

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**Proyecto de inversión privada en Lambayeque para la producción e  
instalación de una planta procesadora de palta hass con fines de  
exportación a Nueva York, 2023**

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

**AUTOR**

**Melina Lizeth Chambergo Olivos**

**ASESOR**

**Jorge Augusto Mundaca Guerra**

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

**Chiclayo, 2023**

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios por haberme concedido una familia extraordinaria, quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándome a apreciar todo lo que tengo. A todos ellos dedico la presente tesis, porque han fomentado en mí, el deseo de superación y de triunfo en la vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas, también al profesor Jorge Augusto Mundaca Guerra, por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento, finalmente, también agradezco a mis compañeros ya que, gracias a su amistad, apoyo moral han aportado en un alto porcentaje a mis ganas de seguir adelante con mi carrera.

---

INFORME DE ORIGINALIDAD

---

**21** %

INDICE DE SIMILITUD

**21** %

FUENTES DE INTERNET

**0** %

PUBLICACIONES

**3** %

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

FUENTES PRIMARIAS

---

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>14</b> %
<b>2</b>	<b>tesis.usat.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2</b> %
<b>3</b>	<b>larepublica.pe</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>4</b>	<b>gestion.pe</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>5</b>	<b>dplnews.com</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>6</b>	<b>tesis.pucp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %
<b>7</b>	<b>repositorio.uap.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %
<b>8</b>	<b>Submitted to Universidad Anahuac México Sur</b>	<b>&lt;1</b> %

---

## ÍNDICE

RESUMEN.....	6
ABSTRACT .....	7
I. INTRODUCCIÓN.....	8
II. METODOLOGÍA .....	12
III. RESULTADOS.....	18
• ÁRBOL DEL PROBLEMA.....	18
• MODELO DE NEGOCIO .....	18
• PLAN ESTRATÉGICO .....	20
IV. ESTUDIO DE MERCADO:.....	38
V. ESTUDIO TÉCNICO .....	49
VI. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL .....	64
VII. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....	72
VIII. CONCLUSIONES.....	108
IX. BIBLIOGRAFÍA.....	109

## **RESUMEN**

La tendencia por el consumo de palta hass ha estado en constante crecimiento gracias a los beneficios y propiedades para el ser humano. Actualmente, el azúcar, la grasa y el sodio han sido elementos causantes de enfermedades de las personas, por lo que ante esta situación la mayoría busca una alimentación saludable que a su vez han llevado a dietas con productos naturales y propiedades con beneficio para la salud. Ante lo expuesto, la presente investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad de la instalación de una planta procesadora de palta hass con fines de exportación a Nueva York, donde se identificó un alto nivel de demanda insatisfecha por el insuficiente abastecimiento del lugar; por ello se aplicó un enfoque de tipo proyectivo. De este modo, el estudio revela la viabilidad que tendría este tipo de inversión y ayudará a tener nuevos enfoques de inversión y crecimiento.

**PALABRAS CLAVES:** Palta hass, evaluación de proyecto, inversión, rentabilidad.

### **ABSTRACT**

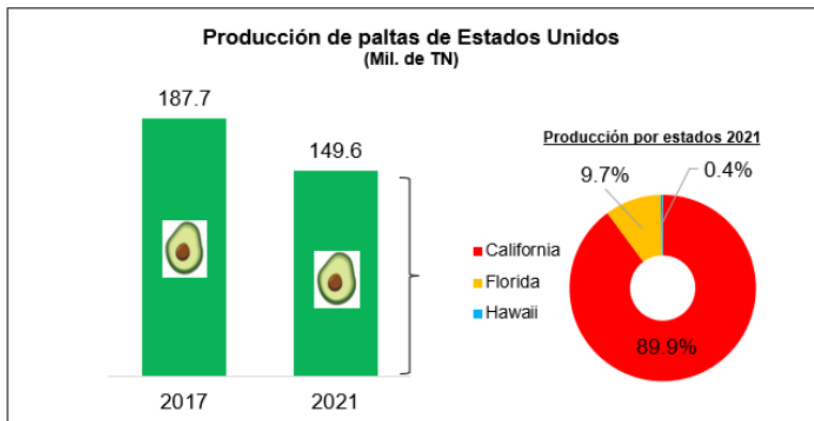
The trend for the consumption of Hass avocado has been constantly growing thanks to the benefits and properties for humans. Currently, sugar, fat and sodium have been elements that cause people's illnesses, so in this situation, the majority look for a healthy diet, which in turn has led to diets with natural products and properties with health benefits. Given the above, the objective of this investigation is to determine the viability of the installation of a Hass avocado processing plant for export purposes to New York, where a high level of unsatisfied demand was identified due to the insufficient supply of the place; For this reason, a projective approach was applied. In this way, the study reveals the viability that this type of investment would have and will help to have new investment and growth approaches.

**KEYWORDS:** Hass avocado, project evaluation, investment, profitability.

## I. INTRODUCCIÓN

Según Fresh Plaza (2023), en Estados Unidos el precio del aguacate es relativamente bajo por lo que la demanda de palta ha estado en incremento, pero no ha ido conjuntamente con la producción de este fruto, por lo que ha sido necesario la importación de palta de países como México, Perú, entre otros. La palta es una fruta conocida también como aguacate, con una tendencia creciente en su producción y que ha experimentado un incremento de la demanda en el mercado en estos últimos años, debido a su popularidad internacional y reconocimiento como una fruta que cuenta con múltiples beneficios para el organismo, comentó MINAGRI (2015-2019). La Palta Hass es la más comercializada debido a que su piel de textura fuerte permite el transporte a largas distancias (CIEN, 2022)

Producción de paltas en Estados Unidos

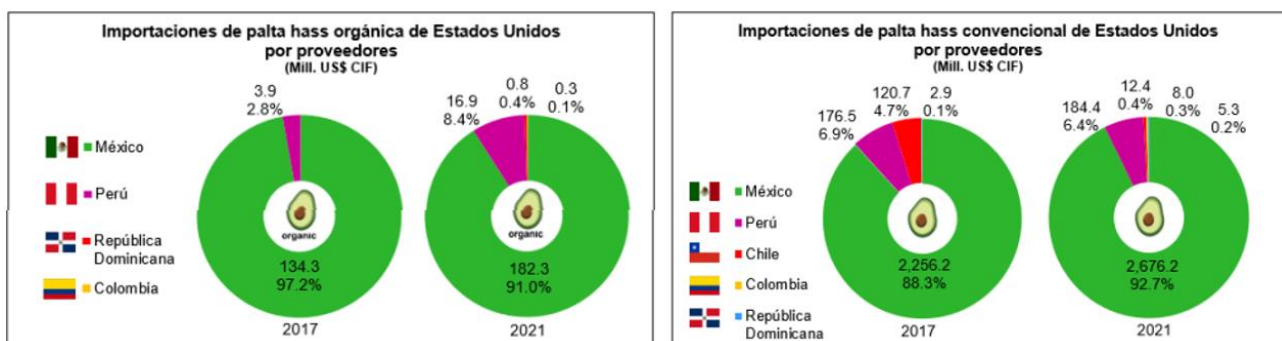


Nota: Centro de investigación de economía y negocios globales

Asimismo, tenemos que Estados Unidos es un país productor de palta, los estados con mayor producción en 2021 es California, Florida y Hawaii con 135.5 t, 14.65 t y 0.59 t, respectivamente (Statista, 2022) Seguidamente el valor de la producción de aguacate de este país fue de \$341,9 millones y produjo 149,600 toneladas en el año 2021 (USDA NASS, 2022) y las importaciones fueron de un total de 2,674,416 toneladas en el año 2021 (USDA ERS, 2023), esto representaría como indicador de que la producción de aguacate no está siendo suficiente para poder cubrir con la demanda del mercado, asimismo el consumo seguirá aumentando y no se espera que la demanda sea totalmente satisfecha hasta al menos 2030, lo que esto abre entradas a los aguacates mexicanos, como también a los de América del Sur. (PRODUCEPAY, 2023)

Según la Comisión Bicameral de Investigación (CBI) el consumo promedio de aguacate de Estados Unidos es de 3,8 kg per cápita en 2021 y que recientemente Rabobank indicó que se sobrepasaron las 9 libras representado en 4.1 kg esto es mucho mayor que el consumo de Europa. (PRODUCEPAY, 2022). De hecho, los lugares con mayor consumo de palta en EE.UU es Los Angeles, Nueva York y Dallas con 293,15 millones, 119,49 millones y 116,24 millones respectivamente en 2013 (Ferdman, 2013)

## Importaciones de Palta Hass de Estados Unidos



Fuente: USITC

Considerando las importaciones que tuvo EE.UU en el año 2021 según variedad de paltas, el 98.4% correspondió a lo que es Palta Hass, de las cuales 6.5% perteneció a la palta hass orgánica y el 93.5% fueron convencionales. Asimismo, los principales países abastecedores de palta fresca son México, Perú, República Dominicana, Chile y Colombia ya que cuentan con preferencias arancelarias del 0% brindándoles iguales condiciones (CIEN, 2022)

Por su parte, el Perú es el país en segundo lugar con mayor exportación en paltas representando un 25.2% de envíos y con un volumen de 557.010 toneladas en el periodo 2021/2022 (DFSUD, 2023). Es más, el director de FreshFruit, Luis Corvera, comentó que las principales empresas que exportan son EYC Export, Virú S.A, Profrutos Perú, entre otros, EYC Export es la empresa que ha exportado mucho más con un valor de US\$3.291 millones, seguido por Virú con US\$2.839 millones.

Asimismo, tenemos que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2022) indicó que las regiones con mayor exportación son La Libertad, Lima, Lambayeque, Ica, Áncash y Piura, además, se prevé un aumento del 12.5% en las exportaciones de Perú para el 2023, con un total de 624.000 toneladas, comentó el presidente Juan Paredes de ProHass - (Asociación de Productores de Palta Hass) del Perú

Tabla 1. Cuadro resumen de la demanda insatisfecha (toneladas)

AÑO	DEMANDA	OFERTA	BRECHA
2018	1,038,086	81,893	956,193
2019	1,105,191	85,174	1,020,017
2020	1,116,499	77,400	1,039,099
2021	1,213,095	84,529	1,128,566

FUENTE: TRADE MAP (2022)

Tabla 2. Datos de las exportaciones de palta de Perú a Estados Unidos

AÑO	2018	2019	2020	2021	2022
Precio	2.416	2.893	2.462	2.381	2.466
US\$	270,452.00	3214,001.00	291,215.00	310,651.00	424,405.00

FUENTE: TRADE MAP (2022)

Con esto podemos decir que el país norteamericano realizó un total de importaciones de 1,132,800 toneladas para su respectivo consumo y Perú realizó un total de exportaciones de 123,630 toneladas a este país (TRADEMAP, 2022), asimismo, a pesar de la producción de palta de EE.UU, con los datos analizados podemos decir que se concluye que no toda la demanda está siendo atendida.

Por todo lo anteriormente mencionado, desde una perspectiva el mercado de palta es positivo y se cuenta con producción en el Perú, por lo que se propone realizar en una inversión en la producción e instalación de una planta procesadora de palta Hass en el departamento de Lambayeque. Por lo que, ante la presente problemática, se plantea la siguiente interrogante: **¿Es viable la producción e instalación de una planta procesadora de palta en el departamento de Lambayeque, para satisfacer el mercado de Nueva York, Estados Unidos?**

## **Justificación**

El proyecto se basa en la instalación de una planta procesadora de Palta Hass, ubicándose en Lambayeque con fines a exportar a Nueva York; sumado a esto para generar ingresos en el mercado como también satisfaciendo las necesidades primordiales de las personas que optan por una vida más saludable. Por ello, si este proyecto es viable tendrá beneficios como para los inversionistas, considerando que recuperarían lo invertido y obtendrían utilidades; sumado a esto el mercado de Nueva York se encontrará como mayor beneficiario ya que buscan reducir el riesgo de enfermedades en relación a la mala alimentación

### **Objetivo General:**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una planta procesadora de Palta Hass en el departamento de Lambayeque, 2023.

### **Objetivos Específicos:**

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

## **I. MARCO TEÓRICO**

### **• Proyecto de inversión**

Es una propuesta financiera, comprenden los cálculos y planes, están detallado de actividades que requieren de un estudio y sirven para darle una solución a una necesidad identificada con los recursos aptos o disponibles (Castro & Morales, 2019)

### **• Estudio de mercado**

Este viene a ser la estimación de la cantidad de productos o los servicios que se desea adquirir por un mercado al cual necesita proveedores de acuerdo con el proyecto. (Castro & Morales, 2019)

### **• Estudio técnico**

Es la determinación de poder generar la cantidad de productos que el mercado demande, en otras palabras, hace referencia al poder establecer la viabilidad del estudio técnico para poder fabricar los productos o servicios (Castro & Morales, 2019)

### **• Estudio financiero**

Se basa en elaborar información financiera que va a proporcionar la cantidad de inversión, gastos, utilidad, etc., con la finalidad de ver un aproximado el monto de inversión (Castro & Morales, 2019)

### **• Problema central**

Corresponde a una situación negativa que ya ha sido identificada, asimismo su existencia debe ser sustentada con información y evidencia empírica para así proceder a localizar las causas que vienen a generar el problema y los efectos que este genera (Ministerio de Economía y finanzas, 2019)

## II. METODOLOGÍA

- **Diseño de la Investigación**

Esta investigación es proyectiva, y consiste en la elaboración o creación de una propuesta, crear respuestas dirigidas a dar soluciones a situaciones, problemas que en algún momento fueron visualizados, en este caso sobre la demanda insatisfecha de palta has en Nuevas York, por el motivo de tener una producción y oferta limitada en el país de Estados Unidos.

- **Tipo de investigación:**

PROYECTIVA

- **Nivel de investigación:**

SISTÉMICA

- **Línea de investigación:**

Gestión Empresarial E Innovación

- Cuadro de variables

VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	MODELAMIENTO	IDEA PROBLEMA CENTRAL MODELO DE NEGOCIO	PROBLEMA DE MERCADO (Necesidad insatisfecha) OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL (Beneficio buscado)	Árbol de problemas Modelo Canvas
	PLAN ESTRATÉGICO	<u>ENTORNO EMPRESARIAL:</u> Análisis interno y externo del sector (FODA) Estrategias competitivas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos y precios</li> <li>- Diferenciación</li> <li>- Enfoque segmento</li> </ul> Ventajas competitivas (eficiencia, eficacia, calidad e innovación) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Visión</li> <li>- Misión</li> <li>- Valores</li> <li>- Objetivos</li> </ul>	Viabilidad estratégica del sector	Cadena de valor de Porter Diamante de Porter Matriz SEPTE Foda cruzado
			Competitividad del sector	Matriz EFI Matriz EFE Matriz del perfil competitivo
			Objetivos, metas y estrategias genéricas	Axiología de la empresa

		PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO: Segmentación de Mercado	DESCRPTORES: Nivel socio económico/ Estilo de vida Ubicación Beneficio buscado (necesidad)	Matriz de segmentación (Validación del Modelo de Negocio)
	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	Investigación de Mercado: Demanda/ Oferta Mercado consumidor Mercado Competidor Mercado de productos sustitutos Mercado Productos complementarios	VIABILIDAD DEL MERCADO Mercado objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Otras variables de mercado Población, muestra y muestreo	Metodología de investigación de mercados  Variables
		Plan de marketing Operativo: MEZCLA COMERCIAL	Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano plazo	Matriz ONEM Plan marketing
		Plan de Marketing estratégico: plan de posicionamiento	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4ps	Plan de posicionamiento

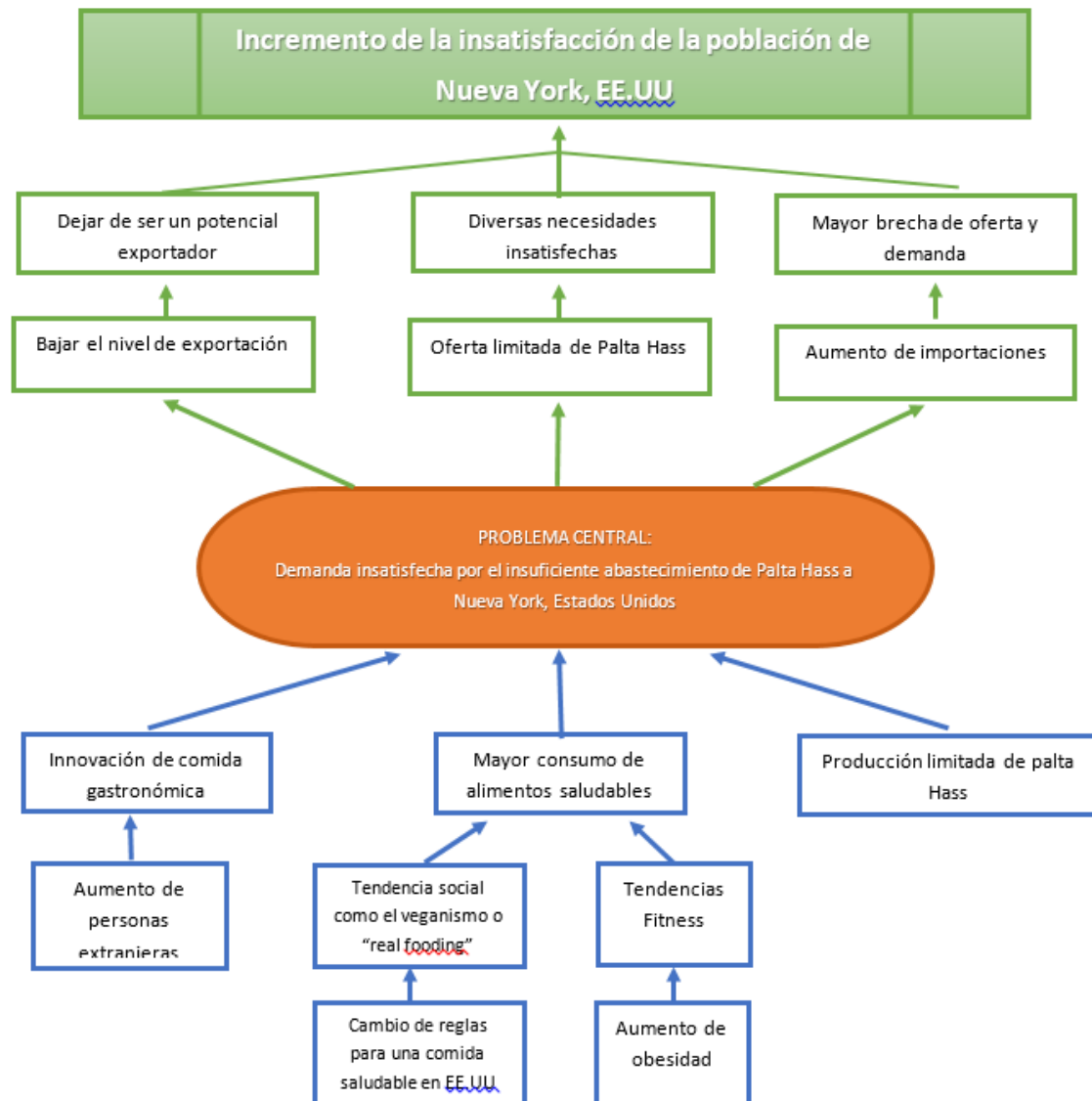
	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<p style="text-align: center;">Localización</p> <p style="text-align: center;">Producto</p> <p style="text-align: center;">Procesos</p> <p style="text-align: center;">Calidad y su control</p> <p style="text-align: center;">Mano de obra en operaciones</p> <p style="text-align: center;">Capacidad del negocio</p> <p>Cadena de suministro y logística:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Flujo materiales</li> <li>- Flujo información</li> <li>- Flujo dinero</li> <li>- Flujo de conocimiento</li> <li>- Equipos/ maquinaria</li> </ul> <p style="text-align: center;">Estimación de costos y presupuestos de operaciones</p> <p style="text-align: center;">Plan de operaciones (5p operaciones)</p>	<p style="text-align: center;">Ubicación</p> <p>Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad</p> <p>Tecnología de los procesos/ operaciones</p> <p>Indicadores del producto y del proceso</p> <p>Condiciones de trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p> <p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad Mantenimiento Tecnología</p> <p>Ventas, producción, gastos generales</p> <p>Objetivos, metas y estrategias de corto, mediano y largo plazo</p>	<p style="text-align: center;">Matriz localización</p> <p>Casita de la calidad QFD</p> <p>Diagrama de flujos</p> <p>Ficha técnica producto y procesos</p> <p>Mercado Objetivo</p> <p>Plan de aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes, mapeo, procesos logísticos</p> <p>Objetivos del servicio</p> <p>Contabilidad gerencial</p> <p>Matriz ONEM de operaciones</p>
--	------------------------	--	--	--

	<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>	<p>Aspectos ambientales, impactos ambientales, aspecto legal</p> <p>Modelo organizacional</p> <p>Estructura orgánica</p> <p>Talento Humano - Gestión del conocimiento</p> <p>Plan organizacional</p>	<p>Objetivos, metas, estrategias y presupuestos</p> <p>Funcional o matricial</p> <p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reclutamiento</li> <li>- Selección</li> <li>- Integración</li> <li>- Medición</li> <li>- Desempeño</li> </ul> <p>Políticas de incentivos</p> <p>Delegación Reconocimiento</p> <p>MOF ROF</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p>	<p>Cultura organizacional, tamaño y producto de la empresa</p> <p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la dirección de personas</p> <p>Matriz ONEM organizacional</p>
--	-------------------------------	--	---	---

	<b>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</b>	<p>Estudio económico y financiero</p> <p>Diseño estratégico</p> <p>Económico y financiero</p> <p>Evaluación Económica y financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)</p>	<p>Estructura económica y financiera</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p> <p>VAN E/F TIR E/F B/C</p> <p>Periodo Recuperación de capital</p> <p>Punto de equilibrio</p>	<p>Balance de apertura y presupuestos</p> <p>Estado de ganancias y pérdidas</p> <p>Flujo de caja</p> <p>Análisis de sensibilidad y de riesgo</p> <p>Apalancamiento operativo y financiero</p> <p>Viabilidad económico y financiero del proyecto</p>
--	---	--	---	---

### III. RESULTADOS

- ÁRBOL DEL PROBLEMA
- MODELO DE NEGOCIO



• **Desarrollo Del Modelo De Negocio: Identificación De La Propuesta De Valor Emocional Y Racional**

<p><b>SOCIO CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores: agricultores</li> <li>- Entidades financieras</li> <li>- Agente de aduanas</li> <li>- Distribuidores del producto</li> <li>- Compañías de seguro</li> <li>- Certificadoras de producto orgánico</li> <li>- SENASA</li> <li>- MINAGRI (Ministerio de Cultura y Riego)</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVES</b></p> <p><u>Actividades Primarias:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Logística interna</li> <li>- Operaciones</li> <li>- Logística de salida (producto terminado)</li> <li>- Marketing, distribución y ventas</li> <li>- Servicio pos venta</li> </ul> <p><u>Actividades secundarias:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitaciones</li> <li>- Tramites de exportación</li> <li>- Desarrollo tecnológico</li> <li>- Planificación</li> <li>- Selección, evaluación y contratación de proveedores</li> </ul>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL</b></p> <p>El beneficio de una nutrición personal y familiar, que permite llevar un estilo de vida saludable, que ayuda al mejoramiento del metabolismo, reduce riesgos en la salud y controla o reduce el apetito evitando la obesidad</p> <p><b>PROPUESTA DE VALOR RACIONAL</b></p> <p>Producto benefactor que cumple con las condiciones y características que exige el mercado:</p> <p>Fruto con un contenido de hasta 20% de aceite natural. Aportante de vitaminas A,C,E,B1, etc.</p> <p>Posee propiedades antienvjecimiento, mejora la luminosidad del cabello y reduce riesgos de obesidad.</p>	<p><b>RELACION CON LOS CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación del producto a través de ferias a nivel nacional e internacional</li> <li>- Uso de la comunidad web y redes sociales como correo corporativo para la comunicación</li> <li>- Relación entre los bancos corresponsales (Banco importador – Banco exportador)</li> </ul>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <p><b>Clientes principales:</b> Cadenas de supermercados ubicados en Nueva York, así como negocios que importen la fruta para la venta de sus clientes</p> <p><b>Perfil del consumidor final:</b> Personas de Nueva York de clase media y media-alta a partir de 25 a 60 años, con ingreso familiar (&gt; 48 704 US\$ anuales) que tengan la característica el procurar un estilo de vida saludable debido a que se preocupan por su salud</p> <p>• <b>Problema central:</b> Demanda insatisfecha de Palta Hass debido a oferta insuficiente destinada para exportación a Nueva York, Estados Unidos.</p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos en relación a las actividades primarias y secundarias</li> <li>- Costos de producción</li> <li>- Costos administrativos</li> <li>- Pago al personal</li> </ul>		<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los precios estarán negociados y establecidos dependiendo del volumen de compra</li> <li>- Pagos del importador contra vencimiento de contratos con intermediación bancaria y banca corresponsal del importador.</li> <li>- Ingresos por la facturación de venta de la exportación de palta hass</li> <li>- Pago mediante contratos con los importadores</li> <li>- Venta de Palta hass en cajas (10 Kg)</li> </ul>		

- PLAN ESTRATÉGICO

### **Factores internos**

- *Cinco fuerzas competitivas de Porter*

#### **1. Participantes nuevos/ Amenaza de nuevos competidores:**

El mercado de los productos saludables que brindan un beneficio para la salud, se ha vuelto uno de los más rentables gracias al incremento de productos con un gran valor nutricional. Por lo que, al ser Nueva York uno de los estados más poblada y con consumo de alimentos saludables en los Estados Unidos, existe oportunidades de que distintas empresas ingresen su producto como la palta hass (ProChile, 2020).

En la actualidad, el Perú ha podido aumentar sus ventas al mercado de la primera potencia mundial y esto es gracias al TLC que fue firmado el 18 de marzo del año 2023 e implementado el 1 de febrero del 2009 (El Peruano, 2023). Por otro lado, las regiones que se encuentran autorizadas para exportar palta a Estados Unidos son: Ancash, Apurímac, Cusco, Huancavelica, Ica, La Libertad, Lambayeque, etc. (RAM,2021)

Asimismo, es necesario mencionar que existe competencia con respecto al sector de alimentos como la palta hass, esto es gracias a la demanda elevada y al posicionamiento del Perú porque es un País reconocido como mayor exportador de palta has a EE. UU

#### **2. Poder de negociación de los proveedores**

Tenemos presente que en este punto se considera medio y esto es por las siguientes razones. Primeramente, se debe a que las materias primas suelen bajar su precio dependiendo del volumen que uno va adquirir; sin embargo, diferentes insumos como los fertilizantes, pesticidas puede ser tratados con algún acuerdo dependiendo la cantidad a comprar. Por otro lado, la mayor parte de proveedores ofrece precios accesibles a las empresas con mayor producción (Organización Mundial de la Salud, 2018)).

Asimismo, se desconoce la cantidad de empresas que proveen para producir, esto se debe a la gran diversidad de proveedores de fertilizantes, semillas, insumos fitosanitarios requeridos que son para la producción de palta has (InfoAgro, 2015). Cabe mencionar, que existen dos empresas que son las más reconocidas en el Perú (Riojas, 2015)

- Corporación Misti: esta empresa cuenta con una gran participación en la industria nacional de fertilizantes que busca la calidad de sus productos. Sus ventas cubren casi todos los territorios del país, así como una parte en un sector de Bolivia (Riojas Sandoval, 2015)

- Bayer: es una organización que se encarga en la producción de fertilizantes e insumos. Ofrece productos de calidad ya que concientizan aspectos como el de la seguridad en el respectivo uso (Riojas Sandoval, 2015)

Debido a lo anteriormente mencionado, el poder de negociación de los proveedores es medio ya que existe una gran cantidad de estos mismos con una propuesta de valor buena para el público (InfoAgro, 2015)

### 3. Poder de negociación de los clientes

Se considera un nivel medio el poder de negociación por parte de los clientes (intermediarios), ya que las compras en grandes volúmenes de palta hass se concentra en los supermercados.

Por ello, los clientes son lo que tienen el poder de negociación cuando existe muchos ofertantes, lo cual ocurre en este sector, debido a que hay una cantidad grande de demanda.

### 4. Productos Sustitutos

La palta hass es una opción de producto saludable, cuenta con alimentos sustitutos, entre los más reconocidos encontramos el queso, paté, mantequilla hasta otro tipo de palta o cualquier otro producto similar que acompañe en el desayuno o preparación de ensaladas (PROCOMPITE, 2016) a pesar de ello, la palta hass es un fruto con oferta que tiene mayor acogida en el mercado por ser una fruta versátil que puede complementarse con productos como huevos, tomates, salmón ya sea en cualquier momento de la comida, además del valor nutricional y el precio accesible (PROMPERU, 2021)

*Comparación de calorías entre tipo de paltas*

CALORÍAS POR VARIEDAD	
HASS	142
FUERTE	144
NEGRA DE LA CRUZ	130
ESTHER	152

Elaborado por: Cisternas, M. 2016

### 5. Rivalidad de la Industria

A nivel nacional, tenemos a la Lambayeque, Lima, Libertad e Ica como las principales regiones donde se produce palta has, con una representación del 83% de hectáreas productivas del país. (PROMPERU, 2021). Asimismo, las empresas peruanas que destacaron en la exportación de esta fruta es Camposol S.A. Avocado Packing Company S.A.C, con un 13% y 25% respectivamente (Fresh Fruit, 2021)

*Empresas peruanas exportadoras de Palta a EE.UU*



Fuente: Mission 2022

## Factores Externos- Análisis de las 5 fuerzas

### MATRIZ SEPTED

#### a) Factores Sociales, Culturales y Demográficos

Uno de los principales problemas que suelen afectar a Perú es la delincuencia y la reciente pandemia la COVID-19 (Chávez y Zurita, 2022). Sumado a esto se está alertando que regiones del país llegarían a entrar en recesión por crisis social, ya que la recuperación del desempeño económico de dichas regiones podría ser aún más complicada, tomando en cuenta que el cuarto trimestre del 2022 la economía nacional registró un menor crecimiento frente a los tres anteriores”, comentó César García de Redes (Gestión, 2023). Asimismo, se mencionó que los bloqueos de las carreteras y la paralización que hubo en ciertas actividades económicas tuvo un impacto en el crecimiento de la economía nacional a inicios de este año.

Según los datos del Censo del 2017 realizado por INEI, se observó que a nivel nacional solo el 14,0% de la población no cuenta con educación superior universitario, mientras que el 19,3% si lo tiene (INEI, 2018). De acuerdo con el Censo Oficial de Estados Unidos en 2020, Nueva York es el segundo estado con mayor población, teniendo la cantidad de 8,6 millones de habitantes (Libretilla, 2023)

#### b) Factores Económicos

Con respecto a Estados Unidos es uno de los países en desarrollo, y las ciudades que se encuentran con un mayor número de personas con dinero son Nueva York y Tokio (El economista, 2023), por lo que el precio de la palta para su consumo sería factible en esta ciudad.



Fuente: BLOOMBERG-LA REPÚBLICA

Por otro lado, en Perú en el año 2022, el Producto Bruto Interno (PBI) tuvo un aumento del 2,7 % en comparación del 2021 y se estima que para este año existirá un crecimiento del 2,5 y 2,9 % según el Banco Central de Reserva del Perú

*Crecimiento del PBI periodo 2022-2024*

Encuesta de Expectativas Macroeconómicas: Crecimiento del PBI (%)			
	Encuesta realizada al:		
	31 Oct.2022	30 Nov.2022	30 Dic.2022
<b>Analistas Económicos 1/</b>			
2022	2,6	2,6	2,7
2023	2,3	2,3	2,5
2024	2,5	2,6	3,0
<b>Sistema financiero 2/</b>			
2022	2,7	2,7	2,7
2023	2,3	2,3	2,5
2024	2,7	2,6	2,7
<b>Empresas No financieras 3/</b>			
2022	2,7	2,7	2,7
2023	3,0	2,8	2,9
2024	3,0	3,0	3,0

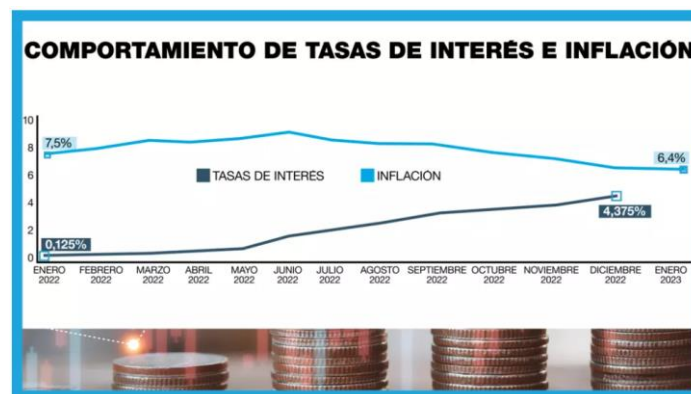
NOTA: Banco Central de Reserva del Perú

Según INEI en su informe técnico mensual sobre los indicadores de precios con respecto a la economía peruana, donde da a conocer la inflación acumulada de los últimos 12 meses entre mayo 2022 – abril 2023 fue del 8.04% mientras que en enero-abril 2023 es de 2.66% y abril del 0.55% (ComexPeru, 2023)

Asimismo, la proyección del BCRP sobre la inflación para el año 2023 es de 3%, mientras que para el 2024 es de 2.4%. En esa proyección asumen que ciertos efectos transitorios que afectan la tasa de inflación se estarían revirtiendo en los próximos meses.

Por otro lado, la inflación registra un 7,96% en abril, es su nivel alto en 24 años y es por encima del rango meta del BCR (1% y 3%). Por lo que, el Banco Central de Perú ascendió su tasa en un 5% de 4,5%. Sumado a esto el gobierno aumentó el sueldo mínimo a S/1.022 (Chávez, Quispe & Zurita, 2022). Por su parte, la inflación en EE.UU iniciando 2023 es de 6,4%, siendo este un alivio para los ciudadanos (Economía, 2023)

### Comportamiento de tasas de interés e inflación de Estados Unidos en el 2022-2023



Fuente: ECONOMÍA – 2023

### a) Factores Políticos, gubernamentales y Legales

Desde el año 2016, el Perú es un país con el que ha contado en un corto tiempo con 5 presidentes y 3 congresos, en la actualidad sigue sumergido en caos político y de ingobernabilidad que se ha venido intensificando debido a la débil gestión presidencial.

Asimismo, en la actualidad siendo la presidenta Dina Boluarte, desde ya cuenta con denuncia por fallecidos en las protestas, dicha denuncia fue presentada por la parlamentaria Ruth Luque, donde también se buscó acusar al señor Pedro Angulo, expresidente del Consejo de Ministros; César Cervantes, exministro del Interior; Alberto Otárola, exministro de Defensa y actual jefe de gabinete, así como también al exministro de Justicia, el señor José Tello (Gestión, 2023)

### b) Factores Tecnológicos

Según la República, el Consejo de la Organización para la Cooperación y lo que es el Desarrollo Económico (OCDE) le hizo una invitación a Perú para incluirse al grupo que se conforma por 38 estados. Mientras tanto, el escenario actual da a conocer que la inversión es baja e insuficiente con respecto a la ciencia, tecnología e innovación (CTI).

Sin embargo, en una entrevista que se realizó con el Dr. Benjamín Marticorena presidente de Concytec, y la directora de investigación de la Universidad de Tecnología e Ingeniería (UTEC), la Dra. Mónica Fuster, indicaron que, para lograr el objetivo de pertenecer a uno de los Estados que son miembros de la OCDE, el Perú debe realizar una inversión en CTI. Además, el Perú destina el 0.13% del PBI en ciencia, tecnología e innovación (Fernández y Pichihua, 2022).

Por otro lado, se va a crear un nuevo Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación – “Proinnóvate”, que canalizará un financiamiento público para empresas en ciencia y tecnología (La República, 2021).

## Figura 4

*Inversión histórica de Concytec (en soles) periodo 1999-2022*



Nota. Presupuesto disminuye por la culminación del crédito con el BM

Asimismo, tenemos en que ya existen aplicaciones, inteligencia artificial para el cultivo de palta hass, entre ellos Drones e IA, es un proyecto que consiste en ayudar a los productores encargados de producir la palta Hass y este proyecto nació en el INICTEI – UNI. Cabe mencionar que es un aplicativo de software, se basa en la proyección de los algoritmos de

procesamiento de imágenes área que se obtienen a través de los drones con el fin de estimar el estado hídrico y nutricional de las plantaciones. Este es un proyecto que se encuentra financiado por el Banco Mundial, contando con el Fondo (Fondecyt).

#### **a) Factores Ecológicos**

En el Perú, SENASA es uno de los principales encargados en el sector de agricultura, con el fin de que exista un adecuado y se fomente manejo adecuado de plaguicidas, estos están enfocados en poder reducir riesgos diversos en la contaminación del alimento (Andina, 2022).

Asimismo, SENASA da capacitaciones sobre la gran importancia de lo que es la certificación fitosanitaria destinada a la exportación, a su vez, su objetivo es que los agricultores cuenten y ejecuten las Buenas Prácticas Agrícolas, que estén al tanto de la supresión de moscas de la fruta como el control de esta misma.

Por otro lado, Perú es un país que cuenta con un clima seco y cálido, con temperaturas entre los 20 y 26° C. Por ello, las regiones costeras son totalmente adecuadas para el cultivo de palta, ya que cuenta con condiciones climáticas óptimas como para un excelente desarrollo (Linfrut, 2023)

- Megatendencias y tendencias de la nueva economía

1. . MONEDA PERUANA

Últimamente, el sol peruano es la moneda fuerte en lo que va de América Latina, comentó el BCRP (Banco Central de Reserva del Perú). En la actualidad, el sol o la moneda peruana ha demostrado una gran apreciación frente al dólar, siendo esta una divisa estable de la región, asimismo, según Javier Zuñiga siendo el economista, comenta que es gracias a los precios excelentes de los minerales como también se debe al sector alimenticio de exportación (La república, 2023)

**Cadena de valor**

<b>ACTIVIDADES DE APOYO</b>	<b>INFRAESTRUCTURA</b>
	<p><b>INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En este sector de exportación de palta hass, presenta una demanda en crecimiento después de la llegada de la pandemia la COVID-19. Asimismo, se sabe que, a nivel mundial y según noticias se está viviendo una necesidad de empezar a consumir alimentos saludables para evitar futuros riesgos.</li> <li>• Se requiere instalaciones de oficinas administrativas y financieras</li> <li>• Control y planificación financiera anual que esté controlada por el</li> <li>• Establecimiento de buenas relaciones comerciales con proveedores de maquinarias, equipos, , etc.</li> </ul>
	<b>RECURSOS HUMANOS</b>
	<p><b>GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal que este especializado y cuente con conocimientos previos en el área administrativa, financiera, etc.</li> <li>• Personal con conocimiento sobre el manejo del cultivo</li> <li>• Nominas definidas con salarios, gratificaciones, bonificaciones, CTS, y demás beneficios justos a nuestros trabajadores.</li> <li>• Las empresas requieren distintas competencias como la proactividad, la responsabilidad y el compromiso por <del>se</del> un sector que requiere de mucho cuidado para la producción.</li> </ul>
	<b>TECNOLOGÍA</b>
	<p><b>DESAROLLO DE TECNOLOGÍA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con la inteligencia artificial que predice con alta precisión de plagas en aguacate Hass.</li> <li>• Familiarizarse con programas de tecnología</li> <li>• Implementación de la tecnología para mejorar la producción y el cuidado de la industria</li> </ul>
	<b>ABASTECIMIENTO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción de palta hass se da durante casi todo el año, concentrándose más en Lima, Lambayeque, Ica, siendo las principales regiones proveedoras.</li> </ul>	

ACTIVIDADES PRIMARIAS	<p style="text-align: center;"><b>LOGISTICA DE ENTRADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realiza la respectiva planificación de materiales e insumos en la producción requeridos en la industria</li> <li>• Se realiza la recepción de datos de clientes y su atención será por medio de las redes digitales</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPERACIONES PRODUCTIVAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizarán cotizaciones al cliente sobre la cantidad y precio del producto</li> <li>• Dependiendo de lo anterior, se realizará las firmas correspondientes del contrato con dicho plazo de entrega, formas de pago y modalidades de envío</li> <li>• La empresa exportadora de palta has seguirá procedimientos de acuerdo al Ministerio de cultura y riego</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>LOGISTICA EXTERNA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una vez procesada la palta has, se procederá a un control de verificación para asegurar la calidad del fruto y las condiciones</li> <li>• Posterior a ello, se realizará el empaque en cajas según las especificaciones</li> <li>• Tramo final de entrega del pedido</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>MARKETING Y VENTAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación directa entre empre-importador</li> <li>• Publicidad por las páginas web o redes sociales</li> <li>• Alianzas estratégicas con entidades del estados</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>SERVICIOS POST VENTA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Feedback de los envíos para las mejoras constantes</li> </ul>
-----------------------	---	--	--	--	---

**FODA DEL SECTOR**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Favorable ubicación geográfica</li> <li>2. Niveles elevados de producción de Palta Hass</li> <li>3. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>4. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>5. Clima apto para los cultivos</li> <li>6. Reduce el riesgo de obesidad debido a que controla el apetito</li> <li>7. Maquinarias de última tecnología que va permitir una mejor calidad y optimización de los procesos</li> <li>8. Perú reconocido como el país con mayor producción de palta hass</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alimentos saludables en tendencia</li> <li>2. programas de apoyo y Ferias internacionales por parte del Estado.</li> <li>3. Crecimiento del PBI gracias al mayor consumo privado y las exportaciones</li> <li>4. Consumidores potenciales con alto poder adquisitivo</li> <li>5. Ventaja competitiva gracias a la implementación de tecnología</li> <li>6. Cubrir la alta demanda de Estados Unidos</li> <li>7. Posibilidad de expandir el mercado a otros países</li> <li>8. Contar con el tratado de libre comercio</li> </ol>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Altos costos para el envío a su destino acordado</li> <li>2. Falta de difusión de buenas prácticas agrícolas</li> <li>3. Existencia de empresas dedicadas al rubro</li> <li>4. Contar con poca especialización y experiencia en el sector.</li> <li>5. Tener un deficiente servicio de post-venta</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posibles nuevas crisis sanitarias a nivel mundial que perjudique ventas.</li> <li>2. Mayor trayectoria de la competencia extranjera</li> <li>3. Nuevos reglamentos para el ingreso al mercado internacional.</li> <li>4. Existencia y reconocimiento de los productos sustitutos</li> <li>5. Fenómenos como plagas</li> </ol>

## VIABILIDAD ESTRATEGICA

- Matriz EFI

<b>MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos</b>			
	<b>PESO</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
1. Favorable ubicación geográfica	0.06	3	0.18
2. Niveles elevados de producción de Palta Hass	0.09	4	0.32
3. Contar con el alto valor nutricional	0.12	4	0.48
4. Clima apto para los cultivos	0.09	4	0.32
5. Maquinarias de última tecnología que va permitir una mejor calidad y optimización de los procesos	0.15	4	0.60
6. Perú reconocido como el país con mayor producción de palta hass	0.10	3	0.30
<b>DEBILIDADES</b>			
1. Altos costos para el envío a su destino acordado	0.09	1	0.09
2. Falta de difusión de buenas prácticas agrícolas	0.10	2	0.20
3. Existencia de empresas dedicadas al rubro	0.08	2	0.16
4. Contar con poca especialización y experiencia en el sector.	0.06	2	0.12
5. Tener un deficiente servicio de post-venta	0.07	1	0.07
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>2.84</b>
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

**ANALISIS:**

El contraste entre las fortalezas y debilidades del sector da una ponderación total de 2.84, lo cual indica que el sector tiene una posición interna fuerte respaldada por las propiedades que tiene el producto entre otros, aprovechando las fortalezas de la empresa

**- Matriz EFE**

<b>MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Internos</b>			
	<b>PESO</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
1. Alimentos saludables en tendencia.	0.08	3	0.24
2. Programas de apoyo y Ferias internacionales por parte del Estado.	0.12	4	0.48
3. Crecimiento del PBI gracias al mayor consumo de las exportaciones	0.09	3	0.27
4. Consumidores potenciales con alto poder adquisitivo.	0.10	3	0.30
5. Ventaja competitiva gracias a la implementación de tecnología	0.13	4	0.52
6. Cubrir la alta demanda de Estados Unidos	0.11	4	0.44
7. Posibilidad de expandir el mercado a otros países	0.07	4	0.28
8. Contar con el tratado de libre comercio	0.09	4	0.32
<b>AMENAZAS</b>			
1. Posibles nuevas crisis sanitarias a nivel mundial que perjudique ventas.	0.04	1	0.04
2. Mayor trayectoria de la competencia extranjera	0.05	2	0.10
3. Nuevos reglamentos para el ingreso al mercado internacional	0.04	2	0.08
4. Existencia y reconocimiento de los productos sustitutos	0.03	1	0.03
5. Fenómenos como plagas	0.05	2	0.10
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>3.2</b>
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

### **ANALISIS:**

Se obtuvo como resultado 3.2, este puntaje fue obtenido gracias a las matrices trabajadas, asimismo, el puntaje quiere decir que está por encima de la media, por lo que podemos decir que, que se tiene un contexto principalmente adecuado y favorable para la empresa.

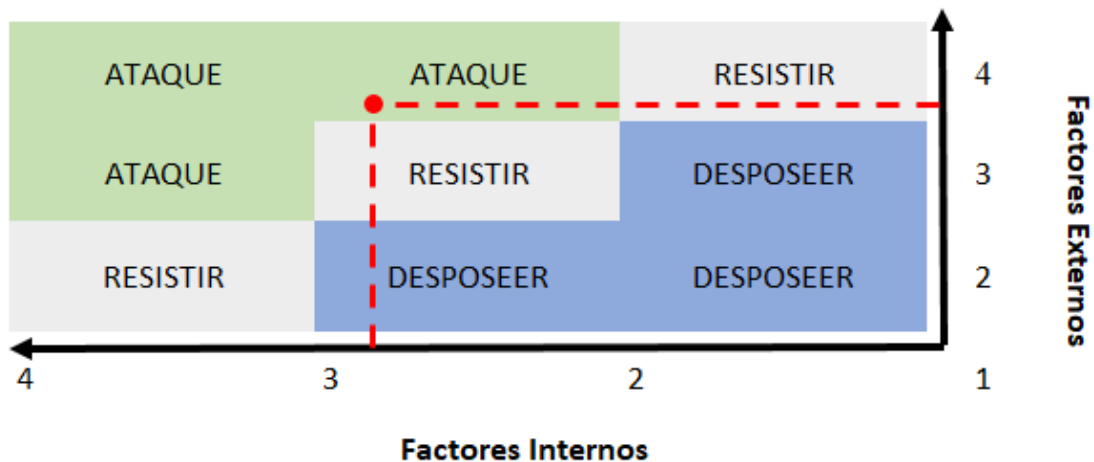
### **Identificación de la viabilidad estratégica**

Ya extraído la información para lo que es la matriz SEPTED, las cinco Fuerzas de Porter, el FODA y la cadena de valor, se realiza un análisis y se llega a la conclusión que existe viabilidad estratégica, esto es gracias a los estudios realizados que indican que el sector de palta Hass está en crecimiento y con mayor rentabilidad debido a las distintas tendencias de alimentos saludables, a la gran cantidad de materia prima y a la gran disponibilidad.

### **ANALISIS MATRICIAL – MATRIZ INTERNA Y EXTERNA (IE)**

En relación en cuanto a los resultados obtenidos tanto para los factores externos como internos que han sido calculados a través de las matrices (EFE y EFI), se procederá a utilizar la matriz IE de base para la identificación de la estrategia conveniente y óptima, que nos permita enfrentar las distintas características con las que cuenta el mercado.

- EFI: 2.84
- EFE: 3.2



Asimismo, podemos apreciar el resultado que se obtuvo de la matriz externa con un 3.2 y de la matriz interna con un 2.84 y para la, estos datos localizándose en el cuadrante “ataque” con respecto al análisis matricial, esto da a entender que existen estrategias sólidas, con un desarrollo considerable del producto, con una fuerte penetración en el mercado. Sumado a esto también es posible la implementación de estrategias con otros procesos para que la empresa pueda crecer de manera óptima.

## **Formulación de los principios axiológicos: visión, misión, valores**

- **VISIÓN**

Para el año 2028 ser una de las mejores plantas productoras y procesadores para la exportación de Palta Hass ubicado en el departamento de Lambayeque, asimismo, facilitando el acceso a los mercados internacionales y logrando distinguirse por el sabor y la calidad del producto ofrecido.

- **MISIÓN**

Esta empresa, se dedica a la producción de Palta Hass con un alto valor nutricional, encargada de satisfacer la necesidad y características de las personas que optan por una alimentación saludable y que residen en la ciudad de Nueva York.

- **VALORES**

- ✓ **Respeto:** Siempre promoviendo las relaciones de manera educada y muy respetuosa, tanto para los trabajadores como para los clientes, proveedores y demás personal, esto es con el fin de mantener un buen clima organizacional.
- ✓ **Integridad:** como empresa actuando siempre de manera correcta y transparente.
- ✓ **Compromiso:** todo el personal como la empresa estará comprometido y capacitado con las funciones a desempeñar, asimismo, teniendo el grado de resolver conflictos de manera asertiva.
- ✓ **Trabajo en equipo:** reconociendo el éxito de los demás, agradeciendo y mostrando apoyo ante cualquier actividad a realizar que requiere énfasis para poder alcanzar las metas propuestas.
- ✓ **Innovación:** desarrollar una cultura de innovación, donde las ideas también fluyan permitiendo ir mejorando la competitividad, de esto satisfaciendo las necesidades que exigen los clientes.

## **Estrategias competitivas**

- **SEGMENTACIÓN**

Pursell (2022) menciona que la segmentación es el poder dividir a las personas para un negocio en grupos pequeños o reducidos que han sido identificados en base a ciertas características. Por ello, el público objetivo con el que cuenta este proyecto está dirigido a las personas que se encuentran entre 25 a 60 años que residan en Nueva

York, que buscan y procuran un estilo de vida y una alimentación saludable. Además, se considerará centros comerciales, supermercados y personas que tengan negocios en importación de Palta Hass para la venta y el consumo del producto.

### **TECNOLÓGICO**

Una de las ventajas de los avances tecnológicos es que está enfocada al uso de la tecnología especializada y moderna que va a permitir poder contar con un producto en buen estado y de calidad a un costo accesible, facilitando y obteniendo procesos óptimos en el cultivo.

### **VENTAJAS COMPETITIVAS**

- **EFICIENCIA**

La eficiencia es el hacer el uso óptimo de los recursos que se tiene disponible para obtener los resultados (Edufinet, 2015). Por lo que, en este proyecto se pretende ofrecer un bien de calidad, haciendo un uso eficiente de los recursos que se van a emplear para la producción de Palta Hass.

- **EFICACIA**

La Eficacia es el nivel de consecución en cuanto a los objetivos, metas y la capacidad que se tiene para alcanzar y lograr aquello que se ha propuesto. En el caso del proyecto, se pretende de la mano con todo el personal para llegar al objetivo, asimismo, teniendo los conocimientos y capacitaciones necesarias para un mejor desempeño personal como a nivel de empresa.

- **CALIDAD**

Según Juran (1993) como se citó en Fragas (2012) realiza la definición como la “educación para el uso satisfaciendo a las necesidades requeridas por el cliente”, recalcando el cumplimiento de todas las especificaciones y obteniendo lo mejor de lo mejor. Por ello, en el presente proyecto la base de la mano de obra capacitada va a permitirnos la calidad de nuestros productos, empleando la innovación tecnológica para mejorar procesos e incluyendo el feedback del cliente con el fin de mejorar nuestros procesos.

**FODA CRUZADA -**

<p style="text-align: center;"><b>FODA CRUZADO</b> <i>Fase 01</i> <i>Formulación de estrategias</i></p>	Fortalezas	Debilidades
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Favorable ubicación geográfica</li> <li>2. Niveles elevados de producción de Palta Hass</li> <li>3. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>4. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>5. Clima apto para los cultivos</li> <li>6. Reduce el riesgo de obesidad debido a que controla el apetito</li> <li>7. Maquinarias de última tecnología que va permitir una mejor calidad y optimización de los procesos</li> <li>8. Perú reconocido como el país con mayor producción de palta hass</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Altos costos para el envío a su destino acordado</li> <li>2. Falta de difusión de buenas prácticas agrícolas</li> <li>3. Existencia de empresas dedicadas al rubro</li> <li>4. Contar con poca especialización y experiencia en el sector.</li> <li>5. Tener un deficiente servicio de post-venta</li> </ol>
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tendencia de alimentación saludable.</li> <li>2. Ferias internacionales y programas de apoyo por parte del Estado.</li> <li>3. Crecimiento del PBI gracias al mayor consumo privado y las exportaciones</li> <li>4. Alto poder adquisitivo de los potenciales consumidores.</li> <li>5. Ventaja competitiva gracias a la implementación de tecnología</li> <li>6. Cubrir la alta demanda de Estados Unidos</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer relaciones comerciales con nuevos segmentos o grupos de interés, brindando los beneficios</li> <li>• Brindar información de la calidad del producto y el cuidado que tiene.</li> <li>• Realizar un manejo eficiente de inventarios.</li> <li>• Para mejor penetración en el mercado acogerse al TLC de Perú – EE.UU</li> <li>• Participar en programas de apoyo que brinda el estado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar un financiamiento (público o privado) para lograr la expansión tecnológica para la producción</li> <li>• Realizar contenido a través de las redes sociales donde nos permita difundir las propiedades</li> <li>• Para el soporte, las promociones y el feedback gestionar la comunicación con los clientes a través de email.</li> </ul>
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posibles nuevas crisis sanitarias a nivel mundial que perjudique ventas.</li> <li>2. Mayor trayectoria de la competencia extranjera</li> <li>3. Nuevos reglamentos para el ingreso al mercado internacional.</li> <li>4. Existencia y reconocimiento de los productos sustitutos</li> <li>5. Fenómenos como plagas</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer precios que pueda solventar aquellos pagos que se tienen que realizar en el área financiera</li> <li>• Capacitar al personal para el uso óptimo y eficiente de las maquinarias adquiridas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento sobre los requerimientos para la exportación hacia el destino</li> <li>• Para hacer frente a los distintos factores económicos se contará como herramienta un plan financiero</li> <li>• Emplear más tecnología de acuerdo a la expansión</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>FODA CRUZADO</b> <i>Fase 02</i> <i>Estudio</i></p>	Fortalezas	Debilidades
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Favorable ubicación geográfica</li> <li>2. Niveles elevados de producción de Palta Hass</li> <li>3. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>4. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>5. Clima apto para los cultivos</li> <li>6. Reduce el riesgo de obesidad debido a que controla el apetito</li> <li>7. Maquinarias de última tecnología que va permitir una mejor calidad y optimización de los procesos</li> <li>8. Perú reconocido como el país con mayor producción de palta hass</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Altos costos para el envío a su destino acordado</li> <li>2. Falta de difusión de buenas prácticas agrícolas</li> <li>3. Existencia de empresas dedicadas al rubro</li> <li>4. Contar con poca especialización y experiencia en el sector.</li> <li>5. Tener un deficiente servicio de post-venta</li> </ol>
Oportunidades	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tendencia de alimentación saludable.</li> <li>2. Ferias internacionales y programas de apoyo por parte del Estado.</li> <li>3. Crecimiento del PBI gracias al mayor consumo privado y las exportaciones</li> <li>4. Alto poder adquisitivo de los potenciales consumidores.</li> <li>5. Ventaja competitiva gracias a la implementación de tecnología</li> <li>6. Cubrir la alta demanda de Estados Unidos</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejoramiento en cuanto a la infraestructura, equipos a emplear por medio de las importaciones de tecnología y máquinas que apoyen al avance</li> <li>• Gracias a las capacitaciones se contará con personal calificado</li> <li>• Establecer relaciones comerciales con nuevos segmentos o grupos de interés, brindando los beneficios</li> <li>• Realizar un manejo eficiente de inventarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se sabe que la crisis sanitaria a nivel mundial paralizó las industrias, ante ello se preverá y tomará las medidas necesarias por medio de un plan estratégico</li> <li>• El alto índice de las exportaciones será vital ya que permitirá cubrir aquellas demandas</li> <li>• Ofrecer una fruta fresca, de calidad que cumpla con las certificaciones requeridas, asimismo promoviendo contenido en redes sociales para difundir las propiedades</li> </ul>
Amenazas	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posibles nuevas crisis sanitarias a nivel mundial que perjudique ventas.</li> <li>2. Mayor trayectoria de la competencia extranjera</li> <li>3. Nuevos reglamentos para el ingreso al mercado internacional.</li> <li>4. Existencia y reconocimiento de los productos sustitutos</li> <li>5. Fenómenos como plagas</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar medidas que logren favorecer una producción de calidad de palta hass</li> <li>• Fomentar el desarrollo en cuanto a normativas que permitan un buen crecimiento y reglamentos</li> <li>• Capacitar al personal para el uso óptimo y eficiente de las maquinarias adquiridas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento sobre los requerimientos para la exportación hacia el destino</li> <li>• Obtener mayor información respecto a los posibles proveedores de maquinarias esto con el fin de poder reducir los costos</li> <li>• Emplear más tecnología de acuerdo a la expansión</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>FODA CRUZADO</b> <i>Fase 03</i> Definición de los objetivos estratégicos</p>	Fortalezas	Debilidades
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Favorable ubicación geográfica</li> <li>2. Niveles elevados de producción de Palta Hass</li> <li>3. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>4. Contar con el alto valor nutricional</li> <li>5. Clima apto para los cultivos</li> <li>6. Reduce el riesgo de obesidad debido a que controla el apetito</li> <li>7. Maquinarias de última tecnología que va permitir una mejor calidad y optimización de los procesos</li> <li>8. Perú reconocido como el país con mayor producción de palta hass</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Altos costos para el envío a su destino acordado</li> <li>2. Falta de difusión de buenas prácticas agrícolas</li> <li>3. Existencia de empresas dedicadas al rubro</li> <li>4. Contar con poca especialización y experiencia en el sector.</li> <li>5. Tener un deficiente servicio de post-venta</li> </ol>
Oportunidades	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tendencia de alimentación saludable.</li> <li>2. Ferias internacionales y programas de apoyo por parte del Estado.</li> <li>3. Crecimiento del PBI gracias al mayor consumo privado y las exportaciones</li> <li>4. Alto poder adquisitivo de los potenciales consumidores.</li> <li>5. Ventaja competitiva gracias a la implementación de tecnología</li> <li>6. Cubrir la alta demanda de Estados Unidos</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Posicionar a la empresa como la mejor propuesta de valor en exportación de Palta Hass en Lambayeque, utilizando tecnología e innovación, ofreciendo un producto con seguridad alimentaria y cumpliendo con las expectativas esperadas de los clientes</p>	<p style="text-align: center;">Posicionar a la empresa como una de las que brinda un mejor servicio de exportación de Palta Hass con la finalidad de mejorar su experiencia de compra y fidelizarlos, asimismo cumpliendo con las expectativas del mercado de Nueva York</p>
Amenazas	OBJETIVO ESTRATÉGICO: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Posibles nuevas crisis sanitarias a nivel mundial que perjudique ventas.</li> <li>2. Mayor trayectoria de la competencia extranjera</li> <li>3. Nuevos reglamentos para el ingreso al mercado internacional.</li> <li>4. Existencia y reconocimiento de los productos sustitutos</li> <li>5. Fenómenos como plagas</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Posicionar a la empresa como una de las que cuenta con mejor cultura organizacional, con personal altamente motivado y con excelentes principios axiológicos, brindando garantía del buen servicio al cliente y superando las expectativas.</p>	<p style="text-align: center;">Posicionar a la empresa por sus bajos costos financieros y su alto nivel de rentabilidad, que le den la posibilidad de continuar con sus actividades y obtener beneficios económicos y financieros</p>

#### IV. ESTUDIO DE MERCADO: DISEÑO DE LA FUNCIÓN MERCADOTECNIA DEL PROYECTO.

Determinación de variable del estudio de mercado

##### A) Segmentación del mercado

<b>Problema de mercado:</b> Demanda insatisfecha por el insuficiente abastecimiento de Palta Hass a Nueva York, Estados Unidos
<b>Nombre del proyecto:</b> Proyecto de inversión privada en Lambayeque para la producción e instalación de una planta procesadora de palta hass con fines de exportación a Nueva York, 2023
<b>Propuesta de valor emocional del modelo de Negocio:</b> Emocional: Tiene el beneficio de nutrición personal y familiar, que permite llevar un estilo de vida saludable, que ayuda al mejoramiento del metabolismo, reduce riesgos en la salud y controla o reduce el apetito evitando la obesidad
<b>Segmento según el modelo de negocio:</b> <b>Clientes principales:</b> Cadenas de supermercados ubicados en Nueva York <b>Perfil del consumidor final:</b> Personas de Nueva York de clase media y media-alta a partir de 25 a 60 años, con ingreso familiar (> 48 704 US\$ anuales) que tengan la característica el procurar un estilo de vida saludable debido a que se preocupan por su salud

#### BASES PARA SEGMENTAR

Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	Ubicación / Segmentación Geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
---	--	---

#### DESCRIPTORES

1. Alto	1. Nueva york	1. Reconocimiento
2. Medio Alto		2. Alto valor nutricional
3. Medio		3. Cuidar la salud y ayudar a prevenir enfermedades
4. Típico		4. Beneficio de compartir en familia un producto peruano.

4	1	4	16
---	---	---	----

Se puede determinar con los datos recogidos que se confirma el modelo de negocio, esto se debe a aquellos clientes que específicamente buscan una alimentación más saludable cuidando su salud gracias al valor nutricional. Por ende, se puede decir que este proyecto es viable y seguro debido a que cuenta con una infraestructura adecuada, esto hace referencia a que cumplirá y garantizará un producto óptimo y de calidad. Asimismo, para esta planta procesadora de palta Hass con fines de exportación se enfocará en la segmentación del estado de Nueva York.

### B) Variables del mercado consumidor

	VARIABLES	INDICADORES
<b>MERCADO CONSUMIDOR</b>	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar de compra.</li> <li>• Frecuencia de compra</li> <li>• Cantidad de compra</li> </ul>
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estilos de vida</li> <li>• Gustos y preferencias</li> </ul>
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación</li> <li>• Percepción</li> <li>• Actitudes</li> </ul>
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupo de referencia</li> </ul>
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación actual</li> <li>• Capacidad de pago de los consumidores</li> </ul>

### C) Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
<b>MERCADO COMPETIDOR</b>	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad</li> </ul>
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación precio-calidad</li> </ul>
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación de la competencia</li> </ul>
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promociones en página web, medios de comunicación y redes sociales.</li> </ul>

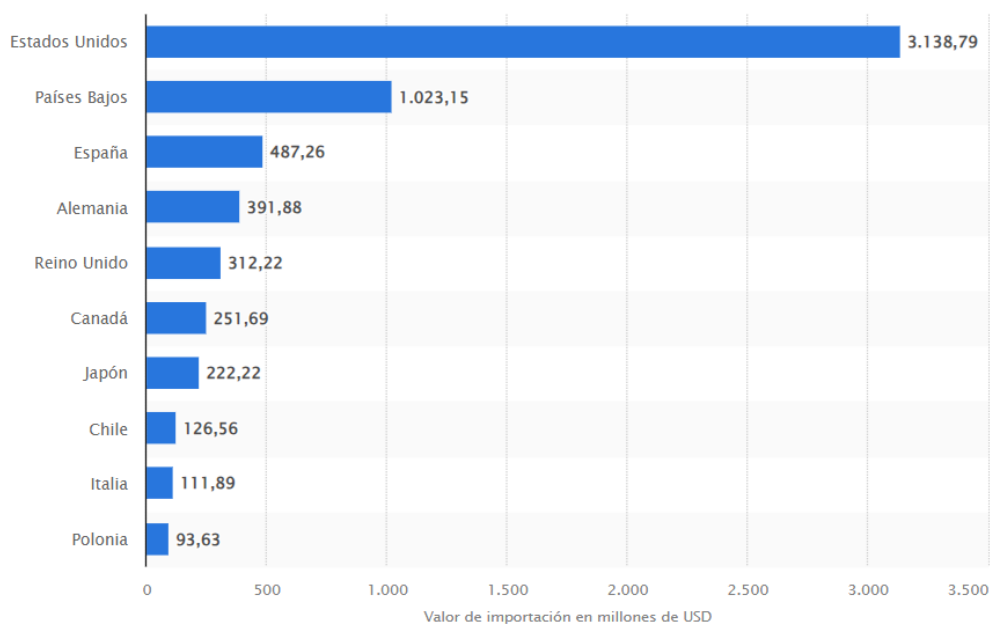
## Identificación de la viabilidad del Mercado

### D) Mercado Potencial

#### Macrosegmentación

Lo primero que se realizó para poder determinar el mercado al cual vamos a dirigirse, se analizó los países que tienen mayor importación de la P.A 0804.40.00.00 - Aguacates (paltas, en este caso es EE. UU como se muestra a continuación:

*Principales países importadores de aguacate a nivel mundial en 2021 (por valor de*



*importación)*

FUENTE: Statista (2021)

Como se puede observar, podemos ver que la palta es un producto muy comercializado por distintos países, destacando como mayor importador Estados Unidos con un valor de 3,138,79 de dólares en el año 2021.

Países importadores de palta (Toneladas)

Países importadores	2018	2019	2020	2021	2022

<b>Estados Unidos</b>	1,038,086	1,105,191	1,116,499	1,213,095	1,132,800
<b>Países Bajos</b>	258,741	278,913	351,035	379,316	350,336
<b>España</b>	129,323	136,013	No hay cantidades	214,202	202,014
<b>Francia</b>	157,456	165,264	170,738	181,998	200,627
<b>Alemania</b>	93,696	97,092	123,365	122,127	125,799
<b>Reino Unido</b>	117,667	112,664	122,103	113,350	115,906

Fuente: Trademap, 2023

*Participación en valor de las importaciones de palta por país*

<b>Países importadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Estados Unidos</b>	35%	38%	42,9%
<b>Países Bajos</b>	14,1%	12,4%	11,6%
<b>España</b>	5,4%	5,9%	5,2%
<b>Francia</b>	7,1%	6,5%	6,8%
<b>Alemania</b>	5,3%	4,8%	4,6%
<b>Reino Unido</b>	4,8%	3,7%	3,3%

Fuente: Trademap, 2023

Tras poder analizar los datos, se ha podido decidir que vamos a exportar al país de Estados Unidos, ya que su representación en el mercado con respecto a las importaciones de palta es de 42,9%, rescatando que tiene acuerdos comerciales como el TLC.

*Microsegmentación*

*Muestra del ranking de cada estado del país de Estados Unidos de acuerdo a su población*

Estados	Población
California [+]	39.368.078
Texas [+]	29.360.759
Florida [+]	21.733.312
Nueva York [+]	19.336.776

Nota. Datosmacro.com (2020)

Por consiguiente, se puede observar que California, como Texas, Florida y también Nueva York son estados que más resaltan por su gran población para el año 2020.

*Muestra de los puntos de ingresos a Estados Unidos de las Exportaciones de productos peruanos no tradicionales*

Florida ( <i>Miami</i> )	24%
New York	12%
California ( <i>Los Ángeles</i> )	7%
Lousiana ( <i>New Orleans</i> )	7%
New Jersey	5%
Utah ( <i>Salt Lake</i> )	5%
Texas ( <i>Houston</i> )	3%
Maryland ( <i>Baltimore</i> )	3%

Nota. Valderrama (2014) – Promperú

Después de analizar los datos obtenidos, se elige como mercado el estado de Nueva York, ya que es uno de los estados más poblado de Estados Unidos. Asimismo, va a estar comprendido por las personas que residan en la ciudad de Nueva York, que cuente con los suficientes ingresos para poder adquirir este fruto (Palta Hass). Sumado a esto, en Nueva York viven cerca de 340,000 millonarios, 724 centimillonarios y 58 multimillonarios, siendo la metrópoli mundial que cuenta con más ricos, aumentando un 40% de la población millonario en esta ciudad (El Economista, 2023) Por lo que, no existiría inconvenientes para la exportación y adquisición del producto.



Fuente: Bloomberg – La república

De acuerdo con los datos señalados se evidencia el poder adquisitivo que se tiene en Nueva York y con ello podemos determinar nuestro mercado potencial.

### Determinación del Mercado Objetivo

Segmentación de habitantes de Nueva York por edades

Edad	Población	
0-14	1,509,729	
15-29	1,670,425	
30-44	1,698,109	De esta cantidad el 86% tiene la intención de adquirir un alimento saludable para el bienestar
45-59	1,517,105	
60-74	1,383,243	
75-89	582,694	
90 + años	72,422	
<b>86%</b>	<b>2765084.04</b>	

Nota. ZhujiWorld.com 2023

### Demanda de Palta en Nueva York

Cabe mencionar que, según los datos mencionados y extraídos por Datosmacro (2022) y Producepay (2021) se muestra el consumo en toneladas del aguacate en una población fija entre el año 2019 al 2021. De este modo, mostramos los datos en la tabla correspondiente:

Tabla 2. Cuadro resumen de la demanda proyectada de palta en Nueva York (*miles de toneladas*)

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>
2019	8700
2020	9250
2021	9720
<b>2022</b>	<b>10243</b>
<b>2023</b>	<b>10753</b>
<b>2024</b>	<b>11263</b>
<b>2025</b>	<b>11773</b>
<b>2026</b>	<b>12283</b>

Fuente: Trademap (2023)

### **Oferta de palta a nivel Nacional**

Según PROHASS 2023 tenemos que las principales empresas a exportar la partida arancelaria de este fruto con 0804.40.00.00 – aguacate (paltas) hacia al exterior son WESTAFALIA FRUIT PERÚ S.A.C, Agrícola Cerro Prieto S.A, Agrícola Pampa Baja S.A.C, entre otros.

Tabla 3. Cuadro resumen de oferta de palta en Perú (*miles de toneladas*)

<b>Año</b>	<b>Oferta</b>
2019	2320
2020	2450
2021	2650
<b>2022</b>	<b>1954</b>
<b>2023</b>	<b>2432</b>
<b>2024</b>	<b>2910</b>
<b>2025</b>	<b>3388</b>
<b>2026</b>	<b>3866</b>

Fuente; Trademap (2023)

Una vez analizadas el cuadro de demanda y oferta, se procede a calcular la demanda insatisfecha, este hace referencia a la demanda que no está siendo cubierta por el mercado.

Tabla 4. Cuadro resumen de la brecha de palta en Nueva York (*miles de toneladas*)

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>BRECHA (T)</b>	<b>Considerando AI 100%</b>
2019	8700	2320	6380	159.50
2020	9250	2450	6800	170.00
2021	9720	2650	7070	176.75
<b>2022</b>	<b>10243</b>	<b>1954</b>	<b>8290</b>	<b>207.24</b>
<b>2023</b>	<b>10753</b>	<b>2432</b>	<b>8322</b>	<b>208.04</b>
<b>2024</b>	<b>11263</b>	<b>2910</b>	<b>8354</b>	<b>208.84</b>
<b>2025</b>	<b>11773</b>	<b>3388</b>	<b>8386</b>	<b>209.64</b>
<b>2026</b>	<b>12283</b>	<b>3866</b>	<b>8418</b>	<b>210.45</b>

#### **E) Mercado Objetivo**

El mercado objetivo serán principalmente las cadenas de supermercados ubicados en Nueva York, así como negocios que importen la fruta para la venta de sus clientes, sumado a esto el perfil del consumidor serán personas que residan en Nueva York entre los 25 y 60 años de edad, esto se debe al análisis que indica que este tipo de consumidor está en búsqueda consciente de una alimentación saludable, sumado a esto ellos con los datos analizados ellos cuentan con ingresos por lo que están totalmente de acuerdo a pagar por este tipo de fruto gracias a sus propiedades que satisface sus necesidades

## F) Plan de mercado de corto, mediano y largo plazo (OMEIM)

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha por el insuficiente abastecimiento de Palta Hass a Nueva York, Estados Unidos						
PROPUESTA DE VALOR:						
<b>Emocional:</b> El beneficio de una nutrición personal y familiar, que permite llevar un estilo de vida saludable, que ayuda al mejoramiento del metabolismo, reduce riesgos en la salud y controla o reduce el apetito evitando la obesidad						
<b>Racional:</b> Producto benefactor que cumple con las condiciones y características que exige el mercado: Fruto con un contenido de hasta 20% de aceite natural. Aportante de vitaminas A,C,E,B1, etc. Posee propiedades antienvjecimiento, mejora la luminosidad del cabello y reduce riesgos de obesidad.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada en Lambayeque para la producción e instalación de una planta procesadora de palta hass con fines de exportación a nueva york, 2023						
Estrategia y ventaja competitiva	Plan Marketing	Objetivo estratégico	Meta u objetivo operativo	Estrategia mkt (4ps)	Indicadores de control/medición	Medición cumplimiento de los indicadores (frecuencia)
<b>Estrategia Competitiva:</b> Se sabe que el proyecto estará dirigido población del estado de Nueva York, Estados Unidos dedicada a la exportación de palta hass.	<b>Corto Plazo</b>		Lograr cubrir el 100% del mercado objetivo.  Lograr el 80% de la satisfacción de los clientes.	<b>Producto:</b> Palta hass, fruto saludable con propiedades para la salud  <b>Precio:</b> En el primer año el precio se designará a partir de los costos de la empresa, la cantidad y peso, como también llegando a un acuerdo con el cliente  <b>Plaza:</b> La planta se localizará en el departamento de Lambayeque, Perú, tiene por objetivo comercializar en supermercados y	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cantidad de palta has vendido</li> <li>• Cantidad de ingresos obtenidos</li> <li>• Número de clientes</li> </ul>	<b>Medición mensual</b>

<p>Lo que la empresa busca es el abastecimiento de los recursos para la instalación de la planta de palta hass para poder satisfacer la demanda y aumentar el empleo formal.</p> <p>De igual modo, se ofrecerá a los clientes un fruto nutricional de calidad para el público en general que busque un estilo de vida saludable.</p> <p><b>Ventaja Competitiva:</b> Se tratará de poder satisfacer la demanda de</p>	<p><b>Mediano Plazo</b></p>	<p><b>POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA MEJOR EXPORTADORA DE PALTA HASS EN LA INDUSTRIA CON LA FINALIDAD DE SATISFACER LA NECESIDAD DEL MERCADO</b></p>	<p>Lograr cubrir el 100% de demanda insatisfecha.</p> <p>Lograr el 90% de la satisfacción de los clientes</p>	<p>tiendas que venden al por mayor y menor pero que importen.</p> <p><b>Promoción:</b> Se buscará convenios, alianzas estratégicas con instituciones del estado, ferias nacionales e internacionales</p> <p><b>Producto:</b> Exhaustivos procesos de empaque y almacenaje de la palta hass, en concordancia con estándares de calidad internacionales</p> <p><b>Precio:</b> A un mediano plazo, es muy posible que el precio ya no sea el mismo, sino sea un precio fijo y justo para todos donde tenga relación con el precio – calidad. Asimismo, se tomará en cuenta los precios del mercado como la reducción aquellos costos innecesarios para ofrecer un precio más justo al mercado,</p> <p><b>Plaza:</b> La planta seguirá posicionada en el Departamento de Lambayeque, pero se implementará el medio de transporte propio en dicha ciudad</p> <p><b>Promoción:</b> Se mantendrá las alianzas estratégicas con instituciones y ferias internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cantidad de palta has vendido</li> <li>• Cantidad de ingresos obtenidos</li> <li>• Número de clientes atendidos por ciudad</li> <li>• Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes</li> </ul>	<p><b>Medición mensual</b></p>
--	-----------------------------	---	---	--	---	--------------------------------

<p>palta has en Nueva York, mejorando la calidad del fruto incrementado la tecnología necesaria para dichos procesos.</p>	<p><b>Largo Plazo</b></p>		<p>Lograr cubrir el 100% de demanda insatisfecha.</p> <p>Lograr el 100% de la satisfacción de los clientes</p>	<p><b>Producto:</b> Se gestiona una alta calidad del producto y producción mediante los procesos con estándares de calidad internacionales, logrando competir con las demás plantas bio confeccionadoras existentes</p> <p><b>Precio:</b> El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de algunos competidores</p> <p><b>Plaza:</b> La planta se situará en el departamento de Lambayeque, Perú</p> <p><b>Promoción:</b> Se mantendrán y expandirán los convenios y alianzas estratégicas con aquellas empresas y estado. Además de fidelizar a nuevos clientes extranjeros exhibiendo nuestros calzados por medio de las plataformas digitales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cantidad de palta has vendido</li> <li>• Cantidad de ingresos obtenidos</li> <li>• Número de clientes atendidos por ciudad</li> <li>• Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes</li> </ul>	<p><b>Medición mensual</b></p>
---	---------------------------	--	--	---	---	--------------------------------

## IDENTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO

En conclusión, ya analizadas la demanda y la oferta, como también a las fuentes bibliográficas recopiladas se determina que hay una brecha de mercado que no está siendo atendida por el mercado, por lo que la planta procesadora tiene la posibilidad de cubrir dicha demanda de palta en Nueva York. Además, se ha observado que la brecha cada vez ha estado en constante crecimiento por lo que, finalmente se puede concluir que existe viabilidad.

### V. ESTUDIO TÉCNICO

- CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO
- CUADRO OMEIM DEL ESTUDIO TÉCNICO

<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	
<b>OBJETIVO – META – ESTRATEGIA - INCADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)</b>	
<p><b>CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO:</b> El tamaño de la planta de palta has se va a determinar por la cantidad de áreas, como administración, producción, logística, servicios básicos, mantenimiento, limpieza, estacionamiento para carga, oficinas, número de equipos tecnológicos, almacén, etc. Asimismo, tomando en cuenta con respecto a la demanda insatisfecha se buscará atender al 100%. Por lo que, la capacidad del proyecto para el 2024 es de <b>8146</b> toneladas, con un tamaño de la planta de 120,000 m2</p>	<p><b>TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA:</b> El mercado objetivo estará compuesto por las cadenas de supermercados ubicados en Nueva York, así como negocios que importen la palta hass como materia primera para sus productos y aquellos que importan la fruta para la venta de sus clientes. A su vez se tomará en cuenta la demanda insatisfecha para que la planta atienda al 100% dicha demanda. Por lo que, la capacidad del proyecto para el 2024 efectivamente será de <b>8146</b> toneladas</p>

### LOCALIZACIÓN

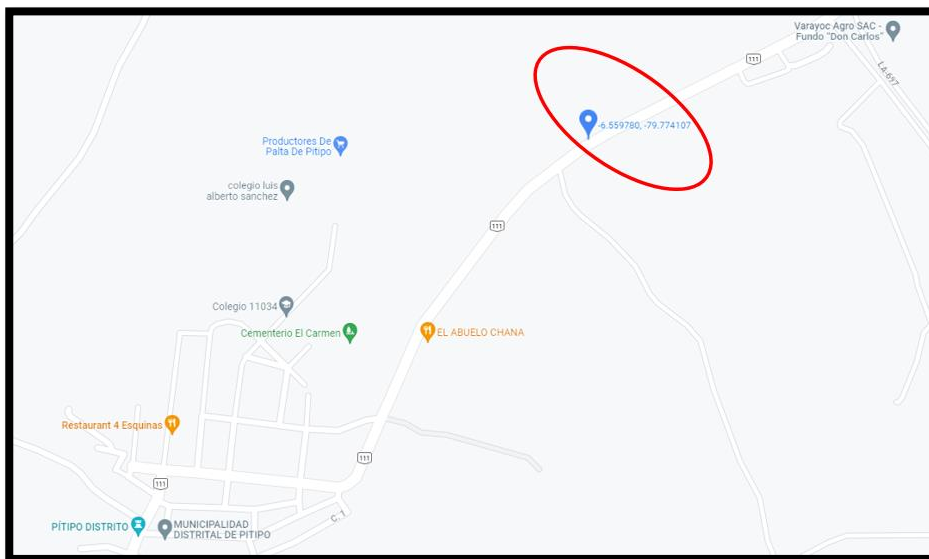
(MACRO)

		PITIPO		PUEBLO NUEVO		MANUEL ANTONIO	
Factor	Peso	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Disponibilidad de materia prima	20%	3	0.6	4	0.8	2	0.4
Clima	30%	5	1.5	3	0.9	2	0.6
Mayor cercanía al mercado potencial	25%	5	1.25	2	0.5	3	0.75
Disponibilidad de terrenos	25%	5	1.25	2	0.5	1	0.25
	<b>100%</b>		<b>4.6</b>		<b>2.7</b>		<b>2</b>

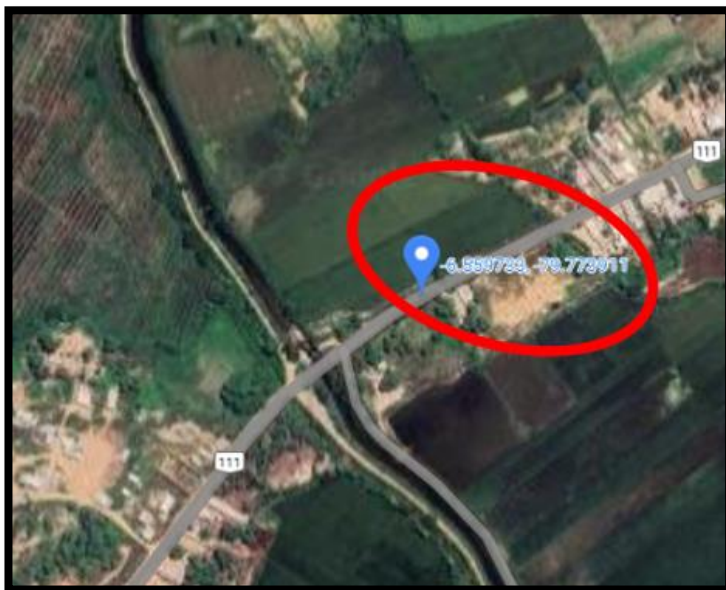
El método elegido para poder decidir la localización de este proyecto se basó en distintos factores como la obtención de materias primas, o el clima, y considerando la mayor cercanía al mercado potencial. Por ello, se puso una calificación, un peso, y una ponderación; después se procedió a multiplicar y a sumar para elegir una de las opciones más adecuadas u óptimas. Este análisis nos permitió elegir a “PITIPO” de acuerdo con las necesidades que el proyecto

demanda. Además, considerando todo lo anteriormente realizado, se tomó como opción la zona Carretera Pítipo N° 14340, distrito Pítipo donde se adquirirá el terreno para la planta procesadora de palta hass, la cual se muestra de la siguiente manera:

### ***ILUSTRACIÓN 1: Distrito de Pítipo***



### ***ILUSTRACION 2: Lugar donde será plantado***



## PRODUCTO (DISEÑO)

Con un diseño equipado y abierto, contando con alta tecnología e infraestructura para la mejora de procesos automatizados, la moderna planta de palta hass, tendrá un diseño moderno, amplias áreas, con máquinas de última tecnología, servicio de monitoreo en el proceso de la palta, y se tendrá con varias formas de pagos, el producto se comercializará en cajas de cartón de 10 kg. Asimismo, en las cajas de 10 Kg el N° de calibre es igual a la cantidad de paltas que contendrá dicha caja. Es decir, un fruto de palta pesa aproximadamente entre 145 – 165 gr la cual en un kilo entrarán 6 frutos y en una caja de 10 kg entrarán 62 paltas. En esta etapa del proceso existe una mínima selección de descarte que es el 15%, que queda de la primera selección. Por ende, la palta debe estar en envases nuevos como y de primer uso (SENASA). Como también debe ser empacada en envases nuevos y de primer uso (SENASA).



*Maquina cortadora de muestreo de*



*Maquina lavado de aguacate*



*Elevador de tubos*



*Maquina cepilladora de aguacate*



*Túnel de secado de aguacate*



*Mesa de selección de modo manual*

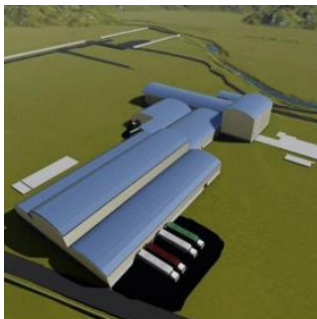


*Clasificador por aravedad*



*Modelo para el empaque y etiquetado*

## Moderna infraestructura



## Planta industrial



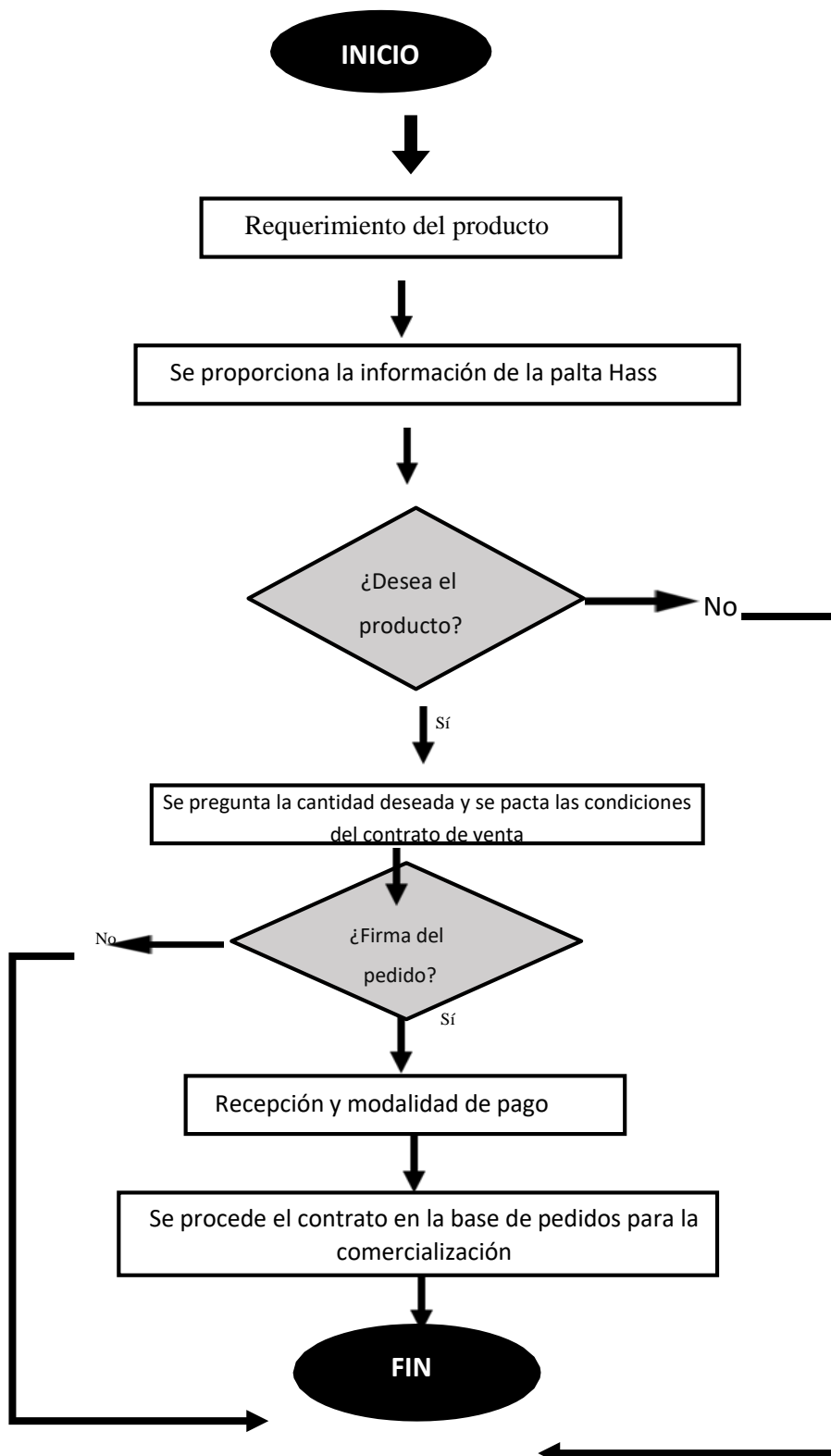
- **PRODUCTO (CALIDAD)**

Para poder comprobar o revisar si este producto está contando con los estándares adecuados, se elaboró la siguiente ficha técnica.

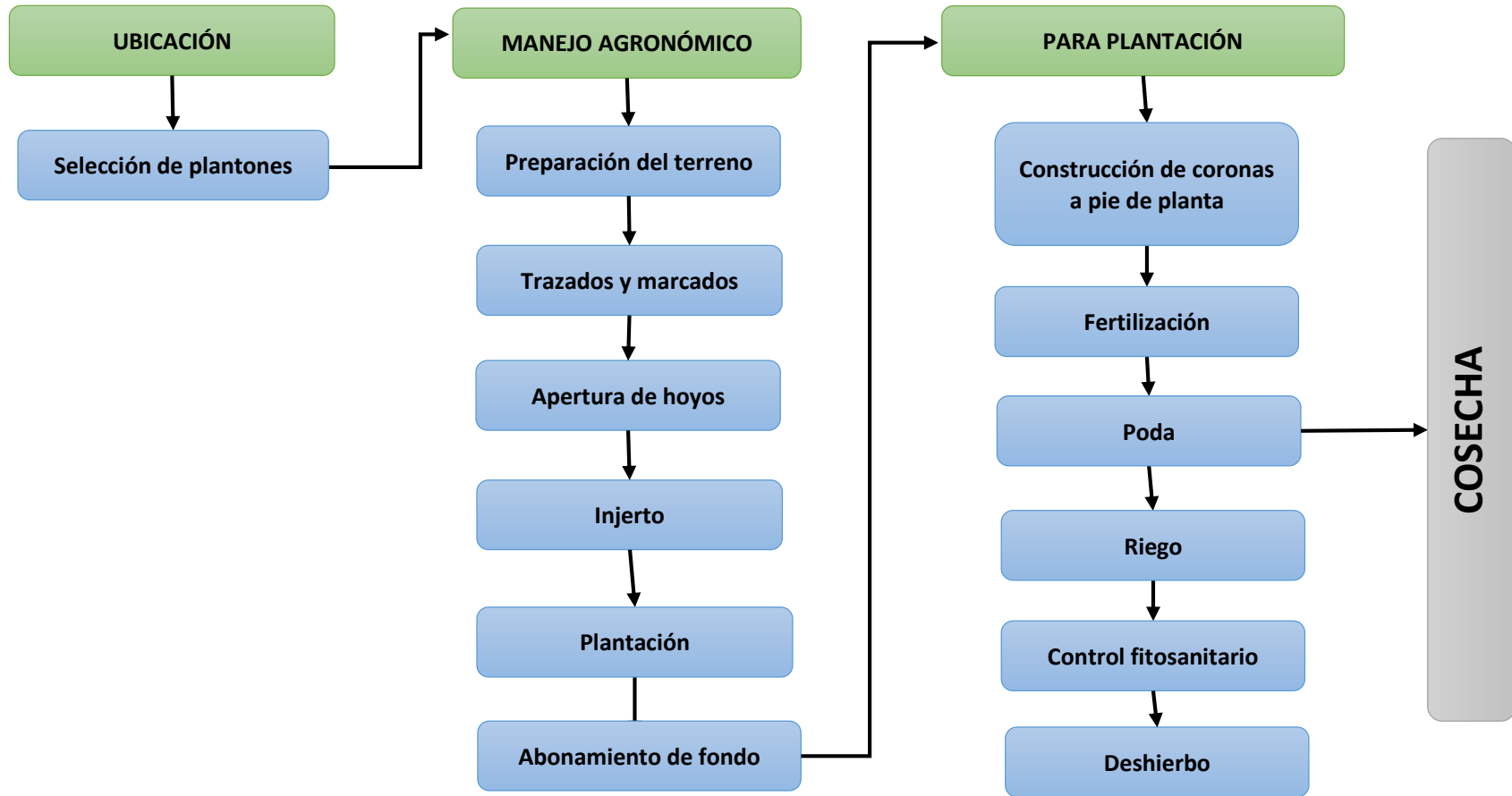
FICHA TÉCNICA																			
Nombre del producto	Palta, Avocado, Aguacate 																		
Partida	0804.40.00.00																		
Nombre científico	Persea Americana																		
Variedad	Hass																		
Función	Alimentar																		
Origen	 Perú																		
Descripción	La palta es un fruto perteneciente a la familia de las Lauráceas, tienen una semilla pequeña y es de forma ovalada con un excelente sabor. Asimismo, su piel es rugosa y tiene un color verde intenso al estar maduro.																		
Contenido nutricional	<table border="0"> <tr> <td>Proteína: 2 g</td> <td>Humedad: 75g</td> </tr> <tr> <td>Aceite: 15.4 g</td> <td>Fibra: 1.6 g</td> </tr> <tr> <td>Potasio: 785 mg</td> <td>Sodio: 7 mg</td> </tr> <tr> <td>Calorías: 100 calorías</td> <td>Carbohidratos: 5.9 g</td> </tr> <tr> <td>Agua: 73.23 g</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Vitaminas:</td> </tr> <tr> <td colspan="2">A= 146 IU ; C= 10 mg ; E= 2,07 mg K = 21 mcg</td> </tr> <tr> <td>Fósforo: 52 mg</td> <td>Manganeso: 0,142 g</td> </tr> <tr> <td>Hierro: 0,6 mg</td> <td>Magnesio: 29 mg</td> </tr> </table>	Proteína: 2 g	Humedad: 75g	Aceite: 15.4 g	Fibra: 1.6 g	Potasio: 785 mg	Sodio: 7 mg	Calorías: 100 calorías	Carbohidratos: 5.9 g	Agua: 73.23 g		Vitaminas:		A= 146 IU ; C= 10 mg ; E= 2,07 mg K = 21 mcg		Fósforo: 52 mg	Manganeso: 0,142 g	Hierro: 0,6 mg	Magnesio: 29 mg
Proteína: 2 g	Humedad: 75g																		
Aceite: 15.4 g	Fibra: 1.6 g																		
Potasio: 785 mg	Sodio: 7 mg																		
Calorías: 100 calorías	Carbohidratos: 5.9 g																		
Agua: 73.23 g																			
Vitaminas:																			
A= 146 IU ; C= 10 mg ; E= 2,07 mg K = 21 mcg																			
Fósforo: 52 mg	Manganeso: 0,142 g																		
Hierro: 0,6 mg	Magnesio: 29 mg																		
Almacenamiento	Almacenaje en lugares frescos, ventilado, bajo techo, en parrillas de madera, desinfectando todo el ambiente																		
Cosecha	La cosecha de palta Hass se realiza entre los meses de Enero – Agosto.																		
Paletizado	Se realiza por cajas de 10 kg, asimismo, caben 120 cajas dentro de un pallet, como 20 pallets por cada contenedor y 2400 cajas dentro de un contenedor de 40 pies																		

- **PROCESOS (DISEÑO)**

- Diagrama de Flujo del proceso administrativo

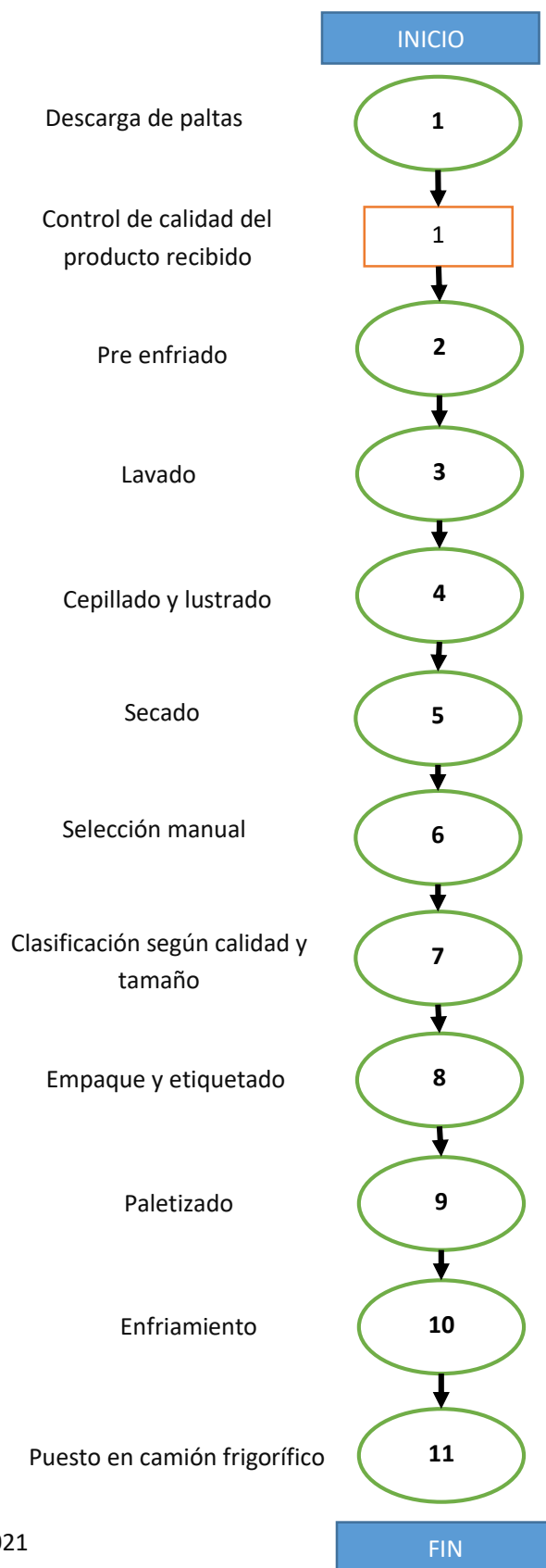


- Diagrama de Flujo de la producción de palta hass



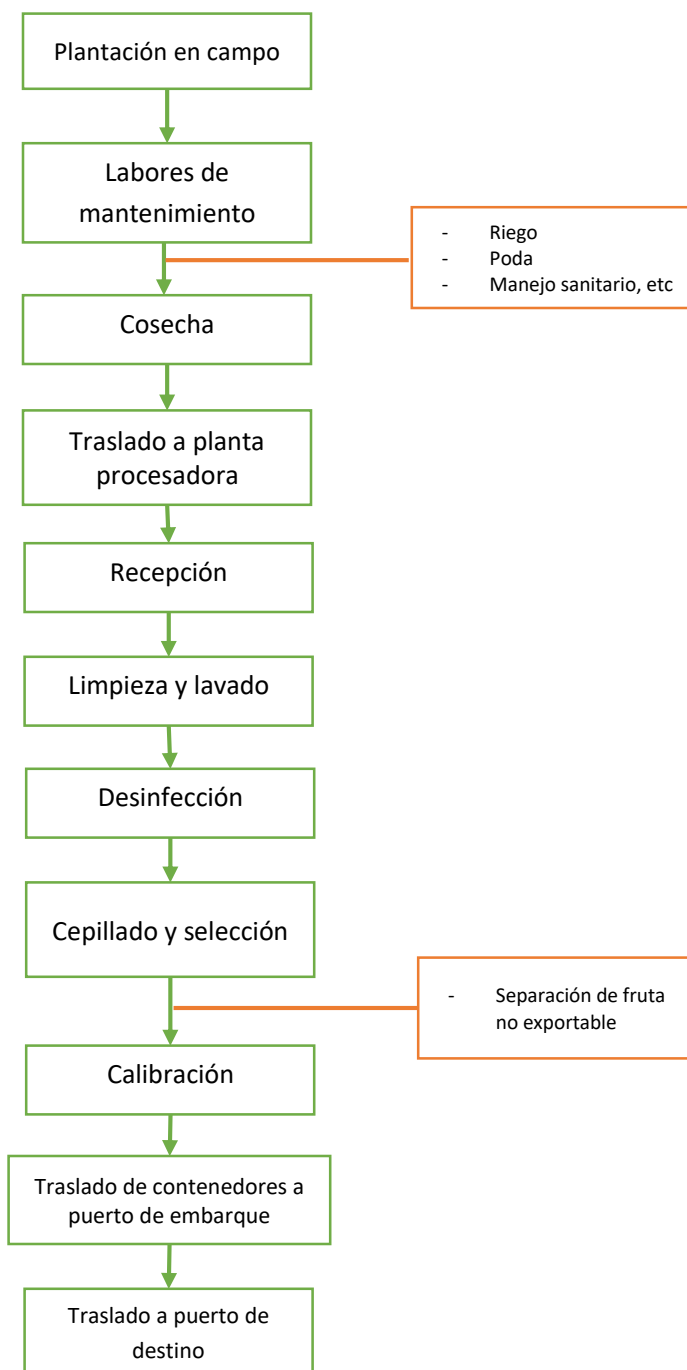
Fuente: (CEDEPAS, 2012)

- Diagrama de Flujo de las operaciones de proceso de la palta



Fuente: Gil, 2021

- Diagrama de flujo para la producción y proceso en general de palta Hass para la exportación



Fuente: Pezúa (2019)

PRODUCCIÓN - MANTENIMIENTO	PRODUCCION – GESTIÓN AMBIENTAL
<p>Todos los equipos encontrados en la planta son básicamente maquinaria industrial para el procesamiento, por lo que se mantendrán en excelentes condiciones, ya que se mantendrá un plan de mantenimiento preventivo de mantenimiento industrial, lo que va a permitir que se reduzca los costes anuales de mantenimiento por falta de cuidado y a su vez permitirá que se logre una óptima maximización en cuánto a los recursos de dicha planta.</p> <p>Por lo que se mencionará los puntos en que consiste el mantenimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se comprobará los cables si se encuentran en buen estado para evitar posibles riesgos y se realizará la revisión de enchufes para ver si está correctamente de acuerdo al manual de la maquinaria</li> <li>- Verificación de que la maquinaria esté libre de residuos o suciedad</li> <li>- Revisión y ajuste de las máquinas</li> <li>- Revisión del nivel de lubricante en motores.</li> <li>- Verificación rutinaria de todos los niveles de fluido de la maquinaria.</li> <li>- Reemplazó de piezas que se encuentren desgastadas y/o dañadas.</li> <li>- Calibra de las máquinas regularmente.</li> <li>- Actualización diaria del software de control de la maquinaria.</li> </ul>	<p>Los ambientes de la planta de palta Hass como las oficinas, áreas de trabajo, entre otras, se mantendrán en buenas condiciones y cuidados donde refleje ambientes limpios, ya que esto es muy fundamental para la reputación y sobre todo prevención de cualquier bacteria, plagas, etc.</p> <p>Asimismo, el mantenimiento de la infraestructura de la edificación de la planta procesadora incluye los siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cimentación: La cimentación es de difícil mantenimiento, por eso será más fácil prever problemas prestando atención a la fase de construcción, dándole bases profundas y tomando medidas de protección, así como considerando factores que pueden alterar su durabilidad, siendo la humedad el principal factor a proteger.</li> <li>● Limpieza: Se realizará una limpieza constante a las instalaciones para evitar su contaminación y acumulación de residuos orgánicos, inorgánicos y derivadas de fenómenos fisicoquímicos. Esto se cumplirá con el fin de evitarla acumulación de estos desechos en la infraestructura de la planta.</li> <li>● Inspección: Se realizarán supervisiones trimestrales de la infraestructura y de lmaquinaria general de la misma. Esta actividad se realizará a través de debidas programaciones y considerando las características técnicas del territorio. Las supervisiones son importantes porque ayudan a ofrecer un servicio mucho más eficiente, reducen los costos de reparación y los equipos se pueden utilizar al 100% en la operatividad.</li> <li>● Reparación y reemplazo: Se realizará una inspección para poder localizar loselementos que se necesitan repara o reemplazar en la infraestructura para evitarfallos o problemas.</li> <li>● Columnas y muros portantes: Se realizan inspecciones visuales una vez al año para detectar la aparición de posibles grietas, deformaciones, humedad y manchas diversas; así como erosión</li> </ul>

	<p>anormal y excesiva de telas aisladas, astilladas o peladas. Cada cinco años, personal especializado inspeccionará los muros para detectar si hay deterioro para ser reparado.</p>
--	--

## PRODUCCIÓN – MANO DE OBRA

La planta contará con personal para el área de ventas, de operaciones, área administrativa, logística, etc. Por ello, las estrategias de captación de personal estarán enfocadas en las distintas áreas, debido a que es fundamental que el personal se encuentre capacitado, especialmente los que se encontrarán en el área operativa, ya que de ellos depende el proceso de calidad.

### - Personal de áreas administrativas y de ventas

Se tendrá en cuenta los perfiles que se requieren, contando con conocimientos y con alguna profesión o carrera de oficio en especial del área y función que se solicite.

### - Personal operativo

Más allá de solo realizar sus labores, se va a solicitar lo que es un mínimo de experiencias para las funciones que se desempeñará dentro de la planta industrial. Con respecto a los puestos de ingeniera se va a necesitar que el personal tenga como mínimo grados académicos.

De dependiente de la función que realice, se solicitará personal de perfil técnico y con experiencia mínima de 2 a 3 años.

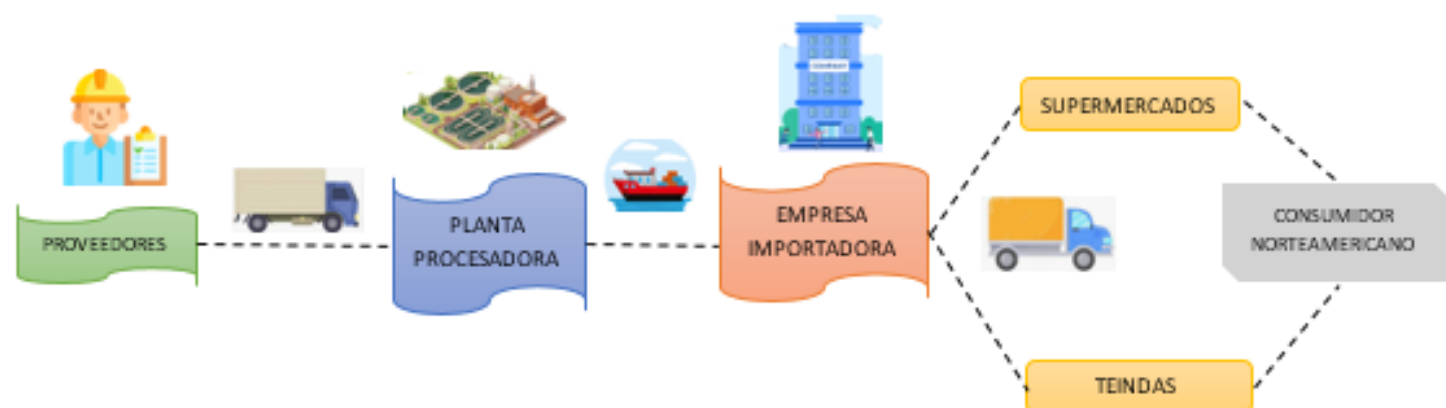
Por consiguiente, se plantea realizar lo que son capacitaciones constantes al personal operativo de manera trimestral, sobre los temas que se mencionan a continuación:

- Normatividad sanitaria
- Buenas prácticas de manipulación y almacenamiento
- Buenas prácticas de preservación de riesgo en la planta procesadora.
- Procedimiento de limpieza.
- Correcto uso de EPPs e importancia en cuanto al lavado de manos frecuente
- Programa de Mantenimiento preventivo de equipos y maquinaria.
- Prevención de la contaminación ambiental.
- Entre otras actividades, temas o programas que se puedan determinar durante el tiempo

**El control de la higiene y hábitos del personal:** son los que participan directamente en las operaciones de procesos de la planta procesadora y tareas previas entre otras, además de que el personal que ingrese por cualquier circunstancia al área de procesamiento, estará determinado por la vigilancia y verificación de los siguientes requisitos.

- Revisión de uniformes: Limpieza y uso adecuado.
- Detección de personal que se encuentre realizando prácticas inadecuadas durante el proceso.
- Monitoreo diario de la correcta aplicación del procedimiento de lavado de manos.
- El jefe de Limpieza y Desinfección verificará constantemente el cumplimiento del presente procedimiento.

## PRODUCCIÓN – CADENA DE SUMINISTRO:



- Cuadro OMEIM del estudio técnico

ESTUDIO TÉCNICO							
OBJETIVO – META- INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)							
Ventaja estratégica de innovación	Estrategias del estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (meta)	Estrategia operaciones/ producción(5 Ps)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
Ventaja estratégica de Innovación	CORTO PLAZO		Tener la capacidad de producir y cubrir al 100% la demanda insatisfecha y realizar capacitación constante al personal sobre la seguridad alimentaria y la tecnología a usar.	<p><b>Producto:</b> Ajustar nuestro producto a las necesidades de los clientes</p> <p><b>Procesos:</b> Adquirir la mejor tecnología para que los procesos productivos sean más eficientes.</p> <p><b>Producción:</b> Elegir los mejores proveedores para poder cumplir con la demanda proyectada y atender el mercado objetivo.</p> <p><b>Planta:</b> Posicionarnos en un lugar estratégico, para llegar más rápido al público objetivo.</p> <p><b>Personas:</b> Capacitar al equipo de producción para mejorar su labor en la planta.</p>	<p><b>Rendimiento de la calidad:</b> indica la cantidad de productos que son fabricados correctamente sin desperdicios.</p> <p><b>Rendimiento de producción:</b> mide la cantidad de productos que fabrica una planta en un periodo determinado.</p> <p><b>Tiempo de ciclo de producción:</b> mide el tiempo que se demora fabricar un producto.</p> <p><b>Utilización de la capacidad:</b> indica la capacidad que se está utilizando de la producción total en un momento establecido.</p> <p><b>Índices de salud seguridad:</b> mide el número de incidentes de salud o seguridad que ocurrieron en un determinado periodo</p>	<p><b>DE EFICIENCIA TOTAL</b> Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo (X) Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos (X) Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>a) PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>b) PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>c) CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>d) DE MANTENIMIENTO</p> <p>e) DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DEMANO DE OBRA</p> <p>f) KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Medición diaria</p> <p>a) Medición diaria</p> <p>b) Medición no mayor a 30 días</p> <p>c) Medición diaria</p> <p>d) Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido</p> <p>e) Anual</p> <p>f) Mensual</p>

	<b>MEDIANO PLAZO</b>	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor propuesta de valor, brindando una excelente nutrición y mayor cuidado de salud, a través de la exportación de palta Hass en Lambayeque, con el uso de tecnología moderna, ofreciendo un servicio óptimo</p>	<p>Tener la capacidad de producir y cubrir al 100% la demanda insatisfecha y realizar capacitación constante al personal sobre la seguridad alimentaria y la tecnología a usar.</p>	<p><b>Producto:</b> Seguir brindado un producto que vaya de acorde con las necesidades de los clientes.  <b>Proceso:</b> Mejorar lo máximo posible la productividad.  <b>Producción:</b> Producir conforme a la demanda esperada.  <b>Planta:</b> Optimizar los recursos.  <b>Personas:</b> Incentivar a las personas para generar innovación en la empresa</p>	<p><b>Índice de productividad:</b> es la división entre las ventas y recursos utilizados.  <b>Índice de productividad de materia prima:</b> se obtiene a través del precio de venta unitario, el nivel de producción y el costo total de materia prima.  <b>Índice de productividad total:</b> se halla la productividad total con depreciación y gastos.</p>	<p><b>DE EFICIENCIA TOTAL</b>  Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo (X) Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos (X) Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>a) PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL  b) PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL  c) CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL  d) DE MANTENIMIENTO  e) DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DEMANO DE OBRA  f) KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Medición diaria</p> <p>a) Medición diaria  b) Medición no mayor a 30 días  c) Medición diaria  d) Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido  e) Anual  f) Mensual</p>
	<b>LARGO PLAZO</b>		<p>Tener la capacidad de producir y cubrir al 100% la demanda insatisfecha y realizar capacitación constante al personal sobre la seguridad alimentaria y la tecnología a usar.</p>	<p><b>Producto:</b> Comercializar la palta Hass de alta calidad y mejoradas a las necesidades de las personas.  <b>Proceso:</b> Determinar flujos de trabajo adecuados y optimizar el tiempo.  <b>Producción:</b> Producir en lotes.  <b>Planta:</b> Mantener la planta en buen estado cumpliendo todas las normas.  <b>Personas:</b> Retener al mejor talento humano que hayamos tenido a lo largo de los 5 años y brindarles incentivos por la fidelización.</p>	<p><b>Rendimiento de producción:</b> mide la cantidad de productos que fabrica una planta en un periodo determinado.  <b>Índice de productividad:</b> es la división entre las ventas y recursos utilizados</p>	<p><b>DE EFICIENCIA TOTAL</b>  Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo (X) Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos (X) Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>a) PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL  b) PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL  c) CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL  d) DE MANTENIMIENTO  e) DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DEMANO DE OBRA  f) KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Medición diaria</p> <p>a) Medición diaria  b) Medición no mayor a 30 días  c) Medición diaria  d) Según ciclo de mantenimiento preventivo establecido  e) Anual  f) Mensual</p>

## ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN, PROYECCIONES DEPRODUCCIÓN, INGRESOS Y COSTOS

INVERSIÓN FIJA TANGIBLE		
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TOTAL
1	TERRENO	S/ 732,000.00
1	MAQUINARIA	S/ 500,500.00
1	EQUIPO ADMINISTRATIVO	S/ 3,245.00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN FIJA TANGIBLE - (CON IGV)</b>		<b>S/ 1,235,745.00</b>

MAQUINARIA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	MAQUINA CORTADORA DE MUESTREO	S/ 21,250.00	S/ 42,500.00
2	MAQUINA LAVADO DE AGUACATE	S/ 24,300.00	S/ 48,600.00
2	ELEVADOR DE TUBOS	S/ 36,000.00	S/ 72,000.00
2	MAQUINA CEPILLADORA	S/ 54,000.00	S/ 108,000.00
2	TUNEL DE SECADO	S/ 31,000.00	S/ 62,000.00
2	MESA DE SELECCIÓN MANUAL	S/ 25,500.00	S/ 51,000.00
2	CLASIFICADOR POR GRAVEDAD	S/ 33,200.00	S/ 66,400.00
2	MAQUINA PARA EL EMPAQUE Y ETIQUETADO	S/ 25,000.00	S/ 50,000.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 250,250.00</b>	<b>S/ 500,500.00</b>

EQUIPOS ADMINISTRATIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	ESCRITORIOS	S/ 650.00	S/ 1,950.00
3	SILLAS DE OFICINA	S/ 410.00	S/ 1,230.00
3	LAPTOP HP	S/ 2,500.00	S/ 7,500.00
2	AIRE ACONDICIONADO	S/ 1,430.00	S/ 2,860.00
1	TELÉFONO DE OFICINA	S/ 120.00	S/ 120.00
2	CÁMARAS DE SEGURIDAD	S/ 185.00	S/ 370.00
10	EXTINTORES	S/ 40.00	S/ 280.00
7	EQUIPO DE CÓMPUTO	S/ 865.00	S/ 2,595.00
		<b>S/ 1,090.00</b>	<b>S/ 3,245.00</b>

<b>INVERSION INTANGIBLE</b>	<b>Precio sin IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>Precio con IGV</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	S/. 1,785.14	S/. 321.33	S/. 2,080.67
LICENCIAS	S/. 1,060.51	S/. 190.89	S/. 605.00
GASTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA	S/. 2,711.86	S/. 0.00	S/. 3,200.00
ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	S/. 1,008.40	S/. 181.51	S/. 1,200.00
GASTOS DE CAPACITACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO	S/. 2,541.53	S/. 137.14	S/. 2,999.00
Otras inversiones intangibles (5%)	S/. 455.37	S/. 41.54	S/. 504.23
<b>TOTAL</b>	S/. 9,562.82	S/. 872.41	S/. 10,588.90

#### **DETERMINACIÓN DE PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (BASADO EN LA PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO A 5 AÑOS)**

	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Producción en Kg	208,043.25	208,843.88	210,445.15	210,445.15	211,245.78
VENTA POR CAJA (10KG)	20,804.32	20,884.39	21,044.51	21,044.51	21,124.58
Precio	S/ 65	S/ 65	S/ 65	S/ 65	S/ 65
TOTAL INGRESOS	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57

#### **IDENTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL ESTUDIO TÉCNICO**

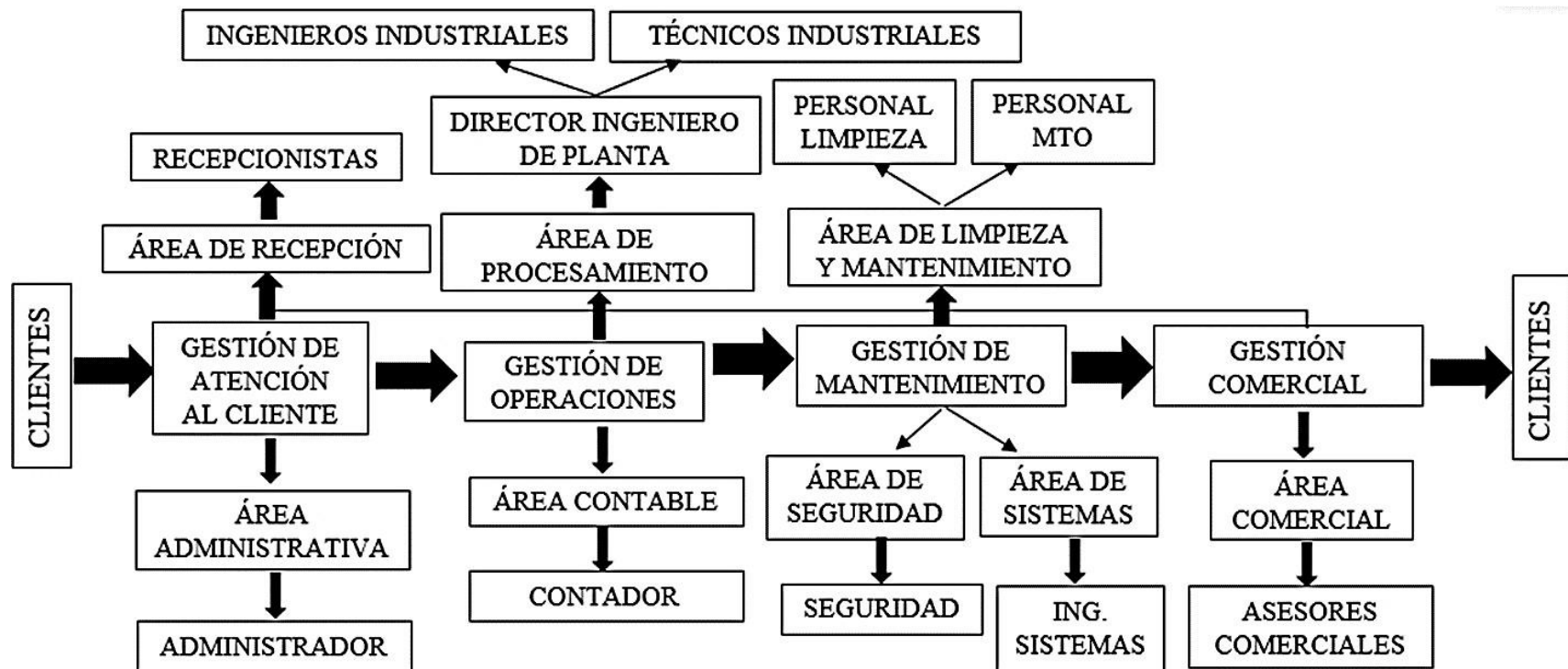
En conclusión, el estudio técnico es viable, ya que tendrá una superficie de 115,000 m<sup>2</sup> que es lo que tiene la estructura de la planta, esto se debe a la localización y el método que se utilizó que se determinó el lugar más adecuado para su posicionamiento, teniendo un ponderado de 4.6 correspondientemente.

## VI. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

### CUADRO OMEIM DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

#### MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA – PROPONER EL MODELO DE ORGANIZACIÓN DE PRESENTAR EL ORGANIGRAMA DE LA FUTURA EMPRESA

Sabemos que la organización se considera como un sistema social donde lo constituyen un cierto grupo de personas altamente capacitados y enfocados en un objetivo común para lograrlo en un determinado tiempo, lugar y espacio, donde se plantean ciertas metas y objetivos a alcanzar que les permita día a día llegar a tales proyecciones



## **ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, INDUCCIÓN, INTEGRACIÓN, DESARROLLO Y RETENCIÓN DEL CAPITAL HUMANO**

### ➤ **Estrategias de reclutamiento:**

- Crear página web
- La empresa con respecto al portal web y para el reclutamiento contará con la conexión de diversos sistemas para el desarrollo del seguimiento y control.
- Se abarcará el modelo del reclutamiento 2-0 (computrabajo-linkedin)
- Se realizará una convocatoria local para mano de obra de la zona

### ➤ **Estrategia de selección:**

- El área de Recursos humanos se responsabilizará de los profesionales expertos
- Se realizará una aplicación de pruebas psicotécnicas, de conocimiento, psicológicas, médicas, etc.
- Con respecto a las entrevistas se realizará ya sea de modo virtual o presencial, además de realizar pruebas de evaluación para ver su desarrollo de habilidades blandas
- Realizar un formato para dichas entrevistas
- Realizar un formato que permita calificar cada sección como el de competencias o experiencias que se requiere de los aspirantes

### ➤ **Estrategia de inducción e integración:**

- Mantener a los postulantes incorporados y observar si se adaptan a sus puestos
- A los nuevos integrantes informar sobre las funciones, valores, planes y políticas
- Hacer que los nuevos integrantes socialicen y se adapten a través de reuniones informales

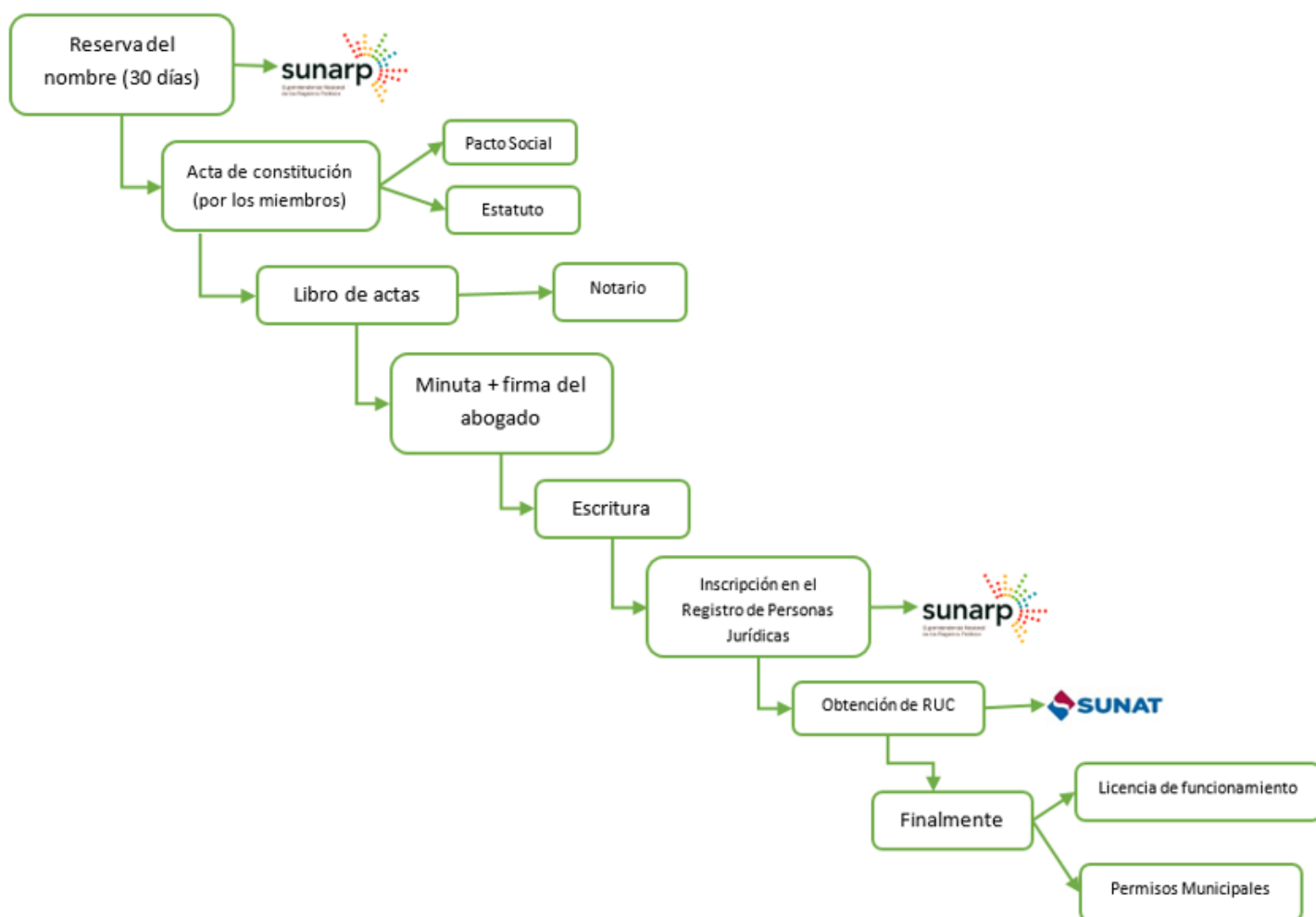
### ➤ **Estrategia de desarrollo:**

- Las primeras semanas del empleo la organización iniciará con el proceso respectivo para motivar y hacer sentir parte del equipo al nuevo integrante
- Se contará con programas de orientación y formación durante la primera fase para impregnar la cultura empresarial

### ➤ **Retención del capital humano:**

- La organización mantendrá una cultura donde los trabajadores serán primordiales ya que son la base para cumplir con un buen trabajo, por lo que se hará jornadas justas, se incentivarán con planes de inversión, se tendrá salarios justos con sus respectivos beneficios con el fin de que el integrante se sienta acogido, seguro y mantenga la permanencia de su trabajo a un mediano o largo plazo

**FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA, INCLUIR EN EL FLUJOGRAMA LOS PROCESOS DE:**



## **ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA:**

Sabemos que los trabajadores son una pieza fundamental y la mejor fuente de retención del conocimiento gracias a la capacidad para recordar; por ello, es de suma importancia que la organización se preocupe por la formación constante de su personal, para que de este modo sus habilidades, conocimientos y actitudes vayan mejorando y reforzándose para que puedan realizar mejor sus gestiones y labores diarias.

La empresa pondrá énfasis en la formación profesional de los trabajadores, esto conllevará el aumento de compromiso de los colaboradores con la organización. Y generará esa sensación de sentir parte del equipo y de saber que la empresa se preocupa por su personal.

Por tal razón la empresa desarrollará diferentes estrategias para una eficaz gestión del capital humano. Entre las estrategias tenemos:

- A partir de la comunicación efectiva entre las diferentes áreas se ampliará los procesos internos dentro de la empresa
- Mejorar la experiencia del trabajador en el centro de trabajo, fomentando un clima laboral a través del respeto.
- Establecer objetivos claros y precisos que mejore el proceso de las actividades
- Brindar conocimiento de manera clara y precisa sobre las funciones a realizarse, despejando cualquier duda.
- Vincular los objetivos personales de los trabajadores con la empresa para identificarlos con la empresa
- Se potenciará la formación del capital humano mediante constantes capacitaciones para aprender y mejorar habilidades que mejoren el desarrollo y cumplimiento de funciones.
- Asignar un Coach para el desarrollo profesional de los colaboradores.

## **SISTEMAS DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR**

### ➤ **Plan de retribuciones e incentivos:**

- Dichas retribuciones se darán por retribución fija, estas se fijarán a de acuerdo al cargo que se ocupa y cumple mediante el escrito.
- Se manejará con retribuciones en especial para fiestas patrias y navidad.
- No obstante, también se realizará incentivos a los colaboradores que realicen tiempos extras, especialmente en días festivos.

### ➤ **Plan de escalas salariales:**

- A los nuevos integrantes desde el inicio se les dará el sueldo mínimo con toda la posibilidad de aumento de sueldo a futuro, dependiendo de las funciones que cumplan y su desempeño

Así mismo se cuenta con profesionales con experiencia en el ámbito laboral (ejemplo: como el caso de los ingenieros) a quienes se le brindará un sueldo mayor al de los que recién inician y a muchos de ellos se les considera líderes de sus áreas.

## **ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL**

### **(Relacionado al plan estratégico de la institución y desarrollo del trabajador)**

#### **Plan de capacitaciones:**

Se realizará un plan para capacitar anualmente, después de la evaluación situacional para poder identificar las necesidades de los puestos de trabajo. Para ello, se buscará seminarios y cursos que estén actualizados y sean adecuados con tendencias del mercado. Asimismo, es importante mencionar que dentro las condiciones de contratación del personal se hará mención que la inasistencia a estos talleres procederá a la destitución de la empresa.

Entre las capacitaciones realizables, serán tres:

- **Capacitación específica:** Se enfoca especialmente en un puesto específico dentro de la empresa. Se brindará programas que eduquen sobre el ambiente para el área de operaciones con el objetivo de que entiendan y comprendan problemas ambientales actuales como el manejo de residuos sólidos, soluciones innovadoras, entre otras.
- **Capacitación en gestión:** Se basa en la eficacia dentro de la gestión de actividades del personal que tienen a cargo un equipo por dirigir, como el área de ventas, principalmente se dará curso sobre la calidad en servicio al cliente para un mejor manejo de técnicas.
- **Capacitación básica:** Representa las capacitaciones de los trabajadores y se implementan de acuerdo al desempeño

### **PLAN DE MOTIVACIONES: RECONOCIMIENTOS, DELEGACIÓN, AUTONOMÍA, PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL.**

Entre los planes de motivación se considerará lo siguiente:

- **Publicación de los talentos del mes:** Se realizará la publicación de fotos en el periódico mural para su respectivo reconocimiento de acuerdo al desempeño y el cumplimiento de metas u objetivos, etc. De este modo se espera incentivar a que se desempeñen mejor para ser reconocidos.

Realizar actividades dinámicas semestrales con el personal de la empresa

- **Celebración de fechas especiales:** Se harán reuniones informales para realizar pequeños compartir con los colaboradores y de este modo generar confianza e integración, también así se realizarían el festejo de fechas especiales como el día del Padre, de la Madre, Navidad y el aniversario de la empresa con el fin de fortalecer el vínculo entre todos los participantes.

### **PLAN DE INCENTIVOS: POR PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD (INCLUYE MEJORA DE LA CALIDAD)**

- Incentivos de estabilidad laboral con relación a la antigüedad del trabajador.
- Se realizarán diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la empresa y a su mejora continua.

- Bonos económicos que promueva la necesidad social del empleado mediante concursos.
- Incentivos y reconocimiento de trabajo de acuerdo a la evaluación semestral respectiva del desempeño laboral de cada trabajador

### **PLAN DE PROTECCIÓN DE LA VIDA Y LA SALUD (SST, EPS Y SEGUROS DE VIDA)**

En la planta se dará prioridad a poder implementar con un sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), además, estará apoyado por gerencia general, quienes se encargarán por el bienestar mental, físico y social de cada trabajador en las zonas del trabajo, contribuyendo a minimizar las enfermedades, incidentes o accidentes.

Para cumplir con esto, cumpliremos con los siguientes criterios:

- Realizar y verificar que en el espacio de trabajo haya medidas de control de riesgos de accidentes comprobando su efectividad
- Dar seguimiento a los incidentes que ocurren en el trabajo, luego proponer las medidas adecuadas para su prevención
- Se realizará un abastecimiento mensual de materiales de EPS

• Cuadro OMEIM del estudio organizacional

Ventaja estratégica de innovación	Estrategias del estudio organizacional y legal	Objetivo estratégico del estudio organizacional y legal	Objetivo específico (meta)	Estrategias organizacionales	Indicadores	Medición de indicador para verificar cumplimiento del objetivo específico
INNOVACIÓN: estrategia de la gestión del conocimiento para lograr la innovación en la empresa por parte de los trabajadores	<b>CORTO PLAZO</b>	Posicionar a la empresa como la de mejor cultura organizacional, donde su personal administrativo desarrolla principios axiológicos de la organización, garantizando un trato de calidad con el cliente y superando sus expectativas. Asimismo, direccionando al personal con el mejor manejo de la gestión del conocimiento.	<b>1 año:</b> Desarrollar capacidades intelectuales y hacer que el colaborador se sienta parte de la empresa	<b>ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</b>  Cumplir con estrategias de reclutamiento, preselección, integración, inducción y retención.	<b>ESTRATEGIAS ADMINISTRACION DE PERSONAS</b>  - Capacidades intelectuales - Dimensiones personales - Relación interpersonal - Conocimiento y experiencia	<b>MEDICIÓN SEMESTRAL</b>
	<b>MEDIANO PLAZO</b>		<b>3 año:</b> Mejorar el clima laboral, enfocándose en los colaboradores a un 80%	<b>ESTRATEGIAS DE DIRECCION DE PERSONAS</b>  - Gestión del conocimiento - Motivación - Liderazgo y compromiso compartido	<b>DIMENSIONES PERSONALES</b>  - Gestión del conocimiento - Capital intelectual - Cultura organizacional	<b>MEDICIÓN SEMESTRAL</b>
	<b>LARGO PLAZO</b>		<b>5 año:</b> Reducir el nivel de rotación del personal a un 85%	<b>RESPONSABILIDAD DE LA ORGANIZACIÓN</b>  Calidad ética, cumplimiento de las normas ISO  <b>GESTIÓN POR PROCESOS</b>  Calidad total: - producto y servicios - Principios de calidad - Modelos de excelencia	<b>ESTRATEGIAS DE DIRACCION DE PERSONAS</b>  - Derechos humanos - Relaciones laborales - Prácticas laborales  <b>GESTIÓN DEL PROCESO</b>  - Procesos: estratégicos, principales de apoyo, auxiliares. Perspectiva horizontal de la organización, etc.	<b>MEDICIÓN SEMESTRAL</b>

**Identificación de la viabilidad del estudio organizacional**

Se concluye la viabilidad del estudio organizacional, ya que el modelo y estructura propuesta para la empresa está dividido por procesos, con el objetivo de que sea una manera de poder orientar o gestionar correctamente las actividades de la empresa; además se contará con la gestión del conocimiento como dicha ventaja competitiva porque los trabajadores son fuente fundamental como retención del conocimiento

## VII. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

### Balance inicial: estrategias para la estructura económica y financiera e identificación

<b>BALANCE INICIAL</b>	
<b>Estructura económica</b>	
<b>Activo</b>	
<b>Activo corriente</b>	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO O MATERIA PRIMA	S/ 428,378.57
<b>Total activo corriente</b>	<b>S/ 428,378.57</b>
<b>Activo no corriente</b>	
Inmueble, maquinaria y equipo	S/ 517,416.26
Terreno	S/ 732,000.00
<b>Total activo no corriente</b>	<b>S/ 1,249,416.26</b>
<b>Total activo</b>	<b>S/ 1,677,794.83</b>
<b>Estructura Financiera</b>	
<b>Pasivo</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Cuentas por Pagar a socios	S/ -
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>S/ -</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Cuentas por Pagar	S/ 1,174,456.38
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/ 1,174,456.38</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/ 1,174,456.38</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Capital	S/ 503,338.45
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/ 503,338.45</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/ 1,677,794.83</b>

## BALANCE INICIAL PROYECTADO A UN AÑO

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>					
	P1	P2	P3	P4	P5
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO O MATERIA PRIMA	1205126.58	1222177.22	1249227.85	1256278.48	1273329.11
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1205126.58</b>	<b>1222177.22</b>	<b>1249227.85</b>	<b>1256278.48</b>	<b>1273329.11</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	504010.00	504010.00	504010.00	504010.00	504010.00
TERRENO	735000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	13585.69	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1252595.69</b>	<b>504010.00</b>	<b>504010.00</b>	<b>504010.00</b>	<b>504010.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2457722.27</b>	<b>1726187.22</b>	<b>1753237.85</b>	<b>1760288.48</b>	<b>1777339.11</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CUENTAS POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
CUENTAS POR PAGAR	256374.70	256374.70	256374.70	256374.70	256374.70
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>	<b>256374.70</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	503338.45	1681548.06	1681548.06	1681548.06	1681548.06
RESULTADO ACUMULADOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>503338.45</b>	<b>1681548.06</b>	<b>1681548.06</b>	<b>1681548.06</b>	<b>1681548.06</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>759713.15</b>	<b>1937922.76</b>	<b>1937922.76</b>	<b>1937922.76</b>	<b>1937922.76</b>

## ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDA PROYECTADO

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS ECONÓMICO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
UTILIDAD BRUTA	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
- GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
Gastos de Ventas	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97
Gastos Administrativos	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 1,171,229.02	S/ 1,176,433.14	S/ 1,186,841.36	S/ 1,186,841.36	S/ 1,192,045.48
- GASTOS FINANCIEROS	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	S/ 1,171,229.02	S/ 1,176,433.14	S/ 1,186,841.36	S/ 1,186,841.36	S/ 1,192,045.48
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	S/ 339,656.42	S/ 341,165.61	S/ 344,184.00	S/ 344,184.00	S/ 345,693.19
UTILIDAD DEL EJERCICIO	S/ 831,572.61	S/ 835,267.53	S/ 842,657.37	S/ 842,657.37	S/ 846,352.29

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
UTILIDAD BRUTA	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
- GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
Gastos de Ventas	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97	S/ 2,062.97
Gastos Administrativos	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00	S/ 100,536.00
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13	S/ 78,453.13
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 1,171,229.02	S/ 1,176,433.14	S/ 1,186,841.36	S/ 1,186,841.36	S/ 1,192,045.48
- GASTOS FINANCIEROS	S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	S/ 1,136,112.78	S/ 1,147,932.52	S/ 1,165,154.18	S/ 1,172,171.34	S/ 1,184,602.42
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	S/ 329,472.70	S/ 332,900.43	S/ 337,894.71	S/ 339,929.69	S/ 343,534.70
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 806,640	\$ 815,032	\$ 827,259	\$ 832,242	\$ 841,068

**COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS; GASTOS; COSTOS FIJOS Y VARIABLES.**

<b><u>CAPITAL DE TRABAJO</u></b>			
		18%	<b>COSTOS Y GASTOS</b>
			<b>ANUAL</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Precio Sin IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>TOTAL CON IGV ANUAL</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>	S/ 4,620.00	S/ 0.00	S/ 69,300.00
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	S/ 3,240.00	S/ 0.00	S/ 69,300.00
<b>Sueldos Administrativos</b>	S/ 12,186.00	S/ 0.00	S/ 182,790.00
<b>Mantenimiento</b>	S/ 500.00	S/ 90.00	S/ 7,080.00
<b>Luz</b>	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 84,960.00
<b>Agua</b>	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 8,496.00
<b>Teléfono - Internet</b>	S/ 310.00	S/ 55.80	S/ 4,389.60
<b>Útiles de Oficina</b>	S/ 52.24	S/ 9.40	S/ 739.72
<b>Útiles de Limpieza</b>	S/ 93.45	S/ 16.82	S/ 1,323.25
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>S/ 27,601.69</b>	<b>S/ 1,360.02</b>	<b>S/ 428,378.57</b>

<b><u>INVERSIÓN INTANGIBLE</u></b>				
		18%	1.18	
<b>GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Precio sin IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>Precio con IGV</b>	
Licencia de Funcionamiento	S/. 324.00	S/. 58.32	S/. 352.00	
Licencia de construcción	S/. 495.00	S/. 89.10	S/. 515.00	
Estatutos	S/. 495.00	S/. 89.10	S/. 25.00	
ROF	S/. 21.19	S/. 3.81	S/. 25.00	
MOF	S/. 21.19	S/. 3.81	S/. 25.00	
Minuta y Acta de Constitución (MINTRA)	S/. 14.83	S/. 2.67	S/. 17.50	
Escritura Pública	S/. 19.07	S/. 3.43	S/. 22.50	
Inscripción en la SUNARP	S/. 788.14	S/. 141.86	S/. 930.00	\$31.00
Legalizar Libro Mayor	S/. 1.59	S/. 0.29	S/. 1.88	
Legalizar Libro Caja	S/. 1.59	S/. 0.29	S/. 1.88	
Trámites en Defensa Civil, ESSalud, Sunat	S/. 15.04	S/. 2.71	S/. 17.75	
Gastos de inscripción en el Ministerio de trabajo	S/. 10.81	S/. 1.94	S/. 12.75	
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 2,207.43</b>	<b>S/. 397.34</b>	<b>S/. 1,946.25</b>	Primer mes

LICENCIAS			
LICENCIAS MUNICIPALES	Precio Sin IGV	IGV	Precio Con IGV
<b>Conformidad de edificación</b>	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 38.00
<b>Compra de solicitud de Declaración de Anuncios</b>	S/. 101.69	S/. 18.31	S/. 120.00
<b>Declaración Jurada de Actividad Comercial</b>	S/. 152.54	S/. 27.46	S/. 180.00
OTRAS LICENCIAS			
<b>Licencias para uso del software office</b>	S/. 226.27	S/. 40.73	S/. 267.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 1,080.51</b>	<b>S/. 194.49</b>	<b>S/. 605.00</b>

GASTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
<b>Instalación de la línea de Teléfono</b>	S/. 59.32	S/. 10.68	S/. 70.00
<b>Remuneraciones del personal antes del inicio de las operaciones (ingeniero industrial)</b>	S/. 2,711.86	S/. 0.00	S/. 3,200.00
<b>Publicidad Intensiva Periodo Cero</b>	S/. 2,542.37	S/. 457.63	S/. 3,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 5,313.56</b>	<b>S/. 468.31</b>	<b>S/. 6,270.00</b>

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
<b>Estudio de Factibilidad</b>	S/. 1,008.40	S/. 181.51	S/. 1,200.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 1,008.40</b>	<b>S/. 181.51</b>	<b>S/. 1,200.00</b>

GASTOS DE CAPACITACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Gastos de capacitación del personal	S/. 761.86	S/. 137.14	S/. 899.00
Gastos de administración del proyecto	S/. 1,779.66	S/. 0.00	S/. 2,100.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 2,541.53</b>	<b>S/. 137.14</b>	<b>S/. 2,999.00</b>

<b>SUB TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE</b>	<b>S/. 12,151.43</b>	<b>S/. 1,378.78</b>	<b>S/. 13,020.25</b>
--	----------------------	---------------------	----------------------

Otras inversiones intangibles (5%)	S/. 607.57	S/. 68.94	S/. 651.01
------------------------------------	------------	-----------	------------

	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
<b>TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE</b>	<b>S/. 12,759.00</b>	<b>S/. 1,447.72</b>	<b>S/. 13,671.26</b>

GASTOS DE OBTENCIÓN DEL PRÉSTAMO	US\$
TASACIÓN	S/. 150.00
COPIA LIBRE GRAVAMEN	S/. 8.46
COPIA LITERAL	S/. 13.79
ESCRITURA DE HIPOTECA	S/. 86.21
INSCRIPCIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS	S/. 10.35
COSTO FIJO DEL GRAVAMEN	S/. 10.35
SUBTOTAL	S/. 279.16
OTROS GASTOS 5%	S/. 13.96
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 293.12</b>

### INVERSIÓN FIJA TANGIBLE

MAQUINARIA			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Total
2	MAQUINA CORTADORA DE MUESTREO	S/ 21,250.00	S/ 42,500.00
2	MAQUINA LAVADO DE AGUACATE	S/ 24,300.00	S/ 48,600.00
2	ELEVADOR DE TUBOS	S/ 36,000.00	S/ 72,000.00
2	MAQUINA CEPILLADORA	S/ 54,000.00	S/ 108,000.00
2	TUNEL DE SECADO	S/ 31,000.00	S/ 62,000.00
2	MESA DE SELECCIÓN MANUAL	S/ 25,500.00	S/ 51,000.00
2	CLASIFICADOR POR GRAVEDAD	S/ 33,200.00	S/ 66,400.00
2	MAQUINA PARA EL EMPAQUE Y ETIQUETADO	S/ 25,000.00	S/ 50,000.00
TOTAL		S/ 250,250.00	S/ 500,500.00

EQUIPAMIENTO ADMINISTRATIVO			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
3	ESCRITORIOS	S/ 650.00	S/ 1,950.00
3	SILLAS DE OFICINA	S/ 410.00	S/ 1,230.00
3	LAPTOP LENOVO	S/ 2,500.00	S/ 7,500.00
2	AIRE ACONDICIONADO	S/ 1,430.00	S/ 2,860.00
1	TELÉFONO DE OFICINA	S/ 120.00	S/ 120.00
2	CÁMARAS DE SEGURIDAD	S/ 185.00	S/ 370.00
7	EXTINTORES	S/ 40.00	S/ 280.00
3	IMPRESORA	S/ 865.00	S/ 2,595.00
Total		S/ 1,090.00	S/ 3,245.00

EDIFICACIONES			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
1	TERRENO	S/ 350,000.00	S/ 732,000.00
TOTAL			S/ 732,000.00

SOLES	
Descripción	Total con IGV
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA TANGIBLE	S/ 1,235,745.00

## PUNTO DE EQUILIBRIO

## PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO

Datos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Precio Unitario sin IGV(PROMEDIO)</b>	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00
<b>Producción anual</b>	208043	208844	210445	210445	211246

Costos Fijos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Gastos de Administración</b>	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57
<b>Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución</b>	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60
<b>Depreciación</b>	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00
<b>Amortización por Cargas diferidas</b>	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13
<b>COSTO FIJO TOTAL</b>	379941.30	379941.30	379941.30	379941.30	379941.30

Costos Variables	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos directos	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00
Costos indirectos	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00
Impuestos	399508.88	399508.88	399508.88	399508.88	399508.88
<b>COSTO VARIABLE TOTAL</b>	<b>524488.88</b>	<b>524488.88</b>	<b>524488.88</b>	<b>524488.88</b>	<b>524488.88</b>
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>	<b>2.52</b>	<b>2.51</b>	<b>2.49</b>	<b>2.49</b>	<b>2.48</b>

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de equilibrio en unidades	6081	6080	6078	6078	6077
Punto de equilibrio en soles	S/. 395,272.12	S/. 395,210.99	S/. 395,090.17	S/. 395,090.17	S/. 395,030.47

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES =  $\frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PRECIO UNITARIO} - \text{COSTO UNITARIO VARIABLE}}$   
 PARA EL PRIMER AÑO  
 =  $\frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PRECIO UNITARIO} - \frac{(\text{COSTO TOTAL VARIABLE})}{\text{CANT. TOTAL, A PRODUCIR}}}$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES =  
 PARA EL PRIMER AÑO

### DEPRECIACIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA TANGIBLE

Rubro y Año	Total Sin IGV	Tasa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	Valor Residual
		SUNAT	2011	2012	2013	2014	2015		
MAQUINARIA	S/ 500,500.00	15%	S/ 75,075.00	S/ 75,075.00	S/ 75,075.00	S/ 75,075.00	S/ 75,075.00	S/ 375,375.00	S/ 125,125.00
EQUIPO ADMINISTRATIVO	S/ 3,245.00	10%	S/ 324.50	S/ 324.50	S/ 324.50	S/ 324.50	S/ 324.50	S/ 1,622.50	S/ 1,622.50
TERRENO	S/ 732,000.00	10%	S/ 73,200.00	S/ 73,200.00	S/ 73,200.00	S/ 73,200.00	S/ 73,200.00	S/ 366,000.00	S/ 366,000.00
<b>Total</b>	<b>S/ 500,500.00</b>		<b>S/ 77,086.00</b>	<b>S/ 77,087.00</b>	<b>S/ 77,088.00</b>	<b>S/ 77,089.00</b>	<b>S/ 77,090.00</b>	<b>S/ 375,375.00</b>	<b>S/ 492,747.50</b>

### CUADRO DE AMORTIZACION INTANGIBLE

Total de Intangible

S/. 13,671.26

Amortización por Cargas Diferidas

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
S/. 1,367.13	S/. 1,367.13	S/. 1,367.13	S/. 1,367.13	S/. 1,367.13

## CUADRO CRÉDITO FISCAL Y PAGO IGV

## PRESUPUESTO ECONÓMICO

<u>INGRESOS</u>					
ventas	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
<u>Egresos</u>					
I.-Costos de Producción o Costos de Fabricación	124980.00	124980.00	124980.00	124980.00	124980.00
<b>I.1 Costos directos</b>	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00
<b>I.1.2.-Mano de Obra Directa</b>	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00
<b>I.2 Costos indirectos</b>	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00
<b>I.2.2 Mano de obra indirecta</b>	48600.00	48600.00	48600.00	48600.00	48600.00
<b>I.2.3. Otros Costos Indirectos</b>	7080.00	7080.00	7080.00	7080.00	7080.00
II.-Gastos de Operación	301488.17	301488.17	301488.17	301488.17	301488.17
<b>II,1.-Gastos de Administración</b>	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57
<b>-Gastos administrativos</b>	99908.57	99908.57	99908.57	99908.57	99908.57
<b>-Sueldos administrativos</b>	182790.00	182790.00	182790.00	182790.00	182790.00
<b>II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución</b>	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60
<b>-Gastos de ventas</b>	4389.60	4389.60	4389.60	4389.60	4389.60
<b>-Sueldos de Ventas</b>	14400.00	14400.00	14400.00	14400.00	14400.00
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
<b>.-Depreciación</b>	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00
<b>.-Amortización por Cargas diferidas</b>	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13
IV.- Impuestos					
<b>-IGV A PAGAR</b>	59852.47	59852.47	59852.47	59852.47	59852.47
<b>-Impuesto a la renta</b>	339656.42	339656.42	339656.42	339656.42	339656.42
<b>TOTAL EGRESOS</b>	904430.18	904430.18	904430.18	904430.18	904430.18
<b>SALDO</b>	<b>447850.94</b>	<b>166764.16</b>	<b>166764.16</b>	<b>166764.16</b>	<b>166764.16</b>

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>IGV de Ventas</b>	243410.60	244347.34	246220.82	246220.82	247157.56
<b>- IGV DE Egresos (compras, contratación de servicios, otros)</b>	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00
<b>Pago de IGV de las ventas menos los egresos</b>	242150.60	21862.10	21862.10	21862.10	21862.10
<b>- IGV DE INVERSION</b>	302003.07	302003.07	302003.07	302003.07	302003.07
<b>IGV A PAGAR</b>	59852.47	280140.97	280140.97	280140.97	280140.97

## CUADRO SERVICIO DE LA DEUDA

## PRESUPUESTO FINANCIERO

<b>INGRESOS</b>					
Ventas	1352281.12	1357485.23	1367893.46	1367893.46	1373097.57
<b>Egresos</b>					
I.-Costos de Producción o Costos de Fabricación	124980.00	124980.00	124980.00	124980.00	124980.00
<b>I.1 Costos directos</b>	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00
<b>I.1.2.-Mano de Obra Directa</b>	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00	69300.00
<b>I.2 Costos indirectos</b>	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00	55680.00
<b>I.2.2 Mano de obra indirecta</b>	48600.00	48600.00	48600.00	48600.00	48600.00
<b>I.2.3. Otros Costos Indirectos</b>	7080.00	7080.00	7080.00	7080.00	7080.00
II.-Gastos de Operación	301488.17	301488.17	301488.17	301488.17	301488.17
<b>II,1.-Gastos de Administración</b>	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57	282698.57
-Gastos administrativos	99908.57	99908.57	99908.57	99908.57	99908.57
-Sueldos administrativos	182790.00	182790.00	182790.00	182790.00	182790.00
<b>II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución</b>	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60	18789.60
-Gastos de ventas	4389.60	4389.60	4389.60	4389.60	4389.60
-Sueldos de Ventas	14400.00	14400.00	14400.00	14400.00	14400.00
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
.-Depreciación	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00	77086.00
.-Amortización por Cargas diferidas	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13	1367.13
IV.-Gastos Financieros	<b>35236.25</b>	<b>28620.62</b>	<b>21807.18</b>	<b>14790.03</b>	<b>7563.06</b>
<b>-INTERÉS PRESTAMO</b>	35116.25	28500.62	21687.18	14670.03	7443.06
<b>-MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES</b>	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
V.-Amortización de la Deuda (CK)	221258.46	227874.08	234687.52	241704.68	248931.65
VI.-Impuestos					
-IGV A PAGAR	59852.47	280140.97	280140.97	280140.97	280140.97
<b>-PARTICIPACIÓN LABORAL</b>	3265.14	3474.00	3635.74	3807.18	4053.45
-Impuesto a la renta	329472.70	8441.82	8834.84	9251.44	9849.88
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>1154006.32</b>	<b>361275.74</b>	<b>106718.32</b>	<b>107306.37</b>	<b>107505.65</b>
<b>SALDO</b>	<b>198,274.80</b>	<b>996,209.49</b>	<b>1,261,175.14</b>	<b>1,260,587.09</b>	<b>1,265,591.92</b>

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>IGV de las Ventas</b>	243410.60	244347.34	246220.82	246220.82	247157.56
<b>- IGV DE Egresos (compras, contratación de servicios, otros)</b>	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00
<b>Pago de IGV de las ventas menos los egresos</b>	242150.60	21862.10	21862.10	21862.10	21862.10
<b>IGV DE INVERSION</b>	302003.07	302003.07	302003.07	302003.07	302003.07
<b>IGV A PAGAR</b>	59852.47	280140.97	280140.97	280140.97	280140.97

#### PRESENTACIÓN DEL FLUJO DE CAJA DE 0 – 5 AÑOS

<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>						
<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>I. INGRESOS</b>	S/ -	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
<b>I.1 Ingresos por ventas</b>		S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12
<b>I.2 Recupero de Capital de Trabajo</b>						S/ 27,601.69
<b>I.3 Valor Residual</b>						S/ 492,747.50
<b>II. EGRESOS</b>	S/ 1,677,794.83	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53
<b>II.1. Inversión Total</b>	S/ 1,677,794.83					
<b>II.3. Gastos de Operación</b>		S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
<b>II.5. IGV a pagar</b>		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
<b>II.6. Impuesto a la Renta</b>		S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-S/ 1,677,794.83</b>	<b>S/ 832,917.59</b>	<b>S/ 838,121.70</b>	<b>S/ 848,529.93</b>	<b>S/ 848,529.93</b>	<b>S/ 853,734.04</b>
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	S/ 1,677,794.83					

## FLUJO DE CAJA FINANCIERO

AÑO	S/ -	S/ 1.00	S/ 2.00	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00
<b>I. INGRESOS</b>	S/ 1,174,456.38	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
I.1 Ingresos por ventas		S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12	S/ 1,352,281.12
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,174,456.38					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 492,747.50
<b>II. EGRESOS</b>	S/ 1,677,794.83	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83					
II.3. Gastos de Operación		S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.7 Servicio de deuda		S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70
Amortización		S/ 221,258.46	S/ 227,874.08	S/ 234,687.52	S/ 241,704.68	S/ 248,931.65
Gastos financieros		S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
<b>SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		S/ 576,542.89	S/ 581,747.00	S/ 592,155.23	S/ 592,155.23	S/ 597,359.34
<b>ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO</b>		S/ 10,534.87	S/ 8,550.19	S/ 6,506.15	S/ 4,401.01	S/ 2,232.92
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	-S/ 503,338.45	S/ 587,077.76	S/ 590,297.19	S/ 598,661.38	S/ 596,556.24	S/ 599,592.26
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	S/ 503,338.45					

## EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

## EVALUACIÓN ECONÓMICA

RUBROS CONTABLES	S/	-	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/	-	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,893,446.76
I.1 Ingresos por ventas			S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							S/ 27,601.69
I.3 Valor Residual							S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/ 1,677,794.83		S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83						
II.3. Gastos de Operación			S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar			S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta			S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 1,677,794.83		S/ 832,917.59	S/ 838,121.70	S/ 848,529.93	S/ 848,529.93	S/ 1,374,083.23
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,677,794.83						

## EVALUACIÓN FINANCIERA

RUBROS CONTABLES	S/	-	S/ 1.00	S/ 2.00	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00
I. INGRESOS	S/ 1,174,456.38		S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,893,446.76
I.1 Ingresos por ventas			S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,174,456.38						S/ -
I.4 Valor Residual							S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/ 1,677,794.83		S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83						
II.3. Gastos de Operación			S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar			S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta			S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.7 Servicio de deuda			S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70
Amortización			S/ 221,258.46	S/ 227,874.08	S/ 234,687.52	S/ 241,704.68	S/ 248,931.65
Gastos financieros			S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO			S/ 576,542.89	S/ 581,747.00	S/ 592,155.23	S/ 592,155.23	S/ 1,117,708.53
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO			S/ 10,534.87	S/ 8,550.19	S/ 6,506.15	S/ 4,401.01	S/ 2,232.92
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 503,338.45		S/ 587,077.76	S/ 590,297.19	S/ 598,661.38	S/ 596,556.24	S/ 1,119,941.45
APORTE DE CAPITAL	S/ 503,338.45						

## CALCULO DE LAS TASAS DE DESCUENTO FINANCIERO Y ACONÓMICO: COK Y WACC

Tasa de descuento = Costo de Oportunidad de Inversionistas		<b>COK</b>		
<b>TASA DE DESCUENTO RIESGO INVERSIONISTA</b>	COK = Tasa de Libre Riesgo + Beta (Riesgo de Mercado - TLR) + Riesgo País			
Tasa Libre de Riesgo - TLR (Bonos del Estado)	3.44%	3.44		
Beta Sectorial (Sector)	1.1	1.1		
Riesgo de Mercado (Riesgo del Sector)	10%	10		
Riesgo País (Solo para países emergentes)	4%	4		
COK =		<b>14.66</b>		
<b>TASA DE DESCUENTO RIESGO DE MERCADO</b>	<b>WACC= (D/D+C) (tasa i) (1-T) + (C/D+C) *COK</b>			
	COSTO PROMEDIO			
	PONDERADO CAPITAL = CPPC			
	= WACC			
	<b>Monto (\$/.)</b>	<b>Peso</b>	<b>Costo/Riesgo</b>	<b>CPPC=WACC</b>
Deuda con entidad financiera (D)	2500	0.34	8.16%	<b>2.76%</b>
Capital Propio (C)	4885	0.66	14.66%	<b>9.69%</b>
Total (D+C)	<b>7385</b>	<b>1</b>	WACC =	<b>11.62%</b>

## CALCULO INDICADORES VAN, TIR Y B/C ECONÓMICO Y FINANCIERO BAJO ESCENARIO NORMAL

<b>TASA DE DESCUENTO ECONOMICA</b>	0.0642	<b>6.42%</b>
------------------------------------	--------	--------------

### INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD

<b>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</b>	
<b>VANE</b>	<b>S/ 2,217,677.58</b>

Como el VANE es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto.  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</b>	
<b>TIRE</b>	<b>44%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO (COK)</b>	<b>6.42%</b>

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económico.  
El proyecto tiene un rendimiento del **44%** por un periodo de **5** años.  
El VANE resulta cero cuando la TIRE es **44%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

<b>B/CE</b>	<b>\$6,058,682.52</b> <b>-\$3,841,004.94</b>
-------------	---

<b>B/CE</b>	<b>1.58</b>
-------------	-------------

El B/CE es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable económicamente.  
El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos.  
Por cada dólar que se invierte se gana 1.07 dólares.

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	
<b>IR =</b>	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
<b>IR =</b>	$\frac{\$3,895,472.41}{\$1,677,794.83}$
<b>IR =</b>	<b>2.32</b>

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL VAN RESPECTO DE LA VARIACIÓN DE LAS VENTAS

PESIMISTA 10%

AÑO	FLUJO DE CAJA ECONOMICO	FLUJO DE CAJA FINANCIERO
0	-S/ 1,677,794.83	-S/ 503,338.45
1	S/ 326,186.47	S/ 80,346.64
2	S/ 368,463.47	S/ 120,638.95
3	S/ 412,854.47	S/ 162,985.92
4	S/ 459,465.47	S/ 207,491.78
5	S/ 1,028,756.66	S/ 774,614.88
VAN	S/ 408,808.91	S/ 567,564.10
TIR	13.52%	28.94%
B/C	1.11	1.11
IR	1.24	2.13
PR	1	0
meses	4	5
días	-26	-115

## NORMAL 80%

AÑO	FLUJO DE CAJA ECONOMICO	FLUJO DE CAJA FINANCIERO
0	-S/ 1,677,794.83	-S/ 503,338.45
1	S/ 832,917.59	S/ 587,077.76
2	S/ 838,121.70	S/ 590,297.19
3	S/ 848,529.93	S/ 598,661.38
4	S/ 848,529.93	S/ 596,556.24
5	S/ 1,374,083.23	S/ 1,119,941.45
VAN	S/ 2,217,677.58	S/ 2,404,556.83
TIR	44.29%	117.31%
B/C	1.58	1.48
IR	2.32	5.78
PR	1	0
meses	1	4
días	-54	-146

## OPTIMISTA 10%

AÑO	FLUJO DE CAJA ECONOMICO	FLUJO DE CAJA FINANCIERO
0	-S/ 1,677,794.83	-S/ 503,338.45
1	S/ 900,531.64	S/ 654,691.82
2	S/ 905,995.96	S/ 658,171.45
3	S/ 916,924.60	S/ 667,056.06
4	S/ 916,924.60	S/ 664,950.91
5	S/ 1,442,738.11	S/ 1,188,596.33
VAN	S/ 2,501,546.99	S/ 2,693,156.61
TIR	48.79%	130.73%
B/C	1.65	1.54
IR	2.49	6.35
PR	1	0
meses	1	0
días	-111	-167

## ANALISIS DE ESCENARIOS: NORMAL, PESIMISTA, OPTIMISTA Y PONDERADOS – PRESENTACION DE INDICADORES ECONÓMICOS

<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA NORMAL</b>							
RUBROS CONTABLES	S/	-	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>	S/	-	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,893,446.76
I.1 Ingresos por ventas			S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							S/ 27,601.69
I.3 Valor Residual							S/ 492,747.50
<b>II. EGRESOS</b>	S/ 1,677,794.83		S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83						
II.3. Gastos de Operación			S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar			S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta			S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	-S/ 1,677,794.83		S/ 832,917.59	S/ 838,121.70	S/ 848,529.93	S/ 848,529.93	S/ 1,374,083.23
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	S/ 1,677,794.83						

<b>TASA DE DESCUENTO ECONOMICA</b>	0.0642	<b>6.42%</b>
------------------------------------	--------	--------------

### INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD

<b>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</b>	
<b>VANE</b>	<b>S/ 2,217,677.58</b>

Como el VANE es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto.  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</b>	
<b>TIRE</b>	<b>44%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO (COK)</b>	<b>6.42%</b>

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable econó  
El proyecto tiene un rendimiento del **44%** por un periodo de **5** años  
El VANE resulta cero cuando la TIRE es **44%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

<b>B/CE</b>	<b><u>\$6,058,682.52</u></b> <b><u>-\$3,841,004.94</u></b>
-------------	---

<b>B/CE</b>	<b>1.58</b>
-------------	-------------

El B/CE es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable económicamente.

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos.

Por cada dólar que se invierte se gana 1.07 dólares.

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

<b>IR =</b>	$\frac{\text{UJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
-------------	---

<b>IR =</b>	<b><u>\$3,895,472.41</u></b> <b><u>\$1,677,794.83</u></b>
-------------	--

<b>IR =</b>	<b>2.32</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

---

### EVALUACIÓN ECONÓMICA PESIMISTA

RUBROS CONTABLES	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>	S/ -	S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,548,120.19
I.1 Ingresos por ventas		S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,027,771.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Valor Residual						S/ 492,747.50
<b>II. EGRESOS</b>	S/ 1,677,794.83	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83					
II.3	TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.0642	6.42%			
II.5	INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD			.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.6	VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO			.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6	VANE	S/ 408,808.91		.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.6	Como el VANE es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto. El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.					
FLUJO	TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO			.47	S/ 368,463.47	S/ 412,854.47
FLUJO	TIRE	14%				
APOFO	TASA DE DESCUENTO (COK)	6.42%				
APOFO	Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable. El proyecto tiene un rendimiento del 14% por un periodo de 5 años. El VANE resulta cero cuando la TIRE es 14%					

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$
<b>B/CE</b>	<b>\$4,249,813.85</b>
	<b>-\$3,841,004.94</b>
<b>B/CE</b>	<b>1.11</b>

El B/CE es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable económicamente.

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos.

Por cada dólar que se invierte se gana 1.07 dólares.

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	
<b>IR =</b>	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
<b>IR =</b>	<b>\$2,086,603.74</b>
	<b>\$1,677,794.83</b>
<b>IR =</b>	<b>1.24</b>

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

## EVALUACIÓN ECONÓMICA OPTIMISTA

RUBROS CONTABLES	S/	-	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/	-	S/ 1,419,895.17	S/ 1,425,359.49	S/ 1,436,288.13	S/ 1,436,288.13	S/ 1,962,101.64
I.1 Ingresos por ventas			S/ 1,419,895.17	S/ 1,425,359.49	S/ 1,436,288.13	S/ 1,436,288.13	S/ 1,441,752.45
I.2 Recupero de Capital de Trabajo							S/ 27,601.69
I.3 Valor Residual							S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/	1,677,794.83	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53	S/ 519,363.53
II.1. Inversión Total	S/	1,677,794.83					
II.3. Gastos de Operación			S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar			S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta			S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/	1,677,794.83	S/ 900,531.64	S/ 905,995.96	S/ 916,924.60	S/ 916,924.60	S/ 1,442,738.11
APORTE DE CAPITAL	S/	1,677,794.83					

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.0642	6.42%
-----------------------------	--------	-------

### INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD

#### VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

VANE	S/ 2,501,546.99
------	-----------------

Como el VANE es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto. El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

#### TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO

TIRE	49%
TASA DE DESCUENTO (COK)	6.42%

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable. El proyecto tiene un rendimiento del 49% por un periodo de 5 años. El VANE resulta cero cuando la TIRE es 49%.

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</b>	
<b>B/CE</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

<b>B/CE</b>	$\frac{\$6,342,551.93}{-\$3,841,004.94}$
-------------	--

<b>B/CE</b>	<b>1.65</b>
-------------	-------------

El B/CE es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable económicamente.

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos.

Por cada dólar que se invierte se gana 1.07 dólares.

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

<b>IR =</b>	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
-------------	---

<b>IR =</b>	$\frac{\$4,179,341.83}{\$1,677,794.83}$
-------------	---

<b>IR =</b>	<b>2.49</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

## EVALUACIÓN FINANCIERA NORMAL

RUBROS CONTABLES	S/ -	S/ 1.00	S/ 2.00	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00
I. INGRESOS	S/ 1,174,456.38	S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,893,446.76
I.1 Ingresos por ventas		S/ 1,352,281.12	S/ 1,357,485.23	S/ 1,367,893.46	S/ 1,367,893.46	S/ 1,373,097.57
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,174,456.38					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/ 1,677,794.83	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83					
II.3. Gastos de Operación		S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.7 Servicio de deuda		S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70
Amortización		S/ 221,258.46	S/ 227,874.08	S/ 234,687.52	S/ 241,704.68	S/ 248,931.65
Gastos financieros		S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		S/ 576,542.89	S/ 581,747.00	S/ 592,155.23	S/ 592,155.23	S/ 1,117,708.53
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 10,534.87	S/ 8,550.19	S/ 6,506.15	S/ 4,401.01	S/ 2,232.92
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 503,338.45	S/ 587,077.76	S/ 590,297.19	S/ 598,661.38	S/ 596,556.24	S/ 1,119,941.45
APORTE DE CAPITAL	S/ 503,338.45					

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	0.05809	5.81%
------------------------------	---------	-------

### INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
VANF	S/ 2,404,556.83

Como el VANF es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
TIRF	117.31%
TASA DE DESCUENTO (COK)	5.81%

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable final  
El proyecto tiene un rendimiento del **117.31%** por un periodo de 5 años  
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **117.31%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
B/CF	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

B/CF	$\frac{\$7,338,808.82}{-\$4,962,532.86}$
------	--

<b>B/CF</b>	<b>1.48</b>
-------------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos

Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

IR =	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
------	---

IR =	$\frac{\$2,907,895.28}{\$503,338.45}$
------	---------------------------------------

<b>IR =</b>	<b>5.78</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

## EVALUACIÓN FINANCIERA PESIMISTA

RUBROS CONTABLES	-	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/ 1,174,456.38	S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,548,120.19
I.1 Ingresos por ventas		S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,027,771.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,174,456.38					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/ 1,677,794.83	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83					
II.3. Gastos de Operación		S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.7 Servicio de deuda		S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70
Amortización		S/ 221,258.46	S/ 227,874.08	S/ 234,687.52	S/ 241,704.68	S/ 248,931.65
Gastos financieros		S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
<b>SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>S/ 69,811.77</b>	<b>S/ 112,088.77</b>	<b>S/ 156,479.77</b>	<b>S/ 203,090.77</b>	<b>S/ 772,381.96</b>
<b>ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO</b>		<b>S/ 10,534.87</b>	<b>S/ 8,550.19</b>	<b>S/ 6,506.15</b>	<b>S/ 4,401.01</b>	<b>S/ 2,232.92</b>
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-S/ 503,338.45</b>	<b>S/ 80,346.64</b>	<b>S/ 120,638.95</b>	<b>S/ 162,985.92</b>	<b>S/ 207,491.78</b>	<b>S/ 774,614.88</b>
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	<b>S/ 503,338.45</b>					

<b>TASA DE DESCUENTO FINANCIERA</b>	0.05809	<b>5.81%</b>
-------------------------------------	---------	--------------

### INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
<b>VANF</b>	<b>S/ 567,564.10</b>

Como el VANF es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
<b>TIRF</b>	<b>28.94%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO (COK)</b>	<b>5.81%</b>

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable fin.  
El proyecto tiene un rendimiento del **28.94%** por un periodo de **5** años  
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **28.94%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
<b>B/CF</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

<b>B/CF</b>	$\frac{\$5,501,816.09}{-\$4,962,532.86}$
-------------	--

<b>B/CF</b>	<b>1.11</b>
-------------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos

Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

<b>IR =</b>	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
-------------	---

<b>IR =</b>	$\frac{\$1,070,902.55}{\$503,338.45}$
-------------	---------------------------------------

<b>IR =</b>	<b>2.13</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le esta generando al proyecto una mayor rentabilidad

## EVALUACIÓN FINANCIERA PESIMISTA

RUBROS CONTABLES	S/ -	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>	S/ 1,172,298.71	S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,548,120.19
I.1 Ingresos por ventas		S/ 845,550.00	S/ 887,827.00	S/ 932,218.00	S/ 978,829.00	S/ 1,027,771.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,172,298.71					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 492,747.50
<b>II. EGRESOS</b>	S/ 1,674,712.44	S/ 557,943.92	S/ 557,943.92	S/ 557,943.92	S/ 557,943.92	S/ 557,943.92
II.1. Inversión Total	S/ 1,674,712.44					
II.3. Gastos de Operación		S/ 102,598.94	S/ 102,598.94	S/ 102,598.94	S/ 102,598.94	S/ 102,598.94
II.5. IGV a pagar		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 122,333.15	S/ 122,333.15	S/ 122,333.15	S/ 122,333.15	S/ 122,333.15
II.7 Servicio de deuda		S/ 255,903.70	S/ 255,903.70	S/ 255,903.70	S/ 255,903.70	S/ 255,903.70
Amortización		S/ 220,851.97	S/ 227,455.44	S/ 234,256.36	S/ 241,260.62	S/ 248,474.32
Gastos financieros		S/ 35,051.73	S/ 28,448.26	S/ 21,647.34	S/ 14,643.07	S/ 7,429.38
<b>SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		S/ 287,606.08	S/ 329,883.08	S/ 374,274.08	S/ 420,885.08	S/ 990,176.27
<b>ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO</b>		S/ 10,515.52	S/ 8,534.48	S/ 6,494.20	S/ 4,392.92	S/ 2,228.81
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	-S/ 502,413.73	S/ 298,121.60	S/ 338,417.56	S/ 380,768.28	S/ 425,278.00	S/ 992,405.08
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	S/ 502,413.73					

<b>TASA DE DESCUENTO FINANCIERA</b>	0.05809	<b>5.81%</b>
-------------------------------------	---------	--------------

<b>INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD</b>
--

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
<b>VANF</b>	S/ <b>1,490,651.63</b>

Como el VANF es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
<b>TIRF</b>	<b>68.38%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO (COK)</b>	<b>5.81%</b>

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financieramente

El proyecto tiene un rendimiento del **68.38%** por un periodo de 5 años

El VANF resulta cero cuando la TIRF es **68.38%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
<b>B/CF</b>	<u>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS</u> <u>VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS</u>

<b>B/CF</b>	<b>\$5,499,658.41</b> <b>-\$4,037,235.70</b>
-------------	---

<b>B/CF</b>	<b>1.36</b>
-------------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos

Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

<b>IR =</b>	<u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO</u> <u>INVERSIÓN TOTAL</u>
-------------	--

<b>IR =</b>	<b>\$1,993,065.36</b> <b>\$502,413.73</b>
-------------	--

<b>IR =</b>	<b>3.97</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le está generando al proyecto una mayor rentabilidad

## EVALUACIÓN FINANCIERA OPTIMISTA

RUBROS CONTABLES	-	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/ 1,174,456.38	S/ 1,419,895.17	S/ 1,425,359.49	S/ 1,436,288.13	S/ 1,436,288.13	S/ 1,962,101.64
I.1 Ingresos por ventas		S/ 1,419,895.17	S/ 1,425,359.49	S/ 1,436,288.13	S/ 1,436,288.13	S/ 1,441,752.45
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 27,601.69
I.3 Préstamo	S/ 1,174,456.38					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 492,747.50
II. EGRESOS	S/ 1,677,794.83	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23	S/ 775,738.23
II.1. Inversión Total	S/ 1,677,794.83					
II.3. Gastos de Operación		S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97	S/ 102,598.97
II.5. IGV a pagar		S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14	S/ 77,108.14
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42	S/ 339,656.42
II.7 Servicio de deuda		S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70	S/ 256,374.70
Amortización		S/ 221,258.46	S/ 227,874.08	S/ 234,687.52	S/ 241,704.68	S/ 248,931.65
Gastos financieros		S/ 35,116.25	S/ 28,500.62	S/ 21,687.18	S/ 14,670.03	S/ 7,443.06
<b>SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>S/ 644,156.94</b>	<b>S/ 649,621.26</b>	<b>S/ 660,549.90</b>	<b>S/ 660,549.90</b>	<b>S/ 1,186,363.41</b>
<b>ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO</b>		<b>S/ 10,534.87</b>	<b>S/ 8,550.19</b>	<b>S/ 6,506.15</b>	<b>S/ 4,401.01</b>	<b>S/ 2,232.92</b>
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-S/ 503,338.45</b>	<b>S/ 654,691.82</b>	<b>S/ 658,171.45</b>	<b>S/ 667,056.06</b>	<b>S/ 664,950.91</b>	<b>S/ 1,188,596.33</b>
<b>APORTE DE CAPITAL</b>	<b>S/ 503,338.45</b>					

<b>TASA DE DESCUENTO FINANCIERA</b>	0.05809	<b>5.81%</b>
-------------------------------------	---------	--------------

<b>INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD</b>
--

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>	
<b>VANF</b>	<b>S/ 2,693,156.61</b>

Como el VANF es mayor que cero entonces es conveniente invertir en el proyecto  
El proyecto es rentable dado que genera rentabilidad por sí mismo.

<b>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</b>	
<b>TIRF</b>	<b>130.73%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO (COK)</b>	<b>5.81%</b>

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financ  
El proyecto tiene un rendimiento del **130.73%** por un periodo de **5** años  
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **130.73%**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</b>	
<b>B/CF</b>	$\frac{\text{VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS}}{\text{VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS}}$

<b>B/CF</b>	$\frac{\$7,627,408.60}{-\$4,962,532.86}$
-------------	--

<b>B/CF</b>	<b>1.54</b>
-------------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente

El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos

Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

### **INDICE DE RENTABILIDAD**

<b>IR =</b>	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
-------------	---

<b>IR =</b>	$\frac{\$3,196,495.06}{\$503,338.45}$
-------------	---------------------------------------

<b>IR =</b>	<b>6.35</b>
-------------	-------------

Si el índice de rentabilidad es mayor que uno significa que por cada dólar invertido le está generando al proyecto una mayor rentabilidad

### ANALISIS DE RESULTADOS DE LOS VALORES ESPERADOS DEL PROYECTO: VAN, TIR, PRC, B/C ECONÓMICO Y FINANCIERO

	ESCENARIO	ESCENARIO	ESCENARIO
	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
PESO	10	80	10
VANE	S/ 408,808.91	S/ 2,217,677.58	S/ 2,501,546.99
TIRE	13.52%	44%	48.79%
B/C	1.11	1.58	1.65
IR	1.24	2.32	2.49
VANF	S/ 567,564.10	S/ 2,404,556.83	S/ 2,693,156.61
TIRF	28.94%	117.31%	130.73%
B/C	1.11	1.48	1.54
IR	2.13	5.78	6.35

	VAN	PROBABILIDAD	VAN ESPERADO
ESCENARIO PESIMISTA	S/ 408,808.91	10%	S/ 40,880.89
ESCENARIO NORMAL	S/ 2,217,677.58	80%	S/ 1,774,142.06
ESCENARIO OPTIMISTA	S/ 2,501,546.99	10%	S/ 250,154.70
TOTAL			S/ 2,065,177.65

### IDENTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

Con respecto a la viabilidad económica, se determina que es viable, porque se puede apreciar que el VAN es mayor a 0, y se cuenta con el TIR que es mayor a la tasa de descuento, por lo que el proyecto si se puede ejecutar y podrá generar ganancias.

Por otro lado, se puede determinar que existe viabilidad financiera, ya que se cuenta con un VAN mayor a 0, de igual manera con el TIR. Por ello, analizando todo lo antes mencionado se recomienda llevar a cabo el proyecto.

## VIII. CONCLUSIONES

- La palta hass tiene una tendencia de consumo en extensión, principalmente por sus propiedades, porque las personas prefieren comer una vida más saludable.
- En el apartado análisis del entorno, se puso en claro cómo ha estado aumentando la competitividad. Esto nos servirá, para saber cómo se manipula el entorno, conjuntamente nos ayudará para saber cuál es un modelo más óptimo para la futura planta de exportación de palta hass.
- Asimismo, en el estudio de mercado se formaron habilidades importantes para el posicionamiento en el mercado, de la mano con los aliados, como lo serían las tiendas, empresas que venden al por mayor y menor, además se estableció que hay viabilidad y que existe demanda insatisfecha por TRADEMAP
- Mientras tanto, en el estudio técnico, se especificó y detallo la distribución de la planta, además se dio por concluido que la mejor opción de ubicación fue PITIPO, porque es una zona con mayor beneficio.
- En el estudio económico y financiero, se evidencio que el proyecto es favorable, gracias al TIR, VAN, entre otros indicadores.
- En el caso de los escenarios, el optimista, el normal y el pesimista el plan de inversión sigue siendo muy rentable, y por ende el proyecto se debe ejecutar.
- En conclusión, este proyecto de inversión es viable.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

Gestión. (5 de mayo de 2023). Congreso archiva denuncia contra Dina Boluarte por fallecidos en las protestas. *Gestión*. <https://bit.ly/3tGPbe6>

Libretilla. (14 de enero de 2020). Las 30 ciudades más pobladas de Estados Unidos. *Libretilla*. <https://libretilla.com/ciudades-mas-grandes-estados-unidos/>

Gestión. (28 de febrero de 2023). Alertan que regiones de Perú pueden entrar en recesión por crisis social. *Gestión*. <https://bit.ly/48MbcY1>

El Economista. (19 de mayo de 2023). Nueva York y Tokio son las ciudades con más residentes millonarios. *El Economista*. <https://bit.ly/3H9kUaU>

El Peruano. (16 de abril de 2022). Residuos sólidos: cambios para una gestión eficiente. *El peruano: Diario Oficial*. <https://bit.ly/3te4o2>

Ramos, A. (16 de mayo de 2023). ¿Por qué el sol peruano es la moneda más estable de Latinoamérica y cuál es la tendencia a fin de año? *La república*. <https://bit.ly/4aOBomG>

InfoAgro. (8 de mayo de 2015). InfoAgro. Semillas y Viveros en Perú: <https://infoagro.com/empresas/empresas.asp?np=1&ids=3&ida=0&ctr=51&is=0>

Riojas Sandoval, M. A. (agosto de 2015). El sector de la Palta en Perú. Un negocio de alto potencial. <https://core.ac.uk/download/pdf/33998478.pdf>

El peruano. (11 de marzo de 2023). El comercio entre Perú y EE. UU. Diario Oficial. <https://www.elperuano.pe/noticia/207455-el-comercio-entre-peru-y-ee-uu>

ProChile. (2020). Estudio modular alimentos saludables en EE.UU. Nueva york 2020. Prochile. 392-Estudio-Alimentos-Saludables-EE.UU\_-NY-2020.pdf (prochile.cl)

Precompite (Julio de 2016). Pauta metodológica para la elaboración de planes de negocio de palta en el marco de la ley procompite. Precompite. <https://bit.ly/41M2si6>

Fresh Fruit (2021). La palta peruana conquista el mundo. Fresh Fruit. <https://freshfruit.pe/2021/09/19/la-palta-peruana-conquista-el-mundo/>

Andina (6 de octubre de 2023). Aplicaciones, inteligencia artificial y otras innovaciones en el cultivo de la palta Hass. *Andina*. <https://bit.ly/47154EJ>

Linfut (2023). La Palta en Perú: ¿Por qué su cultivo es un éxito en la región? Linfut. <https://bit.ly/3S5Jvnq>

PromPeru (18 de marzo de 2021). Requisitos Fitosanitarios. RAM. <http://ram.promperu.gob.pe/>

Pursell, S. (2022). ¿Qué es la segmentación de mercado? Características y ejemplos. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/segmentacion-mercado>

edufinet. (2005).edufinet.com. Obtenido de <https://www.edufinet.com/inicio/indicadores/financieros/que-es-la-eficiencia>

Fragas, L. (2012). Propuesta de procedimiento de costos de la calidad en Audita S.A sucursal CIENFUEGOS. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2013/1283/1283.pdf>

ZhujiWorld (2023). Nueva York, Estados Unidos – estadísticas. *ZhujiWorld*. <https://es.zhujiworld.com/us/2227294-new-york-city/>

Koo, Wilfredo (18 de abril de 2023) Aguacate Paltas Perú Exportación 2023 marzo. Agrodaperu. <https://bit.ly/48nu3bM>