

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



**Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en Olmos, Lambayeque, con fines de exportación a Miami, USA, 2022**

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

**AUTOR**

**Alberto Raphael Nizama Ballena**

**ASESOR**

**Jorge Augusto Mundaca Guerra**

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

**Chiclayo, 2023**

## **Dedicatoria**

A raphita, por nunca dejarse caer frente a la adversidad y a mis padres por su continuo apoyo sobre todo a mi hermana por convencerme de superarme cada día.

## **Agradecimiento**

A las personas que hicieron posible la realización del presente proyecto. A mis amigos, familiares involucrados y docentes.

PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CAPSICUM EN OLMOS, LAMBAYEQUE, CON FINES DE EXPORTACIÓN A MIAMI, USA, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%	14%	2%	7%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	5%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	2%
3	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%

documentop.com

## Índice

<b>Resumen.....</b>	<b>6</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>7</b>
<b>Capítulo I: Aspectos generales del proyecto de inversión .....</b>	<b>8</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>8</b>
Formulación del Problema .....	9
Objetivos .....	10
<b>Metodología .....</b>	<b>10</b>
Diseño de la investigación.....	10
Línea de investigación.....	10
Operacionalización de variable.....	11
<b>Capítulo II: Resultados .....</b>	<b>13</b>
<b>Árbol de problemas .....</b>	<b>13</b>
<b>Modelo de negocio .....</b>	<b>14</b>
<b>Análisis del entorno – Plan Estratégico.....</b>	<b>15</b>
Cinco Fuerzas competitivas de Porter.....	15
Matriz SEPTED.....	16
Cadena de valor .....	19
FODA .....	21
Matriz EFI.....	22
Matriz EFE.....	23
FODA cruzado .....	25
<b>Estudio de mercado .....</b>	<b>28</b>
<b>Estudio técnico .....</b>	<b>34</b>
<b>Estudio organizacional y legal .....</b>	<b>44</b>
<b>Estudio económico y financiero .....</b>	<b>52</b>

Balance inicial .....	52
Balance proyectado .....	55
Presupuesto de costos y gastos.....	57
Financiamiento .....	60
Evaluación.....	61
<b>Conclusiones y recomendaciones .....</b>	<b>66</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>68</b>

## **Resumen**

Este proyecto tiene como finalidad determinar la viabilidad, económica y financiera de la instalación de una planta procesadora de Capsicum en el distrito de Olmos, Lambayeque, con fines de exportación hacia Miami, USA. Por consiguiente, COMEXPERÚ y ProducePay confirmaron la brecha de mercado de 23,832 toneladas de Capsicum en Estados Unidos, dónde el 44% de dicha brecha recae en Miami con 10,265 toneladas. Esto representa el incremento considerable en comparación con años anteriores. En el análisis y evaluación de proyectos, la inversión total es S/ 19,962,360.00 lo cual será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 24.36% con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/3,296,557.93. Por último, mediante los indicadores financieros del VAN, TIR, WACC y COK, los resultados obtenidos muestran un VAN económico de S/5,050,866.91 y un VAN financiero de S/9,873,331.17, por lo tanto, el resultado final superior a cero, lo que indica que el proyecto es viable y rentable.

**Palabras clave:** Exportación, Capsicum, FODA, Procesadora, EE. UU., Análisis

**JEL:** M0, M10, M13, M16, M19

## **Abstract**

The purpose of this project is to determine the economic and financial feasibility of installing a Capsicum processing plant in the district of Olmos, Lambayeque, for export to Miami, USA. Therefore, COMEXPERÚ and ProducePay confirmed the market gap of 23,832 tons of Capsicum in the United States, where 44% of said gap lies in Miami with 10,265 tons. This represents the considerable increase compared to previous years. In the analysis and evaluation of projects, the total investment is S/ 19,962,360.00 which will be financed by a bank loan with a TEA of 24.36% with a term of 5 years, paying an annual rent of S/3,296,557.93. Finally, through the financial indicators of VAN, TIR, WACC and COK, the results obtained show an economic VAN of S/5,050,866.91 and a financial VAN of S/9,873,331.17, therefore, the final result is greater than zero, which indicates that the project is viable and profitable.

**Keywords:** Export, Capsicum, SWOT, Processing, USA, Perú, Analysis

**JEL:** M0, M10, M13, M16, M19

## **Capítulo I: Aspectos generales del proyecto de inversión**

### ***Introducción***

Hay una programación prorrogada de pimientos y ajíes, involucra en estos momentos el elevado valor de los fertilizantes, donde los precios rusos incrementaron hasta en un 90%. Es por ello, que debemos entrar en negociación con diferentes países productores y abastecernos con fertilizantes precios más accesibles o estables. Paralelamente, en el mundo, sigue el aumentando del precio del petróleo lo que conlleva a que las tarifas de los fletes internacionales se mantengan en alza. (ADEX, 2022).

Perú es considerado una de las principales naciones productoras y exportadoras de alimentos del género Capsicum, como los ajíes y pimientos de mayor diversidad. Asimismo, es catalogado como el tercer territorio a nivel mundial en relación de producción y exportación de Capsicum, por debajo de China e India. (La Cámara de Comercio de Lima, 2021). Según la Gerencia de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores (ADEX) informó que las entregas de ajíes nativos del Perú hacia el mundo sumaron USD 3 millones 944 mil en el 1er semestre de 2022, percibiendo una contracción de -3% en relación al mismo periodo de 2021 (USD 4 millones 045 mil).

Portal Portuario (2022) menciona que el presidente del Comité de Capsicum del gremio, Walter Seras Pacheco, determinó que, con la finalidad de ayudar a la restablecimiento de las entregas, se colaborará en la apertura de mercados más grandes de tal modo, se garantizar la inocuidad a través de la utilización de casas malla, por lo que, instó la ayuda del Gobierno del Perú semejándose al ejemplo de México, quienes costean a sus pequeños y medianos productores con el 50% del capital para la implementación de casas malla. Asimismo, apuntó a promover las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) con la finalidad de eludir los reenvíos en el exterior por el descubrimiento de agentes contaminantes llevando a cabo un plan de monitoreo y de capacitación constante dirigida a toda la cadena productiva de Capsicums; de igual modo, con la implementación idónea de pesticidas u otros agroquímicos que no posean etiqueta roja, por ejemplo, Clorpirifós y Glifosato.

Por otro lado, el ex presidente del Comité de Capsicum de la Asociación de Exportadores, Renzo Gómez (ADEX, 2018), menciona que Lambayeque posee la característica de ser la única región peruana en concentrar Capsicum en tres apariencias: seco, en conserva y frescos. (Andina, 2018). Lambayeque es consagrada como el territorio principal productor y con más áreas sembradas de Capsicum en el Perú. Asimismo, es el primer productor de pimientos:

piquillo (73%) y morrón (77%). (MINCETUR, 2018). Existen hectáreas cultivadas de Capsicum en los distritos de Motupe y Olmos.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR] (2021) menciona que Lambayeque ha sido consagrada como la cuarta región agroexportadora más relevante del Perú detrás de La Libertad, Ica y Piura. La agroexportación fundamenta el 99% de las exportaciones de Lambayeque, resaltando el arándano (25%), la palta (25%) y las conservas vegetales (11%). Las conservas de pimientos exportadas lograron un crecimiento de un 19% en la primera mitad de 2021, teniendo como mercados esenciales a Estados Unidos (60%) y Unión Europea (17%). Simultáneamente, con la finalidad de promover las exportaciones lambayecanas, el MINCETUR (2021) aprobó el PERX Lambayeque el cual antepone las cadenas de hortalizas (espárragos, Capsicum, cebolla, leguminosas, hongos, zapallo).

### ***Formulación del Problema***

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en olmos, Lambayeque, con fines de exportación a Miami, USA, 2022?

#### **Justificación**

El presidente del Comité de Capsicum de ADEX menciona que hacer frente a la problemática del Capsicum es un objetivo que se cumplirá mediante un trabajo en equipo entre los sectores público y privado, asimismo, se reforzará su posicionamiento en el mercado global (Agraria, 2022).

Ahora, la demanda insatisfecha de Capsicum en EE. UU. es causada a raíz del espacio que ha dejado China en territorio norteamericano por las secuelas de la guerra comercial, esto genera oportunidades para el sector agroexportador peruano, debido a que el Perú vuelve a estar prácticamente solo como en el 2008. (Red Agrícola, 2021). Asimismo, la demanda continúa con una tendencia ascendente y existe la oportunidad de aumentar las exportaciones de Capsicum al mercado estadounidense. (Romainville, 2021). De igual manera, según la Specialty Food Association (SFA) afirma que la industria gastronómica seguirá en crecimiento con un promedio anual de 5.9% hasta el 2023 en EE. UU. (Diario Gestión, 2020).

Por tal motivo, la siguiente investigación brindará conocimientos con relación a la producción y exportación de productos orgánicos beneficiosos para la salud, de igual manera, permitirá darles un valor agregado a los alimentos frescos de los productores de Capsicum a través de la incorporación de una planta procesadora de Capsicum y sobre todo el mercado potencial que pueden dirigirse.

## ***Objetivos***

Objetivo General:

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en el distrito de Olmos para su exportación hacia Miami.

Objetivos Específicos:

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

## ***Metodología***

### ***Diseño de la investigación***

El presente trabajo corresponde a una investigación de tipo prospectiva y de nivel proyectiva, dado que, buscamos solución a una necesidad concreta, específicamente al problema de la demanda insatisfecha de insumos Capsicum para la industria gastronómica de Miami en EE.UU. debido al escaso aprovisionamiento del sector industrial peruano, analizando de manera holística todas las cualidades y proponemos una nueva acción que mejore la situación del abastecimiento de este producto de forma práctica a la gastronomía estadounidense.

### ***Línea de investigación***

Gestión empresarial e innovación.

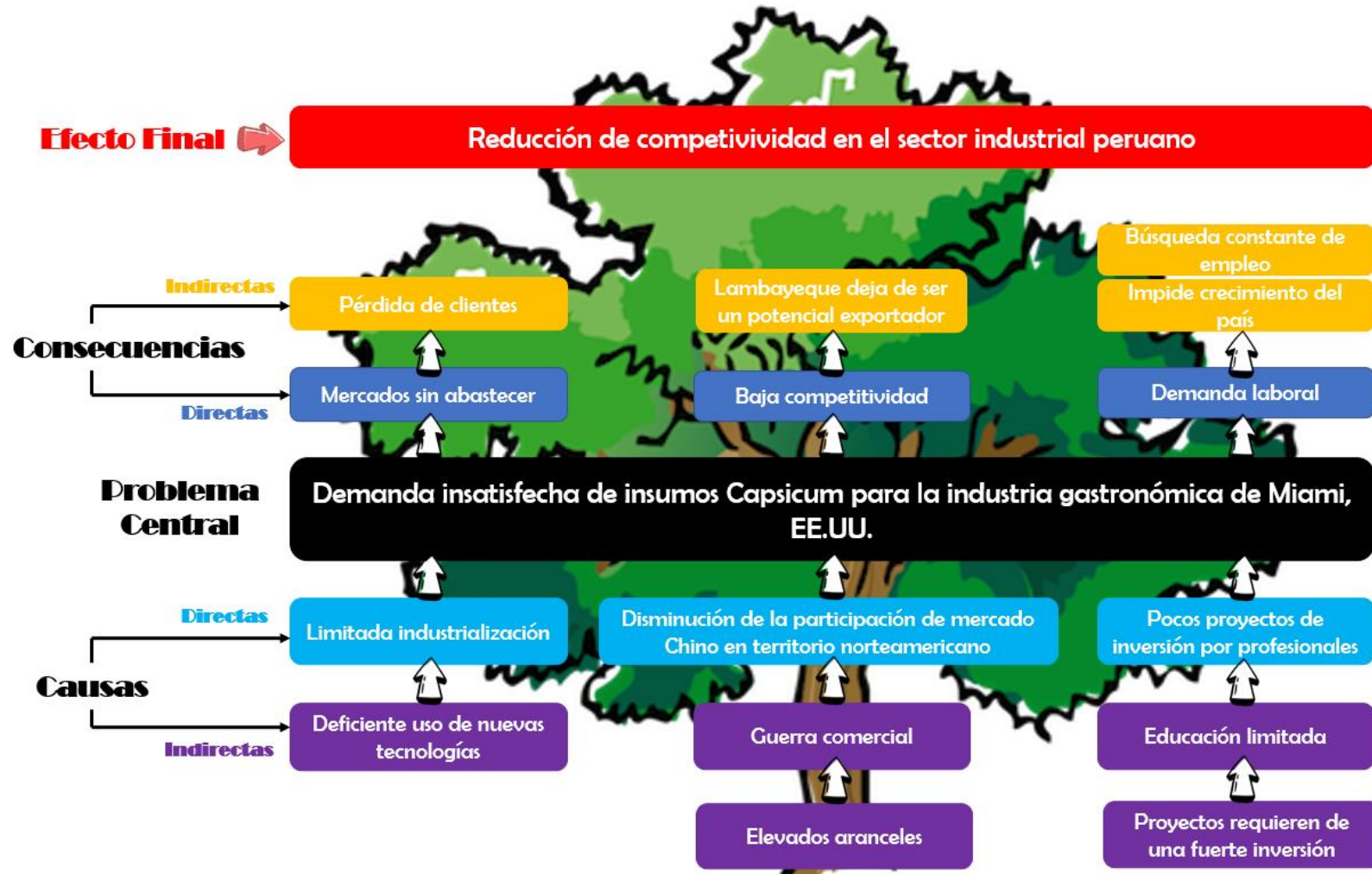
**Operacionalización de variable**

<b>Variable</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Sub - dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
Viabilidad del proyecto de inversión	Emprendimiento e innovación	Idea y modelo de negocio	Oferta de valor	Árbol de problemas Modelo CANVAS
	Plan Estratégico	Entorno empresarial Análisis del sector FODA Estrategias basadas en las estrategias competitivas Costos y precios Diferenciación Enfoque segmento Ventajas competitivas (Eficiencia, eficacia, calidad, innovación) Visión y Misión Valores y Objetivos	Viabilidad estratégica del sector  Competitividad del sector  Objetivos, metas y estrategias genéricas	Cadena de valor de Porter Diamante de Porter Matriz SEPTE FODA cruzado Matriz EFI Matriz EFE Matriz de perfil competitivo Axiología de la empresa
	Estudio de Mercado	Plan de marketing estratégico: Segmentación de mercado Investigación de mercado: Demanda/oferta Mercado consumidor Mercado competidor Mercado productos sustitutos Mercado productos complementarios Plan de marketing operativo: Mezcla comercial	Descriptores: Nivel socio económico/estilo de vida. Ubicación Beneficio buscado (necesidad) Mercado objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Otras variables de mercados Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano-largo plazo (Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto. Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4P's	Matriz de segmentación  Metodología de investigación de mercados  Variables Matriz ONEM  Plan de marketing  Plan de posicionamiento
	Estudio Técnico	Localización Producto Procesos Calidad y su control Mano de obra en operaciones Capacidad del negocio	Ubicación Requerimientos técnicos para el producto. Tecnología de los procesos	Matriz localización QFD Diagrama de flujos Ficha técnica producto y procesos Diseño del trabajo Mercado objetivo

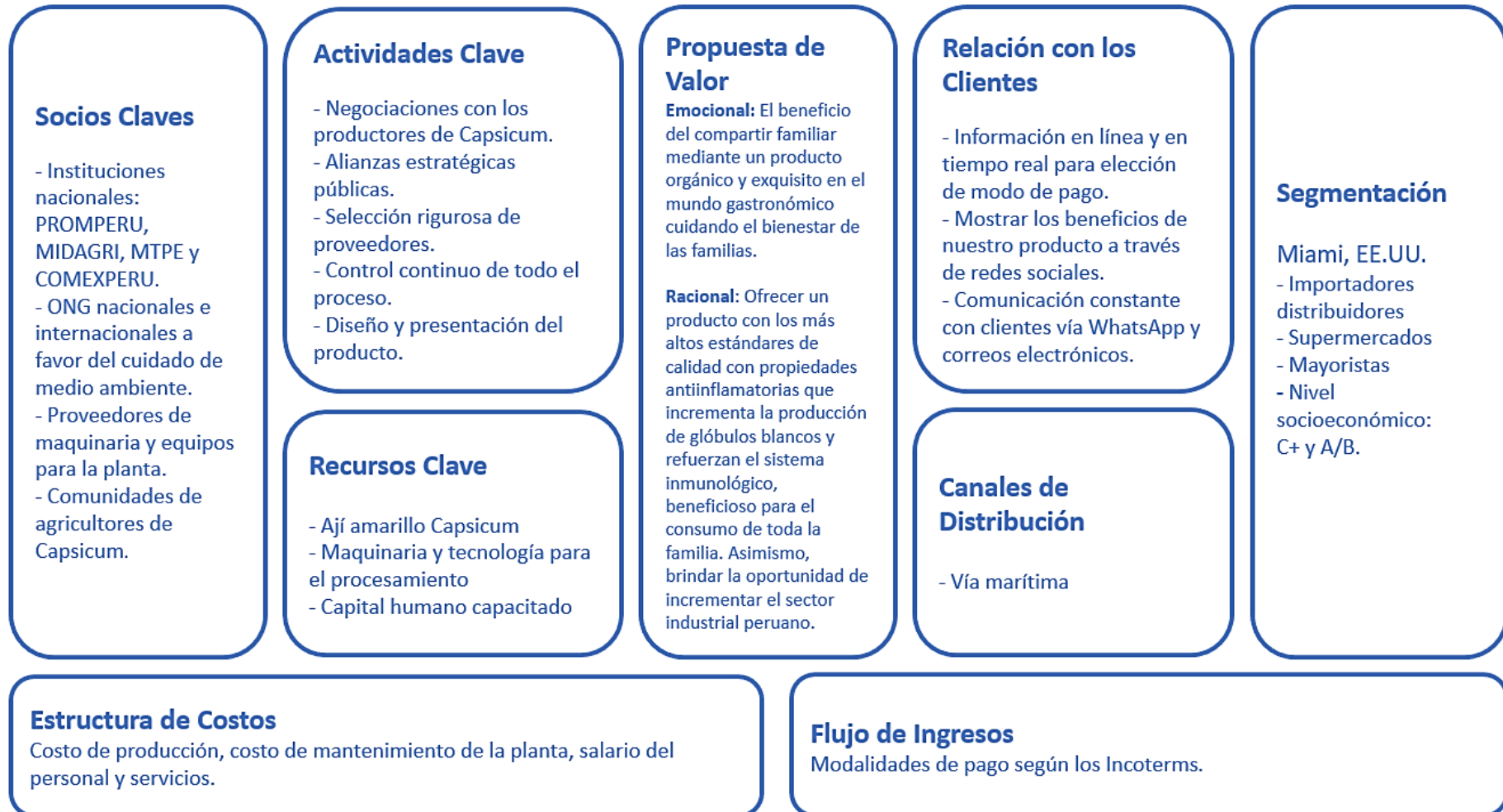
		<p>Cadena de suministro y logística integral</p> <p>Equipos/maquinaria</p> <p>Estimación de Costos y Presupuestos de operaciones</p> <p>Plan de operaciones (5P operaciones)</p> <p>Aspectos ambientales, impactos ambientales y aspecto legal</p>	<p>Indicadores del producto y del proceso</p> <p>Condiciones de trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p> <p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Tecnología</p> <p>Ventas, producción, gastos generales</p> <p>Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano-largo plazo</p> <p>Objetivos, metas, estrategias y presupuesto</p>	<p>Plan de aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes</p> <p>Mapeo de procesos logísticos</p> <p>Objetivos del servicio</p> <p>Contabilidad gerencial</p>
	<p>Estudio Organizacional</p>	<p>Modelo organizacional</p> <p>Estructura orgánica</p> <p>Plan organizacional</p>	<p>Funcional o matricial</p> <p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano</p> <p>Medición desempeño</p> <p>Política de incentivos</p> <p>Delegación</p> <p>Reconocimiento</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p>	<p>Cultura Organizacional</p> <p>Tamaño y producto de la empresa</p> <p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la dirección de personas</p> <p>Matriz ONEM organizacional</p>
	<p>Estudio Económico y Financiero</p>	<p>Estudio económico y financiero</p> <p>Diseño estratégico económico y financiero</p> <p>Evaluación económica y financiera</p>	<p>Estructura económica y financiera</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p> <p>VAN E/F</p> <p>TIR E/F</p> <p>B/C</p> <p>Periodo recuperación del capital</p> <p>Punto de equilibrio</p>	<p>Balance de apertura</p> <p>Presupuestos</p> <p>Estados GG y PP proyectados</p> <p>Flujo de caja</p> <p>Análisis de sensibilidad y de riesgo</p> <p>Apalancamiento operativo y financiero</p> <p>Viabilidad económica y financiero (del proyecto)</p>

## Capítulo II: Resultados

### Árbol de problemas



## Modelo de negocio



## *Análisis del entorno – Plan Estratégico*

### *Cinco Fuerzas competitivas de Porter*

#### - Nuevos Competidores

En el sector industrial no existe amenazas de nuevos competidores debido a que el sector industrial en la región Lambayeque es muy escasa la competitividad por el motivo de que se necesita una fuerte inversión para poder ingresar al sector y llegar a competir, incluso permanecen ciertos agricultores que no lograron vender sus terrenos y se conservan en la actividad agrícola.

#### - Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos en el sector industrial es muy alta debido a que el territorio peruano posee una gran diversidad de insumos frescos con una gran diversidad de pimientos y ajíes, además el pimentón es un producto altamente consumido nacionalmente debido a las costumbres de alimentación de la población, lo cual genera dificultad de sustituir este producto, debido a que forma parte de los insumos primordiales para elaborar los platos de comida.

#### - Poder de negociación con los clientes

Dentro del sector industrial, el precio de venta del insumo de Capsicum está determinado por el mercado donde vemos oferta y demanda, la producción será adquirida por importadores distribuidores, supermercados y mayoristas. En este caso, también será vendida en los principales mercados de productos frescos en Miami dónde los restaurantes premiados por su escena culinaria realizan sus compras diariamente. Además, a partir del coronavirus, aproximadamente la mitad de las personas mejoraron su calidad nutricional percibida. (Boca, 2021).

#### - Poder de negociación con los proveedores

Idóneas relaciones con los agricultores y sembradores de Capsicum dentro del sector industrial de la región quienes nos ofrecen a nuestra disposición todo tipo de pimientos y ajíes con producción en sembríos a campo libre. Los proveedores tienen un bajo poder de negociación debido a que en el mercado existe una alta competencia, y existe la posibilidad de adquirir estos productos a precios más accesibles. Tenemos mayor poder de negociación dado que en Lambayeque existen varios agricultores y sembradíos de Capsicum que nos servirían para su exportación.

#### - Rivalidad del sector

En el Perú existen grandes empresas productoras de Capsicum como Gandules INC, Danpen Trujillo, Ecosac Agrícola, Agroexportadora de Olmos y S&M foods quienes gestionan sus producciones bajo condiciones controladas y en ubicaciones estratégicas, esto los faculta para lograr los estándares de calidad requeridos, con altos niveles de rendimiento. La estrategia que emplea la competencia es replicable, debido a que su estrategia de producción, procesamiento y comercialización son notoriamente reconocidas. Existe una fuerte rivalidad en la competencia, a pesar de que un solo competidor (Gandules) tiene el 28% del mercado abastecido, lo que genera un libre acceso en ciertos sectores del mercado donde la demanda esta insatisfecha.

**Tabla 01.** Principales exportadoras de Capsicum peruano

2020			2019		
Embarcadores	Peso neto	Participación	Embarcadores	Peso neto	Participación
Gandules INC. S.A.C.	17,239,074	28%	Gandules INC S.A.C.	24,688,930	44%
Danper Trujillo S.A.C.	12,341,301	20%	Danper Trujillo S.A.C.	9,675,272	17%
Ecosac Agrícola S.A.C.	6,241,222	10%	Ecosac Agrícola S.A.C.	7,507,070	13%
Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C.	2,587,677	4%	Viru S.A.	2,414,745	4%
S & m foods s.A.C.	2,397,488	4%	Agroindustrias AIB S.A	3,383,192	6%
<b>Total</b>	<b>40,806,761</b>	<b>66%</b>	<b>Total</b>	<b>47,669,209</b>	<b>85%</b>

Fuente: Red Agrícola (2020)

### **Matriz SEPTED**

<b>Social</b>	Se consigna en EE. UU. una fuerte tendencia el consumo de productos saludables y orgánicos por parte de la sociedad, acompañado de un sentido de responsabilidad social y medioambiental, a nivel personal y empresarial. Incluso, el consumo de Capsicum se encuentra en constante crecimiento desde hace 5 años hasta la actualidad. (LETIS, 2021).
<b>Económico</b>	La economía de EE. UU. es considerada como la mayor economía a nivel mundial, con un PBI en 2017 próximo a 19,5 billones de dólares. El sector industrial estadounidense ha disminuido su contribución al PIB durante los últimos años, junto con la empleabilidad industrial. El valor en la economía en 2021 abarcó el 8,4%, dos puntos por debajo del porcentaje de 2020. La industria posee un elevado nivel de diversificación. EE. UU. posee una ventaja comparativa en algunos sectores de elevados rasgos tecnológicos. (ICEX, 2021).

<p><b>Político</b></p>	<p>En la política, hay un consenso a favor de fortalecer la capacidad industrial, tecnológica, e investigadora en EE. UU. Los factores políticos intervienen en el exportador. Las legislaciones estadounidenses repercuten directamente en las exportaciones de pimientos Capsicum. Sin embargo, gracias al Tratado de Libre Comercio se puede ingresar con nuestro producto sin problema alguno. Asimismo, la exigencia de tarifas o aranceles que generan un costo extra de exportación. De igual manera, poseen un régimen político autónomo lo que significa que debemos regirnos a sus políticas para ingresar satisfactoriamente el Capsicum. (ICEX, 2021).</p> <p>Por otro lado, el pago de impuestos locales, las empresas agrícolas están inmersas a una tasa del 15 % y las exportadoras, al régimen general de 28 % vigente desde noviembre de 2014. Las características laborales están delimitadas en la Ley que Aprueba las Normas de Promoción al Sector Agrario, en la ley General del Trabajo y en el TLC Perú-EE. UU., donde se acuerda algunas obligaciones con carácter de ley respecto a las condiciones laborales que deben tomarse en cuenta. (El Peruano, 2021).</p>
<p><b>Tecnológico</b></p>	<p>El factor tecnológico que se ha podido percibir en Miami, Estados Unidos, las empresas cada año están acaparando nuevos materiales genéticos con herramientas de Biotecnología, para lo cual invierten millones de dólares con la finalidad de crear una diversificación de insumos. Asimismo, tecnológicamente existen algunas compañías enfocadas con fines similares de participación en el mercado.</p>
<p><b>Ecológico</b></p>	<p>El ámbito ecológico interviene en cómo debemos ofrecer nuestros productos en empaques que no afecten el medio ambiente y los consumidores tengan la practicidad en el consumo del producto y la eliminación del empaque. Actualmente en Estados Unidos se están empleando bolsas biodegradables fabricadas en la China y se caracterizan por ser de papel biodegradable. (Forbes, 2022).</p>
<p><b>Demográfico</b></p>	<p>Miami es una de las ciudades más poblada de Estados Unidos, posee una población de 5,4 millones de habitantes, con gran parte de origen latino. Asimismo, Miami es una ciudad-puerto considerada una ciudad de suma relevancia en las finanzas, los medios de comunicación y comercio internacional.</p>

### **Mega tendencias**

En 2021, en el sector industrial, las mega tendencias están definidas por la digitalización y la conectividad. (Revista Mundo Empresarial, 2021). Esto genera un persistente feedback del sistema productivo de la empresa, creando nueva información permitiendo reestructurar un mejor producto capaz de satisfacer las necesidades de los consumidores en mayor escala. (Revista Economía, 2021).

### **Tendencias de la Nueva Economía**

Por consiguiente, según el Fondo Monetario Internacional [FMI] (2021) menciona que la economía ha sido duramente afectada a causa de la pandemia del Covid-19, sin embargo, se prevé un crecimiento en un 4.2% en el 2022. Asimismo, el FMI (2021) afirma que la contracción del crecimiento mundial en 2020 fue de -3,5%, pese a un inesperado aumento del dinamismo económico durante la segunda mitad de dicho año.

***Cadena de valor*****INFRAESTRUCTURA**

En cuestión de Infraestructura, se debe disponer obligatoriamente con todos los protocolos de seguridad, debido a que podría escabullirse alguna plaga Polyphaga como el insecto Prodiplosis longifila en los pimientos y ajés Capsicum, esto generaría que se tomen medidas estrictas que imposibiliten la salida a los productos de la procesadora fuera del Perú. Asimismo, debido al procesamiento de alimentos orgánicos, es obligatorio todas las organizaciones involucradas en el rubro deban ser formales.

**GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

En cuanto a Recursos Humanos, dentro del sector industrial alimenticio, las organizaciones necesitan mano de obra tanto especializados, como técnicos. En primea instancia, la mano de obra técnica, pueden tener estudios truncos o inconclusos. Por otro lado, los especializados, se requiere para manipulación la maquinaria y efectuar la detección de los productos defectuosos, por ejemplo, que tengan una dimensión distinta a lo solicitado por el importador o que se localice alguna especie de insecto perjudicioso. Por último, se efectuarán auditorías sociales con la finalidad de garantizar la seguridad de los empleados, lo cual se ha convertido aún más indispensable a partir del Covid-19.

**TECNOLOGÍA**

En cuestión de Tecnología, está enfocada al procesamiento de alimentos orgánicos. Asimismo, se encuentra sujeta a las necesidades de los consumidores finales y, por ende, a las reglas y requerimientos interpuestos por el país importador, es por ello, que toda tecnología utilizada debe estar libre de químicos y de aditivos artificiales que puedan modificar la composición original del producto. Por otro lado, los datos obtenidos gracias al uso de la tecnología, es posible realizar la proyección de la producción de acuerdo con la información acerca de la demanda, de tal modo, lograr cubrir nuevas necesidades de los consumidores mediante la trazabilidad de los productos.

**ABASTECIMIENTO**

En cuanto al Abastecimiento, las empresas del sector industrial están regidas por los proveedores de Capsicum (pimientos y ajés orgánicos), es por ello, que para garantizar la calidad del Capsicum, el ingreso al país de destino y la presencia de más organizaciones que busquen comprar sus productos, deben estar acreditados por una certificadora experta. Por otro lado, los costos de transporte pueden estar determinados según la localización de la empresa y la ubicación de los productores. Por último, se acostumbra a efectuar tratos con los productores alrededor de un año de anticipación.

<b>LOGÍSTICA DE ENTRADA</b>	<b>OPERACIONES</b>	<b>LOGÍSTICA DE SALIDA</b>	<b>MARKETING Y VENTAS</b>	<b>SERVICIOS</b>
<p>En cuestión de la Logística de Entrada, las compañías del sector industrial acostumbran a contratar servicios para cosechar los pimientos y ajíes Capsicum de los productores.</p> <p>Asimismo, se requiere de una rápida gestión de almacenes, con la finalidad de procesar lo antes posible el producto.</p>	<p>En cuanto a las Operaciones, comienza con el recojo del Capsicum del área de almacenamiento, luego se procede a ser lavada usando rodillos. Posterior, se seca cada pimiento y ají. Por último, se efectúa un control de la calidad por parte de la mano de obra especializada con la finalidad de localizar productos defectuosos o que se localice alguna especie de insecto perjudicioso.</p>	<p>En cuestión de la Logística de Salida, dentro del sector industrial se efectúa una distribución directa, mediante el alquiler de vehículos, y una distribución indirecta, mediante un intermediario. De este modo se traslada el Capsicum a los centros de acopio establecidos. Adentro de estas instalaciones, el producto final será verificado por un especialista de la empresa.</p>	<p>En cuanto al Marketing y Ventas, con la finalidad de darse a conocer y entablar relaciones con los clientes, las empresas exportadoras del sector industrial acostumbran a participar en ferias internacionales promocionadas por ADEX. Por último, para concretar un acuerdo, un representante de la empresa deberá viajar hacia el país de destino.</p>	<p>En cuestión de los Servicios, las organizaciones del sector industrial establecen como servicio post venta, la devolución de una parte del dinero de compra de los productos si se encontrara algún desperfecto en la verificación por parte de la empresa importadora.</p>

**FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calidad íntegra de los productos.</li> <li>▪ Ubicación estratégica y adecuada de los proveedores.</li> <li>▪ Gran poder de negociación con los proveedores.</li> <li>▪ Disposición de mano de obra especializada.</li> <li>▪ Aspectos climáticos que favorecen la calidad del Capsicum.</li> <li>▪ Bajos precios unitarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inexperiencia en el mercado.</li> <li>▪ Bajo poder de negociación con los clientes.</li> <li>▪ Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector ocasionando mayor costo por unidad.</li> <li>▪ Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creciente posicionamiento del Capsicum peruano en el mundo.</li> <li>• Predicción de un crecimiento económico del país importador, junto con el Perú.</li> <li>• Aumento del consumo de productos orgánicos en el país importador.</li> <li>• Ferias internacionales promovidas por ADEX.</li> <li>• Reducción de la tasa de desempleo del país importador.</li> <li>• Reducción de producción de Capsicum en Estados Unidos.</li> <li>• Nuevas tecnologías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competidores internacionales.</li> <li>• Crisis Política nacional.</li> <li>• Incertidumbre económica.</li> <li>• Gran amenaza de nuevos entrantes al mercado (China y México).</li> <li>• Menor costo por unidad por parte de los competidores.</li> </ul>

*Matriz EFI***MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos**

	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
Calidad íntegra de los productos.	10%	4	0.4
Ubicación estratégica y adecuada de los proveedores.	11%	4	0.44
Gran poder de negociación con los proveedores.	11%	4	0.44
Disposición de mano de obra especializada.	9%	3	0.27
Aspectos climáticos que favorecen la calidad del Capsicum.	10%	4	0.4
Bajos precios unitarios.	11%	4	0.44
<b>DEBILIDADES</b>			
Inexperiencia en el mercado.	10%	2	0.2
Bajo poder de negociación con los clientes.	9%	2	0.18
Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector.	10%	1	0.1
Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado.	9%	2	0.18
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>3.05</b>

Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = Amenaza mayor	2 = Amenaza menor	3 = Oportunidad menor	4 = Oportunidad mayor

Interpretación: El puntaje resultante en la evaluación de Fortalezas y Debilidades es de 3.05, lo que significa que el sector se encuentra en una posición favorable respecto a sus Factores Internos debido a que dicho puntaje es superior al promedio de 2.50.

*Matriz EFE***MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos**

	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Creciente posicionamiento del Capsicum peruano en el mundo.	9.5%	4	0.38
Previsión de un crecimiento económico del país importador, junto con el Perú	10%	4	0.4
Aumento del consumo de productos orgánicos en el país importador.	9.5%	4	0.38
Ferias internacionales promovidas por ADEX.	7%	3	0.21
Reducción de la tasa de desempleo del país importador.	7%	3	0.21
Reducción de producción de Capsicum en Estados Unidos.	10%	4	0.4
Nuevas tecnologías.	7%	3	0.21
<b>AMENAZAS</b>			
Competidores internacionales.	9%	1	0.09
Crisis Política nacional.	7%	2	0.14
Incertidumbre económica.	8%	1	0.08
Gran amenaza de nuevos entrantes al mercado (China y México).	8%	2	0.16
Menor costo por unidad por parte de los competidores.	8%	2	0.16
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>2.82</b>

Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = Amenaza mayor	2 = Amenaza menor	3 = Oportunidad menor	4 = Oportunidad mayor

Interpretación: El puntaje resultante en la evaluación de Oportunidades y Amenazas es de 2.82, lo que significa que el sector se encuentra en una posición favorable respecto a sus Factores Externos debido a que dicho puntaje es superior al promedio de 2.50.

### Viabilidad Estratégica

Se concluye la existencia de una viabilidad estratégica, debido a que en las Fuerzas Competitivas de Porter junto con las matrices EFI y EFE muestran que el proyecto es viable. La circunstancia es perfecta para la creación de una empresa dentro del sector agroindustrial. De esta manera, las Fortalezas como la calidad de los productos, el gran poder de negociación con los proveedores, y las condiciones climáticas favorables para la producción en Olmos, paralelamente con las Oportunidades como el crecimiento del posicionamiento del Capsicum a nivel mundial y el incremento del consumo de productos orgánicos en Estados Unidos, han hecho posible determinar la aprobación de la viabilidad estratégica del proyecto.

### Análisis Matricial

<b>Puntaje Factores Internos</b>	3.05
<b>Puntaje Factores Externo</b>	2.82

ATAQUE	ATAQUE	RESISTA	<b>4</b>
ATAQUE	RESISTA	DESPOSEER	<b>3</b>
RESISTA	DESPOSEER	DESPOSEER	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

Se observa claramente que el puntaje está ubicado en la parte central superior de la tabla, en ATAQUE, lo que significa que existen oportunidades para implementar la empresa y lograr su crecimiento de modo consistente.

## FODA cruzado

<b>FODA CRUZADO Fase I</b>		<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
		<p>F1: Calidad íntegra de los productos.</p> <p>F2: Ubicación estratégica y adecuada de los proveedores.</p> <p>F3: Gran poder de negociación con los proveedores.</p> <p>F4: Disposición de mano de obra especializada.</p> <p>F5: Aspectos climáticos que favorecen la calidad del Capsicum.</p> <p>F6: Bajos precios unitarios.</p>	<p>D1: Inexperiencia en el mercado.</p> <p>D2: Bajo poder de negociación con los clientes.</p> <p>D3: Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector ocasionando mayor costo por unidad.</p> <p>D4: Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<p>O1: Creciente posicionamiento del Capsicum peruano en el mundo.</p> <p>O2: Predicción de un crecimiento económico del país importador, junto con el Perú.</p> <p>O3: Aumento del consumo de productos orgánicos en el país importador.</p> <p>O4: Ferias internacionales promovidas por ADEX.</p> <p>O5: Reducción de la tasa de desempleo del país importador.</p> <p>O6: Reducción de producción de Capsicum en Estados Unidos.</p> <p>O7: Nuevas tecnologías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O4-F2-F5: Participación en ferias internacionales promovidas por la Asociación de Exportadores (ADEX) con la finalidad de dar a conocer los beneficios que ofrece la empresa, desde la producción proveniente por la ubicación estratégica de los productores, junto con la calidad del Capsicum gracias a las condiciones climáticas favorables en la zona de cosecha.</li> <li>• O7-F1: Aplicar nuevas tecnologías con la finalidad de maximizar la calidad del Capsicum.</li> <li>• F3-O7: Aplicar nuevas tecnologías para efectuar proyecciones de la demanda que permitirán elaborar acuerdos con anticipación con los proveedores.</li> <li>• O1-F4: Concretar reuniones con los productores del distrito de Olmos con la finalidad de llegar a tratos en relación con el aprovisionamiento, fecha de entrega y cantidades aproximadas por cada proveedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• D1-O4: Tomando en cuenta que los nuevos competidores a los mercados internacionales tienen un similar nivel de inexperiencia que el presente proyecto, y por ende nos encontramos en igualdad de condiciones, es por ello, que se debe participar en las ferias promovidas por la Asociación de Exportadores, con el fin de darnos a conocer.</li> <li>• D1-07: Aplicar nuevas tecnologías con el fin de informarse sobre el mercado en cuestión, haciendo uso de datos más acertados, de tal modo, sustituir la falta de experiencia.</li> <li>• O1-O3-D1: Aprovechar el crecimiento del mercado para ofertar los productos obteniendo una oportunidad para cubrir el porcentaje de mercado insatisfecho pese a la poca experiencia.</li> <li>• D3-O1: Profundizar en el posicionamiento Capsicum peruano alrededor del mundo, para sobreponerse a los nuevos competidores internacionales.</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b>	<p>A1: Competidores internacionales.</p> <p>A2: Crisis Política nacional.</p> <p>A3: Incertidumbre económica.</p> <p>A4: Gran amenaza de nuevos entrantes al mercado (China y México).</p> <p>A5: Menor costo por unidad por parte de los competidores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• F1-A5: Utilizar la calidad de los productos favorecidos por los factores climáticos en el distrito de Olmos con el fin de hacerle frente a los precios brindados por las procesadoras competidoras.</li> <li>• A4-F1: Aprovechar la calidad del Capsicum para tomar una porción del mercado estadounidense con el fin de hacerle frente a la amenaza de nuevos competidores.</li> <li>• A5-F3: Gracias al gran poder de negociación con los proveedores, mediante las economías de escala se logrará negociar precios respecto al Capsicum con la finalidad de reducir el costo por unidad, logrando tener un precio más competitivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A4-D3: Concretar reuniones virtuales o presenciales, de tal modo, hacer efectivo el marketing cara a cara con los representantes de las empresas, con la finalidad de darnos a conocer y expresar argumentos por los cuales debemos ser considerados, efectuando comparaciones con los competidores y con los nuevos entrantes al sector agroindustrial.</li> </ul>

<b>FODA CRUZADO</b> <b>Fase II</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	F1: Calidad íntegra de los productos. F2: Ubicación estratégica y adecuada de los proveedores. F3: Gran poder de negociación con los proveedores. F4: Disposición de mano de obra especializada. F5: Aspectos climáticos que favorecen la calidad del Capsicum. F6: Bajos precios unitarios.	D1: Inexperiencia en el mercado. D2: Bajo poder de negociación con los clientes. D3: Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector ocasionando mayor costo por unidad. D4: Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado.
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>  Aplicar nuevas tecnologías para mejorar la calidad del Capsicum mediante la manipulación, inocuidad y almacenamiento idóneo conjuntamente con las proyecciones de demanda y predicción de productos que permitan concretar acuerdos con anticipación con nuestros proveedores, asimismo, se negociará precios en relación con las economías de escala con la finalidad de disminuir el costo.	
O1: Creciente posicionamiento del Capsicum peruano en el mundo. O2: Predicción de un crecimiento económico del país importador, junto con el Perú. O3: Aumento del consumo de productos orgánicos en el país importador. O4: Ferias internacionales promovidas por ADEX. O5: Reducción de la tasa de desempleo del país importador. O6: Reducción de producción de Capsicum en Estados Unidos. O7: Nuevas tecnologías.	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>  Usar los reconocimientos del Capsicum peruano en el mercado internacional, la calidad de nuestro producto gracias a las favorables condiciones climáticas con la finalidad de posicionarnos prontamente en el mercado internacional y efectuar diferencias con los demás exportadores peruanos, dando a resaltar sus atributos en las ferias internacionales en las que tendremos participación, juntamente con las reuniones concretadas con los representantes de las empresas.	
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</b>  Concretar reuniones con los proveedores del distrito de Olmos con el objetivo de ofrecerles asesoría en relación con las certificaciones y la conserva de la tierra, asimismo, con información respecto al mercado que permita un entendimiento más holístico por su parte, de tal modo, se generará alianzas estratégicas de beneficio mutuo, siendo partícipes del desarrollo de comunidades rurales.	
A1: Competidores internacionales. A2: Crisis Política nacional. A3: Incertidumbre económica. A4: Gran amenaza de nuevos entrantes al mercado (China y México). A5: Menor costo por unidad por parte de los competidores.	<b>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</b>  Obtener beneficios a raíz del aumento económico de Estados Unidos, lo que significa un mayor poder adquisitivo por parte de los estadounidenses, y, por ende, un mayor consumo. Asimismo, juntamente con los hábitos de consumo saludables. Esto permitirá tomar una porción de la cuota de mercado insatisfecha, de tal modo, generar ingresos constantes para la empresa.	

<b>FODA CRUZADO</b> <b>Fase III</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	F1: Calidad íntegra de los productos. F2: Ubicación estratégica y adecuada de los proveedores. F3: Gran poder de negociación con los proveedores. F4: Disposición de mano de obra especializada. F5: Aspectos climáticos que favorecen la calidad del Capsicum. F6: Bajos precios unitarios.	D1: Inexperiencia en el mercado. D2: Bajo poder de negociación con los clientes. D3: Las economías de escala desfavorecen a empresas nuevas en el sector ocasionando mayor costo por unidad. D4: Bajo posicionamiento de la empresa en el mercado.
<b>OPORTUNIDADES</b>	<p style="text-align: center;"><b>O.E. TÉCNICO</b></p> <p>Posicionar la empresa como la más eficaz y eficiente en relación con la utilización de tecnología para la mejora continua de la manipulación, inocuidad y almacenamiento idóneo del producto orgánico, con la finalidad de efectuar proyecciones de demandas de alta exactitud.</p>	<p style="text-align: center;"><b>O.E. DE MERCADO</b></p> <p>Posicionar la empresa como la procesadora de Capsicum de alta calidad en territorio peruano, extendiendo su participación en el mercado internacional en relación con las cualidades de nuestro producto, teniendo un reconocimiento de los productos orgánicos del Perú y lograr cubrir la necesidad de consumo internacional que logre ubicarnos por delante de los demás competidores.</p>
O1: Creciente posicionamiento del Capsicum peruano en el mundo. O2: Predicción de un crecimiento económico del país importador, junto con el Perú. O3: Aumento del consumo de productos orgánicos en el país importador. O4: Ferias internacionales promovidas por ADEX. O5: Reducción de la tasa de desempleo del país importador. O6: Reducción de producción de Capsicum en Estados Unidos. O7: Nuevas tecnologías.		
<b>AMENAZAS</b>	<p style="text-align: center;"><b>O.E. ORGANIZACIONAL Y LEGAL</b></p> <p>Posicionar a la empresa como la procesadora con la más excelente cultura empresarial, a implementar un Sistema de Gestión de Calidad que promueva el trabajo en equipo, integrando la participación de los numerosos trabajadores y proveedores de la compañía, basando todas nuestras operaciones en la sostenibilidad medioambiental, social y económica, alcanzando así, la satisfacción de las necesidades y la superación de las expectativas de nuestros consumidores finales.</p> <p style="text-align: center;"><b>O.E. ECONÓMICO Y FINANCIERO</b></p> <p>Posicionar la empresa como la procesadora de altos ingresos y mayor rentabilidad en el Perú, juntamente con bajos costos financieros, operativos y logísticos, de tal forma, garanticen una mayor rotación de inventarios, considerando como base el creciente poder adquisitivo de los ciudadanos del país importador, recalando los hábitos de consumo saludable y las economías de escala con los productores, generando una liquidez vasta que indique un riesgo estándar o mínimo y sobre todo controlado, que ocasione una sólida confianza en los inversionistas y cumplir con las deudas del financiamiento.</p>	
A1: Competidores internacionales. A2: Crisis Política nacional. A3: Incertidumbre económica. A4: Gran amenaza de nuevos entrantes al mercado (China y México). A5: Menor costo por unidad por parte de los competidores.		

*Estudio de mercado*

<b>PROBLEMA DEL MERCADO</b>			
Demanda insatisfecha de insumos Capsicum para la industria gastronómica de Miami, EE. UU.			
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>			
Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en Olmos, Lambayeque, con fines de exportación a Miami, USA, 2022			
<b>PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO</b>			
El beneficio del compartir familiar mediante un producto orgánico y exquisito en el mundo gastronómico cuidando el bienestar de las familias.			
<b>SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO</b>			
Dirigido hacia distribuidores, importadores y mayoristas estadounidenses que se dediquen a la comercialización de insumos orgánicos.			
<b>BASES PARA SEGMENTAR</b>			
1.Nivel socioeconómico	2.Ubicación geográfica	3.Valor de uso	<b>PUNTAJE TOTAL</b>
<b>DESCRIPTORES</b>			
1. A/B y C+	1. Miami, EE. UU.	1.Salud y bienestar	
		2.Producto orgánico	
		3.Producto saludable	
		4.Producto multinutricional	
1	1	4	4
Se confirma el proyecto de inversión, debido a que está enfocado en las personas de la ciudad de Miami, EE. UU., quienes consumen pimientos y ajíes Capsicum orgánicos frescos, por su alto valor nutricional, propiedades inmunológicas y su peculiar sabor, otorgándole una suma importancia a la nutrición, salud y bienestar.			

<b>SEGMENTACIÓN</b>	
<b>Nivel Socioeconómico</b>	Se estableció que el Capsicum será exportado hacia Miami, Estados Unidos y serán comprados por distribuidores, importadores y mayoristas pertenecientes a los niveles socioeconómicos (C+ y A/B) de dicho país.
<b>Demográfico</b>	Se tendrá en cuenta al factor edad. Dado que, según el MINCETUR (2020) menciona que los consumidores estadounidenses de Capsicum, tienen entre 15 a 65 años.
<b>Geográfico</b>	El público objetivo se encuentra localizado Miami, dado que es una de las más grandes ciudades estadounidenses con mayor intercambio cultural. Obteniendo de este modo la mayor parte de compras de Capsicum en esta ubicación.
<b>Psicográfico</b>	Con relación a la personalidad y criterio de los consumidores estadounidenses, se asegura que la gran demanda está dirigida hacia la nutrición, bienestar y salud, esto los conlleva a la búsqueda de productos frescos, analizando su apariencia, precio y valor nutricional.
<b>Conductual</b>	Los consumidores de Capsicum, realizan sus compras en supermercados todos los días de la semana, y sobre todo en días soleados de campos con mayor demanda en época de primavera.

### **Demanda de Capsicum en EE. UU. (Toneladas)**

Según datos proporcionados por el artículo publicado por ProducePay (2022) sobre la situación actual del mercado de pimiento fresco en Estados Unidos, menciona que con la finalidad de cubrir la constante demanda de Capsicum cada año, las importaciones estadounidenses han aumentado significativamente y, por otro lado, sus exportaciones han disminuido.

### **Mercado potencial**

**Tabla 02.** Cuadro de la demanda anual de Capsicum en EE. UU. (Toneladas)

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA Capsicum EE.UU.</b>	<b>%</b>
2017	779,999	18%
2018	794,975	21%
2019	810,185	22%
2020	826,296	24%
2021	843,419	25%
<b>2022</b>	<b>861,743</b>	<b>28%</b>
2023	880,953	30%
2024	901,222	32%
2025	923,178	33%

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 03.** Cuadro resumen demanda, oferta y brecha de Capsicum en EE. UU. (TN)

AÑO	DEMANDA	OFERTA	BRECHA
2017	779,999	770,258	9,741
2018	794,975	783,843	11,132
2019	810,185	797,949	12,236
2020	826,296	810,879	15,417
2021	843,419	821,254	22,165
<b>2022</b>	<b>861,743</b>	<b>837,871</b>	<b>23,872</b>
2023	880,953	855,598	25,355
2024	901,222	873,241	27,981
2025	923,178	891,589	31,589

Fuente: MINCETUR (2018) y USDA-ERS/ProducePay (2022)

**Tabla 04.** Cuadro de la demanda de Capsicum en EE. UU. por ciudades (TN)

Total demanda insatisfecha EE.UU.		23872
<b>Miami</b>	<b>43%</b>	<b>10265</b>
New York	23%	5491
Orlando	18%	4297
Chicago	10%	2387
Los Ángeles	4%	955
Otras ciudades	2%	477
100%		

Fuente: USDA-ERS/ProducePay (2022)

### Mercado Objetivo

Es por ello, que nuestro mercado objetivo son los habitantes estadounidenses de la ciudad de Miami (483 mil aprox.) que pertenecen al sector socioeconómico A/B y C+, debido a que son ellas las que consumen la cantidad de Capsicum del mercado norteamericano, a través de importadores, mayoristas y distribuidores de alimentos orgánicos.

### Viabilidad del Estudio Mercado

Entonces, a raíz de la información presentada observamos que la brecha abarca 23,872 toneladas en todo EE. UU., dónde Miami posee el 43% de la demanda insatisfecha equivalente a 10,265 toneladas de Capsicum que requiere la población, una notoria diferencia en comparación a otras ciudades de Estados Unidos. Con ello, se confirma la viabilidad de mercado estadounidense para la exportación de Capsicum.

### Plan de mercadeo a corto, mediano y largo plazo (OMEIN)

<b>PROBLEMA CENTRAL</b>						
Demanda insatisfecha de insumos Capsicum para la industria gastronómica de Miami, EE. UU.						
<b>PROPUESTA DE VALOR</b>						
El beneficio del compartir familiar mediante un producto orgánico y exquisito en el mundo gastronómico cuidando el bienestar de las familias.						
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>						
Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en Olmos, Lambayeque, con fines de exportación a Miami, USA, 2022						
<b>Estrategia y Ventaja Competitiva</b>	<b>Plan de Marketing</b>	<b>Objetivo Estratégico</b>	<b>Meta u Objetivo Operativo</b>	<b>Estrategia Marketing (4P's)</b>	<b>Indicadores de control/medición</b>	<b>Medición cumplimiento de los indicadores</b>
<b>Estrategia Competitiva</b> Enfoque Tecnológico (debido a la prioridad de adquirir tecnología óptima para satisfacer la demanda en la planta procesadora)  <b>Ventaja Competitiva</b> Eficacia (debido a las condiciones de la producción peruana)	Corto Plazo	Posicionar la empresa como la procesadora de Capsicum de alta calidad en territorio peruano, extendiendo su participación en el mercado internacional en relación con las cualidades de nuestro producto, teniendo un reconocimiento de los productos orgánicos del Perú y lograr cubrir la necesidad de	Lograr cubrir el 50% del mercado objetivo.  Lograr el 70% de la satisfacción de los clientes con el producto.	<b>Producto</b> Capsicum (pimiento y ajíes) listos para exportar. <b>Precio</b> El precio se designará mediante la distribución de los costos y realizando una comparativa de los precios de los ofertantes internacionales. <b>Plaza</b> La planta procesadora de Capsicum se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Olmos. <b>Promoción</b> Mediante el uso de redes sociales, email, ferias internacionales y redes de contacto, se dará a conocer nuestro producto y beneficios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cantidad de toneladas de Capsicum vendidas.</li> <li>▪ Cantidad de ingresos obtenidos.</li> <li>▪ Número de clientes atendidos.</li> <li>▪ Número de reclamos presentados por clientes.</li> </ul>	Medición mensual
	Mediano Plazo	Perú y lograr cubrir la necesidad de	Lograr cubrir el 75% del mercado objetivo.	<b>Producto</b> Exhaustivos procesos de procesamiento, embalse y	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cantidad de toneladas de Capsicum vendidas.</li> </ul>	Medición mensual

		consumo internacional que logre ubicarnos por delante de los demás competidores.	Lograr el 85% de la satisfacción de los clientes con el producto.	<p>almacenaje de Capsicum (pimiento y ajíes) listos para exportar conforme los estándares de calidad internacionales.</p> <p><b>Precio</b> El precio se designará mediante la distribución de los costos y realizando una comparativa de los precios de los ofertantes internacionales.</p> <p><b>Plaza</b> La planta procesadora de Capsicum se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Olmos.</p> <p><b>Promoción</b> Convenios con las empresas importadores distribuidoras de consumo, asimismo se dará uso a las plataformas digitales ofreciendo información y descuentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cantidad de ingresos obtenidos.</li> <li>▪ Número de clientes atendidos.</li> <li>▪ Número de reclamos presentados por clientes.</li> </ul>	
	Largo Plazo		<p>Lograr cubrir el 100% del mercado objetivo.</p> <p>Lograr el 95% de la satisfacción de los clientes con el producto.</p>	<p><b>Producto</b> Gestión de alta calidad de producción a través de procesos de calidad estandarizados internacionales, logrando así, competir con plantas procesadoras del mercado internacional.</p> <p><b>Precio</b> El precio se designará mediante la distribución de los costos y realizando una comparativa de los</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cantidad de toneladas de Capsicum vendidas.</li> <li>▪ Cantidad de ingresos obtenidos.</li> <li>▪ Número de clientes atendidos.</li> <li>▪ Número de reclamos presentados por clientes.</li> </ul>	Medición mensual

				<p>precios de los ofertantes internacionales.</p> <p><b>Plaza</b></p> <p>La planta procesadora de Capsicum se localizará en el departamento de Lambayeque, en el distrito de Olmos y 2 sucursales de almacén en Paita, Piura.</p> <p><b>Promoción</b></p> <p>Vigencia continua de los convenios con las empresas importadores distribuidoras de consumo, asimismo se mantendrá el uso a las plataformas digitales ofreciendo información y descuentos. Asimismo, fidelizar a nuevos clientes por medio de descuentos especiales de entrada.</p>		
--	--	--	--	---	--	--

## Estudio técnico

### ESTUDIO TÉCNICO

#### OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIN)

#### CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO

La planta procesadora de Capsicum producirá 10,100 toneladas anuales de Capsicum aproximadamente, estimándose un 70% de su capacidad durante los primeros años. Asimismo, para la exportación cada contenedor almacenará 20 toneladas de Capsicum aproximadamente.

#### TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA

El mercado objetivo son los habitantes estadounidenses de la ciudad de Miami (483 mil aprox.) que pertenecen al sector socioeconómico A/B y C+, debido a que son ellas las que consumen la cantidad de Capsicum del mercado norteamericano, a través de nuestros clientes que son los importadores, mayoristas y distribuidores de alimentos orgánicos. La cantidad de demandada de EE. UU. es de 23,872 toneladas de Capsicum, dónde la demanda de Miami es de 10,265 para el año 2022.

#### LOCALIZACIÓN MACRO/MICRO

Factor	Peso	Olmos, Lambayeque		Paíta, Piura		Santa Anita, Lima	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Accesibilidad a materias primas	25%	5	1.3	3	0.8	3	0.8
Ubicación estratégica	30%	5	1.3	3	0.8	3	0.8
Mayor cercanía al puerto	20%	3	0.8	5	1.3	4	1.0
Disponibilidad de terrenos industriales	25%	5	1.3	3	0.8	2	0.5
	100%		<b>4.5</b>		3.5		3.0

Para decidir la localización del proyecto se utilizó un método basado en distintos factores como la accesibilidad a materias primas, ubicación estratégica, la mayor cercanía al puerto de exportación y la disponibilidad de terrenos industriales. Se colocó un peso, calificación y ponderación; después de multiplicar y sumar se obtuvo la mejor puntuación. Este análisis de localización ha permitido elegir la mejor alternativa: Olmos, Lambayeque, de acuerdo con las necesidades que el proyecto demanda. Asimismo, tomando en cuenta todo lo mencionado anteriormente, se tomó como opción la zona de las Tierras Nuevas de Olmos, las cuales han sufrido una rápida transformación, pasando de ser un desierto a un territorio 100% productivo, sembrado con cultivos altamente rentables. Se estima que a fines de este año habrá casi 25,000 hectáreas cultivadas y en 2023 se calcula que se llegará al 100% del área cultivable, una opción bastante rentable para la micro localización de la planta procesadora.

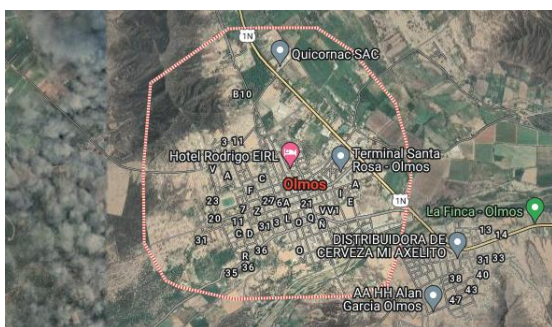


Ilustración 01: Distrito de Olmos, región Lambayeque



Ilustración 02: Tierras Nuevas de Olmos

**PRODUCTO (DISEÑO)**

El presente proyecto de inversión privada se particulariza por establecer una planta procesadora de Capsicum en el distrito de Olmos en la región de Lambayeque, para satisfacer la demanda de las empresas mayoristas importadoras distribuidoras dedicadas a la comercialización de productos orgánicos de la ciudad de Miami, en el país de EE. UU. interesados en este producto del sector industrial de alimentos con la finalidad de brindarles la oportunidad de poder acceder a este insumo nacional desarrollado con los más altos estándares de calidad. De igual manera, al comercializar estos insumos gracias a esta planta procesadora, estaremos promoviendo el sector industrial y se podrá aumentar la inversión a nuevas industrias a largo plazo. Finalmente, con este proyecto se espera que el sector industrial de la región de Lambayeque y a nivel nacional se convierta más competitivo.

**PRODUCTO (CALIDAD)****FICHA TÉCNICA DE PIMIENTO (CAPSICUM ANNUUM)**

<b>Nombre</b>	Pimiento Piquillo
<b>Nombre científico</b>	Capsicum Annuum
<b>Color</b>	Rojo uniforme propio del fruto maduro
<b>Forma</b>	Triangular y ápice agudo sin deformación.
<b>pH máximo</b>	4.6
<b>Olor y sabor</b>	Característico

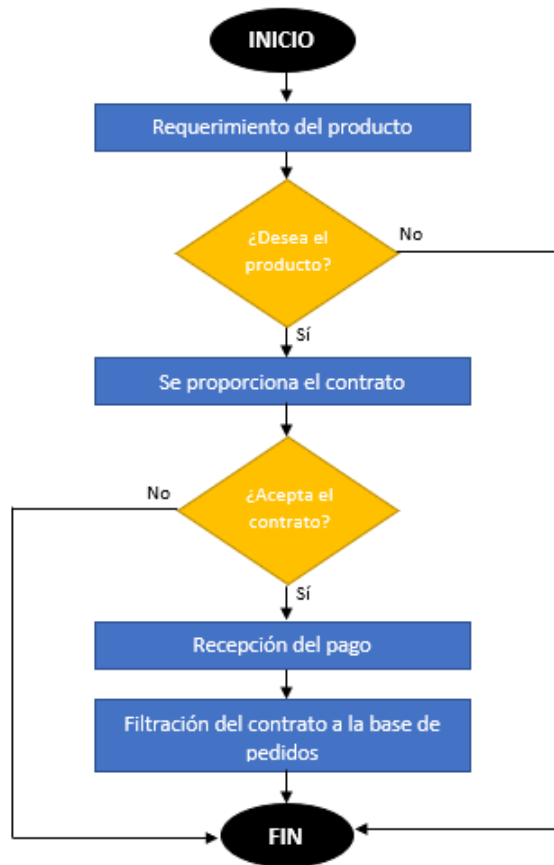
	<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>
<b>PERÚ</b>	20.05	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida no 20.06.
	2005.99.20.00	Pimiento piquillo (Capsicum annuum)
<b>EE. UU.</b>	2005.99.50.20	Pimientos, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen; In containers each holding not more than 227 g
	2005.99.50.40	Pimientos, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen; others than products of heading 2006

**Composición e información sobre componentes**

<b>Nutrientes (100g producto)</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>VALOR</b>
Lípidos totales	g	0.3
Agua	g	93.1
Colesterol	mg	0
Sodio	mg	14
Carbohidratos	g	5
Fibra dietética	g	1.9
Azúcar	g	3
Proteína	g	1.1
Vitamina A	IU	2.655
Calcio	mg	6
Hierro	mg	1.7
Magnesio	mg	6
Potasio	mg	158

**Valor Nutricional**

<b>Valor Nutricional del Pimiento Piquillo (100g de contenido comestible)</b>	<b>VALORES</b>
Glúcidos	6.40 g.
Proteínas	1.00 g.
Grasas	0.40 g.
Fibras Alimentarias	1.60 g.
Valor Energético	32 Kcal

**PROCESO****Diagrama de Flujo de Proceso Administrativo****PRODUCCIÓN (Mantenimiento)**

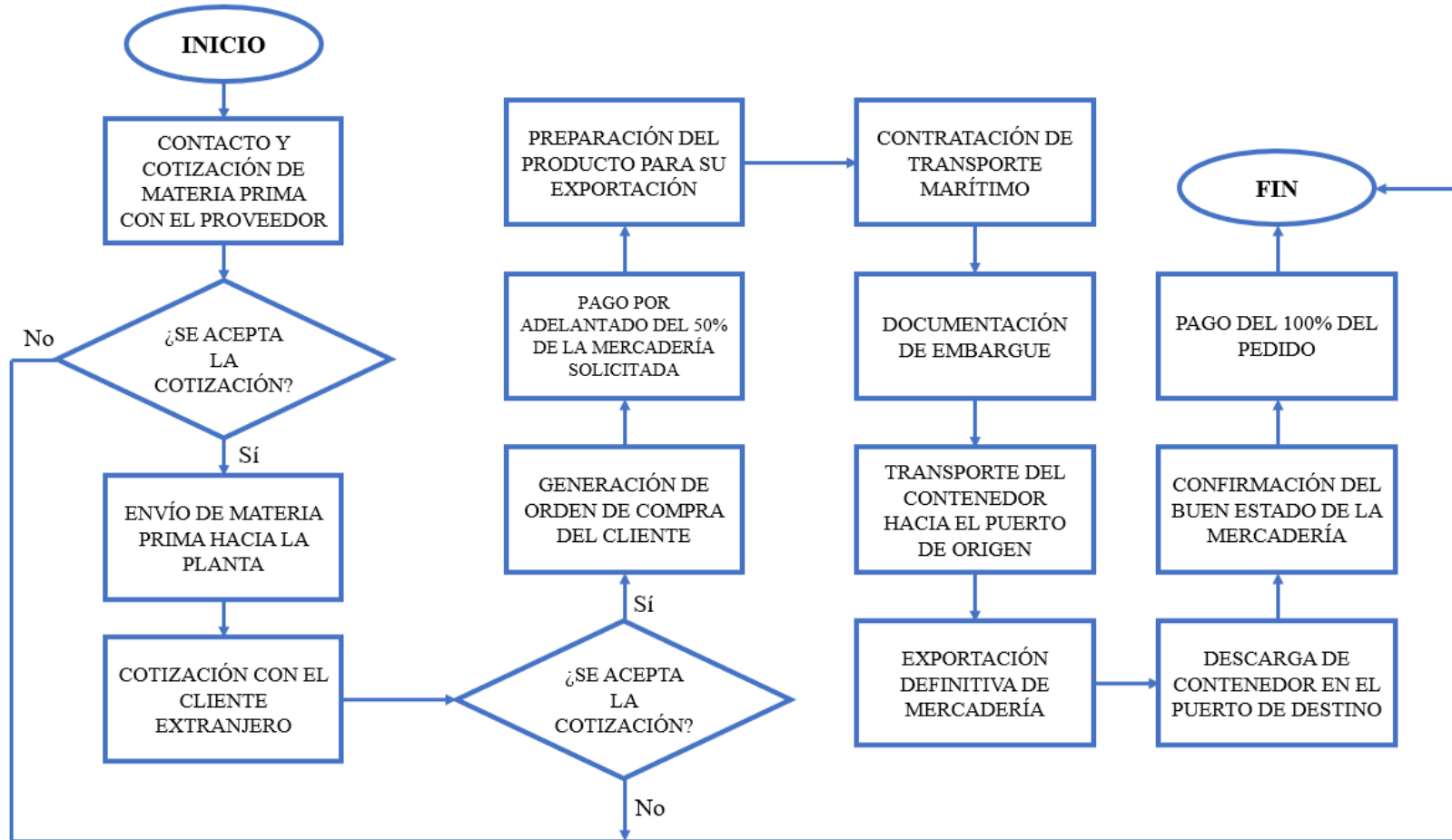
Disposición de un plan de mantenimiento preventivo de mantenimiento de la maquinaria industrial, los procedimientos serán:

- Comprobación de los cables para detectar posibles daños.
- Verificación de que la maquinaria esté libre de residuos, antes y después de cada turno
- Limpieza de las superficies de la máquina para evitar la suciedad y otros desechos a diario.
- Revisión del nivel de lubricante, ajuste de tornillería e inspección de piezas en la maquinaria.
- Reemplazó de piezas que se encuentren desgastadas o dañadas.
- Calibración de las máquinas regularmente.
- Actualización diaria del software de control de la maquinaria.

**PRODUCCIÓN (Gestión Ambiental)**

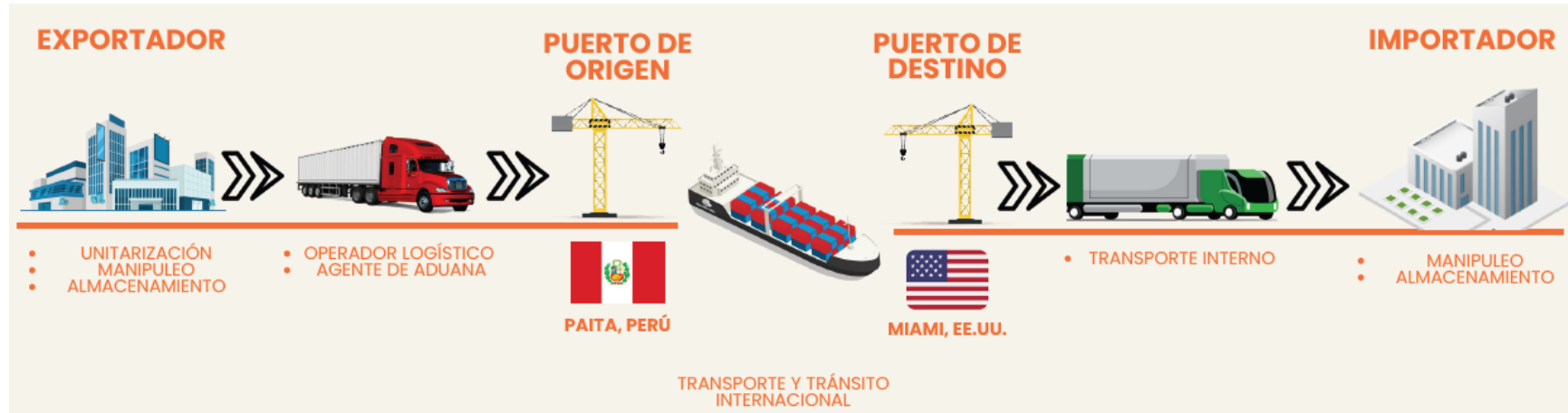
Cada ambiente de la planta procesadora (almacenes, oficinas, áreas de producción, servicios higiénicos, etc.) se mantendrán limpios y salubres mediante la prevención necesaria para impedir el acceso de virus y plagas. De tal modo, se tendrá un plan de manejo ambiental tanto para el proceso de funcionamiento de la empresa como para el proceso de fabricación del producto con el fin de prevenir o reducir los impactos medioambientales que ocasionan las construcciones al ambiente

## DIAGRAMA DE FLUJO DE EXPORTACIÓN



## CADENA DE SUMINISTRO

### Distribución Física Internacional (DFI)





			<p>espaciosa con un aforo máximo de 800 personas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PERSONAS:</b> capacitación hacia los técnicos y especialistas, simultáneamente al personal administrativo.</li> </ul>	10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR)	<p>Propuestas de capacitaciones de mano de obra</p> <p>KPI de Aprovisionamiento 1er nivel</p>	<p><i>Conforme el ciclo de Mantenim Preventivo</i></p> <p><i>Anualmente</i></p> <p><i>Mensualmente</i></p>
<b>Mediano plazo</b>	<p>Incrementar la producción al 80% de capacidad.</p> <p>Aumentar al 85% la productividad de mano de obra.</p> <p>Mejorar en un 25% los tiempos de producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PRODUCTO:</b> deberá cumplir los requisitos estándares estipulados con la finalidad de obtener un producto de calidad monitorizado con tecnología avanzada para el procesamiento eficiente.</li> <li>▪ <b>PROCESOS:</b> agilizar los procesos de exportación de Capsicum con el fin de hacer más efectivo el trabajo.</li> <li>▪ <b>PRODUCCIÓN:</b> a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad del proyecto</li> <li>2. Indicadores macro y micro localización.</li> <li>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</li> <li>4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos)</li> <li>5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica).</li> <li>6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo).</li> <li>7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar.</li> <li>8. Tiempo entre ciclos de producción.</li> <li>9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad,</li> </ol>	<p><b>EFICIENCIA TOTAL</b></p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>Productividad Monofactorial</p> <p>Productividad Multifactorial</p>	<p><i>Diariamente</i></p> <p><i>Diariamente</i></p> <p><i>&lt;30 días</i></p> <p><i>Diariamente</i></p>	

			<p>largo del proceso de funcionamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PLANTA:</b> disponer de una infraestructura espaciosa con un aforo máximo de 800 personas.</li> <li>▪ <b>PERSONAS:</b> capacitación hacia los técnicos y especialistas, simultáneamente al personal administrativo.</li> </ul>	<p>autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR)</p>	<p>Cumplimiento de estándares de producción y de Gestión Ambiental</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Propuestas de capacitaciones de mano de obra</p> <p>KPI de Aprovisionamiento 1er nivel</p>	<p><i>Conforme el ciclo de Mantenim Preventivo</i></p> <p><i>Anualmente</i></p> <p><i>Mensualmente</i></p>
<b>Largo plazo</b>	<p>Incrementar la producción al 100% de capacidad.</p> <p>Aumentar al 90% la productividad de mano de obra.</p> <p>Mejorar en un 45% los tiempos de producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PRODUCTO:</b> deberá cumplir los requisitos estándares estipulados con la finalidad de obtener un producto de calidad monitorizado con tecnología avanzada para el procesamiento eficiente.</li> <li>▪ <b>PROCESOS:</b> agilizar los procesos de exportación de Capsicum con el fin de hacer más efectivo el trabajo.</li> <li>▪ <b>PRODUCCIÓN:</b> a través de sistemas de</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad del proyecto</li> <li>2. Indicadores macro y micro localización.</li> <li>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</li> <li>4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos)</li> <li>5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica).</li> <li>6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo).</li> <li>7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar.</li> </ol>	<p><b>EFICIENCIA TOTAL</b></p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo x</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos x</p> <p>Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>Productividad Monofactorial</p> <p>Productividad Multifactorial</p>	<p><i>Diariamente</i></p> <p><i>Diariamente</i></p> <p><i>&lt;30 días</i></p>	

			<p>calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo largo del proceso de funcionamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PLANTA:</b> disponer de una infraestructura espaciosa con un aforo máximo de 800 personas.</li> <li>▪ <b>PERSONAS:</b> capacitación hacia los técnicos y especialistas, simultáneamente al personal administrativo.</li> </ul>	<p>8. Tiempo entre ciclos de producción.</p> <p>9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR)</p>	<p>Cumplimiento de estándares de producción y de Gestión Ambiental</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Propuestas de capacitaciones de mano de obra</p> <p>KPI de Aprovisionamiento 1er nivel</p>	<p><i>Diariamente</i></p> <p><i>Conforme el ciclo de Mantenim Preventivo</i></p> <p><i>Anualmente</i></p> <p><i>Mensualmente</i></p>
--	--	--	---	--	---	--

### Viabilidad del Estudio Técnico

El distrito de Olmos fue seleccionado como la ubicación más idónea para nuestro proyecto de inversión, debido a la aplicación del método de localización obtuvo una ponderación de 4.5, para adquirir un terreno perfecto para la instalación de una planta procesadora de Capsicum para fines de exportación a Miami, USA., para el procesamiento, almacenamiento, tratamiento, embalaje y distribución, paralelamente, se tendrá áreas de administración, logística, almacén, etc. Es por ello, que se confirma la viabilidad del estudio técnico de nuestra planta procesadora de Capsicum.

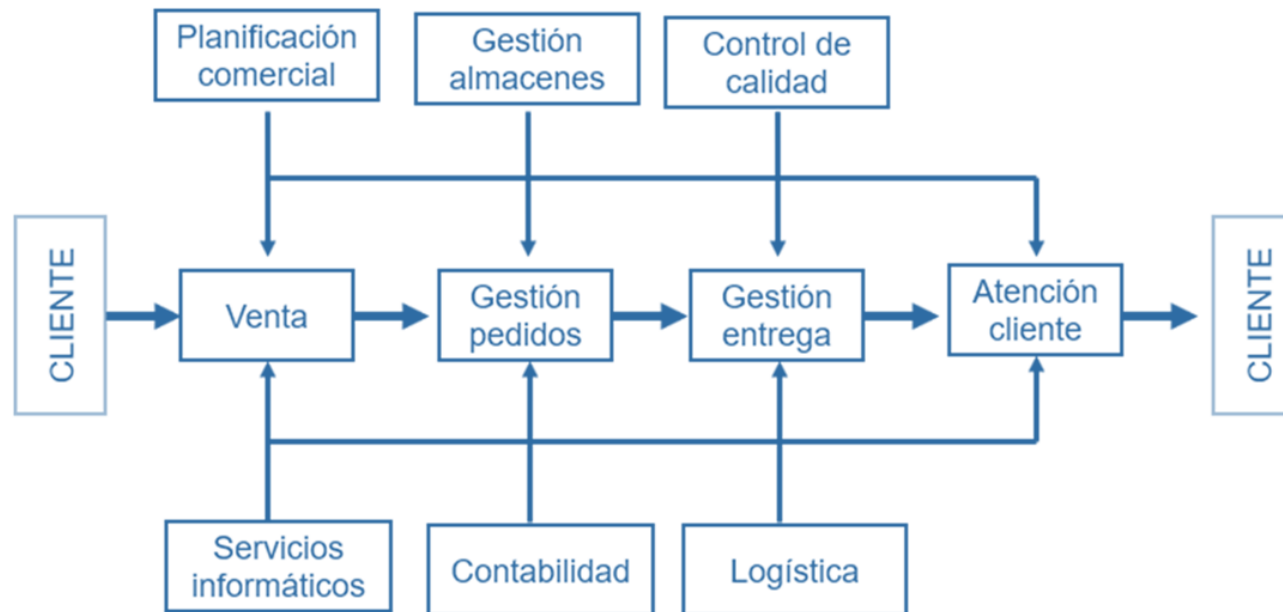
## Estudio organizacional y legal

### ESTUDIO ORGANIZACIONAL

#### OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADOR – MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIN)

#### MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Una organización es observada como un sistema de procesos entrelazados con el fin de lograr los objetivos establecidos; para ello, se utilizará el modelo organizacional dividido por procesos; debido a que es una manera de gestionar adecuadamente las actividades y relaciones de la compañía. Asimismo, el valor estratégico de este modelo es diferenciarse ofreciendo un servicio representativo y predecible, que contribuirán en el posicionamiento de la empresa en un mercado muy competitivo. (López, 2008).



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

La compañía empleará diversas estrategias que permitan una eficaz gestión del capital humano:

#### **Estrategia de reclutamiento**

- Creación de una plataforma web.
- Utilizar la plataforma de agencias de contratación para publicar ofertas de empleo.
- Emplear el reclutamiento 2.0, que consiste en utilizar redes sociales (LinkedIn, CompuTrabajo, Facebook, entre otros).

#### **Estrategia de selección**

- Los candidatos serán sometidos a pruebas de selección (Prueba de conocimientos, psicológica y técnica, psicológica, médica y entrevista)
- Crear un formato para evaluar a los candidatos en función de las variables o habilidades laborales para simplificar la información según los requisitos de publicación de trabajos para contratar al candidato más preparado.
- Establecer un formato de entrevista para los candidatos.

#### **Estrategia de Inducción e Integración**

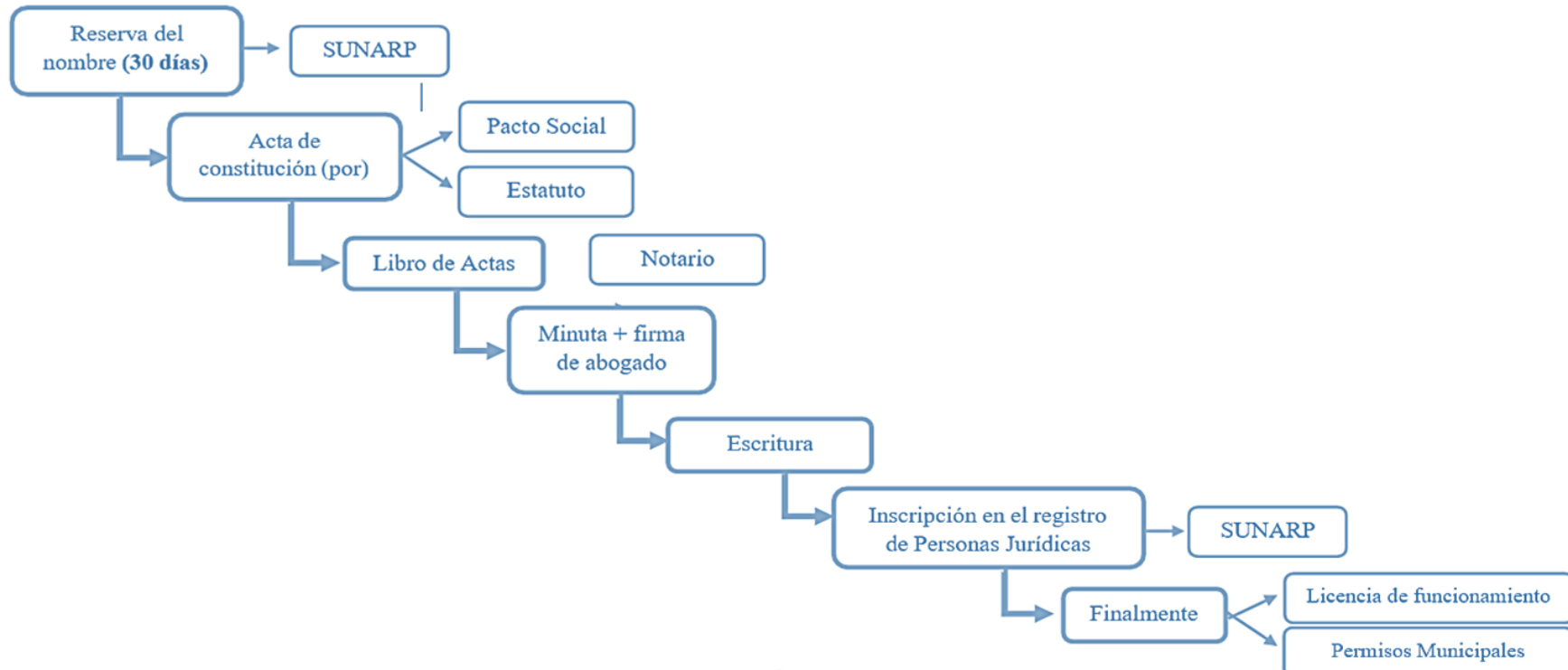
- Invitar a los candidatos a conocer la empresa para que conozcan los puestos en los que se desempeñarán, con la finalidad de que logren adaptarse.
- Educar a los recién llegados sobre estándares, políticas, valores, funciones y planes de beneficios con el fin de que puedan integrarse de manera efectiva en sus equipos de trabajo.
- Incorporar a los nuevos participantes mediante reuniones informales para consolidar una integración y estimular una adaptación más rápida.

#### **Estrategia de desarrollo**

- La compañía debe encaminarse en un proceso a largo plazo para motivar a los trabajadores creando un sentido inicial de pertenencia en los empleados.
- Los programas de coaching deben transmitir la cultura y el propósito de la organización.

#### **Retención del capital humano**

- Planes de inversión con beneficios sociales, planes de carrera, proyectos de vida y capacitación constante, con la finalidad de obtener la permanencia del personal.

**FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA**

## **ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO**

### **Gestión del conocimiento como ventaja competitiva**

Los trabajadores son la mayor fuente de retención de conocimientos por su capacidad de memoria; por lo tanto, se debe prestar atención su formación, con el fin de que generen nuevos conocimientos, mejorar habilidades, deficiencias y actitudes en el trabajo.

- Transmitir conocimientos dentro de la empresa de la forma más rápida y eficaz sin perder su valor.
- Determinar nuevas estrategias de resolución de problemas.
- Convertir el conocimiento de los colaboradores en habilidades comerciales y ventaja competitiva.

## **SISTEMA DE RETRIBUCIÓN E INCENTIVOS AL TRABAJADOR**

### **Plan de remuneración de incentivos**

- La remuneración estará establecida conforme al puesto de trabajo, respetando lo pactado en el contrato de trabajo en base a la ley.
- Ofrecer gratificaciones en fiestas patrias y navidad, siempre y cuando el colaborador haya laborado el semestre completo en las fechas establecidas.
- Todos los miembros de la empresa tienen las mismas oportunidades de crecer profesionalmente, de esta manera percibirán un sueldo mayor conforme vayan ascendiendo en los puestos.

## **ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL RELACIONADO AL PLAN ESTRATÉGICO DE LA INSTITUCIÓN Y DESARROLLO DEL TRABAJADOR**

- Plan de capacitaciones mensuales para todas las áreas de la empresa con el fin de generar nuevos conocimientos en el personal y mejorar su desempeño en el logro de objetivos, asimismo, incentivar su crecimiento profesional.
- Los administradores asistirán a capacitaciones elaboradas por entidades del sector agroindustrial (COMEXPERU, PROMPERÚ, MINAGRI, entre otros), tanto nacional e internacional, con el fin de crear nuevas ideas innovadoras.
- Las capacitaciones estarán establecidas en el contrato de trabajo de cada colaborador, por ende, este debe respetarse, para ello deben acudir a cada capacitación la cual será registrada en una ficha, la cual servirá para la renovación del contrato.

### **Plan de Motivaciones**

- Realización de actividades dinámicas integrando a todos los miembros de la empresa.

- Convenios estratégicos con centros de esparcimiento y/o recreación para que todos los integrantes de la organización acompañados de sus familias puedan celebrar de fechas importantes o logros cumplidos.

#### **Plan de incentivos**

- Realización de concursos premiando la mejor idea innovadora que sirva para mejorar la gestión de la empresa, además de premiación al colaborador del mes.
- Incentivos por antigüedad laboral, para premiar a los colaboradores con más tiempo en la empresa.

#### **Plan de Protección de la vida y la salud (SST, EPS, y seguros de vida)**

- Identificación y evaluación de posibles factores que puedan ocasionar un riesgo de vida y salud para los trabajadores.
- Implementación de medidas de control y seguridad en el trabajo con la finalidad de evitar posibles accidentes.
- Realización de investigaciones de casos de accidentes en trabajos parecidos con la finalidad de contar con planes de prevención y seguridad.
- Implementación de protocolos de entrada y salida, así como verificar el cuidado de higiene de los colaboradores antes y después de iniciar la jornada laboral.
- A la hora de entrada se otorgarán mascarillas a todos los integrantes de la empresa, se desinfectará con alcohol y se controlará la temperatura.
- Afiliación de los trabajadores con una Entidad Prestadora de Salud para que accedan a un plan de salud privado sin generar algún costo adicional.
- Brindar los implementos de seguridad correspondientes para los operarios.

<b>PROBLEMA CENTRAL</b>						
Demanda insatisfecha de insumos Capsicum para la industria gastronómica de Miami, EE. UU.						
<b>PROPUESTA DE VALOR</b>						
El beneficio del compartir familiar mediante un producto orgánico y exquisito en el mundo gastronómico cuidando el bienestar de las familias.						
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>						
Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de Capsicum en Olmos, Lambayeque, con fines de exportación a Miami, USA, 2022						
<b>Estrategia de ventaja</b>	<b>Estudio Organizacional y Legal</b>	<b>Objetivo Estratégico del Estudio Organizacional y Legal</b>	<b>Objetivo Específico (META)</b>	<b>Estrategias Organizacionales</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medición de indicador para verificar cumplimiento de Objetivo Específico</b>
<b>Innovación:</b> Debido a que será la más sofisticada planta procesadora dentro de la región.	<b>Corto plazo</b>	Posicionar a la empresa como la procesadora con la más excelente cultura empresarial, e implementar un Sistema de Gestión de Calidad que promueva el trabajo en equipo, integrando la participación de los numerosos trabajadores y proveedores de la compañía, basando todas nuestras operaciones en la sostenibilidad	Cumplir con el 100% de las capacitaciones pactadas para todo el personal de la empresa.  Conseguir el 100% de la integración del personal con la organización.	<b>ESTRATEGIAS ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</b>  ▪ Cumplir con las estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.	<b>Estrategias Administración de personas</b> Medios de reclutamiento: ▪ Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales: ▪ Inteligencia General ▪ Conceptualización ▪ Capacidad de Análisis y síntesis Dimensiones personales: ▪ Afán de logro Implicación en el trabajo ▪ Estabilidad de comportamientos ▪ Independencia de criterio ▪ Capacidad para tomar decisiones Relación interpersonal ▪ Contratos laborales Seguridad y Salud Ocupacional ▪ Leyes laborales y previsionales Seguimiento y Control Motivos: ▪ Ambiciones profesionales ▪ Salarios Carrera profesional ▪ Política de incentivos	<i>Mensual</i>
	<b>Mediano plazo</b>		Mejorar el clima laboral de los trabajadores en un 85%.	<b>ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</b>  ▪ Gestión del conocimiento ▪ Motivos ▪ Motivaciones		<i>Mensual</i>

		medioambiental, social y económica, alcanzando así, la satisfacción de las necesidades y la superación de las expectativas de nuestros consumidores finales.		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liderazgo compartido</li> </ul>		
	<b>Largo plazo</b>		<p>Reducir el porcentaje de rotación del personal en un 85%.</p> <p>Consolidación de una cultura de mejora continua dentro de la empresa en un 95%</p>	<p>RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calidad Ética, cumplimiento de la ISO 26000</li> </ul> <p>GESTIÓN POR PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calidad total: producto / servicio</li> <li>▪ Principios de calidad</li> <li>▪ Modelos Normativos</li> <li>▪ Modelos de excelencia de la calidad</li> </ul>	<p><b>Estrategias de Dirección de personas</b></p> <p>Gestión del conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Almacenamiento</li> <li>▪ Socio cultural</li> <li>▪ Tecnológicos</li> </ul> <p>Capital intelectual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capital Humano</li> <li>▪ Capital Relacional</li> <li>▪ Capital Estructural</li> </ul> <p>Motivaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Intereses y expectativas</li> <li>▪ Reconocimientos</li> <li>▪ Clima laboral</li> <li>▪ Promoción y crecimiento profesional</li> <li>▪ Delegación</li> <li>▪ Comunicación eficaz</li> <li>▪ Valoración del trabajo del empleado</li> </ul> <p><b>Responsabilidad Social de la organización</b></p> <p>Derechos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Respeto de normas</li> <li>▪ Impactos negativos</li> <li>▪ Políticas de respeto</li> <li>▪ Involucramiento de todas las partes interesadas</li> <li>▪ Promueve la diversidad</li> </ul> <p>Relaciones laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Políticas de estabilidad laboral</li> <li>▪ Existencia de discriminación</li> <li>▪ Privacidad de datos personales</li> <li>▪ Cumplimiento de horario laboral</li> <li>▪ Reconocimiento de horas extras</li> <li>▪ Derecho de libertad de asociación</li> </ul>	<i>Mensual</i>

					<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Beneficios de ley Salud y seguridad</li> <li>▪ Equipo de seguridad Ambiente de trabajo</li> <li>▪ Canal de funcionamiento</li> <li>▪ Bienestar familiar</li> </ul> <p>Prácticas laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contratación de personal.</li> <li>▪ Satisfacción laboral.</li> <li>▪ Incentivos servicios.</li> <li>▪ Indicadores de desempeño.</li> <li>▪ Programas de calidad de vida.</li> </ul> <p><b>Gestión por Procesos</b></p> <p>Macroprocesos (Mapa de procesos)</p> <p>Procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estratégicos, principales, de apoyo y auxiliares</li> <li>▪ Perspectiva horizontal de la organización por procesos</li> <li>▪ Principios axiológicos</li> <li>▪ Políticas de calidad y sistemas de aseguramiento de calidad</li> <li>▪ Mejora continua – Ciclo PDCA</li> </ul>	
--	--	--	--	--	---	--

### **Viabilidad del estudio organizacional**

Se determinó que el modelo organizacional se encuentra desarrollado a partir de procesos, con la finalidad de perfeccionar su gestión haciéndola más eficiente. Asimismo, se contará con la gestión del conocimiento como parte de la ventaja competitiva, ya que el personal técnico resulta ser un pilar destacado de contención del conocimiento, por otro lado, encaminados también en poder formar profesionalmente a todo el personal, de tal modo, incrementar el nivel competitivo de cada uno de ellos, fomentando un buen clima y satisfacción laboral. Es por ello, que se confirma la viabilidad del estudio organizacional de nuestra empresa procesadora de Capsicum.

*Estudio económico y financiero**Balance inicial*

<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo corriente</b>		
Caja	S/	1,181,180.00
<b>Total activo corriente</b>	<b>S/</b>	<b>1,181,180.00</b>
<b>Activo no corriente</b>		
Inversiones inmobiliarias	S/	18,300,000.00
Maquinarias y equipos	S/	477,680.00
Inversión Fija Intangible	S/	3,500.00
<b>Total activo no corriente</b>	<b>S/</b>	<b>18,781,180.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/</b>	<b>19,962,360.00</b>

<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVO</b>		
<b>Pasivo corriente</b>		
<b>Total pasivo corriente</b>	S/	-
<b>Pasivo no corriente</b>		
<b>Total pasivo no corriente</b>	S/	8,983,062.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/</b>	<b>8,983,062.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital social	S/	10,979,298.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/</b>	<b>10,979,298.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO</b>	<b>S/</b>	<b>19,962,360.00</b>

<b>ACTIVOS TANGIBLES</b>	
Terreno	S/ 18,000,000.00
Inmuebles	S/ 300,000.00
Maquinaria	S/ 448,020.00
Equipo	S/ 29,660.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 18,777,680.00</b>

**MAQUINARIA**

<b>Maquinas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total por ítem</b>
Túnel de frío Hidromec	3	S/ 35,000.00	S/ 105,000.00
Faja de selección	3	S/ 34,400.00	S/ 103,200.00
Lavadora rotativa	3	S/ 21,890.00	S/ 65,670.00
Despepitadora	3	S/ 20,950.00	S/ 62,850.00
Envasadora	3	S/ 37,100.00	S/ 111,300.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/</b>	<b>448,020.00</b>

**EQUIPOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Equipos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total por ítem</b>
Escritorios	4	S/ 800.00	S/ 3,200.00
Sillas de oficina	4	S/ 400.00	S/ 1,600.00
Laptop HP	4	S/ 5,000.00	S/ 20,000.00
Aire acondicionado	3	S/ 1,000.00	S/ 3,000.00
Teléfono de oficina	1	S/ 200.00	S/ 200.00
Cámaras de seguridad	6	S/ 250.00	S/ 1,500.00
Lockers de metal	2	S/ 80.00	S/ 160.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/</b>	<b>29,660.00</b>

**CAPITAL DE TRABAJO**

Materia Prima	S/ 1,181,180.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1,181,180.00</b>

<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>TOTAL</b>	<b>RECUPERO</b>
	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/
<b>Depreciación anual</b>	155,536.00	155,536.00	155,536.00	155,536.00	155,536.00	<b>777,680.00</b>	<b>18,000,000.000</b>

#### **ACTIVOS INTANGIBLES**

Constitución	S/ 1,500.00
Licencias	S/ 2,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 3,500.00</b>

<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
	S/	S/	S/	S/	S/
<b>Amortización</b>	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00

#### **INVERSIÓN TOTAL**

Activos tangibles	S/	18,777,680.00
Activos intangibles	S/	3,500.00
Capital de trabajo	S/	1,181,180.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>19,962,360.00</b>

**Balance proyectado**

PERIODO	2022(AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Caja	1,181,180.00	5,970,628.07	8,948,207.72	11,761,688.40	14,390,824.42	16,810,635.59
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/ 1,181,180.00</b>	<b>S/ 5,970,628.07</b>	<b>S/ 8,948,207.72</b>	<b>S/ 11,761,688.40</b>	<b>S/ 14,390,824.42</b>	<b>S/ 16,810,635.59</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Inversiones inmobiliarias	18,300,000.00	18,300,000.00	18,300,000.00	18,300,000.00	18,300,000.00	18,300,000.00
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Maquinarias y equipos	477,680.00	477,680.00	477,680.00	477,680.00	477,680.00	477,680.00
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Inversión Fija Intangible	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00
	S/	-S/	-S/	-S/	-S/	-S/
Depreciación, amortización	S/	- 156,236.00	312,472.00	468,708.00	624,944.00	781,180.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/ 18,781,180.00</b>	<b>S/ 18,624,944.00</b>	<b>S/ 18,468,708.00</b>	<b>S/ 18,312,472.00</b>	<b>S/ 18,156,236.00</b>	<b>S/ 18,000,000.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/ 19,962,360.00</b>	<b>S/ 24,595,572.07</b>	<b>S/ 27,416,915.72</b>	<b>S/ 30,074,160.40</b>	<b>S/ 32,547,060.42</b>	<b>S/ 34,810,635.59</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Impuesto a la renta por pagar	S/	- 1,693,750.42	1,738,550.20	1,802,402.69	1,890,030.46	2,007,307.28
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/	- 1,378,296.45	1,714,044.75	2,131,580.19	2,650,825.83	S/ -
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/ - 3,072,046.87</b>	<b>S/ 3,452,594.96</b>	<b>S/ 3,933,982.89</b>	<b>S/ 4,540,856.29</b>	<b>S/ 4,540,856.29</b>	<b>S/ 2,007,307.28</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	8,983,062.00	6,496,450.78	4,782,406.02	2,650,825.83	S/ -	S/ -

<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	S/ <b>8,983,062.00</b>	S/ <b>6,496,450.78</b>	S/ <b>4,782,406.02</b>	S/ <b>2,650,825.83</b>	S/	- S/	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	S/ <b>8,983,062.00</b>	S/ <b>9,568,497.65</b>	S/ <b>8,235,000.98</b>	S/ <b>6,584,808.72</b>	S/ <b>4,540,856.29</b>	S/ <b>2,007,307.28</b>	
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital social	S/ 10,979,298.00	S/ 10,979,298.00	S/ 10,979,298.00	S/ 10,979,298.00	S/ 10,979,298.00	S/ 10,979,298.00	
Resultados acumulados	S/	- S/	- S/	S/	S/	S/	
Utilidad	S/	- S/	S/	S/	S/	S/	
	S/	- 4,047,776.42	4,154,840.32	4,307,436.95	4,516,852.45	4,797,124.17	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	S/ <b>10,979,298.00</b>	S/ <b>15,027,074.42</b>	S/ <b>19,181,914.74</b>	S/ <b>23,489,351.69</b>	S/ <b>28,006,204.14</b>	S/ <b>32,803,328.31</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO</b>	S/ <b>19,962,360.00</b>	S/ <b>24,595,572.07</b>	S/ <b>27,416,915.72</b>	S/ <b>30,074,160.40</b>	S/ <b>32,547,060.42</b>	S/ <b>34,810,635.59</b>	

*Presupuesto de costos y gastos***Estado de ganancias y pérdidas**

	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas	21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00
	S/	S/	S/	S/	S/
Costos de Producción	12,875,039.40	12,993,157.40	13,112,456.58	13,232,948.75	13,354,645.85
Depreciación y amortización	S/ 156,236.00	S/ 156,236.00	S/ 156,236.00	S/ 156,236.00	S/ 156,236.00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>8,668,724.60</b>	<b>8,550,606.60</b>	<b>8,431,307.42</b>	<b>8,310,815.25</b>	<b>8,189,118.15</b>
	S/	S/	S/	S/	S/
Gastos Operativos	738,954.60	738,954.60	738,954.60	738,954.60	738,954.60
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>7,929,770.00</b>	<b>7,811,652.00</b>	<b>7,692,352.82</b>	<b>7,571,860.65</b>	<b>7,450,163.55</b>
	S/	S/	S/	S/	S/
Gastos financieros	2,188,243.16	1,918,261.48	1,582,513.18	1,164,977.74	645,732.10
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>5,741,526.84</b>	<b>5,893,390.52</b>	<b>6,109,839.64</b>	<b>6,406,882.91</b>	<b>6,804,431.45</b>
	S/	S/	S/	S/	S/
Impuestos	1,693,750.42	1,738,550.20	1,802,402.69	1,890,030.46	2,007,307.28
<b>Utilidad Neta</b>	<b>4,047,776.42</b>	<b>4,154,840.32</b>	<b>4,307,436.95</b>	<b>4,516,852.45</b>	<b>4,797,124.17</b>

**Sueldos**

CARGO	n°	SUELDO	GRATIFICACIONE	ESSALUD	CTS	COSTO	SUELDO
		MENSUAL	S			UNIT.	
		(SOLES)	16.67%	9%	9.72%	MENSUAL	ANUAL
Operarios	25	S/ 1,500.00	S/ 250.05	S/ 135.00	S/ 145.80	S/ 2,030.85	S/ 609,255.00
CARGO	n°	SUELDO	GRATIFICACIONE	ESSALUD	CTS	COSTO	SUELDO
		(SOLES)	16.67%	9%	9.72%	MENSUAL	ANUAL
Gerente General	1	S/ 5,000.00	S/ 833.50	S/ 450.00	S/ 486.00	S/ 6,769.50	S/ 81,234.00
Director de Finanzas	1	S/ 4,000.00	S/ 666.80	S/ 360.00	S/ 388.80	S/ 5,415.60	S/ 64,987.20
Personal de ventas	4	S/ 2,500.00	S/ 416.75	S/ 225.00	S/ 243.00	S/ 3,384.75	S/ 162,468.00
Personal de seguridad	6	S/ 1,200.00	S/ 200.04	S/ 108.00	S/ 116.64	S/ 1,624.68	S/ 116,976.96
Personal de limpieza	4	S/ 1,200.00	S/ 200.04	S/ 108.00	S/ 116.64	S/ 1,624.68	S/ 77,984.64
<b>TOTAL</b>							S/ <b>503,650.80</b>

**Flujo de caja**

<b>PERIODO</b>	<b>2022 (AÑO 0)</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00	21,700,000.00
Valor residual activos fijos						18,000,000.00
Valor residual capital de trabajo						1,181,180.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>-</b>	<b>21,700,000.00</b>	<b>21,700,000.00</b>	<b>21,700,000.00</b>	<b>21,700,000.00</b>	<b>40,881,180.00</b>
<b>EGRESOS</b>						<b>40,881,180.00</b>
<b>INVERSION:</b>						
<b>Tangibles</b>	<b>18,777,680.00</b>					
<b>Intangibles</b>	<b>3,500.00</b>					
<b>Capital de trabajo</b>	<b>1,181,180.00</b>					
Depreciación y amortización		156,236.00	156,236.00	156,236.00	156,236.00	156,236.00
Costos de producción		12,875,039.40	12,993,157.40	13,112,456.58	13,232,948.75	13,354,645.85
Gastos operativos y financieros		2,927,197.76	2,657,216.08	2,321,467.78	1,903,932.34	1,384,686.70
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>15,958,473.16</b>	<b>15,806,609.48</b>	<b>15,590,160.36</b>	<b>15,293,117.09</b>	<b>14,895,568.55</b>
<b>FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.</b>	<b>19,962,360.00</b>	<b>5,741,526.84</b>	<b>5,893,390.52</b>	<b>6,109,839.64</b>	<b>6,406,882.91</b>	<b>25,985,611.45</b>
Impuesto (29.5%)		1,693,750.42	1,738,550.20	1,802,402.69	1,890,030.46	2,007,307.28
<b>FLUJO ECONÓMICO</b>		<b>4,047,776.42</b>	<b>4,154,840.32</b>	<b>4,307,436.95</b>	<b>4,516,852.45</b>	<b>23,978,304.17</b>

Depreciación		155,536.00	155,536.00	155,536.00	155,536.00	155,536.00
Amortización		700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>		<b>19,962,360.00</b>	<b>4,204,012.42</b>	<b>4,311,076.32</b>	<b>4,463,672.95</b>	<b>4,673,088.45</b>
<b>Préstamo</b>		<b>8,983,062.00</b>				
Amortización préstamo		1,108,314.77	1,378,296.45	1,714,044.75	2,131,580.19	2,650,825.83
Escudo fiscal por intereses		645,531.73	565,887.14	466,841.39	343,668.43	190,490.97
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>10,979,298.00</b>	<b>3,741,229.38</b>	<b>3,498,667.00</b>	<b>3,216,469.58</b>	<b>2,885,176.69</b>

*Financiamiento*

	INVERSIÓN	APORTE PROPIO 55%	PB 45%	TOTAL
Activos tangibles	S/ 18,777,680.00	S/ 10,327,724.00	S/ 8,449,956.00	S/ 18,777,680.00
Activos intangibles	S/ 3,500.00	S/ 1,925.00	S/ 1,575.00	S/ 3,500.00
Capital de trabajo	S/ 1,181,180.00	S/ 649,649.00	S/ 531,531.00	S/ 1,181,180.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 19,962,360.00</b>	<b>S/ 10,979,298.00</b>	<b>S/ 8,983,062.00</b>	<b>S/ 19,962,360.00</b>

<b>TNAKM</b>	22%	<b>TEA</b>	24.36%
<b>RENTAS IGUALES</b>		<b>S/3,296,557.93</b>	
<b>TIEMPO</b>	5	años	

PERIODOS		SALDO		INTERÉS		AMORTIZACIÓN		RENTA
<b>0</b>	S/	8,983,062.00	S/	-	S/	-	S/	-
<b>1</b>	S/	8,983,062.00	S/	2,188,243.16	S/	1,108,314.77	S/	3,296,557.93
<b>2</b>	S/	7,874,747.23	S/	1,918,261.48	S/	1,378,296.45	S/	3,296,557.93
<b>3</b>	S/	6,496,450.78	S/	1,582,513.18	S/	1,714,044.75	S/	3,296,557.93
<b>4</b>	S/	4,782,406.02	S/	1,164,977.74	S/	2,131,580.19	S/	3,296,557.93
<b>5</b>	S/	2,650,825.83	S/	645,732.10	S/	2,650,825.83	S/	3,296,557.93
<b>TOTAL</b>			<b>S/</b>	<b>7,499,727.66</b>	<b>S/</b>	<b>8,983,062.00</b>	<b>S/</b>	<b>16,482,789.66</b>

### Flujo de Caja Financiero

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Caja Económico	-S/ 19,962,360.00	S/ 4,204,012.42	S/ 4,311,076.32	S/ 4,463,672.95	S/ 4,673,088.45	S/ 24,134,540.17
Flujo de Servicio de la Deuda	S/ 8,983,062.00	S/ 462,783.04	S/ 812,409.32	S/ 1,247,203.37	S/ 1,787,911.76	S/ 2,460,334.86
<b>Flujo de Caja Financiero Neto</b>	<b>-S/ 10,979,298.00</b>	<b>S/ 3,741,229.38</b>	<b>S/ 3,498,667.00</b>	<b>S/ 3,216,469.58</b>	<b>S/ 2,885,176.69</b>	<b>S/ 21,674,205.31</b>

### Evaluación

B/C (IR): Beneficio sobre costo (Índice de rentabilidad)

PR: (Periodo de recupero)

**VAN y TIR****EVALUACIÓN ECONÓMICA**

<b>VAN</b>	S/	5,050,866.91
<b>TIR</b>		21.79%
<b>B/C (IR)</b>		1.25
<b>PR</b>		4.66

**EVALUACIÓN FINANCIERA**

<b>VAN</b>	S/	9,873,331.17
<b>TIR</b>		37.68%
<b>B/C (IR)</b>		1.90
<b>PR</b>		3.07

**COK**

Beta desapalancado ( $\beta$ )	0.25
Beta proyecto	0.39
Tasa de Libre Riesgo (TLR)	4.40%
Riesgo país	2.11%
TPM = TEA	24.36%
<b>COK</b>	<b>14.38%</b>

**WACC**

<b>Fuentes</b>		<b>Inversión</b>	<b>% Inversión</b>	<b>Costos</b>	<b>WACC</b>
Patrimonio	S/	10,979,298.00	55%	14.38%	<b>7.91%</b>
Deuda	S/	8,983,062.00	45%	24.36%	<b>10.96%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>19,962,360.00</b>	<b>100%</b>		<b>18.87%</b>

**Elasticidad VAN**

<b>Reducción de ventas</b>	1	CERO	VAN	S/ 5,050,866.91
	0.9	-10%	VAN	S/ 3,525,000.02
			Variación del VAN	-30.21%
			Elasticidad del VAN	3.021

Interpretación: Por cada punto porcentual de variación de las ventas el VAN debe variar en 3.021%.

En el supuesto caso, sí las ventas aumentarán en 4% el incremento en el VAN sería de  $4\% \times 3.021 = 12.08\%$ .

Hasta que porcentaje pueden caer las ventas en el flujo de caja para que siga siendo rentable = 33.10%.

<b>VAR% van</b>	30.21%
<b>VAR ventas</b>	-10%
<b>Elasticidad</b>	3.021
<b>Sensibilidad</b>	33.10%

**Punto de Equilibrio****COSTOS FIJOS ANUALES**

Mano de obra directa	S/	609,255.00
Mano de obra indirecta	S/	211,208.40
Otros costos indirectos	S/	242,776.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>1,063,239.40</b>

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	S/	2,333,315.97
<b>UNIDADES MONETARIAS</b>		

<b>COSTOS VARIABLES ANUALES</b>	S/ 11,811,800.00
<b>COSTO VARIABLE</b>	
<b>UNITARIO</b>	S/ 1.69
<b>VALOR DE VENTA</b>	S/ 3.10

## Análisis de Riesgos

	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	TOTAL	INDICADORE S
PESO	30%	60%	10%	100%	PROYECTO
<b>VAN Económico</b>	S/ 3,525,000.02	S/ 5,050,866.91	S/ 7,545,780.22	PONDERADO	<b>S/ 4,850,000.67</b>
<b>TIR Económico</b>	17.58%	21.79%	25.04%	PONDERADO	<b>20.89%</b>
<b>Periodo de Recupero Económico</b>	5.67	4.66	3.11	PONDERADO	<b>4.82</b>
<b>B/C Económico</b>	0.90	1.25	1.50	PONDERADO	<b>1.17</b>
<b>VAN Financiero</b>	S/ 6,890,597.82	S/ 9,873,331.17	S/ 10,523,432.62	PONDERADO	<b>S/ 9,057,991.56</b>
<b>TIR Financiero</b>	25.84%	37.68%	41.08%	PONDERADO	<b>34.52%</b>
<b>Periodo de Recupero Financiero</b>	4.78	3.07	2.65	PONDERADO	<b>3.55</b>
<b>B/C Financiero</b>	1.55	1.90	2.15	PONDERADO	<b>1.82</b>

En el primer escenario, pesimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/0.90 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendría S/1.55 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario pesimista aún es rentable y por lo tanto viable.

En el segundo escenario, normal, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguirá una ganancia de S/1.25 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 1.90 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario normal es bastante rentable y por lo tanto viable.

En el último escenario, optimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá una ganancia de S/ 1.5 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá S/ 2.15 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario optimista es atractivamente rentable y por lo tanto viable.

Se concluye la viabilidad económica y financiera debido a que en el flujo económico se obtuvo un Valor Actual Neto S/ 5,505,866.91, Tasa Interna de Retorno 21.79%, Beneficio/Costo 1.25; y, para el flujo financiero se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/9,873,331.17, Tasa Interna de Retorno 37.68%, Beneficio/Costo 1.90.

## **Conclusiones y recomendaciones**

### **Viabilidad Estratégica**

Se concluye la existencia de una viabilidad estratégica, debido a que en las Fuerzas Competitivas de Porter junto con las matrices EFI y EFE muestran que el proyecto es viable. La circunstancia es perfecta para la creación de una empresa dentro del sector agroindustrial. De esta manera, las Fortalezas como la calidad de los productos, el gran poder de negociación con los proveedores, y las condiciones climáticas favorables para la producción en Olmos, paralelamente con las Oportunidades como el crecimiento del posicionamiento del Capsicum a nivel mundial y el incremento del consumo de productos orgánicos en Estados Unidos, han hecho posible determinar la aprobación de la viabilidad estratégica del proyecto.

### **Viabilidad de Mercado**

Entonces, a raíz de la información presentada observamos que la brecha abarca 23,872 toneladas en todo EE. UU., dónde Miami posee el 43% de la demanda insatisfecha equivalente a 10,265 toneladas de Capsicum que requiere la población, una notoria diferencia en comparación a otras ciudades de Estados Unidos. Con ello, se confirma la viabilidad de mercado estadounidense para la exportación de Capsicum.

### **Viabilidad Técnica**

El distrito de Olmos fue seleccionado como la ubicación más idónea para nuestro proyecto de inversión, debido a la aplicación del método de localización obtuvo una ponderación de 4.5, para adquirir un terreno perfecto para la instalación de una planta procesadora de Capsicum para fines de exportación a Miami, USA., para el procesamiento, almacenamiento, tratamiento, embalaje y distribución, paralelamente, se tendrá áreas de administración, logística, almacén, etc. Es por ello, que se confirma la viabilidad del estudio técnico de nuestra planta procesadora de Capsicum.

### **Viabilidad Organizacional**

Se determinó que el modelo organizacional se encuentra desarrollado a partir de procesos, con la finalidad de perfeccionar su gestión haciéndola más eficiente. Asimismo, se contará con la gestión del conocimiento como parte de la ventaja competitiva, ya que el personal técnico resulta ser un pilar destacado de contención del conocimiento, por otro lado, encaminados también en poder formar profesionalmente a todo el personal, de tal modo, incrementar el nivel competitivo de cada uno de ellos, fomentando un buen clima y satisfacción laboral. Es por ello, que se confirma la viabilidad del estudio organizacional de nuestra empresa procesadora de Capsicum.

### **Viabilidad Económica Financiera**

Se concluye que el total de inversión para el proyecto de inversión privada antes mencionada, tienen un valor total de S/ 19,962,360.00 de lo cual será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 24.36% con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/3,296,557.93. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tienen un valor del 14.38% y el costo promedio ponderado (WACC) tiene un valor del 18.87%. De igual manera, se realizó un estado de ganancias y pérdidas de 5 años del proyecto, pudiendo observarse que existe una utilidad neta bastante positiva. Por último, se realizó una evaluación para lograr identificar la viabilidad económica y financiera de la planta procesadora de Capsicum para fines de exportación hacia Miami, USA. Es por ello, que se confirma la viabilidad del estudio económico financiero de nuestra empresa procesadora de Capsicum.

## Referencias

- Agencia Agraria de Noticias [Agraria.pe]. (2020). La tendencia de crecimiento en capsicum en el mundo gira hacia lo picante. <https://agraria.pe/noticias/la-tendencia-de-crecimiento-en-capsicum-en-el-mundo-gira-hac-22843>
- Agencia Agraria de Noticias [Agraria.pe]. (2020). Más de 200 mil toneladas de ajíes se producen a nivel nacional. <https://agraria.pe/noticias/mas-de-200-mil-toneladas-de-ajies-se-producen-a-nivel-nacion-22396>
- Andina. (2021). Empleos generados por exportaciones superaron los 1.5 millones en I semestre. <https://andina.pe/agencia/noticia-empleos-generados-exportaciones-superaron-los-15-millones-i-semestre-858966.aspx>
- Andina. (2021). Exportaciones de ajíes nativos crecieron 24% en primer semestre. <https://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-ajies-nativos-crecieron-24-primer-semestre-860256.aspx>
- Asociación de Exportadores. [ADEX]. (2018). Lambayeque se consolida como región líder en producción de capsicum. <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/lambayeque-se-consolida-como-region-lider-en-produccion-de-capsicum/>
- Carhuanchu, I. y Nolzco, F. (2020). Factores que influyen en el desarrollo de la investigación universitaria. Revista Espacios. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n02/20410227.html>
- Cooperación Alemana al Desarrollo [GIZ] (2013). Catálogo de maquinaria para procesamiento de ají amarillo y paprika. [https://energypedia.info/images/b/b8/Maquinaria\\_para\\_Aj%C3%AD\\_amarillo\\_y\\_Paprika.pdf](https://energypedia.info/images/b/b8/Maquinaria_para_Aj%C3%AD_amarillo_y_Paprika.pdf)
- El Peruano. (2021). LEY DEL RÉGIMEN LABORAL AGRARIO Y DE INCENTIVOS PARA EL SECTOR AGRARIO Y RIEGO, AGROEXPORTADOR Y AGROINDUSTRIAL. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-del-regimen-laboral-agrario-y-de-incentivos-para-el-sect-ley-n-31110-1916568-7/>
- Forbes. (2022). Lo innovador del “Eco-package”, tecnología en empaques para reducir la contaminación. <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-lo-innovador-del-eco-package-tecnologia-en-empaques-para-reducir-la-contaminacion/>
- Gobierno Regional de Lambayeque. (2018). Olmos alcanzó 20 mil hectáreas sembradas. <https://www.regionlambayeque.gob.pe/web/noticia/detalle/24150?pass=MTA1Nw==#:~:te>

[xt=Las%2020%20empresas%20agroexportadoras%20usan,uso%20%20C3%B3ptimo%20del%20recurso%20h%C3%ADrico.](#)

ICEX. (2021). ESTRUCTURA DE LA OFERTA ESTADOS UNIDOS. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/estructura-de-la-oferta/index.html?idPais=US#>

Infobae. (2022). Ajíes y pimientos frescos peruanos ya pueden ingresar al mercado de Uruguay. <https://www.infobae.com/america/peru/2022/09/09/ajies-y-pimientos-frescos-peruanos-ya-pueden-ingresar-al-mercado-de-uruguay/>

La Cámara de Comercio de Lima. (2021). Perú tiene más de 350 variedades de ajíes, rocotos y pimientos registradas. <https://lacamara.pe/peru-tiene-mas-de-350-variedades-de-ajies-rocotos-y-pimientos-registradas/>

LETIS. (2021). Estados Unidos: efecto pandemia en el consumo de alimentos y bebidas. <https://letis.org/estados-unidos-efecto-pandemia-en-el-consumo-de-alimentos-y-bebidas/>

Ministerio de Comer Exterior y Turismo [MINCETUR]. (2019). Pimientos frescos 2019 Países Bajos Perfil de producto. [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410830/8\\_Pimientos\\_frescos\\_2019\\_PLIEGOS.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410830/8_Pimientos_frescos_2019_PLIEGOS.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR]. (2021). Reporte de Comercio Regional Lambayeque. Primer Trimestre. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2176294/%20Reporte%20Comercio%20Regional%20-%20Lambayeque%202021%20-%20I%20Semestre.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. [MINCETUR]. (2018). Reporte regional de comercio Lambayeque. [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/estadisticas\\_y\\_publicaciones/estadisticas/reportes\\_regionales/RRC\\_Lambayeque\\_2018.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reportes_regionales/RRC_Lambayeque_2018.pdf)

Portal Portuario. (2022). Perú Exportaciones de ajíes totalizan cerca de USD 4 millones durante el primer semestre de 2022. <https://portalportuario.cl/peru-exportaciones-de-ajies-totalizan-cerca-de-usd-4-millones-durante-primer-semestre-de-2022/>

Red Agrícola. (2017). Plaga clave en los Capsicums en el norte del Perú. <https://www.redagricola.com.pe/plaga-clave-en-los-capsicums-en-el-norte-del-peru/>

Red Agrícola. (2020). Capsicum el reto de crecer fresco. Revista Red Agrícola. <https://www.redagricola.com.pe/assets/uploads/2020/09/ra-peru68-papeldigital.pdf>

- Red Agrícola. (2020). MIP una estrategia dinámica para el control de plagas en Capsicum. <https://www.redagricola.com/pe/mip-una-estrategia-dinamica-para-el-control-de-plagas-en-capsicum/>
- Red Agrícola. (2020). Olmos: Los desafíos que implica un proyecto agrícola de 38,000 hectáreas en medio del desierto. <https://www.redagricola.com/pe/los-desafios-que-implica-un-proyecto-agricola-de-38000-hectareas-en-medio-del-desierto/#:~:text=Las%20tierras%20nuevas'%20de%20Olmos,al%20100%25%20del%20%C3%A1rea%20cultivable.>
- Red Agrícola. (2021). Importaciones de páprika peruana se consolidan en EEUU. <https://www.redagricola.com/pe/importaciones-de-paprika-peruana-se-consolidan-en-eeuu/>
- Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología. [SENAMHI]. (2021). Boletín agroclimático del capsicum. <https://www.senamhi.gob.pe/load/file/03604SENA-37.pdf>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú. [SENASA]. Lambayeque: Senasa inspecciona cultivo de Capsicum para su comercio en mercados nacionales. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/lambayeque-senasa-inspecciona-cultivo-de-capsicum-para-su-comercio-en-mercados-nacionales/>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior [SIICEX]. (2022). Pimiento Piquillo Capsicum Annum. [https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=172.17100&\\_portletid\\_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=221&pnomproducto=Aj%ED](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=221&pnomproducto=Aj%ED)