>	<b>Total con IGV</b>
Estantes de madera	4	\$31.01	\$105.11	\$10.51	\$124.03
Mostradores	5	\$28.42	\$120.44	\$12.04	\$142.12
Escritorio	3	\$31.01	\$78.83	\$7.88	\$93.02
Sillones	3	\$23.26	\$59.12	\$5.91	\$69.77
Muebles	4	\$38.76	\$131.39	\$13.14	\$155.04
Racks para el almacén	9	\$41.34	\$315.33	\$31.53	\$372.09
Parihuelas de madera para el almacén	9	\$9.82	\$74.89	\$7.49	\$88.37
<b>TOTAL</b>		<b>\$203.62</b>	<b>\$885.12</b>	<b>\$88.51</b>	<b>\$1,044.44</b>

*Nota:* Elaboración propia

**d) Seguridad para el local**

**Tabla 21.** *Seguridad para el local*

<b>SEGURIDAD PARA LOCAL</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total sin IGV</b>	<b>IGV (18%)</b>	<b>Total con IGV</b>
Exintor de 8Kg	2	\$25.84	\$43.80	\$4.38	\$51.68
Luces de emergencia	4	\$20.67	\$70.07	\$7.01	\$82.69
<b>TOTAL</b>		<b>\$46.51</b>	<b>\$113.87</b>	<b>\$11.39</b>	<b>\$134.37</b>

*Nota:* Elaboración propia

e) **Seguridad para el personal**

**Tabla 22.** Seguridad para el personal.

<b>SEGURIDAD PARA EL PERSONAL</b>	<b>Unidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Total sin IGV</b>	<b>IGV (18%)</b>	<b>Total con IGV</b>
Casco	3	\$10.34	\$26.28	\$2.63	\$31.01
Zapatos punta de acero	3	\$23.26	\$59.12	\$5.91	\$69.77
<b>TOTAL</b>		<b>\$33.59</b>	<b>\$85.40</b>	<b>\$8.54</b>	<b>\$100.78</b>

*Nota:* Elaboración propia

f) **Resumen de inversión tangible**

**Tabla 23.** Total de inversión tangible.

	<b>PRECIO SIN IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>PRECIO CON IGV</b>
<b>TOTAL DE INVERSIÓN TANGIBLE</b>	\$18,515.31	\$1,851.53	\$21,848.06

*Nota:* Elaboración propia

**B. Inversión intangible:**

Esta sección descifra la inversión que toma en cuenta todos los trámites a realizar para llevar a cabo la constitución de la entidad, también el pago de sus licencias y todas las patentes para una correcta actividad en la viabilidad del proyecto. De igual modo, se agregaron que brindan aporte para la constitución de la organización.

Las tablas mostradas a continuación dan a conocer las inversiones que son necesarias para llevar a cabo lo mencionado con anterioridad.

**a) Gastos de organización**

**Tabla 24.** *Gastos de organización.*

Descripción	Precio sin	IGV	Precio con IGV
	IGV	(18%)	
Búsqueda y reserva de nombre	\$1.75	\$0.32	\$2.07
Elaboración del Acto Constitutivo (Minuta)	\$32.85	\$5.91	\$38.76
Elaboración de Escritura Pública	\$35.04	\$6.31	\$41.34
Inscripción en Registros Públicos (Sunarp)	\$90.79	\$16.34	\$107.13
Legalización de libro mayor	\$3.72	\$0.67	\$4.39
Licencia de funcionamiento	\$32.41	\$5.83	\$38.24
Trámites de Defensa Civil	\$50.37	\$9.07	\$59.43
Certificados de fumigación	\$5.47	\$0.99	\$6.46
Estatutos	\$41.61	\$7.49	\$49.10
Licencia de uso de suelo	\$43.80	\$7.88	\$51.68
Inscripción al registro público de la propiedad	\$21.90	\$3.94	\$25.84
Planos de terreno	\$37.01	\$6.66	\$43.67
<b>TOTAL</b>	<b>\$396.70</b>	<b>\$71.41</b>	<b>\$468.11</b>

*Nota:* Elaboración propia

**b) Otros gastos**

**Tabla 25.** *Otros gastos*

Descripción	Precio sin	IGV	Precio con IGV
	IGV	(18%)	
Landing Page de la empresa	\$15.33	\$2.76	\$18.09
Gastos de innaguracion de la empresa	\$43.80	\$7.88	\$51.68
Pruebas de las instalaciones de la fábrica	\$39.42	\$7.09	\$46.51
Instalación de telefonía e internet	\$37.23	\$6.70	\$43.93
Capacitación al personal	\$40.07	\$7.21	\$47.29
<b>TOTAL</b>	<b>\$175.84</b>	<b>\$31.65</b>	<b>\$207.49</b>

*Nota:* Elaboración propia

**c) Resumen inversión intangible**

**Tabla 26.** *Resumen inversión intangible*

	<b>PRECIO SIN IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>PRECIO CON IGV</b>
<b>TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE</b>	\$572.54	\$103.06	\$675.60

*Nota:* Elaboración propia

Asimismo, se realizaron otros apartados donde se cácula los gastos generales para el funcionamiento de este proyecto, la planilla de los trabajadores, los cuales, tanto como los apartados anteriores como estos han sido tomados para hallar capital de trabajo.

### C. Gastos generales:

Dentro de esta sección se hallaron los gastos generales que se emplean dentro de este proyecto, como: alquiler, mantenimiento, servicios básicos, útiles de oficina, entre otros, tal como se muestra en la tabla 27.

**Tabla 27.** *Gastos generales*

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL EN DOLARES SIN IGV	COSTO ANUAL EN DÓLARES SIN IGV	IGV (18%)	COSTO ANUAL EN \$ CON IGV
Mantenimiento	Servicio	1	\$218.98	\$218.98	\$2,627.78	\$473.00	\$3,100.78
Reparacion	Servicio	1	\$200.00	\$200.00	\$2,400.00	\$432.00	\$2,790.70
Transporte	Servicio	1	\$153.29	\$175.19	\$2,102.22	\$378.40	\$2,480.62
Luz	KW-H	350	\$0.90	\$315.00	\$3,780.00	\$680.40	\$4,460.40
Agua	m <sup>3</sup>	300	\$0.75	\$225.00	\$2,700.00	\$486.00	\$3,186.00
Telefono	Servicio	1	\$90.00	\$90.00	\$1,080.00	\$194.40	\$1,274.40
Utiles de oficina		1	\$112.99	\$112.99	\$1,355.93	\$244.07	\$1,600.00
Utiles de aseo y limpieza		1	\$35.04	\$35.04	\$420.44	\$75.68	\$496.12
Material de sanidad del personal		1	\$135.77	\$135.77	\$1,629.22	\$293.26	\$1,922.48
Marketing online	Servicio	1	\$43.93	\$43.93	\$527.13	\$94.88	\$622.02
<b>TOTAL</b>				<b>\$1,551.89</b>	<b>\$18,622.73</b>	<b>\$3,352.09</b>	<b>\$21,933.51</b>

*Nota:* Elaboración propia

## D. Planilla:

Tabla 28. Gastos de planilla

ADMINISTRACIÓN										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
1	Administrador	S/1,800.00	S/1,800.00	S/234.00	S/1,566.00	S/162.00	S/1,728.00	S/24,192.00	S/24,192.00	\$ 6,251.16
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 6,251.16</b>
ALMACÉN Y FÁBRICA										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
1	Almacen	S/980.00	S/980.00	S/127.40	S/852.60	S/88.20	S/940.80	S/13,171.20	S/13,171.20	\$ 3,403.41
2	Obrero	S/980.00	S/980.00	S/127.40	S/852.60	S/88.20	S/940.80	S/13,171.20	S/26,342.40	\$ 6,806.82
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 10,210.23</b>
VENTAS Y MARKETING										
Cant.	Puesto	Haber básico	Remuneración Total	AFP	Neto a Pagar	EsSalud	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Sueldo Anual Soles	Sueldo Anual Dólares
2	Encargado de ventas	S/930.00	S/930.00	S/120.90	S/809.10	S/83.70	S/892.80	S/12,499.20	S/24,998.40	\$ 6,459.53
1	Encargado de marketing	S/930.00	S/930.00	S/120.90	S/809.10	S/83.70	S/892.80	S/12,499.20	S/12,499.20	\$ 3,229.77
									<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 9,689.30</b>

Nota: Elaboración propia

## E. Capital de trabajo:

Según Rizzo (2007) afirma que: “El capital de trabajo neto o capital de trabajo es la cantidad de dinero que la empresa necesita para mantener el giro habitual del negocio” (p. 103).

El monto total de esta inversión será necesario para que la fábrica de comercialización funcione de manera correcta, lo cual, este monto es de \$22,093.63, este capital de trabajo fue hallado por el método contable. Asimismo, las cuentas por cobrar se calcularon en base a una rotación de un mes y una semana (40 días), igualmente las cuentas por pagar se calcularon en el mismo periodo mencionado anteriormente, las cuales, fueron en base a las compras de los insumos para las pastillas dentales.

### a) Capital de trabajo de compuestos de pastillas

**Tabla 29.** *Capital de trabajo de compuesto de pastillas*

<i>INVERSION</i>	<i>Precio Sin IGV</i>	<i>IGV (18%)</i>	<i>Total anual con IGV</i>	<i>Total mensual con IGV</i>
Lauril sulfoacetato de sodio	\$175.00	\$31.50	\$2,478.00	\$206.50
Floruro de estaño	\$60.00	\$10.80	\$849.60	\$70.80
cloruro de estaño	\$75.00	\$13.50	\$1,062.00	\$88.50
sílice hidratada	\$89.00	\$16.02	\$1,260.24	\$105.02
exametafosfato sódico	\$54.00	\$9.72	\$764.64	\$63.72
aceite de coco	\$90.00	\$16.20	\$1,274.40	\$106.20
bicarbonato de sodio	\$20.00	\$3.60	\$283.20	\$23.60
arcilla blanca	\$60.00	\$10.80	\$849.60	\$70.80
aceite esencial de menta	\$74.00	\$13.32	\$1,047.84	\$87.32
<b>TOTAL</b>	<b>\$697.00</b>	<b>\$125.46</b>	<b>\$9,869.52</b>	<b>\$822.46</b>

*Nota:* Elaboración propia

### b) Capital de trabajo de otros servicios

**Tabla 30.** Capital de trabajo de otros

<i>INVERSIÓN</i>	<i>Precio SIN IGV</i>	<i>IGV (18%)</i>	<i>Total anual con IGV</i>	<i>Total mensual con IGV</i>
Existencias	\$14,894.47	\$2,681.00	\$210,905.66	\$17,575.47
Sueldos administrativos	\$446.51	\$0.00	\$6,251.16	\$446.51
Sueldos de almacén y fábrica	\$729.30	\$0.00	\$10,210.23	\$729.30
Sueldos de ventas	\$692.09	\$0.00	\$9,689.30	\$692.09
Mantenimiento	\$218.98	\$39.42	\$3,100.78	\$258.40
Reparacion	\$197.08	\$35.47	\$2,790.70	\$232.56
Tansporte	\$175.19	\$31.53	\$2,480.62	\$206.72
Luz	\$315.00	\$56.70	\$4,460.40	\$371.70
Agua	\$225.00	\$40.50	\$3,186.00	\$265.50
Telefono	\$90.00	\$16.20	\$1,274.40	\$106.20
Utiles de oficina	\$112.99	\$20.34	\$1,600.00	\$133.33
Utilides de aseo y limpieza	\$35.04	\$6.31	\$496.12	\$41.34
aterial de sanidad del personal	\$135.77	\$24.44	\$1,922.48	\$160.21
Marketing Online	\$43.93	\$7.91	\$622.02	\$51.83
<b>TOTAL</b>	<b>\$18,311.35</b>	<b>\$2,959.82</b>	<b>\$258,989.87</b>	<b>\$21,271.17</b>

*Nota:* Elaboración propia

### c) Total capital de trabajo

**Tabla 31.** Total capital de trabajo

	<i>Precio SIN IGV</i>	<i>IGV (18%)</i>	<i>Total anual con IGV</i>	<i>Total mensual con IGV</i>
<b>Total capital de trabajo</b>	\$19,008.35	\$3,085.28	\$268,859.39	\$22,093.63

*Nota:* Elaboración propia

## F. Inversión total:

La inversión total comprende la cantidad total de los activos tangibles, activos intangibles y capital de trabajo, lo cual para este proyecto, el total de la inversión total es de \$44,644.32, tal como se muestra en la tabla 32.

**Tabla 32.** Total capital de trabajo

INVERSIONES		PRECIO SIN IGV	IGV	PRECIO CON IGV
<b>INVERSION FIJA</b>	TANGIBLE	\$18,515.31	\$1,851.53	\$21,848.06
	INTANGIBLE	\$595.45	\$107.18	\$702.63
TOTAL DE INVERSION FIJA		<b>\$19,110.75</b>	<b>\$1,958.71</b>	<b>\$22,550.69</b>
CAPITAL DE TRABAJO		\$19,008.35	\$3,085.28	\$22,093.63
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>\$38,119.10</b>	<b>\$5,043.99</b>	<b>\$44,644.32</b>

*Nota:* Elaboración propia

### 7.1.2. Programa de Inversiones

En esta sección, se trata de calcular o detallar el programa de inversiones para la buena gestión y organización de la empresa “SMASDENT S.A.C.”, donde estas inversiones se estableció una duración de cinco meses en este presente año, tal como se presenta en la tabla 33.

Tabla 33. Programa de inversiones

CONCEPTO	MESES					TOTAL	%
	1	2	3	4	5		
<b>Inversión total</b>							
<b>I. Inversión Fija</b>						\$23,199.27	51.22
<b>I.1. Inversión fija tangible</b>						\$21,848.06	
Maquinaria			\$8,914.73	\$8,914.73		\$17,829.46	
Equipos				\$2,739.02		\$2,739.02	
Amueblado y acondicionamiento	\$208.89	\$208.89	\$208.89	\$208.89	\$208.89	\$1,044.44	
Seguridad para local				\$134.37		\$134.37	
Seguridad para el personal				\$100.78		\$100.78	
<b>I.2. Inversión fija intangible</b>	\$337.80	\$337.80	\$337.80	\$337.80		\$1,351.20	
<b>II.1. Capital De Trabajo</b>					\$22,093.63	\$22,093.63	48.78
<b>Total inversión</b>	\$546.69	\$546.69	\$9,461.42	\$12,435.58	\$22,302.52	\$45,292.90	100.00

*Nota:* Elaboración propia

Tal como se observa en la tabla, se aprecia que la inversión fija tiene un valor de 51.22% de la inversión total, y el capital de trabajo representa el 48.78% del monto total que se va a invertir para poner en marcha la empresa “SMASTDENT S.A.C”

## 8. CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO

### 8.1. Fuentes de Financiamiento

La empresa de “SMASTDENT S.A.C” tiene la siguiente estructura de financiamiento, tal como se muestra en la tabla 34.

**Tabla 34.** *Estructura de financiamiento*

<b>Descripción</b>	<b>Financiamiento</b>	<b>Aporte</b>	<b>Inversión</b>
<b>Inversión total</b>	<b>(Banco)</b>	<b>Propio</b>	<b>Total</b>
<b>I.inversión fija</b>	\$11,831.63	\$11,367.64	\$23,199.27
<b>I.1. Inversión fija tangible</b>	\$11,142.51	\$10,705.55	\$21,848.06
Maquinaria	\$9,093.02	\$8,736.43	\$17,829.46
Equipos	\$1,396.90	\$1,342.12	\$2,739.02
Amueblado y acondicionamiento	\$532.67	\$511.78	\$1,044.44
Seguridad para local	\$68.53	\$65.84	\$134.37
Seguridad para el personal	\$51.40	\$49.38	\$100.78
<b>I.2. Inversión fija intangible</b>	\$689.11	\$662.09	\$1,351.20
<b>II. Capital de trabajo</b>	\$11,267.75	\$10,825.88	\$22,093.63
<b>Total inversión</b>	\$23,099.38	\$22,193.52	\$45,292.90
<b>Porcentaje</b>	51.00%	49.00%	100.00%

*Nota:* Elaboración propia

Tal como se puede observar, el 51% de la inversión va a ser financiada por el Banco Central del Perú, dado que, cuenta con una TEA muy factible, tal como se mostrará en el siguiente apartado; de la misma forma, el 49% representa el aporte propio dado por los socios de la empresa SMASTDENT S.A.C.

## 8.2. Evaluación del Préstamo

Por consiguiente, se procedió a buscar las diversas entidades bancarias que hay en el Perú y buscar diversas opciones que resultan favorables para el financiamiento, lo cual, se evaluaron dos bancos: Banco de Crédito del Perú e Interbank, luego se eligió la primera opción, porque brinda una TEA de 1.94%, lo cual, es conveniente para el proyecto de inversión con un periodo de 6 años, frente a la TEA de Interbank con un 6.50%.

Las tasas que se mencionan fueron recopilados de la página de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el apartado de Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Extranjera con respecto a los préstamos a más de 360 días para medianas empresas, estos datos fueron actualizados por la página el 11 de febrero del presente año.

Por consiguiente, se mostrará la decisión de financiamiento en las siguientes tablas.

**Tabla 35. Financiamiento – Banco de Crédito del Perú**

TEA	1.94%
n=	6
Préstamo	\$23,099.38
Cuota	<b>\$4,115.49</b>

### BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

Periodo	Saldo inicial	Abono capital	Interés	Cuota	Saldo Final
0					\$23,099.38
1	\$23,099.38	\$3,667.36	\$448.13	\$4,115.49	\$19,432.02
2	\$19,432.02	\$3,738.51	\$376.98	\$4,115.49	\$15,693.51
3	\$15,693.51	\$3,811.03	\$304.45	\$4,115.49	\$11,882.47
4	\$11,882.47	\$3,884.97	\$230.52	\$4,115.49	\$7,997.51
5	\$7,997.51	\$3,960.34	\$155.15	\$4,115.49	\$4,037.17
6	\$4,037.17	\$4,037.17	\$78.32	\$4,115.49	\$0.00
<b>Total</b>	<b>\$82,142.05</b>	<b>\$19,062.21</b>	<b>\$1,515.23</b>	<b>\$20,577.44</b>	<b>\$59,042.67</b>

*Nota:* Elaboración propia

**Tabla 36. Financiamiento – Banco Interbank**

TEA	6.50%
n=	6

Préstamo	\$23,099.38
Cuota	<b>\$4,771.60</b>

**INTERBANK**

<b>Periodo</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Abono capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Saldo Final</b>
0					\$23,099.38
1	\$23,099.38	\$3,270.14	\$1,501.46	\$4,771.60	\$19,829.24
2	\$19,829.24	\$3,482.70	\$1,288.90	\$4,771.60	\$16,346.54
3	\$16,346.54	\$3,709.07	\$1,062.53	\$4,771.60	\$12,637.46
4	\$12,637.46	\$3,950.16	\$821.44	\$4,771.60	\$8,687.30
5	\$8,687.30	\$4,206.92	\$564.67	\$4,771.60	\$4,480.38
6	\$4,480.38	\$4,480.38	\$291.22	\$4,771.60	\$0.00
<b>Total</b>	<b>\$80,599.92</b>	<b>\$18,619.00</b>	<b>\$5,238.99</b>	<b>\$23,858.00</b>	<b>\$61,980.92</b>

*Nota:* Elaboración propia

Tal como se puede apreciar, el monto a financiar es de \$23,099.38, lo cual, se pagará en 6 cuotas fijas anuales con un monto de \$4,771.60 y al total de 6 años la cuota total pagada será de \$23,858.00.

## 9. CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

### 9.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

El monto utilizado para el presupuesto de ingresos, fue extraído del promedio del tamaño del mercado calculado por la demanda del proyecto y el precio de venta de las pastillas dentales, tal como se presenta en la tabla 37.

**Tabla 37.** *Presupuesto de ingresos,*

	AÑO 1 (2024)	AÑO 2 (2025)	AÑO 3 (2026)	AÑO 4 (2027)	AÑO 5 (2028)	AÑO 6 (2029)
<b>Precio de venta</b>	\$1.53	\$1.53	\$1.53	\$1.53	\$1.53	\$1.53
<b>Cantidad por año</b>	177,358.73	177,358.73	177,358.73	177,358.73	177,358.73	177,358.73
<b>Ventas totales</b>	<b>\$271,867.72</b>	<b>\$271,867.72</b>	<b>\$271,867.72</b>	<b>\$271,867.72</b>	<b>\$271,867.72</b>	<b>\$271,867.72</b>

*Nota:* Elaboración propia

### 9.2. RESUPUESTO DE EGRESOS

#### 9.2.1. PRESUPUESTO ECONÓMICO

El presupuesto económico para el proyecto de inversión SMASDENT S.A.C., fue calculado con los ingresos que se han proyectado para los siguientes seis años, además de los egresos calculados como los gastos de comercialización, gastos de operación, depreciación y amortización y los impuestos a pagar, tal como se muestra en la tabla 38.

#### 9.2.2. PRESUPUESTO FINANCIERO

El presupuesto financiero para el proyecto de inversión SMASDENT S.A.C. tienen los mismos apartados descritos en el presupuesto económico, sumando los gastos financieros y la amortización de la deuda, tal como se muestra en la tabla 39.

**Tabla 38.** *Presupuesto económico.*

<b>Ingresos</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
- ventas	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72
<b>Egresos</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>I.-Costos de Comercialización</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>
I.1 Existencias	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61
<b>II.-Gastos de Operación</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>
II,1.-Gastos de Administracion	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32
-Gastos administrativos	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16
-Sueldos administrativos	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16
II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30
<b>III. Depreciación y amortización por cargas diferidas</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$439.80</b>
-Depreciación	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$340.56
-Amortizacion por Cargas diferidas	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24
<b>IV.- Impuestos</b>	<b>\$12,069.53</b>	<b>\$17,184.67</b>	<b>\$17,257.19</b>	<b>\$17,331.13</b>	<b>\$17,406.50</b>	<b>\$17,483.33</b>
-IGV A PAGAR	\$8,368.06	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05
-Mantenimiento,seguros y comisiones	\$34.11	\$34.11	\$34.11	\$34.11	\$34.11	\$34.11
- Impuesto a la renta	\$3,667.36	\$3,738.51	\$3,811.03	\$3,884.97	\$3,960.34	\$4,037.17
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$229,241.51</b>	<b>\$234,356.64</b>	<b>\$234,429.17</b>	<b>\$234,503.10</b>	<b>\$234,578.47</b>	<b>\$231,633.36</b>
<b>SALDO</b>	<b>\$42,626.22</b>	<b>\$37,511.08</b>	<b>\$37,438.55</b>	<b>\$37,364.62</b>	<b>\$37,289.25</b>	<b>\$40,234.36</b>

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 39. Presupuesto financiero.

<b>INGRESOS</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>ventas</b>	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72
<b>Egresos</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>I.-Costos de Comercialización</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>	<b>\$178,733.61</b>
I.1 Existencias	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61
<b>II.-Gastos de Operación</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>	<b>\$34,976.63</b>
II,1.-Gastos de Administracion	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32	\$25,287.32
-Gastos administrativos	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16
-Sueldos administrativos	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16	\$6,251.16
II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30
<b>III. Depreciación y amortización por cargas diferidas</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$3,461.74</b>	<b>\$439.80</b>
-Depreciación	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$3,362.50	\$340.56
-Amortizacion por Cargas diferidas	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24	\$99.24
<b>IV .-Gastos Financieros</b>	<b>\$469.83</b>	<b>\$398.69</b>	<b>\$326.16</b>	<b>\$252.23</b>	<b>\$176.86</b>	<b>\$100.03</b>
-INTERÈS PRESTAMO	\$448.13	\$376.98	\$304.45	\$230.52	\$155.15	\$78.32
-MANTENIMIENTO,SEGUROS Y COMISIONES	\$21.71	\$21.71	\$21.71	\$21.71	\$21.71	\$21.71
<b>V .-Amortizacion de la Deuda (CK)</b>	<b>\$3,667.36</b>	<b>\$3,738.51</b>	<b>\$3,811.03</b>	<b>\$3,884.97</b>	<b>\$3,960.34</b>	<b>\$4,037.17</b>
<b>VI.- Impuestos</b>	<b>\$29,504.45</b>	<b>\$34,548.44</b>	<b>\$34,548.44</b>	<b>\$34,548.44</b>	<b>\$34,548.44</b>	<b>\$35,596.45</b>
-IGV A PAGAR	\$8,368.06	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05	\$13,412.05
-PARTICIPACIÓN LABORAL	\$4,875.75	\$4,875.75	\$4,875.75	\$4,875.75	\$4,875.75	\$5,117.51
-Impuesto a la renta	\$16,260.63	\$16,260.63	\$16,260.63	\$16,260.63	\$16,260.63	\$17,066.89
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$250,813.62</b>	<b>\$255,857.61</b>	<b>\$255,857.61</b>	<b>\$255,857.61</b>	<b>\$255,857.61</b>	<b>\$253,883.68</b>
<b>SALDO</b>	<b>\$21,054.10</b>	<b>\$16,010.11</b>	<b>\$16,010.11</b>	<b>\$16,010.11</b>	<b>\$16,010.11</b>	<b>\$17,984.04</b>

Nota: Elaboración propia

## 10. CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS

### 10.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

En esta sección se presentará los estados de ganancias y pérdidas tanto económico como financiero, dentro de los apartados encontraremos la participación laboral donde se le estima un 8% y con respecto al impuesto a la renta se establece el 29%, tal como se presentará en las siguientes tablas.

**Tabla 40.** Estado de Ganancias y Pérdidas económico.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2024)	AÑO 2 (2025)	AÑO 3 (2026)	AÑO 4 (2027)	AÑO 5 (2028)	AÑO 6 (2029)
INGRESOS	\$ 271,867.72	\$ 271,867.72	\$ 271,867.72	\$ 271,867.72	\$ 271,867.72	\$ 271,867.72
- COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 178,733.61	\$ 178,733.61	\$ 178,733.61	\$ 178,733.61	\$ 178,733.61	\$ 178,733.61
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 93,134.11</b>	<b>\$ 93,134.11</b>	<b>\$ 93,134.11</b>	<b>\$ 93,134.11</b>	<b>\$ 93,134.11</b>	<b>\$ 93,134.11</b>
- GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 28,725.46	\$ 28,725.46	\$ 28,725.46	\$ 28,725.46	\$ 28,725.46	\$ 28,725.46
Gastos de Ventas	\$ 9,689.30	\$ 9,689.30	\$ 9,689.30	\$ 9,689.30	\$ 9,689.30	\$ 9,689.30
Gastos Administrativos	\$19,036.16	\$ 19,036.16	\$ 19,036.16	\$ 19,036.16	\$ 19,036.16	\$ 19,036.16
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	\$ 3,461.74	\$ 3,461.74	\$ 3,461.74	\$ 3,461.74	\$ 3,461.74	\$ 439.80
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 63,968.85</b>
- GASTOS FINANCIEROS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 60,946.91</b>	<b>\$ 63,968.85</b>
PARTICIPACIÓN LABORAL (8%)	\$ 4,875.75	\$ 4,875.75	\$ 4,875.75	\$ 4,875.75	\$ 4,875.75	\$ 5,117.51
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$ 56,071.15</b>	<b>\$ 56,071.15</b>	<b>\$ 56,071.15</b>	<b>\$ 56,071.15</b>	<b>\$ 56,071.15</b>	<b>\$ 58,851.34</b>
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	\$ 16,260.63	\$ 16,260.63	\$ 16,260.63	\$ 16,260.63	\$ 16,260.63	\$ 17,066.89
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 39,810.52</b>	<b>\$ 39,810.52</b>	<b>\$ 39,810.52</b>	<b>\$ 39,810.52</b>	<b>\$ 39,810.52</b>	<b>\$ 41,784.45</b>

Nota: Elaboración propia

**Tabla 41.** Estado de Ganancias y Pérdidas financiera.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2024)	AÑO 2 (2025)	AÑO 3 (2026)	AÑO 4 (2027)	AÑO 5 (2028)	AÑO 6 (2029)
INGRESOS	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72	\$271,867.72
- COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61	\$178,733.61
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$93,134.11</b>	<b>\$93,134.11</b>	<b>\$93,134.11</b>	<b>\$93,134.11</b>	<b>\$93,134.11</b>	<b>\$93,134.11</b>
- GASTOS DE OPERACIÓN	\$28,725.46	\$28,725.46	\$28,725.46	\$28,725.46	\$28,725.46	\$28,725.46
Gastos de Ventas	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30	\$9,689.30
Gastos Administrativos	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16	\$19,036.16
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	\$3,461.74	\$3,461.74	\$3,461.74	\$3,461.74	\$3,461.74	\$439.80
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$60,946.91</b>	<b>\$60,946.91</b>	<b>\$60,946.91</b>	<b>\$60,946.91</b>	<b>\$60,946.91</b>	<b>\$63,968.85</b>
- GASTOS FINANCIEROS	\$469.83	\$398.69	\$326.16	\$252.23	\$176.86	\$100.03
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO</b>	<b>\$60,477.07</b>	<b>\$60,548.22</b>	<b>\$60,620.75</b>	<b>\$60,694.68</b>	<b>\$60,770.05</b>	<b>\$63,868.82</b>
PARTICIPACION LABORAL (8%)	\$4,838.17	\$4,843.86	\$4,849.66	\$4,855.57	\$4,861.60	\$5,109.51
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$55,638.91</b>	<b>\$55,704.36</b>	<b>\$55,771.09</b>	<b>\$55,839.11</b>	<b>\$55,908.45</b>	<b>\$58,759.32</b>
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	\$16,135.28	\$16,154.27	\$16,173.62	\$16,193.34	\$16,213.45	\$17,040.20
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$39,503.62</b>	<b>\$39,550.10</b>	<b>\$39,597.47</b>	<b>\$39,645.77</b>	<b>\$39,695.00</b>	<b>\$41,719.11</b>

*Nota:* Elaboración propia

## 10.2. FLUJO DE CAJA

Antes de presentar el flujo de caja tanto económico como financiero, se mostrará el total de IGV a pagar a cargo de la empresa “SMASTDENT S.A.C.”, esto se calcula restando el IGV de ventas menos el IGV de egresos e inversión total.

**Tabla 42.** Flujo de caja.

	<b>AÑO 1 (2024)</b>	<b>AÑO 2 (2025)</b>	<b>AÑO 3 (2026)</b>	<b>AÑO 4 (2027)</b>	<b>AÑO 5 (2028)</b>	<b>AÑO 6 (2029)</b>
<b>IGV de Ventas</b>	<b>\$48,936.19</b>	<b>\$48,936.19</b>	<b>\$48,936.19</b>	<b>\$48,936.19</b>	<b>\$48,936.19</b>	<b>\$48,936.19</b>
IGV de Egresos	\$35,524.14	\$35,524.14	\$35,524.14	\$35,524.14	\$35,524.14	\$35,524.14
<b>IGV de las ventas menos los egresos</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>
Igv de inversion	\$ 5,043.99	0	0	0	0	0
<b>IGV A PAGAR</b>	<b>\$8,368.06</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>	<b>\$13,412.05</b>

*Nota:* Elaboración propia

A continuación, se presentarán los flujos de caja económico y financieros, para esto se necesitó los ingresos y egresos por parte de la empresa “SMASTDENT S.A.C.”

**Tabla 43.** Flujo de caja económico

<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>I. Ingresos</b>	<b>\$0.0</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$292,238.3</b>
I.1 Ingresos por ventas	-	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							\$19,008.4
I.3 Valor Residual							\$1,362.2
<b>II. Egresos</b>	<b>\$44,644.3</b>	<b>\$243,214.7</b>	<b>\$248,258.7</b>	<b>\$248,258.7</b>	<b>\$248,258.7</b>	<b>\$248,258.7</b>	<b>\$249,306.7</b>
II.1. Inversión Total	\$44,644.3						
II.2. Costos de Comercialización		\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6
II.3. Gastos de Operación		\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6
II.4 Participación Laboral		\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$5,117.5
II.5. IGV a pagar		\$8,368.1	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0
II.6. Impuesto a la Renta		\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$17,066.9
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-\$44,644.3</b>	<b>\$28,653.0</b>	<b>\$23,609.0</b>	<b>\$23,609.0</b>	<b>\$23,609.0</b>	<b>\$23,609.0</b>	<b>\$42,931.6</b>
Aporte de capital	\$44,644.3						
Saldo de caja residual	\$ -	\$28,653.0	\$23,609.0	\$23,609.0	\$23,609.0	\$23,609.0	\$42,931.6
Saldo de caja acumulada	\$ -	\$28,653.0	\$52,262.1	\$75,871.1	\$99,480.2	\$123,089.2	\$166,020.9

*Nota:* Elaboración propia

**Tabla 44.** Flujo de caja financiero

<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>I. INGRESOS</b>	<b>\$23,099.4</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$271,867.7</b>	<b>\$292,238.3</b>
I.1 Ingresos por ventas		\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7	\$271,867.7
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							\$19,008.4
I.3 Préstamo	\$23,099.4						
I.4 Valor Residual							\$1,362.2
<b>II. EGRESOS</b>	<b>\$44,644.3</b>	<b>\$247,351.9</b>	<b>\$252,395.9</b>	<b>\$252,395.9</b>	<b>\$252,395.9</b>	<b>\$252,395.9</b>	<b>\$253,443.9</b>
II.1. Inversión Total	\$44,644.3						
II.2. Costos de Comercialización		\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6	\$178,733.6
II.3. Gastos de Operación		\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6	\$34,976.6
II.4 Participación Laboral		\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$4,875.8	\$5,117.5
II.5. IGV a pagar		\$8,368.1	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0	\$13,412.0
II.6. Impuesto a la Renta		\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$16,260.6	\$17,066.9
II.7 Servicio de deuda		\$4,137.2	\$4,137.2	\$4,137.2	\$4,137.2	\$4,137.2	\$4,137.2
Amortización		\$3,667.4	\$3,738.5	\$3,811.0	\$3,885.0	\$3,960.3	\$4,037.2
Gastos financieros		\$469.8	\$398.7	\$326.2	\$252.2	\$176.9	\$100.0
<b>Subtotal del flujo de caja financiero</b>		<b>\$24,515.8</b>	<b>\$19,471.9</b>	<b>\$19,471.9</b>	<b>\$19,471.9</b>	<b>\$19,471.9</b>	<b>\$38,794.4</b>
<b>Escudo fiscal del gasto financiero</b>		<b>\$141.0</b>	<b>\$119.6</b>	<b>\$97.8</b>	<b>\$75.7</b>	<b>\$53.1</b>	<b>\$30.0</b>
<b>Flujo de caja financiero</b>	<b>-\$21,544.9</b>	<b>\$24,374.9</b>	<b>\$19,352.2</b>	<b>\$19,374.0</b>	<b>\$19,396.2</b>	<b>\$19,418.8</b>	<b>\$38,764.4</b>
Aporte de capital	\$21,544.9						
Saldo de caja residual	\$ -	\$24,374.9	\$19,352.2	\$19,374.0	\$19,396.2	\$19,418.8	\$38,764.4
Saldo de caja acumulada	\$ -	\$24,374.9	\$43,727.1	\$63,101.2	\$82,497.3	\$101,916.1	\$140,680.6

*Nota:* Elaboración propia

## 11. CAPÍTULO XI: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

### 11.1. TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA

Para poder hallar la tasa de descuento tanto económica como financiera, primero se tuvo que calcular el COK mediante el método de CAMP con su respectiva fórmula, con indicadores como: tasa libre de riesgo, beta, prima de riesgo y riesgo país, tal como se mostrará a continuación.

Fórmula del método de CAMP.

$$CAPM = r_f + \beta(r_m - r_f) + r_p$$

Donde se obtienen los siguientes datos

**Tabla 45. Método CAMP**

CONCEPTO	DATO	FUENTE
Tasa libre de riesgo (Rf)	2.37%	Bono del tesoro de estados unidos a 30 años
Beta (B)	0.94	Productos para el cuidado de la salud de Damodaran (En línea)
Prima de riesgo (Rm - Rf)	5.17%	Prima de riesgo de acciones de Damodaran (En línea)
Riesgo país	1.68%	Banco JP Morgan (Redactado en Diario Gestión)
Costo de oportunidad del inversionista (COK)		8.91%

*Nota:* Elaboración propia

Por consiguiente, una vez obtenido el Costo de oportunidad, se procede a calcular la tasa de descuento económica y financiera, con los siguientes datos y fórmulas.

Datos a utilizar:

COK	Costo de oportunidad del capital COK ( tasa de interés pasiva), se elige la mejor Tasa anual pasiva del banco según la SBS	8.91%	0.0891
ra	Se elige la tasa de interés anual activa del Banco más conveniente según la SBS	1.94%	0.0194
R	Tasa de Riesgo (Se elige la tasa de riesgo país para las inversiones)	1.68%	0.0168
t	Impuesto a la renta	29%	0.2900

### Tasa de descuento económica

$dE =$	$Kp$	*	$(COK + R)$	+	$Ka$	*	$ra$
$dE =$	$\frac{\text{Aporte propio}}{\text{inv. Total}}$	*	$(COK + R)$	+	$\frac{\text{préstamo}}{\text{inv. Total}}$	*	$ra$
$dE =$	$\frac{45,292.90}{45,292.90}$	*	0.105898	+	$\frac{0.00}{45,292.90}$	*	0.00
$dE =$	1	*	0.105898	+	0	*	0.00
$dE =$	0.105898		→		$dE =$	<b>10.59%</b>	

### Tasa de descuento financiera

$dF =$	$Kp$	*	$(COK + R)$	+	$Ka$	*	$ra$	*	$(1 - t)$
$dF =$	$\frac{\text{aporte propio}}{\text{inv. Total}}$	*	$(COK + R)$	+	$\frac{\text{préstamo}}{\text{inv. Total}}$	*	$ra$	*	$(1 - 0,29)$
$dF =$	$\frac{22,193.52}{45,292.90}$	*	0.105898	+	$\frac{23,099.38}{45,292.90}$	*	0.0194	*	0.71
$dF =$	0.49	*	0.105898	+	0.51	*	0.0194	*	0.71
$dF =$	0.05891476		→		$dF =$	<b>5.89%</b>			

Como se puede observar la tasa de descuento económico es de un 10.59%, mientras que la tasa de descuento financiero es de 5.89%.

## 11.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA

En este apartado se mostrarán los diversos indicadores financieros para evaluar la viabilidad económica de este proyecto, lo cual, estos indicadores son VNA (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno, Ratio beneficio/costo y por último el periodo de recuperación de total, lo cual, todos estos ayudarán a saber si nuestro proyecto es rentable.

### 11.2.1. Vane

El VNA (Valor Actual Neto) se obtiene haciendo uso de la tasa de descuento económico, en este caso se toma el valor de 10.59%, obteniendo así un VANE de \$71,549.79. lo cual, esto significa que como el resultado es mayor que cero, entonces se manifiesta que si es conveniente invertir en el proyecyo de pastilla dentales, tal como se muestra en la tabla 46.

**Tabla 46.** *Valor actual neto económico*

<b>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</b>	
<b>VANE</b>	\$71,549.79

*Nota:* Elaboración propia

### 11.2.2. Tire

La tasa interna de retorno ha permitido visibilizar la rentabilidad del proyecto de pastillas dentales, entonces se obtuvo una TIRE de 55%, quiere decir que como esta es mayor a la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económicamente y tiene un rendimiento del 55% en un periodo de 6 años, tal como se mostrará en la tabla 47.

**Tabla 47.** Tasa Interna de Retorno económica

<b>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</b>	
TIRE	55%
TASA DE DESCUENTO (COK)	10.59%

*Nota:* Elaboración propia

### 11.2.3. B/C Económico

El indicador de Beneficio/costo económico se cálculo con la división entre el valor presente de lo ingresos y de los egresos, lo cual, si este resultado es mayor a 1, quiere decir que los beneficios estan superando a los costos, entonces el proyecto si es viable para ejecutarse.

Asimismo, se obtuvo un B/C de 1.064, eso quiere decir que por cada dólar que se va a invertir se obtendrá una ganancia de 1.065 dólares, tal como se muestra en la tabla 48.

**Tabla 48.** Costo/Beneficio económica

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$
<b>B/CE</b>	$\frac{\$1,175,002.32}{-\$1,103,452.52}$
<b>B/CE</b>	<b>1.065</b>

*Nota:* Elaboración propia

### 11.2.4. Periodo de Recupero de Capital Económico.

Con respecto al periodo de recuperación de capital, se necesitará el flujo de caja económico.y la tasa de descuento económico, en este caso el 10.59%, obteniendo como resultado que el capital será recuperado en 2 años con 8.7 meses y 170.32 días, tal como muestra en la tabla 49.

**Tabla 49.** Periodo de Recuperación de Capital Económico.

Cálculo del período de recuperación del capital (PRC)			
<b>Inversión total :</b>		\$	44,644.3
PERIODO	FLUJO DE CAJA ECON.	F.A.S	F.caja actualizado
1	\$28,653.04	0.9042	\$25,909.30
2	\$23,609.05	0.8177	\$19,304.05
3	\$23,609.05	0.7394	\$17,455.54
4	\$23,609.05	0.6686	\$15,784.04
5	\$23,609.05	0.6045	\$14,272.60
6	\$42,931.63	0.5467	\$23,468.59

**El proyecto presenta los siguientes flujos:**

Años	Proyecto	Recuperación	PRC	Años	Meses	Días
	-\$44,644.32	-\$44,644.32	1.72	1.72	8.68	170.32
1	\$25,909.30	\$18,735.02				
2	\$19,304.05	\$38,039.07				
3	\$17,455.54	\$55,494.61				
4	\$15,784.04	\$71,278.65				
5	\$14,272.60	\$85,551.25				
6	\$23,468.59	\$109,019.84				

*Nota:* Elaboración propia

### 11.2.5. Índice de Rentabilidad

Con respecto a este apartado, el resultado se obtiene de la división entre el flujo de caja actualizado entre la inversión total, lo cual el índice de rentabilidad fue de 2.60, esto significa que la inversión es factible porque es un valor mayor que uno, tal como se demuestra en el tabla 50.

**Tabla 50.** Índice de Rentabilidad

<b><i>INDICE DE RENTABILIDAD</i></b>	
<b>IR =</b>	<b><u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO</u></b>
	<b>INVERSIÓN TOTAL</b>
<b>IR =</b>	<b><u>\$116,194.11</u></b>
	<b>\$44,644.32</b>
<b>IR =</b>	<b>2.60</b>

*Nota:* Elaboración propia

## 11.3. EVALUACIÓN FINANCIERA

En este apartado se mostrarán los diversos indicadores financieros para evaluar la viabilidad económica de este proyecto, lo cual, estos indicadores son VNA (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno, Ratio beneficio/costo y por último el periodo de recuperación de total, lo cual, todos estos ayudarán a saber si nuestro proyecto es rentable.

### 11.3.1. Vanf

El VNA (Valor Actual Neto) se obtiene haciendo uso de la tasa de descuento financiero, en este caso se toma el valor de 5.89%, obteniendo así un VANF de \$92,557.33, lo cual, esto significa que como el resultado es mayor que cero, entonces se manifiesta que si es conveniente invertir en el proyecyo de pastilla dentales, tal como se muestra en la tabla 51

**Tabla 51.** Valor actual neto financiero

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
<b>VANE</b>	\$92,557.33

*Nota:* Elaboración propia

### 11.3.2. TIRf

La tasa interna de retorno ha permitido visibilizar la rentabilidad del proyecto de pastillas dentales, entonces se obtuvo una TIRF de 102%, quiere decir que como esta es mayor a la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable económicamente y tiene un rendimiento del 102% en un periodo de 6 años, tal como se mostrará en la tabla 52.

**Tabla 52.** Tasa Interna de Retorno financiero

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
TIRE	102%
TASA DE DESCUENTO (COK)	5.89%

*Nota:* Elaboración propia

### 11.3.3. B/C Financiero

El indicador de Beneficio/costo financiero se cálculo con la división entre el valor presente de lo ingresos y de los egresos, lo cual, si este resultado es mayor a 1, quiere decir que los beneficios estan superando a los costos, entonces el proyecto si es viable para ejecutarse.

Asimismo, se obtuvo un B/C de 1.07, eso quiere decir que por cada dólar que se va a invertir se obtendrá una ganancia de 1.7 dólares, tal como se muestra en la tabla 53.

**Tabla 53.** Costo/Beneficio Financiero

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
<b>B/CF</b>	<u>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS</u> <u>VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS</u>
<b>B/CF</b>	<u>\$1,378,980.59</u> -\$1,285,979.77
<b>B/CF</b>	<b>1.07</b>

*Nota:* Elaboración propia

#### 11.3.4. Periodo de Recupero de Capital Financiero

Con respecto al periodo de recuperación de capital, se necesitará el flujo de caja económico y la tasa de descuento económico, en este caso el 5.89%, obteniendo como resultado que el capital será recuperado en 1 año con 11.2 meses y 217 días, tal como muestra en la tabla 54.

**Tabla 54.** Periodo de Recuperacion de Capital Financiera.

Cálculo del período de recuperación del capital (PRC)			
<b>Inversión total :</b>	\$	21,544.9	
PERIODO	FLUJO DE CAJA ECON.	F.A.S	F.caja actualizado
1	\$24,374.90	0.9444	\$23,018.75
2	\$19,352.25	0.8918	\$17,258.75
3	\$19,374.01	0.8422	\$16,316.85
4	\$19,396.19	0.7953	\$15,426.68
5	\$19,418.80	0.7511	\$14,585.37
6	\$38,764.43	0.7093	\$27,495.86

**El proyecto presenta los siguientes flujos:**

Años	Proyecto	Recuperación	PRC	Años	Meses	Días
	-\$21,544.94	-\$21,544.94	0.93597	0.93597	11.232	216.9504603
1	\$23,018.75	\$1,473.81				
2	\$17,258.75	\$18,732.56				
3	\$16,316.85	\$35,049.42				
4	\$15,426.68	\$50,476.10				
5	\$14,585.37	\$65,061.46				
6	\$27,495.86	\$92,557.33				

*Nota:* Elaboración propia

### 11.3.5. Índice de Rentabilidad Financiero

Con respecto a este apartado, el resultado se obtiene de la división entre el flujo de caja actualizado entre la inversión total, lo cual el índice de rentabilidad fue de 5.30, esto significa que la inversión es factible porque es un valor mayor que uno, tal como se demuestra en el tabla 55.

**Tabla 55.** *Índice de Rentabilidad Financiera.*

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	
<b>IR =</b>	<b><u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO</u></b> <b>INVERSIÓN TOTAL</b>
<b>IR =</b>	<u>\$114,102.27</u> \$21,544.94
<b>IR =</b>	<b>5.30</b>

*Nota:* Elaboración propia

## 12. CAPÍTULO XII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Dentro de este capítulo se va a analizar un riesgo que podría aparecer a lo largo del desarrollo del proyecto de inversión, para ello se ha procedido a disminuir el tamaño del mercado con el porcentaje hallado del riesgo, en este caso la participación bajo a 21,2%, debido a que este representa la disminución de la PEA que labora una MYPE, lo cual, este dato significaría el cierre masivo de algunos negocios por baja rentabilidad. (Comex, 2021).

### 12.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA

El riesgo de nuestro factor de: Población Economicamente Activa (PEA), va a ocasionar la disminución de ventas que pondrían en riesgo la rentabilidad del proyecto de inversión. Asimismo, nuestros indicadores económicos también van a tener una alteración en los resultados, tales como se muestran en la tabla 56,57 y 58. Finalmente, para que el VANE y TIRE llegue a cero, solo se acepta una participación del mercado del 21%, lo que significa, que este es el valor mínimo para que el proyecto siga siendo rentable.

- VANE:

**Tabla 56.** *VANE – Sensibilidad económica*

<b>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</b>	
<b>VANE</b>	\$2,204.14

*Nota:* Elaboración propia

- TIRE

**Tabla 57.** *TIRE – Sensibilidad económica*

<b>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</b>	
TIRE	12%
TASA DE DESCUENTO (COK)	10.59%

*Nota:* Elaboración propia

- Costo/Beneficio económico

**Tabla 58.** *B/CE – Sensibilidad económica*

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	<b>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS</b>
<b>B/CE</b>	\$727,605.81
	-\$725,401.67
<b>B/CE</b>	<b>1.003</b>

*Nota:* Elaboración propia

## 12.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA

Lo mismo del apartado anterior, el riesgo de nuestro factor de: Población Economicamente Activa (PEA), va a ocasionar la disminución de ventas que pondrían en riesgo la rentabilidad del proyecto de inversión. Asimismo, nuestros indicadores financieros también van a tener una alteración en los resultados, tales como se muestran en la tabla 59,60 y 61. Finalmente, para que el VANF y TIRF llegue a cero, solo se acepta

una participación del mercado del 21%, lo que significa, que este es el valor mínimo para que el proyecto siga siendo rentable.

- VANF:

**Tabla 59.** *VANF – Sensibilidad financiero*

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
<b>VANE</b>	\$10,905.07

*Nota:* Elaboración propia

- TIRF

**Tabla 60.** *TIRF – Sensibilidad financiero*

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
TIRE	20%
TASA DE DESCUENTO (COK)	5.89%

*Nota:* Elaboración propia

- Costo/Beneficio financiero

**Tabla 61.** *B/CF – Sensibilidad financiero*

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$
<b>B/CE</b>	$\frac{\$859,454.67}{-\$848,167.04}$
<b>B/CE</b>	<b>1.01</b>

*Nota:* Elaboración propia

## CONCLUSIONES

- El proyecto de inversión de pastillas dentales está dirigido a personas de 18 a 40 años de la ciudad de Lima Metropolitana, pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y B.
- La fábrica de producción de pastillas dentales tendrá un tamaño de 90m<sup>2</sup>, los cuales se tendrán 5 áreas, entre ellas: área administrativa, servicios higiénicos, área de producción, área de almacén y área de recepción. Asimismo, se graficaron diagramas de proceso, el cual, hará que el proceso de producción sea más rápida y eficiente.
- El proyecto cuenta con una inversión tangible de \$21,848.06, inversión intangible de \$702.63, teniendo un total de inversión fija de \$22,550.69, junto con la capital de trabajo de \$22,093.63, obteniendo como inversión total el monto de \$44,644.
- Con respecto a la estructura de financiamiento se obtuvo un total de inversión fija de \$23,199.27 y el capital de trabajo de 22,093.63, obteniendo una inversión total de \$45,292,90, del cual el 49% pertenece al aporte propio y el 51% es financiado con la entidad bancaria de Banco de Crédito del Perú, debido a que brinda una TEA efectiva.
- El proyecto de inversión de pastillas dentales es considerado viable tanto económica como financiera, debido a que, el VANE de \$71,549.79 y un VANF de \$92,557.33, junto con un TIRE de 55% y TIRF de 102%.
- La fábrica de pastillas dentales estará ubicada en el Callao, debido a que, es una zona donde están la mayoría de empresas fabricadoras o manufactureras, acceso rápido a servicios básicos, y la disponibilidad del terreno.
- Con respecto a la organización, la empresa contará con personal altamente calificado siendo un total de siete trabajadores que se encontrarán en planilla. Asimismo, la empresa SMASDENT será una Sociedad Anónima Cerrada.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda usar los protocolos de bioseguridad, debido a la coyuntura en la que estamos viviendo, logrando salvaguardar la seguridad de todos los miembros de la empresa.
- Ejecutar el proyecto de inversión lo más antes posible, dado que, el mercado efectivo se encuentra en crecimiento logrando que el nuevo producto logre un buen apogeo por parte del consumidor causando un buen posicionamiento, lo cual, esto repercute en el nivel de ventas.
- Al momento de lanzar el producto se recomienda tener un plan de marketing muy bien organizado para generar la mayor atención del público logrando incentivar a que usen las pastillas dentales.
- Siempre estar en frecuente cambio tecnológico, tanto en maquinaria como en herramientas digitales, con la finalidad de ayudar a la empresa a que tengan más productividad e inversión, con respecto a la zona digital, lograr que la marca este posicionada en la mente del consumidor como una primera opción para la higiene bucal.
- Siempre estar investigando y analizando las nuevas preferencias del consumidor para realizar algunos cambios en el producto y que la vida útil de las pastillas dentales sea favorable.
- Todos los documentos tanto de proveedores como a distribuidores, deben estar debidamente registrados y ordenados para evitar ciertos inconvenientes que puedan afectar a la empresa.
- Se recomienda tener al personal capacitado cada cierto tiempo, sobre ciertos cambios tanto en la fabricación como en la modernización tecnológica con el objetivo de optimizar recursos y siempre contribuyendo a la buena inversión en beneficio de la empresa logrando una buena competitividad.

## REFERENCIAS

- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados – APEIM (2020, octubre). *Niveles Socioeconómicos 2020*. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2020/10/APEIM-NSE-2020.pdf>
- Avilés, S., Fernández, S. y La Torre Huatay, D. (2019). *Pastillas dentales veganas “Eco – Bite”*, Facultad De Negocios de la Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas, [Proyecto de investigación para grado de bachiller]. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/629955/Avil%c3%a9s\\_PS.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/629955/Avil%c3%a9s_PS.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Banco Mundial (2021, 7 de octubre). *Perú Panorama General*. <https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#1>
- COMEX PERÚ (2021). El número de mypes peruanas se redujo un 48.8% en 2020 y la informalidad pasó al 85% como consecuencia de la pandemia. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-numero-de-mypes-peruanas-se-redujo-un-488-en-2020-y-la-informalidad-paso-al-85-como-consecuencia-de-la-pandemia>
- Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública – CPI (2021). *Perú Población 2021*. [https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/Market\\_Report\\_Mayo.pdf](https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/Market_Report_Mayo.pdf)
- Damodaran Online (s.f). *Betas by Sector (US)*. Consultado el 15 de febrero del 2022. [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)
- Dental Mares (s.f). Posibles enfermedades por una mala higiene bucal <https://dentalmares.com/blog/posibles-enfermedades-por-una-mala-higiene-bucal>
- El Comercio (2021, 15 de diciembre). *¿Qué esperan los expertos en cuanto a crecimiento económico, empleo e inversión para el 2022?*. <https://elcomercio.pe/economia/economia-peruana-proyecciones-economicas-2022-las->

[perspectivas-de-tres-economistas-sobre-el-crecimiento-economico-el-empleo-la-inversion-y-la-inflacion-nndc-noticia/?ref=ecr](#)

García, D., Huaraca, R., Infante, M., Martínez, J. y Vásquez, J. (2018). *Proyecto Pasta dental en cápsulas “Dentport”, Facultad De Ciencias Empresariales Y Económicas de la Universidad de Lima*, [Proyecto de investigación para grado de bachiller]. [https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/6595/Pasta\\_dientes\\_De ntport.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/6595/Pasta_dientes_De_ntport.pdf?sequence=1&isAllowed=y) .

Gestión (2022, 11 de enero). *BM mantiene pronóstico de crecimiento de economía peruana en 3.2% para el 2022*. <https://gestion.pe/economia/bm-mantiene-pronostico-de-crecimiento-de-economia-peruana-en-32-para-el-2022-noticia/?ref=gesr>

Gestión (2022, 15 de febrero). *Riesgo país subió a 4 puntos básicos y cerró en 1.68 puntos porcentuales*. <https://gestion.pe/economia/riesgo-pais-de-peru-subio-cuatro-puntos-basicos-y-cerro-en-168-puntos-porcentuales-noticia/?ref=gesr>

Gobierno del Perú (2001, 23 de marzo). *Resolución Ministerial N° 154-2001- SA / DM*. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/normas-legales/255792-154-2001-sa-dm>

Gobierno del Perú (2021, 4 de diciembre). *Minsa: Caries dental, gingivitis y periodontitis son enfermedades bucales con mayor prevalencia en menores entre 3 y 15 años*. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/567307-minsa-caries-dental-gingivitis-y-periodontitis-son-enfermedades-bucales-con-mayor-prevalencia-en-menores-entre-3-y-15-anos>

Instituto Peruano de Economía (s.f). *Sectores Productivos*. Consultado el 06 de febrero del 2022. <https://www.ipe.org.pe/portal/sectores-productivos/#:~:text=Estos%20sectores%20son%20el%20primario,prima%20en%20otros%20procesos%20productivos>

- Lazo Meneses, G. (2017). Problemática actual en salud bucal en el Perú. *Revista Postgrado Scientiarvm*, 3(2), 55-58. [http://scientiarvm.org/cache/archivos/PDF\\_863204751.pdf](http://scientiarvm.org/cache/archivos/PDF_863204751.pdf)
- Mera., E. (2016). *Chiclayo: nueve de cada diez personas sufren de caries*. <https://rpp.pe/peru/lambayeque/chiclayo-nueve-de-cada-diez-ciudadanos-sufre-de-caries-y-problemas-bucales-noticia-973042>
- Minsa. (2019). *El 90.4% de los peruanos tiene caries dental*. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/45475-el-90-4-de-los-peruanos-tiene-caries-dental>
- Organización Mundial de la Salud (2020, 25 de marzo). *Salud Bucodental*. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/oral-health>
- Rizzo, M. (2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas la importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras. *Revista EAN*, (61), 103-122. <https://www.redalyc.org/pdf/206/20611495011.pdf>

## ANEXOS

## Anexo 1: CANVAS

Tabla 62: Lienzo CANVAS

<i>SOCIOS CLAVE</i>	<i>ACTIVIDADES CLAVE</i>	<i>PROPUESTA DE VALOR</i>	<i>RELACIONES CON LOS CLIENTES</i>	<i>SEGMENTO DE CLIENTES</i>
	- Ofrecer un producto innovador		- Marketing digital	
- Proveedores ( fluoruro de estaño, cloruro de estaño, flúor, exametafosfato sódico)	- Reducir los problemas dentales		- Uso de redes sociales	- Ciudadanos hombres y mujeres de 18 a 40 años del departamento de Lambayeque.
	- Ofrecer el producto a bajos costos	Crear pastillas masticables que faciliten parte de la rutina de limpieza dental al ser práctica, fácil de usar y accesible posibilitándole continuar con su rutina de actividades cotidianas,	- Publicidad masiva	- Personas pertenecientes al nivel socioeconómico A Y B
- Supermercados	- Producto con altos estándares de calidad		- Informes sobre los beneficios que trae el producto	- Personas que buscan verse bien y sentirse bien consigo mismos.
- Inversionistas	- Relación directa con los proveedores		- Crear un movimiento #cuida tu boca, aprovecha tu tiempo, #amamos tu sonrisa.	
- Socios de distribución	- El producto satisface la necesidad de las personas		- Comunidad de jóvenes que busquen cuidar su salud bucal y aprovechar su tiempo	- Personas que buscan mantener su salud bucal.
- Bancos	- Crear productos con diseños exclusivos por temporadas.			

Nota: Elaboración propia

**RECURSOS CLAVE**

- Financiamiento
- Materia primo
- Mano de obra
- Almacenaje
- Personal especializado
- Servicio de Delivery
- Transporte de encomiendas

**CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Canales físicos/directos: Supermercados, farmacias, boticas, etc)
- Venta directa
- Canales digitales: Facebook, Instagram, Tik Tok, WhatsApp

- Personas preocupadas por su aspecto físico.

**ESTRUCTURA DE COSTES**

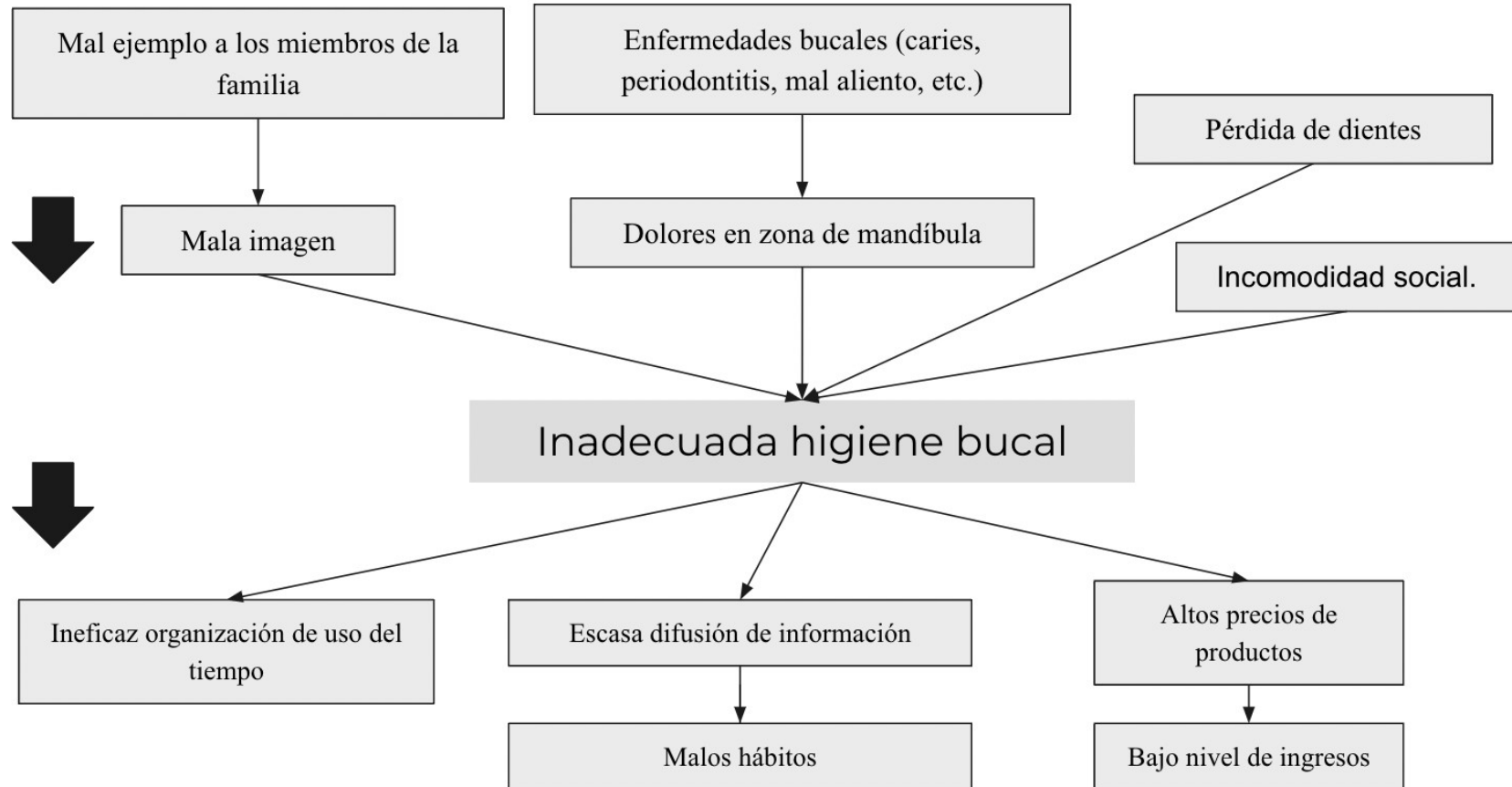
- Costo de lanzamiento
- Contratación de especialistas
- Alquiler y mantenimiento de máquinas
- Diseños y empaquetadura
- Publicidad (marketing digital y masivo)
- Costos fijos (Almacenamiento, Establecimiento, Fabricantes (farmacéutica), mantenimiento de sitio web, alquiler de máquinas)
- Costos variables (Variables: Comisionistas, Fabricación, Distribución, Especialistas (desarrollo de producto).

**FLUJO DE INGRESOS**

- Venta directa
- Ventas a través del sitio web (tarjeta de crédito y débito/plin, yape, transferencias/ todos los medios de pago)
- Utilidades
- Suscripciones a través del sitio web

*Nota:* Elaboración propia

## Anexo 2: Árbol de problemas

*Figura 7.. Árbol de problemas*

*Nota:* Elaboración propia