

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 quinua en el departamento de Puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023

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

AUTOR

Danna Lucia Castro Soplapuco

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2023

Dedicatoria

Quiero dedicar este proyecto de inversión a Dios, ya que ha sido mi guía inquebrantable en cada jornada, proporcionándome la fuerza necesaria para perseguir y alcanzar mis metas personales. Además, deseo expresar mi profundo agradecimiento a mis padres, quienes me han enseñado el valor de la disciplina y han sido un apoyo crucial en momentos críticos durante mi trayectoria universitaria. Su amor, sabiduría y apoyo incondicional han sido un pilar inestimable en mi crecimiento tanto académico como personal.

Agradecimiento

Me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento a Dios por los resultados obtenidos en esta investigación, así como por brindarme la fortaleza y motivación necesarias para superar los desafíos. También deseo extender mi profundo agradecimiento al profesor Jorge Augusto Mundaca Guerra por su invaluable apoyo y dedicación en el desarrollo eficiente de este proyecto. Su orientación experta, generosa disposición de tiempo y amplio conocimiento han sido elementos fundamentales para alcanzar este éxito. Estoy sinceramente agradecido por su constante orientación y su compromiso inquebrantable con mi crecimiento académico.

Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta de procesadora de Quinua en Departamento de Puno con fines de exportación a TOKIO – JAPON 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

2%

2

www.scielo.cl

Fuente de Internet

1%

3

mincetur.gob.pe

Fuente de Internet

1%

4

www.slideshare.net

Fuente de Internet

1%

5

Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia,
UNAD, UNAD

Trabajo del estudiante

1%

ÍNDICE

Resumen	8
Abstract	9
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	10
1.2. FORMULACIÓN DE PROBLEMA.....	16
1.3. OBJETIVOS	16
a) Objetivo General.....	16
b) Objetivos Específicos	16
II. MARCO TEÓRICO	16
a) Cadena de valor de Porter.....	16
b) Diamante de Porter	16
c) Matriz SEPTE	17
d) Matriz EFI.....	17
e) Matriz EFE.....	17
f) Matriz de Perfil competitivo.....	17
g) Modelo Canvas	17
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. TIPO, NIVEL DE INVESTIGACIÓN Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	17
3.2. CUADRO DE VARIABLES	18
IV. RESULTADOS.....	25
4.1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE PROYECTO	25
4.2. DESARROLLO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS E IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA CENTRAL, CAUSAS Y EFECTOS.....	25
4.3. MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	26
4.4. PLAN ESTRATÉGICO	26
4.4.1. Cadena de Valor	27
4.4.2. Fuerzas de Porter.....	29
4.4.3. Matriz PEST.....	31
4.4.4. Mega Tendencias.....	32
4.4.5. FODA.....	33
4.4.6. Matriz EFE.....	34
4.4.7. Matriz EFI.....	35

4.4.8. Análisis Matricial - Matriz Interna y Externa	36
4.4.9. Viabilidad Estratégica	36
4.4.10. FODA Cruzado.....	37
4.4.11. Objetivos Estratégicos	42
4.4.12. Principios Axiológicos	42
4.5. ESTUDIO DE MERCADO	43
4.5.1. Matriz de Segmentación y Validación del Modelo de Negocio.....	43
4.5.2. Variables del Mercado Consumidor	45
4.5.3. Variables del Mercado Competidor.....	45
4.5.4. Demanda	46
4.5.5. Oferta.....	46
4.5.6. Demanda Insatisfecha	46
4.5.7. Mercado Objetivo.....	47
4.5.8. Viabilidad de Mercado.....	47
4.5.9. Plan de Mercadeo de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIM	48
4.6. ESTUDIO TÉCNICO	50
4.6.1. Capacidad o Tamaño del Proyecto	50
4.6.2 Tamaño del Mercado Objetivo y Cantidad Demandada	50
4.6.3. Localización.....	51
4.6.4. Producto (diseño)	52
4.6.5. Producto (Calidad).....	53
4.6.6. Ficha Técnica.....	54
4.6.7. Proceso (Diseño).....	55
4.6.8. Producción (Mantenimiento)	55
4.6.9. Producción (Gestión Ambiental)	55
4.6.10. Recurso Humano (Mano de Obra).....	56
4.6.11. Viabilidad Técnica.....	56
4.6.12. Plan Técnico de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIM	57
4.6.13. Determinación de la Estructura de Inversión	63
4.7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	64
4.7.1. Modelo y Estructura Organizativa	64
Modelo organizacional dividido por procesos	65
4.7.2. Manual de Organización y Funciones.....	65
4.7.3. Descripción de Funciones Específicas a Nivel de Cargos Denominación del Cargo	66

4.7.4.	Estrategias de Reclutamiento, Selección, Inducción, Integración, Desarrollo y Retención del Capital Humano	83
4.7.5.	Flujograma General de Creación, Estructura de Constitución, Verificación y Registro de la Futura Empresa	85
4.7.6.	Estrategias para el Desarrollo y Dirección del Capital Humano	85
4.7.7.	Sistema de Retribuciones e Incentivos al Trabajador.....	87
4.7.8.	Estrategias de Administración de Personal	88
4.7.9.	Viabilidad Organizacional	88
4.7.10.	Plan Organizacional de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIN.....	89
4.7.11.	Presupuesto del Estudio Organizacional	93
4.8.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	93
4.8.1.	Balance Inicial	93
4.8.2.	Balance Proyectado	93
4.8.3.	Presupuestos de Costos y Gastos	93
4.8.4.	Inversión	97
4.8.5.	Financiamiento	97
4.8.6.	Flujo de Estado de Resultado	98
4.8.7.	Flujo de Caja	98
4.8.8.	Costo de Oportunidad	99
4.8.9.	Costo Promedio Ponderado	99
4.8.10.	Viabilidad Económica y Financiero	99
4.9.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	99
4.9.1.	Evaluación de Económica y Financiera	99
4.9.2.	Análisis de Sensibilidad.....	99
4.9.3.	Punto de Equilibrio	100
4.9.4.	Análisis de Riesgo	100
4.9.5.	Viabilidad Económica y Financiera	100
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
5.1.	VIABILIDAD ESTRATÉGICA	100
5.2.	VIABILIDAD DE MERCADO	101
5.3.	VIABILIDAD TÉCNICA	101
5.4.	VIABILIDAD ORGANIZACIONAL.....	101
5.5.	VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	102
VI.	BIBLIOGRAFÍA	103

Resumen

En el presente proyecto denominado “Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta de procesadora de Quinoa en Departamento de Puno con fines de exportación a Tokio – Japón 2023”, se presentan como base los múltiples beneficios de la quinoa; su alto contenido en minerales, fósforo, potasio, magnesio y calcio, rica en vitaminas del complejo B, C y E., en aminoácidos, entre otros. De igual forma se tuvo en cuenta el estudio de mercado de Tokio, encontrando una población que se interesa por tener una vida saludable, en especial a jóvenes y mujeres en estado de gestación, de igual forma su alto flujo de turismo permite ofrecer el producto de Quinoa como una opción atractiva de origen peruanos a turistas como pobladores. En el marco teórico se advierte la viabilidad de la organización, ya que se ha desarrollado la estructura que requiera una organización, se divide en procesos con el objetivo de hacer una gestión eficiente de las actividades, y se considera como pieza importante el desarrollo de los colaboradores con sus habilidades, conocimientos y destrezas generando incremento de productividad, ello derivará un buen clima y cultura organizacional, llevando al éxito a la organización.

Palabras Clave: Exportación, quinoa, procesadora

Abstract

In this project called "Private investment project for the installation of a Quinoa processing plant in the Department of Puno for export to Tokyo - Japan 2023", the multiple benefits of quinoa are presented as a basis; its high content of minerals, phosphorus, potassium, magnesium and calcium, rich in vitamins B complex, C and E., amino acids, among others. Similarly, the market study of Tokyo was taken into account, finding a population that is interested in having a healthy life, especially young people and pregnant women, likewise its high flow of tourism allows offering the Quinoa product as an attractive option of Peruvian origin to tourists as well as locals. The theoretical framework shows the viability of the organization, since it has developed the structure required by an organization, it is divided into processes in order to make an efficient management of activities, and is considered as an important piece the development of employees with their skills, knowledge and skills generating increased productivity, this will derive a good organizational climate and culture, leading to the success of the organization.

Keywords: Export, quinoa, processing plant

I. INTRODUCCIÓN

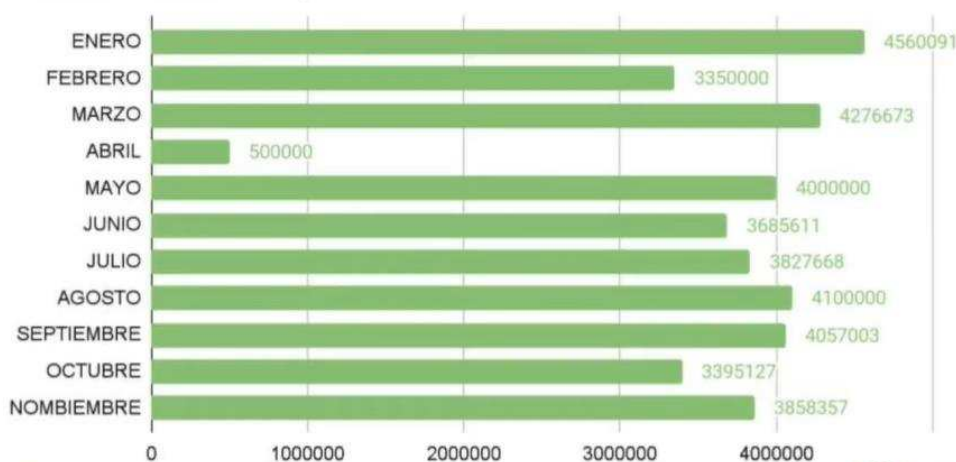
1.1.SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La Quinoa o *Chenopodium quinoa Willd* es aquel grano de origen peruano andino, que a su vez presenta un gran valor nutricional su demanda según Instituto Nacional de Innovación Agraria (2013): Es de dos grupos muy distintos: el auto sostenimiento; dado que es integrado por familias de una baja situación económica y el mercado de productos funcionales; representado por el mercado nacional e internacional que es cada vez más creciente para este cultivo; sin embargo, la oferta aún no puede satisfacer la demanda. (p.2)

Fresh Fruit (2022) afirma que “hasta septiembre del 2022, las exportaciones de quinoa sumaron 36,873 toneladas por un valor de US\$ 72 millones. Esto representó una caída del 2% en volumen y 8% en valor”. Infiriendo que existe una posibilidad de crecimiento, en la Figura N°1 y N°2 podemos visualizar de forma completa como se encuentran las exportaciones (lo que respecta a cantidad y precio) y su múltiple destino.

FIGURA N°1

Comportamiento de los envíos de quinoa en los primeros 11 meses del 2022 - expresado en kilos

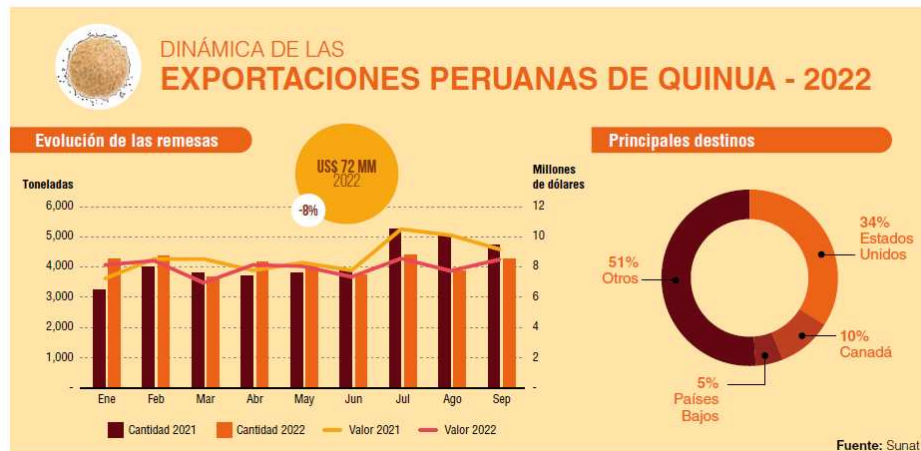


Fuente: agraria.pe



Fuente: Agraria.pe (2023)

FIGURA N°2



Fuente: Sunat(2022)

Este maravilloso producto presenta una gran diversidad de tipos, según un informe del (Ministerio del Desarrollo Agrario y Riego, 2020) se expresó que en el año 2011 llamo la atención, dado que se presentó al mercado con 25 colores; de la cuales salen a relucir los siguientes tipos: quinua del valle, quinua del altiplano, quinua de terrenos salinos, quinuas del nivel del mar y por ultimo las quinuas de yungas (pp, 10). Para complementar la información, en la Figura N°3 presentamos la lista de producción de quinua 2015-2020. Además el análisis de mercado realizado por (Ministerio del Desarrollo Agrario y Riego, 2020) da a conocer que en la región de Puno lidera la producción de este alimento con un 45.2% aproximadamente a lo que se interpretaría como 39.6 mil toneladas, seguido de Ayacucho con 18% que serían 23.1 mil toneladas y por último se presenta Apurímac con 12.9% que significaría 11.9 mil toneladas (p.24).

Figura N°3

Cuadro N°6: Producción regional de la Quinua (t), 2015-2020

Región	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (a oct)	Participación 2020	Var % ene-oct 20/19
Puno	38,221	35,166	39,610	38,858	39,539	39,618	45.2%	0.2%
Ayacucho	14,630	16,657	15,615	21,213	15,832	23,150	18.0%	47.2%
Apurímac	5,785	6,394	7,335	9,262	11,308	11,877	12.9%	5%
Cusco	4,290	3,937	3,675	4,242	4,218	6,758	4.8%	60.2%
Arequipa	22,379	6,206	3,104	3,942	8,461	6,117	8.0%	-12.4%
Junín	8,518	3,802	2,761	3,074	3,470	4,233	4.0%	22%
La Libertad	3,187	2,900	2,006	1,756	1,489	1,242	1.7%	-14.7%
Huancavelica	1,078	1,189	1,589	1,305	1,934	2,002	2.2%	3.6%
Cajamarca	581	751	841	908	1,059	496	1.2%	-53.2%
Huánuco	1,428	661	550	560	553	626	0.6%	13.2%
Resto	5,568	1,606	1,570	891	1,551	938	1.5%	-27.1%
Total	105,666	79,269	78,657	86,011	89,414	97,057	100.0%	10.9%

Fuente: MIDAGRI Perú
Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial – SSE

Fuente: Informe del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo

En (OCEX, 2020)-Oficina Comerciales en el Exterior realizo un pequeño estudio con respecto a las preferencias del pueblo japonés, es una población de aproximado 126,7 millones con una media de 45.9 años, los consumidores japoneses tienen como un factor importante en su vida a ahorrar el tiempo y energía en la preparación de sus alimentos, la mayoría de ellos destinan el 23% de sus gastos en alimentación y existen dos grupos de consumidores; el primero está conformada por jóvenes en el rango de 20 y 30 años y el otro por adultos mayores que se encuentran entre los 60 a más siendo ellos los que tienen una mayor conciencia de ahorro y tienden a comprar alimentos saludable y nutritivos. De manera proporcional los restaurantes están implementando estos alimentos y son mucho más jóvenes aprenderán a consumir; los productos importantes para ellos son berries, camote, algas, chia y quinua. Para fortalecer esta idea citamos a (Flores Mamani, Rodríguez Huamani, Arce Ortiz, & García Tejada, 2022) comentaron que en “Japón la ciudad que más consume quinua, kivicha y otros granos andinos es Tokio, quizás por su naturaleza cosmopolita, ya que sus habitantes (extranjeros y japoneses) están más abiertos a otras culturas en cuanto a conocer y probar alimentos nuevos”. Adicional a ello en la Figura N°4 podemos apreciar que los segmentos tienden a consumir quinua en Japón, son normalmente son mujeres y jóvenes.

Figura N°4 Segmentos que consumen la quinua.

Quinua	Segmento	País	Autor
Diversa presentación	Centros urbanos y suburbanos, niños, adultos, amas de casa, jóvenes.	India	Srinivas, Upma y Navya (2015)
Diversas presentaciones	Mujeres y jóvenes.	Japón	MINCETUR (S/F)
Diversas presentaciones	Niños, adultos y personas cefálicas.	Estados Unidos	MINCETUR (2015)
Diversas presentaciones	Población en general.	Chile Central	(Núñez y Bazile, 2009)

Fuente: Artículo: Cultura y comportamiento del consumidor de quinua como producto orgánico

En la Figura N°5

Comercio bilateral		Valor importado en 2021 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2021 (miles de USD) ↓	Participación de las importaciones para Japón (%) ↓	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓
	Mundo	1.529	-1.529	100	486	Toneladas	3.146
☐	Perú	952	-952	62,3	339	Toneladas	2.808
☐	Bolivia_Estado Plurinacional de	549	-549	35,9	145	Toneladas	3.786
☐	Australia	19	-19	1,2	2	Toneladas	9.500

Fuente: TRADE MAP

En la Figura N°6

Comercio bilateral	Importadores	Seleccione sus indicadores:					
		Valor exportado en 2021 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2021 (miles de USD) ↑	Participación de las exportaciones para Perú (%) ↑	Cantidad exportada en 2021	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓
	Mundo	104.832	104.832	100	51.598	Toneladas	2.032
<input type="checkbox"/>	Estados Unidos de América	36.799	36.799	35,1	15.685	Toneladas	2.346
<input type="checkbox"/>	Canadá	8.939	8.939	8,5	4.438	Toneladas	2.014
<input type="checkbox"/>	Países Bajos	6.830	6.830	6,5	3.497	Toneladas	1.953
<input type="checkbox"/>	Italia	5.103	5.103	4,9	2.711	Toneladas	1.882
<input type="checkbox"/>	Alemania	4.739	4.739	4,5	2.328	Toneladas	2.036
<input type="checkbox"/>	Reino Unido	4.377	4.377	4,2	2.406	Toneladas	1.819
<input type="checkbox"/>	Francia	3.356	3.356	3,2	1.731	Toneladas	1.939
<input type="checkbox"/>	Rusia, Federación de	2.945	2.945	2,8	1.850	Toneladas	1.592
<input type="checkbox"/>	China	2.944	2.944	2,8	1.367	Toneladas	2.154
<input type="checkbox"/>	Chile	2.769	2.769	2,6	1.652	Toneladas	1.676
<input type="checkbox"/>	España	2.131	2.131	2	1.157	Toneladas	1.842
<input type="checkbox"/>	Brasil	2.126	2.126	2	1.256	Toneladas	1.693
<input type="checkbox"/>	Israel	2.086	2.086	2	1.374	Toneladas	1.518
<input type="checkbox"/>	México	1.996	1.996	1,9	1.237	Toneladas	1.614
<input type="checkbox"/>	Australia	1.824	1.824	1,7	970	Toneladas	1.880
<input type="checkbox"/>	Bélgica	1.798	1.798	1,7	886	Toneladas	2.029
<input type="checkbox"/>	Polonia	1.187	1.187	1,1	664	Toneladas	1.788
<input type="checkbox"/>	Emiratos Árabes Unidos	1.140	1.140	1,1	534	Toneladas	2.135
<input type="checkbox"/>	Argentina	1.040	1.040	1	666	Toneladas	1.562
<input type="checkbox"/>	Taipei Chino	972	972	0,9	459	Toneladas	2.118
<input type="checkbox"/>	Grecia	963	963	0,9	526	Toneladas	1.831
<input type="checkbox"/>	Hong Kong, China	956	956	0,9	318	Toneladas	3.006
<input type="checkbox"/>	Japón	713	713	0,7	337	Toneladas	2.116

IFuente:TRADE MAP

La demanda, para comprender mejor este factor, se presentaron las Figuras N°4 y N°5, en donde se nos muestra que en el año 2021 Japón importó un total de 486 toneladas de las cuales Perú solo pudo satisfacer 339 demostrando ello que Perú puede acaparar más el mercado de Japón. A parte de ello podemos visualizar en Figura N°7 en donde se nos representa la demanda internacional de quinua todo ello representado en una gráfica tomando en cuenta los años, aparte de ello podemos comentar que es confiable debido a que lo ha desarrollado por un programa a del Gobierno Peruano.

Figura N°7

Brecha Oferta - Demanda

Año	Oferta de quinua (TM)	oferta total quinua (TM)	Brecha
2020	91,425.70	138,424.10	-46,998.40
2021	94,796.84	142,452.94	-47,656.10
2022	98,167.97	146,490.89	-48,322.92
2023	101,539.11	150,538.06	-48,998.95
2024	104,910.25	154,594.55	-49,684.30
2025	108,281.38	158,660.45	-50,379.07

Fuente:AGROIDEAS

Entonces a manera de conclusión Perú logro satisfacer 70% y a su vez nos damos cuenta que es uno de los principales exportadores de este país, la demanda de Japón, podemos llegar a interpretar como una demanda no satisfecha, 147 toneladas, que están siendo satisfechas por otros países proveedores de quinua.

La quinua en Japón se suele vender el kilogramo a \$30.70, sin embargo, el envase en el que se suele vender es de 300 gramos equivaliendo un precio de \$ 6.15 aunque este puede cambiar dado el lugar de compra, si este producto se adquiere en una tienda naturista este costará aproximadamente \$ 8.00. En un informe realizado por el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015) afirman que los que pertenecen a al sector piensan que la popularidad de la quinua es gracias al apoyo brindado por celebridades. La quinua presenta un precio competitivo dentro del mercado (USD 3061 por Tonelada) que el de Bolivia (USD 3188 por tonelada).

(El Peruano, 2021) declara que en el país existen 68,000 pequeños productores dedicados al cultivo de la quinua, en los primeros meses del 2020 las exportaciones llegaron a 37,798 toneladas, lo que podría traducirse a ventas por más de 94 millones de dólares. Por otro lado a principios del mes de abril (Diario Gestión, 2023) comento que había una exportadora de Perú que apuntaba a otro mercado para que puedan mejorar la rentabilidad, la base para implementar ello es que el margen de utilidad ya no es el mismo, antes era 15% y ahora había reducido a 8% todo ello fomentado por un competidor que seriamente no se veía venir; España, este país se presenta en el mercado con precios bajos desencadenando que nuestro principal comprador y otros países europeos prefieran comprarles quinua.

Prácticamente se nos obliga a bajar nuestros precios para poder competir, sin embargo, algunos agricultores peruanos que trabajan con quinua orgánica han mantenido sus precios, ante ello se opta por buscar nuevos mercado y países como Japón y el Sudeste Asiático están prestos a pagar por la quinua precios elevados. El año pasado este producto sufrió una decaída del 12% en la demanda, siendo una de las causas el encontraron presencia de metales pesados en los granos, otra de las causas fue por el enfrentamiento entre Rusia y Ucrania, además las marchas sociales que se originaron en nuestro país por los desacuerdos del manejo de Gobierno.

(CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS GLOBALES, 2021) comento que en el 2020 las exportaciones peruanas de quinua y derivados se situó en US\$ 134.7 millones, principalmente

en la presentación de “quinua en grano” que concentró el 95% del total, por lo que deducimos que no sería necesario generar o producir un valor agregado como lo sería quinua en polvo, ya que en los mercados internacionales este tipo de presentación es aceptable. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013) Afirma que los granos andinos como la quinua se importan a Japón por diversos puertos, entre ellos, Chiba, Kobe, Kawasaki y Yokohama. Las estadísticas del sector muestran que estos granos están principalmente destinados al consumo local; solo una pequeña cantidad se vuelve a exportar fuera de Japón Figura N°8.

Figura N°8



Fuente: mincetur.gob.pe

Por lo tanto, se propone un proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de quinua en puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023. Se ha escogido Puno, basándonos en la Figura N°3 es el mayor productor de este alimento, por otro lado, presenta un clima adecuado para su crecimiento, aunque este último factor (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, 2016) es variable debido a que una de sus características de la quinua es la versatilidad de adaptación a diferentes condiciones climáticas (p.7). Y será exportado a Tokio, Japón por la demanda que anteriormente se detalló al igual que el sitio donde tiene más acogida.

1.2.FORMULACIÓN DE PROBLEMA

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de quinua en puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023?

Justificación:

Este informe de proyecto busca la ejecución de un proyecto de inversión de instalación de una planta procesadora de quinua en puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023. Puno presenta las características climatológicas correspondientes y la experiencia de productores, Japón, Tokio parece ser un buen mercado en donde podemos presentarnos como oferta para satisfacer su demanda anteriormente plasmada, todo ello basándonos en informes, revistas, etc.

1.3.OBJETIVOS:

a) Objetivo General:

- Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una planta productora de quinua en puno, para su exportación a Japón 2023

b) Objetivos Específicos:

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

II. MARCO TEÓRICO:

a) Cadena de valor de Porter: (Quintero & Sánchez, 2006) Comenta que se trata de “un esquema que muestra un conjunto de acciones y funciones relacionadas realizadas dentro de una compañía”, la cadena de valor está constituida por tres elementos: Actividades Primarias; asociada con la elaboración del producto, Actividades de Soporte; en donde se encuentran las actividades primarias y por último el Margen que el resultado entre el valor total y costos totales.

b) Diamante de Porter: (Lombana & Gutiérrez, 2009) Indica que hay cuatro factores de competitividad: a) Condiciones de los factores; b) Estrategia, estructura y rivalidad de la firma; c) Industrias conexas y de apoyo y d) Condiciones de la demanda, todas ellas importantes para conocer mejor

como podemos ser más competitivos.

- c) **Matriz SEPTE:** O también llamada matriz PESTEL, evalúa, analiza y explica: los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. Para luego poder determinar una estrategia a mediano o largo plazo, según sea conveniente dentro de una empresa.
- d) **Matriz EFI:** Evalúa factores internos tales como fortalezas y debilidades dentro de una empresa, para ejecutar esta matriz debemos realizar estos 5 pasos; realizar una lista donde evaluemos las fortalezas y debilidades, asignar valores de ponderación al objetivo que demos más importancia, asignar calificaciones, definir la calificación y por último determinar el valor total.
- e) **Matriz EFE:** Es aquel instrumento de evaluación de factores externos, además es una forma de organizar toda la información que consigue afectar a una organización u organización desde el exterior. Nos da a conocer las oportunidades y amenazas que la misma puede pasar.
- f) **Matriz de Perfil competitivo:** Analiza los principales competidores de una organización y de la misma manera en que ve sus fortalezas y debilidades todo ello en relación a la posición en donde se encuentra estratégicamente, apoyándose en factores de cuestiones internas y externas.
- g) **Modelo Canvas:** Desarrollar, visualizar y evaluar el modelo de negocios de manera directa y estructurada, mediante nueve puntos que engloban áreas fundamentales de un negocio como lo son; clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica.

III. METODOLOGÍA:

3.1. TIPO, NIVEL DE INVESTIGACIÓN Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

a) Tipo De Investigación:

El presente estudio es de tipo prospectiva dado que nos permitirá conocer factores importantes que nos ayuden a saber la viabilidad del mismo.

b) Nivel De Investigación:

Esta investigación es de tipo proyectiva dado que nos aporta en conocer soluciones a diferentes problemas, o en todo caso conocer demandas insatisfechas y como resolverlas de manera práctica y funcional.

c) Línea De Investigación:

Y por último la línea de investigación de este proyecto es Gestión empresarial e innovación.

3.2. CUADRO DE VARIABLES:

VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	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>Árbol de Problemas</p> <p>Modelo CANVAS</p>
	PLAN ESTRATEGICO	<p>ENTORNO EMPRESARIAL: ANALISIS INTERNO Y EXTERNO DEL SECTOR (FODA)</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS: COSTOS Y PRECIOS DIFERENCIACION ENFOQUE SEGMENTO</p> <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS: VISION MISION</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>

		VALORES		Axiología de la Empresa
		OBJETIVOS ESTRATÉGICOS		
ESTUDIO DE MERCADO		Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO	DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)	Matriz de segmentación (Validación del Modelo de negocio)
		INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	VIABILIDAD DE MERCADO Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados Población, Muestra y Muestreo	Metodología de Investigación de Mercados Variables Estudio de Mercado con información secundaria
		Plan de Marketing Operativo MEZCLA COMERCIAL	Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	
		Plan de Marketing Estratégico:	(Factores críticos de éxito)	Matriz OMEIM Plan MKT

		PLAN DE POSICIONAMIENTO	Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	Plan de Posicionamiento
	ESTUDIO TECNICO	LOCALIZACION PRODUCTO PROCESOS CALIDAD Y SU CONTROL	Ubicación Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad Tecnología de los procesos / operaciones Indicadores del Producto y del Proceso Condiciones de	Matriz localización Casita de la Calidad QFD Diagrama de Flujos ficha técnica producto y procesos Diseño del Trabajo

		MANO DE OBRA EN OPERACIONES CAPACIDAD DEL NEGOCIO CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento EQUIPOS / MAQUINARIA Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)	Trabajo Capacidad teórica o instalada Factores clave de desempeño Fiabilidad Mantenimiento Tecnología Ventas, Producción, Gastos Generales Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Mercado Objetivo Plan de Aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos Objetivos del Servicio Contabilidad Gerencial Matriz OMEIM
--	--	---	---	--

				Estudio Técnico
		Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto	

	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Modelo Organizacional Estructura Orgánica Talento Humano - Gestión del conocimiento Plan Organizacional	Funcional o matricial Por producto o por proceso Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF Objetivos, Metas y Estrategias	Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa Organigrama Herramientas de la Dirección de Personas Matriz OMEIM Organizacional
	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	Estudio económico y financiero Diseño estratégico Económico y Financiero	Estructura Económica y financiera Objetivos Metas y Estrategias	Balance de Apertura Presupuestos Estado GG y PP proyectados Flujo de Caja

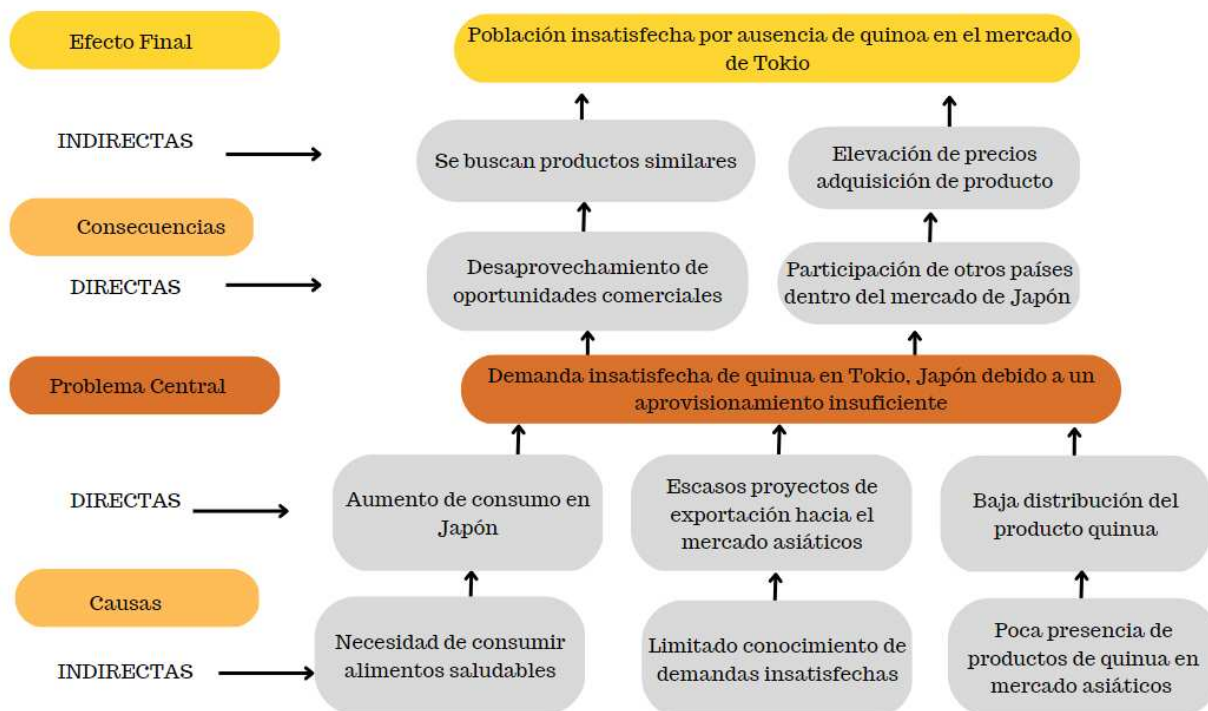
		<p>Evaluación Económica y Financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)</p>	<p>VAN E/F TIR E/F B/C Periodo Recuperación del capital Punto de Equilibrio</p>	<p>Apalancamiento operativo y Financiero</p> <p>Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto)</p> <p>Análisis de Sensibilidad y de Riesgo</p>
--	--	---	--	---

IV. RESULTADOS

4.1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE PROYECTO

Lo que se propone en este proyecto es el procesamiento de la quinua en Puno para su exportación a Tokio, Japón, país donde los consumidores les agrada la comida saludable por lo que la quinua al ser un producto muy completo de características esenciales en el ámbito nutricional debido que aporta: calcio, fósforo, hierro, magnesio y zinc, es el producto adecuado dentro de su dieta. Además, tienden a destinar un 20% de su dinero para comprar este tipo de insumos. Se planea emplear medio de transporte marítimo desde el puerto de Matarani (ya que se encuentra más cerca de Puno) hacia el puerto de Yokohama.

4.2. DESARROLLO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS E IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA CENTRAL, CAUSAS Y EFECTOS



4.3. MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

<p>Socios Clave</p> <p>PROVEDORES: Productores asociados clave de Quinoa en Puno. Proveedores de otros servicios logísticos (transportistas, almacenes), agencia de aduanas, tecnológicos (integradores de sistemas, desarrolladores, entre otros), análisis y consultoría y otros insumos. Distribuidores (cade as de supermercados y restaurantes). Empresas de marketing digital, para el apoyo de publicidad, conocimiento del cliente y apoyo con estrategias. Socios inversores proveedores de servicios financieros y bancarios. Agentes de aduanas para las negociaciones de transportes terrestre y marítimos Compañías de seguros para emisión de pólizas para el transporte terrestre y marítimo. Certificadoras de productos orgánicos: certificación y auditorías.</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>CADENA DE VALOR DE MICHAEL PORTER ACTIVIDADES PRIMARIAS: Logística interna. Operaciones (procesamiento). Logística de salida (producto terminado). Marketing, distribución y ventas. Servicio de post venta. ACTIVIDADES SECUNDARIAS: Adquisiciones (para la gestión de aprovisionamiento). Desarrollo tecnológico (para la innovación) Recursos humanos (Desarrollo del capital humano) Planificación (para el corto, mediano y largo plazo de toda la organización y de las funciones básicas de la empresa)</p>	<p>Propuestas de Valor</p> <p>EMOCIONAL: Beneficio de ofrecer un alimento saludable que desarrolla una vida activa y sana, lejos de contraer enfermedades crónicas, bueno para el cuidado del cabello y rostro, importantes para los ciudadanos japoneses con mejoras en el rendimiento mental y que a su vez es perfecto para embarazadas.</p> <p>RACIONAL: Producto beneficioso, muy completo, con características esenciales que el mercado exige como necesidad prioritaria: en el ámbito nutricional la quinoa aporta calcio, fósforo, hierro, magnesio y zinc. Catalogado como un superalimento dado que en su búsqueda por adquirir un alimento completo, este cereal presenta nutrientes en una cantidad adecuada, minerales, vitaminas, tiene mucha más fibra que el arroz, índice glucémico bajo y dura más tiempo en el organismo.</p>	<p>Relación con los clientes</p> <p>La relación con el cliente, se hará de manera contractual. Adicional a ello se empleará comunicación directa por medio de plataformas virtuales (Gmail, Skype, etc.) Se acudirá a ferias de agroexportación a nivel internacional para que se conozca mejor el producto. Relación contractual con bancos corresponsales .</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>CLIENTES: A empresas, minimarkets, distribuidores mayoristas, restaurantes ubicados en Tokio, Japón. PERFIL DEL CONSUMIDOR FINAL: Orientado para personas de clase media, media alta y alta tratándose de jóvenes y adultos 22-60 años que viven en Tokio, Japón, en general, es para aquella gente que busca satisfacer su necesidad alimenticia de manera completa y saludable. Personas interesadas en propiedades físico químicas para el cuidado del cabello y rostro. Para tener un buen rendimiento mental y es perfecto para embarazadas. PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha de Quinoa en el mercado de Tokio, Japón debido a su insuficiente aprovisionamiento externo.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Costos indirectos; mano de obra indirecta (jefes de producción, mantenimiento, supervisores, choferes). Costos directos (materia primas insumos). Costos de producción o costo de ventas (costos unitarios por unidades vendidas, materia prima, insumo, mano obra directa, gastos indirectos de fabricación, costo de depreciación, mantenimiento preventivo, servicios agua, luz, telefonía utilizados en la producción del bien o servicio, etc)</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta que Quinoa (según el kilo que soliciten), que generaran el pago de las exportaciones al vencimiento del contrato. Pago por nuevo acuerdo con un importador diferente. Amplias formas de pago (transacciones internacionales o vía digital).</p>		

Modelo CANVAS-Elaboración propia

4.4. PLAN ESTRATÉGICO

4.4.1. Cadena de Valor

Actividades de Soporte	<p>INFRAESTRUCTURA: La locación donde se planea realizar la instalación de la planta procesadora de quinua es en Puno, debido a que presenta condiciones climáticas favorables, “se realiza permanente actividad de vigilancia respecto a la evaluación del cultivo durante el ciclo de vida del grano evitando la presencia de plagas o enfermedades que causen daño a la producción” (SENASA, 2021). Aparte de ello es importante comentar sobre la región de Puno, que tiene una producción de quinua cerca de unas 37 000 hectáreas logrando un rendimiento de 1 200Kg. Respecto a financiamiento, de enero a setiembre de 2021, Agrobanco atendió a 61,993 pequeños productores con créditos oportunos, el 62 % de los desembolsos fue realizado a través del Programa de Financiamiento Directo del Fondo Agroperú (AGROBANCO, 2021).</p>
	<p>GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO: Para que en una empresa pueda funcionar todo de manera correcta es importante el talento humano, para ello como medida inicial se tomara en cuenta el efectuar un perfil de puesto o como mayormente se le conoce un término de referencia – TDR, por otro lado, (SENASA, 2021) comenta que en Puno se han capacitado a 45 familias productoras. Por la información recolectada podemos decir que tanto productores como personas que se han involucrado con la producción de quinua se encuentran en constante capacitación, (SENASA, 2022) comenta que se han venido trabajando con 238 productores de quinua en el mejoramiento de técnicas de producción y que después de todo ello terminen con su respectivo certificado y como resultado tengan quinua de buena calidad.</p>
	<p>TECNOLOGÍA: La tecnología dentro de cada proceso es importante y aún más cuando se tratan temas como procesar alimento o por el simple hecho de interactuar con este tipo de productos. Dentro de un informe realizado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo del año 2018 nos presenta un cuadro donde se evalúa la tendencia de activos involucrados con la tecnología y las comunicaciones recalcando la importancia dentro del desarrollo de la cadena productiva y rentabilidad de la misma; cosas de tecnología básicas como el internet, celular y computadora, Puno es el que se encuentra primero (en el cuadro 10) denominado hogares de productores de granos andinos que poseen activos, según la región. Por otro lado se estima que se puede llegar a perder hasta un 30% de su valor por un mal manejo, mermas y una inadecuada tecnología de proceso (Rio, 2019).</p>
	<p>COMPRAS: Dentro del sector industrial es fundamental llevar a cabo el aprovisionamiento cuando se va a realizar el proceso de producción y cuando se va a procesar el producto. Refiriéndose a la compra de maquinarias; que apoyen con un mejor proceso de la quinua (prelimpia, despedradora, mesa gravimétrica y selectora óptica), un software; para el control de cantidad de insumos, su tiempo de producción, selección de proveedores, entre otros.</p>

<p>Actividades Primarias</p>	<p>LOGÍSTICA DE ENTRADA:</p> <p>Lo que se requiere dentro de este proceso es la eficiencia, eficacia, rapidez, creatividad e innovación para presentar competitividad dentro del mercado. Después de hablar con los proveedores previamente seleccionados, como primer punto tendríamos a la fase de transporte; como su nombre lo dice se transportara en este caso la quinua hacia la planta de procesamiento donde se empezaría con el procedimiento de limpieza como lo son la separación de impurezas, manteniéndola en con una humedad de 8 a 11% y siendo guardada en almacenes si lo amerita; propiamente diseñados y por último se transportaría hacia la planta terminal.</p>	<p>OPERACIONES:</p> <p>Dentro de este punto se comentará sobre el proceso que se realizará. Considerando que se tiene a la quinua o Chenopodium Quinoa se toma en cuenta la cantidad recibida y con ello pasará por el previo control y el peso. Posterior a esto se empezará a separar de elementos extraños (como lo son polvo, piedras, pajas, granos dañados, entre otros). Se empezará con el proceso de clasificar los granos y separación de su cascara ya que este presenta (Ahumada et al.,2016) saponinas que son el principal factor anti nutricional de las semillas de quinua, están contenidas en la cáscara y son las responsables del sabor amargo. Acondicionamiento; la quinua debe tener estar húmeda para prevenir su desintegración como se comentaba en el cuadro anterior y para finalizar la quinua debe estar en temperatura ambiente para proceder con el llenado y sellado de las bolsas del producto.</p>	<p>LOGÍSTICA DE SALIDA:</p> <p>Determinando la demanda que presenta el mercado, se procesa los pedidos, se gestiona la cantidad de paquetes que se van a llevar. Hacer uso de la investigación de requisitos en la página de SENASA como lo son tener un Certificado Fitosanitario; que cuesta S/ 43.20 el certificado y S/72.00 en caso de que se realice la inspección en un lugar no certificado. Y a su vez este debe ser remitido en idioma inglés. Luego de todo ello el contenedor se embarca por puerto. MINCETUR, 2016 comentan que el 99.5% de quinua es exportada por vía marítima.</p>	<p>MARKETING Y VENTAS:</p> <p>Punto importante es el mantener un buen posicionamiento y medios que permitan generar una comunicación directa. Existen varias empresas que se encuentran en el mercado respecto a la exportación de quinua como lo son: Alisur, GlobeNatural International, Inversiones Andinas, Interloom, Olam Agro Perú, entre otras. Se puede llegar a tomar como punto de referencia o realizar benchmarking, teniendo en cuenta una buena relación con los clientes que desencadene buenos términos para exportar el producto. Otro factor que se debe resaltar es la visita a ferias comerciales generando en el posible cliente conocimiento del producto, y dar a conocer la diferencia con la competencia.</p>	<p>SERVICIOS POST-VENTA:</p> <p>Las acciones que se llevaran a cabo en este punto son factores clave para que traiga beneficios a los clientes; una buena relación, aumentar su satisfacción y general fidelización. Por otro lado, a la empresa le traerá beneficios como; mejorar su imagen, mantener su imagen competente en el mercado. Originando que más clientes deseen adquirir el producto ofrecido. Actividades como seguimiento de compra, soporte técnico, garantías y promociones, entre otros.</p>
------------------------------	--	--	---	--	---

4.4.2. Fuerzas de Porter

- Poder de negociación de los clientes:

En este punto se visualizará en qué términos se puede llegar a realizar el acuerdo con un cliente, siendo específico en tema de precios, que cantidad necesita o demanda, que calidad desea del producto, garantías, plazos, formas de pago, entre otros factores que a la larga tomará en cuenta para poder realizar un acuerdo de comercialización sólido en este caso respecto a la importación de la quinua. Afectando en cierto punto al mercado, y esto ocurriría porque si se está vendiendo a un determinado precio y con el cliente se llegue a pactar sobre la pequeña reducción del mismo es posible que afecte a los demás vendedores, que tendrían que reducir su precio en caso así lo determinen para poder competir.

- Poder de negociación con los proveedores:

Este es otro punto importante, debido a que serán ellos quienes nos brinden el producto o insumo, que posterior a ello pasará por un proceso adecuado, sin embargo, de que sirve si el producto no es de una buena calidad o la cantidad que se necesita no es debidamente entregada. Al momento de efectuar la selección del proveedor, también se debe tomar en cuenta factores, como su capital humano es especializado en el producto, cuidadoso al momento de cosechar o si emplean un sistema de riego adecuado, calidad de suelos donde se siembra el producto, si emplean alguna tecnología, precio cantidad, entre otros.

- Amenaza de entrada de nuevos competidores:

Calidad, cantidad y precio son factores importantes que la mayoría de clientes toman en cuenta aún más si se trata de una importación o exportación, como empresa debemos conocer cómo va el mercado tomar un referente a una empresa líder en el mercado donde estamos apuntando en este caso tenemos a ALISUR S.A.C que representa un 13% en las exportaciones de quinua, esto visualizado en la tabla N°9 encontrada en (SIICEX, 2019) y también tomar un referente de los precios en el mercado internacional para evitar que vuelva a pasar que en mes de Octubre del año pasado, Perú cayó un poco debido a la nueva competencia “España”, quien con precios bajos y grandes posibilidades se satisficieron una gran demanda ganó clientes. (Fresh Fruit , 2022)

Figura N°9

Empresa	%Var 20- 19	%Part. 20
ALISUR S.A.C.	--	13%
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	7%
"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGO...	--	7%
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	--	5%
INVERSIONES ANDINAS J & V S.A.C.	--	5%
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CE...	--	5%
INTERLOOM S.A.C.	--	4%
OLAM AGRO PERÚ S.A.C.	--	4%
AGRO FERGI S.A.C.	--	4%
Otras Empresas (149)	--	43%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

Fuente: SIICEX

- Amenaza de productos y servicios sustitutos:

Esta fuerza se centra en las amenazas al sector (BAENA, SÁNCHEZ, & MONTOYA, 2003), que suele desencadenar que el consumidor actual, busque en este caso un producto similar a la quinua que pueda llegar satisfacer su necesidad, en lo que respecta a productos sustitutos podemos mencionar la kiwicha, chia, amaranto y avena. Afecta totalmente al sector, debido a que puede llegar a decaer y su rentabilidad no sería la misma porque sus precios podrían reducirse al no presentar mucha demanda en el mercado, por lo que esencial generar estrategias que permitan enfrentar esta amenaza. Por ello considero que es parte de este proceso conocer cómo va la rentabilidad del otro producto y en que específicamente podría llegar a suplir nuestro producto.

- Rivalidad entre empresas:

Y por último tenemos la rivalidad y esto va depender de cada empresa, puesto que, si se tiene en cuenta quienes su posicionamiento, cantidad de producto que exportan, el lugar a donde exportan se puede lograr sobre salir, dado a las estrategias previstas que generen desventaja en la competencia, capacidad para afrontar la demanda, encontrar un factor diferenciador de los demás, entre otros. Un punto clave es que para poder ganarles o estar en esa competencia constante con las demás empresas es conocerlas, estudiar que estrategias implementan, para poder plantear mejores propuestas, disponer de algún recurso singular (Donawa Torres & Morales Martinez, 2018) y hacer que la empresa prospere.

4.4.3. Matriz PEST

- Político:

En este punto (MINDAGRI, 2022) comenta que las “exportaciones de quinua durante el año 2020 totalizaron 51,7 mil toneladas, es decir 4% más que el año 2019, sin embargo, en términos de valor disminuyó 7,7% al totalizar US\$ 126,3 millones, por efecto de la caída en los precios”. Y el resultado del 2022 no fue tan alentador dado factores como que España supo responder a la demanda de quinua en el continente europeo, además de que le ofrecía un precio menor al nuestro, en consecuencia, hubo una caída de 12% que se detalla que también afectó factor político nacional como internacional. Nacional porque si hacemos memoria, el año pasado se empezaron a realizar marchas que originaron desacuerdo en nuestro país y a su vez empezaron a cerrar carreteras impidiendo la comercialización de productos. También internacionales porque empezó la guerra de Ucrania y Rusia impidiendo que ciertos países no realizaran ninguna comercialización.

- Económico:

Bueno, actualmente según el (MEF, 2023) el déficit fiscal en 2023 se incrementará a 2,1% del PBI, por lo que podemos decir que la economía en Perú está poco a poco estabilizándose, como se ha visto en uno de los puntos anteriores, si hablamos de financiamiento hacia productores, mediante un informe de AGROBANCO se conoce que si tienen ese apoyo para que puedan efectuar sus labores de manera correcta, sin factores económicos desfavorables. Puede también ser visto como una cadena, los productores al presentar poder adquisitivo para realizar su campaña agrícola, necesitará personal que apoye en el proceso de siembra, generando puestos de empleo. Por parte de la empresa procesadora logrará que esta tenga proveedores que brinden el producto acordado, y así pueda cumplir con sus clientes (demanda internacional).

- Social:

Los grandes beneficios de la quinua, según (Campos Rodriguez, Acosta Coral, & Paucar Menacho, 2022) la quinua es “uno de los pocos alimentos que poseen en su composición todos los aminoácidos esenciales, sobresaliendo de otros cereales como el arroz o el trigo, es excelente fuente de compuestos bioactivos, que poseen propiedades antioxidantes, citotóxicas, antidiabéticas y antiinflamatorias”. Consumir quinua dentro de la dieta alimentaria produce una gran cantidad de beneficios en la salud, una significativa mejora en los hábitos de consumo.

- Tecnológico

Actualmente no se emplea mucho la tecnología dentro del proceso de cosecha, investigado sí se encontró que el estado peruano brinda apoyo con capacitaciones, ampliando conocimiento de los productores quienes necesitan de personal técnico profesional al momento de la siembra y cosecha. Sin embargo, sí hay la presencia de un proyecto con respecto a la creación de una App para que los productores (Andina, 2020) Quinoa SmartApp, es aquella plataforma inteligente que propone mejorar la producción de la quinua y esto porque permitirá que los productores puedan monitorear desde el celular (tiempo real) sus campos de cultivo. Por otro lado, en lo que respecta al proceso de pos cosecha, si existen maquinaria que apoya con la ejecución de del mismo de forma eficiente (Rio, 2019).

4.4.4. Mega Tendencias

Una mega tendencia es la del Cambio Climático, que ha venido afectando diferentes sectores, sin embargo, lo que podemos hacer frente debido que la quinua se adapta a diferentes climas desde calurosos, climas lluviosos, fríos o seco que mayormente se presenta en la sierra alta (FAO, 2016). Esta fortaleza será importante ya que en lo que respectaría a demanda, no habrá la preocupación de porque un determinado lugar no reúne las características suficientes no habrá producción y con ello, existirá una baja en la oferta presentada al mercado internacional.

4.4.5. FODA

<p>Fortalezas: La Quinoa o <i>Chenopodium quinoa</i> Willd es un grano de origen peruano andino, por lo que las condiciones climáticas en puno son favorables para producción de quinua. Se adapta a los climas por su variabilidad genética. Perú es el mayor productor de quinua Existen programas de capacitación a proveedores para que realicen de forma eficiente su trabajo. El producto es un superalimento que tiene un alto valor nutricional, presenta también proteínas y aminoácidos. Presenta alta demanda japonesa; ya que a los ciudadanos de ese país les comida saludable.</p>	<p>Debilidades: Dentro del proceso de siembra y cosecha no se suele emplear mucha tecnología. Poca difusión de los beneficios nutricionales. El sector presenta pocas instalaciones de procesamiento. Poca accesibilidad de financiamiento hacia los agricultores</p>
<p>Oportunidades: Los japoneses disponen el 20% de su poder adquisitivo destinado solo para comida saludable. Es mayormente consumido por madres y jóvenes. Actualmente se emplea la quinua en los restaurantes de Japón, Tokio Son exigentes con respecto al factor calidad. Implementación un buen servicio post venta, generando una fidelización con el cliente. Bajo interés de Perú en exportar semillas al mercado Asiático</p>	<p>Amenazas: Productos sustitutos (amaranto, kiwicha, chia y avena) Precios competitivos Inestabilidad política Nuevos países entrando la producción de quinua Poca variedad de productos exportados a base de quinua.</p>

4.4.6. Matriz EFE

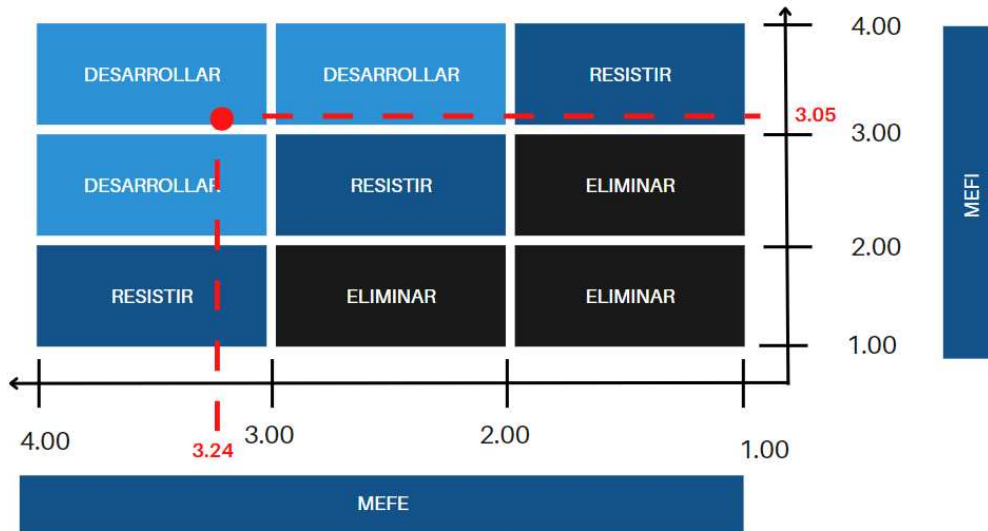
MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Oportunidades			
Los japoneses disponen el 20% de su poder adquisitivo destinado solo para comida saludable.	0.16	4	0.64
Es mayormente consumido por madres y jóvenes.	0.10	3	0.30
Actualmente se emplea la quinua en los restaurantes de Japón, Tokio	0.10	4	0.40
Son exigentes con respecto al factor calidad.	0.10	4	0.40
Implementación un buen servicio post venta, generando una fidelización con el cliente	0.10	3	0.30
Bajo interés de Perú en exportar semillas al mercado Asiático	0.10	4	0.40
Amenazas			
Productos sustitutos (amaranto, kiwicha, chia y avena)	0.07	2	0.14
Nuevos competidores; como España	0.15	2	0.30
Inestabilidad política	0.02	1	0.02
Nuevos países entrando la producción de quinua	0.05	2	0.10
Poca variedad de productos exportados a base de quinua.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00		3.05
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

4.4.7. Matriz EFI

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Fortalezas			
La Quinoa o <i>Chenopodium quinoa</i> Willd es un grano de origen peruano andino, por lo que las condiciones climáticas en puno son favorables para producción de quinoa.	0.18	3	0.54
Se adapta a los climas por su variabilidad genética.	0.20	4	0.80
Perú es el mayor productor de quinoa	0.18	4	0.72
Existen programas de capacitación a proveedores para que realicen de forma eficiente su trabajo.	0.10	3	0.30
El producto es un superalimento que tiene un alto valor nutricional, presenta también proteínas y aminoácidos.	0.08	4	0.32
Presenta alta demanda japonesa; ya que a los ciudadanos de ese país les comida saludable.	0.06	3	0.18
Debilidades			
Dentro del proceso de siembra y cosecha no se suele emplear mucha tecnología.	0.10	2	0.20
El sector presenta pocas instalaciones de procesamiento.	0.02	1	0.05
Poco interés de Perú en exportar sus productos al mercado japonés	0.02	2	0.10
Poca accesibilidad de financiamiento hacia los agricultores	0.06	2	0.12
TOTAL	1.00		3.24
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

4.4.8. Análisis Matricial - Matriz Interna y Externa

Después de haber realizado tanto la Matriz EFI como EFE y dado que el resultado saliera 3.24 y 3.05 correspondientemente y que se proyectara en la siguiente tabla:



Como podemos visualizar, el resultado que nos ha dado, nos posiciona en uno de los cuadros de "DESARROLLAR" por lo que procederemos a determinar estrategias para el crecimiento de este proyecto.

4.4.9. Viabilidad Estratégica

Se han venido desarrollando en el presente documento puntos tales como las Cinco Fuerzas de Porter, Matriz PEST, Megatendencias, Cadenas de Valor, FODA, Matriz EFE y EFI, que nos ha permitido demostrar que existe viabilidad estratégica de este proyecto. Adicional a ello gracias a la Matriz MIME se pudo verificar la confiabilidad respecto al procesamiento de quinua con fines de exporta

4.4.10. FODA Cruzado

FODA CRUZADO (Fase 1)	Fortalezas	Debilidades
	<p>La Quinua o <i>Chenopodium quinoa</i> Willd es un grano de origen peruano andino, por lo que las condiciones climáticas en puno son favorables para producción de quinua. Se adapta a los climas por su variabilidad genética. Perú es el mayor productor de quinua Existen programas de capacitación a proveedores para que realicen de forma eficiente su trabajo. El producto es un superalimento que tiene un alto valor nutricional, presenta también proteínas y aminoácidos. Presenta alta demanda japonesa; ya que a los ciudadanos de ese país les comida saludable.</p>	<p>Dentro del proceso de siembra y cosecha no se suele emplear mucha tecnología. Poca difusión de los beneficios nutricionales. El sector presenta pocas instalaciones de procesamiento. Poca accesibilidad de financiamiento hacia los agricultores</p>
Oportunidades	Estrategia FO: Explotar	Estrategia DO: Buscar
<p>Los japoneses disponen el 20% de su poder adquisitivo destinado solo para comida saludable. Es mayormente consumido por madres y jóvenes. Actualmente se emplea la quinua en los restaurantes de Japón, Tokio Son exigentes con respecto al factor calidad. Implementación un buen servicio post venta, generando una fidelización con el cliente. Bajo interés de Perú en exportar semillas al mercado Asiático</p>	<p>Investigar y llevar a cabo capacitaciones sobre nueva Tecnología empleada en el proceso de siembra y cosecha de quinua Llevar a cabo pequeñas campañas en lugares estratégicos donde se promueva el consumo de quinua y se dé a conocer su valor nutricional. Colocar en el empaque del producto algunas recetas con quinua Implementar nuevas tecnologías que se verán involucradas en todo el proceso (desde la siembra y cosecha – por parte de los productores) y también en el procesamiento del producto. Aprovechar la adaptabilidad del producto para tener en claro la oferta que presentaremos en el mercado.</p>	<p>Aprovechar la implementación del producto en restaurantes para realizar una difusión del valor nutritivo del mismo Diseñar un empaque llamativo para el público joven como familiar en donde se dé a conocer los beneficios nutricionales Implementar un proceso de Calidad agregando tecnología para presentarnos al mercado como una empresa competente, debido a que tomamos a este factor como fundamental dentro de un proyecto Aprovechar que no se exporta mucho de esta semilla, por lo que tendremos posibilidades que obtener una gran demanda, de igual manera efectuar un el acuerdo comercial que generara utilidad a mediano y largo plazo, que podrá servir como evidencia a los agricultores que trabajen con nosotros para que se les otorgue el financiamiento.</p>
Amenazas	Estrategia FA: Confrontar	Estrategia DA: Evitar

<p>Productos sustitutos (amaranto, kiwicha, chia y avena). Precios competitivos Inestabilidad política Nuevos países entrando la producción de quinua Poca variedad de productos exportados a base de quinua.</p>	<p>Realizar un pequeño estudio del segmento de consumidores orientado a conocer su capacidad adquisitiva. Efectuar un servicio pre y post venta que se relacione con estándares altos de calidad. Desarrollar un valor agregado que acompañe al producto. Planificar estrategias ante inestabilidad económica para evitar algún percance dentro del proceso de comercialización</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evitar mandar el producto sin alguna promoción. - Ser una empresa que presenta calidad en su servicios y productos - Colocar precios altos - Determinar una cantidad de producto en el acuerdo comercial sin estar seguros de obtener esa cantidad.
---	---	--

FODA Cruzado

FODA CRUZADO (Fase)	Fortalezas	Debilidades
	<p>La Quinua o <i>Chenopodium quinoa</i> Willd es un grano de origen peruano andino, por lo que las condiciones climáticas en puno son favorables para producción de quinua. Se adapta a los climas por su variabilidad genética. Perú es el mayor productor de quinua Existen programas de capacitación a proveedores para que realicen de forma eficiente su trabajo. El producto es un superalimento que tiene un alto valor nutricional, presenta también proteínas y aminoácidos. Presenta alta demanda japonesa; ya que a los ciudadanos de ese país les comida saludable.</p>	<p>Dentro del proceso de siembra y cosecha no se suele emplear mucha tecnología. Poca difusión de los beneficios nutricionales. El sector presenta pocas instalaciones de procesamiento. Poca accesibilidad de financiamiento hacia los agricultores</p>
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO

<p>Los japoneses disponen el 20% de su poder adquisitivo destinado solo para comida saludable. Es mayormente consumido por madres y jóvenes. Actualmente se emplea la quinua en los restaurantes de Japón, Tokio Son exigentes con respecto al factor calidad. Implementación un buen servicio post venta, generando una fidelización con el cliente. Bajo interés de Perú en exportar semillas al mercado Asiático</p>	<p>Implementar charlas al personal relacionado con todos los involucrados en los procesos (siembra, cosecha y procesamiento). Presentarse en ferias de Agro exportación a nivel internacional en donde se pueda promover el consumo de quinua y su vez dar a conocer su valor nutricional. Trabajar en dar un valor agregado al producto Cotizar productos para realizar un mejor procesamiento a la quinua.</p>	<p>Diseñar un empaque llamativo para el público joven como familiar en donde se dé a conocer los beneficios nutricionales Comprar maquinas que nos ayuden a realizar un mejor proceso Exportar quinua con un valor agregado. Apoyar con el proceso a los agricultores que trabajaran con la empresa.</p>
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
<p>Productos sustitutos (amaranto, kiwicha, chia y avena) Precios competitivos Inestabilidad política Nuevos países entrando la producción de quinua Poca variedad de productos exportados a base de quinua.</p>	<p>Proyectar al producto con un precio accesible al público objetivo. Efectuar un servicio pre y post venta que se relacione con estándares altos de calidad. Realizar un benchmarking de una empresa que los japoneses tomen en consideración cuando se hable calidad. Presentar el producto como originario de nuestro país. Planificar que se haría en caso de que los precios suban o escases del producto (dentro del contrato colocar una clausula respecto a lo que pasaría en caso de la subida de precios).</p>	<p>-Realizar un plan de marketing con el fin de posicionarnos en el mercado japonés - Aprovechar el valor nutricional para crear un producto que sobresalga en el mercado. - Presentarse ante el mercado como producto de calidad y con un buen precio</p>

FODA CRUZADO (Fase 3)	Fortalezas	Debilidades
	<p>La Quinoa o <i>Chenopodium quinoa</i> Willd es un grano de origen peruano andino, por lo que las condiciones climáticas en puno son favorables para producción de quinua.</p> <p>Se adapta a los climas por su variabilidad genética.</p> <p>Perú es el mayor productor de quinua</p> <p>Existen programas de capacitación a proveedores para que realicen de forma eficiente su trabajo.</p> <p>El producto es un superalimento que tiene un alto valor nutricional, presenta también proteínas y aminoácidos.</p> <p>Presenta alta demanda japonesa; ya que a los ciudadanos de ese país les comida saludable.</p>	<p>Dentro del proceso de siembra y cosecha no se suele emplear mucha tecnología.</p> <p>Poca difusión de los beneficios nutricionales.</p> <p>El sector presenta pocas instalaciones de procesamiento.</p> <p>Poca accesibilidad de financiamiento hacia los agricultores</p>
Oportunidades	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO MERCADO
<p>Los japoneses disponen el 20% de su poder adquisitivo destinado solo para comida saludable.</p> <p>Es mayormente consumido por madres y jóvenes.</p> <p>Actualmente se emplea la quinua en los restaurantes de Japón, Tokio</p> <p>Son exigentes con respecto al factor calidad.</p> <p>Implementación un buen servicio post venta, generando una fidelización con el cliente.</p> <p>Bajo interés de Perú en exportar semillas al mercado Asiático</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y 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>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>
Amenazas	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

<p>Productos sustitutos (amaranto, kiwicha, chia y avena)</p> <p>Precios competitivos</p> <p>Inestabilidad política</p> <p>Nuevos países entrando la producción de quinua</p> <p>Poca variedad de productos exportados a base de quinua.</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el 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 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>Posicionar a la organización con el mejor diseño de estructura económica y financiera para su gestión y el mejor diseño de gestión estratégica financiera: estructura de la inversión con tangibles, intangibles, capital de trabajo y futuras inversiones; diseño del ciclo operativo del negocio; optimización de la gestión financiera sin exceso de cuentas por cobrar a deudores, sin exceso de stocks de materia prima y producto terminado, sin exceso de liquidez y sin exceso de cuentas por pagar; elevados indicadores financieros: de rentabilidad – van, de rendimiento – tir, de beneficio costo y de periodo de recuperación del capital en condiciones de riesgo de mercado y financiero a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>
--	---	--

4.4.11. Objetivos Estratégicos

- Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y 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.
- Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.
- Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el 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 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.
- Posicionar a la organización con el mejor diseño de estructura económica y financiera para su gestión y el mejor diseño de gestión estratégica financiera: estructura de la inversión con tangibles, intangibles, capital de trabajo y futuras inversiones; diseño del ciclo operativo del negocio; optimización de la gestión financiera sin exceso de cuentas por cobrar a deudores, sin exceso de stocks de materia prima y producto terminado, sin exceso de liquidez y sin exceso de cuentas por pagar; elevados indicadores financieros: de rentabilidad – van, de rendimiento – tir, de beneficio costo y de periodo de recuperación del capital en condiciones de riesgo de mercado y financiero a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.

4.4.12. Principios Axiológicos

Visión:

Nuestra visión es ser al 2025 una empresa líder en exportación de quinua en el país, que cuente con buena gestión de calidad en todos sus procesos, empleando tecnología de punta al momento de elaborar el producto, siendo este uno de los factores que nos ayudan a mantenernos en la mente del consumidor.

Misión:

Nuestra misión es exportar quinua de excelente calidad, cumpliendo los estándares japoneses y logrando

que los clientes se sientan satisfechos al obtener nuestro producto y a su vez aportar con el crecimiento del sector.

Valores:

- **Transparencia:** Buscamos ser honestos y sinceros, ello se reflejará al momento de compartir información respecto a nuestros procesos o decisiones que se tomen en la empresa, además se espera generar dialogo abierto con nuestros colaboradores, proveedores y clientes, fomentando una retroalimentación.
- **Responsabilidad:** Nos desarrollamos dentro del sector alimentario, es importante mantener seriedad en los procesos que realizamos, por lo que también esperamos que nuestros colaboradores y clientes se sientan seguros de escogernos, así mismo tener en cuenta los factores social y medioambiental.
- **Simplicidad:** Queremos mantener procesos eficientes dentro de nuestra cadena de suministro, evitar o aminorar la complejidad innecesaria, centrarnos en soluciones sencillas respaldado por la implementación de tecnología.
- **Lealtad:** Consideramos que este valor se enfoca en promover el compromiso por parte de los colaboradores; generando que realicen mayor esfuerzo, responsabilidad, cuidado con los procesos y gran fidelidad hacia nuestra empresa

4.5. ESTUDIO DE MERCADO

4.5.1. Matriz de Segmentación y Validación del Modelo de Negocio

Problema de Mercado: Demanda insatisfecha de quinua por el abastecimiento insuficiente en Tokio, Japón

Nombre del Proyecto: Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de quinua en el departamento de Puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023

Propuesta de Valor Emocional del Modelo de Negocio: Beneficio de ofrecer un alimento saludable que desarrolla una vida activa y sana, lejos de contraer enfermedades crónicas, bueno para el cuidado del cabello y rostro, importantes para los ciudadanos japoneses con mejoras en el rendimiento mental y que a su vez es perfecto para embarazadas.

Segmento según el modelo de negocio:

Cientes: A empresas, minimarkets, distribuidores mayoristas, restaurantes ubicados en Tokio, Japón.

Consumidor final: Orientado para personas de clase media, media alta y alta, tratándose de jóvenes y adultos 22-60 años que viven en Tokio, Japón, en general, es para aquella gente que busca satisfacer su necesidad alimenticia de manera completa y saludable. Personas interesadas en propiedades físico químicas para el cuidado del cabello y rostro. Para tener un buen rendimiento mental y es perfecto

para embarazadas.		
Bases para Segmentar		
1. Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	2. Ubicación / Segmentación Geográfica	3. Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
Descriptores		
Tipo de Segmentación: NSE / Psicográfica	Segmentación Geográfica	Beneficio Buscado
1. Alto	Tokio, Japón	Brindar un producto nutritivo para la dieta de los japoneses
2. Medio Alto		Entregar un producto de calidad
3. Medio		Promover compra de productos peruanos desde Japón

3	1	3	9
<p>El presente modelo de negocio se ha desarrollado de manera óptima, ha establecido de forma correcta a sus clientes; habitantes y turistas de Tokio, Japón, se determinó la infraestructura; que será la apropiada para efectuar una correcta gestión de sus procesos como producto, es decir se lograra obtener el factor calidad en lo ofertado y para finalizar, nuestro producto la “QUINUA”, presenta varios usos; en la industria alimentaria, farmacéutica, cosmética y médica, que favorecerá al crecimiento de la demanda y será ofertada a segmento con poder adquisitivo medio, medio alto y alto.</p>			

<p>Mercado Potencial: Nuestro mercado potencial en Tokio (JAPANTIMES citando en POPULATIONU, 2023) actualmente se estima 35,8 millones de personas viviendo en esa ciudad y que la más poblada del mundo, conforma nuestro mercado potencial los minimarkets, distribuidores mayoristas y restaurantes quienes ofrecen dentro del menú ensaladas con quinua. Tokio es la ciudad que más consume quinua porque entre los ciudadanos también se encuentran extranjeros lo que se traduce a una mayor aceptación o disposición de probar este alimento que además es nutritivo libre de gluten y fuente de fibra. Mayormente es consumido por mujeres y jóvenes.</p> <p>MINCETUR (2021) agrega que: La quinua se emplea para preparar fideos, pastas, sopa de verduras, muffin, panes, se puede consumir junto con la comida del desayuno, ensaladas, sándwiches, entre otros. Se utiliza para la lucha contra el envejecimiento, el rejuvenecimiento de la piel, la reducción de manchas oscuras, reducir la pigmentación, tratar el acné, promover el crecimiento del cabello, tratar la caspa, y demás.</p> <p style="text-align: center;">Las saponinas obtenidas de la quinua se pueden utilizar en la industria farmacéutica, ya que cambia la permeabilidad intestinal útil para la absorción de medicamentos específicos y antibiótico para el control de hongos (p.5)</p>

2. Contrastación de la Propuesta de Valor Emocional y el Beneficio Buscado:

Si se valida el proyecto de negocio, debido a que en la propuesta de valor emocional se expone el beneficio que obtendría el mercado potencial al consumir nuestro producto; como lo es en el ámbito de salud, belleza y que a su vez sea de gran calidad.

4.5.2. Variables del Mercado Consumidor

Mercado Consumido	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar de compra - Frecuencia de compra - Cantidad de compra - Motivo de compra - Costumbres
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> - Estilo de vida - Gustos y preferencias
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Motivación - Percepción - Actitudes
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> - Grupos de referencia - Familia
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación actual - Clase socioeconómica - Capacidad de pago de los clientes y consumidores

4.5.3. Variables del Mercado Competidor

	Variables	Indicadores
Mercado Competidor	Servicio	Calidad
	Precio	Relación precio-calidad
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia
	Promoción	Promociones especiales de venta

4.5.4. Demanda

La demanda dentro de Japón se incrementa, por sus múltiples beneficios; en alimentación, farmacéutica, cosmética, medica, a lo largo del presente trabajo se habla respecto los beneficios como lo son: que es libre de gluten, alto en proteínas y fibra. Adicional a ello (MINCETUR, 2021) “la quinua es un alimento que se ha implementado dentro de los desayunos japoneses por su origen vegetal y necesidad de agregar a su dieta diaria nutrientes”. Se incrementa la demanda por el aumento de consumidores conscientes de la salud, otro factor es que como la vida ahí es rápida (horarios no muy flexibles) el comer alimentos preparados a base de quinua; es una opción viable. (MINCETUR, 2021) “es presentada como el único vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales para el ser humano, que posee altísimos niveles de proteínas y es fuente de hierro, fósforo y calcio, disminuye el colesterol y es increíblemente dietético” (p.12).

4.5.5. Oferta

En el mercado se ha mostrado que existe cierto parámetro de estacionalidad, gracias a este podemos ver hay una leve caída; abril, mayo y agosto y por otro lado existe aumento de consumo en los meses de enero, julio y diciembre, a todo ello la oferta se da por las siguientes empresas.

Empresa	%Var20 19	%Part 20
<u>EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOC...</u>	44%	15%
<u>VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L.</u>	357%	11%
<u>ALISUR S.A.C.</u>	61%	10%
<u>GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A</u>	102%	7%
<u>"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGO...</u>	286%	6%
<u>APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CE...</u>	114%	5%
<u>DE GUSTE GROUP SAC</u>	187%	4%
<u>ALICORP SAA</u>	197%	3%
<u>ORGANICOS DE LA COSTA S.A.C.</u>	--	3%
Otras Empresas (187)	--	33%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

4.5.6. Demanda Insatisfecha:

Como anteriormente se comentaba, la demanda de este producto se presenta en el mercado desde años anteriores, ejemplo de ello es que en el año 2021 Japón importó un total de 486 toneladas de las cuales Perú solo pudo satisfacer 339 demostrando ello que Perú puede acaparar más el mercado de Japón, información sacada de *TRADE MAP*. Perú en ese entonces logró satisfacer 70%, si bien es cierto es uno de los principales exportadores de este país, la demanda de Japón, podemos llegar a interpretar como una demanda no satisfecha, 147 toneladas, que están siendo satisfechas por otros países.

4.5.7. Mercado Objetivo:

Dentro de los puntos del país donde se produce quinua, Puno es uno de los que mayor resalta 41%, dado la calidad y la cantidad que se produce ahí y el clima favorecedor para efectuar todo este proceso. En vista de la demanda expuesta que se traduce a 1479375 kg de quinua y por la creciente demanda de productos altamente nutritivos en Tokio, Japón. Podemos decir que se puede llegar a satisfacer la demanda de forma eficaz teniendo como resultado utilidades y rentabilidad en el proyecto propuesto.

4.5.8. Viabilidad de Mercado:

Para culminar este punto, podemos decir que existe viabilidad del mercado en donde se planifica este proyecto, se ha podido determinar la demanda existente de Tokio, Japón 1479375 kg de quinua. Adicional a esto se determinó el mercado objetivo tomando en cuenta factores de producción en el departamento de puno, capacidad de procesamiento, instalación de plancha, entre otros.

4.5.9. Plan de Mercadeo de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIM

Problema Central: Demanda insatisfecha de quinua en Tokio, Japón debido a un aprovisionamiento insuficiente						
Propuesta de Valor del Modelo de Negocio Validado (Beneficios Psicosocial): El incluir a la quinua en la dieta, otorga beneficios para el ámbito de la salud (evita enfermedades crónicas), belleza (elimina manchas), farmacéutica (hace efecto al momento de tratar hongos), entre otros. Son varios factores que causan ello como la cultura de comer sano, el estilo de vida rápido exigen optar por un alimento completo y en Tokio existe gran afluencia de turistas por lo que son flexibles a probar nuevos alimentos.						
Nombre del proyecto: Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de quinua en el departamento de puno, con fines de exportación a Tokio, Japón 2023						
Estrategia Competitiva y Ventaja Competitiva de Posicionamiento Durante el Ciclo de Vida del Producto	PLAN MKT	Objetivo estratégico	Indicadores de Control /medición	Meta u Objetivo Operativo (%)	Estrategia MKT (4 PS)	Medición Cumplimiento de los Indicadores (Frecuencia)
	CORTO PLAZO		Tener de conocimiento la cantidad de sacos de quinua. Evaluación constante. Estimación de reclamos presentados por los clientes.	Establecernos dentro del mercado. ganando un aproximado de 50% o más, ello se origina al momento de conocer el objetivo y como se está ejecutando. Mantener un margen de ganancia razonable. Tener un 30% de la demanda insatisfecha ganada. Efectuar un informe respecto a la demanda insatisfecha, cómo va el avance de fechas.	Producto: Quinua en paquetes de 200 gr Precio: Para puntualizar ello, se tomará en cuenta los costos y precios del mercado Plaza: Planta procesadora en Puno Promoción: Participar en ferias internacionales para hacer conocer el producto, tomando en cuenta	Mensual

					a las demás empresas en el mercado, también se hará un sitio web con información de la empresa.	
	Mediano Plazo		<p>Haber satisfecho a la demanda; dado que ya se entra establecido a los clientes.</p> <p>Obtener Ingresos.</p> <p>Establecer con que políticas se trabajaran respecto al tema clientes.</p> <p>Número de contratos.</p>	<p>Cubrir 60% del mercado objetivo</p> <p>Conseguir el 50% de la demanda insatisfecha ganada.</p> <p>Ser una empresa conocida por emplear procesos de calidad y satisfacción al consumidor.</p> <p>Ampliar la cartera de clientes</p>	<p>Producto: Quinua en paquetes de 200 gr</p> <p>Precio: Para puntualizar ello, se tomará en cuenta los costos y precios del mercado</p> <p>Plaza: Planta procesadora en Puno</p> <p>Promoción: Participar en ferias internacionales para hacer conocer el producto, tomando en cuenta a las demás empresas en el mercado, también se hará un sitio web con información de la empresa.</p>	Mensual
	Largo Plazo	Llevar a cabo la implementación de procesos y métodos para	<p>Haber satisfecho a la demanda; dado que ya se entra establecido a los clientes.</p>	<p>Cubrir 100% del mercado objetivo</p> <p>Conseguir el 85% de la demanda insatisfecha ganada.</p>	<p>Producto: Quinua en paquetes de 200 gr</p> <p>Precio: Para puntualizar ello, se</p>	Mensual

		posicionar a la empresa en el mercado, satisfaciendo al cliente con producto de calidad y cumpliendo las expectativas del mismo	<p>Obtener Ingresos.</p> <p>Establecer con que políticas se trabajaran respecto al tema clientes.</p> <p>Número de contratos.</p>	<p>Ser una empresa conocida por emplear procesos de calidad y satisfacción al consumidor.</p> <p>Ampliar la cartera de clientes un 35%</p>	<p>tomará en cuenta los costos y precios del mercado</p> <p>Plaza: Planta procesadora en Puno</p> <p>Promoción: Participar en ferias internacionales para hacer conocer el producto, tomando en cuenta a las demás empresas en el mercado, también se hará un sitio web con información de la empresa.</p>	
--	--	--	---	--	--	--

4.6. ESTUDIO TÉCNICO

Estudio Técnico	
Objetivo – Meta – Estrategia – Indicadores y Medición de Indicadores (OMEIM)	
<p>4.6.1. Capacidad o Tamaño del Proyecto</p> <p>La planta procesadora tendrá la capacidad de generar una producción que se traduce en 1479375 kg de grano de quinua al año para ser exportado a Japón. Para lograr esta producción, se necesitará un terreno de aproximadamente 3,429.88 m², ubicado en Puno.</p>	<p>4.6.2 Tamaño del Mercado Objetivo y Cantidad Demandada</p> <p>El mercado objetivo está compuesto por aproximadamente 35.8 millones de personas que residen en la ciudad más poblada del mundo. Estas personas cuentan con la capacidad económica para adquirir y consumir quinua, producto de alta calidad. La demanda estimada de quinua por parte de este mercado es de 1479375 kg</p>

4.6.3. Localización

FACTOR	PESO	PUNO		AYACUCHO		CAJAMARCA	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
ACCESIBILIDAD A LA MATERIA PRIMA	0.35	4	1.4	4	1.4	3	1.05
CONDICIONES CLIMATOLÓGICAS DE LA ZONA	0.15	5	0.75	4	0.6	5	0.75
COSTOS DEL TERRENO	0.14	4	0.56	2	0.28	4	0.56
POSIBILIDAD DE EXPANSIÓN	0.12	4	0.48	2	0.24	3	0.36
MANO DE OBRA	0.15	4	0.6	2	0.3	3	0.45
ACCESIBILIDAD A LA PLANTA	0.09	3	0.27	3	0.27	3	0.27
			4.06		3.09		3.44



El lugar donde se ubica la planta de procesamiento de quinua es en Puno, para ser más exactos en Azángaro que es uno de los lugares más conocidos en Puno, respecto a tener hectáreas de quinua (se encuentran cerca).

4.6.4. Producto (diseño)

Nuestra planta procesadora de quinua contará con tecnología de punta, debido a que se compraran productos marca pinhalense, que es reconocida por sacar maquinaria para las agroindustrias, conformado por 4 máquinas de prelimpia, 3 despedradoras, 2 mesas gravimétricas y 2 selectoras ópticas, 3 envasadoras de snacks industrial y 15 transportadores, 20 mesas de trabajo, 2 montacargas y por último 20 rack (estanterías) de picking que permitan el almacén de los productos, tanto final como proceso (la quinua en su empaque).



Prelimpia de Quinua:



Despedradora de quinua:

 PINHALENSE



Mesa gravimétrica de quinua:



Envasadora Snacks Industrial

			
Transportadores	Tecnología Selectora Óptica	Mesas de Trabajo	Rack

4.6.5. Producto (Calidad)

Infraestructura y equipamiento de la planta procesadora de quinua el departamento de Puno, con fines de exportación a Tokio, Japón, 2023

Lugar: Planta procesadora en Puno

Normas y/o reglamentos:

Ley de Sanidad Alimentaria (MINCETUR,2021):

En cumplimiento de la Notificación N° 370 del Ministerio de Sanidad, Trabajo y Bienestar, "Normas y criterios para alimentos y aditivos", emitida en virtud de la Ley de Saneamiento de los Alimentos, y de las normas sobre residuos de plaguicidas (incluidos los aditivos para piensos y medicamentos para animales) que se incluyen en ella, los cereales están sujetos a la sanidad alimentaria, que se lleva a cabo para evaluar los tipos y detalles de las materias primas, y para comprobar los tipos y contenidos de aditivos, residuos de plaguicidas, micotoxinas, etc (p,12).

Ley de Protección Vegetal (MINCETUR, 2021):

Los tubérculos y raíces procesados y sus derivados pueden importarse con una inspección ordinaria siempre que se cumplan determinadas condiciones como contar con el certificado fitosanitario correspondiente (expedido por SENASA) y contar con resultados satisfactorios de la inspección realizada por la Estación de Protección Fitosanitaria por donde ingresa el producto (P,12).

Norma Técnica Peruana 209.038:2009. ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado. (INDECOPI, 2010) “establece que el envase de un

determinado producto debe incluir el nombre del alimento, la lista de ingredientes, aditivos, peso neto, nombre del fabricante, país de origen, registro sanitario y condiciones para su conservación”.

Decreto Supremo N.º 007-98-SA 25 de setiembre de 1998 Aprueban el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas
Viernes, Setiembre 25, 1998

Normas ISO 9001

Requisitos para el procesamiento de quinua

La recepción de la quinua se toma en cuenta la cantidad recibida y con ello pasará por el previo control y el peso. Posterior a esto se empezará a separar de elementos extraños (como lo son polvo, piedras, pajas, granos dañados, entre otros). Se empezará con el proceso de clasificar los granos y separación de su cascara ya que este presenta (Ahumada et al.,2016) saponinas que son el principal factor anti nutricional de las semillas de quinua, están contenidas en la cáscara y son las responsables del sabor amargo. Acondicionamiento; la quinua debe tener estar húmeda para prevenir su desintegración como se comentaba en el cuadro anterior y para finalizar la quinua debe estar en temperatura ambiente para proceder con el llenado y sellado de las bolsas del producto.

4.6.6. Ficha Técnica



a) Especificaciones técnicas:

Nombre Común	: Quinua
Nombre Científico	: <i>Allium cepa</i> L.
Familia	: Chenopodiaceae.
Origen	: Andes bolivianos, Ecuador y Perú
Regiones naturales	: Desde costa (0 a 500 msnm), la Yunga (500 hasta 2500 msnm); Sierra media- zona quechua o valle interandino (2500 a 3500 msnm) y hasta la sierra alta, Suni o Altiplano (3500 a 4000 msnm).
Varietades	: Quinua Salcedo INIA, Real boliviana, Sajama, Quinua INIA 415 – Pasankalla, Quinua Illpa INIA, Quinua INIA 420- Negra Collana, Quinua 427 – Amarilla Sacaca, Quinua INIA Quillahuamán, Quinua Blanca de Juli, Quinua INIA Altiplano y Witulia, etc.

Periodo Vegetativo: 6 meses según la variedad.

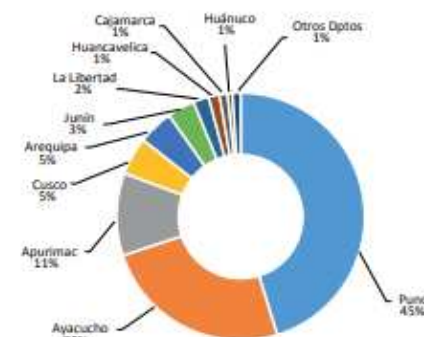
Fuente: MINAGRI-DGPA-DEIA

b) Zonas agroecológicas con mayor siembra y producción:

Departamento	Provincia
Puno	Puno, Azángaro, El Collao y Huancané
Ayacucho	Huamanga, Cargallo y Vicos Huamán
Apurímac	Andahuaylas, Cotabambas y Chincheros
Cusco	Anita, Calca, Chumbivilcas y Espinar
Arequipa	Arequipa y Caylloma
Junín	Huancayo, Concepción y Jauja

Fuente: MINAGRI-DGPA-DEIA

PERÚ: Principales departamentos productores de Quinua, Año: 2018 = 86 011 t



Fuente: MINAGRI-DGSEIP-DEIA
Elaboración: MINAGRI-DGPA-DEIA

Fuente: (MINAGRI, 2018)

4.6.7. Proceso (Diseño)

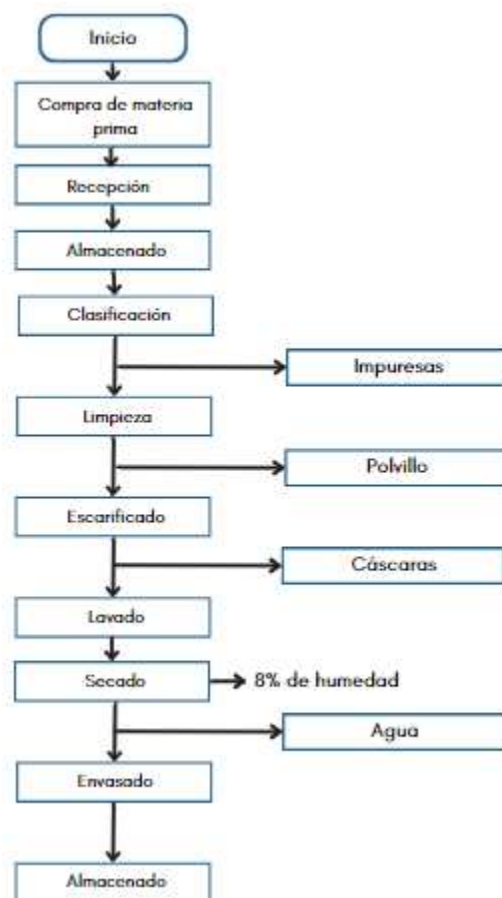


Diagrama de flujo del proceso de quinua - Elaboración Propia

4.6.8. Producción (Mantenimiento)

Para asegurar la alta calidad de la quinua en grano que se exporta a la Tokio, se debe contar con los equipos y maquinaria necesarios para procesar dicho producto, por lo que desarrollar un enfoque preventivo será de gran utilidad para optimizar los recursos y prevenir posibles accidentes o problemas de mantenimiento (tanto preventivo como

4.6.9. Producción (Gestión Ambiental)

Muy poco se ha tocado este tema dentro del proyecto, a excepción de la ley que habla respecto a la misma. Sin embargo, recalamos que mantendremos a lo largo de nuestra gestión un respeto y cuidado por el medio ambiente, se optara por la compra de productos a los agricultores que evitan destruir el área que cultivan pero lo que diferencia en sí, es que

<p>correctivo). Por ejemplo, cada vez que se va a utilizar, debemos verificar que la máquina esté en buenas condiciones; limpia, sin basura o algún material en equivocada posición ocasionando daños que puedan afectar el procesamiento del producto y por último debería tener el área, un calendario donde se visualicen los mantenimientos agendados, que apoyaran a efectuar un eficiente proceso.</p>	<p>planeamos crear capacitaciones para los agricultores pro a que adquieran nuevos conocimientos sobre siembra y cosecha amigable con el medio ambiente, trayendo consigo beneficios tanto para las comunidades como para la flora y fauna de la zona. Así como la creación anual de objetivos que se orienten al cuidado ambiental.</p>
<p>4.6.10. Recurso Humano (Mano de Obra)</p> <p>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. Como la creación de un incentivo socios de la organización tendrán la oportunidad de recibir pagos mensuales y recibir capacitación regular de promoción de la industria, cursos que los ayudaran a crecer profesionalmente y esto porque se abordara temas como: Mejoras en los procesamientos de quinua (práctica efectiva), implementación de la norma sanitaria para el almacenamiento de alimentos (Resolución Ministerial N.º 066-2015-MINSA) para las buenas practicas dentro de la organización, la correcta planificación y control de los mantenimientos preventivos y correctivos de máquinas industriales, buenas practicas del control de calidad y gestión de la cadena de suministro; orientada a los procesos y colaboradores, innovación y tecnología en los procesos, entre otros.</p>	

4.6.11. Viabilidad Técnica

Con lo anteriormente mencionado, si hay viabilidad en el proyecto propuesto, que se ha establecido de forma clara actividades de procesamiento, objetivos a un corto, mediano y largo plazo, anual de la fábrica, demostrando que la producción de quinua es de 1479375 kg alcanzando a satisfacer la demanda. De igual modo se ha venido comentando que la planta de procesamiento se encuentra ubicada en Azángaro (Puno), la misma que fue escogida de forma estratégica; por su clima, cercanía con los sembríos de quinua, y la región se encuentra consolidado como un lugar donde hay mayor siembra y producción de este producto, permitiendo no solo la cercanía del producto sino también con los agricultores que son fundamentales. Para finalizar se sugiere una evaluación y retroalimentación constante a los procesos tomando de referencia puntos como el tiempo, cantidad de producto procesado, personal que opera en ese momento, si la actividad que se realiza tiene como resultado el cumplimiento de uno de los objetivos.

4.6.12. Plan Técnico de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIM

	Estrategias del Estudio Técnico	Objetivo Estratégico del Estudio Técnico	Indicadores de Nivel Táctico y Nivel Operativo	Indicadores para la Alta Dirección	Objetivo Especifico (Meta)	Estrategia Operaciones / Producción (SPS)	Medición Indicador para Verificar Cumplimiento de la Meta
Ventaja Estratégica de Innovación – Posicionamiento Técnico Subyacente a la Propuesta de Valor Emocional del Mercado Objetivo	CORTO PLAZO		1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 3.- Indicadores de productividad. 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica). 3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador). 3.- Tiempo de Ciclo de	Indicadores del proyecto: Se tomará en cuenta la productividad, calidad, costos, satisfacción del cliente y utilidad. Indicadores estratégicos de eficiencia total: Tiempo, rotación, cantidad de quinua procesada. Productividad, estándares gestión ambiental: diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos para colaboradores	Lograr procesar de forma adecuada el producto para lograr una mejor satisfacción al consumidor, llevar a cabo capacitaciones orientadas al buen manejo y producción eficiente del producto. Mantener la eficiencia en los procesos de producción a un 20 % y enfatizar en una mejora continua de los factores que se desarrollan en torno a el mismo un 10%.	1. Producto: Granos de quinua en bolsitas de 200 gr 2. Procesos: Determinar y ejecutar las actividades según lo establecido para evitar sesgos, demoras o percances mayores y orientados al cumplimiento de metas. 3. Producción: Puntualizar cual es el límite aceptado de pérdidas para precaver sanciones que perjudiquen a la organización. 4. Planta: Determinar protocolos, manuales y formas que permitan efectuar un buen trabajo en planta evitando accidentes y optimizando procesos. 5. Personas: Este	Según el ciclo de vida del producto Medición diaria Medición diaria Medición no mayor a 30 días Medición diaria Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido Anual Mensual

		<p>Producción y tiempos estándar. - Tiempo entre ciclos de Producción. 3. - Indicadores de Tecnología. 3. - Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada. 4. - Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna). 3. - Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR)</p>			<p>punto es parte esencial, si los colaboradores se encuentran satisfechos van a efectuar un eficiente manejo correcto de las operaciones, por lo que es importante crear un sistema de incentivos, capacitaciones, un buen clima y cultura organizacional.</p>	
--	--	--	--	--	---	--

	Estrategias del Estudio Técnico	Objetivo Estratégico del Estudio Técnico	Indicadores de Nivel Táctico y Nivel Operativo	Indicadores para la Alta Dirección	Objetivo Especifico (Meta)	Estrategia Operaciones / Producción (5PS)	Medición Indicador para Verificar Cumplimiento de la Meta
Ventaja Estratégica de Innovación – Posicionamiento Técnico Subyacente a la Propuesta de Valor Emocional del Mercado Objetivo	MEDIANO PLAZO		1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 3.- Indicadores de productividad. 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica). 3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador). 3.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. - Tiempo entre ciclos de Producción.	Indicadores del proyecto: Se tomará en cuenta la productividad, calidad, costos, satisfacción del cliente y utilidad. Indicadores estratégicos de eficiencia total: Tiempo, rotación, cantidad de quinua procesada. Productividad, estándares gestión ambiental: diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos para colaboradores	Lograr procesar de forma adecuada el producto para lograr una mejor satisfacción al consumidor, llevar a cabo capacitaciones orientadas al buen manejo y producción eficiente del producto. Mantener la eficiencia en los procesos de producción a un 25 % y enfatizar en una mejora continua de los factores que se desarrollan en torno a el mismo un 15%.	1. Producto: Granos de quinua en bolsitas de 200 gr 2. Procesos: Determinar y ejecutar las actividades según lo establecido para evitar sesgos, demoras o percances mayores y orientados al cumplimiento de metas. 3. Producción: Puntualizar cual es el límite aceptado de pérdidas para precaver sanciones que perjudiquen a la organización. 4. Planta: Determinar protocolos, manuales y formas que permitan efectuar un buen trabajo en planta evitando accidentes y optimizando procesos.	Según el ciclo de vida del producto Medición diaria Medición diaria Medición no mayor a 30 días Medición diaria Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido Anual Mensual

		<p>3. - Indicadores de Tecnología.</p> <p>3. - Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada.</p> <p>4. - Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).</p> <p>3. - Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR)</p>			<p>5. Personas: Este punto es parte esencial, si los colaboradores se encuentran satisfechos van a efectuar un eficiente manejo correcto de las operaciones, por lo que es importante crear un sistema de incentivos, capacitaciones, un buen clima y cultura organizacional.</p>	
--	--	--	--	--	---	--

	Estrategias del Estudio Técnico	Objetivo Estratégico del Estudio Técnico	Indicadores de Nivel Táctico y Nivel Operativo	Indicadores para la Alta Dirección	Objetivo Específico (Meta)	Estrategia Operaciones / Producción (5PS)	Medición Indicador para Verificar Cumplimiento de la Meta
Ventaja Estratégica de Innovación – Posicionamiento Técnico Subyacente a la Propuesta de Valor Emocional del Mercado Objetivo	LARGO PLAZO	Mantener a la organización dentro del mercado con el factor de gestión de calidad desarrollado en los procesos, colaboradores, tecnología, diseño de estrategias, manteniendo una cultura y clima laboral óptimos. Ejecutar estrategias y modelos que involucren la innovación, tecnología y creación dando paso a la mejora continua de los procesos, sin olvidarnos nuestra propuesta de valor emocional y racional a lo largo	1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 3.- Indicadores de productividad. 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica). 3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de	Indicadores del proyecto: Se tomará en cuenta la productividad, calidad, costos, satisfacción del cliente y utilidad. Indicadores estratégicos de eficiencia total: Tiempo, rotación, cantidad de quinua procesada. Productividad, estándares de gestión ambiental: diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos para colaboradores	Lograr procesar de forma adecuada el producto para lograr una mejor satisfacción al consumidor, llevar a cabo capacitaciones orientadas al buen manejo y producción eficiente del producto. Mantener la eficiencia en los procesos de producción a un 30 % y enfatizar en una mejora continua de los factores que se desarrollan en torno a el mismo un 20%.	1. Producto: Granos de quinua en bolsitas de 200 gr 2. Procesos: Determinar y ejecutar las actividades según lo establecido para evitar sesgos, demoras o percances mayores y orientados al cumplimiento de metas. 3. Producción: Puntualizar cual es el límite aceptado de pérdidas para precaver sanciones que perjudiquen a la organización. 4. Planta: Determinar protocolos, manuales y formas que permitan efectuar un buen trabajo en	Según el ciclo de vida del producto Medición diaria Medición diaria Medición no mayor a 30 días Medición diaria Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido Anual Mensual

		<p>del tiempo.</p>	<p>trabajo del colaborador). 3.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. - Tiempo entre ciclos de Producción. 3. - Indicadores de Tecnología. 3. - Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada. 4. - Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna). 3. - Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR)</p>			<p>planta evitando accidentes y optimizando procesos.</p> <p>5.Personas: Este punto es parte esencial, si los colaboradores se encuentran satisfechos van a efectuar un eficiente manejo correcto de las operaciones, por lo que es importante crear un sistema de incentivos, capacitaciones, un buen clima y cultura organizacional.</p>	
--	--	--------------------	--	--	--	--	--

4.6.13. Determinación de la Estructura de Inversión

Activo Tangible:

ACTIVO TANGIBLE	PRECIO TOTAL
Terreno	S/ 1,734,000.00
Edificaciones y materiales	S/ 1,330,000.00
Maquinaria y equipo	S/ 810,164.40
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS TANGIBLES	S/ 3,874,164.40

INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITIVO	IGV	S/	810,164.40
Área de procesamiento				S/	462,560.00
Prelimpia de Quinua	4	S/ 13,000.00	S/ 2,340.00	S/	61,360.00
Despedregadora de Quinua	3	S/ 17,000.00	S/ 3,060.00	S/	60,180.00
Mesa Gravimétrica de Quinua	2	S/ 24,000.00	S/ 4,320.00	S/	56,640.00
Envasadora Snacks Industrial	3	S/ 12,000.00	S/ 2,160.00	S/	42,480.00
Transportadores	15	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/	53,100.00
Tecnología Selectora Óptica	2	S/ 25,000.00	S/ 4,500.00	S/	59,000.00
Mesas de Trabajo	20	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/	23,600.00
Montacargas	2	S/ 35,000.00	S/ 6,300.00	S/	82,600.00
Rack	20	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/	23,600.00
Otras áreas				S/	347,604.40
Equipo de Computación	30	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/	106,200.00
Equipo de Limpieza	12	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/	16,992.00
Equipo de Ventilación	50	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/	88,500.00
Equipo de Iluminación	50	S/ 1,670.00	S/ 300.60	S/	98,530.00
Escritorio	30	S/ 670.00	S/ 120.60	S/	23,718.00
Escritorio de Recepción	2	S/ 1,420.00	S/ 255.60	S/	3,351.20
Silla	38	S/ 230.00	S/ 41.40	S/	10,313.20

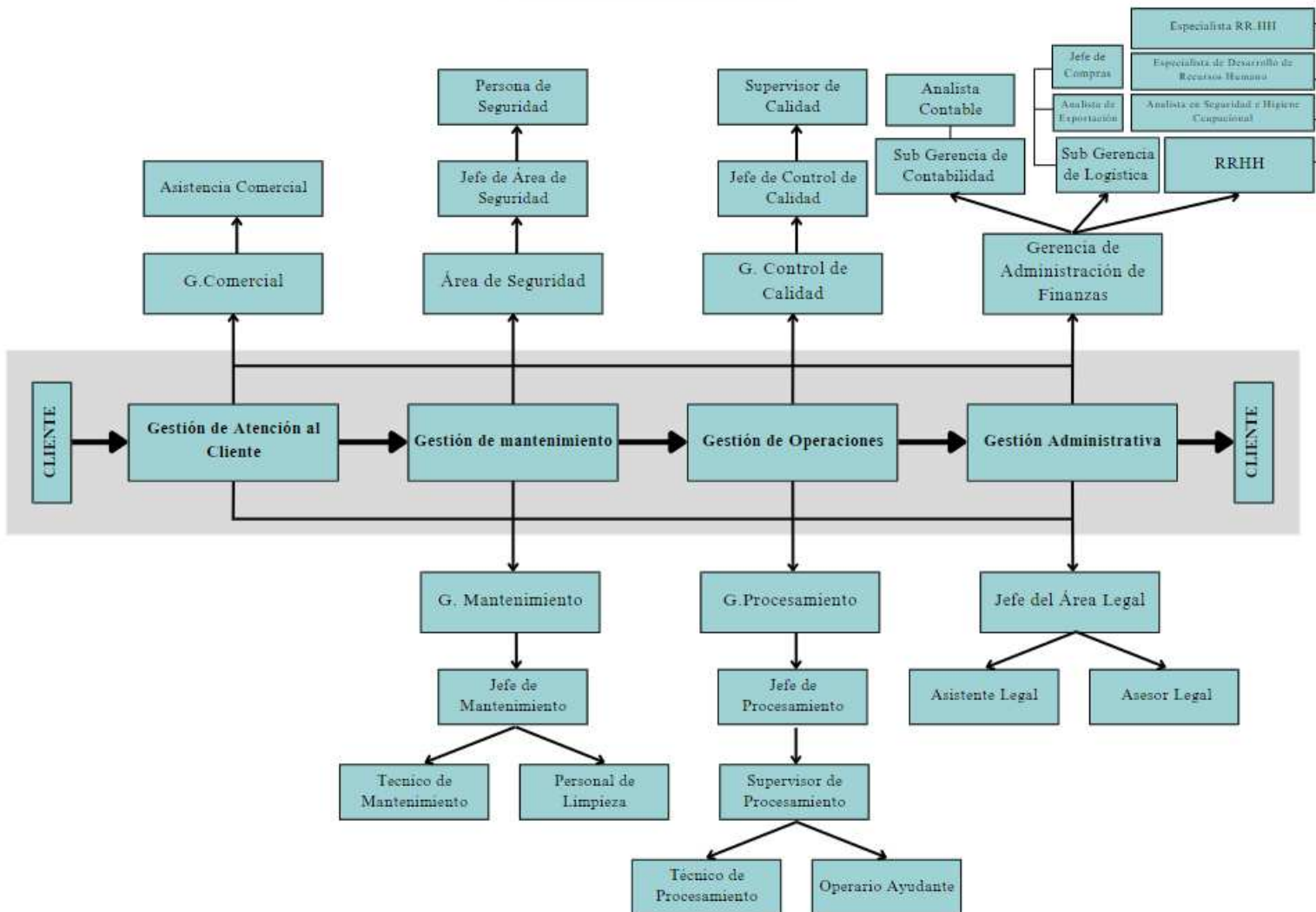
Activo Intangible:

ACTIVO INTANGIBLE	PRECIO
Licencias	S/ 10,000.00
Software	S/ 13,400.00
Sunarp	S/ 1,560.00
Otros	S/ 4,700.00
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS TANGIBLES	S/ 29,660.00

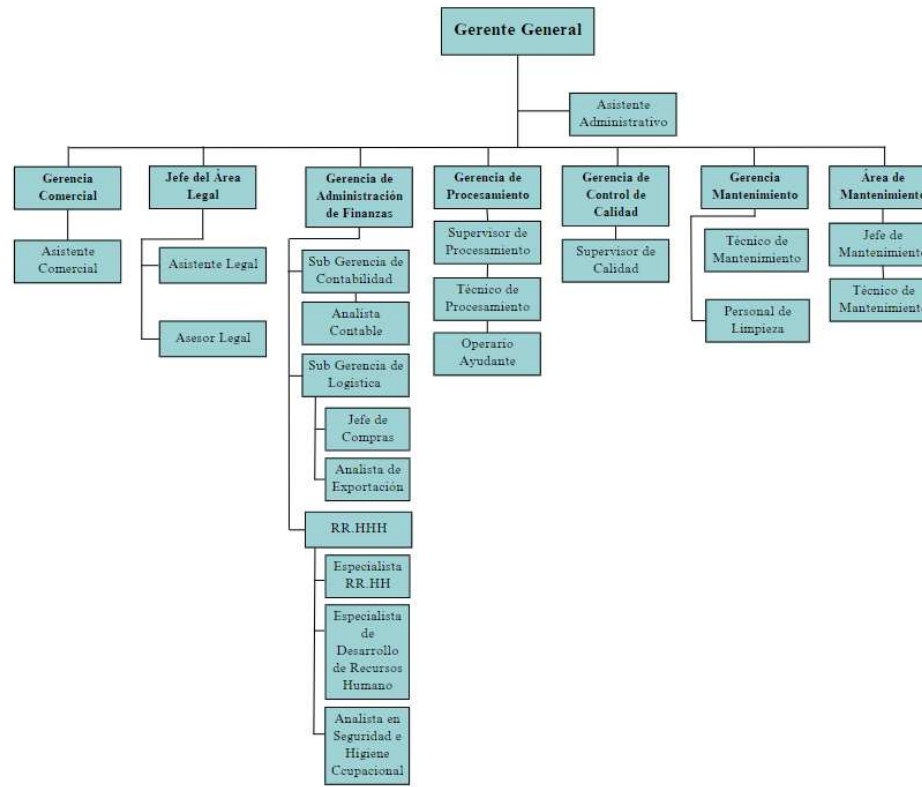
4.7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Estudio Organizacional Objetivo – Meta – Estrategia – Indicador – Medición de la Meta (OMEIM)

4.7.1. Modelo y Estructura Organizativa



Modelo organizacional dividido por procesos – Elaboración propia



Organigrama de la futura empresa – Elaboración propia

4.7.2. Manual de Organización y Funciones:

Este documento normativo de Gestión Empresarial, describe además los niveles de responsabilidad, autoridad y requisitos mínimos para cada cargo de la estructura orgánica de la Gerencia de Administración y Finanzas. Finalmente, el presente Manual de Organización y Funciones es de cumplimiento obligatorio por parte de todo el personal, en los niveles correspondientes.

4.7.3. Descripción de Funciones Específicas a Nivel de Cargos Denominación del Cargo:

GERENTE GENERAL

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Representar a la Empresa en actividades administrativas, financieras, comerciales y judiciales, dentro de sus facultades, efectuando actos y suscribiendo los contratos correspondientes.
2. Planear y dirigir las políticas y estrategias generales de gestión empresarial.
3. Coordinar la ejecución de las actividades Administrativas, Financieras, Comerciales y Operativas de la Empresa.
5. Celebrar actos y contratos.
6. Contratar, promover, remover, suspender, sancionar y despedir a todo trabajador de la Empresa.
7. Disponer la compra del producto que requerirá el sostenimiento administrativo de la Empresa.
8. Mantener relaciones con representantes de empresas nacionales o extranjeras, que sean necesarias para el mejor desarrollo de sus funciones de conformidad con las normas pertinentes.

TIENE MANDO DIRECTO A: Gerentes, Sub Gerentes, Jefes de Oficinas

REQUISITOS MÍNIMOS

Formación: Licenciado en Administración. Colegiado y Hábil. Formación a Nivel de Post Grado.

ASISTENTE ADMINISTRATIVO (01)

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Brindar apoyo secretarial a la Gerencia.
 - 1.1 Registrar, recepcionar y tramitar la documentación de entrada y salida correspondiente.

- 1.2 Tomar dictado y/o redactar documentos generados por la Gerencia
- 1.3 Organizar y actualizar el archivo sistematizado de la documentación generada y recibida en medidos virtuales y físicos.
- 1.4 Elaborar Escritos, Oficios, Memorándums y demás documentos de mero trámite administrativo, previa coordinación con la Gerencia.
- 1.5 Mantener actualizada la agenda de actividades a realizar por el Gerente General.
- 1.6 Atender llamadas telefónicas, fax, correos electrónicos e Internet.
- 1.7 Coordinar y programar citas y entrevistas del personal interno y visitantes con el Gerente General.

LÍNEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente General.

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Ninguno.

REQUISITOS MÍNIMOS: Formación: Secretaria Ejecutiva. Idioma Inglés.

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECÍFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:

GERENTE COMERCIAL

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- 1. Planificar, liderar y evaluar el desarrollo de los procesos comerciales de exportación dedicada la Empresa.
- 2. Dirigir, controlar y evaluar el cumplimiento de políticas y procedimientos de exportación de la Empresa.
- 3. Supervisar y controlar la aplicación y el cumplimiento de los dispositivos legales vigentes que norman las actividades de exportación

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente General

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Asistente Gerencial

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración de Empresas, Economista, Ingeniero Industrial, Civil o de Sistemas. Colegiado y Hábil.

Formación a nivel de Post Grado. Especialización: Atención al Cliente. Gestión Ambiental. Gestión Empresarial Herramientas de Ofimática Seguridad Industrial.

DENOMINACION DEL CARGO:

ASISTENTE COMERCIAL

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS: 1. Brindar apoyo secretarial a la Gerencia, considerando:

- 1.1. Registrar, recepcionar y tramitar la documentación de entrada y salida correspondiente.
- 1.2. Tomar dictado y/o redactar documentos generados por la Gerencia.
- 1.3. Organizar y actualizar el archivo sistematizado de la documentación generada y recibida en medidos virtuales y físicos.
- 1.4. Elaborar Escritos, Oficios, Memorándums y demás documentos de mero trámite administrativo, previa coordinación con la Gerencia.
- 1.5. Mantener actualizada la agenda de actividades a realizar por la Gerencia.
- 1.6. Atender llamadas telefónicas, fax, correos electrónicos e Internet.
- 1.7. Coordinar y programar citas y entrevistas del personal interno y visitantes con la Gerencia.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente Comercial.

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Ninguno.

REQUISITOS MINIMOS: Formación: Secretaria Ejecutiva. Idioma Inglés.

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECÍFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:

JEFE DEL AREA LEGAL

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Asesorar, proponer, opinar y pronunciarse en todos los asuntos legales, solicitados por Gerencia General y áreas de la Empresa.
2. Propiciar el ordenamiento Jurídico legal que permita a la Empresa desenvolverse con autonomía Empresarial y en concordancia con los objetivos.

3. Absolver y solucionar los asuntos de exportación, que requiere opinión de carácter jurídico legal.
4. Formular los convenios y contratos que la Empresa tenga que celebrar.
5. Asumir la defensa de la Empresa en las acciones judiciales y/o administrativas que se promuevan contra ella, dirigir y hacerse cargo de todo el proceso que implica interponer demandas judiciales que sean necesarias para cautelar los intereses de la Empresa.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente General

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Asesor Legal y Asistente Legal

REQUISITOS MINIMOS Formación: Abogado. Colegiado y Hábil. Formación a nivel de Post Grado. Especialización: Legislación de la Promoción de la Inversión Privada. Legislación Laboral del Sector Privado, de legislación comparada, relacionada con la exportación. Herramientas de Ofimática Gestión Ambiental. Seguridad Industrial. Otras Competencias: Liderazgo para el cambio. Pensamiento Estratégico. Trabajo en equipo. Compromiso y Ética

DENOMINACION DEL CARGO:

ASISTENTE LEGAL (02) CODIGO:

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS: 1. Brindar apoyo secretarial a la Gerencia.

- 1.1 Registrar, recepcionar y tramitar la documentación de entrada y salida correspondiente.
- 1.2 Tomar dictado y/o redactar documentos generados por la Gerencia
- 1.3 Organizar y actualizar el archivo sistematizado de la documentación generada y recibida en medidos virtuales y físicos.
- 1.4 Elaborar Escritos, Oficios, Memorándums y demás documentos de mero trámite administrativo, previa coordinación con la Gerencia.
- 1.5 Mantener actualizada la agenda de actividades a realizar por el Gerente General.
- 1.6 Atender llamadas telefónicas, fax, correos electrónicos e Internet.
- 1.7 Coordinar y programar citas y entrevistas del personal interno y visitantes con el Gerente General.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente Legal

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Ninguno.

REQUISITOS MINIMOS Formación: Secretaria Ejecutiva.

DENOMINACION DEL CARGO: ASESOR LEGAL (01) CODIGO:

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Asumir defensa legal frente a los casos que se le asignen.
2. Emitir opinión de carácter jurídico legal, debiendo suscribir el informe que emita al Gerente Legal.
3. Actuar como apoyo directo del Jefe de Oficina en asuntos legales coordinando acciones de trabajo.
4. Elaborar contratos escritos e informes que le derive el Gerente Legal y en los plazos que se le indique.
5. Preparar proyectos de resoluciones, convenios y actas de transacciones dentro de los plazos establecidos.
6. Concurrir a audiencias y hacer el seguimiento de los procesos Judiciales que se le encomiende.
7. Formular y revisar los documentos relativos a los casos que el Jefe le encomiende.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Jefe de Oficina de Asesoría Legal

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Ninguno

REQUISITOS MINIMOS Formación: Abogado Colegiado y Hábil. Especialización: Legislación de la Administración Privada de exportación

Herramientas de Ofimática. Otras Competencias: Trabajo en equipo. Compromiso y Ética. Capacidad de planificación y organización.

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Liderar la eficiente administración de los recursos financieros, logísticos, bienes patrimoniales, transporte y servicios generales

garantizando su oportuna dotación.

2. Planificar y evaluar el cumplimiento de políticas y procedimientos administrativos de la Empresa.
3. Evaluar la aplicación y el cumplimiento de los dispositivos legales vigentes que norman las actividades de exportación.
4. Planificar la oportuna provisión de los recursos financieros y logísticos necesarios para el funcionamiento de la Empresa.
5. Planificar y evaluar la eficiente administración de los recursos financieros y económicos de la Empresa, garantizando el correcto registro contable de las operaciones comerciales nacionales e internacionales, económicas y financieras.
6. Evaluar la correcta aplicación de los desembolsos mediante una efectiva afectación presupuestaria, de acuerdo a la normatividad vigente.
7. Coordinar con el personal a su cargo la obtención de informes y/o análisis oportunos.
8. Evaluar el cumplimiento de las políticas financieras y la preparación de Estados Financieros de la Empresa.
9. Liderar la correcta aplicación de las estrategias destinadas a desarrollar las potencialidades financieras de la Empresa.
10. Evaluar la ejecución presupuestaria de la Empresa
11. Controlar los bienes patrimoniales de la empresa, supervisando su existencia en condiciones adecuadas de uso y funcionamiento, debiendo proveer información suficiente, completa y regular sobre la depreciación y ajuste por corrección monetaria para la determinación de los costos y la formulación de estados financieros.
12. Planificar y evaluar las actividades concernientes a la contratación de póliza de seguros y servicios de vigilancia.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente General

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Asistente Gerencial

Sub Gerente de Contabilidad y Finanzas

Sub Gerente de Logística

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración, Contador o Economista. Colegiado, Habilitado y Certificado.

Formación a nivel de Post Grado.

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECÍFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:**SUB GERENTE DE SUB GERENTE DE CONTABILIDAD Y FINANZAS****CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

1. Coordinar y supervisar las actividades de centralización, registro y control de las operaciones económicas y financieras; procedentes de todos los módulos informáticos de la empresa.
2. Supervisar la elaboración de la documentación y liquidaciones para el pago de tributos, excepto lo referido a las contribuciones sociales y retenciones del personal.
3. Plantear, desarrollar y actualizar los Sistemas y Procedimientos Contables, supervisando a los órganos de la empresa en lo referente a su adecuado tratamiento.
4. Elaborar y supervisar la formulación del Balance de Comprobación mensual, estados financieros y ajustes contables de acuerdo a las disposiciones vigentes.
5. Mantener un archivo ordenado y completo del acervo documental contable que sustente los pagos efectuados.
6. Desarrollar y orientar oportunamente las acciones que permitan cumplir con las normas contables y Tributarias.
7. Participar en la elaboración de la documentación para el cierre final del ejercicio.
8. Centralizar el registro oficial de las operaciones contables, supervisando la apertura y actualización de los libros oficiales de contabilidad y registros auxiliares respectivos.
9. Programar, dirigir y controlar el registro oportuno y eficiente de las operaciones contables, velando por la exactitud y grado de compatibilidad de los datos, de acuerdo a las normas contables establecidas.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente de Administración y Finanzas

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Analista Contable

DENOMINACION DEL CARGO:

ANALISTA CONTABLE (02)

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Formular el Balance de Comprobación mensual, estados financieros y ajustes contables de acuerdo a las disposiciones vigentes.
2. Elaborar la información contable financiera.
3. Aplicar oportunamente las normas contables y tributarias.
4. Participar en la elaboración de la documentación para el cierre final del ejercicio.
5. Efectuar la apertura y actualización de los libros oficiales de contabilidad y registros auxiliares, presentación en los plazos de Ley a Sunat, y demás entidades recaudadoras.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Sub Gerente de Contabilidad y Finanzas

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Ninguno

REQUISITOS MINIMOS Formación: Contador Público. Colegiado y Certificado

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECIFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:

SUB GERENTE DE LOGÍSTICA

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Dirigir, controlar y evaluar las actividades de conservación, limpieza y seguridad de los bienes e inmuebles de la empresa, así como de los servicios de comunicación, movilidad, trámite y jardinería que requiere la normal operatividad de la empresa.
2. Orientar y supervisar la Previsión de necesidades de Bienes y Servicios, y la Formulación del cuadro de necesidades de acuerdo a las Normas Legales vigentes y al Plan de Gestión Empresarial.
3. Evaluar los stocks en almacenamiento, cuidando que los materiales de poco o nulo movimiento no se conviertan en obsoletos, proponiendo acciones correctivas oportunas.
4. Priorizar según el criterio beneficio costo, la modalidad de ejecución de los servicios.
5. Supervisar y dirigir las liquidaciones de los contratos suscritos.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente de Administración y Finanzas

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Jefe del Departamento de Compras y Jefe del Departamento de Logística

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración, Contador, Economista o Ingeniero. Colegiado y Certificado.

Estudios a nivel de Post Grado en Adquisiciones y Contrataciones del Estado. Especialización.

Herramientas de Ofimática. Programación y Control de Inventarios. Planeamiento Estratégico. Gestión de Calidad - ISO 9000

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Ejecutar, coordinar y controlar las actividades de compras de la empresa.
2. Conducir los procesos de adquisición de bienes y servicios, haciendo cumplir las estipulaciones contractuales de validez de precios, plazo de entrega, forma de pago, garantías exigidas y otras condiciones previstas.
3. Coordinar la Formulación de especificaciones técnicas de bienes y servicios no personales y su respectiva actualización.
4. Efectuar investigaciones de mercado para identificar nuevos productos, proveedores y actualizar precios

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Sub Gerente de Logística

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración o Contador. Colegiado y Hábil.

Especialización: Herramientas de Ofimática Gestión Empresarial

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECÍFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO :

JEFE DE LA OFICINA DE RECURSOS HUMANOS

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Proponer, coordinar, ejecutar y controlar el Plan y Presupuesto Anual de Recursos Humanos de la Empresa, coordinando corporativamente su formulación y ejecución, así como compatibilizándolo e integrándolo con el Plan de Gestión Empresarial.
2. Aplicar leyes y normas relacionadas con la Administración de personal de acuerdo con la política general de la Empresa sobre el particular, propiciando la Optimización del recurso humano en coordinación con las jefaturas (programación vacacional, rotaciones, descansos compensatorios, etc.)
3. Programar, coordinar y controlar los procedimientos para el reclutamiento y selección de personal.
4. Programar, coordinar y controlar los procedimientos de capacitación y desarrollo de personal, calificación o evaluación de desempeño, promociones y transferencias.
5. Supervisar el control de la asistencia y puntualidad, disciplina, comunicaciones internas, traslados y demás acciones de personal.
6. Supervisar los servicios de bienestar social, mediante la prestación de servicios médicos y de asistencia social de acuerdo a los dispositivos legales y decisiones de la Empresa.
7. Programar, coordinar y controlar el proceso de administración de remuneraciones, bajo normas técnicas y en concordancia con la legislación vigente.
8. Supervisar el control de las relaciones laborales, determinando normas que permitan un adecuado equilibrio en la relación empresa / trabajador.
9. Proponer y conducir las estrategias y alternativas de solución en las negociaciones colectivas.

10. Proponer e implementar las políticas, normas y procedimientos específicos para la adecuada administración de personal, por parte de todas las jefaturas de la empresa, supervisando y asesorando su correcta aplicación.
11. Supervisar las actividades que garanticen la seguridad y protección del personal, materiales, equipos e instalaciones de la Empresa.
12. Supervisar y Optimizar el mantenimiento y actualización oportuna de la Base de Datos de RR.HH.
13. Atender y resolver quejas, reclamos y/o denuncias individuales de carácter laboral.
14. Mantener permanentemente informada tanto a la Gerencia General como a las diferentes Gerencias y Sub Gerencias de la Empresa, respecto a los principales indicadores de gestión, correspondientes a la Oficina de Recursos Humanos.
15. Cautelar el cumplimiento de los contratos que en materia laboral ejecute la empresa.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente de Administración de Finanzas

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Especialista de Administración de Personal y Especialista del Desarrollo de Recursos Humanos Analista en Seguridad e Higiene Ocupacional

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración, Abogado. Colegiado y Hábil. Formación a Nivel de Post Grado.

Especialización: Capacitación, Análisis del Comportamiento y Motivación. Herramientas de Ofimática Gestión Empresarial. Gestión Ambiental. Herramientas de Ofimática Seguridad Industrial.

Otras Competencias: Liderazgo para el cambio. Pensamiento Estratégico. Trabajo en equipo. Compromiso y Ética. Capacidad de planificación y organización. Capacidad de análisis y solución de problemas.

DENOMINACION DEL CARGO:**ESPECIALISTA DEL EQUIPO ADMINISTRACION DE PERSONAL****CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

1. Supervisar el cumplimiento de las normas de control de asistencia del personal de la Empresa y el control del cumplimiento de los plazos y términos para la ejecución o caducidad de las diferentes acciones de personal, conforme a las disposiciones legales vigentes.
2. Controlar la correcta ejecución del rol de vacaciones del personal de la Empresa de acuerdo a ley.
3. Controlar las retenciones y descuentos que deben aplicarse por ley y disposiciones internas a los trabajadores de la Empresa.
4. Controlar en coordinación con la Sub Gerencia de Contabilidad General y Finanzas, los programas de préstamos, adelantos, indemnizaciones, etc. de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos.
5. Supervisar la liquidación de beneficios sociales de acuerdo a las disposiciones legales vigentes, así como controlar la cancelación de los depósitos por compensación por tiempo de servicio.
6. Supervisar la oportuna formulación y procesamiento de las planillas de pago del personal permanente y contratado.
7. Controlar la tramitación y solución de las solicitudes que presenten los trabajadores de la Empresa, respecto a las acciones o asuntos de personal relacionados con las planillas de remuneraciones y tarifas especiales.
8. Controlar los permisos y otros, conforme a las disposiciones legales vigentes.
9. Supervisar la realización de los programas de préstamos, adelantos, llevando las cuentas correspondientes de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos por la Empresa.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Jefe de la Oficina de Recursos Humanos**TIENE MANDO DIRECTO SOBRE:** Ninguno**DENOMINACION DEL CARGO:**

ESPECIALISTA DE DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Diseñar y apoyar el cumplimiento de las políticas de la Empresa, relacionados con el Desarrollo Integral de Recursos Humanos.
2. Promover el uso de técnicas de motivación que busquen el autoestima y autorrealización de los trabajadores.
3. Formular el Plan de Necesidades de Personal, en coordinación con los demás órganos de la Empresa.
5. Formular el Plan de Capacitación y Entrenamiento, según las necesidades de la Empresa.
6. Coordinar la elaboración de pruebas y entrevistas, cuando se susciten procesos de selección de personal y financieras de la Empresa.
7. Planificar y apoyar los procesos de Evaluación de Desempeño, formulando los análisis y medidas correctivas que corresponda.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Jefe de la Oficina de Recursos Humanos.

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Técnico en Desarrollo de Recursos Humanos.

REQUISITOS MINIMOS Formación: Licenciado en Administración, Ingeniero Industrial, Psicólogo. Colegiado y Hábil.
Especialización: Técnicas de Capacitación, Motivación y Desarrollo de Personal Comportamiento y Cultura Organizacional.
Herramientas de Ofimática Gestión de Calidad Gestión Empresarial. Otras Competencias: Trabajo en Equipo Compromiso y Ética.
Capacidad de planificación y organización. Capacidad de análisis y solución de problemas.

DENOMINACION DEL CARGO:

ESPECIALISTA EN SEGURIDAD E HIGIENE OCUPACIONAL

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Implementar la política e seguridad y salud en el trabajo.
2. Supervisar el cumplimiento del Reglamento Interno de Seguridad y las normas de seguridad en el trabajo vigentes de acuerdo a ley.
3. Elaborar el diagnóstico y evaluación de riesgos.

4. Supervisar el uso adecuado del Epi (Equipo de Protección Individual) otorgado por la empresa.
5. Promover la participación de todos los trabajadores en los aspectos de seguridad e higiene ocupacional.
6. Garantizar el cumplimiento del presupuesto asignado.
7. Elaborar y consolidar el requerimiento de indumentaria y equipos de protección para el trabajo.
8. Informar sobre el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene industrial, para la aplicación de las medidas correctivas.
9. Realizar las inspecciones programadas, de condiciones inseguras de trabajo y evaluar el periodo de vida útil de los implementos de protección para el trabajo.
10. Realizar inspecciones periódicas de las instalaciones y condiciones de trabajo.
11. Investigar las causas de los accidentes de trabajo, para promover su prevención.
12. Desarrollar y ejecutar programas de entrenamiento de seguridad e higiene ocupacional.
13. Coordinar la señalización de zonas de seguridad antisísmicas y vías de evacuación en las instalaciones de la Empresa.
14. Seleccionar los implementos de protección personal y dispositivos de seguridad, de acuerdo al tipo de riesgo a que están expuestos los trabajadores.
- 15- Generar un adecuado clima basado en el bienestar del personal.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Jefe de la Oficina de Recursos Humanos

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Asistente en Seguridad e Higiene Ocupacional

REQUISITOS MINIMOS Formación: Ingeniero con Especialización en Seguridad e Higiene ocupacional. Especialización: Normas en materia de Seguridad e Higiene Ocupacional ISO 9000 – ISO 1400 - OSHAS **Herramientas de Ofimática**. Otras Competencias: Trabajo en equipo. Compromiso y Ética. Capacidad de planificación y organización.

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECIFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:

JEFE DE LA OFICINA DE CONTROL DE CALIDAD

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Planificar, implementar y supervisar las actividades de Control de Calidad de los productos a exportar.
2. Supervisar el cumplimiento de las políticas y normas de calidad establecidas por los organismos fiscalizadores.
3. Verificar la calidad de los productos y cumplir las normas de bioseguridad.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Gerente

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Biólogo. Ingeniero Químico.

REQUISITOS MINIMOS Formación: Ingeniero Químico o Ingeniero Sanitario. Colegiado y Habilitado. Estudios de Post Grado.

DENOMINACION DEL CARGO:

SUPERVISOR DE CALIDAD

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. 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.
2. Cumplir con las actividades de monitoreo del producto a exportar.
3. Elaborar informes del muestreo del producto a exportar.

REQUISITOS MINIMOS Formación: Ingeniero Químico o Ingeniero Sanitario. Colegiado y Habilitado. Estudios de Post Grado.

Herramientas de Ofimática. Gestión Ambiental. Otras Competencias: Trabajo en equipo. Compromiso y Ética. Capacidad de planificación y organización. Capacidad de análisis y solución de problemas.

DESCRIPCION DE FUNCIONES ESPECÍFICAS A NIVEL DE CARGOS DENOMINACION DEL CARGO:

SUB GERENTE DE MANTENIMIENTO

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Planificar, coordinar y controlar el mantenimiento de los equipos electromecánicos de las instalaciones de la Empresa.

2. Programar la prestación de asistencia técnica a las áreas de la Empresa en lo referente a Mantenimiento.
3. Evaluar y Controlar los programas de mantenimiento preventivo, así como coordinar los recursos necesarios para los casos de emergencia.
4. Proponer la realización de estudios y proyectos para la optimización los sistemas.
5. Supervisar el ingreso y salida de los equipos electromecánicos para reparación y/o mantenimiento en nuestros talleres o por terceros.

DENOMINACION DEL CARGO:

TECNICO DE MANTENIMIENTO

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS:

1. Evaluar los equipos electromecánicos de los diversos sistemas.
2. Programar y supervisar el mantenimiento preventivo de los equipos.
3. Evaluar y supervisar los sistemas eléctricos de baja y media tensión
4. Mejorar la eficiencia mecánica eléctrica de los sistemas existentes.
5. Apoyar en las acciones que garanticen el cumplimiento de la normatividad vigente en los aspectos sanitarios y ambientales.

LINEAS DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DEPENDE DE: Sub Gerente de Mantenimiento

TIENE MANDO DIRECTO SOBRE: Mecánico Industrial

DENOMINACION DEL CARGO:

PERSONAL DE LIMPIEZA

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Realizar el mantenimiento menor y limpieza de la estación y su entorno, dentro de los límites de su labor.

2. Cumplir con las recomendaciones de seguridad e higiene industrial.
3. Operar y controlar el sistema de maquinaria.
4. Limpieza interna de sólidos

DENOMINACION DEL CARGO:

JEFE DEL AREA DE SEGURIDAD

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Velar por la seguridad de toda la ~~pta~~
2. Impartir órdenes a Seguridad para realizar una correcta inspección privadade la planta
3. Ordenar que se de las correctas condiciones todo el equipo de seguridad de la empresa, tanto cámaras como el armamento.

DENOMINACION DEL CARGO:

SUPERVOISOR DE SEGURIDAD

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Realizar verificaciones que el personal seguridad de toda la planta realice lo encomendado.
2. Organizar y dirigir al Personal de Seguridad para realizar una correcta inspección de seguridad privada de la planta
3. Programa durante su turno de vigilancia y de neutralizar cualquier amenaza existente contra la seguridad de la organización.

DENOMINACION DEL CARGO :

PERSONAL DE SEGURIDAD

CODIGO: FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Velar por la seguridad de toda la ~~pta~~
2. Organizar y dirigir al Personal de Seguridad para realizar una correcta inspección de seguridad privadade la planta

3. Mantener en correctas condiciones todo el equipo de seguridad de la empresa, tanto cámaras como el armamento.
4. Programa durante su turno de vigilancia y de neutralizar cualquier amenaza existente contra la seguridad de la organización.

4.7.4. Estrategias de Reclutamiento, Selección, Inducción, Integración, Desarrollo y Retención del Capital Humano:

1. Estrategias de reclutamiento

El especialista efectuara la publicación de empleo por diferentes canales de comunicación, tales como plataformas LinkedIn, CompuTrabajo, Boomerang, entre otros; recepcionado los cv de los candidatos y realizar un adecuado reclutamiento 5.0 y permita realizar de acuerdo a esta era digital en tendencias del sector.

El implementar marca empleadora solida también beneficia a la empresa en el proceso de reclutamiento de personal, el prestigio ganado a atraerá a los mejores candidatos para ocupar los puestos disponibles, el procedimiento aplica para todos los niveles de categoría en la empresa.

2. Estrategias de selección

La selección del personal para la empresa será responsabilidad del Especialista en Desarrollo Humano, previo a ello se cuenta con la aprobación del Gerente General de proceso de evaluación para el cargo disponible con el objetivo de calificar al postulante de la manera más objetiva posible. Es decir contar con el formato se deben considerar los siguientes puntos: conocimiento del cargo, experiencia en el mismo, habilidades blancas, comunicación asertiva, trabajo en equipo, valores, proactividad, responsabilidad, entre otros.

3. Estrategias de inducción e integración

El nuevo integrante al grupo de la empresa, el área de Desarrollo de Recursos Humanos, culminara con el proceso y se realizará la inducción correspondiente con el encargado de dar seguimiento y retroalimentación de las actividades ha realizar, de enseñarle

las instalaciones de la compañía, de capacitarlo para su nuevo puesto, de presentarle a sus compañeros e introducirlo al grupo, y de recogerlo el primer día de trabajo a fin de que el nuevo integrante se sienta en confianza con la organización.

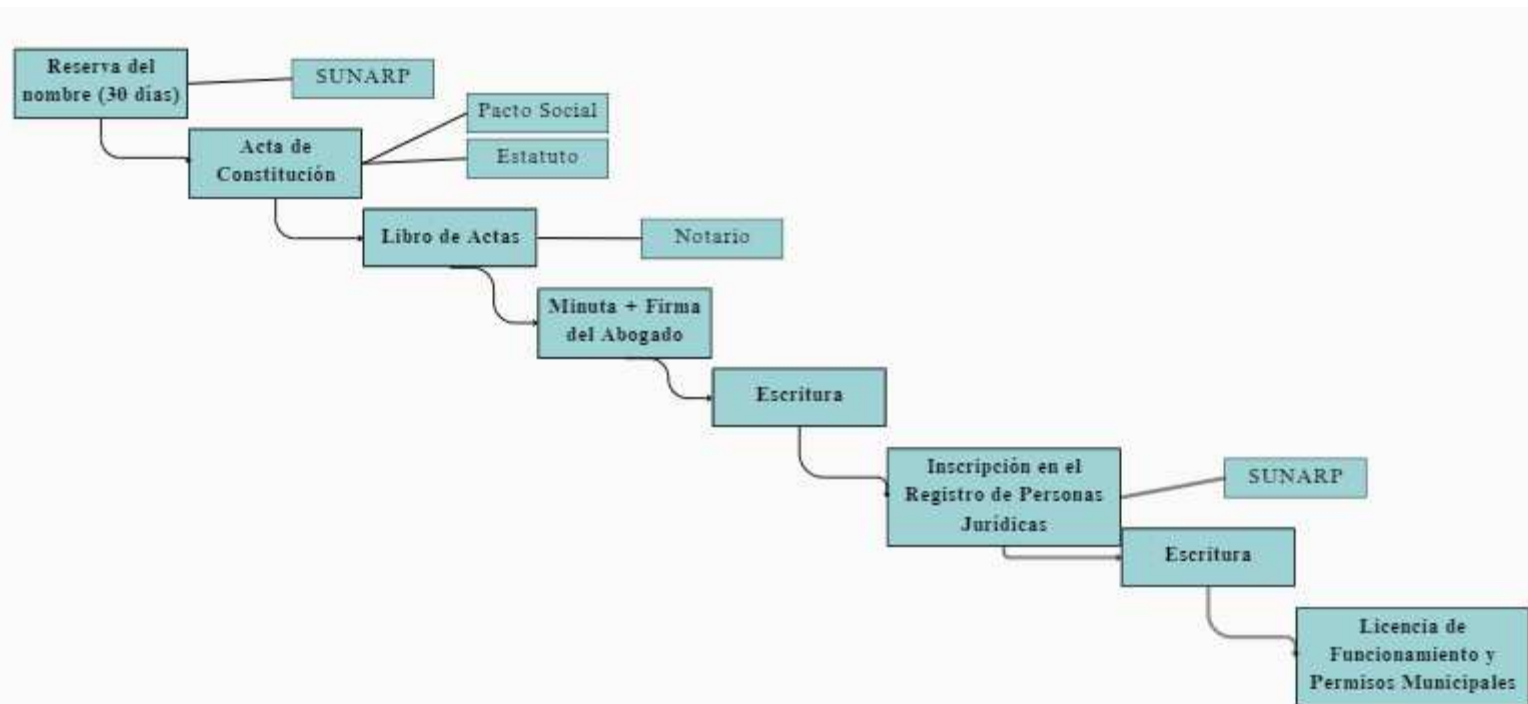
4. Estrategias de desarrollo

Una de las claves de las empresas es la realización de capacitaciones permanentes ya que ello representa el aprendizaje fomentando el correcto desarrollo profesional del personal, generando una efectividad en su labores de los colaboradores . Asimismo realizar programas de mentoring y coaching, donde se brinde una atención individualizada en aspectos de apoyo de retroalimentación, siendo ello una estrategia eficaz para el desarrollo del talento humano de la institución.

5. Estrategias de retención

La implementación de una cultura, clima organizacional, clima laboral de un buen trato con óptimas condiciones, ello de la mano con un adecuado salario y beneficios laborales competitivos en el sector, el contar con oportunidades de desarrollo y crecimiento en la organización. El desarrollo de sus actividades no debe afectar a su vida personal cotidiana, representará de manera positiva a la empresa, dado que, muchos colaboradores ahora priorizan su salud mental y bienestar antes de seguir laborando en una compañía que no favorece este aspecto.

4.7.5. Flujograma General de Creación, Estructura de Constitución, Verificación y Registro de la Futura Empresa



4.7.6. Estrategias para el Desarrollo y Dirección del Capital Humano

El plantear estrategias que generen el desarrollo y la dirección de los talentos humanos de la organización, las cuales deben estar planteado en base a la obtención de información que será transformada en conocimientos y permita la toma de decisiones de una mejor manera. Siendo las siguientes:

1. Oportunidades de desarrollo y crecimiento

Es parte fundamental para mantener a los colaboradores motivados y comprometidos con la empresa, mediante la realización de

capacitaciones, asignación de proyectos desafiantes, programas de desarrollo personal y la implementación de planes de desarrollo individual y en equipo.

2. Ofrecer un clima laboral favorable

La comunicación de manera abierta y rápida fomentara un ambiente de trabajo positivo lo cual mejora el trabajo en equipo, una mayor productividad y satisfacción laboral por parte del empleador. El mantener un clima laboral agradable genera que la retención del talento humano y a su vez existe el compromiso con la empresa.

3. Fomentar una cultura organización adecuada

Los colaboradores deben contar con una cultura enfocada en la calidad de objetivos, desempeño destacado y participación activa en la compañía, pues esto ayudará a que la productividad en la empresa se mantenga constante y con una tendencia a seguir mejorando, aspectos que toda organización.

4. Evaluación y gestión de desempeño

El establecer un programa de evaluación en base a kpi's es primordial ya que permite medir el desempeño del colaborador, permitiendo tomar decisiones en torno a la mejora de los resultados organizacionales, y realizar la retroalimentación. Asimismo que se permita recompensar a aquellos que tengan cuantificaciones altas en sus indicadores evaluados.

4.7.7. Sistema de Retribuciones e Incentivos al Trabajador

1. Plan de remuneraciones e incentivos

La remuneración debe ser estipulada en el contrato de cada colaborador, aparte de ello, se entregarán gratificaciones y retribuciones en fechas especiales como fiestas patrias, navidad y día de cumpleaños, entregar bonos de incentivos y/o recompensas a los trabajadores que tengan un desempeño que genere a la empresa lograr sus objetivos.

2. Plan de escalas salariales

La empresa cuenta con un cuadro de asignación de remuneraciones por niveles de categoría es decir nivel funcional que es de un nivel de mayor responsabilidad, personal administrativo, personal técnico, operativos, manteniendo desde un sueldo mínimo, ello se incrementa en caso que asciendan en la jerarquía y tengan un desempeño efectivo.

4.7.8. Estrategias de Administración de Personal

1. Plan de capacitaciones

La Empresa de acuerdo al giro de actividad debe contar con un plan anual de capacitaciones en el cual se identifica las necesidades específicas del puesto que requiere capacitación, en el cual se advierte los objetivos, temas y contenidos de las capacitaciones, con el fin de incluir la mayor información posible y relevante que será transformada en nuevo conocimiento dentro de nuestra organización.

Identificado la necesidad de capacitación se realizar la evaluación si los cursos presenciales, talleres, seminarios, capacitación en línea, tutoriales. Ejecutando con la aplicación que se de el conocimiento nuevo el cual debe darse en práctica a fin de evaluar el impacto de la formación recibida y hacer una retroalimentación.

Plan de motivaciones, incentivos y reconocimientos

La motivación incentivos y reconocimientos es importante en las empresas ya que conlleva a motivar a sus colaboradores a dar cumplimiento de ciertos indicadores de desempeño, siempre es lo ideal para incentivar al colaborador a ser proactivo y productivo. El incentivo debe ser económico y/o de realización personal, siendo puntos claves para la satisfacción laboral dentro de la compañía.

2. Plan de protección de la vida y la salud

La empresa motivara seguros de protección a sus trabajadores que permitan tener la tranquilidad respecto a su salud y de sus familiares, ya que debe ser ampliado dicha cobertura.

4.7.9. Viabilidad Organizacional:

En conclusión, si existe viabilidad organizacional en el presente proyecto, pues se pudo determinar el modelo y estructura organizacional. Así mismo, se tendrá a la gestión del conocimiento como parte de la ventaja competitiva, dado que, los colaboradores son considerados como una parte fundamental de la corporación, por ende, el desarrollo de sus habilidades, conocimientos y destrezas originarán un aumento de

productividad en cada uno de los sectores de la empresa, lo que a su vez derivará un buen clima y cultura organizacional.

4.7.10. Plan Organizacional de Corto, Mediano y Largo Plazo – OMEIN

	Estrategias del Estudio Organizacional	Objetivo Estratégico	Objetivo Especifico (Meta)	Estrategias Organizacionales	Indicadores	Medición del Indicador para Verificar el Cumplimiento del Objetivo Especifico
Estrategia Competitiva y Ventaja Competitiva	Corto Plazo		Conseguir la integración de todo el personal de la organización al 100%.	1. ESTRATEGIAS ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS ESTRATEGIAS: Reclutamiento y preselección, Integración, Inducción, Capacitación, Remuneraciones, Retención.	1. ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS Medios de reclutamiento Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales (Inteligencia General, Conceptualización, Capacidad de Análisis y síntesis) Dimensiones personales: Afán de logro Implicación en el trabajo Estabilidad de comportamientos	Mensual

					<p>Independencia de criterio</p> <p>Capacidad para tomar decisiones</p> <p>Relación interpersonal</p> <p>Contratos laborales</p> <p>Seguridad y Salud Ocupacional</p> <p>Leyes laborales y previsionales</p> <p>Política remuneraciones</p>	
Mediano Plazo		Mejorar el clima organizacional enfocado en el confort, satisfacción y realización de los colaboradores, al 100%.	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Modelo de Organización:</p> <p>Funcional</p> <p>De procesos</p>	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Gestión del conocimiento</p> <p>Capital social organizacional interno</p> <p>Responsabilidad Social</p> <p>Cultura Organizacional</p> <p>Motivaciones Intereses y expectativas</p> <p>Ambiciones profesionales</p> <p>Motivos</p>	Mensual	

					<p>Motivaciones</p> <p>Reconocimientos</p> <p>Salarios</p> <p>Carrera profesional</p> <p>Política de incentivos</p> <p>Clima laboral</p> <p>Reconocimiento</p> <p>Promoción y crecimiento profesional</p> <p>Delegación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parámetros. Comunicación eficaz. - Seguimiento y Control. - Valoración del trabajo del empleado. 	
Largo Plazo	Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función	Reducir el índice de rotación laboral en el personal de la planta al 100%.	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>Modelo a seguir: ISO 26000:2010 ETHOS</p> <p>4. GESTIÓN POR PROCESOS</p>	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>Participación e involucramiento en los Programas de Responsabilidad Social de la Empresa.</p> <p>4. GESTIÓN POR</p>	<p>Mensual</p> <p>Mensual</p>	

	<p>organizacional: estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención 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>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>PROCESOS</p> <p>Mejora de la calidad y productividad en el trabajo</p>	
--	--	--	--	---	--

4.7.11. Presupuesto del Estudio Organizacional:

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	N° DE PERSO	SUELDO	MENSUAL	ANUAL
Gerente General	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00
Gerencia Comercial	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Asistente Comercial	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Gerencia Legal	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Asesor Legal	1	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 33,600.00
Asistente Legal	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Gerencia de Administración de Finanzas	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Jefe de Recursos Humanos	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Sub Gerencia de Contabilidad	1	S/ 3,800.00	S/ 3,800.00	S/ 45,600.00
Analista Contable	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Sub Gerencia de Logística	1	S/ 3,800.00	S/ 3,800.00	S/ 45,600.00
Jefe de Compra	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Analista de Exportación	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Gerencia de Procesamiento	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Analista en Seguridad e Higiene Ocupacional	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Supervisor de Procesamiento	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Técnico de Procesamiento	6	S/ 1,600.00	S/ 9,600.00	S/ 115,200.00
Operario Ayudante	18	S/ 1,200.00	S/ 21,600.00	S/ 259,200.00
Gerencia de Control de Calidad	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Especialista de Desarrollo de Recursos Humano	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Supervisor de Calidad	2	S/ 2,200.00	S/ 4,400.00	S/ 52,800.00
Gerencia de Mantenimiento	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Especialista de Personal	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Técnico de Mantenimiento	6	S/ 1,600.00	S/ 9,600.00	S/ 115,200.00
Personal de Limpieza	8	S/ 1,200.00	S/ 9,600.00	S/ 115,200.00
Jefe de Área de Seguridad	1	S/ 4,200.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Supervisor de Seguridad	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
Personal de Seguridad	8	S/ 1,200.00	S/ 9,600.00	S/ 115,200.00
Asistente Administrativo	1	S/ 3,200.00	S/ 3,200.00	S/ 38,400.00
TOTAL DE PERSONAL			S/	1,855,200.00

4.8. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.8.1. Balance Inicial

ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente	S/ 21,918,307.91	Pasivo Corriente	S/ -
Capital de Trabajo	S/ 21,918,307.91	Pasivo No Corriente	S/ 9,037,746.31
		Prestamo	S/ 9,037,746.31
Activo No Corriente	S/ 3,903,824.40		
Activo Tangible	S/ 3,874,164.40	PATRIMONIO	
Activo Intangible	S/ 29,660.00	Capital Social	S/ 16,784,386.00
TOTAL ACTIVOS	S/ 25,822,132.31	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/ 25,822,132.31

4.8.2. Balance proyectado

INGRESO	2024	2025	2026	2027	2028
Venta de Kilos de Quinua	1479375	1479375	1479375	1479375	1479375
Precio de Venta	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00
TOTAL INGRESO	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00

4.8.3. Presupuestos de Costos y Gastos

Costo de Producción

COSTO DE PRODUCCIÓN	2024	2025	2026	2027	2028
Materia Prima	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25
Mano de Obra Directa	S/ 946,944.00	S/ 946,944.00	S/ 946,944.00	S/ 946,944.00	S/ 946,944.00
Costo Indirecto de Fabricación	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91

Materia Prima

MATERIA PRIMA	2024		2025		2026		2027		2028	
Compra de Kilos de Quinoa	1479375		1479375		1479375		1479375		1479375	
Precio de Compra	S/	12.00	S/	12.00	S/	12.00	S/	12.00	S/	12.00
Compra Total de Kilos de Quinoa	S/	17,752,500.00	S/	17,752,500.00	S/	17,752,500.00	S/	17,752,500.00	S/	17,752,500.00
Bolsa	S/	1,109,531.25	S/	1,109,531.25	S/	1,109,531.25	S/	1,109,531.25	S/	1,109,531.25
TOTAL MATERIA PRIMA	S/	18,862,031.25	S/	18,862,031.25	S/	18,862,031.25	S/	18,862,031.25	S/	18,862,031.25

Mano de Obra

MANO DE OBRA DIRECTA	2024		2025		2026		2027		2028	
Gerencia de Procesamiento	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00
Jefe de Procesamiento	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00
Supervisor de Procesamiento	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00
Técnico de Procesamiento	S/	115,200.00	S/	115,200.00	S/	115,200.00	S/	115,200.00	S/	115,200.00
Operario Ayudante	S/	259,200.00	S/	259,200.00	S/	259,200.00	S/	259,200.00	S/	259,200.00
Gerencia de Control de Calidad	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00	S/	50,400.00
Jefe de Control de Calidad	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00	S/	38,400.00
Supervisor de Calidad	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00	S/	52,800.00
Salario de Personal	S/	657,600.00	S/	657,600.00	S/	657,600.00	S/	657,600.00	S/	657,600.00
Asignación Familiar (10%)	S/	65,760.00	S/	65,760.00	S/	65,760.00	S/	65,760.00	S/	65,760.00
ESSALUD (9%)	S/	59,184.00	S/	59,184.00	S/	59,184.00	S/	59,184.00	S/	59,184.00
Gratificaciones (2 sueldos)	S/	109,600.00	S/	109,600.00	S/	109,600.00	S/	109,600.00	S/	109,600.00
CTS (1 sueldo)	S/	54,800.00	S/	54,800.00	S/	54,800.00	S/	54,800.00	S/	54,800.00
TOTAL MOD	S/	946,944.00	S/	946,944.00	S/	946,944.00	S/	946,944.00	S/	946,944.00

Costo Indirecto de Fabricación:

COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	2024	2025	2026	2027	2028
Mano de Obra Indirecta	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00
Suministro	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00
Depreciación	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44
Mantenimiento	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22
Capacitación	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00
TOTAL CIF	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66	S/ 1,466,196.66

MANO DE OBRA INDIRECTA	2024	2025	2026	2027	2028
Gerencia Comercial	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Asistente Comercial	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00
Sub Gerencia de Logística	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00
Jefe de Compra	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00
Analista de Exportación	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00
Gerencia de Mantenimiento	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Jefe de Mantenimiento	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00
Técnico de Mantenimiento	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00
Personal de Limpieza	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00
Area de Seguridad	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Jefe de Seguridad	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00
Personal de Seguridad	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00	S/ 115,200.00
Salario de Personal	S/ 763,200.00	S/ 763,200.00	S/ 763,200.00	S/ 763,200.00	S/ 763,200.00
Asignación Familiar (10%)	S/ 76,320.00	S/ 76,320.00	S/ 76,320.00	S/ 76,320.00	S/ 76,320.00
ESSALUD (9%)	S/ 68,688.00	S/ 68,688.00	S/ 68,688.00	S/ 68,688.00	S/ 68,688.00
Gratificaciones (2 sueldos)	S/ 127,200.00	S/ 127,200.00	S/ 127,200.00	S/ 127,200.00	S/ 127,200.00
CTS (1 sueldo)	S/ 63,600.00	S/ 63,600.00	S/ 63,600.00	S/ 63,600.00	S/ 63,600.00
TOTAL MOI	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00	S/ 1,099,008.00

SUMINISTRO	2024	2025	2026	2027	2028
Electricidad	S/ 15,744.00	S/ 15,744.00	S/ 15,744.00	S/ 15,744.00	S/ 15,744.00
Agua	S/ 9,120.00	S/ 9,120.00	S/ 9,120.00	S/ 9,120.00	S/ 9,120.00
Internet	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00
TOTAL SUMINISTRO	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00	S/ 27,264.00

DEPRECIACIÓN	2024	2025	2026	2027	2028
Edificaciones y Materiales	S/ 133,000.00	S/ 133,000.00	S/ 133,000.00	S/ 133,000.00	S/ 133,000.00
Maquinaria y Equipo	S/ 81,016.44	S/ 81,016.44	S/ 81,016.44	S/ 81,016.44	S/ 81,016.44
TOTAL DEPRECIACIÓN	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44

MANTENIMIENTO	2024	2025	2026	2027	2028
Prelimpia de Quinua	S/ 3,068.00	S/ 3,068.00	S/ 3,068.00	S/ 3,068.00	S/ 3,068.00
Despedregadora de Quinua	S/ 3,009.00	S/ 3,009.00	S/ 3,009.00	S/ 3,009.00	S/ 3,009.00
Mesa Gravimétrica de Quinua	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00
Envasadora Snacks Industrial	S/ 2,124.00	S/ 2,124.00	S/ 2,124.00	S/ 2,124.00	S/ 2,124.00
Transportadores	S/ 2,655.00	S/ 2,655.00	S/ 2,655.00	S/ 2,655.00	S/ 2,655.00
Tecnología Selectora Óptica	S/ 2,950.00	S/ 2,950.00	S/ 2,950.00	S/ 2,950.00	S/ 2,950.00
Mesas de Trabajo	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00
Montacargas	S/ 4,130.00	S/ 4,130.00	S/ 4,130.00	S/ 4,130.00	S/ 4,130.00
Rack	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00	S/ 1,180.00
M. de Maquinaria	S/ 23,128.00	S/ 23,128.00	S/ 23,128.00	S/ 23,128.00	S/ 23,128.00
M. de Equipos	S/ 17,380.22	S/ 17,380.22	S/ 17,380.22	S/ 17,380.22	S/ 17,380.22
M. de Infraestructura	S/ 66,500.00	S/ 66,500.00	S/ 66,500.00	S/ 66,500.00	S/ 66,500.00
TOTAL MANTENIMIENTO	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22	S/ 107,008.22

CAPACITACIONES	2024	2025	2026	2027	2028
Manipulación de la Maquinaria	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00
Mantenimiento de la Maquinaria	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00
Cuidado de la Materia Prima	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00
Procesamiento Eficiente	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00
TOTAL CAPACITACIONES	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00	S/ 18,900.00

Gastos

Gastos Operativos:

GASTOS OPERATIVOS	2024	2025	2026	2027	2028
Gastos Administrativos	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00
Gastos de Venta	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2024	2025	2026	2027	2028
Gerente General	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00
Gerencia Legal	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Asesor Legal	S/ 33,600.00	S/ 33,600.00	S/ 33,600.00	S/ 33,600.00	S/ 33,600.00
Asistente Legal	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00
Gerencia de Administración de Finanzas	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Gerencia de Administración	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00	S/ 50,400.00
Sub Gerencia de Contabilidad	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00	S/ 45,600.00
Analista Contable	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00	S/ 52,800.00
Asistente Administrativo	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00	S/ 38,400.00
Salario de Personal	S/ 434,400.00	S/ 434,400.00	S/ 434,400.00	S/ 434,400.00	S/ 434,400.00
Asignación Familiar (10%)	S/ 43,440.00	S/ 43,440.00	S/ 43,440.00	S/ 43,440.00	S/ 43,440.00
ESSALUD (9%)	S/ 39,096.00	S/ 39,096.00	S/ 39,096.00	S/ 39,096.00	S/ 39,096.00
Gratificaciones (2 sueldos)	S/ 72,400.00	S/ 72,400.00	S/ 72,400.00	S/ 72,400.00	S/ 72,400.00
CTS (1 sueldo)	S/ 36,200.00	S/ 36,200.00	S/ 36,200.00	S/ 36,200.00	S/ 36,200.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00	S/ 625,536.00
GASTOS DE VENTA	2024	2025	2026	2027	2028
Promoción y publicidad	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00
TOTAL GASTOS DE VENTA	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00	S/ 17,600.00

Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS

PRESTAMO	S/ 9,037,746.31
TEA	10%
Años	5
RENTA	S/ 2,384,134.71

4.8.4. Inversión:

INVERSIÓN		
Activo Tangible	S/	3,874,164.40
Activo Intangible	S/	29,660.00
Capital de Trabajo	S/	21,918,307.91
TOTAL INVERSIÓN	S/	25,822,132.31

Activo Tangible:

ACTIVO TANGIBLE	PRECIO TOTAL	
Terreno	S/	1,734,000.00
Edificaciones y materiales	S/	1,330,000.00
Maquinaria y equipo	S/	810,164.40
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS TANGIBLES	S/	3,874,164.40

Activo Intangible:

ACTIVO INTANGIBLE	PRECIO	
Licencias	S/	10,000.00
Software	S/	13,400.00
Sunarp	S/	1,560.00
Otros	S/	4,700.00
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS TANGIBLES	S/	29,660.00

Capital de Trabajo:

CAPITAL DE TRABAJO		
Costo de Producción	S/	21,275,171.91
Gastos Operativos	S/	643,136.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/	21,918,307.91

4.8.5. Financiamiento:

FINANCIAMIENTO	A. Propio (65%)		A. Bancario (35%)			
Activo Tangible	S/	3,874,164.40	S/	2,518,206.86	S/	1,355,957.54
Activo Intangible	S/	29,660.00	S/	19,279.00	S/	10,381.00
Capital de Trabajo	S/	21,918,307.91	S/	14,246,900.14	S/	7,671,407.77
TOTAL FINANCIAMIENTO	S/	25,822,132.31	S/	16,784,386.00	S/	9,037,746.31

Préstamo:

GASTOS FINANCIEROS		
PRESTAMO	S/	9,037,746.31
TEA		10%
Años		5
RENTA	S/	2,384,134.71

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORTIZACIÓN	RENTA
0	S/ 9,037,746.31			
1	S/ 9,037,746.31	S/ 903,774.63	S/ 1,480,360.08	S/ 2,384,134.71
2	S/ 7,557,386.23	S/ 755,738.62	S/ 1,628,396.09	S/ 2,384,134.71
3	S/ 5,928,990.15	S/ 592,899.01	S/ 1,791,235.69	S/ 2,384,134.71
4	S/ 4,137,754.45	S/ 413,775.45	S/ 1,970,359.26	S/ 2,384,134.71
5	S/ 2,167,395.19	S/ 216,739.52	S/ 2,167,395.19	S/ 2,384,134.71
TOTAL		S/ 2,882,927.23	S/ 9,037,746.31	S/ 11,920,673.54

4.8.6. Flujo de Estado de Resultado:

FLUJO DE ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas		S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00
Costo de Producción		S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91	S/ 21,275,171.91
Utilidad Bruta		S/ 8,312,328.09	S/ 8,312,328.09	S/ 8,312,328.09	S/ 8,312,328.09	S/ 8,312,328.09
Gastos Operativos		S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00	S/ 643,136.00
Utilidad Operativa		S/ 7,669,192.09	S/ 7,669,192.09	S/ 7,669,192.09	S/ 7,669,192.09	S/ 7,669,192.09
Gastos Financieros		S/ 903,774.63	S/ 755,738.62	S/ 592,899.01	S/ 413,775.45	S/ 216,739.52
Utilidad Antes de Impuestos		S/ 6,765,417.46	S/ 6,913,453.47	S/ 7,076,293.08	S/ 7,255,416.64	S/ 7,452,452.57
Impuestos (29.5%)		S/ 1,995,798.15	S/ 2,039,468.77	S/ 2,087,506.46	S/ 2,140,347.91	S/ 2,198,473.51
UTILIDAD NETA	S/ -	S/ 4,769,619.31	S/ 4,873,984.69	S/ 4,988,786.62	S/ 5,115,068.73	S/ 5,253,979.06

4.8.7. Flujo de Caja:

FLUJO DE CAPITAL	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Activo Tangible	-S/ 3,874,164.40					
Activo Intangible	-S/ 29,660.00					
Capital de Trabajo	-S/ 21,918,307.91					
Recupero de Activo Tangible						S/ 2,804,082.20
Recupero de Capital de Trabajo						S/ 21,918,307.91
TOTAL FLUJO DE CAPITAL	-S/ 25,822,132.31	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 24,722,390.11

Flujo Operativo:

FLUJO OPERATIVO	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Estado de Resultados		S/ 4,769,619.31	S/ 4,873,984.69	S/ 4,988,786.62	S/ 5,115,068.73	S/ 5,253,979.06
Depreciación		S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44	S/ 214,016.44
Amortización de Intangibles		S/ 5,932.00	S/ 5,932.00	S/ 5,932.00	S/ 5,932.00	S/ 5,932.00
TOTAL FLUJO OPERATIVO	S/ -	S/ 4,989,567.75	S/ 5,093,933.13	S/ 5,208,735.06	S/ 5,335,017.17	S/ 5,473,927.50

Flujo de Caja Económico:

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Capital	-S/ 25,822,132.31	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 24,722,390.11
Flujo Operativo	S/ -	S/ 4,989,567.75	S/ 5,093,933.13	S/ 5,208,735.06	S/ 5,335,017.17	S/ 5,473,927.50
TOTAL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 25,822,132.31	S/ 4,989,567.75	S/ 5,093,933.13	S/ 5,208,735.06	S/ 5,335,017.17	S/ 30,196,317.61

Flujo de Servicio de la Deuda:

FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Prestamo	S/ 9,037,746.31					
Intereses		S/ 903,774.63	S/ 755,738.62	S/ 592,899.01	S/ 413,775.45	S/ 216,739.52
Amortización		S/ 1,480,360.08	S/ 1,628,396.09	S/ 1,791,235.69	S/ 1,970,359.26	S/ 2,167,395.19
Escudo Fiscal		-S/ 266,613.52	-S/ 222,942.89	-S/ 174,905.21	-S/ 122,063.76	-S/ 63,938.16
TOTAL FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA	S/ 9,037,746.31	S/ 2,117,521.19	S/ 2,161,191.81	S/ 2,209,229.50	S/ 2,262,070.95	S/ 2,320,196.55

Flujo de Caja Financiero:

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	AÑO 0	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Caja Económico	-S/ 25,822,132.31	S/ 4,989,567.75	S/ 5,093,933.13	S/ 5,208,735.06	S/ 5,335,017.17	S/ 30,196,317.61
Flujo de Servicio a la Deuda	S/ 9,037,746.31	S/ 2,117,521.19	S/ 2,161,191.81	S/ 2,209,229.50	S/ 2,262,070.95	S/ 2,320,196.55
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 16,784,386.00	S/ 7,107,088.94	S/ 7,255,124.95	S/ 7,417,964.56	S/ 7,597,088.13	S/ 32,516,514.16

4.8.8. Costo de Oportunidad:

COSTO DE OPORTUNIDAD	
Tasa Libre de Riesgo (TLR)	3.74%
Tasa Promedio de Mercado (TPM)	11.52%
Beta (B)	0.72
Riesgo País (RP)	1.37%
COK = TLR + (TPM-TLR)*B + RP	10.71%

4.8.9. Costo Promedio Ponderado:

COSTO PROMEDIO PONDERADO					
Fuente de Financiamiento		Inversión	% Inversión	Costos	WACC
Aporte Propio	S/	16,784,386.00	65%	10.71%	6.96%
Aporte Bancario	S/	9,037,746.31	35%	11.52%	4.03%
TOTAL	S/	25,822,132.31	100%		10.99%

4.8.10. Viabilidad Económica y Financiero:

4.9. EVALUACIÓN DEL PROYECTO:

4.9.1. Evaluación de Económica y Financiera:

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA					
Flujo de Caja		Económico		Financiero	
VAN	S/	8,056,581.74	S/	25,627,074.27	
TIR		19.47%		47.32%	
B/C	S/	1.31	S/	2.53	
PR		4		2	Años
		0.17		-0.66	Meses
		-55		-110	Días

4.9.2. Análisis de Sensibilidad:

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD						
		PESIMISTA		NORMAL	OPTIMISTA	
Flujo de Caja Económico		60%		80%	100%	
VAN	S/	408,795.82	S/	4,232,688.78	S/	8,056,581.74
TIR		11.61%		16.22%		19.47%
B/C	S/	1.02	S/	1.19	S/	1.31
PR		4.47		4.29		4.17
Flujo de Caja Financiero		50%		75%	100%	
VAN	S/	12,806,489.49	S/	19,216,781.88	S/	25,627,074.27
TIR		36.43%		42.80%		47.32%
B/C	S/	2.08	S/	2.34	S/	2.53
PR		3.15		2.61		2.33

4.9.3. Punto de Equilibrio:

PUNTO DE EQUILIBRIO	2024	2025	2026	2027	2028
Unidades Vendidas (kg)	1479375	1479375	1479375	1479375	1479375
Ingresos	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00	S/ 29,587,500.00
Costos Variables	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25	S/ 18,862,031.25
Costos Fijos	S/ 5,955,849.44	S/ 5,851,484.06	S/ 5,736,682.13	S/ 5,610,400.02	S/ 5,471,489.69
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	821496	807101	791267	773848	754688
Precio de Venta	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00
PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES	S/ 16,429,929.49	S/ 16,142,024.98	S/ 15,825,330.02	S/ 15,476,965.56	S/ 15,093,764.65

4.9.4. Análisis de Riesgo:

ANÁLISIS DE RIESGO	PESIMISTA		NORMAL		OPTIMISTA		V. ESPERADOS	
Peso	20%		50%		30%		100%	
VAN ECONÓMICO	S/	408,795.82	S/	4,232,688.78	S/	8,056,581.74	S/	4,615,078.08
TIR ECONÓMICO		11.61%		16.22%		19.47%		
B/C ECONÓMICO	S/	1.02	S/	1.19	S/	1.31		
PR ECONÓMICO		4.47		4.29		4.17		
VAN FINANCIERO	S/	12,806,489.49	S/	19,216,781.88	S/	25,627,074.27	S/	19,857,811.12
TIR FINANCIERO		36.43%		42.80%		47.32%		
B/C FINANCIERO	S/	2.08	S/	2.34	S/	2.53		
PR FINANCIERO		3.15		2.61		2.33		

4.9.5. Viabilidad Económica y Financiera

El presente trabajo se haya que existe rentabilidad económica y financiera, se puede apreciar en los resultandos datos confortantes; desde el punto de análisis de sensibilidad, donde se efectúa un análisis de posibles escenarios: pesimista, normal y optimista, nos muestra que el VAN es positivo lo que da a entender que el proyecto es viable, existe una recuperación optima del capital lo cual significa el actual estudio es rentable para ser ejecutado. Y para culminar hablamos sobre el análisis de riesgo, en la sección de los valores esperados, se pudo evidenciar que la evaluación económica respecto a la financiera es desalentadora y esto es porque hay una diferencia de más de 10 millones.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

5.1. VIABILIDAD ESTRATÉGICA:

Se han venido desarrollando en el presente documento puntos tales como las Cinco Fuerzas de Porter, Matriz PEST, Mega tendencias, Cadenas de Valor, FODA, Matriz EFE y EFI, que nos ha permitido demostrar que existe viabilidad estratégica de este proyecto. Adicional a ello gracias a la Matriz MIME se pudo verificar la confiabilidad respecto al procesamiento de quinua con fines de exportación, a manera de

recomendación la empresa debe implementar un programa de capacitación y evaluación todo ello en un rango de 3 meses para generar una mejora continua y alinear todo ello a las metas de la empresa

5.2. VIABILIDAD DE MERCADO:

Existe viabilidad del mercado en donde se planifica este proyecto, se ha podido determinar la demanda existente de Tokio, Japón 1479375 kg de quinua. Adicional a esto se determinó el mercado objetivo tomando en cuenta factores de producción en el departamento de puno, capacidad de procesamiento, instalación de plancha, entre otros. Es importante prestar atención a la satisfacción del cliente, porque de esta manera se puede mantener y generar la lealtad del cliente, garantizar una relación de cooperación estable y a largo plazo con los clientes, para que la empresa pueda ganar confianza y exportar sus productos. a otros países. Línea de tiempo del mercado establecida en este estudio.

5.3. VIABILIDAD TÉCNICA:

Con lo anteriormente mencionado, si hay viabilidad en el proyecto propuesto, que se ha establecido de forma clara actividades de procesamiento, objetivos a un corto, mediano y largo plazo, anual de la fábrica, demostrando que la producción de quinua es de 1479375 kg. De igual modo se ha venido comentando que la planta de procesamiento se encuentra ubicada en Azángaro (Puno), la misma que fue escogida de forma estratégica; por su clima, cercanía con los sembríos de quinua, y la región se encuentra consolidado como un lugar donde hay mayor siembra y producción de este producto, permitiendo no solo la cercanía del producto sino también con los agricultores que son fundamentales. Para finalizar se sugiere una evaluación y retroalimentación constante a los procesos tomando de referencia puntos como el tiempo, cantidad de producto procesado, personal que opera en ese momento, si la actividad que se realiza tiene como resultado el cumplimiento de uno de los objetivos.

5.4. VIABILIDAD ORGANIZACIONAL:

Que, en el marco desarrollo del presente proyecto se advierte con meridiana claridad que la viabilidad de la organización ya que cuenta con toda la estructura que requiera una organizacional y está dividido por procesos con el objetivo de hacer una gestión eficiente de las actividades, siendo una pieza importante el desarrollo colaboradores con sus habilidades, conocimientos y destrezas generando incremento de productividad, ello derivará un buen clima y cultura organizacional, llevando al éxito a la organización. En conclusión, si existe viabilidad organizacional en el presente proyecto, pues se pudo determinar el modelo y estructura organizacional. Así mismo, se tendrá a la gestión del conocimiento como parte de la

ventaja competitiva, dado que, los colaboradores son considerados como una parte fundamental de la corporación, por ende, el desarrollo de sus habilidades, conocimientos y destrezas originarán un aumento de productividad en cada uno de los sectores de la empresa, lo que a su vez derivará un buen clima y cultura organizacional.

5.5. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

El presente trabajo se haya que existe rentabilidad económica y financiera, se puede apreciar en los resultandos datos confortantes; desde el punto de análisis de sensibilidad, donde se efectúa un análisis de posibles escenarios: pesimista, normal y optimista, nos muestra que el VAN es positivo lo que da a entender que el proyecto es viable, existe una recuperación optima del capital lo cual significa el actual estudio es rentable para ser ejecutado. Y para culminar hablamos sobre el análisis de riesgo, en la sección de los valores esperados, se pudo evidenciar que la evaluación económica respecto a la financiera es desalentadora y esto es porque hay una diferencia de más de 10 millones.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- AGROBANCO. (2021). *AGROREPORTE*. Recuperado el Mayo de 2023, de https://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2017/07/AGROREPORTE_OCTUBRE_2021.pdf
- AGROIDEAS. (2019). *MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE QUINUA*. Lima. Obtenido de https://www.agroideas.gob.pe/wp-content/uploads/2020/05/MODELO_PNT_QUINUA.pdf
- Ahumada, A., Ortega, A., Chito, D., & Benítez, R. (Diciembre de 2016). Saponinas de quinua (*Chenopodium quinoa* Willd.): un subproducto con alto potencial biológico. *Revista Colombiana de Ciencias Químico - Farmacéuticas*, 45(3). doi:<https://doi.org/10.15446/rcciquifa.v45n3.62043>
- Andina. (4 de Diciembre de 2020). Quinoa SmartApp, plataforma inteligente para mejorar la producción de quinua. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-quinuasmartapp-plataforma-inteligente-para-mejorar-produccion-quinua-823958.aspx>
- BAENA, E., SÁNCHEZ, J., & MONTOYA, O. (Diciembre de 2003). EL ENTORNO EMPRESARIAL Y LA TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS. *Scientia et Technica*(23), 61-65. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4845158.pdf>
- Campos Rodriguez, J., Acosta Coral, K., & Paucar Menacho, L. (8 de Agosto de 2022). Quinoa (*Chenopodium quinoa*): Composición nutricional y Componentes bioactivos del grano y la hoja, e impacto del tratamiento térmico y de la germinación. *13*(3). doi:<http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2022.019>
- CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS GLOBALES. (2021). *Panorama del sector Agroindustrial: Quinoa*. Perú.
- Diario Gestión. (01 de 04 de 2023). *GESTIÓN*. Obtenido de Exportadora de quinua apunta a Japón y Sudeste Asiático para elevar rentabilidad: <https://gestion.pe/economia/empresas/exportadora-peruana-de-quinua-apunta-a-japon-y-sudeste-asiatico-para-elevar-rentabilidad-noticia/?ref=ges>
- Donawa Torres, Z., & Morales Martinez, E. (6 de Febrero de 2018). Fuerzas competitivas que moldean la estrategia. *EAN*, 97-108. doi:DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1919>
- El Peruano. (12 de 01 de 2021). *El Peruano*. Obtenido de El Perú se consolida como el primer productor y exportador mundial de quinua: <https://elperuano.pe/noticia/113345-el-peru-se-consolida-como-el-primer-productor-y-exportador-mundial-de-quinua>
- El Peruano. (14 de 08 de 2022). *El Peruano*. Obtenido de Ministro Alencastre: Incrementar el consumo de quinua a 10 k por persona permitirá combatir la desnutrición: <https://elperuano.pe/noticia/179632-ministro-alencastre-incrementar-el-consumo-de-quinua-a-10-k-por-persona-permitira-combatir-la-desnutricion>
- FAO. (2016). *Guía de cultivo de la quinua*. Lima. Obtenido de <https://www.fao.org/3/i5374s/i5374s.pdf>

- Flores Mamani, E., Rodríguez Huamani, R. E., Arce Ortiz, N. V., & García Tejada, G. F. (2022). Cultura y comportamiento del consumidor de quinua como producto orgánico. *Idesia (Arica)*, 2, 133-142. doi:<https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34292022000200133>
- Fresh Fruit . (20 de Octubre de 2022). *La exportación de quinua retrocede debido al crecimiento de nuevos competidores*. Obtenido de Expertos en inteligencia comercial: <https://freshfruit.pe/2022/10/30/la-exportacion-de-quinua-retrocede-debido-al-crecimiento-de-nuevos-competidores/#:~:text=Hasta%20septiembre%20del%202022%2C%20las,volumen%20y%208%25%20en%20valor.&text=Los%20env%C3%ADos%20de%20quinua%20experimentaron%20un%20>
- INDECOPI. (20 de 02 de 2010). NORMA TÉCNICA PERUANA NTP 209.038.2009. Obtenido de http://www.sanipes.gob.pe/documentos/5_NTP209.038-2009AlimentosEnvasados-Etiquetado.pdf
- Instituto Nacional de Innovación Agraria. (2013). *QUINUA SALCEDO INIA*. Ministerio de Agricultura. Perú: INIA Plegable. Obtenido de <https://www.inia.gob.pe/wp-content/uploads/investigacion/programa/sistProductivo/variedad/quinua/Quinua-Salcedo.pdf>
- Lombana, J., & Gutiérrez, S. R. (2009). Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. *Pensamiento & Gestión*, 1-39.
- MEF. (2023). Obtenido de La economía peruana se recupera aceleradamente y será una de las economías líderes en la región: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&view=article&id=7745&Itemid=102627#:~:text=%2D%20El%20d%C3%A9ficit%20fiscal%20en%202023,y%20atender%20la%20emergencia%20clim%C3%A1tica.
- MIDAGRI. (2018). *MANEJO AGRONÓMICO PRÁCTICAS DE CONSERVACIÓN DE SUELOS, PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y PERSPECTIVAS DE GRANOS ANDINOS*. Lima. Recuperado el Mayo de 2023, de <https://www.midagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2019?download=14580:manejo-agronomico-de-granos-andinos&start=20>
- MINAGRI. (2018). Requerimientos Agroclimáticos Del Cultivo de Quinua. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/419903/ficha-tecnica-10-cultivo-quinua.pdf>
- MINCETUR. (2016). *Análisis Integral de Logística en Perú*. Lima. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Anexo4_Producto_Quinua_final.pdf
- MINDAGRI. (2022). Obtenido de QUINUA: <https://gestionparticipativa.pe.iica.int/Procesos/MOC/resumen/cultivo-priorizado/Quinua.aspx>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) JAPÓN*. Obtenido de MINCETUR: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/perfil_granos_andinos.html

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Obtenido de Granos Andinos Perfiles de Productos: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/perfil_granos_andinos.html?rhsearch=quinua&rhsyns=%20#percepcion
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. (2016). *ANÁLISIS INTEGRAL DE LA LOGÍSTICA EN EL PERÚ*. Lima.
- Ministerio del Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *Análisis de Mercado 2015 - 2020*. Lima.
- OCEX. (2020). *OCEX*. Obtenido de El mercado de Superfoods en Japón: <https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/d3ef2437-5eb7-4576-91f1-5bd182e242e2/content>
- POPULATIONU. (2023). *Población de Tokio*. Obtenido de POPULATION U.COM: <https://www.populationu.com/cities/tokyo-population#:~:text=According%20to%20japantimes%2C%20Tokyo%20population,in%20the%20city%20center%20itself.>
- PopulationPyramid. (2023). *irámides de población del mundo desde 1950 a 2100*. Obtenido de PopulationPyramid.net: <https://www.populationpyramid.net/japan/2023/>
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Telos*, 8(3), 377-389. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>
- Rio, E. H. (26 de Mayo de 2019). Obtenido de Proceso de transformación de la quinua y granos andinos.: <https://www.comersatrading.com/post/proceso-transformacion-de-la-quinua>
- SENASA. (15 de Abril de 2021). *SENASA*. Obtenido de Puno: Producción de quinua sigue posicionándose en principales mercados internacionales: <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/puno-produccion-de-quinua-sigue-posicionandose-en-principales-mercados-internacionales/>
- SENASA. (7 de Junio de 2022). *SENASA*. Obtenido de SENASA fortalece técnicas de producción de quinua en agricultura familiar de Puno: <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/senasa-fortalece-tecnicas-de-produccion-de-quinua-en-agricultura-familiar-de-puno/>
- SIICEX. (2019). Obtenido de PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO, EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS: https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproducto_init&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=179&pnomproducto=Quinua