

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



PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN MERCADO MÓVIL DE ABARROTÉS
EN LA CIUDAD DE CHICLAYO

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

AUTOR

SHEILA ISABEL ZUMAETA RIVERA

ASESOR

MILAGROS CARMEN GAMARRA UCEDA

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

Chiclayo, 2020

DEDICATORIA

Dedico este proyecto: a mis queridos hermanos, Piero y Anthony, quienes son el motivo de mis logros y son mi fortaleza para salir adelante.

A mis abuelitos, Raúl y Elvia, quienes me inculcaron el camino hacia la superación.

Y, por último, a mi querida Madre, Anita, por permitirme aprender de la vida a su lado y darme su tiempo y su amor para seguir adelante y luchar por mis sueños.

Esto es posible gracias a ustedes.

AGRADECIMIENTO

Primero doy gracias a Dios por darme esta oportunidad.

Por otro lado, doy gracias a todas las personas que estuvieron al lado mío en todo momento para realizar este proyecto, especialmente a mi querida amiga Nathaly Cordova, quien me apoyo con sus conocimientos para desarrollar dicho proyecto.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	13
1.1. METODOLOGÍA.....	13
1.1.1. Tipo de investigación.....	13
1.1.2. Área y línea de investigación	13
1.1.3. Situación problemática.....	14
1.1.4. Formulación del problema.....	14
1.1.5. Determinación de los objetivos	15
1.1.6. Título	16
1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	18
1.2.1. Análisis del entorno	18
1.2.2. Análisis FODA	19
1.2.3. Justificación.....	20
1.2.4. MARCO LEGAL.....	21
1.2.5. UNIDAD FORMULADORA Y UNIDAD EJECUTORA.....	22
1.2.6. CLASIFICACIÓN PRODUCTIVA SECTORIAL	22
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	23
2.2. ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO	23
2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA - PROYECCIÓN.....	24
2.3.1. Información Secundaria	24

2.3.2.	Proyección de la Demanda.....	24
2.4.	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	28
2.5.	BALANCE DEMANDA OFERTA	31
2.6.	PLAN DE MARKETING	31
CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO		33
3.1.	Tamaño – Mercado	33
3.2.	Tamaño – Tecnología	33
3.3.	Tamaño - Disponibilidad de Materiales.....	33
3.4.	Tamaño – Financiamiento.....	33
3.5.	Tamaño – Costo unitario.....	34
3.6.	Tamaño – Rentabilidad	34
3.7.	Selección del Tamaño	34
CAPÍTULO IV: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO		35
4.1.	Factores de Localización.....	35
4.2.	Macro localización.....	36
4.3.	Método para decidir la localización.....	37
CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PROYECTO		37
5.1.	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	37
5.2.	SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	38
5.2.1.	Diagrama de Operación	38
5.2.2.	-Diagrama de Recorrido o Flujograma:.....	40
5.2.3.	Distribución de la Planta:	41
5.2.4.	Diseño del Plano del Proyecto:.....	41
5.2.5.	Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software	42
5.3.	REQUERIMIENTO DEL PROYECTO	42
5.4.	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	44
5.5.	PROGRAMA	45

CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN	45
6.1. ASPECTO LEGAL	45
6.1.1. Tipo de Empresa	45
6.1.2 Proceso de Constitución de la Empresa.....	45
6.2. ASPECTO ORGANIZACIONAL	48
6.2.1. Acta de Constitución de la Empresa	48
6.2.2. Minuta de Constitución	49
6.2.3. Manual de Organización y Funciones GERENTE GENERAL	51
6.2.4 Organigrama.	53
6.2.5 Requerimiento del Personal.....	53
CAPÍTULO VII: INVERSIÓN	56
7.1. INVERSIÓN	56
7.1.1. Estructura de la Inversión.....	56
7.1.1. Programa de Inversiones	57
CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO.....	58
8.1. Fuentes de Financiamiento.....	58
8.2. Evaluación del Préstamo	58
CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	59
9.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	59
9.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS	60
9.2.1 Presupuesto económico	60
9.2.2. Presupuesto Financiero	61
CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS	62
10.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	62
10.2. FLUJO DE CAJA	65
CAPÍTULO XI: EQUILIBRIO DEL PROYECTO AÑO POR AÑO.....	67
CAPÍTULO XII: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	68

12.1. TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	68
12.1. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	69
12.1.1. Vane.....	69
12.1.2. Tire	70
12.1.3. B/C Económico	70
12.1.4. Periodo de Recupero de Capital Económico.	71
12.1.1. Índice de Rentabilidad	71
12.2. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	72
12.2.1. Vanf	72
12.2.2. Tirf.....	72
12.2.3. B/C Financiero	72
12.2.4. Periodo de Recupero de Capital Financiero	73
CAPÍTULO XIII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	74
13.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA.....	74
13.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA.....	75
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES	77
REFERENCIAS.....	78
ANEXOS.....	79

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	17
Tabla 2	19
Tabla 3	24
Tabla 4	25
Tabla 5	25
Tabla 6	26
Tabla 7	27
Tabla 8	28
Tabla 9	28
Tabla 10	29
Tabla 11	29
Tabla 12	30
Tabla 13	30
Tabla 14	31
Tabla 15	34
Tabla 16	35
Tabla 17	36
Tabla 18	44
Tabla 19	45
Tabla 20	56
Tabla 21	57
Tabla 22	58
Tabla 23	58
Tabla 24	59
Tabla 25	59
Tabla 26	60
Tabla 27	61
Tabla 28	63
Tabla 29	64
Tabla 30	65
Tabla 31	66
Tabla 32	67
Tabla 33	67
Tabla 34	68

Tabla 35.....	68
Tabla 36.....	69
Tabla 37.....	70
Tabla 38.....	70
Tabla 39.....	71
Tabla 40.....	71
Tabla 41.....	72
Tabla 42.....	72
Tabla 43.....	72
Tabla 44.....	73
Tabla 45.....	73
Tabla 46.....	74
Tabla 47.....	75
Tabla 48.....	80
Tabla 49.....	82
Tabla 50.....	84

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	23
Ilustración 2	23
Ilustración 3	38
Ilustración 4	41
Ilustración 5	41
Ilustración 6	42
Ilustración 7	53
Ilustración 8	79

RESUMEN

El proyecto tiene como propósito determinar la viabilidad, rentabilidad económica y financiera del mercado móvil–Carrito Bodeguero E.I.R.L. Esta nueva forma de llevar los abarrotes a personas de 18 a 65 años del sector A, B y C a la puerta de su casa con seguridad en la adquisición de los productos hace que el proyecto sea innovador. También, reconocer que en estas épocas de pandemia las personas buscan realizar sus compras de manera segura para evitar el contagio. De tal manera, se determinó la viabilidad del proyecto de inversión, en donde se utilizaron indicadores como VAN, TIR, análisis de sensibilidad, Punto de Equilibrio y estados financieros. Finalmente, se determinó que el proyecto es viable económica y financiera, se obtuvo un VANE de \$178,142.86 y un VANF de \$252,031.83, con lo que se obtuvo una tasa de interés de retorno de 45% económica y 87% financiera.

PALABRAS CLAVES: Mercado, Seguridad, Viabilidad, Comercialización y Abarrotes.

ABSTRACT

The project aims to determine the viability, economic and financial profitability of the mobile market - Carrito Bodeguero E.I.R.L. This new way of bringing groceries to people from 18 to 65 years of age from sector A and B to the door of their house with security in the acquisition of products makes the project innovative. Also, recognize that in these times of pandemic people seek to make their purchases safely to avoid contagion. In addition, the viability of the investment project was determined, where indicators such as VAN, TIR, Sensitivity Analysis, Balance Point and financial statements were used. Finally, it was determined that the project is economically and financially viable, a VANE of \$ 178,142.86 and a VANF of \$ 252,031.83 were obtained, with which an interest rate of return of 45% economic and 87% financial was obtained.

KEYWORDS

Market, Security, Feasibility, Marketing and groceries.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

1.1.METODOLOGÍA

1.1.1. Tipo de investigación

El presente proyecto de inversión corresponde al tipo de investigación proyectiva de acuerdo a la investigación holística, porque desarrolla una propuesta técnica y económica que soluciona una necesidad de un grupo social determinado, mediante la optimización de los recursos disponibles como: humanos, materiales y tecnológicos en un horizonte de tiempo determinado.

El proyecto de inversión por ser una investigación proyectiva desarrolla fases metodológicas tales como: Exploratoria, porque se trabajaron con hechos que se dieron en la realidad; es decir en base a registros o información secundaria; descriptiva, porque refiere la situación real del proyecto justificando e identificando las necesidades de cambio para lo cual plantea objetivos; Comparativa, porque se contrasta con otros proyectos de inversión y teorías; Analítica, porque examina las teorías sobre el problema a investigar y los procesos causales de la viabilidad del mercado, tamaño, localización e ingeniería ,organización e inversión; predictiva: cuyo objetivo es determinar la viabilidad estratégica, la viabilidad de mercado, la viabilidad técnica, la viabilidad administrativa y la viabilidad económico y financiero. Así mismo Permite ajustar los objetivos generales y específicos ante posibles dificultades y limitaciones; Proyectiva, porque diseña el proyecto, se operacionalizan los procesos, se seleccionan los estudios de mercado, técnico y económico - financiero y se elabora el instrumento de diagnóstico; Interactiva por que aplica instrumentos y recoge datos del contexto del proyecto de inversión, relacionados con los procesos de mercado, tamaño, localización e ingeniería, organización e inversión; confirmatoria porque analiza y concluye con un diseño del proyecto de inversión; evaluativa porque se medirán los indicadores financieros realizando las conclusiones y recomendaciones .

1.1.2. Área y línea de investigación

Gestión empresarial para la innovación

1.1.3. Situación problemática

El mundo está atravesando por momentos complicados debido a la pandemia COVID-19 pues ha cambiado la forma de llevar la vida en diferentes aspectos, puesto que la manera de realizar nuestras actividades se ha modificado de la misma forma para las empresas, es así que muchas de ellas han optado por innovar en sus procesos tanto en la manera de brindar el servicio a sus clientes, como en gestionar de una manera más eficaz sus actividades para estar a la altura y sobrevivir. La agencia peruana de noticia Andina (2020), en una publicación que realizó mencionó que las empresas para funcionar deben adoptar medidas de seguridad y respetar protocolos para el buen funcionamiento, de la misma forma para salvaguardar la salud de sus empleados y los clientes, pero muchas empresas también han dejado de funcionar debido a la coyuntura.

Por otro lado, es importante mencionar que la seguridad en lo que respecta a salud es primordial en este momento porque lo que se quiere es evitar el contagio o que esta enfermedad se propague. Pero la contraparte de esto, es que debido a que las necesidades básicas se tienen que cumplir de una u otra manera. Por ejemplo, la alimentación, muchos mercados y supermercados han sido el foco de contagio, ya que la gran mayoría de la población, concurre por estos lugares y muchos de ellos no toman las medidas adecuadas para realizar sus compras, hacen colas irracionales para comprar un par de cosas, o también muchas cosas sin razón alguna (Castro, 2020).

Estudios realizados por Alex Soriano, declaró que en espacios cerrados en que hay un contacto próximo y prolongado entre personas es más fácil que se transmita este virus a diferencia de los espacios abiertos. Para reforzar esta teoría se encontró que estar en espacios cerrados compartiendo el mismo aire durante periodos prolongados de tiempo aumenta la probabilidad de infectarse (Sáes, 2020).

Frente a lo mencionado anteriormente se ha considerado implementar un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo, donde la población pueda realizar compras en la puerta de su casa, sin tener la necesidad de trasladarse a grandes distancias para adquirir sus productos, además de que se cumplirá con las medidas necesarias para brindar un servicio donde se tenga como principal objetivo proteger a los clientes y colaboradores.

1.1.4. Formulación del problema

¿Es viable económica y financieramente la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo?

1.1.5. Determinación de los objetivos

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad y rentabilidad económica financiera de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Determinar la demanda insatisfecha de la implementación de un mercado móvil en la ciudad de Chiclayo.
- Determinar el tamaño de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Determinar la localización de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Determinar el proceso de servicio adecuado para la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Determinar el tipo de sociedad a conformar para la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Estimar los requerimientos de inversión y financiamiento para de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Estimar los indicadores económicos y financieros de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.
- Estimar la sensibilidad económica y financiera de la implementación de un mercado móvil de abarrotes en la ciudad de Chiclayo.

1.1.6. Título

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UN MERCADO MÓVIL DE ABARROTES EN LA CIUDAD DE CHICLAYO”**

1.1.7. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

VARIABLE	DIFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VIABILIDAD	Se refiere a los estudios técnicos económicos que se desarrollan para evaluar la pertinencia de ejecutar un proyecto determinado.	Mercado	Nivel Socio Económico Estilos de Vida Servicio Demanda del servicio Oferta del servicio Ingresos Población Objetivo Tasa de crecimiento poblacional Factor de consumo Tasa de crecimiento del sector
		Técnica	Factores cualitativos de la localización Factores cuantitativos de la localización Participación del mercado Cantidad de producto a cubrir Tipo de empresa Instrumentos de organización
		Económica – Financiera	VANE - VANF TIRE - TIRF B/C E – B/C F COK WACC PRCE – PRCF
			IRE - IRG PRECIO DEL SERVICIO

1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.2.1. Análisis del entorno

Para el presente proyecto se consideró diversos tipos de análisis siendo los más relevantes:

Tecnológico

La empresa CARRITO BODEGUERO E.I.R.L contara con una página web, como también con redes sociales como: Facebook e Instagram permitiendo interactuar con los clientes. Además, se utilizará un software denominado SAP este sistema abarcará los aspectos de la administración de la organización.

Económico

Según INEI (2020) en el Perú, la producción nacional en el primer trimestre del año 2020, ha disminuido en -3.4% debido a la emergencia Sanitaria que se vive por el COVID19.

Asimismo, el gasto de consumo final privado registró un porcentaje negativo de 1.7%, generando en los ingresos del colaborador en -0.14% además, el empleo con una caída del 0.1%, en cuanto a los gastos del gobierno, se ha notado un crecimiento del 7.2%, lo que resulta un 9.5% en cuanto administración pública y salud pública en 7.1%. Por otra parte, en la formación bruta de capital fijo se ha evidenciado una curva baja con un -10%, entre ellas tenemos la baja adquisición de maquinaria y equipo en -5.8% ya que de origen nacional está en -4.6% y en lo importado se encuentra en un -6.5%.

Además, se realizó la Encuesta Nacional de Hogares sobre el gasto de alimentos en el hogar evidenciándose un aumentó en el primer trimestre del año 2020, aquellos alimentos que mostraron mayor consumo son: alimentos preparados y consumidos un 14,1%, pescado (8,0%), carne (6,9%), pan y cereales (5,6%), y legumbres y hortalizas (6,4%), aumentando sus compras de estos en los supermercados y tiendas tradicionales.

Demográfico

La empresa EL CARRITO BODEGUERO tiene como público objetivo a hombres y mujeres de 18 a 65 años con un nivel socioeconómico A, B y C, la plata de empresa se localizará en el Wilfredo Valdiviezo N°345 ya que es una zona más comercial y está cerca al proveedor, buena mano de obra, correcto funcionamiento de energía y agua potable, además fluidez de actividad económica.

1.2.2. Análisis FODA

Tabla 2

ANÁLISIS FODA

	OPORTUNIDADES
<p data-bbox="335 448 558 481">FORTALEZAS</p> <ul data-bbox="383 515 798 1209" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="383 515 574 548">• Movilidad. <li data-bbox="383 582 798 784">• Diferenciación con otros mercados, ya que, es un mercado especialmente para la venta de abarrotos. <li data-bbox="383 806 782 896">• Ofrecerá productos frescos, higiénicos y de calidad. <li data-bbox="383 918 750 1008">• Brindará facilidades de pago a los consumidores. <li data-bbox="383 1030 718 1064">• Ubicación estratégica. <li data-bbox="383 1097 670 1131">• Precios accesibles. <li data-bbox="383 1164 766 1198">• Trabajadores capacitados. 	<ul data-bbox="1021 470 1420 873" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1021 470 1197 504">• Pandemia. <li data-bbox="1021 537 1324 571">• Cierre de mercados. <li data-bbox="1021 604 1308 638">• Respaldo de la ley. <li data-bbox="1021 672 1420 873">• Frente a la pandemia las personas han optado por adquirir productos de manera segura.
	AMENAZAS
<p data-bbox="335 1288 558 1321">DEBILIDADES</p> <ul data-bbox="383 1355 798 1657" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="383 1355 702 1388">• Productos perecibles. <li data-bbox="383 1422 718 1456">• Escasez de productos. <li data-bbox="383 1489 734 1523">• Nuevos en el mercado. <li data-bbox="383 1556 798 1657">• Inversión alta el primer año del proyecto. 	<ul data-bbox="1021 1299 1420 1780" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1021 1299 1244 1332">• Competencia. <li data-bbox="1021 1366 1308 1400">• Falta de seguridad. <li data-bbox="1021 1433 1420 1579">• Posible aglomeración de las personas al momento de comprar. <li data-bbox="1021 1612 1276 1646">• Toque de queda. <li data-bbox="1021 1680 1324 1713">• Alza de cuarentena. <li data-bbox="1021 1747 1404 1780">• Comerciantes ambulantes.

1.2.3. Justificación

En estos últimos meses el mundo está atravesando por momentos difíciles, ya que, está enfrentando una pandemia Covid - 19 esto ha provocado que muchas empresas pongan un alto a sus labores, pero también ha sido una oportunidad para otras, para innovar y seguir brindando sus servicios.

La justificación o importancia del proyecto radica en poder abastecer productos de primera necesidad de manera segura, previniendo la aglomeración de personas, fortaleciendo las medidas de prevención y control del contagio para reducir la presencia del virus en los mercados minoristas a través de los comerciantes que acuden a diario a su centro de abasto (Fort y Espinoza 2020).

Por otro lado, es también importante mencionar que antes de la pandemia el tiempo máximo de compra eran dos minutos en las bodegas (Larios 2020). Sin embargo, hoy en día se vuelve una travesía realizar compras, porque toma mucho tiempo hacer colas para ingresar al establecimiento, adquirir los productos y para pagar. Además, en ocasiones el stock es limitado para la gran demanda que existe, esto ocasiona que muchos productos ya no están disponibles (Beke 2020).

Asimismo, la importancia también radica en que es posible crear un mercado de abarrotes que llegue a la puerta de la casa de cada consumidor, brindando un servicio de calidad, en el cual los clientes se sientan seguros al momento de comprar y al posible contagio de este virus, además, de brindar facilidades de pago, ya que, la economía de las personas y del país en general se ha visto afectada. El Instituto Peruano de Economía indica que el distanciamiento social es importante para detener la propagación del coronavirus, pero ha impactado en el aspecto económico, y se evidencia en la pérdida de los ingresos de los trabajadores (Macera Poli, y otros s.f.)

Finalmente, recalcar que en la ciudad de Chiclayo no existe un mercado móvil de abarrotes que brinde estas facilidades para el cliente, es por eso que el proyecto es considerado innovador.

1.2.4. MARCO LEGAL

En este punto se abordará los aspectos en términos legales que se deben aplicar para la creación de la empresa Carrito Bodeguero E.I.R. según las leyes y normas dadas por diferentes instituciones y que beneficiarán para el cumplimiento de los estándares de calidad, como es la inocuidad de los alimentos y protección al consumidor, asimismo, las leyes que promueven la creación de emprendimientos:

- Ministerio de Agricultura, que tiene a cargo la vigilancia sanitaria y legalización de la Producción de alimentos de origen animal y la producción de vegetales destinados para el consumo humano.
- Las Municipalidades que regulan y vigilan la sanidad de los establecimientos de elaboración y expendio de alimentos en forma ambulatoria, así como del transporte, almacenamiento y comercialización de frutas y hortalizas.
- La Ley General de Salud 26842 (1997), establece los deberes, derechos, restricciones y compromisos relacionados con la salud del ser humano.
- Resolución Ministerial 519-97-SA/DM (1997), se creó la Certificación Sanitaria de Higiene y Alimentos de consumo Humano
- Resolución Ministerial 535-97-SA/DM (1997), establece el Código de Principios Generales de Higiene de Alimentos; acorde con el CODEES ALIMENTARIUS, dispone la aplicación Práctica de Higiene.
- El Decreto Supremo N° 001-97 SA (1997), decreta el Reglamento Higiénico Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano; dispone normas para la regulación, vigilancia y control higiénico – sanitario en todas las etapas de la cadena alimenticia.

1.2.5. UNIDAD FORMULADORA Y UNIDAD EJECUTORA

Se encuentra a cargo de la alumna: Sheila Isabel Zumaeta Rivera del IX ciclo de la escuela de Administración de Empresas de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

La unidad ejecutora según el registro de escritura pública de CONSTITUCION DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (EIRL).

El proyecto tiene como razón social:

“Carrito Bodeguero SAC”

1.2.6. CLASIFICACIÓN PRODUCTIVA SECTORIAL

Según la Clasificación Industrial Uniforme de Actividades Económicas (CIU) el proyecto se encuentra clasificado en la:

Sección G: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos Automotores y motocicletas

División 47: Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motores motocicletas.

Grupo 472: Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados.

4721: Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.

4722: Venta al por menor de bebidas en comercios especializados.

4723: Venta al por menor de tabaco en comercios especializados.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL DEL PRODUCTO

Ilustración 1

Marca y logotipo



Ilustración 2

Diseño del carrito de abarrotes



PERFIL DEL CONSUMIDOR

Hombres y mujeres de 18 a 65 años con un nivel socioeconómico A, B y C, con la necesidad de comprar productos de primera necesidad de manera segura.

2.2. ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO

Los puntos de venta del “Carrito Bodeguero “serán los poblados de La Victoria, Chiclayo y Leonardo Ortiz. El mercado de abarrotes estará a disposición de todas las personas que viven por estos lugares ya que estará a disposición de todos, siempre siguiendo los protocolos de seguridad dados por el estado.

2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA - PROYECCIÓN

2.3.1. Información Secundaria

Para la elaboración de la demanda insatisfecha y la viabilidad comercial del mercado móvil, se tuvo como fuentes secundarias a los repositorios de las tesis “Proyecto de Inversión Minimarket Mi Bodega” (2014), “Plan de Negocio para la Creación de un Minimarket” (2018) así como también el documento web “Consumo de Alimentos y Bebidas” (2009) y “Consumo de Productos en los Hogares de Lima Metropolitana (2019)”

2.3.2. Proyección de la Demanda.

Estimación del mercado potencial

Se trabajó con toda la población de Chiclayo en el periodo 2015 al 2019, la información de la población se obtuvo de los censos realizados por el INEI en los siguientes años:

Tabla 3

Población de la Ciudad de Chiclayo

Año	Población de Chiclayo
2015	291777
2016	294124
2017	296438
2018	298714
2019	301082

Nota: Esta tabla muestra la población en la ciudad de Chiclayo desde el año 2015 hasta el 2019.

Dentro de este periodo se tiene una tasa de crecimiento promedio de 0.76%

El método de extrapolación exponencial ayudo a establecer una proyección de la población de Chiclayo en los siguientes años:

Tabla 4*Población proyectada de la ciudad de Chiclayo*

Años	Población Proyectada de Chiclayo
2021	305291
2022	307603
2023	309933
2024	312281
2025	314646

Con la información obtenida de la población proyectada se convirtió la población en familias que se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 5*Población proyectada en familias*

Año	Población en familia
	Método 1
2021	61058
2022	61521
2023	61987
2024	62456
2025	62929

Posterior a los datos obtenidos se logró determinar gracias a la investigación realizada por Bardales (2019) el consumo semanal por familia de los alimentos como: arroz, aceite comestible, fideos y harina. En la siguiente tabla se muestra el consumo anual y semanal de las familias de 5 integrantes.

Tabla 6*Canastas de abarrotes en kg*

Consumo de canastas de abarrotes (kg)					
CANASTA FAMILIAR	Kg por familia	Total de Hogares	Consumo anual por persona (kg)	Consumo semanal por persona (kg)	Consumo semanal por fam. (kg)
Arroz	4.9	100%	47.4	0.99	4.9
Aceite comestible	0.7	99%	6.5	0.14	0.68
Fideos	1.1	99%	11	0.23	1.15
Harina	0.3	83%	2	0.06	0.30
Total	7.1	95%	9		

Gracias a toda la información obtenida y en relación con la frecuencia de compra, nos indica que las familias pueden consumir hasta 367.25 kg de abarrotes por año, de acuerdo con la extrapolación exponencial se calculó el siguiente cuadro de la demanda proyectada.

Tabla 7*Demanda Proyectada*

Demanda Proyectada						
Demanda Proyectada= Población Proyectada* consumo						
per cápita (factor de consumo)						
D=Cp*Fam.						
Datos obtenidos:						
Cp=	7.06	Consumo de canastas de abarrotes x kg/semana				
Cp=	367.25	Consumo de canastas x kg de abarrotes /año				
Año	Cp.	Familia proyectada	Población con las características	Nivel socioeconómico (A,B y C)	Grado de aceptación	Demanda Proyectada (kg)
2021	367.25	61058	58158	19541	46526	17086804
2022	367.25	61521	61521	20671	49217	18074780
2023	367.25	61987	61987	20828	49589	18211687
2024	367.25	62456	62456	20985	49965	18349632
2025	367.25	62929	62929	21144	50343	18488621

Los datos que nos ayudaron a obtener esta proyección de demanda son:

- Población con las características: 95.25%
- Promedio del número de habitantes por familia: 5 personas
- Consumo en kg de una canasta básica de abarrotes por semana: 2.06kg
- Grado de aceptación del nuevo producto: 27%
- Nivel socioeconómico A, B,C: 34%

2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para el proyecto se calculó la producción nacional de los 4 productos que conforman la canasta de abarrotes, para determinar la oferta histórica se consideró la producción histórica de los años 2005-2010.

Producción de arroz:

Tabla 8

Producción de arroz en toneladas anuales

Años	Arroz (toneladas)
2005	417171
2006	473853
2007	462684
2008	345260
2009	406267
2010	355075

Producción de Fideos:

Tabla 9

Producción de fideos en toneladas anuales

Años	Fideos (toneladas)
2005	2319
2006	2443
2007	2494
2008	2348
2009	2558
2010	3476

Producción de Aceite:

Tabla 10

Producción de aceite en toneladas anuales

Años	Aceite (Toneladas)
2005	29000
2006	32000
2007	34000
2008	59000
2009	65000
2010	70000

Producción de Harina:

Tabla 11

Producción harina en toneladas anuales

Años	Harina (toneladas)
2005	132.8
2006	143
2007	181.6
2008	149.5
2009	158.1
2010	145.5

Con los datos obtenidos de la producción de arroz, aceite, fideo y harina se logrará determinar nuestra oferta con relación a nuestro 27% de aceptación. En donde se le sacara el 27% de la producción total de los 4 productos.

Tabla 12*Producción de canasta de abarrotes*

Producción total de canasta de abarrotes					
(toneladas)					
Arroz	Fideos	Aceite	Harina	Total	Total -27%
(toneladas)	(toneladas)	(toneladas)	(toneladas)		(toneladas)
417171	2319	29000	132.8	448622.8	121128.2
473853	2443	32000	143	508439	137278.5
462684	2494	34000	181.6	499359.6	134827.1
345260	2348	59000	149.5	406757.5	109824.5
406267	2558	65000	158.1	473983.1	127975.4
355075	3476	70000	145.5	428696.5	115748.1

Con los datos obtenidos y mediante el método de regresión lineal se logró determinar la oferta proyectada de abarrotes por canasta, se muestra en la siguiente tabla la oferta histórica del año 2005-2010:

Tabla 13*Oferta Proyectada*

x	Año	Oferta Proyectada
		(canastas)
17	2021	93679
18	2022	91399
19	2023	89118
20	2024	86838
21	2025	84557

2.5. BALANCE DEMANDA OFERTA

Para el proyecto se logró estimar una demanda insatisfecha, lo que hace que el mercado chiclayano está dispuesto a adquirir los abarrotes para su hogar en un nuevo modelo de mercado, dicho esto se considera que aún existe un mercado por cubrir, por lo que los siguientes resultados sustentan la implementación de un mercado móvil de abarrotes “Carrito Bodeguero”. En la siguiente tabla se presenta el balance de la demanda proyectada:

Tabla 14

Demanda Insatisfecha

	MÉTODO EXTRAPOLACIÓN EXPONENCIAL	MÉTODO REGRESIÓN LINEAL	
Año	Demanda Proyectada (toneladas)	Oferta (toneladas)	Demanda Insatisfecha (toneladas)
2021	17086804	93679	16993125
2022	18074780	91399	17983381
2023	18211687	89118	18122569
2024	18349632	86838	18262794
2025	18488621	84557	18404064

2.6. PLAN DE MARKETING

Producto:

El “Carrito Bodeguero” ofrecerá una amplia lista de abarrotes para el consumo de las familias con precios asequibles, brindando una atención de calidad y seguridad al momento de comprar. Diferenciándose así de los mercados convencionales y llegando hasta la puerta de la casa de los clientes.

Precio:

Para la selección de una estrategia de fijación de precios, se considerará el valor que perciben los clientes ya que no solo se brinda productos si no se brinda seguridad. Al contar con competidores directos lo que se buscara es tener proveedores que brindar productos de calidad a un menor precio para que de esa forma se logre vender abarrotes a precios accesibles y lograr diferenciarnos de la competencia.

Plaza:

El mercado móvil de abarrotes está dirigido a los niveles socioeconómicos a, b y c, de tal forma que el mercado objetivo es llegar a cada hogar para brindarles calidad en sus productos y seguridad en la compra.

Promoción:

Las tácticas de promoción son fundamentales para generar mayor demanda, de tal forma que se consideró una manera distinta de pago, dando al crédito los productos y realizando sorteos de vales o canastas de abarrotes.

Páginas Web:

El “Carrito Bodeguero” ofrecerá y hará más conocida su marca a través de las redes sociales, llegando así a cada persona para incentivar la compra de tal forma serán medio para conocer las opiniones de los clientes y seguir mejorando.

Facebook:

Por este medio se realizarán publicaciones de donde estará el carrito cada día, que productos se ofrece y cuáles son los precios y los medios de pago. También se habilitará el chat para atender a la clientela de manera rápida, pudiendo así los clientes enviarnos la lista de su canasta de abarrotes y posterior a ello hacer la entrega.

Instagram:

Por este medio se lanzarán ofertas y promociones para los clientes, en el cual se harán sorteos de canastas o de vales para la compra de sus abarrotes.

CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1. Tamaño – Mercado

El público al cual va a dirigido el servicio realizan sus compras en 27% en supermercados en la provincia de Chiclayo, donde en especial las amas de casa podrían adquirir el producto de forma rápida y sencilla. Tomando como referencia este indicador será este porcentaje la participación del mercado.

3.2. Tamaño – Tecnología

Las personas que requieran el servicio se podrán contactar mediante la página web de la empresa, WhatsApp, Instagram o Facebook para poder preparar sus canastas de abarrotes con los productos que más deseen, de igual forma este medio ayudara a mejorar la experiencia de los clientes.

La forma de pago será mediante el dispositivo SOS que permitirá a las personas pagar con su tarjeta de manera rápida y también contaremos con una tarjeta personalizada que permitirá a los clientes realizar sus pagos en plazo.

Ahora hablamos del carrito que nos servirá para brindar el servicio por la ciudad de Chiclayo, este carro está adaptado con un sistema de gestión para mejorar la experiencia de los clientes y brindarles seguridad.

3.3. Tamaño - Disponibilidad de Materiales

Los principales productos para la canasta de abarrotes son:

- Harina
- Aceite
- Arroz
- Fideo

3.4. Tamaño – Financiamiento

En el tamaño de mercado se determinó las unidades vendidas desde el año 2021 al 2025, se considera una inversión total de \$179,809.09, en el siguiente cuadro se detalla los tipos de aportes:

Tabla 15*Estructura de Financiamiento*

Estructura de financiamiento		
Aporte	%	Dólares
Propio	45 %	\$81,304.74
Financiamiento	55%	\$98,504.35
TOTAL	100%	\$179,809.09

3.5. Tamaño – Costo unitario

Teniendo en cuenta que el Carrito Bodeguero es un proyecto de inversión innovador, se considera de acuerdo a estudios de mercado que se podrá adquirir los productos para las canastas a un promedio de \$3.35.

3.6. Tamaño – Rentabilidad

En relación con la programación de ventas de canastas de abarrotes anuales, se obtuvo como tasa interna de retorno económica del 45% con un VANE de \$178,142.86 por otro lado en el análisis financiera la TIR es de 87% con un VANE de \$252,031.83, con lo cual se concluye que el proyecto es rentable tanto económica como financiera, puesto que ambos indicadores son mayores que cero.

3.7. Selección del Tamaño

El proyecto de un mercado móvil de abarrotes, presenta la siguiente programación:

Tabla 16*Tamaño de mercado*

Programación		
Año	Tamaño de Mercado	Comercialización diaria (canastas)
2021	220,910.63	614
2022	233,783.96	649
2023	235,593.40	654
2024	237,416.32	660
2025	239,252.83	665

En el plazo del programa de ventas se abarca desde el año 2021 al 2025, teniendo como un promedio de ventas de \$ 233,391.43.

Para la consolidación de la empresa, se determinó una inversión total de \$179,809.09, con un financiamiento del 55% y de aporte propio un 45%, de igual forma para la programación de la venta de canastas de abarrotos en un carro móvil se tomó como referencia la tasa de descuento económica que representa el 12.41% y en cuanto a la tasa de descuento financiero con 6.75%.

CAPÍTULO IV: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1. Factores de Localización

En el análisis de la localización se tomó en consideración factores cualitativos y cuantitativos. Factores para la localización del mercado móvil de abarrotos:

- Proveedores.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Inversión.
- Financiamiento.
- Tecnología.
- Competencia.
- Clientes.
- Energía.

4.2. Macro localización

Para el proyecto se evaluó dos ciudades como: Chiclayo y Chachapoyas, teniendo en cuenta los siguientes factores que se muestran a continuación:

Tabla 17

Macro Localización

MÉTODO MULTICRITERIO DE COMPARACIÓN DE LOCALIZACIONES			
PARA LA			
IMPLEMENTACIÓN DEL MERCADO MÓVIL DE ABARROTÉS			
Factores de localización	PONDERACION	CHICLAYO	CHACHAPOYAS
Proveedores	5	7	7
		5	5
Disponibilidad de insumos	5	7	1
		5	0
			0
Disponibilidad de mano de obra	5	7	5
		5	0
Inversión	4	60	20
Competencia	2	40	10
Tecnología	5	100	25
Clientes	4	60	20
Energía	2	10	20
Total		495	320

La elaboración de la macro localización ayudo a determinar que la ciudad de Chiclayo tiene una mayor ponderación para la ejecución del presente proyecto. Con un puntaje de 495.

4.3. Método para decidir la localización

Para el presente proyecto se trabajó con el método multicriterio para la localización de la empresa El Carrito Bodeguero, en la que se consideró una ponderación del 1 al 5 y con una escala del 0 al 20.

CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.1. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

El carrito móvil de abarrotes tendrá las siguientes características:

- Tipo de vehículo:
Motor: 491Q-ME.
Inyección: MPFI.
Cilindrada: 2.237 cc.
N° de válvulas: 8
Transmisión/ N° de velocidades Mecánica/5.
Potencia (HP/R.P.M): 193/2.000-2600.
Tipo de combustible: Bencina.
- Dimensiones y capacidad
Largo (mm): 6.070.
Ancho (mm): 3.690.
Alta (mm): 2.225.

Distancia entre ejes (mm): 2.590.
Peso bruto vehicular (kg): 2.800.
Estanque de combustible: 70.
- Equipamiento:
Aire acondicionado.
Alza vidrios eléctricos.
Repisas de madera y aluminio.
Esquineros para bodegas.
Balanzas electrónicas.

- Seguridad:

Frenos ABS +EBO.

Cinturón de seguridad y bolsa de seguridad para el conductor.

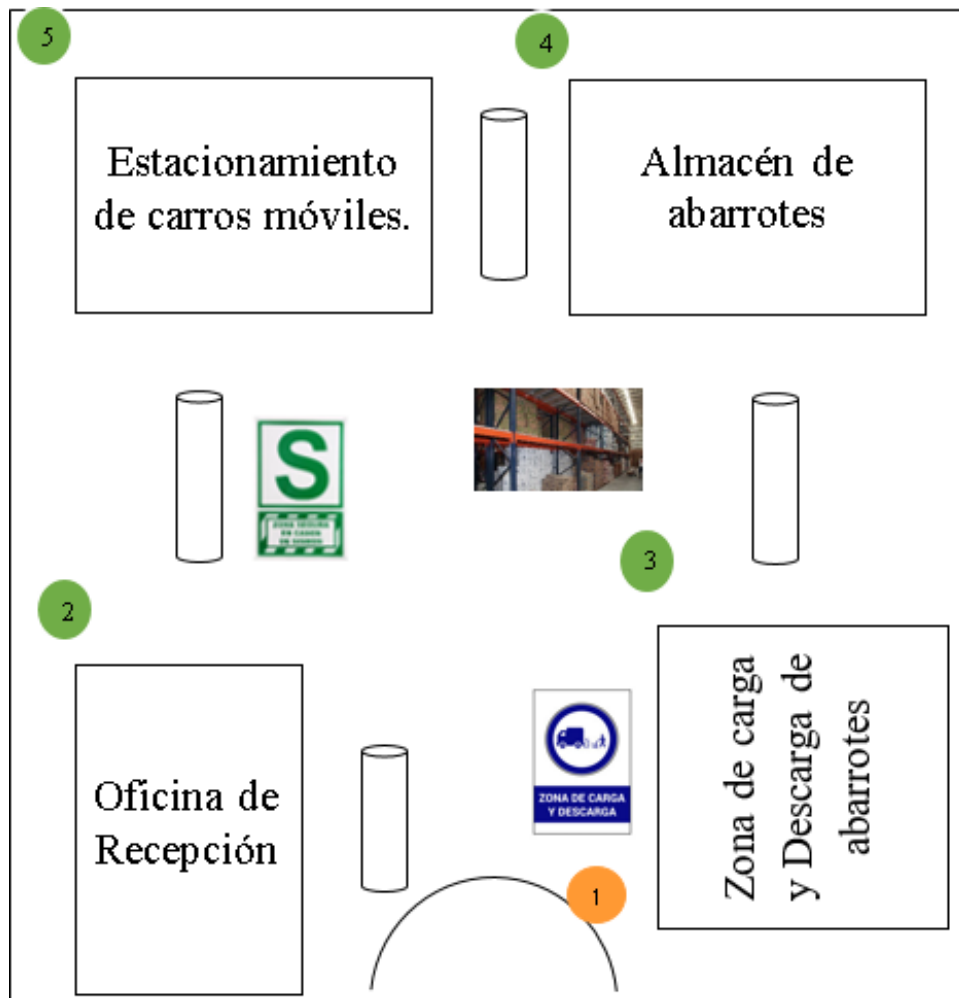
Parabrisas laminado.

5.2. SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

5.2.1. Diagrama de Operación

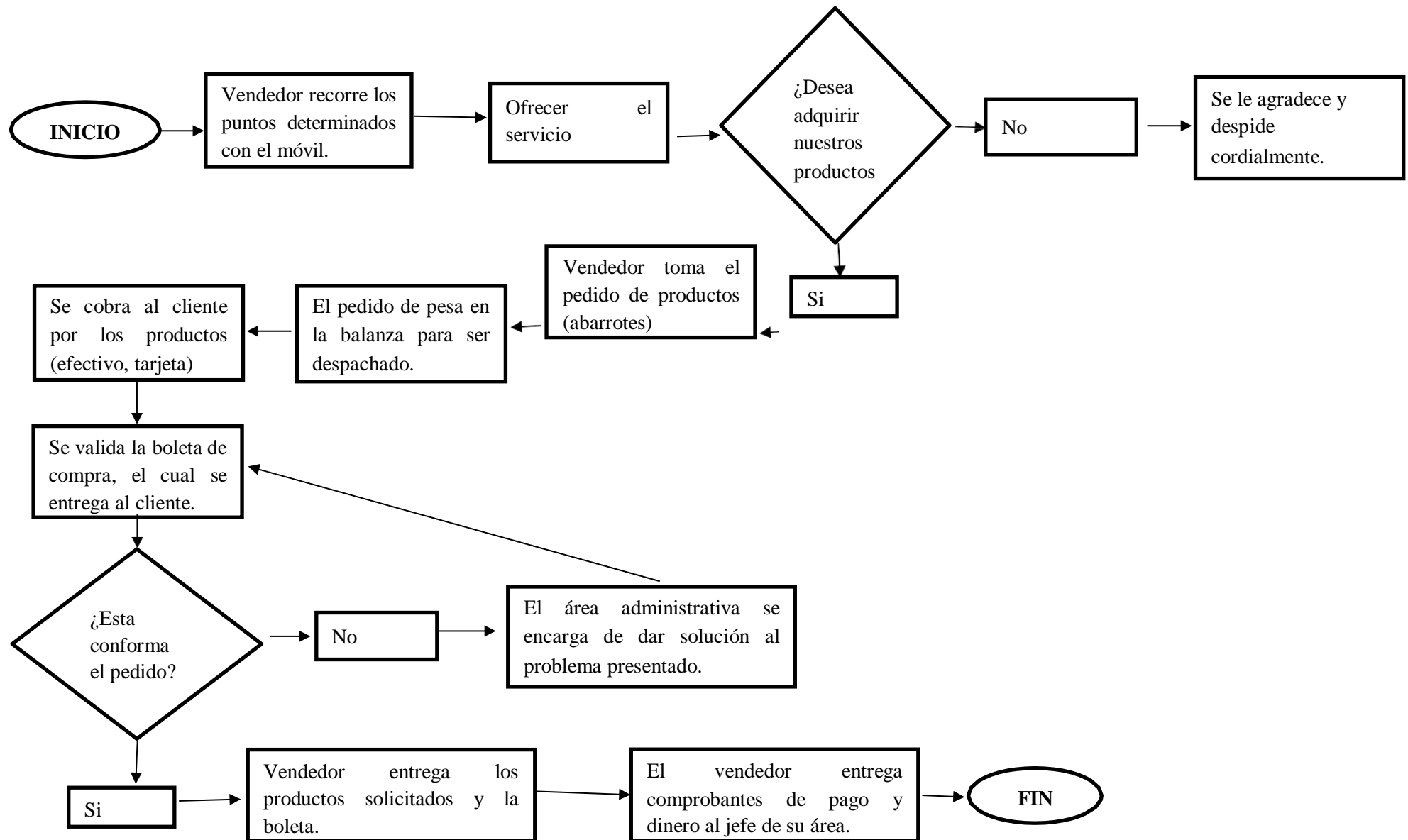
Ilustración 3

Diagrama de Operaciones



- Entrada y salida del carro móvil.
- Oficina de recepción – Validar la información de pedidos con facturas y/o boletas.
- Zona de carga (para empezar a distribuir a puntos de ventas) y descarga (llegada de mercadería desde la empresa proveedora).
- Almacén de recepción (empaques a distribuirse a los distintos de puntos de venta).
- Almacén de venta (cantidad requerida para el día y hora de un punto de venta específico).

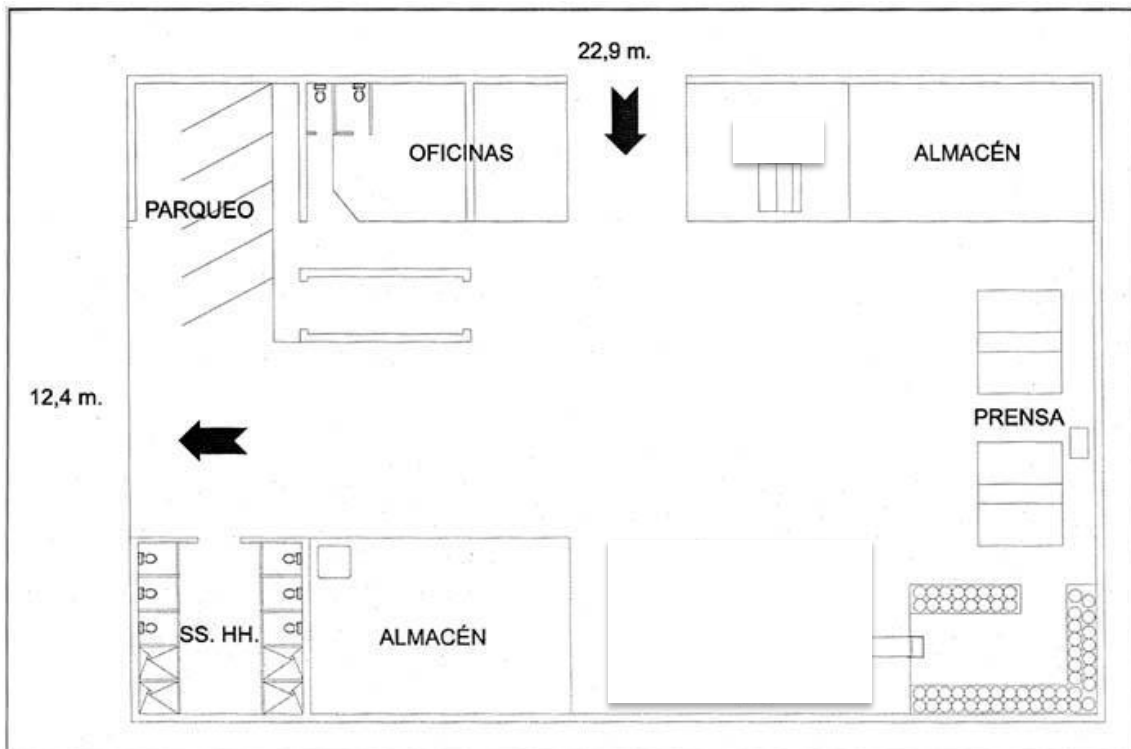
5.2.2.-Diagrama de Recorrido o Flujograma:



5.2.3. Distribución de la Planta:

Ilustración 4

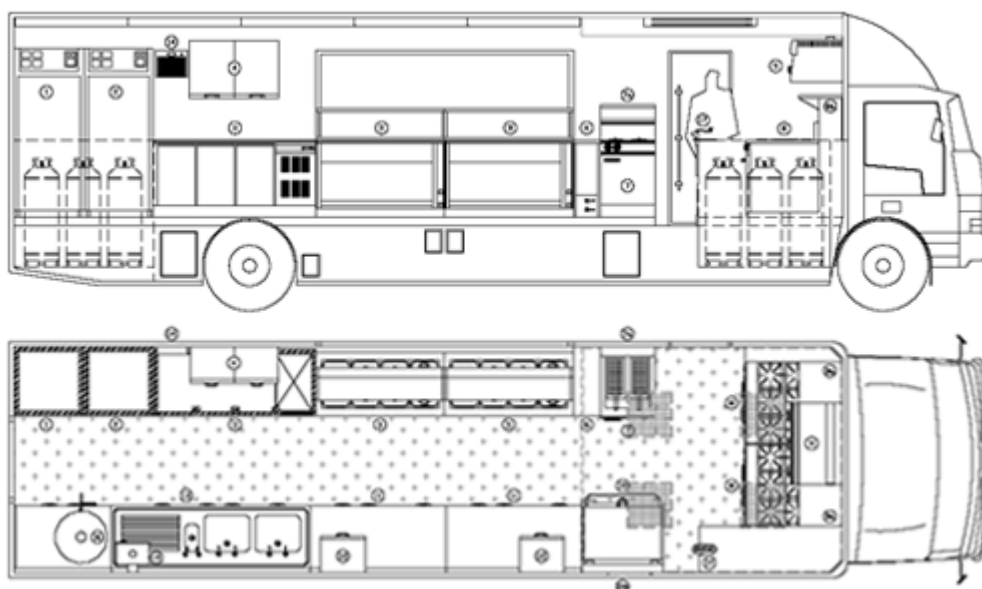
Distribución de Planta



5.2.4. Diseño del Plano del Proyecto:

Ilustración 5

Plano del carrito móvil de abarrotos



5.2.5. Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software

Para el presente proyecto de la empresa “EL CARRITO BODEGUERO” se contará con un software denominado ERP Nexus, que servirá como una herramienta de gestión con los proveedores, clientes, con la gestión de abarrotes en venta, con el almacenamiento y la gestión contable. Este software se manejará desde la oficina principal el Wilfredo Valdiviezo y desde el carrito móvil, estarán conectados mediante una VPN.

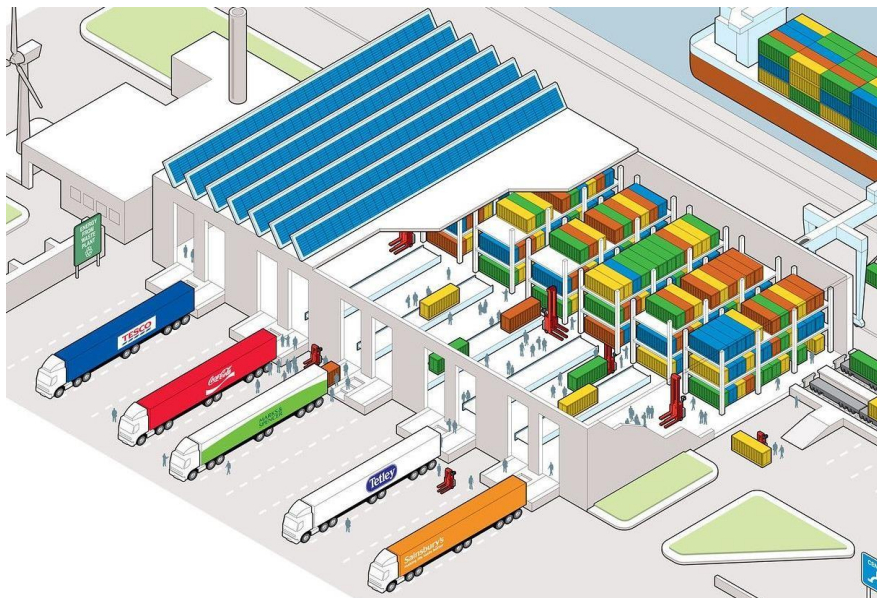
En el sistema de ventas se optó por el software TPV (terminal punto de venta) que ayudará a optimizar el proceso de venta, logrando obtener los datos requeridos para poder emitir el ticket del código de barras que se generará gracias a las balanzas y etiquetadoras. Además, el software TPV ayudara a recoger de manera automática todas las ventas realizadas en la caja de tal forma que este se lograra comunicar con el servidor Nexus en diversos momentos para poder actualizar la información.

5.3. REQUERIMIENTO DEL PROYECTO

5.3.1.-Terrenos y Edificaciones:

Ilustración 6

Planta del proyecto



El “Carrito Bodeguero” contará con una pequeña planta de 12.4 x 22.9 metros cuadrados ubicada en Wilfredo Valdiviezo N°345, esta pequeña planta servirá para el abastecimiento de los abarrotes que nos proveerán, de igual forma será el espacio para guardar los carros y para que algunos de nuestros colaboradores tengan algunos espacios para realizar sus labores.

5.3.2.-Maquinaria y equipos, Muebles, Enseres y Vehículos:

Maquinaria y equipos

- Estantes let con divisiones para los abarrotes.
- Estante esquinero para los abarrotes.

Como contara con dos tipos de estantes que ayuden a la división de los productos teniendo también un soporte en las divisiones para evitar que los productos puedan caerse con el movimiento del carro.

- Balanza electrónica.
- Dispositivo para pagos con tarjeta.

Este dispositivo facilitara los pagos de los clientes, contando con un sistema seguro para el pago.

Muebles

- Silla de oficina
- Escritorios
- Extinguidor indexa
- Estante de Almacén
- Reloj de Pared

5.5. PROGRAMA

Para el presente proyecto, la empresa EL CARRITO BODEGUERO E.I.R.L para los años 2021-2025, se ha considerado el tamaño de mercado con una participación de mercado del 1.30% de canastas de abarrotes.

Tabla 19

Tamaño de Mercado

Año	Demanda Insatisfecha del Segmento Familiar (Canastas)	Participación de Mercado	Tamaño de Mercado	Comercialización diaria (Canastas)
2021	16,993,125	1.30%	220,910.63	614
2022	17,983,381	1.30%	233,783.96	650
2023	18,122,569	1.30%	235,593.40	654
2024	18,262,794	1.30%	237,416.32	660
2025	18,404,064	1.30%	239,252.83	665
		1.30%		
	Promedio		233,391.43	648.31

CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN

6.1. ASPECTO LEGAL

6.1.1. Tipo de Empresa

El presente proyecto se consideró constituir una organización de tipo de sociedad “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada” (Carrito Bodeguero E.I.R.L).

6.1.2 Proceso de Constitución de la Empresa

Para la constitución del proyecto el Carrito Bodeguero se trabajará bajo los procesos dados por la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), esta entidad presenta los siguientes procesos:

PASO 1: Reunión del titular y los interesados

1.1. Discutir y presentar los aspectos generales y ventajas sobre la decisión de constituir una E.I.R.L.

PASO 2: Identificación de la razón social

1. Seleccionar el nombre

2. Identificar el nombre propuesto

2.1. Tramitar identificación de razón social en la oficina de los Registros Públicos, previo pago.

2.3. Recibir constancia de búsqueda (CERTIFICADO DE BÚSQUEDA MERCANTIL), que señala si hay o no otra empresa con ese nombre.

2.4. Resultado:

Negativo: Nombre procede; Positivo: Escoger otro nombre y reiniciar el trámite.

PASO 3: Elaboración de la minuta

3.1. Datos personales del titular, domicilio legal de la empresa, aportes del capital social.

3.2. Discutir el contenido del estatuto, para esto contar con asesoría legal.

3.3. Un abogado redacta la minuta con el fin de entender cada uno de los términos del compromiso.

3.4. Aprobar la minuta.

3.5. Suscribir la minuta, con la firma del abogado.

PASO 4: Escritura Pública

4.1. Realizar un depósito bancario en cuenta corriente a nombre de la empresa por el 25% del capital declarado en la minuta.

4.2. Pagar al fondo mutual del abogado el 1/1000 del capital social suscrito. Este pago se deposita en la cuenta del Colegio de Abogados.

4.3. Llevar a la notaria la minuta, los comprobantes de los pagos anteriores para que el notario elabore el testimonio de constitución.

4.4. El titular irá a la notaria para firmar y poner su huella digital.

PASO 5: Inscripción SUNAT (RUC)

5.1. Presentar documento de identidad del titular o representante legal.

5.2. Reunir documentos con respecto a la sociedad:

Recibo de agua, luz, teléfono, televisión por cable o declaración jurada de predios.

Contrato de alquiler o cesión de uso de predio con firmas legalizadas notarialmente.

Acta probatoria levantada por el fedatario fiscalizador de la Sunat donde se señale el domicilio.

Testimonio de constitución de la empresa, donde conste la inscripción ante la Sunarp.

Constancia de numeración emitida por la municipalidad.

PASO 6: Autorización de impresión de comprobantes de pago Formulario 806

6.1. Régimen Especial

6.2. Régimen General del Impuesto a la Renta.

PASO 7: Licencia de funcionamiento municipal

7.1. Formato de solicitud

7.2. Registro Único del Contribuyente (RUC)

7.3. Certificado de compatibilidad de uso.

7.4. Copia certificada notarial o legalizada por el fedatario de la Municipalidad del Testimonio de Constitución de la empresa.

7.5. Declaración Jurada de ser microempresa o pequeña empresa.

7.6. Recibo de pago por los derechos correspondientes.

PASO 8: Autorización del libro de planillas ante el MTPS

8.1. Solicitud según formato debidamente llenada.

8.2. Comprar el libro de planillas.

8.3. El mismo libro u hojas sueltas.

8.4. Copia del RUC

8.5. Pago del derecho del trámite

PASO 9: Legalización de libros contables ante notario

9.1. Solicitud requiriendo la legalización respectiva

9.2. Copia del RUC

9.3. Copia del DNI del representante legal de la empresa

9.4. Pago por el derecho de trámite

6.2. ASPECTO ORGANIZACIONAL

6.2.1. Acta de Constitución de la Empresa

ACTA CONSTITUTIVA DE MULTI COLLAGEN E.I.R.L.


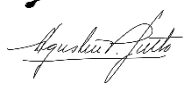
En la localidad de Chiclayo a los 20 días del mes de Agosto de 2021 siendo las 3pm horas, se resumen las personas cuyos nombres, domicilios y números de documentos figuran en la planilla adjunta, a fin de constituir una Asociación Civil cerrada con fines de lucro, así como para aprobar el Estatuto social que regirá a la entidad y designar sus autoridades, resolviendo:

1°) Designar Presidente y Secretario de la Asamblea a las siguientes personas: Sheila Zumaeta Rivera y a los asambleístas: Nathaly Córdova Trigos, Mirella Coronado Dávila y Evelyn Mondragón Yangua, para suscribir la presente ACTA:

2°) Las personas reunidas dejan constituida la Asociación Civil denominada CARRITO BODEGUERO EIRL con sede en la ciudad de Chiclayo con calle Wilfredo Valdiviezo N°345 de la localidad de Chiclayo, departamento de Lambayeque.

3°) Se adopta en todo lo fundamental el ESTATUTO modelo de la Dirección Provincial de Personas Jurídicas adoptado por Disposición 29/95.

4°) Acto seguido se procede a elegir a los miembros de la Comisión Directiva y Revisora de Cuentas, que regirán la entidad en el próximo período previsto en los Estatutos aprobados, designándose a las siguientes personas para los cargos citados:

CARGO	APELLIDO Y NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	SHEILA ZUMAETA RIVERA	
SECRETARIO	PIERO SANTAMARIA PUERTA	

Los designados aceptan el desempeño de los cargos que respectivamente les han sido conferidos:

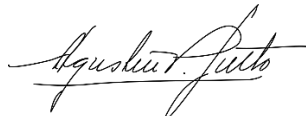
5°) Se fija la cuota social para el socio activo en la suma de \$16,000.y se autoriza a la Comisión Directiva, durante su mandato a elevarla, si fuera necesario, en hasta un 50%.

6°) Se autoriza al Presidente y Secretario de la Comisión Directiva electa a realizar las tramitaciones correspondientes para la obtención de Personería Jurídica y para aceptar las observaciones al Estatuto que pudieran efectuarse por la Dirección Provincial de Personas

Jurídicas. Las decisiones precedentes han sido tomadas por unanimidad. No siendo para más, previa lectura y ratificación se firma la presente en el lugar y fecha indicados arriba.



PRESIDENTE



SECRETARIO

6.2.2. Minuta de Constitución

MINUTA DE CONSTITUCIÓN PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (EIRL) CON APORTES DE BIENES DINERARIOS

SEÑOR NOTARIO

Sírvase usted extender en su registro de escrituras públicas una de constitución de empresa individual de responsabilidad limitada, que otorga: SHEILA ISABEL ZUMAETA RIVERA, de nacionalidad peruana, con documento de identidad número 71776474, ocupación: estudiante, estado civil: soltero, señalando domicilio para efectos de este instrumento en CHICLAYO, en los términos siguientes:

Primera. - Por el presente, SHEILA ISABEL ZUMAETA RIVERA: constituye una empresa individual de responsabilidad limitada bajo la denominación de: “CARRITO BODEGUERO E.I.R.L.”, con domicilio en CHICLAYO, provincia de CHICLAYO, departamento de LAMBAYEQUE, que inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el registro mercantil con una duración indeterminada, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

Segunda. - El objeto de la empresa es: LA IMPLEMENTACIÓN DE UN MERCADO MOVIL DE ABARROTES, se entienden incluidos en el objeto, los actos relacionados con el mismo, que coadyuven a la realización de sus fines empresariales. Para cumplir dicho objeto, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

Tercera. - El capital de la empresa es de S/ 629,331.83 y 00/100 nuevos soles, constituido por el aporte en efectivo del titular.

Cuarta. - Son órganos de la empresa, el titular y la gerencia. El régimen que le corresponda está señalado en el decreto ley N 21621, artículos 39 y 50 respectivamente y demás normas modificatorias y complementarias.

Quinta. - La gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. Será desempeñada por una o más personas naturales. El cargo de gerente es indelegable. En caso de que el cargo de gerente recaiga en el titular, éste se denominará titular gerente.

Sexta. - La designación del gerente será efectuada por el titular, la duración del cargo es indefinida, aunque puede ser revocado en cualquier momento.

Séptima. - Corresponde al gerente:

1. Organizar el régimen interno de la empresa.
2. Celebrar contratos inherentes al objeto de la empresa, fijando sus condiciones; supervisar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la empresa.
3. Representar a la empresa ante toda clase de autoridades. En lo judicial gozará de las facultades generales y especiales, señaladas en los artículos 74°, 75°, 77° y 436° del código procesal civil. En lo administrativo gozará de la facultad de representación prevista en el artículo 115° de la ley N° 27444 y demás normas conexas y complementarias. Teniendo en todos los casos facultad de delegación o sustitución. Además, podrá constituir personas jurídicas en nombre de la empresa y representar a la empresa ante las personas jurídicas que crea conveniente y demás normas complementarias. Además, podrá someter las controversias a arbitraje, conciliaciones extrajudiciales y demás medios adecuados de solución de conflicto, pudiendo suscribir los documentos que sean pertinentes
4. Cuidar los activos de la empresa.
5. Abrir y cerrar cuentas corrientes, bancarias, mercantiles y girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la empresa, así como endosar y descontar documentos de crédito. Solicitar sobregiros, préstamos, créditos o financiaciones para desarrollar el objeto de la empresa celebrando los contratos respectivos.
6. Solicitar toda clase de préstamos con garantías hipotecaria, prendaria y, de cualquier forma, además conocimiento de embarque, carta de poder, carta fianza, póliza, letras de cambio, pagares, facturas conformadas y cualquier otro título valor.
7. Suscribir contratos de arrendamiento y subarrendamiento.
8. Comprar y vender los bienes sean muebles o inmuebles de la empresa, suscribiendo los respectivos contratos.

9. Celebrar, suscribir contratos de leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial, vinculados al objeto de la empresa.

10. Autorizar a sola firma, la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.

11. Nombrar, promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la empresa.

12. Conceder licencia al personal de la empresa.

13. Cuidar de la contabilidad y formular el estado de pérdidas y ganancias, el balance general de la empresa y los demás estados y análisis contables que solicite el titular.

14. Solicitar, adquirir, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales conforme a ley, suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

15. Participar en licitaciones, concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribiendo los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto de la empresa.

Octava. - para todo lo no previsto rigen las disposiciones contenidas en el D.L. N° 21621 y aquellas que las modifiquen o complementen.

Disposición transitoria. – SHEILA ISABEL ZUMAETA RIVERA, identificado con DNI N° 71776474, ejercerá el cargo de titular gerente de la empresa, peruano, con domicilio señalado en la introducción de la presente.

Así mismo, se nombra como apoderado a SHEILA ISABEL ZUMAETA RIVERA identificado con documento de identidad número: 71776474, quien tendrá las mismas facultades que el gerente.

Chiclayo, Cinco de Julio del Dos Mil Veinte.

6.2.3. Manual de Organización y Funciones

GERENTE GENERAL

Funciones:

- Supervisar la formulación, ejecución y evaluación del presupuesto anual, en conformidad con las disposiciones legales. Además, revisar que se cumplan con los principios en cada área de la empresa.
- Tomar decisiones.
- Crea alianzas con los productores agrícolas.

RECURSOS HUMANOS

Funciones:

- Es el encargado de que todos los colaboradores estén debidamente uniformados dependiendo el área que se desempeñan.
- Elabora las diversas políticas de personal para que el capital humano de la organización sea el adecuado.
- Esta encargado de diseñar políticas que se deben seguir para un mejor reclutamiento, selección, formación y desarrollo personal.
- Supervisa la administración de personal en la empresa.

GERENTE COMERCIAL

Funciones:

- Es el encargado de resolver problemas comerciales o marketing.
- Investigar el mercado.
- Establecer políticas de precios.
- Establecer canales de ventas.
- Diseñar promociones.
- Lanzamiento de nuevos productos.

GERENTE DE FINANASAS

Funciones:

- Manejar información financiera, documentar y levantar informes, analizar y evaluar el desempeño de la organización.
- Revisar políticas para la regulación financiera de la empresa.
- Evaluar procedimientos financieros y dar recomendaciones para posibles mejoras.
- Idear métodos para maximizar las ganancias.

6.2.4 Organigrama.

Ilustración 7

Organigrama



6.2.5 Requerimiento del Personal

GERENTE GENERAL

Competencias:

Objetivo: Realizar planes a corto y largo plazo, ser líder y guiar a todos los colaboradores a generar mayor rentabilidad.

Grado de Instrucción: Título Profesional.

Educación Superior: Administrador de Empresas.

Experiencia: Mínimo 3 años.

Otros: conocimientos de sistemas de gestión y dominio del idioma inglés.

Habilidades: Liderazgo, trabajo en equipo visión estratégica.

Condiciones de Puesto

Tipo de contrato: contrato Independiente.

Remuneración: S/ 2,000.00

Ubicación Fijación: Administrativa.

Beneficios sociales: Sí.

Jornada: Diurna.

Horario: 8:00 – 17 Horas (lunes- viernes).

Tipo de sueldo: Pago fijo mensual.

GERENTE COMERCIAL

Competencias:

Objetivo: Ejecutar un plan de marketing y un plan de ventas para una mayor rentabilidad de la empresa

Grado de Instrucción: Título Profesional.

Educación Superior: Marketing Digital.

Experiencia: Mínimo 3 años.

Otros: conocimientos en marketing y dominio del idioma inglés.

Habilidades: Liderazgo, ejecutor, trabajo en equipó visión estratégica.

Condiciones de Puesto

Tipo de contrato: contrato Independiente.

Remuneración: S/ 1,300.00

Ubicación Fijación: Administrativa.

Beneficios sociales: Sí.

Jornada: Diurna.

Horario: 8:00 – 17 Horas (lunes- viernes).

Tipo de sueldo: Pago fijo mensual.

GERENTE DE FINANZAS

Competencias:

Objetivo: Llevar las cuentas de la empresa de igual forma ser líder y realizar su trabajo con transparencia.

Educación Superior: Contador.

Experiencia: Mínimo 3 años.

Otros: conocimientos en los temas contables de una organización y dominio del idioma inglés.

Habilidades: Estratega, trabajo en equipó visión estratégica.

Condiciones de Puesto

Tipo de contrato: contrato Independiente.

Remuneración: S/ 1,300.00

Ubicación Fijación: Administrativa.

Beneficios sociales: Sí.

Jornada: Diurna.

Horario: 8:00 – 17 Horas (lunes- viernes).

Tipo de sueldo: Pago fijo mensual.

RECURSOS HUMANOS

Chofer

Competencias:

Objetivo: Llegar con el carrito móvil de abarrotes a todos los puntos de venta, cuidado mucho de la integridad del negocio y de las personas responsables de la venta.

Grado de Instrucción: Primaria y secundaria completa

Educación Superior: Técnico en conducción de vehículos

Experiencia: Mínimo 1 año.

Otros: conocimientos de sistemas de gestión y dominio del idioma inglés.

Habilidades: Liderazgo, trabajo en equipo.

Condiciones de Puesto

Tipo de contrato: contrato Independiente.

Remuneración: S/ 1,300.00

Ubicación Fijación: Comercialización

Beneficios sociales: Sí.

Jornada: Diurna.

Horario: 8:00 – 17 Horas (lunes- viernes).

Tipo de sueldo: Pago fijo mensual.

Personal de venta

Competencias:

Objetivo: atención al cliente con amabilidad y respeto.

Grado de Instrucción: Primaria y secundaria completa.

Educación Superior: Ninguna.

Experiencia: -

Otros: conocimiento básico en atención al cliente.

Condiciones de Puesto

Tipo de contrato: contrato Independiente.

Remuneración: S/ 1,300.00

Ubicación Fijación: Comercialización.

Beneficios sociales: Sí.

Jornada: Diurna.

Horario: 8:00 – 17 Horas (lunes- viernes).

Tipo de sueldo: Pago fijo mensual.

CAPÍTULO VII: INVERSIÓN

7.1. INVERSIÓN

7.1.1. Estructura de la Inversión

La inversión de la empresa mercado móvil de abarrotes “EL CARRITO BODEGUERO” asciende a \$ 179,809.65, teniendo como indicadores a la inversión fija, inversión intangible y capital de trabajo, las cantidades monetarias de cada una de ellas se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 20

Inversión total

		INVERSIÓN		
		TOTAL		
INVERSIONES		P.SIN IGV	IGV	P.CON IGV
INVERSION FIJA	TANGIBL E	\$ 78,614.04	\$ 14,150.53	\$ 92,764.57
	INTANGI BLE	\$ 4,864.69	\$ 875.64	\$ 5,740.34
TOTAL DE INVERSION FIJA		\$ 83,478.74	\$ 15,026.17	\$ 98,504.91
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 69,320.22	\$ 11,984.52	\$ 81,304.74
INVERSION TOTAL		\$ 152,798.96	\$ 27,010.69	\$ 179,809.65

7.1.1. Programa de Inversiones

El proyecto de implementación de un mercado móvil de abarrotes, tiene un programa de inversiones que abarca el año 2021, se consideró los meses desde agosto hasta diciembre, esto se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 21

Programa de inversiones

PROGRAMA DE INVERSIONES								
CONCEPTO	MESES					TOTAL	%	
	1	2	3	4	5			
Inversión total								
Inversión fija						\$98,504.35	55	
I.1. Inversión fija						\$92,764.00		
tangible								
I.1.1 equipos				\$ 991.00	\$ 991.00	\$1,982.00		
I.1.2. Muebles y				\$ 700.00	\$ 700.00	\$ 1,400.00		
enseres								
I.1.3. Maquinaria	\$17,428.57	\$17,428.57	\$17,428.57	\$17,428.57	\$ 17,428.57	\$87,142.86		
I.1.4.					\$ 1,422.86	\$ 1,422.86		
Acondicionamiento del								
local								
I.1.5. material de					\$ 47.14	\$ 47.14		
seguridad del local								
I.1.6. material de					\$ 769.14	\$ 769.14		
seguridad del personal								
I.2. Inversión fija	\$ 1,148.07	\$ 1,148.07	\$ 1,148.07	\$ 1,148.07	\$ 1,148.07	\$ 5,740.35		
intangible								
Ii. Capital de trabajo						\$ 81,304.74	\$81,304.74	45
Total inversión	\$18,576.64	\$18,576.64	\$18,576.64	\$20,267.64	\$103,811.53	\$179,809.09	100.00	

CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO

8.1. Fuentes de Financiamiento

Tras la evaluación de las diferentes fuentes de financiamiento se obtuvo como mejor opción la tasa activa ofrecida por Scotiabank para medianas empresas con préstamos a plazo mayor a 360 días.

Tabla 22

Estructura de Financiamiento

Estructura de financiamiento		
Aporte	%	Dólares
Propio	45 %	\$80,914.09
Financiamiento	55%	\$ 98,895.00
TOTAL	100%	\$179,809.09

8.2. Evaluación del Préstamo

Para evaluar la mejor opción de financiamiento se tomó en cuenta la data establecida por la SBS en el mes de Julio del año 2021, en la que muestra una variedad de entidades bancarias, para poder identificar la tasa más conveniente. Después de evaluar la data, se optó por la TEA 2,99% que ofrece el banco Scotiabank en moneda extranjera, en este caso para pagar por cuotas durante 5 años, lo que equivale a \$21,588.01 al año.

Tabla 23

Fuente de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	
TEA	2.99%
n=	5
SCOTIABANK	
Préstamo	\$ 98,895.00
Cuota	\$ 21,588.01

En este sentido, se muestra el cuadro del cronograma de pago por el financiamiento en dólares, a través de cuotas constantes, durante 5 años, en la que las amortizaciones aumentan cada año.

Tabla 24*Cronograma de Pagos*

CRONOGRAMA DE PAGOS					
Periodo	Saldo inicial	Abono capital	Interés	Cuota	Saldo Final
0					\$ 98,895.00
1	\$ 98,895.00	\$ 18,631.05	\$ 2,956.96	\$ 21,588.01	\$ 80,263.95
2	\$ 80,263.95	\$ 19,188.12	\$ 2,399.89	\$ 21,588.01	\$ 61,075.83
3	\$ 61,075.83	\$ 19,761.84	\$ 1,826.17	\$ 21,588.01	\$ 41,313.99
4	\$ 41,313.99	\$ 20,352.72	\$ 1,235.29	\$ 21,588.01	\$ 20,961.27
5	\$ 20,961.27	\$ 20,961.27	\$ 626.74	\$ 21,588.01	\$ -

CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS**9.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

La fuente de ingresos del proyecto será la venta de abarrotes por canasta, estas canastas contienen 4 productos (4kg) básicos de abarrotes, se obtuvo un precio de \$ 4.34 la unidad de canastas, proyectando una venta de \$ 988,946.72 anuales.

Tabla 25*Presupuesto de Ingresos*

<u>PRESUPUESTO DE INGRESOS</u>					
Ventas	\$ 988,946.72	\$ 988,946.72	\$ 988,946.72	\$ 988,946.72	\$ 988,946.72

9.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS

9.2.1 Presupuesto económico

El presupuesto económico de la empresa comercializadora de abarrotes “Carrito Bodeguero”, contiene las ventas esperadas, los costos directos e indirectos de comercialización, los gastos de operación e impuesto, todo ello se detalla a continuación:

Tabla 26

Presupuesto Económico

PRESUPUESTO ECONÓMICO					
<u>INGRESOS</u>					
Ventas	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$ 988,946.72	\$988,946.72
<u>Egresos</u>					
I.-Costos de Comercialización	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25
I.1 Existencias	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25
II.-Gastos de Operación	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81
II,1.-Gastos de Administración	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52
-Gastos administrativos	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38
-Sueldos administrativos	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14
II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29	\$11,410.29	\$ 11,410.29
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
.-Depreciación	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 7,693.44
.-Amortización por Cargas diferidas	\$ 972.94	\$ 972.94	\$972.94	\$ 972.94	\$ 972.94
IV.- Impuestos					
-IGV A PAGAR	\$ 7,185.45	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14
- MANTENIMIENTO,	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29
SEGUROS Y COMISIONES					
-Impuesto a la renta	\$18,631.05	\$ 19,188.12	\$ 19,761.84	\$ 20,352.72	\$ 20,961.27
TOTAL EGRESOS	\$854,167.13	\$881,734.89	\$882,308.62	\$ 882,899.50	\$883,088.13
SALDO	\$134,779.59	\$107,211.83	\$106,638.10	\$ 106,047.23	\$105,858.59

9.2.2. Presupuesto Financiero

El presupuesto financiero está compuesto por los gastos financieros que están constituidos por los intereses derivados del financiamiento de inversión.

Tabla 27

Presupuesto Financiero

PRESUPUESTO FINANCIERO					
INGRESOS					
ventas	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72
Egresos					
I.-Costos de Comercialización	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25
I.1 Existencias	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25
II.-Gastos de Operación	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81
II,1.-Gastos de Administración	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52	\$ 26,078.52
-Gastos administrativos	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38	\$ 17,301.38
-Sueldos administrativos	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14
II,2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29	\$ 11,410.29
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
.-Depreciación	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 8,113.35	\$ 7,693.44
.-Amortización por Cargas diferidas	\$ 972.94	\$ 972.94	\$ 972.94	\$ 972.94	\$ 972.94
IV .-Gastos Financieros	\$ 2,991.25	\$ 2,434.18	\$ 1,860.45	\$ 1,269.57	\$ 661.03
-INTERÈS PRESTAMO	\$ 2,956.96	\$ 2,399.89	\$ 1,826.17	\$ 1,235.29	\$ 626.74
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29
V .-Amortización de la Deuda (CK)	\$ 18,631.05	\$ 19,188.12	\$ 19,761.84	\$ 20,352.72	\$ 20,961.27
VI.- Impuestos					
-IGV A PAGAR	\$ 7,185.45	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14	\$ 34,196.14
-PARTICIPACIÓN LABORAL	\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$ 13,586.19
-Impuesto a la renta	\$ 45,197.93	\$ 45,197.93	\$ 45,197.93	\$ 45,197.93	\$ 45,309.96
TOTAL EGRESOS	\$915,874.62	942,885.31	\$942,885.31	\$942,885.31	\$942,611.02
SALDO	\$ 73,072.10	\$ 46,061.41	\$ 46,061.41	\$ 46,061.41	\$ 46,335.70

CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS

10.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El proyecto tiene dos estados de ganancias y pérdidas: un económico y un financiero.

En cuanto al estado de ganancias y pérdidas económico, se identifica los ingresos que origina la empresa cuando el segmento de clientes realiza la compra, sin considerar el gasto financiero de apalancamiento, de tal modo, que de acuerdo a la programación de ventas en 5 años se puede observar en la tabla, el incremento año a año, lo cual implica un beneficio.

Estado de pérdidas y ganancias Económico

Tabla 28

Estado de pérdidas y ganancias económico

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ECONÓMICO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947
- COSTOS DE	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741
COMERCIALIZACIÓN					
UTILIDAD BRUTA	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205
- GASTOS DE	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712
OPERACIÓN					
Gastos de Ventas	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410
Gastos Administrativos	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301
- DEPRECIACIÓN Y	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 8,666
AMORT. POR CARGAS					
DIFERIDAS					
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,827
- GASTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FINANCIEROS					
UTILIDAD ANTES DE	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,827
PARTICIPACIONES E					
IMPUESTO					
PARTICIPACION	\$ 13,553	\$ 13,553	\$ 13,553	\$ 13,553	\$ 13,586
LABORAL (8%)					
UTILIDAD ANTES DE	\$ 155,855	\$ 155,855	\$ 155,855	\$ 155,855	\$ 156,241
IMPUESTO					
- IMPUESTO A LA	\$ 45,198	\$ 45,198	\$ 45,198	\$ 45,198	\$ 45,310
RENTA (29%)					
UTILIDAD DEL	\$ 110,657	\$ 110,657	\$ 110,657	\$ 110,657	\$ 110,931
EJERCICIO					

Estado de pérdidas y ganancias Financiero

El estado de ganancias y pérdidas financiero, refleja la necesidad de adquisición de abarrotes proyectada en 5 años, con la finalidad de verificar la utilidad neta por año, considerando el gasto financiero del apalancamiento, en la que se refleja un aumento año tras año, lo que hace atractivo el proyecto.

Tabla 29

Estado de pérdidas y ganancias financiero

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS FINANCIERO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947	\$ 988,947
- COSTOS DE	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741	\$ 781,741
COMERCIALIZACIÓN					
UTILIDAD BRUTA	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205	\$ 207,205
- GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712	\$ 28,712
Gastos de Ventas	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410	\$ 11,410
Gastos Administrativos	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301	\$ 17,301
- DEPRECIACIÓN Y AMORT.	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 9,086	\$ 8,666
POR CARGAS DIFERIDAS					
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,408	\$ 169,827
- GASTOS FINANCIEROS	\$ 2,991	\$ 2,434	\$ 1,860	\$ 1,270	\$ 661
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	\$ 166,416	\$ 166,973	\$ 167,547	\$ 168,138	\$ 169,166
PARTICIPACION LABORAL (8%)	\$ 13,313	\$ 13,358	\$ 13,404	\$ 13,451	\$ 13,533
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 153,103	\$ 153,615	\$ 154,143	\$ 154,687	\$ 155,633
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	\$ 44,400	\$ 44,548	\$ 44,702	\$ 44,859	\$ 45,134
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 108,703	\$ 109,067	\$ 109,442	\$ 109,828	\$ 110,499

10.2. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja presenta los movimientos de entradas y salidas en efectivo, con el fin de determinar la liquidez de la empresa, a través de ambos flujos de caja tanto económico como financiero, esto se detalla a continuación:

Tabla 30

Flujo de caja económico.

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	\$ -	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$1,096,734.14
I.1 Ingresos por ventas		\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$ 988,946.72
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						\$69,320.22
I.3 Valor Residual						\$38,467.19
II. EGRESOS	\$ 179,809.65	\$885,166.03	\$912,176.73	\$912,176.73	\$912,176.73	\$ 912,322.35
II.1. Inversión	\$ 179,809.65					
Total						
II.2. Costos de Comercialización		\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$ 781,741.25
II.3. Gastos de Operación		\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81	\$ 37,488.81
II.4 Participación Laboral		\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$ 13,552.60	\$13,586.19
II.5. IGV a pagar		\$ 7,185.45	\$ 34,196.14	\$34,196.14	\$ 34,196.14	\$34,196.14
II.6. Impuesto a la Renta		\$ 45,197.93	\$45,197.93	\$45,197.93	\$ 45,197.93	\$ 45,309.96
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	\$ -179,809.65	\$103,780.69	\$ 76,770.00	\$76,770.00	\$ 76,770.00	\$ 184,411.79
APORTE DE CAPITAL	\$ 179,809.65					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	\$ -	\$103,780.69	\$ 76,770.00	\$76,770.00	\$ 76,770.00	\$184,411.79
SALDO DE CAJA ACUMULADA	\$ -	\$103,780.69	\$180,550.69	\$257,320.69	\$334,090.69	\$ 518,502.47

Tabla 31*Flujo de Caja Financiero***FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

AÑO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	\$98,895.00	\$ 988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$1,096,734.14
I.1 Ingresos por ventas		\$ 988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72	\$988,946.72
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						\$69,320.22
I.3 Préstamo	\$98,895.00					\$ -
I.4 Valor Residual						\$ 38,467.19
II. EGRESOS	\$179,809.65	\$906,788.33	\$933,799.02	\$933,799.02	\$933,799.02	\$ 933,944.65
II.1. Inversión Total	\$179,809.65					
II.2. Costos de Comercialización		\$ 781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$781,741.25	\$ 781,741.25
II.3. Gastos de Operación		\$37,488.81	\$ 37,488.81	\$37,488.81	\$ 37,488.81	\$37,488.81
II.4 Participación Laboral		\$13,552.60	\$ 13,552.60	\$13,552.60	\$ 13,552.60	\$13,586.19
II.5. IGV a pagar		\$ 7,185.45	\$ 34,196.14	\$34,196.14	\$34,196.14	\$34,196.14
II.6. Impuesto a la Renta		\$45,197.93	\$ 45,197.93	\$45,197.93	\$45,197.93	\$ 45,309.96
II.7 Servicio de deuda		\$ 21,622.30	\$21,622.30	\$21,622.30	\$ 21,622.30	\$21,622.30
Amortización		\$18,631.05	\$19,188.12	\$19,761.84	\$20,352.72	\$20,961.27
Gastos financieros		\$2,991.25	\$2,434.18	\$1,860.45	\$ 1,269.57	\$ 661.03
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		\$ 82,158.40	\$ 55,147.70	\$55,147.70	\$55,147.70	\$ 162,789.49
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		\$ 897.37	\$ 730.25	\$ 558.14	\$ 380.87	\$ 198.31
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	\$-80,914.65	\$ 83,055.77	\$ 55,877.96	\$ 55,705.84	\$ 55,528.57	\$162,987.80
APORTE DE CAPITAL	\$80,914.65					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	\$ -	\$83,055.77	\$55,877.96	\$55,705.84	\$ 55,528.57	\$162,987.80
SALDO DE CAJA ACUMULADA	\$ -	\$83,055.77	\$138,933.73	\$194,639.56	\$250,168.14	\$413,155.94

CAPÍTULO XI: EQUILIBRIO DEL PROYECTO AÑO POR AÑO

Para que la implementación de un mercado móvil pueda abastecer a su porcentaje de mercado que es el 1.30 % de la demanda insatisfecha, deberá mantener un equilibrio entre la venta de unidades de canasta de abarrotes y la variable precio en dólares, es decir, lo mínimo que debe generar por sus ventas para no obtener pérdidas, pero tampoco ganancias, y todo esto, desde los puntos de vista financiero y económico, como se detalla a continuación:

Costo de adquisición	\$ 3.35
Precio de venta	\$ 4.24

Tabla 32

Punto de equilibrio económico

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO					
PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de equilibrio en unidades	59939.05	70683.70	70948.38	71223.06	70863.47
Punto de equilibrio en dólares	\$253,979.04	\$ 299,507.19	\$300,628.73	\$301,792.62	\$300,268.95

Tabla 33

Punto de equilibrio financiero

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO					
PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de equilibrio en unidades	87,765.51	103,498.31	103,885.87	104,288.07	104,060.85
Punto de equilibrio en dólares	\$ 371,887.76	\$438,552.16	\$440,194.37	\$ 441,898.59	\$440,935.80

CAPÍTULO XII: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Para calcular la tasa de descuento tanto económicas, como financieras, se ha tomado en cuenta los siguientes criterios:

Se ha considerado un COK, que es el costo de oportunidad de capital, para la cual se ha estimado una tasa de interés pasiva del 10%, siendo una tasa moderada y/o conservadora, debido a que, esta tasa permitirá actualizar los flujos, considerando el tema coyuntural que está atravesando el país, se espera que con la reactivación de la economía las inversiones tengan mayor fluidez. Asimismo, se ha tomado la tasa de riesgo país para las inversiones, en 2.41%.

12.1. TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA

Tabla 34

Tasa de descuento económica

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA			
dE =	K	*	(COK
	p		+R)
dE =	0.1241	---->	dE 12.4100%

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA

Por su parte el impuesto a la renta se encuentra en 29%. Finalmente, se ha tomado la tasa de interés, según la entidad bancaria Scotiabank, siendo un 2.99%

Tabla 35

Tasa de descuento financiera

TASA DE DESCUENTO FINANCIERO					
dF =	Kp	*	(COK +R) +	Ka	* ra * (1 - t)
dF =	0.0675209	---->	dE	6.7521%	
	5				

12.1. EVALUACIÓN ECONÓMICA

12.1.1. Vane

Para el presente proyecto el valor actual neto económico (VAN) es positivo y mayor que cero, siendo esta: \$178,142.86, lo que implica generar ganancias descontando los egresos y la inversión del total de ingresos, en ese sentido, se entiende que el proyecto de implementación de un mercado móvil de comercialización de abarrotes “El Carrito Bodeguero” es económicamente viable.

El VAN se ha obtenido mediante la sustracción de los ingresos con los gastos, tanto comerciales, operativos, financieros e impuestos, desde el año 2021 al 2025, y la tasa de descuento económica que es del 12.41 %.

Tabla 36

VANE económico

<u>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</u>	
VANE	\$178,142.86

12.1.2. TIRE

El proyecto de implementación de un mercado móvil de abarrotes “El Carrito Bodeguero”, cuenta con una tasa interna de retorno económico del 45%, es decir que el proyecto es rentable ya que es mayor que la tasa de descuento económico determinándose su viabilidad.

Tabla 37

TIRE

<u>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</u>	
TIRE	45%
TASA DE DESCUENTO	12.41%

12.1.3. B/C Económico

El B/C corresponde a la actualización de los ingresos que se dividen entre la actualización de los egresos y nos dio como resultado 1.05 el cual es mayor que 1 por lo que se considera el proyecto viable.

Tabla 38

B/C económico

<u>RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO</u>	
B/CE	<u>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS</u>
	VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS
B/CE	<u>\$3,589,071.84</u>
	<u>-\$3,410,928.98</u>
B/CE	1.0
	5

12.1.4. Periodo de Recupero de Capital Económico.

Siendo el dinero de la inversión propia 45%, teniendo ese dato el capital se recuperará en 1 años, 1 mes y 6 días.

Tabla 39

Periodo de recupero de capital económico

Años	Proyecto	Recuperación
	\$ -179,809.65	\$ -179,809.65
1	\$ 92,323.36	\$ -87,486.29
2	\$ 60,754.95	\$ -26,731.34
3	\$ 54,047.63	\$ 27,316.29
4	\$ 48,080.81	\$ 75,397.10
5	\$ 102,745.77	\$ 178,142.86

12.1.1. Índice de Rentabilidad

El índice de rentabilidad, al igual que el B/C devuelve la ganancia obtenida del proyecto, en este caso, la empresa obtiene \$1.99 de retorno por cada dólar propio invertido.

Tabla 40

Índice de rentabilidad

<u>INDICE DE RENTABILIDAD</u>	
	<u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO</u>
IR =	<u>ACUMULADO</u>
	INVERSIÓN TOTAL
IR =	<u>\$357,952.51</u>
	<u>\$179,809.65</u>
IR =	1.99

12.2. EVALUACIÓN FINANCIERA

12.2.1. Vanf

Para el presente proyecto el valor actual neto financiero (VAN) es positivo y mayor que cero, siendo esta: \$252,031.83, desde el año 2021 al 2025, siendo la tasa de descuento financiero de 6.75%.

Tabla 41

VANF

<u>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</u>	
VANF	\$252,031.83

12.2.2. Tirf

La Tasa Interna de Retorno financiera considera que con la estructura de financiamiento actual (55% deuda), el proyecto puede soportar hasta una tasa del 86% para que luego su VANF pueda resultar negativo. El resultado actual favorece a la viabilidad del proyecto.

Tabla 42

TIRF

<u>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</u>	
TIRF	87%

12.2.3. B/C Financiero

La evaluación de la relación beneficio costo financiera nos da como resultado mayor que 1 por lo que el proyecto resulta viable.

Tabla 43

B/C Financiero

<u>RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO</u>	
B/CF	<u>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS</u>
	VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS
B/CF	<u>\$4,258,577.16</u>
	-\$4,008,921.84
B/CF	1.06

12.2.4. Periodo de Recupero de Capital Financiero

En comparación al período de recupero del capital con el flujo de caja económico, con la opción de un porcentaje de la inversión financiada con deuda se proyecta recuperar el capital en 11 meses y 10 días.

Tabla 44

Periodo de recupero de capital financiero

Años	Proyecto	Recuperación
0	\$ -80,914.65	\$ -80,914.65
1	\$ 77,802.47	\$ -3,112.18
2	\$ 49,032.91	\$ 45,920.73
3	\$ 45,790.09	\$ 91,710.82
4	\$ 42,757.36	\$ 134,468.19
5	\$ 117,563.65	\$ 252,031.83

12.1.1. Índice de Rentabilidad Financiero

Teniendo en cuenta el flujo de caja financiero se obtendrá \$4.11 por cada dólar invertido en el proyecto.

Tabla 45

Índice de Rentabilidad Financiera

<u>INDICE DE RENTABILIDAD</u>	
IR =	$\frac{\text{FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO}}{\text{INVERSIÓN TOTAL}}$
IR =	$\frac{\$332,946.49}{\$80,914.65}$
IR =	4.11

CAPÍTULO XIII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

13.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA

Los aspectos principales cuyas variaciones pueden afectar positiva o negativamente serán:

- La participación de mercado.
- Costo de adquisición de abarrotes
- Y variación significativa en el precio de la divisa (dólar)

La empresa el CARRITO BODEGUERO se ve expuesta a cambios en la legislación tributaria no previstos en el presente análisis y que con la actual situación del país se pueden dar. También la disminución de las ventas proyectadas vería afectada la rentabilidad, puesto que no se obtendrían los fondos necesarios para cumplir los compromisos que se asumen y obligaría a la empresa a disminuir su capacidad instalada, como también se puede enfrentar a un costo elevado en la adquisición de los productos.

De tal manera que se eligió como factor más relevante el aumento del costo de la adquisición de abarrotes, se consideró el aumento en el costo de un 10%, con ello el proyecto sigue siendo rentable ya que la TIRE sigue siendo mayor que la tasa de descuento (12.41%). De modo que los indicadores siguen siendo factibles. Es importante señalar que ese aumento de 10% en el costo es el límite para la rentabilidad del proyecto.

Tabla 46

Sensibilidad Económica

	PORCENTAJE	SENSIBILIDAD ECONÓMICA				
		VAN	TIR	B/C	IR	COK
PARTICIPACIÓN DE MERCADO	10%	\$43,123.99	20%	1.01	1.23	12.41 %

:

13.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA

Para el análisis de sensibilidad financiera, se tomó en consideración el aumento en el precio de abarrotes, soportando un aumento del 10%, sin embargo se sigue conservando la rentabilidad del proyecto.

Tabla 47

Sensibilidad Financiera

	SENSIBILIDAD FINANCIERA					
	PORCENTAJE	VAN	TIR	B/C	IR	COK
PARTICIPACIÓN DE MERCADO	10%	\$97,973.78	36%	1.02	2.16	6.75%

CONCLUSIONES

El proyecto es considerado viable económicamente y financieramente, ya que representa una Tasa Interna de Retorno de 45% por encima de la tasa de descuento económica de 12.41% y con una Tasa Interna de Retorno Financiera de 87% por encima de la tasa de descuento financiera 6.75%. Para estimar los indicadores económicos y financieros se consideró la tasa de descuento económica y financiera como tasas de actualización, resultando un VANE \$178,142.86 de VANF de \$252,031.83.

La existencia de la demanda insatisfecha genera una brecha del 1.30% por cubrir, siendo un factor decisivo para la viabilidad de la implementación de un mercado móvil de abarrotes, dado que afecta en forma directa en el cálculo de los indicadores financieros.

La empresa de un mercado móvil de abarrotes, tendrá una capacidad efectiva de 648 canastas diarias de abarrotes.

La sede del proyecto estará ubicada estratégicamente en la ciudad de Chiclayo ya que es un lugar con mayor comercialización y fluidez de actividad económica, este se determinó utilizando el método multicriterio que permitió la localización de la implementación de un mercado móvil.

El proceso de implementación del mercado móvil de abarrotes se encuentra diseñado con las mejores prácticas para cubrir su programación, optimizando costos y tiempos enfocados a la calidad.

El tipo de sociedad que desarrollara el proyecto será la de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, que garantiza la viabilidad administrativa y organizacional del proyecto cuya estructura funcional y jurídica contara con personal especializado.

El proyecto tiene una inversión total de \$179,809.65 siendo su capital de trabajo de \$81,304.74 y en cuanto el financiamiento se proyecta realizarlo con el banco Scotiabank, por un monto de \$98,504.35 representando el 55% de la inversión total.

Los indicadores se muestran sensibles significativamente a las variaciones en los precios de la adquisición de los abarrotes, cuya variable es la más correlacionada con la rentabilidad de proyecto resultando el VANE varía en \$43,123.99 aprox. y la TIRE en 20%, VANF en \$97,973.78 y el TIRF en 36% por un aumento en el costo de adquisición de abarrotes en un 10%.

RECOMENDACIONES

Ejecutar el presente proyecto en el más breve plazo ya que se evidencia un mercado en crecimiento dándose las condiciones favorables para su implementación creando valor para los clientes, trabajadores e inversionistas; así mismo generando impacto social y económico al país, dentro del cumplimiento del marco legal vigente.

Considerar permanentemente protocolos de seguridad que se activen y enfrente a situaciones de actuales de salubridad.

Evaluar alianzas estratégicas con instituciones privadas y del estado y con empresas de servicios complementarios que generen una mayor participación de mercado

Mantener un enfoque continuo en su plan de marketing a fin de garantizar el cumplimiento de las proyecciones realizadas y considerar permanentemente la documentación de los clientes.

Realizar de manera continua capacitaciones y charlas informativas de las nuevas tendencias para potenciar el valor agregado del producto.

REFERENCIAS

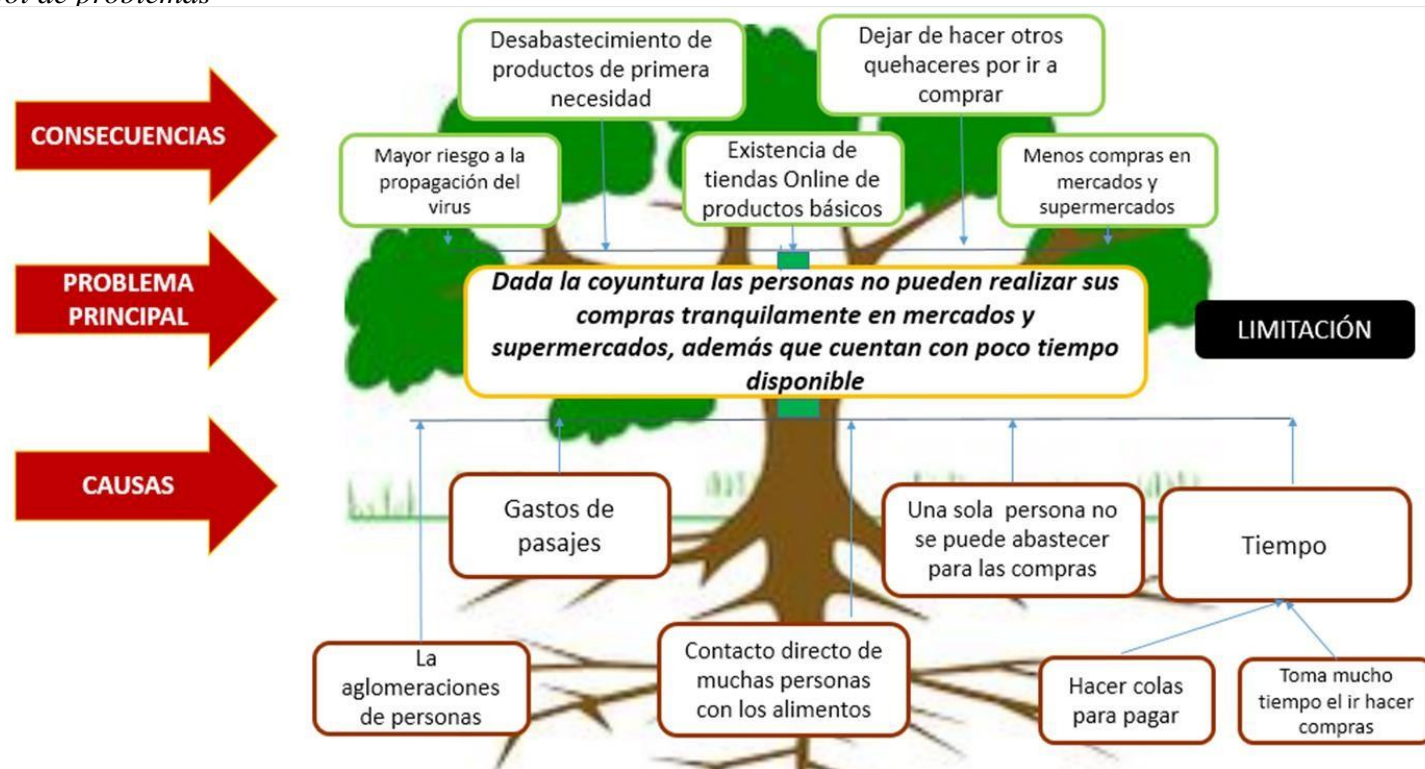
- Agricultura, Ministerio de. «Principales Aspectos de la Cadena Agroproductiva.» 2019.
- Altamirano Chunga, Edith Roxana. «“NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DEL.» 2017.
- Bardales, Juan. «CONSUMO DE PRODUCTOS EN LOS HOGARES DE LIMA METROPOLITANA.» 2019.
- Beke, Marinela. «¿Cuál es el perfil del nuevo shopper en tiempos de Covid-19?» *PerúRetail*, 28 de Abril de 2020.
- Caparachín, Edward Elliot Salinas, Edgard Fernando Mucho Mendoza, Edgard Lionel Amado Alvarado, y Edgard Lionel Amado Alvarado. «Planeamiento Estratégico de la Palma Aceitera del Perú.» 2017.
- «CONSUMO DE PRODUCTOS EN LOS HOGARES DE LIMA METROPOLITANA.» 2019.
- Fort, Ricardo, y Alvaro Espinoza . «Propuesta de medidas para reducir aglomeraciones y contagios en los mercados de abastos.» *GRADE*, 29 de Abril de 2020.
- INEI. «Consumo de Alimentos.» 2009.
- Larios, Giancarlo. «Entender para reinventarse en el canal tradicional.» *PerúRetail*, 4 de Mayo de 2020.
- Llonto Caicedo, Yefferson. «ENFOQUE MICROECONÓMICO DEL CULTIVO DEL ARROZ.» 2015.
- Macera Poli, Diego, Valeria Churango Zarate , Rodrigo Eyzaguirre Miraglia, y Fernando Gonzales Tinoco. «INFORME IPE VII – IMPACTO DEL COVID-19 EN LA ECONOMÍA PERUANA.» *Instituto Peruano de Economía*, s.f.
- Matos Quispe, Miguel Angel, y Chihuan Omonte Kevin Ruben. «PROYECTO DE INVERSIÓNMINIMARKET MI BODEGA.» 2014.
- Patricio, Parra Mera Jesús, y Suárez Morales Blanca Honoria. «Plan de Negocio para la Creación de un Minimarket .» 2018.
- Villamar, Sebastián Alejandro André, y Rafael Alejandro Larrú Gálvez. «ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN DE PASTAS SECAS NO RELLENAS A BASE DE QUINUA, KIWICHA Y CAÑIHUA .» 2013.

ANEXOS

ANEXO 1: ÁRBOL DE PROBLEMAS

Ilustración 8

Árbol de problemas



ANEXO 2: CANVAS

Tabla 48

CANVAS

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
Proveedores de alimentos de primera necesidad (mayoristas). Agricultores: Cooperativa agraria y servicios múltiples la esperanza. Empresa agrícola San Juan S.A. Maisara Fruits Peru S.A.C. Negocios Alarcon Diaz E.I.R.L. Negocios Agrícola Jayanca S.A.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prueba piloto: comprobar si el sistema funciona. Si es útil y beneficio para clientes y consumidores. 2. Iniciar términos de negociación con proveedores y clientes. 3. Realizar la instalación de los automóviles teniendo asistencia técnica. 4. Proveernos de los productos de primera necesidad a tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Fácil acceso. • Facilidad de pago (efectivo y tarjeta). • Menor riesgo de contagio. • Variedad de productos. • Compras en menor tiempo. • Precios accesibles • Productos de calidad y seguridad en la entrega • Conservación de los alimentos, a través de la congeladora 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar personal altamente positivo, colaboradores responsables, puntualidad y con espíritu proactivo. • Capacitación constante en atención, ventas y servicio. • Realizar un estudio de mercado que permita conocer las necesidades de los clientes. Con ello se consiguen dos cosas más retorno y menos agotamiento por parte de ambas partes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hombres y mujeres de 18 a 65 años, con la necesidad de comprar productos de primera necesidad de manera segura.

Recursos Clave	Pagos por medio de	Canales
<ul style="list-style-type: none"> Estudiantes y profesionales de mercadeo y logística. Ingenieros Industriales y sistemas. Administradores con capacidad de negociación Movilidad para transportar nuestros productos. Productos de gran consumo. 	<ul style="list-style-type: none"> tarjetas de crédito de la misma empresa. Pagos en plazos 	<p>¿Atraves de qué canales llegamos a nuestros clientes?</p> <p>Nuestro primer canal para llevar y ofrecer a nuestros clientes el mercado móvil, serán las visitas comerciales que se realizara a los supermercados y mercados para que asa conozcan nuestro servicio y tomen la decisión de implantarlo.</p> <p>Otros canales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Creación de una página web Creación de redes sociales (Facebook e Instagram) Pensamos llegar a nuestros clientes mediante medios publicitarios como: <ul style="list-style-type: none"> radio televisión

Estructura de Costes

- Costo fijo del personal.
- Costos administrativos.
- Pago a proveedores.
- Costos por mantenimiento.
- Trámites legales

Estructura de Ingresos

- Venta de los productos.
- Servicio post- venta
- Pago de nuestros clientes: tarjeta de crédito o débito y en efectivo.
- Ventas a crédito (Plazos no mayores a 60 días)

ANEXO 3: INVERSIÓN TANGIBLE**Tabla 49***Inversión tangible*

INVERSIÓN FIJA TANGIBLE						
EQUIPOS Y MUEBLES PARA EL NEGOCIO						
EQUIPOS	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV	
Ventilador de Pared	1	\$ 51.43	\$ 43.58	\$ 7.85	\$ 51.43	
Impresoras	1	\$ 45.71	\$ 38.74	\$ 6.97	\$ 45.71	
Computadoras	2	\$ 856.86	\$ 1,452.30	\$ 261.41	\$ 1,713.71	
Balanza	1	\$ 71.14	\$ 60.29	\$ 10.85	\$ 71.14	
Maquina POS VISA	1	\$ 100.00	\$ 84.75	\$ 15.25	\$ 100.00	
TOTAL		\$ 1,125.14	\$ 1,679.66	\$ 302.34	\$ 1,982.00	
MUEBLES Y ENSERES	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV	
Escritorios	2	\$ 71.43	\$ 121.07	\$ 21.79	\$ 142.86	
Sillas de oficina	6	\$ 38.57	\$ 196.13	\$ 35.30	\$ 231.43	
Mesa para Planificación	1	\$ 34.29	\$ 29.06	\$ 5.23	\$ 34.29	
Reloj de Pared	1	\$ 5.71	\$ 4.84	\$ 0.87	\$ 5.71	
Sillones	2	\$ 57.14	\$ 96.85	\$ 17.43	\$ 114.29	
Estantes	4	\$ 71.43	\$ 242.13	\$ 43.58	\$ 285.71	
Racks	2	\$ 228.57	\$ 387.41	\$ 69.73	\$ 457.14	
Extinguidores	3	\$ 42.86	\$ 108.96	\$ 19.61	\$ 128.57	
TOTAL		\$ 550.00	\$ 1,186.44	\$ 213.56	\$ 1,400.00	

MAQUINARIA e INFRAESTRUCTURA	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
COMBI PARA EL NEGOCIO	1	\$ 42,857.14	\$ 36,319.61	\$ 6,537.53	\$ 42,857.14
INFRAESTRUCTURA	1	\$ 44,285.71	\$ 37,530.27	\$ 6,755.45	\$ 44,285.71
TOTAL		\$ 87,142.86	\$ 73,849.88	\$ 13,292.98	\$ 87,142.86
ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Estantes Let	2	\$ 314.29	\$ 532.69	\$ 95.88	\$ 628.57
Estantes Esquinero	2	\$ 282.86	\$ 479.42	\$ 86.30	\$ 565.71
Contenedores	1	\$ 28.57	\$ 24.21	\$ 4.36	\$ 28.57
Letras Corpóreas	1	\$ 200.00	\$ 169.49	\$ 30.51	\$ 200.00
TOTAL		\$ 825.71	\$ 1,205.81	\$ 217.05	\$ 1,422.86
MATERIAL DE SEGURIDAD DEL LOCAL	Unidad	Precio	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Botiquín	1	\$ 10.00	\$ 8.47	\$ 1.53	\$ 10.00
Extintor ABC (4 Kg - PQS)	1	\$ 17.14	\$ 14.53	\$ 2.62	\$ 17.14
Lámparas de Emergencia	2	\$ 8.57	\$ 14.53	\$ 2.62	\$ 17.14
Señalización	5	\$ 0.57	\$ 2.42	\$ 0.44	\$ 2.86
TOTAL		\$ 36.29	\$ 39.95	\$ 7.19	\$ 47.14
MATERIAL DE SEGURIDAD DEL PERSONAL	Unidad/ caja	Precio	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Traje de bioseguridad	4	\$ 40.10	\$ 135.93	\$ 24.47	\$ 160.40
Botas	3	\$ 38.34	\$ 97.48	\$ 17.55	\$ 115.03
Guantes	10	\$ 23.14	\$ 196.13	\$ 35.30	\$ 231.43
Lentes	6	\$ 20.00	\$ 101.69	\$ 18.31	\$ 120.00
Cubrebocas	10	\$ 14.29	\$ 121.07	\$ 21.79	\$ 142.86
TOTAL		\$ 135.87	\$ 652.30	\$ 117.41	\$ 769.71
		Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV	
TOTAL DE INVERSIÓN TANGIBLE		\$ 78,614.04	\$ 14,150.53	\$ 92,764.57	

ANEXO 4: INVERSIÓN INTANGIBLE

Tabla 50

Inversión intangible

INVERSIÓN INTANGIBLE				
				18%
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA				
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV	
Búsqueda Comercial (SUNARP)	\$ 0.97	\$ 0.17	\$ 1.14	
Estatutos	\$ 48.43	\$ 8.72	\$ 57.14	
ROF	\$ 48.43	\$ 8.72	\$ 57.14	
MOF	\$ 48.43	\$ 8.72	\$ 57.14	
Minuta y Acta de Constitución (MINTRA)	\$ 33.90	\$ 6.10	\$ 40.00	
Escritura Pública	\$ 43.58	\$ 7.85	\$ 51.43	
Inscripción en la SUNARP	\$ 102.80	\$ 18.50	\$ 121.31	
Legalizar Libro Mayor	\$ 3.63	\$ 0.65	\$ 4.29	
Legalizar Libro Caja	\$ 3.63	\$ 0.65	\$ 4.29	
Licencia de Funcionamiento	\$ 58.63	\$ 10.55	\$ 69.18	
Trámites en Defensa Civil, ESSalud, Sunat	\$ 54.00	\$ 9.72	\$ 63.71	
Gastos de inscripción en el Ministerio de trabajo	\$ 24.70	\$ 4.45	\$ 29.14	
Fumigación	\$ 19.37	\$ 3.49	\$ 22.86	

Imprenta para elaborar comprobantes de pago	\$	9.69	\$	1.74	\$	11.43
Diseño del programa informático	\$	36.32	\$	6.54	\$	42.86
	\$	536.49	\$	96.57	\$	633.06

LICENCIAS Y PATENTES

Descripción		Precio Sin IGV	IGV	Precio Con IGV
Certificado de Salubridad	\$	5.81	\$ 1.05 \$	6.86
Licencia Municipal de Funcionamiento - Lima	\$	205.20	\$ 36.94 \$	242.13
Registro de marca en Indecopi	\$	200.00	\$ 36.00 \$	236.00
Tasa de solicitud de patente	\$	174.33	\$ 31.38 \$	205.71
Patente de invención	\$	133.17	\$ 23.97 \$	157.14
Publicación de la patente en Diario El Peruano	\$	33.90	\$ 6.10 \$	40.00
Declaración Jurada de Actividad Comercial	\$	12.11	\$ 2.18 \$	14.29
Software de Ofimática	\$	286.68	\$ 51.60 \$	338.29
Total	\$	1,051.20	\$ 189.22	\$ 1,240.42

GASTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA

Descripción		Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Instalación de servicios telefónicos - Movistar Total	\$	14.53	\$ 2.62	\$ 17.14
Pruebas preliminares de las diferentes instalaciones	\$	121.07	\$ 21.79	\$ 142.86
Gastos de Inauguración	\$	121.07	\$ 21.79	\$ 142.86
Total	\$	256.66	\$ 46.20	\$ 302.86

OTROS GASTOS

Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Capacitación del Personal	\$ 1,026.63	\$ 184.79	\$ 1,211.43
Asistencia técnica del automovil	\$ 242.13	\$ 43.58	\$ 285.71
Plataforma web de la empresa	\$ 1,025.98	\$ 184.68	\$ 1,210.65
Exámenes médicos	\$ 251.82	\$ 45.33	\$ 297.14
Limpieza y Desinfección del automovil	\$ 242.13	\$ 43.58	\$ 285.71
Total	\$ 2,788.69	\$ 501.96	\$ 3,290.65
SUB TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	\$ 4,633.04	\$ 833.95	\$ 5,466.99
Otras inversiones intangibles (5%)	\$ 231.65	\$ 41.70	\$ 273.35
	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	\$ 4,864.69	\$ 875.64	\$ 5,740.34