

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



**Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de palta hass
en el departamento de Piura, con fines de exportación a Alabama, Estados Unidos, 2023**

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

AUTOR

Brigith Arleth Palma Altamirano

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2023

DEDICATORIA

Este informe de proyecto de inversión va dedicado en primer lugar a Dios por estar presente en toda mi travesía, guiándome y brindándome entendimiento y sabiduría. También, a mis padres que cada día me instruían con valores, consejos y ser mi soporte; además a mis abuelos paternos por mucho incentivo y consejo que han cultivado en mi persona.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a todos aquellos que han sido parte fundamental de este arduo pero gratificante camino académico. Este logro no habría sido posible sin el apoyo incondicional de mi familia, la paciencia y orientación de mi profesor Jorge Mundaca. No puedo dejar de mencionar a una persona especial e importante que estuvo conmigo animándome en las buenas y las malas.

PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PALTA HASS EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, CON FINES DE EXPORTACIÓN A ALABAMA, ESTADOS UNIDOS, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %	11 %	1 %	4 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4 %
2	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1 %
3	agraria.pe Fuente de Internet	<1 %
4	paleodiversitas.org Fuente de Internet	<1 %
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
6	www.agraria.pe Fuente de Internet	<1 %
7	Submitted to CEIPA Fundación Universitaria CEIPA Trabajo del estudiante	<1 %

Submitted to Universidad Continental

ÍNDICE

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	8
Introducción	8
Situación Problemática.....	11
Justificación.....	12
Objetivos	13
CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LA LITERATURA	13
Marco Teórico.....	12
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	16
Diseño de Investigación.....	16
Nivel de Investigación	16
Línea de Investigación.....	16
Operacionalización de Variable.....	17
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	21
Árbol de Problema.....	21
Modelo de Negocio (CANVAS).....	22
.....	23
.....	24
Plan Estratégico	25
LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER.....	25
Cadena de Valor	27
Matriz SEPTED.....	29
FODA.....	33
Matriz EFI y EFE	34

Matriz Matricial.....	36
Principios Axiológicos.....	36
FODA Cruzado.....	38
.....	44
Estudio de Mercado.....	47
.....	52
Estudio técnico.....	56
Estudio Organizacional.....	76
.....	87
Estudio Económico y Financiero.....	89
CAPÍTULO V: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	103
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	103

RESUMEN

Esta investigación se centra en un plan de inversión privada destinado a la producción e instalación de una planta para el procesamiento de palta Hass en Piura, con el propósito de exportarla a Estados Unidos, Alabama en el año 2023. El objetivo principal de este proyecto es alcanzar a empresas mayoristas y distribuidoras estadounidenses de frutas frescas, proporcionando respaldo, productos de alta calidad y eficiencia para los inversores. Dando credibilidad a cada enfoque (mercado, técnico, organizacional, económico y financiero), previo a una investigación tanto de fuentes primarias como secundarias para poder asegurar la fiabilidad al trabajo. Se ha utilizado diversas matrices para los enfoques, donde muchas de ellas se le otorgó ponderaciones para poder hacer comparaciones y elegir el más óptimo.

Por otro lado, dentro de la organización, se manifiesta llevar un buen clima laboral para cada funcionario, de tal modo que dentro de la empresa se genere confianza y buena relación. En relación con la parte financiera, se ha tratado de colocar montos de la manera más realista para que las percepciones no se escapen de la realidad.

Palabras claves: Palta Hass, exportación, mercado internacional

ABSTRACT

This research focuses on a private investment plan aimed at the production and installation of a plant for the processing of Hass avocado in Piura, with the purpose of exporting it to the United States, Alabama in the year 2023. The main objective of this project is reach American wholesale and distributor companies of fresh fruits, providing support, high quality products and efficiency for investors. Giving credibility to each approach (market, technical, organizational, economic and financial), prior to an investigation of both primary and secondary sources to ensure the reliability of the work. Various matrices have been used for the approaches, where many of them were given weights to be able to make comparisons and choose the most optimal one.

On the other hand, within the organization, it is evident to have a good work environment for each employee, in such a way that trust and a good relationship are generated within the company. In relation to the financial part, we have tried to place amounts in the most realistic way so that perceptions do not escape reality.

Keywords: Hass avocado, export, international market

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Introducción

Hace aproximadamente dos décadas, la palta solía ser vista como un producto exótico, pero ha ido ganando popularidad y se ha convertido en un alimento que se consume cada vez más en muchas partes del mundo. Entre la variedad de sus tipos, la palta Hass es la más vendida, en parte porque su piel resistente facilita su transporte a largas distancias; además de su calidad nutricional; ya que es una fruta que aporta vitaminas y minerales recomendadas para el cuidado de la salud.

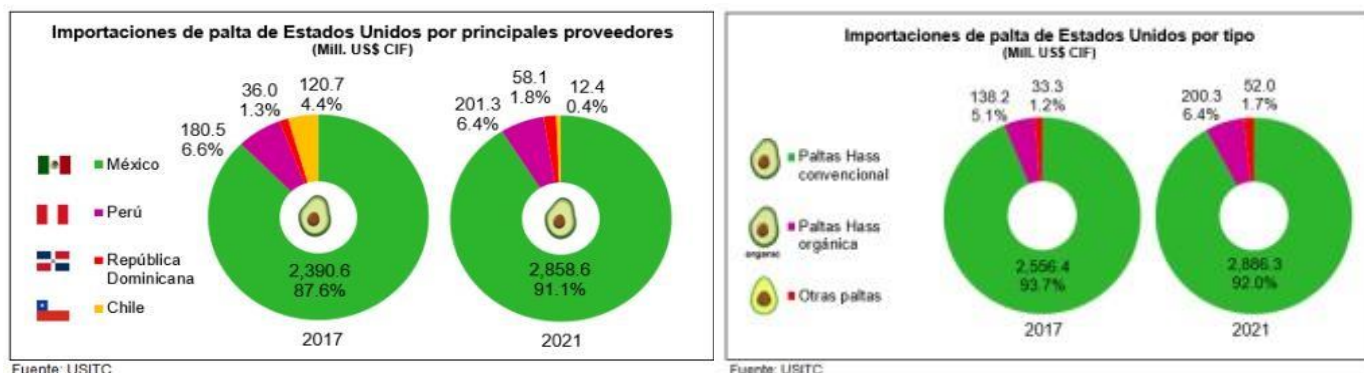
Con relación al total de producción de palta Hass en Perú, el 95% se destina a la exportación, mientras que solo el 5% se utiliza para el consumo interno; lo cual resulta en un consumo per-capital de este fruto significativamente menos en Perú a comparación con otros países como Estados Unidos, México o Chile, según Arturo Medina, gerente general de Pro-Hass.

Por otro lado, las paltas peruanas tienen oportunidades significativas de expandirse en el mercado estadounidense, ya que Estados Unidos ha estado aumentando constantemente sus importaciones a nivel mundial, con un crecimiento promedio del 3.6% entre 2017 y 2021. A pesar de esto, Perú solo representa el 6.4% de las importaciones totales de palta hass en Estados Unidos, como lo menciona el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales (2022).

De acuerdo con los datos proporcionados por ProHass, faltando seis semana para concluir la temporada de exportación del año 2022, se anticipó un acrecentamiento del 8% en contraposición del año transcurrido, que equivalía aproximadamente 525 mil toneladas y a pesar de encontrarse en proceso de exportación hacia diversos destinos que incorpora todo el territorio Europeo, así como naciones de Asia (China, Japón, Tailandia, Corea e India), además del territorio de América como Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Chile y Argentina, según la CIEN (2022). Durante el año 2021 las compras totales de aguacates en Estados Unidos alcanzaron la cifra de US\$ 3,138.7 millones, lo que representó un alza del 23.6% en contraste del año anterior; sin embargo, en el período comprendido entre 2017 y 2021, el índice de desarrollo anual promedio fue del 3.6%.

En la temporada 2022, Estados Unidos tuvo a su disposición un total de 1.216.050 mogollones de palta Hass, donde el 78% provino de México, el 10% de California, otro 10% de Perú, un 0.49% de Chile y un mínimo 0.03% de Republica Dominicana, según lo informa el presidente de Pro - Hass, Juan Carlos Paredes. En efecto, las importaciones en Estados Unidos por tipo de palta, el

98.4% del total consistió en paltas Hass, dentro de estas, el 93.5% eran de tipo convencional y el 6.5% eran de tipo orgánico. Las paltas orgánicas experimentaron el mayor crecimiento promedio



anual entre 2017 y 2022, con un aumento del +9.7%. (CIEN, 2022).

Según Adex Data Trade (2022), las exportaciones de aguacates frescos desde Perú hacia Estados Unidos alcanzaron una cuantía de US\$ 169.4 millones en términos FOB durante la temporada 2021, lo que representó una intensificación del 7.6% en contraste al periodo anterior, donde todos estos envíos fueron realizados exclusivamente por vía marítima. Hasta agosto de 2022, los volúmenes de aguacates frescos peruanos exportados a Estados Unidos experimentaron un notable incremento del 49%.

Por consiguiente, refiriéndose a las áreas de origen de los aguacates frescos enviados a Estados Unidos, estos provienen de diversas zonas a lo largo de la costa peruana, instaladas en los territorios de La Libertad y Lambayeque que destacan como las principales, concentrando conjuntamente el 76.9% de la producción total en el año 2021. La región de La Libertad contribuyó con un 53.6% y Lambayeque con un 23.3% de la producción total ese año. Por otro lado, la región de La Libertad exportó un total de 46,117 toneladas de aguacates frescos en el año 2021, lo que marcó una elevación del 1.3% correspondiente con el año anterior. Por su parte, Lambayeque envió

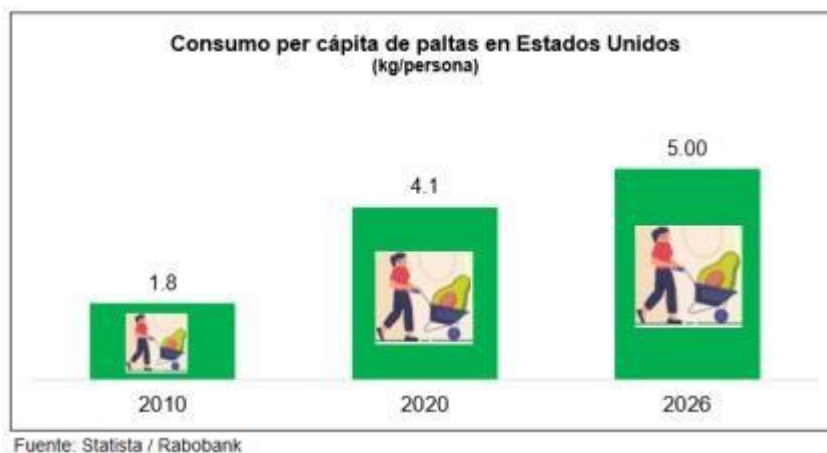


Fuente: Adex Data Trade / Sunat Perú

al mercado internacional 20,057 toneladas, experimentando un notorio crecimiento del 57.2% en comparación con el año 2020. (CIEN, 2022)



Por consiguiente, en una entrevista al presidente de ProHass por Agraria.pe, hace mención que durante 10 años (2010 – 2020), el consumo promedio de aguacates por sujeto en Estados Unidos se ha redoblado, llegando a alcanzar los 4.1 kilos, y existe la posibilidad de que supere los 5 kilos para el año 2026. Adicionalmente, a pesar de que el mercado está mayormente influenciado por la oferta de aguacates mexicanos, la suspensión temporal de las importaciones de aguacates de México el 12 de febrero de 2022, un día antes del Super Bowl, debido a una amenaza dirigida hacia un inspector de salud estadounidense que supervisaba plantas en Michoacán, ha fortalecido la determinación de los importadores de buscar una mayor diversificación en sus fuentes de suministro.



Situación Problemática

Debido al aumento constante tanto en la oferta como en la demanda cada año, se ha observado una creciente brecha en la que la demanda insatisfecha se expande hacia el mercado objetivo. Específicamente en países extranjeros como Estados Unidos, donde aproximadamente el 95% de la población lleva un estilo de vida saludable, la palta Hass sigue siendo altamente demandada. Esto se refleja en las mayores exportaciones de palta Hass desde Perú, ya que la mayoría de estos cultivos se encuentran en las regiones de La Libertad, Lambayeque, Áncash y Cuzco, según Díaz (2020).

La elección de exportar a Alabama, Estados Unidos parece más viable, especialmente debido a la reciente prohibición de importaciones de paltas mexicanas, como informó Freshfruit (2022). Esta restricción nos brinda una ventaja competitiva, ya que el consumo de esta fruta es elevado en diversos ámbitos del país norteamericano. Además, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo de Riego (Midagri, 2020), menciona que el Perú ocupa el segundo lugar como exportador de paltas a nivel internacional, abarcando 34 mercados internacionales incluso en pleno pandémico del coronavirus 19. Adicionalmente, el Instituto Tecnológico del Perú (ITP) reconoce a Perú como un destacado exportador potencial de palta Hass. Sin embargo, la producción de palta Hass enfrenta numerosos desafíos debido a la falta de conocimientos adecuados entre los agricultores y agrónomos, así como la carencia de la maquinaria necesaria para la producción. En el siguiente cuadro se puede observar la brecha de demanda insatisfecha la cual se ve reflejada en los años que va pasando, a pesar de que Perú exporta a EE. UU. gran parte es para California, donde sobresale esta insuficiencia de producto para Alabama. (Agraria.pe, 2022). En la 4 fila se evidencia la brecha que hay en todo Estados Unidos; pero según menciona la Agencia Agraria de Noticias, solo el 5% de las exportaciones son destinadas para el estado de Alabama; por ende, podemos darnos cuenta de que a pesar de que 80% de la población aproximadamente, a pesar de tener una llevar un estilo de vida saludable, se encuentra insatisfecho por la falta de abastecimiento dentro de su estado.

	DEMANDA	OFERTA	BRECHA	U. MEDIDA	ALABAMA
2022	392378	298208	94170	Toneladas	25426
2021	361219	274527	86692		23407
2020	351424	267082	84342		22772
2019	332378	256694	75684		20435
2018	304175	236591	67584		18248

Fuente: Agencia Agraria de Noticias

Según el registro proporcionado por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú (SENASA) y el presidente de ProHass, en el 2022, hacen referencia que hoy por hoy se dispone de 60.091 acres de palta Hass sembradas (en preparación y ampliación), perteneciendo un 23.675 a productores, donde se evidencia un aumento del 19% a diferencia del 2021, donde los 50.699 acres (33.064 en preparación y 17.635 en elevamiento). Con relación a este tema, se señaló que el aumento de productividad de aguacate Hass a escala internacional ha sido de alrededor de 20 mil hectáreas por año durante los últimos 5 años. En este contexto, Perú contribuye con aproximadamente el 30% al 40% de ese crecimiento a nivel global.

Piura en el año 2022, contaba con 321 hectáreas y 92 productores, donde se observa el efecto social y económico que está contribuyendo esta fruta en el desarrollo del país; ya que este tipo de cultivo beneficia a agricultores de diversos tamaños, principalmente a aquellos de medianas y pequeñas dimensiones; lo cuales han conseguido exportar su producto y, además, han obtenido certificaciones fitosanitarias de alto nivel a nivel nacional. Su trabajo es reconocido por numerosos países que envían expertos para evaluar el sistema del SENASA.

La raíz del problema radica en la gestión ineficiente del distrito de Piura, en la provincia de Lambayeque, que a pesar de contar con zonas productoras de palta Hass, las autoridades de la municipalidad no han aprovechado las oportunidades comerciales disponibles en más de 34 mercados internacionales. También ha descuidado las oportunidades para fomentar el empleo y el desarrollo en la provincia, ya que no ha promovido la inversión en la producción; a pesar de concentrar el 78.6% del total de la zona de palta Hass ahora mismo en Perú. Frente a dicha situación, se formula la pregunta, **¿Es viable el proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Palta Hass en el distrito de Piura del departamento de Lambayeque con fines de exportación a Alabama, EE. UU 2023?**

Justificación

La siguiente propuesta busca la ejecución de una inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Palta Hass en el distrito de Piura del departamento de Lambayeque con fines de exportación a Alabama, EE. UU 2023; ya que con lo mencionado anteriormente, Perú ha concentrado el 22.60% del total de las toneladas de palta Hass en la campaña 2022, mostrándose un aumento del 46% frente al año anterior, esto se debe a que existe una gran demanda de consumo por parte del consumidor norteamericano por dicha fruta; lo cual lleva a oportunidades sumamente favorables para los proveedores locales e internacionales. Sin embargo, no se llega a abastecer a

todos los estados, principalmente Alabama, donde existe una demanda insatisfecha; ya que es poco probable que se mantenga abastecido dicho lugar y más ahora que México no exportará a Estados Unidos. Es por ello, el enfoque en dicho lugar para darle provecho a esa situación.

Objetivos

1. Objetivo General

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una planta procesadora de palta Hass en el departamento de Piura, con fines de exportación a Estados Unidos, Alabama 2023

2. Objetivos Específicos

- a. Desarrollar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- b. Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- c. Determinar la viabilidad de mercado del proyecto de inversión.
- d. Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.
- e. Determinar la viabilidad económica – financiera del proyecto de inversión

CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LA LITERATURA

Marco Teórico

- ***Palta Hass***

En Perú, se cultivan varios tipos de paltas, incluyendo la palta Hass. Cabe señalar que la palta Hass es más pequeño que la palta fuerte; sin embargo, su calidad, sabor y duración son superiores. Esta variedad es cultivada sobre todo en la costa peruana, especialmente en las provincias de La Libertad y Lima. Para su labranza, es necesario contar con un clima que no presente temperaturas heladas. Además, se debe seleccionar cuidadosamente un lugar que esté libre de riesgo de inundaciones y acumulación de agua, ya que un exceso de humedad puede dañar la cosecha (Palpex, 2011). Por otro lado, (MINAGRI, 2019), menciona que actualmente el consumo de la palta tanto en el Perú como a nivel internacional ha venido incrementándose; lo cual permite una mayor producción a nivel nacional, por lo que se debe sacar provecho en beneficio de los productores y del país

- ***Cadena de Valor de Porter***

Según Quintero y Sánchez (2006), es un diagrama que a través de las acciones y funciones de la organización busca aumentar la rentabilidad de la empresa aprovechando su

conocimiento interno, fortaleciendo las actividades que son apreciadas por los clientes y generan ingresos significativos, al mismo tiempo que se disminuyen las actividades que aportan poco valor.

- ***Diamante de Porter***

Pérez (2021), menciona que es una representación visual que muestra las métricas a nivel micro que desempeñan un papel crucial a través de 4 factores de competitividad; los cuales ayudan a evaluar las razones concretas sobre la competencia del país, región y hasta de una compañía.

- ***Matriz del Perfil Competitivo (MPC)***

Dicha matriz reconoce a los opositores más destacados de la compañía, junto con sus ventajas y desventajas específicas en relación con el posicionamiento estratégico de la compañía. Los elementos considerados en una MPC abarcan aspectos tanto internos como externos, y las evaluaciones se refieren a las fortalezas y debilidades, tal como lo señala De los Ángeles (2018)

- ***Plan Estratégico***

Según Hellebust y Krallinger (1991), un plan estratégico se define como la acción deliberada que traza un camino desde la situación presente hacia un futuro deseado, que se considera alcanzable, con un horizonte temporal a varios años. Además, Chiavenato (1995), la planificación estratégica se trata de la forma en que una empresa busca implementar una estrategia específica con el fin de lograr sus metas establecidas. Esta planificación suele ser integral y de largo alcance en su enfoque.

- ***Estudio de Mercado***

Un análisis de mercado implica de manera sistemática la recolección, organización, evaluación y transmisión de información pertinente relacionada en función del contexto concreto de una entidad (Kotler, Bloom & Hayes, 2004). Mediante este proceso fundamental se va precisando información relevante, con el fin de encontrar una necesidad y poder influir en soluciones satisfactorias.

- ***Estudio Técnico***

Un análisis técnico posibilita la presentación y evaluación de diversas alternativas tecnológicas destinadas a la fabricación de los productos o servicios necesarios, permitiendo, al mismo tiempo, la validación de su viabilidad desde la perspectiva técnica.

Este proceso implica la identificación de los recursos necesarios para el proyecto, como equipos, maquinaria, materias primas y facilidades, junto con la determinación de los gastos de inversión y funcionamiento, así como el capital de explotación requerido (Rosales, 2005).

- ***Estudio Organizacional***

Pérez (2015), enfatiza que los estudios organizacionales se originan a partir de la incorporación de varias disciplinas humanísticas, tales como la sociología, historia, psicología, etc., en la investigación en circunstancias que trascienden la esfera de influencia y control de la administración dentro de las organizaciones. En lugar de enfocarse únicamente en analizar procesos y estructuras con el propósito de mejorarlos, estos estudios buscan examinar cuestiones de naturaleza que se llevan a término en el seno de las entidades. Estos flagelos son resultantes de los entramados de relaciones que se establecen entre diferentes organismos que componen estas organizaciones, y estas relaciones mutuamente influyen, dado que los grupos sociales, debido a la diversidad inherente de los humanos que les hacen reflexionar sobre todos los elementos del entorno, como la cultura, las costumbres, las convicciones y disputas que se reinterpretan e indican el contexto de las organizaciones.

- ***Estudio Económico y Financiero***

El análisis económico-financiero, también denominado análisis de estados financieros, análisis de balances o de contabilidad, comprende un conjunto de técnicas utilizadas para evaluar el estado de la compañía, identificar áreas de mejora y tomar decisiones apropiadas. Su utilidad es en función al objeto de estudio y de la perspectiva del individuo o entidad que lo realiza. Desde un punto de vista interno, la gestión de la organización puede emplear estos datos para tomar decisiones que aborden debilidades que puedan afectar el futuro y aprovechar las fortalezas para alcanzar sus objetivos. Desde una perspectiva externa, este análisis es útil para personas y organizaciones interesadas en comprender la situación actual y las perspectivas futuras de la empresa. De acuerdo con las afirmaciones de Anna Pérez (2021), el proceso de evaluación de la viabilidad de un proyecto implica la evaluación de su factibilidad y rentabilidad desde un punto de vista económico; lo cual lleva a cabo examinar los recursos económicos disponibles y los costos totales asociados con el proceso de producción.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Diseño de Investigación

Este estudio es transversal, ya que nos proporcionará información relevante de fuentes secundarias durante un periodo de tiempo.

Nivel de Investigación

Este estudio se considera proyectivo, ya que se utiliza datos y tendencias del presente para estimar en 5 años.

Línea de Investigación

Este proyecto de investigación es de Gestión Empresarial e Innovación.

Operacionalización de Variable

VARIABLES	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Modelamiento	<p>IDEA</p> <p>PROBLEMA CENTRAL</p> <p>MODELO DE NEGOCIO</p>	<p>PROBLEMA DE MERCADO (Necesidad insatisfecha)</p> <p>OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL (beneficio buscado)</p>	<p>ARBOL DE PROBLEMA</p> <p>MODELO CANVA</p>
	Plan Estratégico	<p>ENTORNO EMPRESARIAL</p> <p>Análisis interno y externo del sector – FODA</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS</p> <p>Costos y precios</p> <p>Diferenciación</p> <p>Enfoque segmento</p> <p>VENTAJAS COMPETITIVAS</p> <p>(Eficiencia, eficacia, calidad, innovación)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS</p> <p>Visión, Misión y Valores</p> <p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p> <p>PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO</p> <p>Segmentación de mercado</p>	<p>VIABILIDAD ESTRATÉGICA DEL SECTOR</p> <p>COMPETITIVIDAD DEL SECTOR</p> <p>OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS</p>	<p>CADENA DE VALOR DE PORTER</p> <p>DIAMANTE DE PORTER</p> <p>MATRIZ SEPTE</p> <p>FODA CRUZADO</p> <p>MATRIZ EFI</p> <p>MATRIZ EFE</p> <p>MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO</p> <p>AXIOLOGÍA DE LA EMPRESA</p>

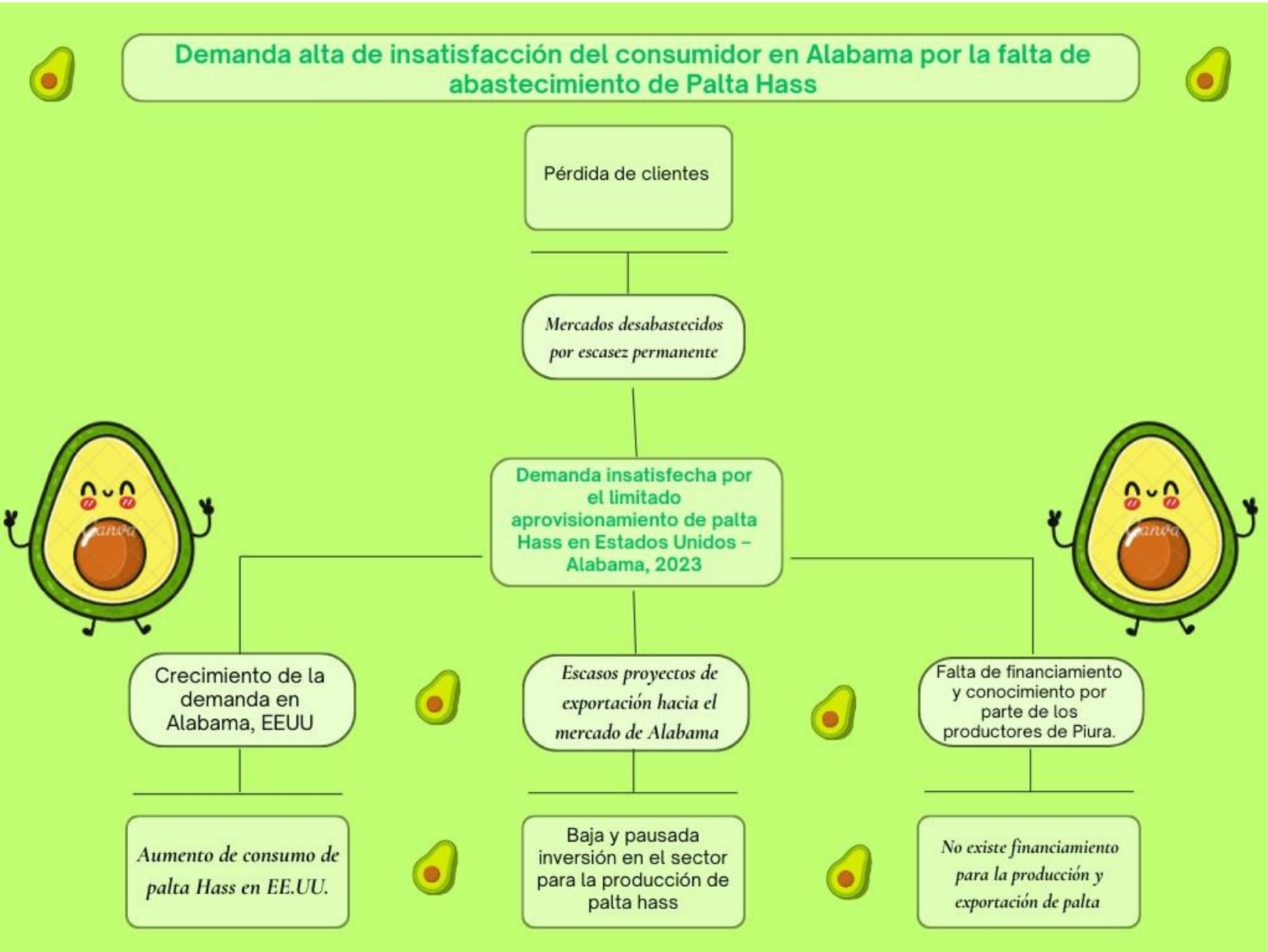
Estudio de Mercado	PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO SEGMENTACION DE MERCADO	DESCRIPTORES Nivel Socio – económico Estilos de vida Ubicación Beneficio buscado Necesidad	MATRIZ DE SEGMENTACION Validación del Modelo de Negocio
	INVESTIGACION DE MERCADO: DEMANDA/OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado de Productos Sustitutos Mercado de Productos Complementarios	VIABILIDAD DE MERCADO Mercado objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Otras variables de mercado Población, muestra y muestreo	METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS VARIABLES ESTUDIO DE MERCADO CON INFORMACION SECUNDARIA
	PLAN DE MARKETING OPERATIVO Mezcla Comercial	OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS Corto Plazo Mediano Plazo Largo Plazo	MATRIZ OMEIM PLAN MKT
	PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO Plan de Posicionamiento	FACTORES CRITICOS DE EXITO Ventajas competitivas por desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición de demanda objetivo Estrategia comercial (4P)	PLAN DE POSICIONAMIENTO

	Estudio Técnico	<p>LOCALIZACIÓN PRODUCTO PROCESOS CALIDAD Y CONTROL MANO DE OBRA EN OPERACIONES CAPACIDAD DEL NEGOCIO</p> <p>CADENA DE SUMINISTRO Y LOGÍSTICA INTEGRAL Flujo de materiales Flujo de información Flujo de dinero Flujo de conocimiento</p> <p>EQUIPOS/MAQUINARIAS</p> <p>ESTIMACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS DE OPERACIONES</p> <p>PLAN DE OPERACIONES (5P operaciones)</p>	<p>UBICACIÓN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA EL PRODUCTO</p> <p>SATISFACTOR DE LA NECESIDAD</p> <p>TECCNOLOGIA DE LOS PROCESOS/OPERACIONES INDICADORES DEL PRODUCTO Y DEL PROCESO</p> <p>CONDICIONES DE TRABAJO CAPACIDAD TEÓRICA O INSTALADA</p> <p>FACTORES CLAVE DE DESEMPEÑO FIABILIDAD MANTENIMIENTO TECNOLOGIA</p> <p>VENTAS, PRODUCCIÓN, GASTOS GENERALES</p> <p>OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS DE CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO</p>	<p>MATRIZ DE LOCALIZACIÓN</p> <p>CASITA DE LA CALIDAD QFD</p> <p>DIAGRAMA DE FLUJOS</p> <p>FICHA TÉCNICA PRODUCTO Y PROCESO</p> <p>DISEÑO DE TRABAJO</p> <p>MERCADO OBJETIVO</p> <p>PLAN DE APROVISIONAMIENTO Proveedores, compras, inventarios, almacenes MAPEO DE PROCESOS LOGISTICOS</p> <p>OBJETIVOS DEL SERVICIO</p> <p>CONTABILIDAD GERENCIAL</p> <p>MATRIZ OMEIM Estudio Técnico</p>
--	-----------------	--	---	---

	<p>Estudio Organizacional</p>	<p>MODELO ORGANIZACIONAL</p> <p>ESTRUCTURA ORGANICA</p> <p>TALENTO HUMANO – GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO</p> <p>PLAN ORGANIZACIONAL</p>	<p>FUNCIONAL O MATRICIAL POR PRODUCTO O PROCESO</p> <p>INDICADORES DE GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO</p> <p>Reclutamiento</p> <p>Selección</p> <p>Integración</p> <p>Medición</p> <p>Desempeño</p> <p>Política de incentivos</p> <p>Delegación</p> <p>Reconocimiento MOF – ROF</p> <p>OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS</p>	<p>CULTURA ORGANIZACIONAL, TAMAÑO Y PRODUCTO DE LA EMPRESA</p> <p>ORGANIGRAMA</p> <p>HERRAMIENTAS DE LA DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>MATRIZ OMEIM ORGANIZACIONAL</p>
	<p>Estudio Económico y Financiero</p>	<p>ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO</p> <p>DISEÑO ESTRATEGICO Económico y Financiero</p> <p>EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA Análisis de sensibilidad y análisis de escenarios/riesgo</p>	<p>ESTRUCTURA ECONOMICO Y FINANCIERA</p> <p>OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS</p> <p>VAN E/F</p> <p>TIR E/F</p> <p>B/C</p> <p>PERIODO</p> <p>RECUPERACION DEL CAPITAL</p> <p>PUNTO DE EQUILIBRIO</p>	<p>BALANCE DE APERTURA, PRESUPUESTOS</p> <p>ESTADO GG Y PP PROYECTADOS FLUJO DE CAJA</p> <p>APALANCAMIENTO OPERATIVO Y FINANCIERO</p> <p>VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERO DEL PROYECTO</p> <p>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y DE RIESGO</p>

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

Árbol de Problema



(Agencia Agraria de Noticias, 2022)

Modelo de Negocio (CANVAS)

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>Productores proveedores de palta Hass en Piura.</p> <p>Proveedores de equipos, tecnología y etiquetas</p> <p>Instituciones financieras involucradas en transacciones de comercio internacional</p> <p>Intermediarios aduaneros para facilitar acuerdos de transporte</p>	<p>Actividades Primarias</p>	<p>Emocional</p>	<p>La relación brindada será comprometida, empleando una comunicación directa y efectiva tanto de manera presencial como virtual; además de darles a conocer los múltiples beneficios del valor nutricional de la palta Hass.</p>	<p>Clientes</p>
	<p>Logística Interna Procesamiento de Operaciones</p> <p>Logística de salida Marketing (Promoción y comercialización) Distribución de productos Ventas Atención de servicio post venta</p>	<p>Beneficio de tener un buen sistema digestivo y arterial</p>	<p>Se acudirá a ferias de agroexportación a nivel internacional para dar a conocer</p>	<p>Cadena de Supermercados y empresas mayoristas importadoras de palta Hass en Alabama, Estados Unidos</p>
	<p>Actividades Secundarias</p>		<p>Perfil del Consumidor Final</p>	
	<p>Adquisiciones para la adquisición de</p>		<p>Familias residentes en Alabama, de clase media y</p>	

marítima y terrestre	aprovisionamiento Desarrollo tecnológico para fomentar la innovación Gestión de personal para su crecimiento Estrategia de planificación (Corto, mediano y largo plazo, junto con las funciones esenciales de la empresa)	Racional	mejor el producto y expandir conocimiento.	alta que disfrutan comer palta Hass por sus beneficios nutricionales para la salud en el sistema digestivo y arterial.
	RECURSOS CLAVES	Producto benefactor, con características que responden a las necesidades más sentidas que demanda el mercado, por su alto nivel nutritivo; además de ayudar a la mejora de la digestión, por su alto contenido de vitamina C y E. También anivela la presión arterial por ser rico en potasio.	CANALES	Problema Central
	Capital Humano: Personal calificado, autónomo en todas las áreas y con capacidad de gestión del conocimiento. Recursos Físicos: Infraestructura de la		Se empleará medio de transporte terrestre para que se traslade el producto tanto en el lugar de origen como en la de destino y medio de	Demanda insatisfecha de palta Hass por el insuficiente aprovisionamiento en Alabama, EE. UU.

	<p>planta, maquinarias, equipos e insumos de acuerdo con las necesidades de la producción</p> <p>Recursos Financieros: manejo de necesidades de capital de trabajo para mantener operativo y rentable el negocio</p>		<p>transporte marítimo al momento de exportar</p> <p>Los medios electrónicos (Facebook, Instagram, tik tok) para llegar más rápido al cliente</p>	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTES DE INGRESO	
<p>Costos indirectos: mano de obra indirecta (jefes de producción, mantenimiento, supervisores, choferes)</p> <p>Costos directos: Materia prima e insumos</p> <p>Costos de Producción o costo de ventas: Costos unitarios por unidades vendidas, materia prima, insumos, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, costos de depreciación, mantenimiento preventivo, servicios básicos, etc.)</p>			<p>Venta de Palta Hass (según el kilo que soliciten), que generan el pago de las exportaciones al vencimiento del contrato</p> <p>Pago por nuevos acuerdos con un importador diferente</p> <p>Amplias formas de pago (transacciones internacionales o vía digital)</p>	

Plan Estratégico

ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

a) Amenaza de Nuevos Competidores

La llegada de nuevos contendientes en la industria de exportación de palta Hass a Alabama representa una amenaza porque existen barreras de entrada en términos de regulaciones para poder exportar el producto al destino; ya que es muy exigente, como la inversión inicial, la distribución y la adquisición de clientes, además de los requisitos de salubridad para ver la calidad del producto que será exportado. Lo mencionado anteriormente más la burocracia, hace que la entrada de nuevos competidores sea alta; pero la agroexportación se encuentra en su apogeo atractivo para estos nuevos participantes.

b) Poder de Negociación de los proveedores

Los suministros de fertilizantes para la palta Hass es alta, por lo que los precios se ven influenciados por las diferentes insuficiencias o en algunos casos, por las guerras de otros países lo cual influye mucho en la alza de precios; ya que de ellos se está dependiendo y se opta por evaluar la calidad de producto que se está solicitando, teniendo la opción de negociar tanto los precios como los términos de entrega; lo cual podría tener un impacto en la capacidad de generar beneficios para las compañías que se dedican a la exportación de palta Hass.

c) Poder de Negociación de los clientes

Los importadores en Alabama, Estados Unidos, tienen un alto poder de negociación porque tienen varias opciones de proveedores de palta Hass, donde remarcan su exigencia en las exigencias del producto, su costo y disponibilidad, siendo factores influyentes en su decisión de compra.

d) Productos Sustitutos

Existe un riesgo significativo de productos alternativos, ya que hay otras frutas comparables que compitan con la palta Hass en el mercado de Alabama, ya sea por sus altos beneficios en la salud, o por que ayuda a los consumidores en su balance de dieta. Por ejemplo, los consumidores en Alabama cuando sus costos suben lo sustituyen

tienen fácil acceso a otras frutas tropicales, como el mango, mandarina, arándano, entre otros; lo cual disminuye la demanda de palta Hass. Las empresas exportadoras actualmente se ven en la obligación de innovar en la presentación de las frutas; lo cual va a ayudar a captar la atención de los consumidores para que este factor no sea una amenaza.

e) Rivalidad entre Competidores existentes

En la manufactura de procesamiento de palta Hass en Piura, existe una competencia moderada; pero baja rivalidad porque existen competidores que también se encuentran exportando a Alabama y muchas de las empresas ya son muy reconocidas o a menos su marca ya está penetrada en el mercado. La rivalidad de esto depende de factores como la capacidad de producción, la excelencia del producto, los gastos de fabricación y la capacidad de comercialización. Una fuerte competencia presiona los márgenes de beneficio; por ello, los principales competidores de palta Hass hasta el año 2022, según lo menciona PROM PERÚ son: AVOCADO PACKING COMPANY, con un 9% de participación, seguido de WESTFALIA FRUIT PERÚ S.A.C. y VIRU S.A. con un 8% y CAMPOSOL S.A. (6%).

Cadena de Valor

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Las empresas exportadoras de palta Hass mayormente son sociedades anónimas y se encuentran reguladas bajo el título 7 del Código de Regulaciones Federales CFR 319.56 – 50, el cual aprobó Estados Unidos a partir del 1 de febrero del 2010 para la exportación de palta Hass peruana. Esta certificación garantiza la adecuada producción bajo el Registro del Manejo Fitosanitario, que asegura que las plagas reglamentadas y reguladas por los países importadores, se encuentren bajo control y disminuya el riesgo de su presencia en fruto. En relación con el financiamiento de la implementación de instalaciones en el sector de sembrío, se ha optado por financiamientos bancarios; los cuales han sido de gran ayuda y mantengan un capital de recuperó.

DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Los agricultores al elegir a sus trabajadores efectúan un perfil de puesto para poder seleccionar mediante un expediente laboral; donde demuestre desenvolvimiento en el tema de la agricultura y exportación. Los agrícolas son capacitados por diferentes entidades estatales, como el PROM PERÚ, quienes les brindan información necesaria a los agricultores para que realicen sus exportaciones de manera adecuada. En efecto, se realiza el contrato por un periodo de tiempo fijo, donde se paga todos los beneficios laborales según lo estable el DL 728; el cual regula el tema salarial, CTS, gratificaciones, escolaridad. (Gestión, 2023)

DESARROLLO TECNOLÓGICO

En la industria agricultora se diversifica para poder operar con distintas escalas para la producción, mediante una continua investigación se pretende desarrollar prácticas agrícolas avanzadas para mejorar la calidad de palta Hass. Mediante un informe realizado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo en el año 2018, da el alcance de la importancia que las empresas deben tener tecnología básica como el internet, celular y computadora para que el control sea más eficiente; además se está implementando modalidades distintas de riego, donde permita a los agricultores poder regar a un mismo tiempo toda la cosecha. En consecuencia, muchos de estos exportadores se están adaptando a la formalidad virtual, para que a través del software se automatice diversos procesos; además les permite estar pendientes del modo en que se encuentra su mercadería, lo cual permite reducir costos.

ADQUISICIÓN

El aprovisionamiento tiene un margen de incertidumbre de acuerdo con la temporada, es por ello por lo que hoy en día, nos encontramos afectados porque el fenómeno del niño ha retrasado la cosecha de la palta Hass y otros productos principales que se exportan. La palta Hass se controla estrictamente porque son evaluados en la calidad, de tal modo que se prevé un retraso en la cadena de suministro; por lo que, en Lambayeque, la autoridad sanitaria ha certificado 76 lugares de producción de palta, completando un área de 2764.41 hectáreas, según el reporte oficial de SENASA, 2021.

LOGÍSTICA ENTRANTE	OPERACIONES	LOGÍSTICA SALIENTE	MARKETING Y VENTAS	SERVICIOS
Se debe estimar la cantidad precisa de materia prima, luego poner en marcha la operatividad de la cadena de suministro destinada asegurar el abastecimiento de palta Hass. Incluye los procesos de adquisición, recepción de mercancías, almacenaje y gestión de stock.	Tratamiento y proceso donde se toma en cuenta que el producto debe encontrarse en su punto óptimo de madurez y seleccionarse según la cantidad, calidad y tamaño, previo a un control y peso. Después, se realiza la limpieza si lo requiere, para pasar a empacar las paltas en cajas especiales y etiquetarlas adecuadamente.	Al término de las operaciones se pone en marcha el proceso de distribución del producto terminado hacia el centro de exportación, en este caso llevar hacia un puerto, donde la SUNAT verificará la mercadería, dando conformidad y se proceda a enviar a EE.UU. vía marítima.	Realizar un estudio de mercado para poder posicionarse, permitiendo una comunicación directa con los interesados. Además, activar la publicidad, participando en ferias a nivel nacional e internacional, además, medios de comunicación, páginas web, negociación con mayoristas y minoristas.	Una buena relación, brindar un buen servicio al cliente (post venta) y gestionar cualquier problema con la calidad o entrega del producto. Mantener una comunicación para garantizar su satisfacción y lealtad, además siempre resaltar orientaciones sobre los beneficios del consumo de palta Hass.

Matriz SEPTED

En el 2022, Estados Unidos se encuentra en tercer lugar en la lista de países mas poblados del mundo, con una población que alcanzaba los 335.537.000 habitantes, donde 5.04 millones forman parte de Alabama, siendo sus principales socios comerciales China, Canadá, México y Perú; ya que hasta el periodo 2022, dicho país se ha mantenido como el destino principal de exportaciones peruanas, porque para abastecer a toda su población requiere de grandes cantidades de importaciones; sin embargo a pesar de ello no logra satisfacer a todo su demanda. (PROM PERÚ, 2022).

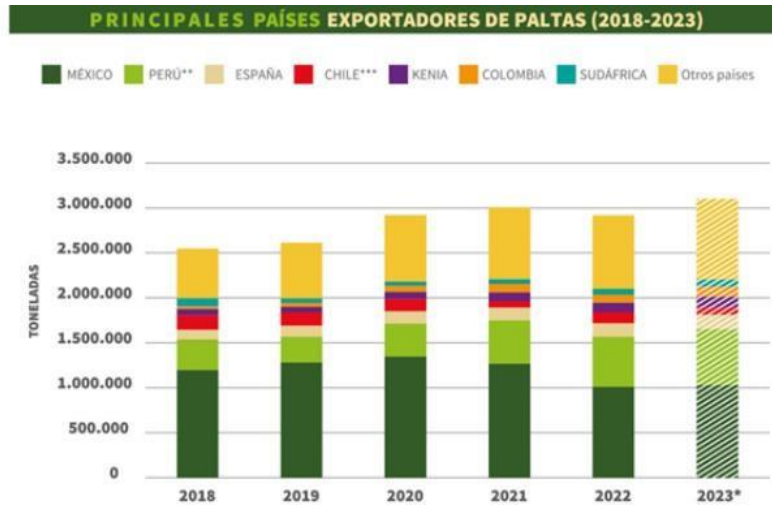
a) Factor Social

Los estadounidenses tienen una tendencia de consumo muy alta; ya que las variaciones en las elecciones de los consumidores en todo Estados Unidos, incluyendo el estado de Alabama, es por lo que existe una gran demanda de alimentos saludables y orgánicos; ya que ahora optan por ella una vida más saludable, sacando provecho a las ventajas de las diferentes frutas o verduras, en este caso la palta Hass es muy consumida; puesto a sus beneficios que tiene. Además, ha despertado un gran interés en la población sobre la sostenibilidad y prácticas agrícolas responsables; lo cual influye en la percepción de la palta Hass importada.

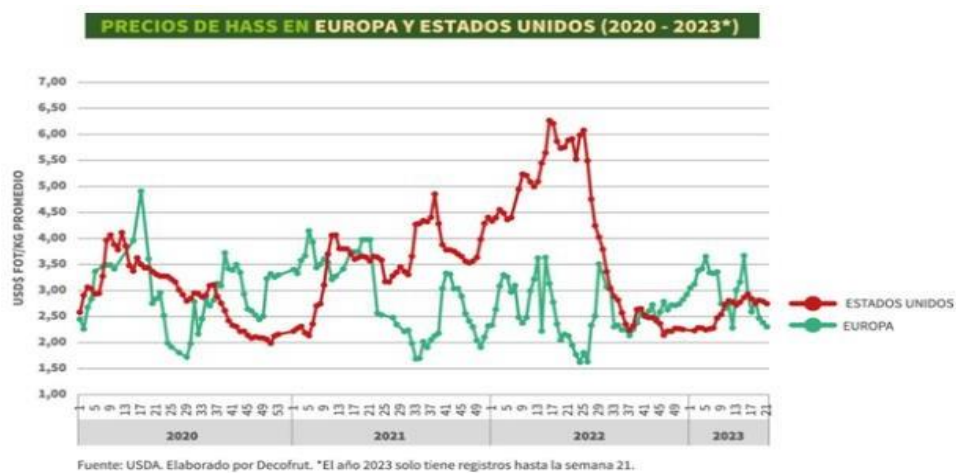
b) Factor Económico

Según las estadísticas proporcionadas por el Banco Mundial, se prevé que la economía mundial se recupere, principalmente debido a la influencia de los Estados Unidos, y se anticipa que esto resultará en un crecimiento global de aproximadamente el 3,2% en el año actual. Estados Unidos hasta en año 2022, ha aumentado en un 2.1, según lo indica el Banco Mundial. Es importante señalar que la economía de Alabama se sustenta en la agricultura y la cría (avicultura, ganadería, cultivo de maní, algodón, vegetales, leche y soya), así como en diversos sectores industriales (papel, madera, minería, caucho para automóviles, plásticos, químicos, equipos electrónicos y de transporte, confección, bebidas gaseosas y exploración de petróleo y gas). Sin embargo, las fluctuaciones en las tasas de cambio afectan capacidad competitiva de palta Hass, debido a una inestabilidad continua.

En lo que va del año 2023, las exportaciones de Perú a Estados Unidos representaron el 14% del total (598.344 toneladas), en contraste con el año excepcional de 2022, cuando alcanzaron el 23%. Esto se debió a que California y México experimentaron una escasez de fruta en 2022, según lo menciona ProHass.



El presidente Juan Carlos Paredes Rosales, en la Agencia Agraria de Noticias, manifiesta sus proyecciones que estimaba para el año 2023, según se evidencia en el grafico; sin embargo, manifiesta que hasta la semana 37 no se encontró aumento en la producción de aguacate Hass por las complicaciones se siembra a través del fenómeno del niño.



Fuente: USDA. Elaborado por Decofrut. *El año 2023 solo tiene registros hasta la semana 21.

Por otro lado, en el tema de los precios han venido variando, como lo menciona la Agencia de Agraria puesto que los costos de logística han incrementado y se han estado evidenciando demoras en el transporte; lo cual se debe al incremento sostenido en la producción y la anticipación de un aumento en las exportaciones debido a la demanda estadounidense para poder ser abastecida en su totalidad ya que la se tiene mayores volúmenes y una oferta la cual manifiesta desafíos para que la palta Hass sea más vulnerable ante la competitividad y así tenga un impacto directamente en la rentabilidad.

c) Factor Político

Estados Unidos es un estado federal con un sistema democrático representativo; por otro lado, Alabama, es un estado tradicionalmente conservador, implementando leyes porque está sujeto a cambios y debates en su beneficio. Actualmente, dicho estado participa del Tratado de Libre Comercio con diferentes países a nivel global, incluyendo a Perú, el cual fue firmado el 12 de abril del 2006, teniendo como propósito promover los intereses comerciales entre ambas naciones; lo cual es una ventaja para Perú porque facilita la exportación de palta Hass hacia Alabama, Estados Unidos. Para que dichos productos alimentarios ingresen al estado, se requiere de estándares de calidad, inspecciones sanitarios y certificación del producto; además de atacar las políticas comerciales y aranceles.

d) Factor Legal

Estados Unidos se sumerge en la legislación antiterrorista biológica establece la obligación de que la FDA reciba una notificación anticipada sobre los alimentos que se importan a los Estados Unidos. La mayoría de los datos necesarios en este aviso suelen ser proporcionados por los importadores o intermediarios que colaboran con la Aduana de los Estados Unidos (Bureau of Customs and Border Protection-CBP). Dichas regulaciones fitosanitarias y de seguridad alimentarias de Estados Unidos, incluyendo las de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), quien emite sus reglamentos, sigue los procedimientos exigidos; las cuales deben cumplirse para la exportación de palta Hass. No obstante, la ley demanda que esta misma información sea proporcionada también de manera anticipada a la FDA, antes de que los alimentos lleguen al territorio estadounidense. La FDA utilizará esta información para llevar a cabo una revisión, evaluación y análisis previo de los alimentos antes de su llegada a los puertos de Estados Unidos.

e) Factor Tecnológico

Hoy en día se está innovando en la tecnología agrícola; lo cual se quiere optimizar la excelencia y rendimiento del producto, en este caso, la palta Hass. Esto se evidencia en la implementación del proyecto que fomenta el empleo de la tecnología de última generación, como drones y satélites, teniendo el propósito de mejorar la eficacia en la gestión de las cosechas en el ámbito agrícola; lo cual se ha vuelto esencial para el progreso de diversas actividades productivas, entre las cuales destaca la agricultura. Por otro lado, el gobierno peruano ofrece respaldo a los agricultores mediante la provisión de capacitaciones que enriquecen la experiencia, además son quienes requieren de personal técnico y especializado durante el proceso de siembra y recolección, con la finalidad de que el producto este en una buena calidad y sea bien percibido por el país que llegará a sus manos. Cabe recalcar, que Estados Unidos siempre está pendiente de las nuevas tendencias tecnológicas; por ello es uno de los primeros países que apoya proyectos tecnológicos.

FODA

FOTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Piura cuenta con un clima y suelo adecuado para el cultivo de palta Hass de alta calidad 2. Producto beneficioso para la salud, posicionada en la mente del consumidor 3. Beneficio de acuerdos comerciales, como el tratado de libre Comercio entre EE. UU. y Perú 4. Reconocimiento de la palta Hass en el mercado internacional por ser una fruta muy versátil. 5. Presencia de instituciones como la Cámara de Comercio y producción, Gerencia Regional de Comercio Exterior y turismo (GERCETUR) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta competencia de otros países productores de palta Hass (México) 2. Falta de investigaciones sobre el comercio exterior 3. Elevado apalancamiento para las empresas entrantes al mercado de exportaciones 4. Elevados costos de equipos y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento 5. El sector se centra en el productor
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. EE. UU. mercado amplio y diverso con una creciente demanda de alimentos saludables 2. Interés en la alimentación (sistema digestivo) y la preferencia de productos frescos y naturales 3. Alianzas entre el sector agrario y exportación en Lambayeque 4. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de palta Hass e innovación del valor añadido. 5. Potenciales inversionistas privados para invertir en Piura 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción 2. Baja producción por el fenómeno del niño y el ciclón 3. Alta crisis económica 4. Fuerte competidor México, ofreciendo el mismo producto 5. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano afectan los precios y la competitividad.

Matriz EFI y EFE

EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS			
FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL, PONDERADO
Piura cuenta con un clima y suelo adecuado para el cultivo de palta Hass de alta calidad	0.10	4	0.4
Producto beneficioso para la salud, posicionada en la mente del consumidor	0.10	4	0.4
Beneficio de acuerdos comerciales, como el tratado de libre Comercio entre EE. UU. y Perú	0.11	4	0.44
Reconocimiento de la palta Hass en el mercado internacional por ser una fruta muy versátil.	0.12	3	0.36
Presencia de instituciones como la Cámara de Comercio y producción, Gerencia Regional de Comercio Exterior y turismo (GERCETUR)	0.11	4	0.44
DEBILIDADES			
Alta competencia de otros países productores de palta Hass (México)	0.15	2	0.30
Falta de investigaciones sobre el comercio exterior	0.12	2	0.24
Elevado apalancamiento para las empresas entrantes al mercado de exportaciones	0.15	2	0.3
Elevados costos de equipos y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento	0.12	2	0.24
TOTAL	1		3.12
1= Amenaza mayor	2= Amenaza menor	3= Oportunidad menos	4= Oportunidad mayor

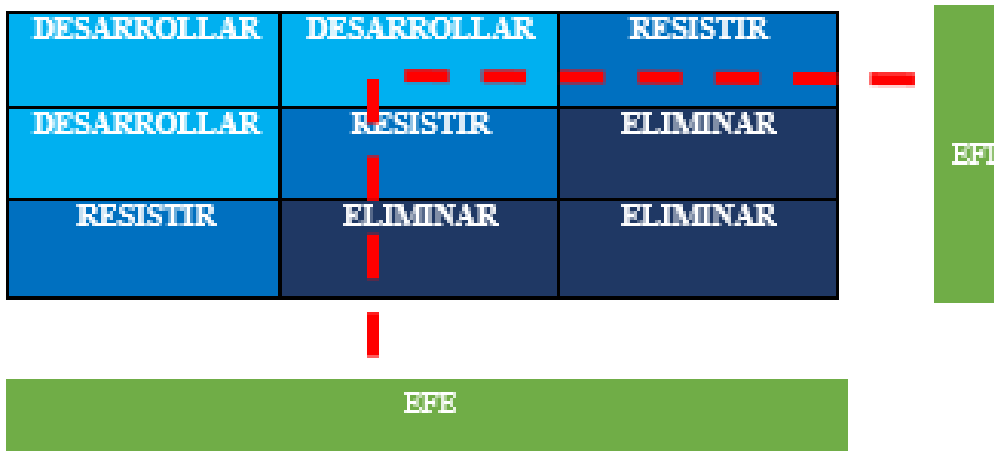
EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACION	TOTAL, PONDERADO
EE. UU. mercado amplio y diverso con una creciente demanda de alimentos saludables	0.12	3	0.36
Interés en la alimentación (sistema digestivo) y la preferencia de productos frescos y naturales	0.10	3	0.3
Alianzas entre el sector agrario y exportación en Lambayeque	0.12	4	0.48
Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de palta Hass e innovación del valor añadido.	0.12	4	0.48
Potenciales inversionistas privados para invertir en Piura	0.12	4	0.48
AMENAZAS			
Aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción	0.08	1	0.08
Baja producción por el fenómeno del niño y el ciclón	0.06	1	0.06
Alta crisis económica	0.10	1	0.10
Fuerte competidor México, ofreciendo el mismo producto	0.10	2	0.2
Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano afectan los precios y la competitividad.	0.08	1	0.08
TOTAL	1		2.62
1= Amenaza mayor	2= Amenaza menor	3= Oportunidad menos	4= Oportunidad mayor

Matriz Matricial

Al obtener resultados de la matriz EFE y EFI, se pasará a usar las ponderaciones para obtener el tipo de estrategia más optima.

- Total, de los Factores Internos: 3.12%
- Total, de los Factores Externos 2.62%



Según la matriz anterior, pese a una combinación de los factores internos con externos, se ubica en la categoría "DESARROLLAR", el cual nos permite dar el siguiente paso para poder determinar estrategias para el crecimiento de este proyecto; por tanto, existe viabilidad estratégica del proyecto.

Principios Axiológicos

- **Misión**

Aprovechar la brecha de insatisfacción existente en Alabama en cuanto a la disponibilidad de palta Hass de alta calidad, brindando a los consumidores un acceso confiable y constante de primera categoría. Nos esforzamos por ser líderes en la exportación de palta Hass desde nuestras fuentes de producción, ofreciendo un producto fresco, delicioso y saludable que satisface las demandas de los residentes de Alabama. Además, promoveremos la conciencia y educación sobre los beneficios de la palta Hass, aumentando un estilo de vida más saludable y nutricional en la comunidad de Alabama, al mismo tiempo que establecemos relaciones sólidas con nuestros socios comerciales y contribuimos al crecimiento económico en la región.

- **Visión**

Al 2028 convertirse en la mejor planta productora y exportadora de Palta Hass, siendo reconocida como referente en la industria de la exportación de Palta Hass, yudando a elevar el bienestar de los residentes de la zona

- **Valores**

- Responsabilidad: Aspecto fundamental en la ejecución de planes y compromisos, como parte de nuestra actividad en la industria de alimentos, es crucial que mantengamos un alto nivel de profesionalismo en todas nuestras operaciones. Al mismo tiempo, deseamos que tanto nuestros empleados como nuestros clientes tengan plena confianza al elegirnos, mientras también consideramos de manera prioritaria los aspectos sociales y medioambientales.
- Excelencia: Deseamos preservar la eficiencia en nuestra cadena de suministro, reducir o eliminar la complejidad superflua y priorizar soluciones simples apoyadas por la incorporación de tecnología.
- Compromiso: Creemos que este principio se centra en estimular la confianza de los trabajadores, generando un aumento en su compromiso, responsabilidad, atención a los procesos y una lealtad significativa hacia nuestra organización.
- Lealtad: Nos esforzamos por mantener la transparencia y la sinceridad, lo cual se manifestará al comunicar información sobre nuestras operaciones y las decisiones empresariales que tomemos. Aspiramos a promover un diálogo abierto con nuestros empleados, proveedores y clientes, alentando la retroalimentación mutua.

FODA Cruzado

<p style="text-align: center;">FASE 1:</p> <p style="text-align: center;">FORMULACIÓN DE</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIAS</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Piura cuenta con u clima y suelo adecuado para el cultivo de palta Hass de alta calidad 2. Producto beneficioso para la salud, posicionada en la mente del consumidor 3. Beneficio de acuerdos comerciales, como el tratado de libre Comercio entre EE. UU. y Perú 4. Reconocimiento de la palta Hass en el mercado internacional 5. Presencia de instituciones como la Cámara de Comercio y producción, Gerencia Regional de Comercio Exterior y turismo (GERCETUR) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta competencia de otros países productores de palta Hass 2. Falta de investigaciones sobre el comercio exterior 3. Elevado apalancamiento para las empresas entrantes al mercado de exportaciones 5. Elevados costos de equipos y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p>	<p style="text-align: center;">FO</p>	<p style="text-align: center;">DO</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. EE. UU. mercado amplio y diverso con una creciente demanda de alimentos saludables 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la producción de palta Hass con fines de exportación a la brecha de Alabama, colocando 	<ul style="list-style-type: none"> • Frecuentar con publicidad para dar a conocer la calidad del producto; además de suscribirse a campañas o

<ol style="list-style-type: none"> 2. Interés en la alimentación saludable y la preferencia de productos frescos y naturales 3. Alianzas entre el sector agrario y exportación en Lambayeque 4. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de palta Hass e innovación del valor añadido. 5. Potenciales inversionistas privados para invertir en Piura 	<p>programas de gestión e inversión en la producción y exportación para abarcar la capacidad del comercio internacional. Por ello, se sacará provecho las instituciones para una asesoría y seguimiento en las exportaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar cursos de formación en las tecnologías avanzadas para saber sobre la aplicación de ello, con el fin de mejorar la eficiencia y aumentar la productividad de palta Hass. 	<p>ferias internacionales para poder conocer a los interesados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer un plan financiero donde se evalúe precios de diferentes empresas, para poder optar por el más cómodo y así se realice decisiones informadas. • Impulsar la implementación de regulaciones que promuevan la mejora de la calidad laboral y los derechos sociales que deben ser proporcionados a los trabajadores del sector agrícola.
AMENAZAS	FA	DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción 2. Baja producción por el fenómeno del niño y el ciclón 3. Alta crisis económica 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un plan de contingencia, para estar preparados ante cualquier incidente provocado por la naturaleza. • Contratar instituciones que imparten formación a socios sobre la tecnología y el desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer alianzas con inversiones privadas en el sector agroexportador para aumentar la participación en el mercado internacional; lo cual ayude a equilibrar los costos y generar más rentabilidad.

<p>4. Fuerte competidor México, ofreciendo el mismo producto</p> <p>5. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano afectan los precios y la competitividad.</p>	<p>económico para tener un panorama general; lo cual ayudara mantenerse informado y evitar pérdidas u oportunidades nuevas de mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la cadena de suministro en la seguridad al momento de trasladar el producto. • Incrementar las relaciones y comunicación con los proveedores para poder generar confianza y lealtad; de tal modo que nos permita ofrecer precios más competitivos en el mercado exterior y poder sobrepasar la valla a México. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar las capacitaciones en innovación del producto para poder ofrecer un productor diferenciador al mercado y así poder reducir nuestra competencia. • Llevar un control constante para abordar la amenaza de la aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción y acelerar el proceso de requisitos fitosanitarios, sin costos extras.
---	--	---

<p style="text-align: center;">FASE 2: ESTUDIO</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO TÉCNICO</p>	<p style="text-align: center;">ESTUDIO DE MERCADO</p>
<p>1. EE. UU. mercado amplio y diverso con una creciente demanda de alimentos saludables</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la ubicación y las características únicas de la instalación de producción, aprovechando el crecimiento de la tecnología en los procesos de riego 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar estudios de mercado con el fin de comprender y mejorar la eficiencia, garantizando una producción óptima en el plazo necesario para cumplir con la

<ol style="list-style-type: none"> 2. Interés en la alimentación saludable y la preferencia de productos frescos y naturales 3. Alianzas entre el sector agrario y exportación en Lambayeque 4. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de palta Hass e innovación del valor añadido. 5. Potenciales inversionistas privados para invertir en Piura 	<p>y maquinaria. Asimismo, establecer colaboraciones con instituciones especializadas en el comercio internacional, de manera que todos estén preparados en las distintas etapas que contribuyen al valor adicional del producto, con el objetivo de satisfacer las demandas del mercado de Alabama.</p>	<p>demanda de palta Hass en el mercado de Alabama. Adicionalmente, se promoverá el crecimiento económico de la región de Piura al crear puestos de trabajo en la industria agroexportadora.</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p>	<p>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción 2. Baja producción por el fenómeno del niño y el ciclón 3. Alta crisis económica 4. Fuerte competidor México, ofreciendo el mismo producto 	<ul style="list-style-type: none"> • se llevará a cabo la inscripción legal de la empresa en SUNARP. Además, se impulsará el desarrollo de regulaciones y normativas para la instalación de la planta de procesamiento en zonas rurales con una alta actividad agrícola. Se propondrán iniciativas de investigación con el objetivo de 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer los montos de inversión lo más reales posibles para poder definir la fuente de financiación. también, proponerles la idea de negocio a inversores privado para poder atraerlos e introducirlo en el mercado de exportación de Palta Hass.

<p>5. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano afectan los precios y la competitividad.</p>	<p>realizar pruebas y mejorar los estándares de calidad en la producción de palta Hass. También, se supervisará la capacitación de agricultores y empleados de la entidad, ofreciéndoles charlas informativas sobre la gestión empresarial y el proceso de formalización de empresas en la región de Piura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan de contingencia, desarrollar los KPI's y establecer una previsión de ventas futuras
--	---	--

<p style="text-align: center;">FASE 3:</p> <p style="text-align: center;">OBJETIVOS</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGICOS</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Piura cuenta con un clima y suelo adecuado para el cultivo de palta Hass de alta calidad 2. Producto beneficioso para la salud, posicionada en la mente del consumidor 3. Beneficio de acuerdos comerciales, como el tratado de libre Comercio entre EE. UU. y Perú 4. Reconocimiento de la palta Hass en el mercado internacional 5. Presencia de instituciones como la Cámara de Comercio y producción, Gerencia Regional de Comercio Exterior y turismo (GERCETUR) 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alta competencia de otros países productores de palta Hass 2. Falta de investigaciones sobre el comercio exterior 3. Elevado apalancamiento para las empresas entrantes al mercado de exportaciones 5. Elevados costos de equipos y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATÉGICO</p> <p style="text-align: center;">TÉCNICO OPERACIONAL</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATEGICO DE</p> <p style="text-align: center;">MERCADO</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. EE. UU. mercado amplio y diverso con una creciente demanda de alimentos saludables 	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción u operaciones: localización, tecnología y 	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el

<ol style="list-style-type: none"> 2. Interés en la alimentación saludable y la preferencia de productos frescos y naturales 3. Alianzas entre el sector agrario y exportación en Lambayeque 4. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de palta Hass e innovación del valor añadido. 5. Potenciales inversionistas privados para invertir en Piura 	<p>capacidad; mejor diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto y aprovechando las oportunidades que ofrece el entorno y el</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>OBJETIVO ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL</p>	<p>OBJETIVO ESTRATÉGICO ECONÓMICO Y FINANCIERO</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de plagas y enfermedades que afectan a la producción 2. Baja producción por el fenómeno del niño y el ciclón 3. Alta crisis económica 4. Fuerte competidor México, ofreciendo el mismo producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con un modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional: estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención 	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar a la empresa con el mejor diseño de gestión estratégica en la estructura económica y financiera que garantice beneficios económicos y financieros de niveles aceptables para sus accionistas con una alta rentabilidad y bajos gastos financieros, garantizando un alto

<p>5. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano afectan los precios y la competitividad.</p>	<p>del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>rendimiento de los flujos de ingresos que cubran los costos operativos, costos de mantenimiento, servicio de la deuda, etc., aseguramiento de la liquidez, superando ampliamente el valor de la inversión y los indicadores de rentabilidad de la organización, con respuesta subyacente a la propuesta de valor emocional.</p>
--	---	--

Estudio de Mercado

1. Segmentación de Mercado

MATRIZ DE SEGMENTACIÓN Y VALIDACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO

<p>PROBLEMA DEL MERCADO:</p> <p>Demanda insatisfecha por el limitado aprovisionamiento de palta Hass en Estados Unidos – 2023</p>
<p>NOMBRE DEL PROYECTO:</p> <p>Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de palta Hass en el departamento de Piura, con fines de exportación a Alabama, estados unidos, 2023</p>
<p>PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO:</p> <p>Beneficio de tener un buen sistema digestivo y arterial</p>
<p>SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:</p> <p>Ciudadanos de Alabama entre 20 – 60 años, de clase media y alta que disfrutan comer palta Hass por sus beneficios nutricionales para la salud en el sistema digestivo y arterial.</p>

BASES PARA SEGMENTAR		
Nivel demográfico	Ubicación, segmentación geográfica	Valor de uso o valor agregado

DESCRIPTORES			
TIPO DE SEGMENTACIÓN:	DE	SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	BENEFICIO BUSCADO
Edad: 20 -60 años Tendencia: Consumo de alimentos con altos valores en beneficio para la salud		Alabama, Estados Unidos	Satisfacer una necesidad sentida para la mejora de un sistema digestivo y arterial.

Se ratifica el modelo de negocio al estar dirigido hacia la población de Alabama. Del mismo modo, será un proyecto viable porque cuenta con una infraestructura alineada enfocándose a ciudadanos de 20 a 60 años; ya que son los que presentan un mayor consumo de palta Hass

MERCADO POTENCIAL

El conjunto de posibles compradores se conforma por familias (hombres y mujeres) que viven en la ciudad de Alabama, Estados Unidos. Según el último censo de los Estados Unidos de 202, dicho estado cuenta con un total de 5.24.279 habitantes, que cada vez va en aumento del 4.5% según el Ministerio de asuntos exteriores. Los clientes suelen acudir a nuestro mercado potencial: supermercados y empresas mayoristas e importadoras quienes ofrecen palta Hass como ingrediente primordial de mesa.

CONSTATACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL Y EL BENEFICIO BUSCADO

Se valida el proyecto de la instalación de una planta productora de palta Hass en Piura para la exportación al mercado de Alabama, porque de acuerdo con lo mencionado el consumo de este producto de mesa aumenta en el estado de EE. UU. por brindar beneficio al sistema digestivo y arterial.

VARIABLES DEL MERCADO CONSUMIDOR

MERCADO CONSUMIDOR	Variable	Indicador
	Variable cultural	Lugar de compra Motivo de compra Frecuencia de compra Cantidad de compra Calidad de compra
	Variable personal	Estilo de vida Gustos y preferencias
	Variable psicológica	Motivación Percepción

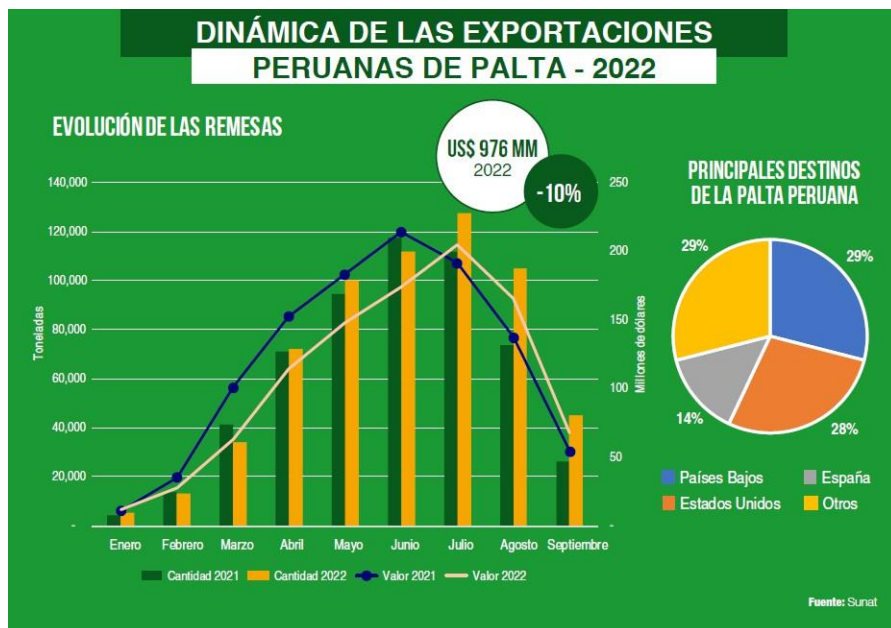
		Actitudes
	Variable social	Grupo de preferencias Familia
	Variable demográfica	Ubicación actual Clase socioeconómica Capacidad de pago (consumidores)

VARIABLES DEL MERCADO COMPETIDOR		
MERCADO CONSUMIDOR	Variable	Indicador
	Servicio	Calidad Marca
	Precio	Relación precio – calidad
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia
	Promoción	Promociones especiales de venta y publicidad

OFERTA DEL MERCADO

Anteriormente ya se ha mencionado que diversos lugares han ido aumentando la cosecha de palta Hass; por lo mismo que es un producto muy solicitado en diversos lugares; de ante mano, el presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú (ProHass), Juan Carlos Paredes Rosales, informó que en la campaña 2023, Perú exportó aproximadamente 570.000 toneladas de palta Hass fresca, una cantidad muy similar a la registrada en la campaña 2022. Además, explicó que a principios de este año, la proyección inicial de su organización era despachar 620.000 toneladas, pero debido a problemas climáticos que afectaron los calibres de la fruta, se anticipó un volumen menor a finales de mayo. Perú tenía expectativas de aumentar sus envíos de palta Hass a los Estados Unidos en un 20%, pero finalmente experimentó una disminución del 40% en volumen en comparación con la campaña 2022, lo que implicó un descenso de 125,000 toneladas a solo 75,000 toneladas. La causa de esta situación en el mercado fue la competencia de la disponibilidad de productos mexicanos y los acuerdos que México mantenía con las

cadena de supermercados en Estados Unidos para abastecer frutas de forma continua a lo largo del año, a pesar de no cumplir con el volumen acordado en ciertas semanas, lo que les afectó negativamente en su reputación. Se anticipa que Perú pueda sacar provecho de esta situación en la temporada 2024.



Fuente: Fresh Fruit (2022)

DEMANDA EN EL MERCADO

La creciente brecha de demanda insatisfecha se manifiesta a lo largo de los años, ya que cada año se observa un incremento tanto en la solicitud como en la oferta. Esto resulta en que la demanda insatisfecha gradualmente ejerza una presión en alza sobre el mercado objetivo.

Del mismo modo, en la tabla a continuación se muestra la diferencia en la disponibilidad de palta Hass en el mercado de los Estados Unidos en comparación con el período 2020-2022.

	DEMANDA	OFERTA	BRECHA	U. MEDIDA	ALABAMA
2022	392378	298208	94170	Toneladas	25426
2021	361219	274527	86692		23407
2020	351424	267082	84342		22772
2019	332378	256694	75684		20435
2018	304175	236591	67584		18248

Fuente: Agencia Agraria de Noticias

Dado que existe una demanda no satisfecha en el mercado, la planta de producción de palta Hass tiene la capacidad de abastecer completamente el mercado objetivo al 100%.

CANTIDAD DEMANDADA

Con todo lo analizado el proyecto se encuentra al alcance para poder atender a la demanda total, debido a que la región Piura tiene la capacidad de cubrir el mercado objetivo (Alabama). Lo cual se estima que la cantidad de personas de 20 – 60 años comprenda de 250 120 toneladas de palta Hass.

PRONÓSTICO DE LA CANTIDAD DEMANDADA

Se proyecta la demanda desde el año 2023 de 2500 en base a 10% de la brecha, conforme a los datos recabados de fuentes secundarias.

IDENTIFICACIÓN DE VIABILIDAD DEL PROYECTO

En conclusión, se confirma la factibilidad del mercado, según la información recopilada de varias fuentes secundarias, sugiere la presencia de una demanda no satisfecha que no puede ser completamente cubierta. El mercado objetivo se compone por personas que viven en Alabama de 20 a 60 años. Además, se ha constatado que la alta demanda insatisfecha se debe a la falta de oferta en los Estados Unidos que pueda satisfacer la cantidad requerida, junto con la estacionalidad del producto en los mercados europeos; sin embargo, en Perú se cosecha todo el año

Plan de Mercado – OMEIM

CUADRO OMEIM DEL ESTUDIO DE MERCADO – PLAN DE MARKETING						
DISEÑO DE LA FUNCIÓN DE MERCADOTECNIA DEL PROYECTO						
PROBLEMA CENTRAL: Demanda alta de insatisfacción del consumidor en Alabama por la falta de abastecimiento de palta Hass						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Producto benefactor, con características que responden a las necesidades más sentidas que demanda el mercado, por su alto nivel nutritivo; además de ayudar a la mejora de la digestión, por su alto contenido de vitamina C y E. También anivela la presión arterial por ser rico en potasio.						
NOMBRE DEL PROYECTO: PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PALTA HASS EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, CON FINES DE EXPORTACIÓN A ALABAMA, ESTADOS UNIDOS, 2023						
PLAN MKT	OBJETIVO NIVEL ESTRATÉGICO	INDICADORES DE CONTROL/MEDICIÓN (NIVEL TÁCTICO)	META U OBJETIVO OPERATIVO (%)	ESTRATEGIA DE MKT (4PS)	MEDICIÓN CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES	
Corto Plazo		Cantidad de palta Hass vendido Cantidad de ingresos obtenidos Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes	Lograr cubrir la demanda insatisfecha Mantener un margen de ganancias razonable Ganar el 30% de la demanda insatisfecha Cumplir con las expectativas de los clientes	<u>PRODUCTO</u> Palta Hass listo para su distribución. <u>PRECIO</u> Designado a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de importación de la	Mensual	

					<p>oferta de esta materia prima</p> <p>PLAZA</p> <p>Modalidad de ingreso al mercado de Alabama: Marítima</p> <p>PROMOCIÓN</p> <p>Uso de redes sociales y redes de contactos para dar a conocer al mercado internacional</p> <p>Participación en ferias internacionales</p>	
	Mediano Plazo		<p>Cantidad de palta Hass vendido</p> <p>Cantidad de ingresos obtenidos</p> <p>Establecer que políticas se trabajaran respecto al tema de clientes</p> <p>Numero de contratos</p>	<p>Cubrir la demanda en un 60%</p> <p>Ser una empresa conocida por emplear procesos de calidad y satisfacción al consumidor</p> <p>Ampliar la cartera de clientes en un 35%</p>	<p><u>PRODUCTO</u></p> <p>Palta Hass listo para su distribución.</p> <p><u>PRECIO</u></p> <p>Designado a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de importación de la</p>	MENSUAL

			Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes		oferta de esta materia prima <u>PLAZA</u> Modalidad de ingreso al mercado de Alabama: Marítima <u>PROMOCIÓN</u> Uso de redes sociales y redes de contactos para dar a conocer al mercado internacional Participación en ferias internacionales	
	Largo Plazo	Posicionar la producción de Palta Hass como la empresa que mejor responde a las necesidades del mercado, supera las expectativas de	Llevar a cabo la implementación de procesos y métodos para posicionar a la empresa en el mercado Satisfacer al cliente con palta Hass de buena calidad y cumpliendo las expectativas de este	Cubrir la demanda en un 100% Ser una empresa conocida por emplear procesos de calidad y satisfacción al consumidor Ampliar la cartera de clientes en un 50%	<u>PRODUCTO</u> Palta Hass listo para su distribución. <u>PRECIO</u> Designado a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de importación de la	MENSUAL

		<p>los clientes y genera satisfacción, en el marco de un proyecto de MKT innovador para aportar a un alto valor emocional en consonancia con el ciclo de vida del producto y las estrategias de la empresa</p>			<p>oferta de esta materia prima</p> <p><u>PLAZA</u></p> <p>Modalidad de ingreso al mercado de Alabama:</p> <p>Maritima</p> <p><u>PROMOCIÓN</u></p> <p>Mantener convenios con empresas distribuidoras de consumo superior</p> <p>Mantener el uso de plataformas digitales para brindar una constante información y descuentos o bonificaciones que haga fidelizar a nuevos clientes</p>	
--	--	--	--	--	--	--

Estudio técnico

- Tamaño del Proyecto

- Capacidad Instalada

El proyecto plantea un funcionamiento de 24 horas (todo el día) de la planta, donde no se considera interrupciones o problemas instantánea al sistema y línea de producción de la Palta Hass.

Producción Estimada de palta Hass	0.01 Toneladas/min
Capacidad productiva instalada (24 horas)	15 toneladas/día

- Capacidad Efectiva

Los trabajadores trabajaran 8 horas al día como demanda la ley, con una eficiencia del 88% en términos de tiempo disponible, que se ve cuidado de los equipos y la productividad del personal .

Duración de la jornada laboral	8 horas
Porcentaje de tiempo empleado de maneras eficiente	88%
Cantidad de producción por hora	0.06 toneladas
Capacidad productiva efectiva diaria t	4.8 toneladas
Tiempo efectivo utilizado	7.04 horas

- Tamaño del mercado objetivo y cantidad demandada

Según estimaciones de la Oficina del Censo de los Estados Unidos (US Census Bureau), la población del país es de 340 millones de habitantes, donde Alabama solo cuenta con 5.04 millones, es decir solo el 1,5% de la población de EE. UU. conforma dicha nación.

Sin embargo, la totalidad de estas personas consumen Palta Hass por ser de un producto de mesa; además este proyecto esta enfocado entre las edades de 20 – 60 años.

Además, en relación con el nivel socioeconómico, la clase alta se encuentra dentro del 3% de la población, la clase media alta 14% y la clase media 26%, haciendo un total del 43% de la población estadounidense. Siendo nuestro mercado objetivo 3.5 millones de las personas residentes en Alabama.

- Micro localización

La localización de la planta procesadora de Palta Hass será en el Distrito de Piura, por lo mismo que se analizó el beneficio de dicho lugar en la producción; además de ser una buena opción para la compra del terreno:

- ✓ Lágrimas de Curumuy – Medio Piura

Precio: US\$13,000.00 / Ha.

Hectárea: 500

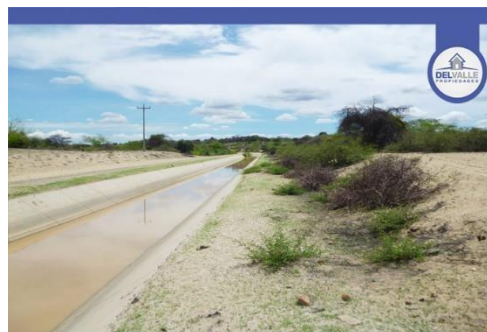
- ✓ Piura, Catacaos – Sector El Morante

Precio: US\$2,000.00 / Ha.

Hectárea: 300

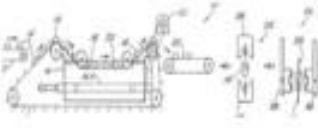



Criterios de Selección	Peso	Lágrimas de Curumuy – Medio Piura	T	Sector El Morante	T
Inversión	0.15	5	0.75	4	0.6
Disponibilidad de mano de obra	0.1	3	0.3	5	0.5
Mantenimiento de las instalaciones	0.1	3	0.3	4	0.4
Servicios de energía	0.2	5	1	3	0.6
Disponibilidad de medios de comunicación	0.05	2	1	3	0.15
Servicio de seguridad	0.05	2	1	5	0.15
Costos del terreno e implementación de la planta	0.35	5	1.75	4	1.4
TOTAL	1	25	6.1	28	3.8

Los resultados indican que **Lágrimas de Curumuy – Medio Piura**, es el lugar óptimo para establecer la planta de procesamiento, debido al potencial industrial y la gran acogida que tiene el lugar para la calidad de diversas frutas para la exportación, por ello, este será el lugar donde se ubique la procesadora de Palta Hass.



- Producto (Diseño)

La infraestructura industrial estará elaboradamente diseñada y equipada con tecnologías avanzadas para el procesamiento automatizado de materias primas y otros equipos necesarios para la fabricación del producto final:

Nombre	Características	Capacidad/velocidad	Enlace de referencia	Funcionamiento	Figura
METHOD FOR REMOVING SKINS FROM AVOCALDOS	Temperatura de operación en el pozo de aceite: 275-400 F -Banda Transportadora -Cuchilla de corte y separador de piel.	Aprox: 1 Aguacate por minuto o 15 gr/s Aprox	US4600593A	El aguacate es sumergido en aceite a 400 F durante 15 segundos para ablandar la pulpa y posteriormente extraerla con unas cuchillas	
AVOCADO CUTTING AND SPLITTING DEVICE	-Banda transportadora V -Cuchilla de corte -únicamente realiza el corte y la división en dos del aguacate	//sin definir por el diseñador//	US201403113 07A1	El aguacate pasa por una cinta transportadora en V y es dirigido a un disco que lo secciona, posteriormente unas guías se encargan de separar las dos caras del aguacate.	
FRUIT DESTONER	peso: 60 kg potencia: 1,1 kW Voltaje (V): 230/400 V	200-500 kg/h	Desconocido	Las palas del rotor especialmente alineadas arrojan el aguacate contra las paredes internas del tamiz mientras los residuos permanecen en la cámara del rotor.	
AVOCADO PITTEER	Potencia: 2.5kW	Capacidad: 280 frutas por minute Modelo: 30-AVC	Desconocido	Un sistema de rieles especiales posiciona y orienta las frutas vertical e individualmente. Dos cuchillos arriba y abajo cortan la fruta luego expulsa la semilla, dividiendo la fruta en dos mitades.	



Volcador giratorio



Manual infeed




Alimentación
hacia el
singulador



- Producto (Calidad)

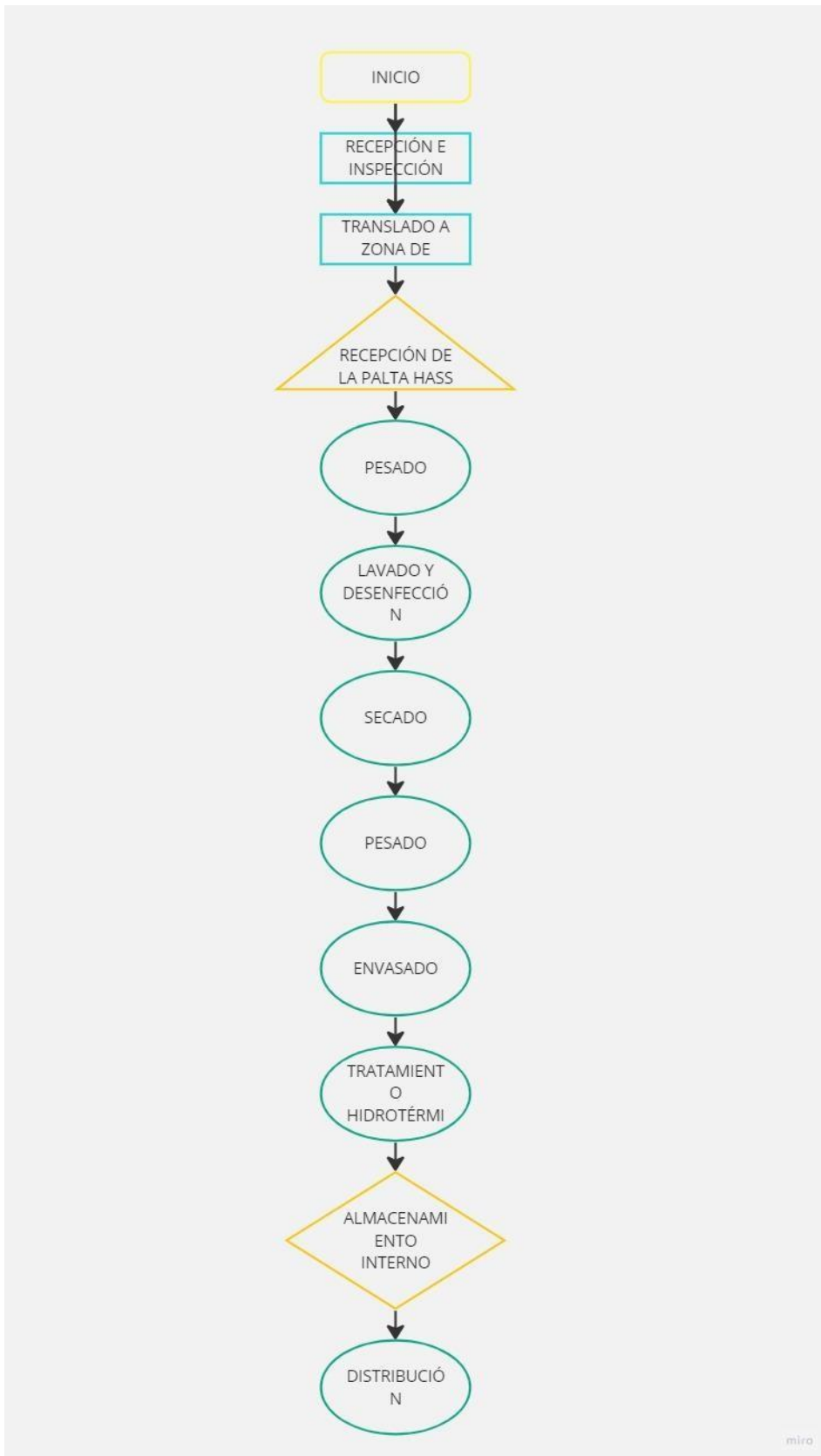
Elaboración de ficha técnica con las principales características del productor:

GENERALIDADES DEL PRODUCTO	Partida arancelaria:	0804400000	
	Nombre científico:	Persea americana 'Hass'	
	Familia:	Lauraceae	
	Procedencia:	Perú	
	Proceso de producción:	1. Lavado 2. Selección 3. Clasificación	4. Empacado 5. Refrigeración
	Distribución geográfica:	Piura, Lambayeque, Cajamarca, La Libertad, Ancash, Lima, Ica, Junín, Huánuco, Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Cuzco, Arequipa, Moquegua y Tacna	
	Disponibilidad:	Mayo – Setiembre. (Ventana)	
Uso y aplicaciones:	Se consume directamente en estado fresco o como ingrediente en ensaladas, sopas y platos principales. Por su alto contenido de vitaminas K, C, B5, B6, E; complejo A y B y potasio, se le atribuye la propiedad de favorecer el apetito, tonificar los nervios y la piel, y regular el nivel de colesterol.		
ASPECTOS ARANCELARIOS			
Nivel de integración con Perú:	Zona de libre comercio		
Acuerdos comerciales:	-Acuerdo con el sistema de salud -Acuerdo de Asociación bloque a bloque CAN-UE (Debido a que el Reino Unido está saliéndose de la Unión Europea el estado peruano ha negociado un tratado directo)		
Preferencia arancelaria:	Bajo el Acuerdo de Promoción Comercial (APC), se establece que la exportación de palta Hass peruana está libre del pago de aranceles para su exportación a ese país.		
Exigencias de entrada del producto y régimen comercial:	-Los productos importados deben declararse en la oficina de la aduana -La factura de contener los siguientes detalles: descripción d los productos y empaquetados, peso neto y bruto de cada paquete cantidad, país de origen, y valor CIF en la frontera del reino unido. Control de calidad de los productos		
NOMBRE COMERCIAL	Avocado, aguacate.		

Fuente: Promperú (2022)

- Proceso (Diseño)

Diagrama de actividades en el proceso de producción



Fuente: Elaboración Propia

<p>Producción – Mantenimiento</p> <p>Para mantener de manera eficiente el proyecto, se debe contar con maquinarias necesarias en óptimas condiciones, por ello es importante el desarrollo de un enfoque preventivo para la producción y procesamiento de Palta Hass hacia Alabama; ya que Estados Unidos es un país muy estricto en las restricciones de calidad de los productos.</p> <p>El objetivo principal del plan de contingencia es reducir las fallas continuas, averías y retrasos de despacho de mercadería, de tal modo que los costos sean reducidos. Para ello se toma en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento Anticipado: Capacitación continua al personal para asegurar el uso adecuado de las maquinarias y equipos Las inspecciones al lugar donde se realiza el proceso, será trimestral, siguiendo un orden, con la finalidad de verificar el estado y prever posibles fallas • Vigilancia precavida A cada equipo se le brindará una ficha técnica individual del seguimiento detallado de cada maquinaria, como, por ejemplo, la antigüedad, su última revisión, sus fallas, etc., con la finalidad de que cada responsable también esté al tanto del momento en que se debe brindar una inspección 	<p>Producción – Gestión Ambiental</p> <p>La planta debe mantenerse saludable, para evitar cualquier plaga u hongo que pueda perjudicar la producción. Por ello, se tendrá en cuenta los siguientes aspectos para evitar poner en riesgo todo el trabajo y la vida de los colaboradores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limpieza constante a las partes externas de las maquinarias para evitar la acumulación de suciedad, también en la parte interna se utilizará componentes adecuados para reducir desechos que perjudiquen los componentes. • Inspección, se efectuará de manera trimestral, mediante programaciones, tanto de la planta como de las maquinarias. • Sustitución, mediante el mantenimiento se pedirá un informe de las piezas que requieran de un reemplazo para evitar fallos. • Manejo responsable de sustancias químicas, que garantice el uso responsable de químicos, siguiendo instrucción y dosis recomendadas según el agrónomo. <p>Regulaciones ambientales establecidas por ley:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regulación N°27314 - sobre Desechos Sólidos, que garantiza la adecuada gestión de los desechos sólidos con el propósito de salvaguardar la salud de las personas y prevenir riesgos ambientales. • Regulación N°27446 - Sistema Nacional de Evaluación del Impacto Ambiental (SEIA). • Decreto Supremo N° 001-2022-MINAM, para la realización de auditorías internas en las instalaciones y la implementación de medidas ambientales actualizadas.
--	--

Recursos Humanos – Mano de Obra

El centro de producción contará con colaboradores competentes que deberán tener los conocimientos y habilidades necesarios para administrar las actividades relacionadas con el área donde opera la empresa para que las máquinas funcionen bien, aseguren muy buenos resultados y se pueda visualizar dentro del proceso la calidad que tanto se ha comentado.

- Colaboradores Administrativos
- Colaboradores operarios
 - Sostenimiento
 - Desinfectar el ambiente
 - Guardia

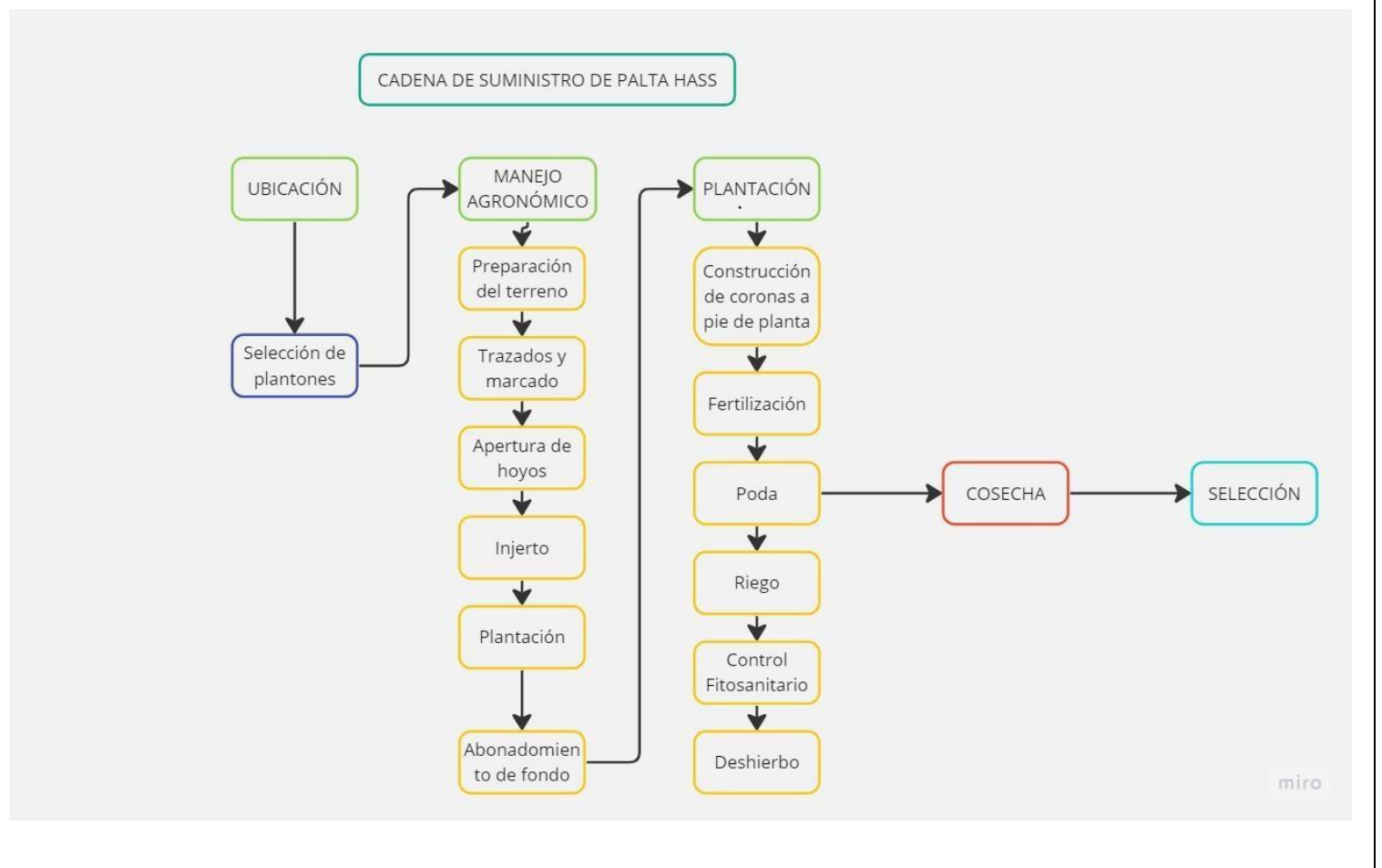
Para ello, se debe tener requisitos antes de contratarlos, uno de ellos es con relación a la experiencia (2 años min.), además de contar con un perfil técnico acto donde se encuentren personas profesionales con título universitarios. Por ultimo las capacitaciones constantes serán en temas de:

- Actividades preventivas de peligro en planta procesadora
- Programación de dichas actividades preventivas para grupos, utilidades y carga pesada
- Prevención de contaminación ambiental
- Reconocimiento de señalización
- Disposición final de residuos solidos

Sumado a lo anterior, es la higiene personas de cada uno de los colaboradores para garantizar la inocuidad de la mercadería, para ello se supervisará:

- Observación 24/07 de una distribución correcta de la mercadería
- Constante limpiezas de mano e higiene de uñas recortadas
- Limpieza y desinfección diaria de las instalaciones
- Revisión del uso adecuado de cubre bocas, guantes, camison, chaquetilla y botal

Cadena de Suministro



Estudio OMEIN del Estudio Técnico

CUADRO OMEIM DEL ESTUDIO TÉCNICO						
PROBLEMA CENTRAL: Demanda alta de insatisfacción del consumidor en Alabama por la falta de abastecimiento de palta Hass						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Producto benefactor, con características que responden a las necesidades más sentidas que demanda el mercado, por su alto nivel nutritivo; además de ayudar a la mejora de la digestión, por su alto contenido de vitamina C y E. También anivela la presión arterial por ser rico en potasio.						
NOMBRE DEL PROYECTO: PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PALTA HASS EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, CON FINES DE EXPORTACIÓN A ALABAMA, ESTADOS UNIDOS, 2023						
ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	INDICADORES DE NIVEL TÁCTICO Y OPERATIVO	INDICADORES PARA LA ALTA DIRECCIÓN	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS (OPERACIONES - PRODUCCIÓN)	MEDICIÓN CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES
Corto Plazo		Las 5P de Optimización: 1. Indicadores de Diseño de producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 2. Indicadores de Diseño de Procesos	Indicadores del proyecto - capacidad del diseño - Indicadores de macro y micro localización - Indicadores de tecnología	1º Año Mejorar la eficiencia total del sistema productivo al 90% Mejorar la productividad y modalidad	Las 5P de Operaciones: Diseño producto: El producto contará con ficha técnica, con un sello que certifique su seguridad y calidad Diseño procesos	Según el ciclo de vida del producto Medición diaria no mayor a 30 días Según el ciclo de mantenimiento preventivo Anual Mensual

		<p>(Diagrama de Flujo)</p> <p>3. Indicadores de productividad</p> <p>4. Indicadores de calidad del producto (Ficha técnica)</p> <p>5. Indicadores de calidad de los procesos (Indicadores de capacidad, eficiencia total, tiempos, movimientos, métodos de trabajo del colaborador.</p> <p>6. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar</p>	<p>Indicadores estratégicos de eficiencia total</p> <p>- Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>- Eficiencia en el uso de la capacidad</p> <p>productividad de los equipos</p> <p>- Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad mano factorial</p> <p>- Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>Mantenimiento</p>	<p>multifactorial de los factores de producción al 90%</p>	<p>Cumplimiento de protocolos desde la recepción de MP hasta su envío de destino final, cumpliendo tiempo y ciclos</p> <p>De producción, productividad, calidad, producto y procesos</p> <p>Estimación de niveles de la demanda por temporadas y organización de mano de obra por áreas para cumplir con el mercado eficientemente.</p> <p>De personas</p>	
--	--	--	---	--	--	--

		<p>7. Indicadores de capacidad de diseño, efectiva, capacidad real y utilizada</p> <p>8. Indicadores de mano de obra (desempeño, productividad, autonomía y gestión del conocimiento)</p> <p>9. Indicadores KPI Gestión, cadena de suministro (Nivel táctico y operativo del Modelo SCOR)</p>	<p>Diseño y propuesta de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel</p>		<p>Capacitación e inclusión de trabajadores en el desarrollo general de la empresa fomentando la cultura de la mejora continua</p> <p>De planta – localización</p> <p>Identificación de riesgos, establecimientos de protocolos por áreas e instalaciones para mejorar el nivel de servicio sin perjudicar la salud ocupacional en general</p>	
Mediano Plazo		Las 5P de Optimización:	Indicadores del proyecto	3º Año	Las 5P de Operaciones:	Según el ciclo de vida del producto

		<p>1. Indicadores de Diseño de producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</p> <p>1. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagrama de Flujo)</p> <p>2. Indicadores de productividad</p> <p>3. Indicadores de calidad del producto (Ficha técnica)</p> <p>4. Indicadores de calidad de los procesos (Indicadores de capacidad,</p>	<p>- capacidad del diseño</p> <p>- Indicadores de macro y micro localización</p> <p>- Indicadores de tecnología</p> <p>Indicadores estratégicos de eficiencia total</p> <p>- Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>- Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos</p> <p>- Eficiencia de la calidad de la producción</p>	<p>Mejorar la eficiencia total del sistema productivo al 95%</p> <p>Mejorar la productividad y modalidad multifactorial de los factores de producción al 95%</p>	<p>Diseño producto: integración de sistemas tecnológicos digitales para el cultivo (Sistemas QFC)</p> <p>Diseño procesos Establecer compendio digital de diagramas de flujo para procesos administrativos de prevención y operativos</p> <p>De producción, productividad, calidad, producto y procesos Pan de mantenimiento preventivo para el</p>	<p>Medición diaria no mayor a 30 días</p> <p>Según el ciclo de mantenimiento preventivo</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	--	---	--	---	--

		<p>eficiencia total, tiempos, movimientos, métodos de trabajo del colaborador.</p> <p>5. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar</p> <p>6. Indicadores de capacidad de diseño, efectiva, capacidad real y utilizada</p> <p>7. Indicadores de mano de obra (desempeño, productividad, autonomía y gestión del conocimiento)</p> <p>8. Indicadores KPI Gestión, cadena</p>	<p>Productividad mano factorial</p> <p>- Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Diseño y propuesta de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel</p>		<p>equipamiento industrial de la empresa</p> <p>De personas</p> <p>Reconocimiento de trabajadores que cumplan con los requisitos y metas establecidos por área mediante incentivos económicos</p> <p>De planta – localización</p> <p>Generar medidas de contingencia ante situaciones de riesgo operativo implementando normas, equipos y números de contacto para la</p>	
--	--	---	--	--	---	--

			de suministro (Nivel táctico y operativo del Modelo SCOR)			comunicación efectiva en toda la empresa	
Largo Plazo	<p>Posicionar la empresa con mejor diseño de gestión estratégica de producción:</p> <p>Localización, tecnología y capacidad de mano de obra</p> <p>Mejorar el diseño técnico de producto y procesos de ubicación</p> <p>Mejor calidad de producto en la producción de procesos,</p>	<p>Las 5P de Optimización:</p> <ol style="list-style-type: none"> Indicadores de Diseño de producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) Indicadores de Diseño de Procesos (Diagrama de Flujo) Indicadores de productividad Indicadores de calidad del producto (Ficha técnica) 	<p>Indicadores del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> - capacidad del diseño - Indicadores de macro y micro localización - Indicadores de tecnología <p>Indicadores estratégicos de eficiencia total</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo - Eficiencia en el uso de la capacidad 	<p>5º Año</p> <p>Mejorar la eficiencia total del sistema productivo al 100%</p> <p>Mejorar la productividad y modalidad multifactorial de producción al 100%</p>	<p>Las 5P de Operaciones:</p> <p>Diseño producto: Creación de nuevos prototipos para proteger la calidad del producto en toneladas</p> <p>Diseño procesos: Generar ciclos cronometrados desde la recepción de MP hasta el termino de operaciones logísticas como el transporte para mejorar los tiempos</p>	<p>Según el ciclo de vida del producto</p> <p>Medición diaria no mayor a 30 días</p> <p>Según el ciclo de mantenimiento preventivo</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>	

	<p>productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción</p> <p>Desarrollar de manera efectiva la propuesta de valor emocional del mercado objetivo a lo largo del ciclo de vida del producto</p>	<p>5. Indicadores de calidad de los procesos (Indicadores de capacidad, eficiencia total, tiempos, movimientos, métodos de trabajo del colaborador.</p> <p>6. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar</p> <p>7. Indicadores de capacidad de diseño, efectiva, capacidad real y utilizada</p> <p>8. Indicadores de mano de obra (desempeño, productividad,</p>	<p>productividad de los equipos</p> <p>- Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad mano factorial</p> <p>- Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Diseño y propuesta de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel</p>		<p>y aumentar la eficiencia en la cadena productiva</p> <p>De producción, productividad, calidad, producto y procesos</p> <p>Supervisión de la productividad mediante métricas, gráficos estadísticos y de control</p> <p>De personas</p> <p>Evaluar el nivel de satisfacción del personal por áreas y generar un plan de línea de carrera para quienes destaquen dentro de la empresa</p>	
--	--	--	---	--	--	--

		<p>autonomía y gestión del conocimiento)</p> <p>9. Indicadores KPI Gestión, cadena de suministro (Nivel táctico y operativo del Modelo SCOR)</p>			<p>De planta – localización</p> <p>Optimización de tiempos de espera entre áreas productivas, órdenes de entrada y de salida</p>	
--	--	--	--	--	---	--

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE INVERSIÓN (BIENES Y TANGIBLES)

ACTIVOS TANGIBLES				
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Acero	Unidad	65000.00	S/ 55.00	S/ 3,575,000.00
Fierro	Unidad	8000.00	S/ 40.00	S/ 320,000.00
Cemento	Bolsa	150000.00	S/ 25.00	S/ 3,750,000.00
Bloques	Unidad	50000.00	S/ 40.00	S/ 2,000,000.00
Clavos y tornillos	Unidad	3500.00	S/ 7.00	S/ 24,500.00
Cableado eléctrico	Metros	3500.00	S/ 6.00	S/ 21,000.00
S/				9,690,500.00

EQUIPOS TECNOLÓGICOS				
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Laptos	Unidad	25.00	S/ 1,500.00	S/ 37,500.00
Sanitarios	Unidad	8.00	S/ 5,000.00	S/ 40,000.00
Iluminación	Unidad	200.00	S/ 110,000.00	S/ 22,000,000.00
Ventilación	Unidad	2.00	S/ 10,000.00	S/ 20,000.00
Vehiculos	Unidad	3.00	S/ 98,000.00	S/ 294,000.00
Escritorios	Unidad	50.00	S/ 250.00	S/ 12,500.00
Sillas	Cientos	1.00	S/ 500.00	S/ 500.00
S/				22,404,500.00

TERRENO E INMUEBLES						
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total		
Terreno	Héctáreas	500.00	S/ 49,400.00	S/ 24,700,000.00		
Planta Procesadora	Metros	1.00	S/ 7,000,000.00	S/ 7,000,000.00		
Máquina aplanadora	Unidad	2.00	S/ 170,000.00	S/ 340,000.00		
Tractor con remolque	Unidad	3.00	S/ 190,000.00	S/ 570,000.00		
Compactador	Unidad	1.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00		
Excavadora	Unidad	2.00	S/ 110,000.00	S/ 220,000.00		
Equipo de soldadura	Unidad	1.00	S/ 110,000.00	S/ 110,000.00		
Vibrador (Hormigón)	Unidad	1.00	S/ 95,000.00	S/ 95,000.00		
Compresor de aire	Unidad	2.00	S/ 50,000.00	S/ 100,000.00		
S/				33,255,000.00		
	2023	2024	2025	2026	TOTAL	RECUPERO
Depreciación	2,308,275.00	2,308,275.00	2,308,275.00	2,308,275.00	9,233,100.00	25,000,000.00

ACTIVOS INTANGIBLES	
Gastos operativos	S/ 30,000.00
Licencia de Funcionamiento	S/ 15,000.00
Permisos y registros municipales	S/ 10,000.00
Estudio de mercado	S/ 5,000.00
Implementacion de Software	S/ 20,000.00
Otros gastos	S/ 5,000.00
TOTAL	S/ 85,000.00

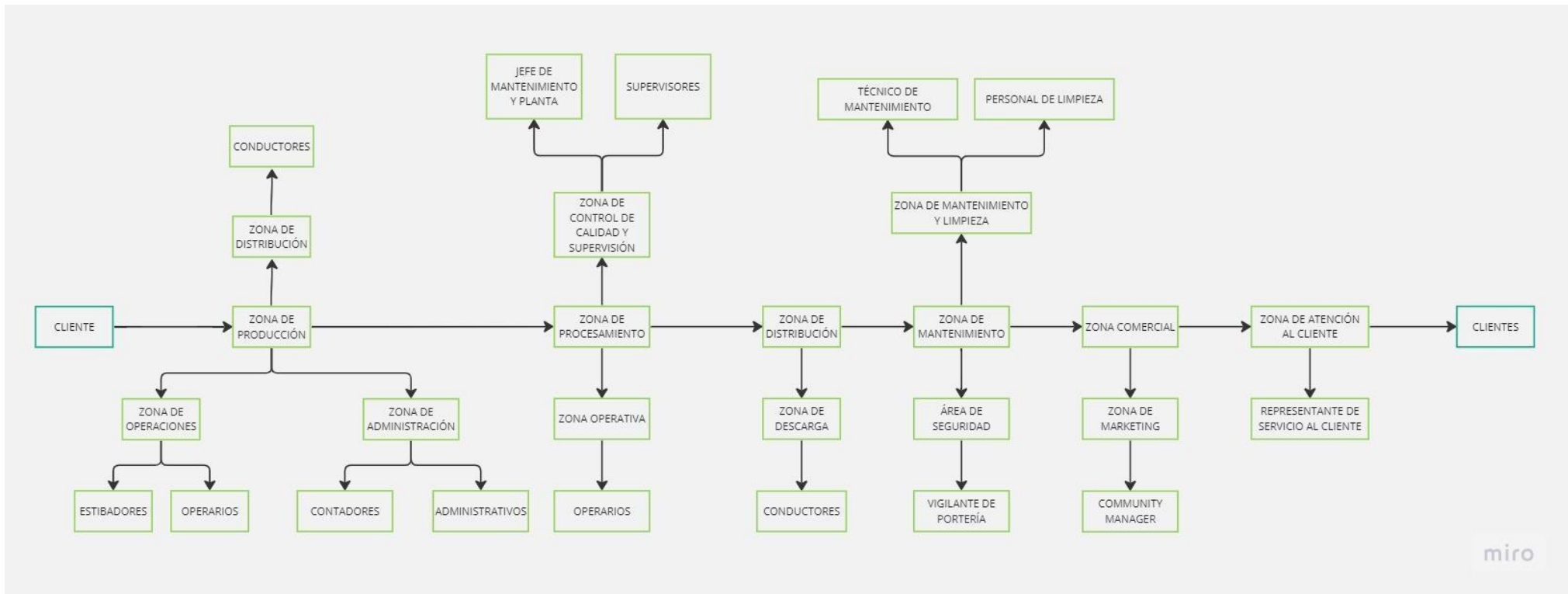
TOTAL DE INVERSIÓN	
Activo Tangible	S/ 40,350,000.00
Activo Intangible	S/ 85,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN	S/ 40,435,000.00

IDENTIFICACIÓN DE VIABILIDAD DEL PROYECTO

Mediante lo expuesto se destaca la viabilidad del proyecto después de un análisis de diversas fuentes, además de descubrir que la mejor alternativa para la instalación adecuada para dicho proyecto es la zona de Lágrimas de Curumuy – Medio Piura; ya que consta con una ponderación muy alta (6.1), del mismo modo por contar con alto potencial industrial, clima adecuado e insumos necesarios. Por otro lado, el funcionamiento de maquinarias se espera que sea optima al 100% para que se garantice una producción eficiente desde el momento de cosecha hasta obtener el producto final.

Estudio Organizacional

- Modelo y Estructura Organizativa



FUENTE: Elaboración propia

• Manual de Organización y Funciones

CARGO	PERFIL	FUNCIONES
Administrativo	<p>Profesional titulado en administración de empresas, contabilidad o carreras afines</p> <p>Experiencia mínima de 1 año gestionando ingresos y egresos en compañías agroindustriales</p> <p>Manejo de herramientas digitales (nivel intermedio)</p> <p>Tener experiencias gestionando políticas y reglamentos de sanidad y manipulación de alimentos</p>	<p>Organizar cuentas, boletas y facturas de compras e inventarios de planta</p> <p>Manejar la caja chica de operaciones durante atención al cliente</p> <p>Contratar personal para el desarrollo de actividades de producción</p> <p>Enviar informes de PRODUCE, MINSA sobre nivel de producción a exportar y comercialización final del producto</p>
Contadores	<p>Profesional titulado en Contabilidad, Economía o carreras afines</p> <p>Experiencia mínima de 2 años gestionando la contabilidad y flujo de ingresos de empresas agroindustrial o similares al rubro</p> <p>Manejo de software comerciales como ERP o CRM (deseable)</p>	<p>Supervisar y administrar todos los aspectos financieros y contables de la empresa</p> <p>Realizar el registro adecuado de todas las transacciones financieras de la empresa, incluyendo compras, ventas, gastos, ingresos, cuentas por pagar y cuentas por cobrar.</p> <p>Preparar los estados financieros periódicos, como el balance general, estado de resultados y flujo de efectivo</p>
Operarios	<p>Estudios secundarios culminados y/o estudios universitarios truncaos</p> <p>Mayores de 18 años</p> <p>Experiencia (deseable) realizando cultivos productivos de frutos frescos o similares de agroindustria</p> <p>Adaptabilidad al trabajo bajo presión</p>	<p>Garantizar la producción y procesamiento de frutos frescos en el tiempo establecido</p> <p>Mantener condiciones higiénicas y sanitarias en las áreas de trabajo</p> <p>Cumplir con los objetivos semanales de producción y procesamiento</p> <p>Descargar y cargar producción a zona de distribución</p> <p>Acatar cualquier instrucción dada por jefe inmediato</p>

Seguidores de planta	<p>Profesionales titulados en Ingeniería Industrial, Administración, Economía o carreras afines</p> <p>Experiencia mínima de 2 años supervisando y gestionando labores en plantas o industrias</p> <p>Conocimientos en Six Sigma, SSOMA, Cadena de Suministro</p> <p>Manejo de softwares comerciales como ERP y CRM (deseable)</p>	<p>Monitorear medidas de control de calidad dentro de la planta de procesamiento</p> <p>Verificar que el personal cumpla con los estándares de seguridad y salud en el trabajo</p> <p>Brindar informes semanales de los avances de procesamiento de los frutos frescos</p>
Supervisor de calidad	<p>Formación: Ingeniero Químico o Ingeniero Sanitario. Colegiado y Habilitado. Estudios de Post Grado.</p> <p>Herramientas de Ofimática.</p> <p>Gestión Ambiental.</p> <p>Otras Competencias: Trabajo en equipo. Compromiso y Ética. Capacidad de planificación y organización. Capacidad de análisis y solución de problemas.</p>	<p>Participar en la formulación del Plan de Control de Calidad de la empresa y su oportuna ejecución, participando en el análisis de los resultados y en la especificación de las medidas correctivas.</p> <p>Cumplir con las actividades de monitoreo del producto a exportar.</p> <p>Elaborar informes del muestreo del producto a exportar.</p>
Personal de limpieza	<p>Mayor de 18 años</p> <p>Desarrollo</p> <p>Trabajo en equipo</p>	<p>Realizar el mantenimiento menor y limpieza de la estación y su entorno, dentro de los límites de su labor.</p> <p>Cumplir con las recomendaciones de seguridad e higiene industrial.</p> <p>Operar y controlar el sistema de maquinaria.</p> <p>Limpieza interna de sólidos</p>
Jefe del área de seguridad	<p>Persona mayor de 35 años</p>	<p>Velar por la seguridad de toda la planta.</p> <p>Impartir órdenes a Seguridad para realizar una correcta inspección privada de la planta</p>

Técnico de mantenimiento	Sub-Gerente de Mantenimiento Egresado como mecánico industrial	<p>Evaluar los equipos electromecánicos de los diversos sistemas.</p> <p>Programar y supervisar el mantenimiento preventivo de los equipos.</p> <p>Evaluar y supervisar los sistemas eléctricos de baja y media tensión</p> <p>Mejorar la eficiencia mecánica eléctrica de los sistemas existentes.</p> <p>Apoyar en las acciones que garanticen el cumplimiento de la normatividad vigente en los aspectos sanitarios y ambientales.</p>
---------------------------------	---	---

- Estrategias de reclutamiento, formación y retención de talento humano en la organización

PROCESO	ACTIVIDAD
Reclutamiento	<p>Procederemos con la integración del personal a través las diferentes interacciones sociales entre las más conocidas.</p> <p>Se realizarán publicaciones de ofertas laborales mediante plataformas web.</p> <p>Se realizarán publicaciones en diarios nacionalmente conocidos para una mayor extensión y alcance de las ofertas laborales.</p> <p>Se creará un programa de referidos, donde los clientes internos tendrán la oportunidad de presentar a compañeros aptos en el rubro con la finalidad de que laboren en la empresa.</p>
Selección	<p>Análisis del currículum y características de postulantes mediante indicadores primarios y secundarios.</p> <p>Entrevistas directas a los que se presentan para los puestos de trabajo, donde se medirán sus capacidades mentales, conocimiento, psicólogos.</p> <p>Aplicación de filtros en etapas de conocimiento, habilidades duras y blandas, capacidades, médicas, etc.</p> <p>Verificación de referencias.</p>

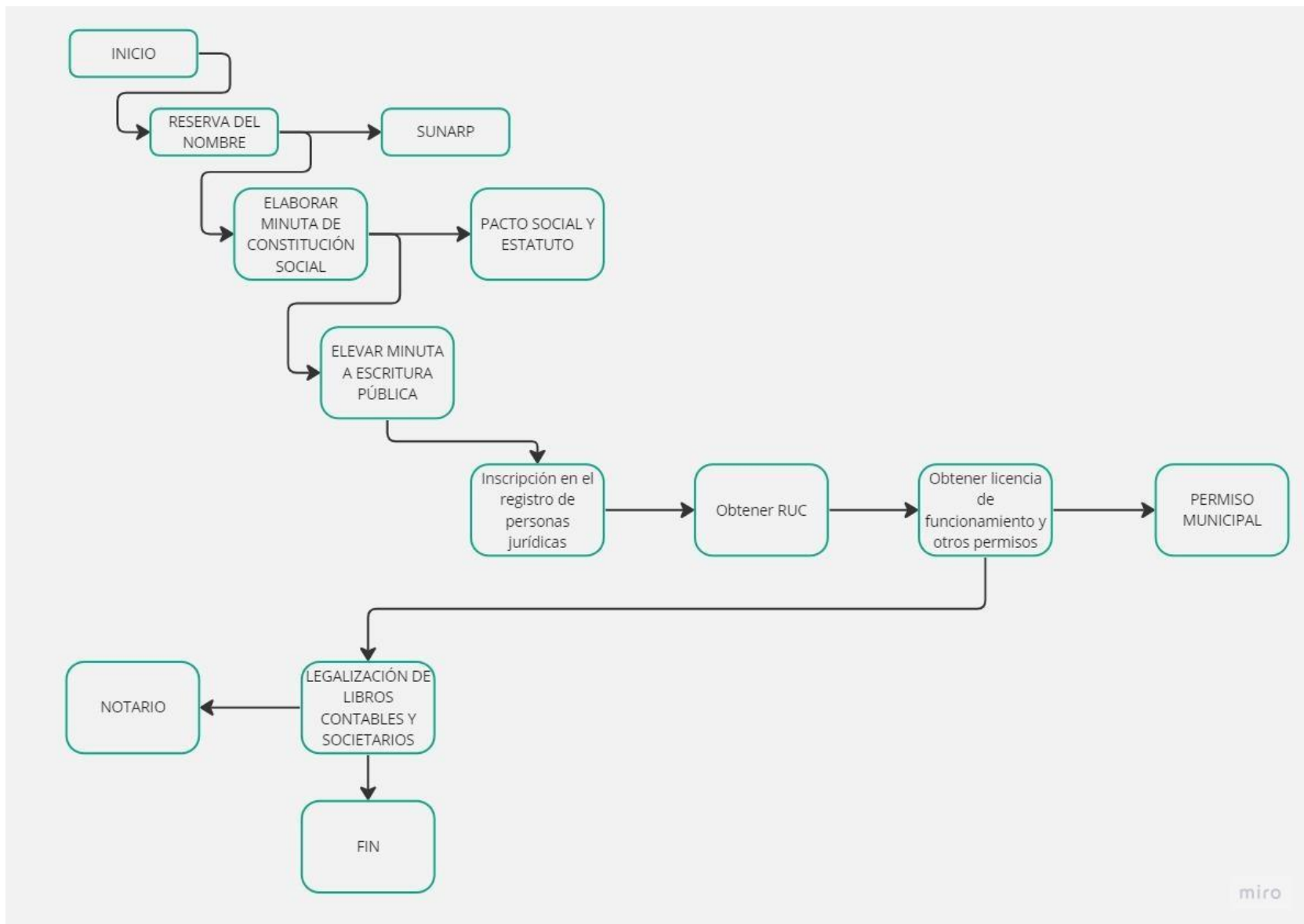
Integración	<p>Hacer la unificación entre nuevos ingresantes y presentarlo a los demás miembros de la empresa.</p> <p>Propiciar un ambiente laboral óptimo.</p> <p>Designación a responsables de área para realizar tours dentro de la entidad.</p> <p>Exposición de los objetivos de la empresa a corto y largo plazo, el ciclo productivo, el tipo de servicio que ofrecerán al público en general.</p>
Desarrollo	<p>Proporcionar oportunidades para que puedan compartir conocimientos.</p> <p>Fomentar la optimización del mismo objetivo entre colaboradores, ya se recompensando su esfuerzo.</p> <p>Fomentar y comprometer a los trabajadores para la formación de un clima laboral saludable, estableciendo canales de comunicación para evitar problemas o tener herramientas para solucionarlos si fuera el caso.</p> <p>Se implementarán programas desarrollo e incremento de conocimientos como colaboradores.</p>
Formación	<p>Desarrollar capacitaciones profesionales, no solo para el rubro, sino de las carreras profesionales de los colaboradores para mantener actualizados los conocimientos.</p> <p>Incluir planes de incentivos y bonos para operarios, con el fin de incrementar la productividad de los colaboradores, superando y trazando metas realistas.</p> <p>Promover la sana competencia mediante rendimiento por KPI's.</p> <p>Realizar reuniones informales, como compartir, por ejemplo, cenas corporativas, paseos de integración, etc.</p>
Sostenimiento de personal	<p>Implementación de una cultura organizacional donde se priorice al trabajador de manera que se incentive su permanencia en las filas de la empresa.</p> <p>Garantizar beneficios sociales, revisiones salariales, inspección de jornadas laborales justas y el ofrecer líneas de carrera en el caso que el desempeño de colaborador lo amerite.</p> <p>Priorizar la calidad de tiempo en familias y no someter al trabajador a mucho trabajo laboral</p> <p>Elaborar espacios de recreación entre los colaboradores para que de esta forma exista un mejor ambiente entre toda la organización.</p>

- Estrategias de reclutamiento, formación y retención de talento humano en la organización




PROCESO	ACTIVIDAD
Reclutamiento	<p>Procederemos con la integración del personal a través las diferentes interacciones sociales entre las más conocidas.</p> <p>Se realizarán publicaciones de ofertas laborales mediante plataformas web.</p> <p>Se realizarán publicaciones en diarios nacionalmente conocidos para una mayor extensión y alcance de las ofertas laborales.</p> <p>Se creará un programa de referidos, donde los clientes internos tendrán la oportunidad de presentar a compañeros aptos en el rubro con la finalidad de que laboren en la empresa.</p>
Selección	<p>Análisis del currículum y características de postulantes mediante indicadores primarios y secundarios.</p> <p>Entrevistas directas a los que se presentan para los puestos de trabajo, donde se medirán sus capacidades mentales, conocimiento, psicólogos.</p> <p>Aplicación de filtros en etapas de conocimiento, habilidades duras y blandas, capacidades, médicas, etc.</p> <p>Verificación de referencias.</p>
Integración	<p>Hacer la unificación entre nuevos ingresantes y presentarlo a los demás miembros de la empresa.</p> <p>Propiciar un ambiente laboral óptimo.</p> <p>Designación a responsables de área para realizar tours dentro de la entidad.</p> <p>Exposición de los objetivos de la empresa a corto y largo plazo, el ciclo productivo, el tipo de servicio que ofrecerán al público en general.</p>
Desarrollo	<p>Proporcionar oportunidades para que puedan compartir conocimientos.</p> <p>Fomentar la optimización del mismo objetivo entre colaboradores, ya se recompensando su esfuerzo.</p> <p>Fomentar y comprometer a los trabajadores para la formación de un clima laboral saludable, estableciendo canales de comunicación para evitar problemas o tener herramientas para solucionarlos si fuera el caso.</p> <p>Se implementarán programas desarrollo e incremento de conocimientos como colaboradores.</p>

Formación	<p>Desarrollar capacitaciones profesionales, no solo para el rubro, sino de las carreras profesionales de los colaboradores para mantener actualizados los conocimientos.</p> <p>Incluir planes de incentivos y bonos para operarios, con el fin de incrementar la productividad de los colaboradores, superando y trazando metas realistas.</p> <p>Promover la sana competencia mediante rendimiento por KPI's</p> <p>Realizar reuniones informales, como compartir, por ejemplo, cenas corporativas, paseos de integración, etc.</p>
Sostenimiento de personal	<p>Implementación de una cultura organizacional donde se priorice al trabajador de manera que se incentive su permanencia en las filas de la empresa.</p> <p>Garantizar beneficios sociales, revisiones salariales, inspección de jornadas laborales justas y el ofrecer líneas de carrera en el caso que el desempeño de colaborador lo amerite.</p> <p>Priorizar la calidad de tiempo en familias y no someter al trabajador a mucho trabajo laboral</p> <p>Elaborar espacios de recreación entre los colaboradores para que de esta forma exista un mejor ambiente entre toda la organización.</p>

- **Flujograma de creación, constitución y registro legal de la futura empresa**



- Propuesta de Plan Organizacional

ITEMS	ESTRATEGIAS				
Desarrollo y Dirección del Capital Humano	<p>Implementar manual de resolución de problemas para personal que recién trabaje en el sector agroindustrial (en caso se requiera estos perfiles)</p> <p>Seguir reglamentos impuestos por PRODUCE y MINAM.</p> <p>Transformar aquellas competencias en una ventaja competitiva para el negocio</p> <p>Desarrollar una cultura organizacional efectiva y sólida</p>				
Plan de incentivos por productividad	<p>Bonos de 150 soles por cumplimiento o superación de meta semanal de producción</p> <p>Reconocimiento mensual al mejor trabajador del mes</p> <p>Renovaciones de contrato a personal más eficiente</p>				
Plan de seguridad y salud en el trabajo (SST y uso de EPS)	<p>Identificar factores de riesgos dentro de la central de procesamiento de pitahaya</p> <p>Determinar plan de implementación de recursos de EPS como extintores, planos de distribución de estructuras seguras, etc.</p> <p>Fiscalizar incumplimiento del reglamento de seguridad y salud en el trabajo a través de llamadas de atención o memorándums</p> <p>Trabajar con aliados estratégicos de consultoría empresarial y SST para tener los alcances más directos sobre el cuidado y prevención de accidentes durante el trabajo.</p>				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="651 1367 1089 1419">ELEMENTO</th> <th data-bbox="1089 1367 1539 1419">DESCRIPCION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="651 1419 1089 1785"> <p>Casco</p>  </td> <td data-bbox="1089 1419 1539 1785"> <p>Esencial para el sector agroindustrial</p> <p>Protege la cabeza contra el impacto de objetos de caída libre, golpes contra objetos fijos, salpicaduras químicas y</p> </td> </tr> </tbody> </table>	ELEMENTO	DESCRIPCION	<p>Casco</p> 	<p>Esencial para el sector agroindustrial</p> <p>Protege la cabeza contra el impacto de objetos de caída libre, golpes contra objetos fijos, salpicaduras químicas y</p>
ELEMENTO	DESCRIPCION				
<p>Casco</p> 	<p>Esencial para el sector agroindustrial</p> <p>Protege la cabeza contra el impacto de objetos de caída libre, golpes contra objetos fijos, salpicaduras químicas y</p>				

		radiación solar o termina moderada
	Monogafas 	Altamente resistente al impacto de partículas solidas Brindan protección contra impacto de partículas metálicas, astillas pequeñas o chispas Resistentes a salpicaduras de líquidos no oxidantes
	Botas de seguridad 	Protegen y resisten cualquier adversidad, como daños con objetos punzo penetrales hasta exposición a sustancias químicas nocivas
	Guantes de Seguridad 	Brindan refuerzos a todos los dedos sobre coyunturas, con un forro interior en algodón afelpado El caucho brinda mayor nivel de protección

1. Estudio OMEIN del Estudio Organizacional

PROBLEMA CENTRAL: Demanda alta de insatisfacción del consumidor en Alabama por la falta de abastecimiento de palta Hass						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Productor benefactor, con características que responden a las necesidades más sentidas que demanda el mercado, por su alto nivel nutritivo; además de ayudar a la mejora de la digestión, por su alto contenido de vitamina C y E. También anivela la presión arterial por ser rico en potasio.						
NOMBRE DEL PROYECTO: PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PALTA HASS EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, CON FINES DE EXPORTACIÓN A ALABAMA, ESTADOS UNIDOS, 2023						
VENTAJAS Y ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN	ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS OPERACIONALES	INDICADORES	MEDICION DEL INDICADOR
	Corto Plazo		Cuantitativo con un horizonte al 1º AÑO: Aumentar el nivel de satisfacción e integración laboral del personal en planta a un 100%	Estrategias de Administración de Personas Cumplir con las estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, capacitación,	ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS Medios de reclutamiento Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales Inteligencia general, conceptualización Capacidad de análisis y síntesis	MENSUAL

				remuneraciones y retención, establecidas en el plan de capital humano		
Mediano Plazo		<p>Cuantitativo con un horizonte al 3º AÑO:</p> <p>Mejorar el clima laboral enfocado en la relación de los colaboradores a un 100%</p>	<p>Estrategias de Administración de Personas</p> <p>Gestión del conocimiento</p> <p>Motivaciones</p> <p>Incentivos</p> <p>Liderazgo compartido</p>	<p>ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Conocimientos</p> <p>Operaciones</p> <p>Sociocultural</p> <p>Tecnológico</p> <p>Capital social organizacional interno</p> <p>Responsabilidad social</p> <p>Cultura organizacional</p> <p>Clima laboral</p> <p>Delegación por parámetros</p> <p>Comunicación eficaz</p> <p>Seguimiento y control</p>	<p>DE</p> <p>DE</p>	<p>MENSUAL</p>
Largo Plazo	Posicionar a la empresa con el mejor diseño de gestión estratégica de	<p>Cuantitativo con un horizonte al 5º AÑO:</p>	<p>Responsabilidad social de la organización</p>	<p>Responsabilidad social de la organización</p>		<p>MENSUAL</p>

		<p>producción, localización, tecnología y capacidad</p> <p>Mejorar diseño técnico de producto y procesos, ubicación, talento humano y mejor diseño de la función de producción, en calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción</p> <p>Desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto</p>	<p>Reducir el nivel de rotación del personal a un 100%</p>	<p>Implementar y desarrollar planes acordes a la ISO de 26000:2010</p> <p>Gestión por procesos</p> <p>Sistema de gestión de la calidad (SGC) para el aseguramiento de la calidad</p> <p>Modelos de excelencia de la calidad (EFQM)</p> <p>Sistemas integrados de calidad</p>	<p>Participación e involucramiento en los programas de Responsabilidad Social de la empresa</p> <p>Gestión por procesos</p> <p>Mejora de la calidad y productividad en el trabajo</p>	
--	--	--	--	---	--	--

VIABILIDAD DE FACTIBILIDAD INSTITUCIONAL

Después de llevar a cabo una exhaustiva investigación y confirmar la viabilidad en el proyecto, se procederá a implementar normativas y planes estructurados para el desarrollo del talento humano involucrado en la producción, así como para los líderes de áreas de apoyo. Esto se reflejará en un sistema organizativo delineado por un organigrama por procesos, acompañado de estrategias para la selección, desarrollo y motivación de los colaboradores, quienes serán contratados conforme a las leyes peruanas. Todo esto tiene como objetivo establecer un ambiente organizacional eficiente y orientado hacia el valor del cliente.

Estudio Económico y Financiero

ACTIVOS TANGIBLES				
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Acero	Unidad	65000.00	S/ 55.00	S/ 3,575,000.00
Fierro	Unidad	8000.00	S/ 40.00	S/ 320,000.00
Cemento	Bolsa	150000.00	S/ 25.00	S/ 3,750,000.00
Bloques	Unidad	50000.00	S/ 40.00	S/ 2,000,000.00
Clavos y tornillos	Unidad	3500.00	S/ 7.00	S/ 24,500.00
Cableado eléctrico	Metros	3500.00	S/ 6.00	S/ 21,000.00
S/				9,690,500.00

TERRENO E INMUEBLES				
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Terreno	Héctáreas	500.00	S/ 49,400.00	S/ 24,700,000.00
Planta Procesadora	Metros	1.00	S/ 7,000,000.00	S/ 7,000,000.00
Máquina aplanadora	Unidad	2.00	S/ 170,000.00	S/ 340,000.00
Tractor con remolque	Unidad	3.00	S/ 190,000.00	S/ 570,000.00
Compactador	Unidad	1.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00
Excavadora	Unidad	2.00	S/ 110,000.00	S/ 220,000.00
Equipo de soldadura	Unidad	1.00	S/ 110,000.00	S/ 110,000.00
Vibrador (Hormigón)	Unidad	1.00	S/ 95,000.00	S/ 95,000.00
Compresor de aire	Unidad	2.00	S/ 50,000.00	S/ 100,000.00
S/				33,255,000.00

EQUIPOS TECNOLÓGICOS				
Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Laptos	Unidad	25.00	S/ 1,500.00	S/ 37,500.00
Sanitarios	Unidad	8.00	S/ 5,000.00	S/ 40,000.00
Iluminación	Unidad	200.00	S/ 110,000.00	S/ 22,000,000.00
Ventilación	Unidad	2.00	S/ 10,000.00	S/ 20,000.00
Vehiculos	Unidad	3.00	S/ 98,000.00	S/ 294,000.00
Escritorios	Unidad	50.00	S/ 250.00	S/ 12,500.00
Sillas	Cientos	1.00	S/ 500.00	S/ 500.00
S/			22,404,500.00	

	2023	2024	2025	2026	TOTAL	RECUPERO
Depreciación	2,308,275.00	2,308,275.00	2,308,275.00	2,308,275.00	9,233,100.00	25,000,000.00

ACTIVOS INTANGIBLES	
Gastos operativos	S/ 30,000.00
Licencia de Funcionamiento	S/ 15,000.00
Permisos y registros municipales	S/ 10,000.00
Estudio de mercado	S/ 5,000.00
Implementacion de Software	S/ 20,000.00
Otros gastos	S/ 5,000.00
TOTAL	S/ 85,000.00

BALANCE PROYECTO POR MESES						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Tonelada Procesada	0	0	400	425	450	475
Precio por Tonelada	S/ -	S/ -	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00
TOTAL	S/ -	S/ -	S/ 3,400,000.00	S/ 3,612,500.00	S/ 3,825,000.00	S/ 4,037,500.00
JULIO	AGOSTO		SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
500	525		550	575	600	625
S/ 8,500.00	S/ 8,500.00		S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00
S/ 4,250,000.00	S/ 4,462,500.00		S/ 4,675,000.00	S/ 4,887,500.00	S/ 5,100,000.00	S/ 5,312,500.00

BALANCE GENERAL PROYECTADO POR AÑOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
Tonelada Procesada	5125	6150	7175	8200	9225
Precio por Tonelada	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00
TOTAL	S/ 43,562,500.00	S/ 52,275,000.00	S/ 60,987,500.00	S/ 69,700,000.00	S/ 78,412,500.00

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS								
MANO DE OBRA DIRECTA								
CARGO	REMUNERACIÓN	GRATIFICACIÓN	ESSALUS	CTS	CANTIDAD DE MOD	S ANUAL		
OPERARIOS DE PRODUCCIÓN	S/ 1,300.00	S/ 650.00	S/ 117.00	S/ 650.00	30	S/ 588,120.00		
OPERARIOS DE PROCEDIMIENTOS	S/ 1,300.00	S/ 650.00	S/ 117.00	S/ 650.00	30	S/ 588,120.00		
CONDUCTORES	S/ 1,500.00	S/ 750.00	S/ 135.00	S/ 750.00	4	S/ 90,480.00		
SUPERVISOR DE PLANTA	S/ 2,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,000.00	4	S/ 120,640.00		
JEFE DE PLANTA	S/ 4,500.00	S/ 2,250.00	S/ 405.00	S/ 2,250.00	1	S/ 67,860.00		
TOTAL	S/ 10,600.00	S/ 5,300.00	S/ 954.00	S/ 5,300.00	69	S/ 1,455,220.00		

MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADO					
	2023	2024	2025	2026	2027
MOD	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN								
ELECTRODOMÉSTICOS								
ACTIVIDAD	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total	Vida Útil (Años)	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	
Laptos	Unidad	25.00	S/ 1,500.00	S/ 37,500.00	5	S/ 3,600.00	S/ 300.00	
Televisor Samsung	Unidad	3.00	S/ 1,500.00	S/ 4,500.00	5	S/ 900.00	S/ 75.00	
Friobar Samsung	Unidad	1.00	S/ 400.00	S/ 400.00	5	S/ 125.00	S/ 10.42	

BALANCE GENERAL PROYECTADO POR AÑOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
Tonelada Procesada	5125	6150	7175	8200	9225
Precio por Tonelada	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00	S/ 8,500.00
TOTAL	S/ 43,562,500.00	S/ 52,275,000.00	S/ 60,987,500.00	S/ 69,700,000.00	S/ 78,412,500.00

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS								
MANO DE OBRA DIRECTA								
CARGO	REMUNERACIÓN	GRATIFICACIÓN	ESSALUS	CTS	CANTIDAD DE MOD	S ANUAL		
OPERARIOS DE PRODUCCIÓN	S/ 1,300.00	S/ 650.00	S/ 117.00	S/ 650.00	30	S/ 588,120.00		
OPERARIOS DE PROCEDIMIENTOS	S/ 1,300.00	S/ 650.00	S/ 117.00	S/ 650.00	30	S/ 588,120.00		
CONDUCTORES	S/ 1,500.00	S/ 750.00	S/ 135.00	S/ 750.00	4	S/ 90,480.00		
SUPERVISOR DE PLANTA	S/ 2,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,000.00	4	S/ 120,640.00		
JEFE DE PLANTA	S/ 4,500.00	S/ 2,250.00	S/ 405.00	S/ 2,250.00	1	S/ 67,860.00		
TOTAL	S/ 10,600.00	S/ 5,300.00	S/ 954.00	S/ 5,300.00	69	S/ 1,455,220.00		

MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADO					
	2023	2024	2025	2026	2027
MOD	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00	S/ 1,455,220.00

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN								
ELECTRODOMÉSTICOS								
ACTIVIDAD	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total	Vida Útil (Años)	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	
Laptos	Unidad	25.00	S/ 1,500.00	S/ 37,500.00	5	S/ 3,600.00	S/ 300.00	
Televisor Samsung	Unidad	3.00	S/ 1,500.00	S/ 4,500.00	5	S/ 900.00	S/ 75.00	
Friobar Samsung	Unidad	1.00	S/ 400.00	S/ 400.00	5	S/ 125.00	S/ 10.42	

SERVICIOS	
Agua	S/ 1,500.00
Luz	S/ 3,500.00
Internet	S/ 1,500.00
Depreciación	S/ 516.78
Mano de Obra Indirecta	S/ 7,016.78

COSTOS DE VENTAS										
	2023		2024		2025		2026		2027	
MATERIALES	S/	43,562,500.00	S/	52,275,000.00	S/	60,987,500.00	S/	69,700,000.00	S/	78,412,500.00
MOD	S/	1,455,220.00	S/	1,455,220.00	S/	1,455,220.00	S/	1,455,220.00	S/	1,455,220.00
CIF	S/	84,201.36	S/	84,201.36	S/	84,201.36	S/	84,201.36	S/	84,201.36
TOTAL	S/	45,101,921.36	S/	53,814,421.36	S/	62,526,921.36	S/	71,239,421.36	S/	79,951,921.36

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS							
CARGO	REMUNERACIÓN	GRATIFICACIÓN	ESSALUS	CTS	CANTIDAD DE MOD	S ANUAL	
GERENTE GENERAL	S/ 3,000.00	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,500.00	1	S/	45,240.00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	S/ 1,800.00	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 900.00	1	S/	27,144.00
ASESORES DE VENTA	S/ 1,300.00	S/ 650.00	S/ 117.00	S/ 650.00	1	S/	19,604.00
TOTAL	S/ 6,100.00	S/ 3,050.00	S/ 549.00	S/ 3,050.00	3	S/	91,988.00

SUELDOS ADMINISTRATIVOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
SUELDOS	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00

GATOS ADMINISTRATIVOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
SUELDOS	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00	S/ 91,988.00
INSUMOS DE OFICINA	S/ 36,453.74	S/ 36,453.74	S/ 36,453.74	S/ 36,453.74	S/ 36,453.74
SERVICIOS	S/ 91,582.00	S/ 91,582.00	S/ 91,582.00	S/ 91,582.00	S/ 91,582.00
TOTAL	S/ 220,023.74	S/ 220,023.74	S/ 220,023.74	S/ 220,023.74	S/ 220,023.74

GESTOS DE VENTAS					
	2023	2024	2025	2026	2027
PUBLICIDAD	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00
TOTAL	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00	S/ 8,546.00

CAPITAL DE TRABAJO		INVERSIÓN TOTAL	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
SUELDOS	S/ 1,547,208.00	TANGIBLE	S/ 40,350,000.00
AGUA POTABLE	S/ 1,500.00	INTANGIBLE	S/ 85,000.00
LUZ	S/ 3,500.00	CAPITAL DE TRABAJO	S/ 1,552,208.00
TOTAL	S/ 1,552,208.00	TOTAL	S/ 41,987,208.00

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
CONCEPTO	FINANCIAMIENTO (BANCO)	APORTE PROPIO	INVERSIÓN TOTAL
PORCENTAJE	60%	40%	100%
INVERSIÓN	S/ 24,261,000.00	S/ 16,174,000.00	S/ 40,435,000.00
INVERSIÓN TANGIBLE	S/ 24,210,000.00	S/ 16,140,000.00	S/ 40,350,000.00
INVERSIÓN INTANGIBLE	S/ 51,000.00	S/ 34,000.00	S/ 85,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/ 931,324.80	S/ 620,883.20	S/ 1,552,208.00
TOTAL DE INVERSIÓN	S/ 25,192,324.80	S/ 16,794,883.20	S/ 41,987,208.00

TEA	12%	BBVA
n (años)	5	
Préstamo	S/ 25,192,324.80	
Cuota	S/7,028,459.40	

Periodo	Saldo inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo Final
0					S/ 25,192,324.80
1	S/ 25,192,324.80	S/ 3,947,438.07	S/ 3,081,021.32	S/7,028,459.40	S/ 21,244,886.73
2	S/ 21,244,886.73	S/ 4,430,209.75	S/ 2,598,249.65	S/7,028,459.40	S/ 16,814,676.97
3	S/ 16,814,676.97	S/ 4,972,024.40	S/ 2,056,434.99	S/7,028,459.40	S/ 11,842,652.57
4	S/ 11,842,652.57	S/ 5,580,102.99	S/ 1,448,356.41	S/7,028,459.40	S/ 6,262,549.58
5	S/ 6,262,549.58	S/ 6,262,549.58	S/ 765,909.81	S/7,028,459.40	S/ -

Estado de ganancias y pérdidas					
	2023	2024	2025	2026	2027
Venta	S/. 43,562,500	S/. 52,275,000	S/. 60,987,500	S/. 69,700,000	S/. 78,412,500
Costo de ventas	S/. 40,435,000	S/. 40,435,000	S/. 40,435,000	S/. 40,435,000	S/. 40,435,000
Utilidad Bruta	S/. 3,127,500	S/. 11,840,000	S/. 20,552,500	S/. 29,265,000	S/. 37,977,500
Gastos Administrativos y Ventas	S/. 228,570	S/. 228,570	S/. 228,570	S/. 228,570	S/. 228,570
Utilidad operativa	S/. 2,898,930	S/. 11,611,430	S/. 20,323,930	S/. 29,036,430	S/. 37,748,930
Gastos Financieros	S/. 3,081,021	S/. 2,598,250	S/. 2,056,435	S/. 1,448,356	S/. 765,910
Utilidad Antes de impuestos	S/. 300,681	S/. 9,554,995	S/. 18,875,574	S/. 28,270,520	S/. 37,748,930
Impuestos (29.5%)	S/. 88,701	S/. 2,818,724	S/. 5,568,294	S/. 8,339,804	S/. 11,135,934
Utilidad Neta	S/. 211,980	S/. 6,736,272	S/. 13,307,280	S/. 19,930,717	S/. 26,612,996

ESTADO DE APERTURA			
BALANCE INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente	S/ -	Pasivo Corriente	S/ -
Caja y Bancos		Obligaciones	
Cuentas por cobrar		TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	
Inventarios	S/ 1,552,208.00	Pasivo no Corriente	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 1,552,208.00	Obligaciones financieras	S/ 25,192,324.80
Activo no Corriente		TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	S/ 25,192,324.80
IME	S/ 40,350,000.00	TOTAL DE PASIVOS	S/ 25,192,324.80
Depreciación acumulada		Patrimonio	
Intangibles	S/ 85,000.00	Capital Social	S/ 16,794,883.20
Amortización de intangible		Utilidades del ejercicio	
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 40,435,000.00	TOTAL DEL PATRIMONIO	S/ 16,794,883.20
TOTAL DE ACTIVO	S/ 41,987,208.00	TOTAL DE PASIVO	S/ 41,987,208.00

BALANCE					
BALANCE 2027					
ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente	S/	-	Pasivo Corriente	S/	6,262,549.58
Caja y Bancos			Obligaciones	S/	6,262,549.58
Cuentas por cobrar	S/	235,070.99	TOTAL DE PASIVO CORRIENTE		
Inventarios	S/	1,552,208.00	Pasivo no Corriente		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/	1,787,278.99	Obligaciones financieras	S/	6,262,549.58
Activo no Corriente			TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	S/	6,262,549.58
IME	S/	40,350,000.00	TOTAL DE PASIVOS	S/	6,262,549.58
Depreciación acumulada	S/	9,233,100.00	Patrimonio		
Intangibles	S/	85,000.00	Capital Social	S/	16,794,883.20
Amortización de intangible			Utilidades del ejercicio	S/	22,135,396.62
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	S/	49,668,100.00	TOTAL DEL PATRIMONIO	S/	38,930,279.82
TOTAL DE ACTIVO	S/	51,455,378.99	TOTAL DE PASIVO	S/	51,455,378.99

IGV						
	0	2023	2024	2025	2026	2027
Crédito Fiscal		S/ 240,752.57	S/ 2,219.77	S/ 2,219.77	S/ 2,219.77	S/ 2,219.77
IGV por pagar		S/ 249,090.77	S/ 249,090.77	S/ 249,713.50	S/ 252,210.63	S/ 756,590.83
Saldo	0	-S/ 8,338.20	-S/ 246,871.00	-S/ 247,493.73	-S/ 249,990.86	-S/ 754,371.06
A pagar		S/ -	S/ 238,532.80	S/ 247,493.73	S/ 249,990.86	S/ 754,371.06

	FLUJO DE CAJA					
	AÑOS					
PERIODO	0	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS		S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40
VENTAS		S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40
VALOR RESIDUAL AF						
EGRESOS	S/. 41,987,208.00	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98
INVERSION						
TANGIBLES	S/. 40,350,000.00					
INTANGIBLES	S/. 85,000.00					
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 1,552,208.00					
DEPRECIACION TANGIBLES		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
COSTO DE VENTAS		S/. 424,877.04	S/. 424,877.04	S/. 424,877.04	S/. 424,877.04	S/. 424,877.04
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42
IMPTO.	29.5%	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78
FLUJO ECONOMICO		S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64
DEPRECIACION		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 41,987,208.00	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84
PRESTAMO	S/. 25,192,324.80					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/. 186,394.94	S/. 209,191.04	S/. 234,775.11	S/. 263,488.11	S/. 295,712.70
INTERESES		S/. 145,483.42	S/. 122,687.32	S/. 97,103.25	S/. 68,390.26	S/. 36,165.66
ESCUDO FISCAL		S/. 42,917.61	S/. 36,192.76	S/. 28,645.46	S/. 20,175.13	S/. 10,668.87
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 16,794,883.20	S/. 405,979.08	S/. 399,254.23	S/. 391,706.93	S/. 383,236.60	S/. 373,730.34

	AÑOS					
PERIODO	0	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 964,548.42
IMPTO.		S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 284,541.78
FLUJO ECONOMICO		S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 680,006.64
DEPRECIACION		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 41,987,208.00	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84

	AÑOS					
PERIODO	0	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 41,987,208.00	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 697,817.87	S/. 709,358.80	S/. 751,996.45
PRESTAMO	S/. 25,192,324.80					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/. 186,394.94	S/. 209,191.04	S/. 234,775.11	S/. 263,488.11	S/. 295,712.70
INTERESES		S/. 145,483.42	S/. 122,687.32	S/. 97,103.25	S/. 68,390.26	S/. 36,165.66
ESCUDO FISCAL		S/. 42,917.61	S/. 36,192.76	S/. 28,645.46	S/. 20,175.13	S/. 10,668.87
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 16,794,883.20	S/. 405,979.08	S/. 399,254.23	S/. 394,584.97	S/. 397,655.56	S/. 430,786.95

Datos	
Tasa libre riesgo	7.75%
Beta apalancado del sector	1.01
Riesgo Sector	8.6%
Riesgo País	1.87%
Deuda	S/. 25,192,324.80
Capital	S/. 16,794,883.20
Tasa interés	12%
Impuesto a la renta	29.5%
COK	10.52%
WACC	12.83%

PUNTO DE EQUILIBRIO					
VENTAS					
DESCRIPCIÓN	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	S/43,562,500.00	S/52,275,000.00	S/60,987,500.00	S/69,700,000.00	S/78,412,500.00
COSTOS FIJOS					
DESCRIPCIÓN	2023	2024	2025	2026	2027
COSTO INDIRECTO FABRICACIÓN	S/. 84,201.36	S/. 84,201.36	S/. 84,201.36	S/. 84,201.36	S/. 84,201.36
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74	S/. 228,569.74
TOTAL	S/. 312,771.10	S/. 312,771.10	S/. 312,771.10	S/. 312,771.10	S/. 312,771.10
COSTOS VARIABLES					
DESCRIPCIÓN	2023	2024	2025	2026	2027
MATERIALES	S/. 33,255,000.00	S/. 33,255,000.00	S/. 33,255,000.00	S/. 33,255,000.00	S/. 33,255,000.00
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,455,220.00	S/. 1,455,220.00	S/. 1,455,220.00	S/. 1,455,220.00	S/. 1,455,220.00
TOTAL	S/. 34,710,220.00	S/. 34,710,220.00	S/. 34,710,220.00	S/. 34,710,220.00	S/. 34,710,220.00
PUNTO EQUILIBRIO EN SOLES	S/1,539,161.78	S/930,846.23	S/725,917.12	S/623,043.23	S/561,187.29

SENSIBILIDAD						
Escenario normal						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,637,010.72	S/. 1,653,380.83	S/. 1,713,859.76
EGRESOS	S/. 41,987,208.00	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/. 964,548.42	S/. 964,548.42	S/. 968,630.74	S/. 985,000.85	S/. 1,045,479.78
IMPTO. (29.5%)		S/. 284,541.78	S/. 284,541.78	S/. 285,746.07	S/. 290,575.25	S/. 308,416.54
FLUJO ECONOMICO		S/. 680,006.64	S/. 680,006.64	S/. 682,884.67	S/. 694,425.60	S/. 737,063.25
DEPRECIACION		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 41,987,208.00	S/. 694,939.84	S/. 694,939.84	S/. 697,817.87	S/. 709,358.80	S/. 751,996.45
PRESTAMO	S/. 1,189,561.90					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/. 186,394.94	S/. 209,191.04	S/. 234,775.11	S/. 263,488.11	S/. 295,712.70
INTERESES		S/. 145,483.42	S/. 122,687.32	S/. 97,103.25	S/. 68,390.26	S/. 36,165.66
ESCUDO FISCAL		S/. 42,917.61	S/. 36,192.76	S/. 28,645.46	S/. 20,175.13	S/. 10,668.87
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 40,797,646.10	S/. 405,979.08	S/. 399,254.23	S/. 394,584.97	S/. 397,655.56	S/. 430,786.95
Reducción del 10% en ventas						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		S/. 1,469,635.56	S/. 1,469,635.56	S/. 1,473,309.65	S/. 1,488,042.75	S/. 1,542,473.78
EGRESOS	S/. 41,987,208.00	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/. 801,255.58	S/. 801,255.58	S/. 804,929.67	S/. 819,662.77	S/. 874,093.80
IMPTO. (29.5%)		S/. 236,370.40	S/. 236,370.40	S/. 237,454.25	S/. 241,800.52	S/. 257,857.67
FLUJO ECONOMICO		S/. 564,885.19	S/. 564,885.19	S/. 567,475.42	S/. 577,862.25	S/. 616,236.13
DEPRECIACION		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 41,987,208.00	S/. 579,818.39	S/. 579,818.39	S/. 582,408.62	S/. 592,795.45	S/. 631,169.33
PRESTAMO	S/. 1,189,561.90					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/. 186,394.94	S/. 209,191.04	S/. 234,775.11	S/. 263,488.11	S/. 295,712.70
INTERESES		S/. 145,483.42	S/. 122,687.32	S/. 97,103.25	S/. 68,390.26	S/. 36,165.66
ESCUDO FISCAL		S/. 42,917.61	S/. 36,192.76	S/. 28,645.46	S/. 20,175.13	S/. 10,668.87
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 40,797,646.10	S/. 290,857.63	S/. 284,132.78	S/. 279,175.71	S/. 281,092.21	S/. 309,959.84
Aumento del 10% en ventas						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		S/. 1,796,221.24	S/. 1,796,221.24	S/. 1,800,711.79	S/. 1,818,718.91	S/. 1,885,245.73
EGRESOS	S/. 41,987,208.00	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98	S/. 668,379.98
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/. 1,127,841.26	S/. 1,127,841.26	S/. 1,132,331.81	S/. 1,150,338.93	S/. 1,216,865.76
IMPTO. (29.5%)		S/. 332,713.17	S/. 332,713.17	S/. 334,037.89	S/. 339,349.99	S/. 358,975.40
FLUJO ECONOMICO	S/. 0.00	S/. 795,128.09	S/. 795,128.09	S/. 798,293.93	S/. 810,988.95	S/. 857,890.36
DEPRECIACION		S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20	S/. 14,933.20
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 41,987,208.00	S/. 810,061.29	S/. 810,061.29	S/. 813,227.13	S/. 825,922.15	S/. 872,823.56
PRESTAMO	S/. 1,189,561.90					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/. 186,394.94	S/. 209,191.04	S/. 234,775.11	S/. 263,488.11	S/. 295,712.70
INTERESES		S/. 145,483.42	S/. 122,687.32	S/. 97,103.25	S/. 68,390.26	S/. 36,165.66
ESCUDO FISCAL		S/. 42,917.61	S/. 36,192.76	S/. 28,645.46	S/. 20,175.13	S/. 10,668.87
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 40,797,646.10	S/. 521,100.54	S/. 514,375.69	S/. 509,994.23	S/. 514,218.91	S/. 551,614.07

VARIACIÓN DEL VAN ECONÓMICO	-61.78%
SENSIBILIDAD VAN ECONÓMICO	6.18%
VARIACIÓN DEL VAN FINANCIERO	-60.89%
SENSIBILIDAD VAN FINANCIERO	6.09%
PORCENTAJE RENTABILIDAD ECONÓMICO	16.19
PORCENTAJE RENTABILIDAD FINANCIERO	16.42

ANÁLISIS DE RIESGOS

INDICADORES	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO REALISTA	ESCENARIO OPTIMISTA	INDICADORES DEL PROYECTO	
	18%	73%	9%		
VAN ECONÓMICO	S/. 269,261.82	S/. 704,578.77	S/. 1,139,895.73	S/. 665,400.25	VAN PONDERADO
VAN FINANCIERO	S/. 263,918.20	S/. 674,725.35	S/. 1,085,532.49	S/. 637,752.70	VAN PONDERADO
TIR ECONÓMICO	16%	24%	31%	23%	TIR PONDERADO
TIR FINANCIERO	26%	44%	61%	42%	TIR PONDERADO

VAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

	0	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 1,982,603.17	S/. 705,890.18	S/. 705,890.18	S/. 708,768.22	S/. 720,309.14	S/. 762,946.79
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 793,041.27	S/. 416,929.42	S/. 410,204.57	S/. 405,535.31	S/. 408,605.90	S/. 441,737.29

COK	10.52%
WACC	12.83%
VAN ECONÓMICO	S/. 704,578.77
VAN FINANCIERO	S/. 674,725.35

ANÁLISIS: El VAN económico y financiero califican ser positivos, lo que indica que la inversión en una procesadora y exportadora de palta Hass proyecta a generar ingresos.

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICA Y FINANCIERA

	0	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 1,982,603.17	S/. 705,890.18	S/. 705,890.18	S/. 708,768.22	S/. 720,309.14	S/. 762,946.79
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 793,041.27	S/. 416,929.42	S/. 410,204.57	S/. 405,535.31	S/. 408,605.90	S/. 441,737.29
TIR ECONOMICO	23.58%					
TIR FINANCIERO	43.73%					

Las tasas internas de retorno presentan valor mayores al WACC Y COK, que indica que el proyecto de inversión es factible según las tasas de descuento.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO Y FINANCIERO

	0	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS	S/. 0.00	S/. 1,632,928.40	S/. 1,632,928.40	S/. 1,637,010.72	S/. 1,653,380.83	S/. 1,713,859.76
EGRESOS	S/. 1,982,603.17	S/. 652,847.58	S/. 652,847.58	S/. 652,847.58	S/. 652,847.58	S/. 652,847.58
COK	10.52%					
WACC	12.83%					

ECONÓMICO	S/. 6,174,708.58
	S/. 2,442,345.66
TOTAL	2.53

FINANCIERO	S/. 5,827,051.66
	S/. 2,305,788.85
TOTAL	2.53

El beneficio económico es mayor que 1, por lo que se entiende que por cada sol invertido, se gana 1.75 soles.

El beneficio financiero es mayor que 1, por lo que se entiende que por cada sol invertido, se genera una renta 1.76 soles.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

	FLUJO DE CAJA ECONOMICO		FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO		ACUMULADO	INVERSIÓN INICIAL	
	S/	705,890	S/	554,486	S/. 554,485.50		-S/. 1,982,603.17
2023	S/	705,890	S/	491,436	S/. 1,045,921.23	AÑOS	2
2024	S/	708,768	S/	437,331	S/. 1,483,252.31	MESES	7
2025	S/	720,309	S/	393,914	S/. 1,877,166.45	DÍAS	4
2026	S/	762,947	S/	369,789	S/. 2,246,954.96	TOTAL AÑOS	2.59
2027							

	FLUJO DE CAJA FINANCIERO		FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO		ACUMULADO	INVERSIÓN INICIAL	
	S/	416,929.42	S/	341,341.77	S/ 416,929.42		-S/. 793,041.27
2023	S/	410,204.57	S/	303,872.11	S/ 720,801.53	AÑOS	1
2024	S/	405,535.31	S/	271,820.66	S/ 992,622.19	MESES	11
2025	S/	408,605.90	S/	247,811.74	S/1,240,433.93	DÍAS	12
2026	S/	441,737.29	S/	242,406.77	S/1,482,840.70	TOTAL AÑOS	1.95
2027							

El periodo de recuperación del flujo económico será de un 2 años, 9 meses y 8 días

El periodo de recuperación del estado financiero, es de 1 año, 3 meses y 4

CAPÍTULO V: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VIABILIDAD ESTRATÉGICA

Desde una perspectiva de viabilidad estratégica, se concluye que el proyecto de inversión es factible, ya que se realizó un análisis previo de diferentes matrices, tales como: SEPTED, 5 Fuerzas de Porter, FODA y la Cadena de Valor; lo cual da como resultado la aceptación del proyecto. Además, la Matriz EFI y EFE brindan credibilidad al proyecto a partir de una serie de calificaciones ponderadas de 2.62 y 3.12, respectivamente, lo cual es beneficioso para la organización.

Como recomendación para mejorar la viabilidad estratégica, se sugiere implementar la tecnología como un valor agregado competitivo. El uso de riego tecnificado, energía fotovoltaica y recursos de mega tendencias hace que el proyecto sea altamente eficiente, ecológico y atractivo para los inversionistas.

VIABILIDAD DE TÉCNICA

Se infiere que la viabilidad técnica del proyecto de inversión es positiva, dado que abarcará aproximadamente 500 hectáreas en total, con la posibilidad de sembrar una abundante producción de palta Hass que beneficie abarcar a todo nuestro mercado meta. Además, la aplicación del método de micro y macro localización arrojó un puntaje ponderado de 6.11, en relación con Lágrimas de Curumuy – Medio Piura, la cual es la ubicación idónea para el proyecto de inversión.

Como recomendación para el proyecto de inversión, se sugiere evaluar de manera constante la capacitación en seguridad y salud, así como en el manejo de equipos de procesamiento para garantizar un control adecuado de la calidad. Además, es importante tener en cuenta la depreciación de los equipos, lo que requerirá la implementación de un plan correctivo y preventivo.

VIABILIDAD DE MERCADO

Después de examinar diversas fuentes bibliográficas, llegamos a la conclusión de que hay una necesidad no satisfecha en el suministro de palta Hass en Alabama para el consumo, siendo las empresas mayoristas y supermercados estadounidenses el público objetivo del proyecto de

inversión. La demanda se percibe como elevada, ya que los estudios indican un aumento significativo en el consumo de palta Hass en los últimos años en el país norteamericano.

Recomendamos que este estudio se realice con seguridad, centrándose en abordar la disminución de la demanda no satisfecha. En términos de metas, se espera lograr satisfacer el 30% de la demanda a corto plazo, el 60% a mediano plazo y el 100% a largo plazo de la demanda total insatisfecha.

VIABILIDAD ORGANIZACIONAL Y LEGAL

La viabilidad organizacional y legal se confirma, ya que se cuenta con diagramas de procesos detallados para los servicios y el procesamiento de la Palta Hass, junto con un manual de organización y funciones claro. Además, se observa la viabilidad en los flujogramas que describen las respuestas entre los colaboradores.

Se sugiere implementar el autoconocimiento y su gestión individual para cada colaborador, promoviendo un clima organizacional positivo y generando satisfacción interna entre los trabajadores. También se debe mantener una regulación de trámites legales para fortalecer la base legal del proyecto.

VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

Podemos concluir que hay una posibilidad económica y financiera viable, respaldada por la inversión inicial en activos tangibles e intangibles (S/ 40,350,000.00 y S/ 85,000.00, respectivamente). Esta inversión representa el 60% del financiamiento, mientras que el 4% proviene de un préstamo bancario con una Tasa Efectiva Anual (TEA) del 12% y un plazo de 5 años, con pagos mensuales de S/7,028,459.40. Además, se calculó un Costo de Oportunidad (COK) del 10.52% y un Weighted Average Cost of Capital (WACC) del 12.83%. Los indicadores financieros muestran un Valor Actual Neto (VAN) de S/. 42,271,529.64, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 56.04%, un Beneficio-Costo (B/C) de 1.86.

Se sugiere que la entidad bancaria realice un análisis preciso para facilitar el proceso del préstamo, asegurando un retorno de inversión eficiente junto con el cálculo del VAN. Este valor es crucial para mantener un flujo económico y financiero positivo. Se proyecta un aumento del 50% en las ventas durante los primeros 3 años con este préstamo, respaldado por una inversión sólida.

REFERENCIAS

- ¿Cuál es la diferencia entre la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FDCA, por sus siglas en inglés), los reglamentos de la FDA y la orientación de la FDA? (2021, junio 28). U.S. Food and Drug Administration; FDA. <https://www.fda.gov/about-fda/fda-basics/cual-es-la-diferencia-entre-la-ley-federal-de-alimentos-medicamentos-y-cosmeticos-fdca-por-sus>
- Bustos, A. (2023, septiembre 29). Campaña 2023: El crecimiento de la palta Hass peruana es cero. Portalfruticola.com. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2023/09/29/campana-2023-el-crecimiento-de-la-palta-hass-peruana-es-cero/>
- Crecimiento del PIB (% anual) - United States. (s/f). World Bank Open Data. Recuperado el 30 de septiembre de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=US>
- de los Ángeles Pérez Cepeda, M. (2018, febrero 26). Matriz de Perfil Competitivo. Zonaeconomica.com; Zona Económica. <https://www.zonaeconomica.com/matriz-del-perfil-competitivo>
- Granda Toro, R., Pichling Gutierrez, G. P., & Tobalina del Castillo, G. (2021). Estudio del sector industrial de palta Hass para consumo nacional. Universidad de Lima.
- Pérez, A. (2021, junio 7). Diamante de Porter, componentes usos y beneficios. OBS Business School. <https://www.obsbusiness.school/blog/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>
- Pérez, Augusto, & Guzmán, M. (2015). Los estudios organizacionales como programa de investigación. Cinta de Moebio, 53, 104–123. <https://doi.org/10.4067/s0717-554x2015000200001>
- Producción mundial de palta alcanzó las 8.4 millones de toneladas, registrando un aumento anual de aproximadamente 7% entre el 2012 y 2022. (s/f). Agraria.pe Agencia Agraria de Noticias. Recuperado el 30 de septiembre de 2023, de <https://agraria.pe/noticias/produccion-mundial-de-palta-alcanzo-las-8-4-millones-de-tone-32683>
- Representatividad de palta hass peruana en Estados Unidos fue del 10% en campaña 2022. (s/f). Agraria.pe Agencia Agraria de Noticias. Recuperado el 7 de septiembre de 2023, de

<https://agraria.pe/noticias/representatividad-de-palta-hass-peruana-en-estados-unidos-fu-29933>