

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



**PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE LOCHE –
DISTRITO DE LAMBAYEQUE**

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

AUTOR

DANGELO AARON ORTIZ KONG

ASESOR

MILAGROS CARMEN GAMARRA UCEDA

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

Chiclayo, 2020

DEDICATORIA

A mi familia, quienes me apoyan incondicionalmente en mi formación como profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme llegar hasta este momento de mi vida y concluir con éxito esta investigación. De igual manera, a la asesora Carmen Gamarra Uceda, por ser una docente muy comprometida y por compartir sus conocimientos y tiempo para guiarnos en el desarrollo de este proyecto.

RESUMEN

El propósito de este proyecto es determinar la viabilidad y rentabilidad, económica y financiera de la implementación del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L en el distrito de Lambayeque, el cual, se encarga de abastecer de loche a las fábricas industriales ubicadas en la mencionada ciudad, a un precio de \$ 1.00. Para este proyecto, se determinó conveniente realizar un tipo de investigación proyectiva, debido a su condición holística, que desarrolla una propuesta técnica y económica. Para ello, se realizaron investigaciones acerca de la aceptación del loche, donde se determinó una demanda insatisfecha de 52,618,928.25 unidades de loche entero al año, de los cuales, se puede comercializar diariamente un promedio de 146,163.69 unidades. Con respecto a las inversiones, se ha determinado un total de \$ 5,252,678.33, siendo la inversión fija de \$ 71,911.77, y el capital de trabajo, que representa la mayor inversión, siendo esta de \$ 5,179,156.17, no obstante, dicha inversión se puede recuperar en un corto plazo, debido a la alta rotación del insumo. De acuerdo a ello, se aportará un capital propio de \$ 3,938,911.34, que representa el 75% y un monto financiado de \$ 1,312,766.98 simbolizando el 25%. Finalmente, se demostró la viabilidad del proyecto de inversión, obteniendo un VANE de \$9,386,736.46 y un VANF de \$10,922,330.13; además, la TIRE del 73% y la TIRF de 93.60%, respectivamente. Adicionalmente, en cuanto al análisis del beneficio costo, se obtuvo \$ 1.05 para ambos; con un índice de rentabilidad económica de \$ 2.79 y financiera de \$ 3.77.

Palabras clave: Rentabilidad, loche (cucurbita moschata Duchense), comercialización y centro de acopio.

ABSTRACT

The purpose of this project is to determine the viability and profitability, economic and financial of the implementation of the collection center for loche "Del Norte" EIRL in Lambayeque district, which is in charge of supplying loche to the industrial factories located in the aforementioned city at a price of \$ 1.00. For this project was convenient to carry out a type of projective research, due to its holistic condition, which develops a technical and economic proposal. For determinate this, was necessary carried out research on the acceptance of loche, where an unsatisfied demand of 52,618,928.25 units of whole loche per year was determined, and from that an average of 146,163.69 units can be marketed daily. Regarding investments, a total of \$ 5,252,678.33 has been determined, with fixed investment being \$ 71,911.77, and working capital that represents the largest investment, being this amount of \$ 5,179,156.17, however, that investment can be recover in a short term, due to the high rotation of the input. Accordingly, an equity capital of \$ 3,938,911.34 will be contribute, which represents 75% and a financed amount of \$ 1,312,766.98 symbolizing 25%. Finally, the viability of the investment project was tested, obtaining a VANE of \$ 9,386,736.46 and a VANF of \$ 10,922,330.13; in addition, the TIRE of 73% and the TIRF of 93.60% respectively. Additionally, regarding the cost benefit analysis, \$ 1.05 was obtained for both; with an economic profitability index of \$ 2.79 and financial of \$ 3.77.

Keywords: Profitability, loche (*cucurbita moschata* Duchense), commercialization and collection center.

ÍNDICE

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	14
1.1 METODOLOGÍA	14
1.1.1 Diseño de la investigación	14
1.1.2 Línea de investigación	14
1.1.3 Situación problemática	14
1.1.4 Formulación del problema	16
1.1.5 Determinación de los objetivos	16
1.1.6 Objetivo general	16
1.1.7 Objetivos específicos	16
1.1.8 Título	16
1.1.9 Operacionalización de variables	17
1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO	18
1.2.1 Análisis del entorno económico	18
1.2.2 FODA	20
1.2.3 Justificación	20
1.2.4 Marco legal	22
1.2.5 Unidad formuladora y unidad ejecutora	23
1.2.5.1 Unidad Formuladora	23
1.2.5.2 Unidad Ejecutora	23
1.2.6 Clasificación productiva sectorial	23
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	24
2.1 CARACTERIZACIÓN COMERCIAL DEL PRODUCTO	24
2.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR	25
2.3 ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO	25
2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA-PROYECCIÓN	26
2.4.1 Información primaria y secundaria	26

2.4.2	Proyección de la Demanda	26
2.5	ANÁLISIS DE LA OFERTA-PROYECCIÓN	30
2.5.1	Proyección de oferta	30
2.6	BALANCE DEMANDA OFERTA.....	31
2.7	PLAN DE MARKETING.....	32
2.7.1	Producto.....	32
2.7.2	Precio	32
2.7.3	Plaza.....	33
2.7.4	Promoción.....	33
CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO.....		35
3.1	TAMAÑO-MERCADO.....	35
3.2	TAMAÑO-TECNOLOGÍA.....	35
3.3	TAMAÑO-DISPONIBILIDAD DE MATERIALES.....	35
3.4	TAMAÑO-FINANCIAMIENTO	36
3.5	TAMAÑO-COSTO UNITARIO	37
3.6	TAMAÑO-RENTABILIDAD	37
3.7	SELECCIÓN DEL TAMAÑO	37
CAPÍTULO IV: INGENIERÍA DEL PORYECTO		39
4.1	FACTORES DE LOCALIZACIÓN	39
4.2	MACRO LOCALIZACIÓN	39
4.3	MICRO LOCALIZACIÓN.....	40
4.4	MÉTODOS PARA DECIDIR LA LOCALIZACIÓN	40
CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PORYECTO		41
5.1	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	41
5.2	SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	42
5.2.1	Diagrama de operación	42
5.2.2	Diagrama de recorrido o flujograma.....	43
5.2.3	Distribución de la planta.....	44
5.2.4	Diseño del Plano del Proyecto	45

5.2.5	Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software.....	46
5.3	REQUERIMIENTO DEL PROYECTO.....	46
5.3.1	Terrenos y Edificaciones	46
5.3.2	Maquinaria y equipos, Muebles, Enseres y Vehículos	46
5.4	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	48
5.5	PROGRAMA.....	48
CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN		50
6.1	ASPECTO LEGAL.....	50
6.1.1	Tipo de Empresa	50
6.1.2	Proceso de Constitución de la Empresa.....	50
6.2	ASPECTO ORGANIZACIONAL.....	52
6.2.1	Acta de Constitución de la Empresa	52
6.2.2	Minuta de Constitución para una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) con aportes de bienes dinerarios	54
6.2.3	Manual de Organización y Funciones	56
6.2.4	Organigrama	57
6.2.5	Requerimiento del Personal.....	58
CAPÍTULO VII: INVERSIÓN		61
7.1	INVERSIÓN	61
7.1.1	Estructura de la Inversión	61
7.1.2	Programa de Inversiones.....	61
CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO.....		63
8.1	Fuentes de Financiamiento	63
8.2	Evaluación del Préstamo.....	63
CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS		65
9.1	PRESUPUESTO DE INGRESOS	65
9.2	PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	65
9.2.1	Presupuesto económico	65
9.2.2	Presupuesto financiero.....	66
CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS		68

10.1	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	68
10.2	FLUJO DE CAJA	70
CAPÍTULO XI: EQUILIBRIO DEL PROYECTO AÑO POR AÑO		73
CAPÍTULO XII: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA		74
12.1	TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	74
12.2	EVALUACIÓN ECONÓMICA	74
12.2.1	Vane.....	74
12.2.2	Tire.....	75
12.2.3	B/C Económico.....	75
12.2.4	Periodo de Recupero de Capital Económico	75
12.2.5	Índice de Rentabilidad	75
12.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	76
12.3.1	Vanf	76
12.3.2	Tirf	76
12.3.3	B/C Financiero.....	76
12.3.4	Periodo de Recupero de Capital Financiero	76
12.3.5	Índice de Rentabilidad Financiero	77
CAPÍTULO XIII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD		78
13.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA	78
13.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA	78
CONCLUSIONES.....		80
RECOMENDACIONES		82
REFERENCIAS		83
ANEXOS.....		86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables.....	17
Tabla 2: Producción de cultivo de loche en la región Lambayeque	18
Tabla 3: Matriz FODA	20
Tabla 4: Clasificación del loche	24
Tabla 5: Población histórica de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	26
Tabla 6: Tasa de crecimiento promedio anual de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	27
Tabla 7: Población proyectada de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	27
Tabla 8: Población proyectada en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	28
Tabla 9: Número de transacciones en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo.....	28
Tabla 10: Tasa de crecimiento promedio anual del número de transacciones de restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo.....	28
Tabla 11: Número de transacciones proyectadas en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo	29
Tabla 12: Datos para proyectar la demanda en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	29
Tabla 13: Datos para proyectar la demanda en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo	30
Tabla 14: Demanda proyectada en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz.....	30
Tabla 15: Demanda proyectada en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo.....	30
Tabla 16: Producción de cultivo de loche en toneladas.....	31
Tabla 17: Oferta proyectada	31
Tabla 18: Demanda insatisfecha en kilogramos	32
Tabla 19: Características organolépticas del zapallo loche	32
Tabla 20: Precio estimado del loche.....	33
Tabla 21: Tamaño de participación de mercado en un 20%.....	35

Tabla 22: Disponibilidad por distritos que cultivan loche en la región Lambayeque ...	36
Tabla 23: Proyección de disponibilidad de unidades de loche entero	36
Tabla 24: Tamaño de financiamiento	36
Tabla 25: Selección del tamaño de programación para comercializar loche	37
Tabla 26: Determinación de localización del centro de acopio "Del Norte E.I.R.L"	39
Tabla 27: Factor de ponderación y escala para decidir la localización	40
Tabla 28: Especificaciones del loche.....	41
Tabla 29: Equipos, muebles, enseres y vehículo	47
Tabla 30: Cronograma de actividades	48
Tabla 31: Programación de comercialización de centro de acopio "Del Norte" E.I.R.L.	49
Tabla 32: Perfil de puesto para gerente administrativo	58
Tabla 33: Perfil de puesto para gerente de marketing	59
Tabla 34: Perfil de puesto para gerente logístico	60
Tabla 35: Estructura de inversión total.....	61
Tabla 36: Programa de inversiones	62
Tabla 37: Tamaño de financiamiento	63
Tabla 38: Fuente de financiamiento	63
Tabla 39: Cronograma de pagos por financiamiento.....	64
Tabla 40: Presupuesto de ingresos.....	65
Tabla 41: Presupuesto económico	66
Tabla 42: Presupuesto financiero	67
Tabla 43: Estado de ganancias y pérdidas económico	68
Tabla 44: Estado de ganancias y pérdidas financiero.....	69
Tabla 45: Flujo de caja económico.....	70
Tabla 46: Flujo de caja financiero	71
Tabla 47: Punto de equilibrio económico.....	73
Tabla 48: Punto de equilibrio financiero	73
Tabla 49: Tasa de descuento económica	74
Tabla 50: Tasa de descuento financiera.....	74
Tabla 51: Valor actual neto económico	75
Tabla 52: Tasa interna de retorno económico	75
Tabla 53: Relación beneficio costo económico.....	75
Tabla 54: Periodo de Recupero de Capital Económico.....	75

Tabla 55: Índice de Rentabilidad económica	76
Tabla 56: Valor actual neto financiero	76
Tabla 57: Tasa interna de retorno financiero	76
Tabla 58: Relación beneficio costo financiero	76
Tabla 59: Periodo de Recupero de Capital Financiero	77
Tabla 60: Índice de Rentabilidad Financiero.....	77
Tabla 61: Análisis de sensibilidad económica.....	78
Tabla 62: Análisis de sensibilidad financiera	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Logotipo del Centro de acopio.....	25
Figura 2: Diagrama de operación	42
Figura 3: Diagrama de recorrido o flujograma.....	43
Figura 4: Distribución de la planta	44
Figura 5: Diseño del plano del proyecto.....	45
Figura 6: Organigrama de la organización	57

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

1.1 METODOLOGÍA

1.1.1 Diseño de la 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 porque 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 Línea de investigación

Gestión empresarial para la innovación.

1.1.3 Situación problemática

La cucurbita moschata (loche) un producto que se origina en Lambayeque y que posee un elevado valor nutricional, debido a que contiene altas concentraciones de vitaminas, además de minerales como calcio, fósforo y hierro. Así como es considerado nutritivo, también les brinda un sabor exquisito y diferente a las comidas. (Arbizu, 2019)

Secundando esto último, Valderrama (2013) manifiesta que, un arroz con pato, un arroz con cabrito y un arroz con pollo, son los potajes más distintivos de la gastronomía norteña, que tiene como principal ingrediente al loche, el cual, les brinda un sabor especial. Es por ello, el loche es un insumo muy importante e infaltable en la gastronomía.

Uno de los problemas que presentan los consumidores cuando adquieren el loche entero, es que ésta, sólo es vendida por unidad o media unidad, lo que genera un desperdicio del alimento para el consumidor. Para ello, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible manifiesta, un mayor grado de conciencia mundial sobre este tema, teniendo como objetivo, exigir la disminución a por lo menos la mitad el desperdicio per cápita de alimentos por parte de minoristas y consumidores. Un dato adicional con respecto a esto, es que, las estimaciones preliminares de la FLI indican que alrededor del 14% de los alimentos del mundo se desperdician o pierden después de la cosecha (FAO, 2020), lo que repercute en el gasto desaprovechado del consumidor, al adquirir este producto.

Por otro lado, Aquino & Sanchez (2015) citando a Potter y Hotchkiss (1999) manifiestan que, factores como el calor, frío, falta de oxígeno, humedad y sequedad son propias de los alimentos; sin embargo, los microorganismos, algunos alimentos en presencia de otros, y el tiempo, son características que los afectan negativamente, lo que conlleva a una rápida descomposición, como es el caso del loche, generando pérdida de calidad, comestibilidad o valores nutricionales. Además, el exceso de manipulación de éstos, favorecen en su deterioro; estas alteraciones pueden incluir pérdidas de las propiedades orgánicas deseadas, así como el equilibrio en la estructura y dispersiones de la textura. La consistencia de los productos no procesados y manufacturados se ven afectados por diversas variables del ambiente. Estos factores pueden llevar a que el loche sufra alteraciones de sabor si este se usa descompuesto, asimismo, puede causar problemas digestivos en los consumidores, ya que según la OMS indica que las enfermedades transmitidas por alimentos (ETA) ocasionan problemas de salud a nivel mundial y esto se origina por el consumo de alimentos contaminados durante preparación y manipulación (OMS, 2020).

Por último, el rayado del loche, puede generar en los consumidores heridas en las manos y una pérdida de tiempo durante este proceso, lo que conlleva a un malestar e incomodidad durante su utilización (Regalado, 2019).

En tal sentido, se pretende evaluar la implementación de un centro de acopio para que se lleve a cabo el abastecimiento de fábricas productoras agroindustriales de Lambayeque, que utilizan al loche como materia prima en la elaboración de derivados de este insumo.

1.1.4 Formulación del problema

¿Es viable económica y financieramente la implementación de un centro de acopio de loche?

1.1.5 Determinación de los objetivos

1.1.6 Objetivo general

Evaluar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un centro de acopio de loche.

1.1.7 Objetivos específicos

Determinar la demanda insatisfecha del centro de acopio de loche.

Determinar el tamaño de la implementación de un centro de acopio de loche.

Determinar la localización de la implementación de un centro de acopio de loche.

Determinar el proceso de comercialización adecuado para la implementación de un centro de acopio de loche.

Determinar el tipo de sociedad a conformar para la implementación de un centro de acopio de loche.

Estimar los requerimientos de inversión y financiamiento para la implementación de un centro de acopio de loche.

Estimar los indicadores económicos y financieros de la implementación de un centro de acopio de loche.

Estimar la sensibilidad económica y financiera de la implementación de un centro de acopio de loche.

1.1.8 Título

“Proyecto de inversión privada para la implementación de un centro de acopio de loche – distrito de Lambayeque”

1.1.9 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
			Comercialización
			Demanda de la comercialización
			Oferta del de la comercialización
			Ingresos
			Población Objetivo
		Técnica	Tasa de crecimiento poblacional
			Factor de consumo
			Tasa de crecimiento del sector
			Factores cualitativos de la localización
			Factores cuantitativos de la localización
			Participación del mercado
			Cantidad de comercialización a cubrir
		Económica – Financiera	Tipo de empresa
			Instrumentos de organización
			Valor actual neto económico y financiero
Tasa interna de retorno económica y financiera			
Beneficio/costo económico y financiero			
Tasa de descuento económica (COK)			

Tasa de descuento financiera (WACC)
Periodo de recupero de capital económico y financiero
Índice de rentabilidad económica y financiera
Precio de compra Precio de venta

Fuente: Elaboración propia

1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.2.1 Análisis del entorno económico

Para el análisis de la variable económicas del sector, según MINAGRI, la producción de loche en el departamento de Lambayeque se ha ido desarrollando de la siguiente manera, donde se puede apreciar que ha ido involucionando durante los últimos años:

Tabla 2: Producción de cultivo de loche en la región Lambayeque

PRODUCCIÓN DE CULTIVO DE LOCHE EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE							
AÑOS	2013- 2014	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	2017- 2018	2018- 2019	2019-2020 marzo
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	152	104	110	75	26-31	19	8
PRODUCCIÓN (T)	5379	2929	3448	1882	814	557	202
RENDIMIENTO PROMEDIO (KG/HA)	35.4 (t/ha)	28.2 (t/ha)	31 (t/ha)	25093	26258	25000	25250

Fuente: MINAGRI

Asimismo, cabe recalcar que hasta el momento en la región Lambayeque, no existen centros de acopio de loche que abastezcan a las fábricas agroindustriales o que comercialicen este producto al por mayor en el mercado.

Adicionalmente, en base a investigaciones acerca de los precios del loche entero en el mercado, resulta que éste, asciende hasta los \$ 3.40 dólares ó S./ 12.00 en moneda nacional. (Tu Mercado, 2020)

Con respecto al tipo de cambio, el portal web Investing (2020), indicó que el lunes 20 de julio del 2020, ha mostrado un incremento ante la apreciación del dólar frente al sol, y esto

se debe a la etapa de tensión que vive China y Estados Unidos por los aumentos de casos de Covid 19, y un indicador alto de desempleo, en ese sentido la apertura del dólar para ese día, cotizaba a S/ 3,5205 en el mercado interbancario, no obstante, se manifestó una disminución del 0,39%, alcanzando los S/ 3,5045 el mismo día.

Por otro lado, el diario La República (2020) expresan que, en los principales bancos de la ciudad, el precio de compra del dólar fluctuaba entre S/ 3,524 y S/ 3,51 y el precio de venta fluctuaba entre S/ 3,557 y S/ 3,54 durante la mañana.

Con respecto al Producto Bruto Interno, o también llamado por sus siglas PBI, el Instituto Nacional de Estadística e informática (2020) indica que, en el Perú, la producción nacional en el primer trimestre del año 2020, ha disminuido en -3.4% debido a la inestabilidad que se vive por el Covid 19, lo que repercute en las actividades de agricultura, pesca, entre otras.

Del mismo modo, el gasto de consumo final privado registró un porcentaje negativo de 1.7%, lo que repercute en los ingresos de los trabajadores en -0.14% asimismo, la tasa de empleo tuvo una caída del 0.1%, en cuanto a los gastos del gobierno, se ha notado un crecimiento del 7.2%, lo que repercute en un 9.5% en administración pública y salud pública en 7.1%. Por otro lado, en cuanto a la formación bruta de capital fijo se ha notado una curva baja registrando un -10%, entre ellas se puede observar la baja en las adquisiciones de maquinaria y equipo en un -5.8% ya que de origen nacional está en -4.6%) y en lo importado se encuentra en un -6.5%.

1.2.2 FODA

Tabla 3: Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
-Propuesta de negocio innovadora.	-Dependencia de materia prima.
-Se cuenta con alianzas estratégicas, tanto con proveedores, como clientes, para una venta directa y rápida del producto.	-Poco tiempo en el mercado.
-Cuenta con cadena de suministro eficiente.	-Carece de posicionamiento y reconocimiento.
- La empresa está formalizada y cada área tiene sus funciones que buscan alcanzar los objetivos institucionales.	-Territorio delimitado.
-Uso de software de apoyo para manejar mejor el inventario.	-Desacelerado crecimiento al ser un producto nuevo en el mercado.
-Manejo de redes sociales para ofrecer el producto.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
-Es un producto muy demandado por sus diversos usos.	-Se elevan los costos de adquisición de materia prima por ciertas temporadas.
-Se tiene disponibilidad de materia prima en esta zona del país para poder abastecerse.	-Baja producción de loche o que la cosecha se ve afectada por algún factor climático o patógenos (bacterias, virus)
-Oportunidad de comercializar a empresas de otras zonas del país y extranjero.	-Entradas de nuevos competidores con un producto similar, pero con mayor tiempo de vida.
-Respaldo en cuanto a las pymes porque apoyan a la formalización y desarrollo de pequeñas empresas.	

Fuente: Elaboración propia

1.2.3 Justificación

En Lambayeque, la cucurbita moschata o también llamado simplemente loche, es uno de los insumos que más representa a esta región, el cual, tiene un origen desde la cultura Moche entre los siglos II y V. Algunos de sus hallazgos, tiene evidencias de restos botánicos, representaciones en cerámica funeraria y otros bienes culturales arqueológicos, lo que evidencia la gran importancia del loche en la dieta de los antiguos peruanos y que se mantiene como tradición hasta la actualidad, los cuales, lo relacionan directamente a su identidad cultural (Becerra y Jon, 2018, citando a, Vásquez y Pérez, 2012). Es por ello que, el 25 de mayo del 2009, el Gobierno regional de Lambayeque, requirió la declaración de protección

de Loche de Lambayeque como denominación de origen. Asimismo, INDECOPI en diciembre del 2010, aprobó dicha denominación con el nombre de “Loche lambayecano” a la cucurbita moschata Duchesne, mediante la resolución N°018799-2010/DSD-INDECOPI (Quicio y Salas, 2018).

Por su parte, Quicio y Salas (2018) expresan que el cultivo del loche en el departamento de Lambayeque está determinada a ciertas zonas de producción, como son: en la provincia de Lambayeque, los distritos de Salas, Túcume, Pacora e Illimo; en la provincia de Chiclayo, los distritos de Eten, Reque y Monsefú; y en la provincia de Ferreñafe, el distrito de Pítipu; lo que repercute en un incremento de las actividades económicas del país, ya que, según INEI (2020) en enero del mismo año, la actividad de producción agrícola registró un incremento de 4,56%, con respecto al año anterior.

Asimismo, se detectó la oportunidad de comercializar loche en grandes cantidades, debido a la alta demanda de este insumo, por lo que, algunas investigaciones como la de Cáritas del Perú (2012), indica que, debido a las características organolépticas como el olor, color y sabor que ofrece el loche en la gastronomía, actualmente se ha hecho indispensable su uso en la realización de los diversos potajes, siendo éstos en su mayoría, platos bandera del departamento de Lambayeque. De acuerdo a ello, Sanchez (2000), menciona que, el loche se agrega como ingrediente sazonador en la elaboración de platos típicos de la comida lambayecana, que le brinda un dulzor particular a los platos preparados con este fruto, debido a que posee un alto contenido en carbohidratos. Adicionalmente, las amas de casa utilizan el loche para la preparación de diversos platos, como sopas, cremas, purés, tortas y jugos. Así también, se ha demostrado otros usos para este insumo, como es, para elaborar alimentos procesados para niños o también llamadas compotas, en otros casos, también es utilizado como materia prima para la elaboración de concentrados, dietas en fresco y para la alimentación de animales de corral (Estrada, 2003). Demostrándose de esta manera, los diversos beneficios y diferentes usos que se le puede dar a este alimento.

Es por ello que, esta investigación pretende diseñar un proyecto de inversión privada para la instalación del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L, el cual se encargará de incentivar el cultivo de loche por parte de los pequeños agricultores locales de la región Lambayeque, así como, adquirir, recepcionar y concentrar su producción. Al mismo tiempo, tendrá funciones complementarias como: estar informado de los precios que ofrece el mercado por éste insumo, contar con mesas para la selección y el pesado, tener suministro de material de empaque como son los sacos y asegurarse que cumplan con ciertos criterios de calidad. Sus

instalaciones incluirán: tres áreas funcionales (administración, marketing y logística), un almacén instalado con parihuelas y transpaletas manuales que trasladarán los insumos al camión de carga para su distribución. Esto, con el objetivo de abastecer a las fábricas de producción agroindustrial, ya que, podrán encontrar producciones de gran cantidad y excelente calidad, en un solo establecimiento, para la elaboración de diversos productos derivados del loche. Cabe mencionar que, este centro de acopio estaría ubicado en la carretera Panamericana Norte Km 770 del distrito de Lambayeque.

1.2.4 Marco legal

En este punto se abordará los aspectos en términos legales que se deben aplicar para la creación del centro de acopio, según las leyes y normas dadas por diferentes instituciones y que beneficiarán para el cumplimiento de los estándares de calidad, la protección al consumidor, el correcto manejo de la producción agrícola y las leyes que promueven la creación de emprendimientos:

Ley N° 716, Ley de Protección del Consumidor, para el centro de “Del Norte” E.I.R.L. se ha tenido en cuenta esta norma ya que está sujeta a todas las personas, naturales o jurídicas, de derecho público o privado, que se dediquen en establecimientos abiertos al público, o en forma habitual, a la producción o comercialización de bienes o la prestación de servicios en el territorio nacional (DIGESA, 2014).

Ley N°28015 “Ley de promoción de las pymes”, se tomó en consideración para “Del Norte” E.I.R.L., ya que, promueve la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria (SUNAT, 2003).

Ley N° 29338, aprobado por el Decreto Supremo N° 001-2010-AG, se ha valorado esta norma para “Del Norte” E.I.R.L. debido a que el Plan de Cultivo y Riego - PCR, diseña, formula, aprueba, ejecuta y supervisa políticas y normas para el desarrollo y sostenibilidad de los servicios de distribución de agua para uso agrario, así como, para la operación y mantenimiento de los sistemas de riego y drenaje.” (MINAGRI)

Decreto Supremo N° 002-2020-MINAGRI- “Reglamento de Certificación y Fiscalización de la Producción Orgánica” para el centro de “Del Norte” E.I.R.L. se ha considerado este decreto, con la finalidad de desarrollar la certificación de productos orgánicos producidos por pequeños productores (SENASA, 2020).

Ley N° 30984 que modifica los artículos 1 y 5 de la Ley N° 29676, “Ley de promoción del desarrollo de los mercados de productores agropecuarios”, se tomó en cuenta esta ley para el centro de “Del Norte” E.I.R.L., ya que, tiene el propósito de promover la organización, funcionamiento y desarrollo de los mercados de productores agropecuarios que se realizan en todo el territorio de la República, con la finalidad de fomentar la inserción al mercado de las comunidades campesinas y comunidades nativas, lograr la comercialización directa entre productores y consumidores finales, y mejorar la economía rural promoviendo la agricultura sostenible. (Diario El Peruano, 2019)

1.2.5 Unidad formuladora y unidad ejecutora

1.2.5.1 Unidad Formuladora

Se encuentra a cargo del alumno: Dangelo Aarón Ortiz Kong del IX ciclo de la escuela de Administración de empresas de la Universidad Católica de Santo Toribio de Mogrovejo.

1.2.5.2 Unidad Ejecutora

La unidad ejecutora según el Registro de escrituras públicas de constitución de empresas, se consideró conveniente constituir una empresa bajo el tipo de “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”: Centro de acopio de loche “Del Norte” E.I.R.L.

1.2.6 Clasificación productiva sectorial

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

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

División 46: Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas.

Grupo 462 y clase 4620: Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.

Este proyecto, alcanza todas las actividades de venta, específicamente la venta al por mayor, la cual, se basa en la reventa (sin transformación) de loche entero a usuarios industriales, o entraña actuar como agente o intermediario en la compra o venta de mercancías para estas compañías.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 CARACTERIZACIÓN COMERCIAL DEL PRODUCTO

Para empezar, se describirán las características morfológicas que debe tener zapallo loche de la región de Lambayeque que se va a comercializar en el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. Según lo establecido por la organización se venderán los loches que presenten una forma alargada, es decir, sin semillas, con una longitud que varía entre 20 a 30 centímetros, su peso será de un rango entre 1.50 a 2.20 kilogramos, la cáscara presenta una coloración gris verdosa, la pulpa de color amarilla anaranjada, de consistencia firme y sabor y olor intenso (Arbizú, Blas & Ugas, 2010)

Asimismo, según Vásquez y Pérez (2012) en el manual de cultivo: Loche de Lambayeque, manifiestan que, la clasificación del loche varía de acuerdo al peso y tamaño en siete categorías, sin embargo, para su comercialización en el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. sólo se tendrán en consideración las tres primeras categorías, pues estos rangos, permiten un loche más estandarizado para su venta en el mercado industrial. A continuación, se mostrarán las categorías y sus rangos:

Tabla 4: Clasificación del loche

CATEGORÍAS	CLASIFICACIÓN
Primera o extra	Corresponde a los loches más grandes, cuyo peso es superior a los 2.20 kg.
Segunda	Loches con peso de 1.80 y 2.10 kg.
Tercera	Cuando tienen un peso de 1.50 a 1.70 kg.

Fuente: Manual de cultivo: Loche de Lambayeque (2012)

Asimismo, su composición nutricional destacará por poseer un alto valor nutricional ya que contiene elevadas concentraciones de vitaminas, tales como: A, C, B, B2 y B5; así como minerales como calcio, fósforo y hierro, bajo en calorías, con contenido proteico y casi sin presencia de grasas.

Cabe mencionar que, establecer estándares en la producción, incentivará a que los agricultores se esmeren por producir una buena cosecha, que cumpla con los requerimientos de calidad, peso, forma, y sobretodo que cubra la demanda requerida por el mercado.

Marca y logotipo

Para el centro de acopio del loche, se determinó apropiado denominarlo “Del Norte”, ya que, hace referencia a la procedencia de donde es cosechado este insumo y sobretodo resaltar el trabajo por parte de los agricultores de esta zona del país, que se esfuerzan por producir un

loche de calidad. Asimismo, la imagen de un loche que manifiesta la razón social de la empresa, con colores como, el verde para las letras, que resalta la tonalidad de la cáscara del loche y el fondo naranja, que representa al color de su pulpa, la cual es amarilla anaranjada.

Figura 1: Logotipo del Centro de acopio



Fuente: *Elaboración propia*

Para llevar a cabo la comercialización del loche, se tendrá en cuenta las cantidades requeridas por las fábricas de producción agroindustrial. Para ello, los agricultores lambayecanos, llevarán el rendimiento total de su cosecha hasta el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., para que sea almacenado. Una vez en las instalaciones del centro, se procederá a realizar el seleccionado y pesado de los loches según los requisitos que exige el centro de acopio. Luego de ello, se procederá a almacenar los loches verificados y que cumplen con estos estándares, por otro lado, los loches que no se encuentren en dichas categorías serán descartados y posteriormente regresados a los productores agrícolas. Además de todo este proceso, es necesario recalcar que, el abastecimiento de este insumo y las ventas a las fábricas agroindustriales serán por contacto directo, estableciendo alianzas estratégicas con ambos.

2.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR

Para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. se consideró como público objetivo a las fábricas de producción agroindustrial que tienen como recurso principal el uso de la cucurbita moschata (loche) en gran cantidad, ubicadas en la región de Lambayeque.

2.3 ÁREA GEOGRÁFICA DEL MERCADO

Las fábricas agroindustriales a las que está dirigido el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. se encuentran ubicados en la parte norte del país, específicamente en la región Lambayeque, por lo que, se decidió instalar el centro de acopio en la carretera Panamericana Norte Km 770 del distrito de Lambayeque.

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA-PROYECCIÓN

2.4.1 Información primaria y secundaria

Para poder elaborar la deducción de la demanda insatisfecha y la viabilidad comercial del mercado comercial, el presente proyecto de inversión tuvo como fuentes primarias a las entrevistas bajo la “modalidad de empatía” a cinco amas de casa y cinco restaurantes dedicados a la elaboración de comidas criollas (Ver anexo N° 03 y 04).

Por otro lado, para las fuentes secundarias a los repositorios de las tesis de “Estudio de mercado para la introducción de un condimento de loche en la ciudad de Chiclayo” (2019), “Plan de Marketing para el restaurante El Limón de la ciudad de Lambayeque” (2017), así como también de documentos web, como son el del Gobierno Regional de Lambayeque “Padrón de restaurantes clasificados y categorizados (2016)”, INEI (2015) y la Dirección Regional de Agricultura (2017).

2.4.2 Proyección de la Demanda

Estimación del mercado potencial

Para desarrollar este punto, se tendrá en cuenta a la población que cumple con las características del estudio, de tal manera que, para estimar la demanda insatisfecha de la cucurbita moschata loche, se ha tomado como criterio técnico, calcular la demanda del loche para las fábricas del sector agroindustrial, las cuales se encarga de proveer a las familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz, así como también, para los restaurantes ubicados en los distritos de Lambayeque y Chiclayo, ya que, utilizan el loche para realzar el sabor de los platos criollos que ofrecen en sus establecimientos.

Por lo tanto, para estimar la demanda insatisfecha de las fábricas agroindustriales, primero se consideró calcular la **demandas de familias**, para ello, se tomó a la población residente en los distritos de Chiclayo, José Leonardo Ortiz y La Victoria. Por su parte, de acuerdo a la data histórica de INEI (2015) se consideró las siguientes cifras:

Tabla 5: Población histórica de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

AÑO	POBLACIÓN
2011	552,153
2012	558,134
2013	564,033
2014	569,643
2015	575,555

Fuente: INEI (2015)

De tal modo que, al momento de calcular la tasa de crecimiento se tomó en cuenta el primer y último año de la población; a través del método de extrapolación exponencial se tuvo como resultado 1,04%, tal y como se muestra a continuación:

Tabla 6: Tasa de crecimiento promedio anual de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

AÑO	POBLACIÓN	TASA CREC. PROMEDIO ANUAL
2011	552,153	
2012	558,134	0.0108321
2013	564,033	0.0105691
2014	569,643	0.0099462
2015	575,555	0.0103784

Fuente: INEI (2015)

$$tc = 0.0104315 = \mathbf{1,04\%}$$

Fórmula: Población año 2015/Población año 2011 $^{\wedge}$ (1/ (año 2015 - año 2011)) – 1

Por su parte, para calcular la proyección de la población para los años posteriores al 2020, se tomó de referencia el último año de dato que fue 2015, además de la tasa de crecimiento hallada, bajo el método de extrapolación exponencial, obteniendo lo siguiente:

Tabla 7: Población proyectada de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

AÑO	POBLACIÓN PROYECTADA
2021	612531
2022	618921
2023	625377
2024	631900
2025	638492

Fuente: Elaboración propia

Según los datos expuestos en el punto anterior, se consideró pertinente proyectar a esta población segmentada en familias, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 8: Población proyectada en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

AÑO	FAMILIAS PROYECTADAS
2021	122506
2022	123784
2023	125075
2024	126380
2025	127698

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, para la **demanda de restaurantes** se consideró los situados en los distritos de Lambayeque y Chiclayo, y de acuerdo a la data histórica por número de transacciones (platos preparados) de la tesis “Plan de Marketing para el restaurante El Limón de la ciudad de Lambayeque” (2017) y del documento del Gobierno Regional de Lambayeque (2016), se consideró lo siguiente:

Tabla 9: Número de transacciones en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo

AÑO	TRANSACCIONES EN RESTAURANTES
2014	307449.6
2015	348662.4
2016	392352

Fuente: Jiménez y Segura (2017) y Gobierno Regional de Lambayeque (2016)

De tal modo que, al momento de calcular la tasa de crecimiento se tomó en cuenta el primer y último año del número de transacciones por restaurantes; a través del método de extrapolación exponencial se obtuvo como resultado 12,97%, que se evidencia a continuación:

Tabla 10: Tasa de crecimiento promedio anual del número de transacciones de restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo

AÑO	TRANSACCIONES	TASA CREC. PROMEDIO
2014	307449.6	
2015	348662.4	0.1340473
2016	392352	0.1253063

Fuente: Jiménez y Segura (2017) y Gobierno Regional de Lambayeque (2016)

$$tc = 0.1296768 = \mathbf{12,97\%}$$

Fórmula: Población año 2016/Población año 2014 $^{\wedge}$ (1/ (año 2016 - año 2014)) – 1

Mientras que, para el cálculo la proyección del número de transacciones en restaurantes para los años posteriores al 2020, se tomó de referencia el último año de dato que fue 2016, además de la tasa de crecimiento hallada, bajo el método de extrapolación exponencial, obteniendo lo siguiente:

Tabla 11: Número de transacciones proyectadas en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo

AÑO	TRANSACCIONES PROYECTADA
2021	721850
2022	815457
2023	921203
2024	1040662
2025	1175612

Fuente: Elaboración propia

Frecuencia de compra

En este punto, se describirán algunos criterios o datos que son relevantes para esta investigación, como son la frecuencia de consumo y el grado de aceptación del loche.

Para la proyección de la demanda de familias, se consideró la tesis “Estudio de mercado para la introducción de un condimento de loche en la ciudad de Chiclayo” (2019) y se realizaron entrevistas exploratorias a madres de familia que utilizan este insumo en la preparación de sus comidas, dando como resultado:

Tabla 12: Datos para proyectar la demanda en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

El promedio del número de habitantes por familia es de	5
El segmento poblacional que más consume loche representa el	76%
El grado de aceptación del loche es del	82%
El consumo de loche por familia al mes (Kg x mes)	2

Fuente: Regalado (2019) y entrevistas exploratorias

De acuerdo a ello, se puede identificar que la frecuencia de compra es de 2 kilos por mes, lo que implica 24 kg de loche entero al año.

Asimismo, para la proyección de la demanda de restaurantes, se consideró entrevistas exploratorias a dueños de éstos, que son quienes utilizan este insumo para realzar el sabor de los platos criollos que ofrecen en sus establecimientos, dando como resultado los siguientes datos:

Tabla 13: Datos para proyectar la demanda en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo

Transacciones por plato que utilizan loche	80%
El grado de aceptación del loche es del	82%
El consumo de loche por transacción (Gr x plato)	0.43

Fuente: Entrevistas exploratorias

Con respecto a lo indicado, se puede identificar que la frecuencia de uso de loche por transacción es de 0.43 gramos en cada plato.

Dado esto, se obtiene las siguientes demandas proyectadas:

Tabla 14: Demanda proyectada en familias de los distritos de Chiclayo, La Victoria y José Leonardo Ortiz

AÑO	FACTOR DE CONSUMO AL AÑO	FAMILIAS PROYECTADAS	DEMANDA PROYECTADA EN KG DE LOCHE ENTERO
2021	24.00	122506	1829249
2022	24.00	123784	1848331
2023	24.00	125075	1867612
2024	24.00	126380	1887094
2025	24.00	127698	1906779

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15: Demanda proyectada en restaurantes de los distritos de Lambayeque y Chiclayo

AÑO	FACTOR DE CONSUMO AL AÑO	TRANSACCIONES PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA EN KG DE LOCHE ENTERO
2021	0.43	721850	202041006
2022	0.43	815457	228241042
2023	0.43	921203	257838616
2024	0.43	1040662	291274309
2025	0.43	1175612	329045836

Fuente: Elaboración propia

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA-PROYECCIÓN

2.5.1 Proyección de oferta

Producción de loche

En la siguiente tabla se mostrará la producción del cultivo de loche (en toneladas) según distritos en el departamento de Lambayeque durante los años 2014 – 2016, de acuerdo a la Dirección Regional de Agricultura (2017):

Tabla 16: Producción de cultivo de loche en toneladas

PRODUCCIÓN DE CULTIVO DE LOCHE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2014 – 2016			
AÑOS	2014	2015	2016
TOTAL	584 t	642 t	543 t

Fuente: Dirección Regional de Agricultura (2017)

Para calcular la demanda proyectada se utilizó la técnica de mínimos cuadrados ordinarios, de tal manera que se proyectó hasta el año 2025 teniendo en cuenta la oferta histórica, como se observa en el siguiente cuadro:

Tabla 17: Oferta proyectada

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2021	504333
2022	482833
2023	461333
2024	439833
2025	418333

Fuente: Elaboración propia

2.6 BALANCE DEMANDA OFERTA

En este punto se determinó la demanda insatisfecha, teniendo en cuenta la oferta y demanda proyectada de loche en fruto, expuestas en los puntos anteriores. De acuerdo a ello, se obtuvo que, como la demanda proyectada es mayor que la oferta proyectada, la demanda insatisfecha resulta positiva. Lo que denota que, los agricultores no producen la cantidad necesaria de loche que requiere el mercado. En tal sentido, la creación de un centro de acopio, motivará al sector agrícola a aumentar la cantidad de producción en sus cultivos, así como también, a innovar para que éstos cumplan con los estándares de calidad que exige el mercado.

Finalmente, se concluye que el proyecto de inversión para un centro de acopio es viable, ya que reúne grandes cantidades de loche entero en un solo establecimiento, lo que permite que, sectores como el agroindustrial, que provee de este insumo a las familias, y el de restaurantes, se abastezcan; eliminando así, la brecha de demanda insatisfecha para estos mercados.

Tabla 18: Demanda insatisfecha en kilogramos

AÑO	SUMA DE DEMANDAS PROYECTADAS	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2021	203870255	504333	203365922
2022	230089373	482833	229606540
2023	259706227	461333	259244894
2024	293161402	439833	292721569
2025	330952615	418333	330534282

Fuente: Elaboración propia

2.7 PLAN DE MARKETING

2.7.1 Producto

Este proyecto está enfocado a la comercialización del zapallo loche producido en la región Lambayeque, con las siguientes características morfológicas: alargadas (carente de semillas), con una longitud variable entre 20 a 30 centímetros y con un peso que oscila entre 1.50 a 2.20 kilogramos. Asimismo, su cáscara exhibe una coloración gris verdosa, su pulpa presenta una coloración amarilla anaranjada, de consistencia firme y de sabor y olor intenso, el cual es muy demandado por el mercado peruano para realizar los platos típicos nacionales.

Tabla 19: Características organolépticas del zapallo loche

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	DESCRIPCIÓN
Forma	Alargadas (sin semilla)
Longitud	Entre 20 a 30 cm
Peso	1.50 a 2.20 kg
Color de la cáscara	Gris verdosa
Color de la Pulpa	Amarilla anaranjada
Consistencia	Firme
Olor y sabor	Dulce fuerte

Fuente: Arbizú, Blas y Ugas (2010) y Henderson y Yapias (2014)

2.7.2 Precio

Según el Manual de cultivo: Loche de Lambayeque (2012) y de acuerdo a lo detallado en puntos anteriores, se tomará en cuenta sólo a los de la primera, segunda y tercera categoría, obteniendo un promedio de 2.00 kg:

Tabla 20: Precio estimado del loche

PROMEDIO DE CATEGORÍA	RENDIMIENTO UNIDADES/ HA.	COSTO UNITARIO PROMEDIO	PRECIO DE VENTA ESTIMADO	MARGEN DE GANANCIA ESTIMADA
2 kg	3519780	\$ 1.00	\$ 1.14	\$ 0.14

Fuente: Manual de cultivo: Loche de Lambayeque (2012)

De acuerdo a ello, el gerente administrativo hará negociaciones con los agricultores para establecer un precio unitario de S/. 3.50 ó \$ 1.00 que favorezca a ambos. Además de ello, evaluará el precio conveniente que se le va a ofrecer a las fábricas agroindustriales de Lambayeque que sería de \$ 1.14 la unidad de loche con un peso promedio de 2.00 kg, obteniendo de esta manera un margen de ganancia de \$ 0.14.

2.7.3 Plaza

El loche que se va a adquirir va a ser de la producción agrícola de los distritos de Illimo, Pacora, Salas, Túcume, Eten, Reque, Monsefú y Pítipo. Además, para almacenar dicho producto el Centro de Acopio posee una propiedad ubicada en el distrito de Lambayeque, que consta de una oficina para realizar las transacciones y operaciones administrativas, una bodega con tendales donde se realiza el proceso de selección y pesado para constatar la estandarización del producto y una bodega para su almacenamiento. Asimismo, la distribución del insumo se realiza a las fábricas de producción agroindustrial del departamento de Lambayeque.

2.7.4 Promoción

Para promocionar el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. primero, se repartirán volantes a los agricultores de los distritos mencionados anteriormente, para que de esta manera conozcan la empresa, como se puede trabajar con su producción y los beneficios que obtendrán al asociarse con el centro de acopio. Por su parte, los banners publicitarios estarán ubicados estratégicamente cerca de los cultivos de loche en cada uno de los distritos.

Luego, se contactará directamente con las fábricas agroindustriales del departamento de Lambayeque, para ofrecer nuestro servicio de acopio, para abastecerse de materia prima para su producción. De igual forma, se informará que contamos con atención a través de la red social WhatsApp, para un contacto más directo para poder realizar sus requerimientos y pedidos, asimismo, que puede hacerlo por medio de la página web de la empresa (Ver anexo N° 05 y 06).

Es pertinente señalar que, también se dará promoción del centro de acopio a través de la red social Facebook, donde se encontrarán fotos y vídeos interactivos acerca del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L (Ver anexo N° 07).

CAPÍTULO III: TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1 TAMAÑO-MERCADO

Conforme a los datos obtenidos en el análisis la demanda insatisfecha, se manifiesta que, existe una necesidad de cultivo de loche en grandes cantidades, por lo que, el centro de acopio hará una alianza estratégica con los agricultores para abastecer un 20% del mercado insatisfecho, destinado al sector agroindustrial. En ese sentido, la cantidad que se atenderá desde el año 2021 al 2025, es el siguiente:

Tabla 21: Tamaño de participación de mercado en un 20%

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACIÓN DE MERCADO (20%)
2021	203365922	40673184.32
2022	229606540	45921307.91
2023	259244894	51848978.81
2024	292721569	58544313.82
2025	330534282	66106856.38

Fuente: Elaboración propia

3.2 TAMAÑO-TECNOLOGÍA

En cuanto a la tecnología, se contará con una plataforma virtual que será la página web del negocio, y que favorecerá a los proveedores, quienes son los agricultores de la región Lambayeque, los cuales, recibirán capacitaciones virtuales a través de este medio, para que de esta manera se sientan motivados a efectuar los estándares de calidad y capacidad de producción que exige el centro de acopio “Del Norte E.I.R.L”, además, permitirá ponerse en contacto con el centro de acopio de manera directa para ser proveedor o cliente, y efectuar las transacciones de compra. Asimismo, cabe mencionar que se aceptará dos métodos de pago (efectivo y tarjeta).

Por su parte, la distribución de los pedidos del loche a las fábricas agroindustriales, se utilizará un vehículo debidamente equipado para su traslado correspondiente.

Además de ello, la instalación y utilización del programa software “SAP”, que ayudará a las tareas administrativas del negocio para facilitar algunos procesos.

3.3 TAMAÑO-DISPONIBILIDAD DE MATERIALES

El centro de acopio de loche “Del Norte E.I.R.L” contará con la disponibilidad de producción de loche de los distritos de la región Lambayeque, que se mostrarán en el siguiente cuadro:

Tabla 22: Disponibilidad por distritos que cultivan loche en la región Lambayeque

DISTRITOS DE CULTIVO DE LOCHE EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE
Eten
Illimo
Monsefú
Pacora
Pítipo
Reque
Salas
Túcume

Fuente: Dirección Regional de Agricultura (2017)

Asimismo, contará con una proyección de materia prima, es decir, unidades de loche entero, suministrada por los productores agrícolas para los años posteriores al 2020, como se detallan a continuación:

Tabla 23: Proyección de disponibilidad de unidades de loche entero

AÑO	PROYECCIÓN DE UNIDADES DE LOCHE
2021	504,333.33
2022	482,833.33
2023	461,333.33
2024	439,833.33
2025	418,333.33

Fuente: Elaboración propia

3.4 TAMAÑO-FINANCIAMIENTO

En base al tamaño de mercado, se ha determinado la programación de unidades vendidas de loche desde el año 2021 al 2025, para lo cual, se ha determinado que se requiere de una inversión total de \$ 5,399,512.46, donde lo financiado es el 70% del total, como se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 24: Tamaño de financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
APORTE	%	DÓLARES
Propio	75%	\$ 3,938,911.34
Financiado	25%	\$ 1,312,766.98
TOTAL	100%	\$ 5,251,678.33

Fuente: Elaboración propia

3.5 TAMAÑO-COSTO UNITARIO

Sabiendo que la implementación de un centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. es un proyecto innovador y de acuerdo a estudios de mercado, el producto se podrá adquirir a un promedio de \$ 1.00 por unidad de loche, en tal sentido, el costo unitario para ser vendido sería de \$ 1.14.

3.6 TAMAÑO-RENTABILIDAD

De acuerdo a la programación de ventas anuales de loche entero, se obtuvo como tasa interna de retorno económica del 73% con un valor actual neto de \$ 9,386,736.46 y por la parte financiera, la tasa interna de retorno resultó en un 93.60%, con un valor actual neto de \$ 10,922,330.13, concluyendo que el proyecto es rentable tanto económica como financieramente, ya que ambos indicadores son mayores que cero, lo que implica rentabilidad económica y financiera, contando los intereses.

3.7 SELECCIÓN DEL TAMAÑO

Para la comercialización de loche entero, se estableció la siguiente programación:

Tabla 25: Selección del tamaño de programación para comercializar loche

PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LOCHE ENTERO		
AÑO	TAMAÑO DE MERCADO	PROMEDIO DE VENTAS
2021	40673184.32	\$ 191,163,966.29
2022	45921307.91	\$ 215,830,147.18
2023	51848978.81	\$ 243,690,200.43
2024	58544313.82	\$ 275,158,274.96
2025	66106856.38	\$ 310,702,224.97
PROMEDIO	52,618,928.25	\$ 247,308,962.76

Fuente: Elaboración propia

El plazo del programa de ventas abarca desde el año 2021 al 2025, que de acuerdo al tamaño en unidades se obtiene una perspectiva de comercialización con un total de ventas promedio de \$ 247,308,962.76, en ese sentido, la tabla responde al análisis de los distintos factores anteriormente analizados como el tamaño de mercado, financiamiento y rentabilidad para poder llevar a cabo el proceso de comercialización en el plazo establecido.

Además, para llegar a constituir el centro de acopio de loche “Del Norte” E.I.R.L., se evaluó la inversión total donde el monto es \$ 5,251,678.33, con un financiamiento del 25% a una entidad bancaria de \$ 1,312,766.98, y de aporte propio del 75% por la suma de \$ 3,938,911.34, de igual forma para la programación de la comercialización anual del loche en

polvo depende de la tasa económica como es el COK que representa el 14.41% en la parte económica y en cuanto al financiero el WACC con un 11.34%, para poder determinar si el proyecto es beneficioso, dicho esto, un TIR con un 73% con un VANE de \$9,386,736.46 en económico y por la parte financiera la TIR es de 93.60% con un VAN de \$10,922,330.13 respectivamente, lo que en ese sentido se entiende que el proyecto es viable al considerar una recuperación de capital y ganancia adicional, siendo su costo beneficio del \$1.03 por cada unidad de inversión cada año.

CAPÍTULO IV: INGENIERÍA DEL PORYECTO

4.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Para evaluar las opciones de la ubicación del centro de acopio de loche “Del Norte” E.I.R.L. se ha considerado tener en cuenta factores tanto cualitativos, como cuantitativos, siendo más determinantes los cualitativos, como se muestran a continuación:

Cercanía a los proveedores.

Costo de transporte.

Disponibilidad de la mano de obra.

Infraestructura adecuada.

Energía y fluidos.

Repercusiones en el desarrollo.

Ambiente sociocultural.

4.2 MACRO LOCALIZACIÓN

Para el presente proyecto se optó por evaluar dos lugares, los cuales fueron evaluados de acuerdo a los factores mencionados en el punto anterior:

Tabla 26: Determinación de localización del centro de acopio "Del Norte E.I.R.L."

MÉTODO MULTICRITERIO DE COMPARACIÓN DE LOCALIZACIÓN CENTRO DE ACOPIO "DEL NORTE E.I.R.L."			
FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PONDERACIÓN	Distrito de Lambayeque	Distrito de Chiclayo
Cercanía a los proveedores	4	60	40
Costo de transporte	1	15	15
Disponibilidad de la mano de obra	4	80	20
Infraestructura adecuada	5	100	75
Energía y fluidos	5	75	100
Repercusiones en el desarrollo	4	80	60
Ambiente sociocultural	3	45	45
TOTAL		455	355

Fuente: Elaboración propia

Consagrándose como ganador el distrito de Lambayeque, con un total de 455 puntos, lo que hace que este lugar sea el más apropiado para situar el centro de acopio de loche “Del Norte E.I.R.L”.

4.3 MICRO LOCALIZACIÓN

Se consideró el distrito de Lambayeque, porque presenta factores favorables, como son la cercanía tanto para proveedores como clientes, contar con mano de obra lambayecana y con la energía y los fluidos necesarios para desempeñar las actividades, además de ser una zona con apertura al desarrollo y crecimiento económico. Asimismo, estará ubicado en la carretera Panamericana Norte Km 770 del distrito de Lambayeque.

4.4 MÉTODOS PARA DECIDIR LA LOCALIZACIÓN

Para la decisión final de la localización del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., se utilizó el método multicriterio, mediante un factor de ponderación relativo, de acuerdo a su importancia, en una escala predeterminada de 1 al 5, siendo 1 el de menor importancia y 5 el de mayor relevancia y una escala que va desde “pésimo” con 0 puntos, hasta “muy bueno” con 20 puntos, para evaluar cada factor.

Tabla 27: Factor de ponderación y escala para decidir la localización

Factor de Ponderación	1 al 5	ESTADO	ESCALA
		Pésimo	0
		Mediocre	5
		Regular	10
		Bueno	15
		Muy Bueno	20

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V: INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Los loches que se comercializará en el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., presentarán las siguientes especificaciones:

Tabla 28: Especificaciones del loche

NOMBRE DEL PRODUCTO:	CUCURBITA MOSCHATA (LOCHE)	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:	Zapallo loche de la región de Lambayeque con forma alargada y sin semillas.	
LUGAR DE ELABORACIÓN:	Producción agrícola de los distritos de Illimo, Pacora, Salas, Túcume, Eten, Reque, Monsefú y Pítipo.	
COMPOSICIÓN NUTRICIONAL:	Energía	58 kcal
	Agua	79.8 g
	Proteína	2.6 g
	Grasa	0.2 g
	Carbohidratos	16.2 g
	Fibra	2.3 g
	Ceniza	1.1 g
	Calcio	38 mg
	Fósforo	30 mg
	Zink	0.40 mg
	Hierro	0.33 mg
	β caroteno	324 μg
	Vitamina A	54 μg
	Tiamina	0.05 mg
	Riboflavina	0.08 mg
	Niacina	0.52 mg
Vitamina C	7,44 mg	
Sodio	69 mg	
Potasio	219 mg	
PRESENTACIÓN:	Peso entre 1.50 a 2.20 kg	
Características organolépticas		
<ul style="list-style-type: none"> • Color de la cáscara: gris verdoso • Color de la pulpa: naranja mediano • Olor: dulce fuerte • Textura: Consistencia fuerte 		

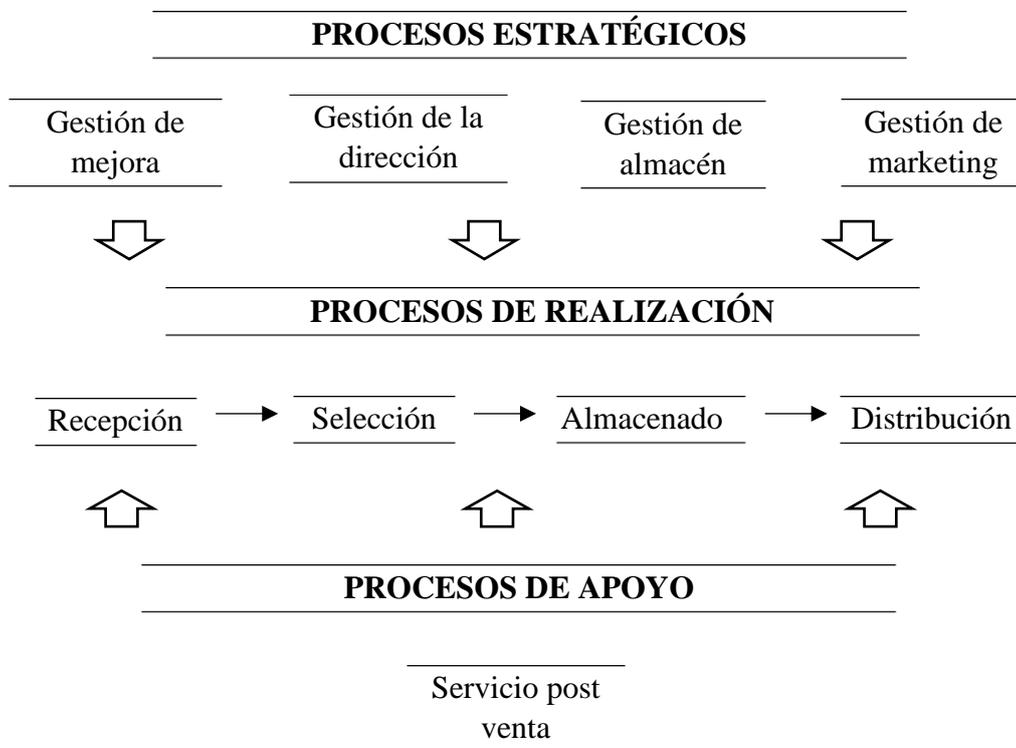


Fuente: Elaboración propia

5.2 SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

5.2.1 Diagrama de operación

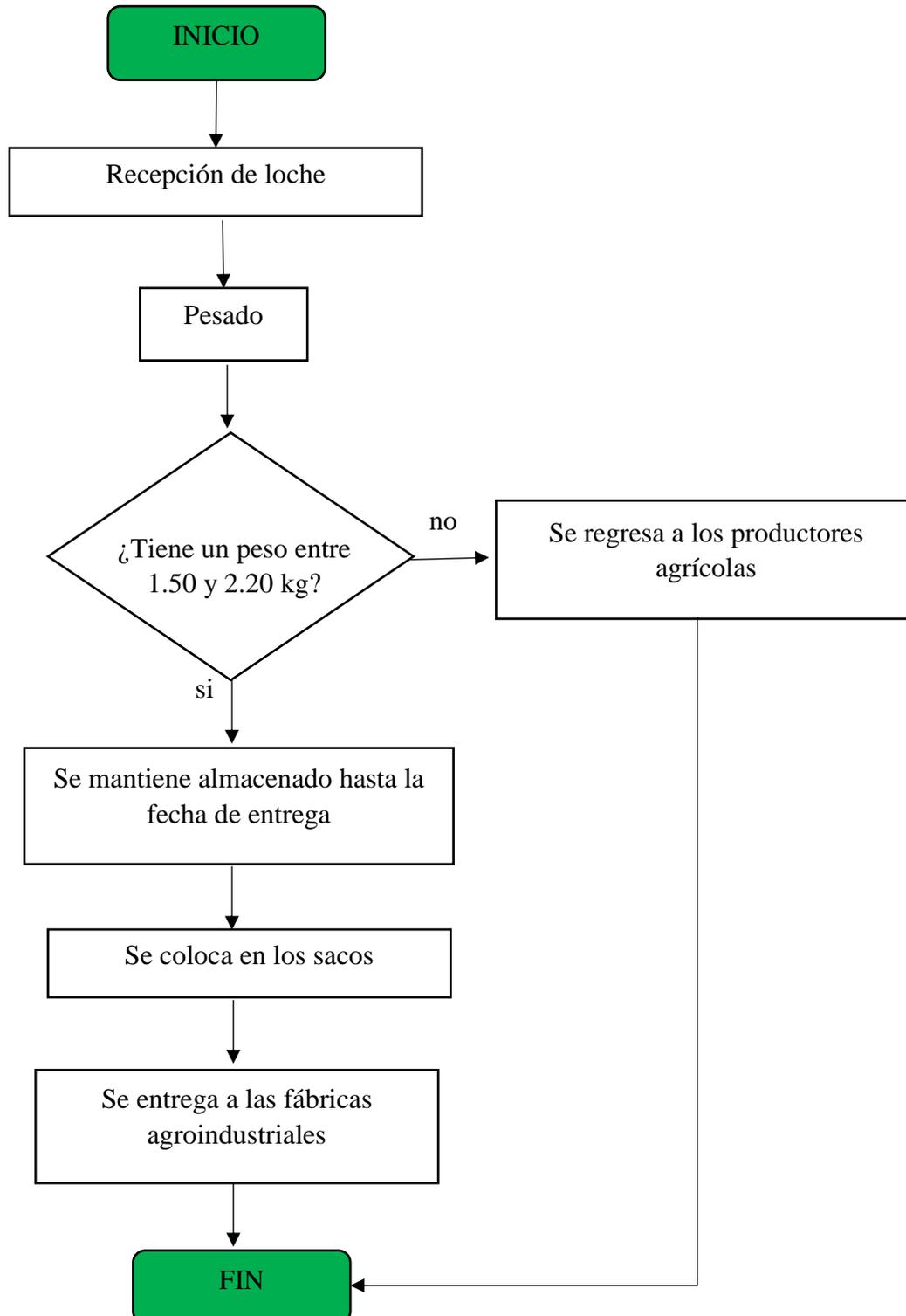
Figura 2: Diagrama de operación



Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Diagrama de recorrido o flujograma

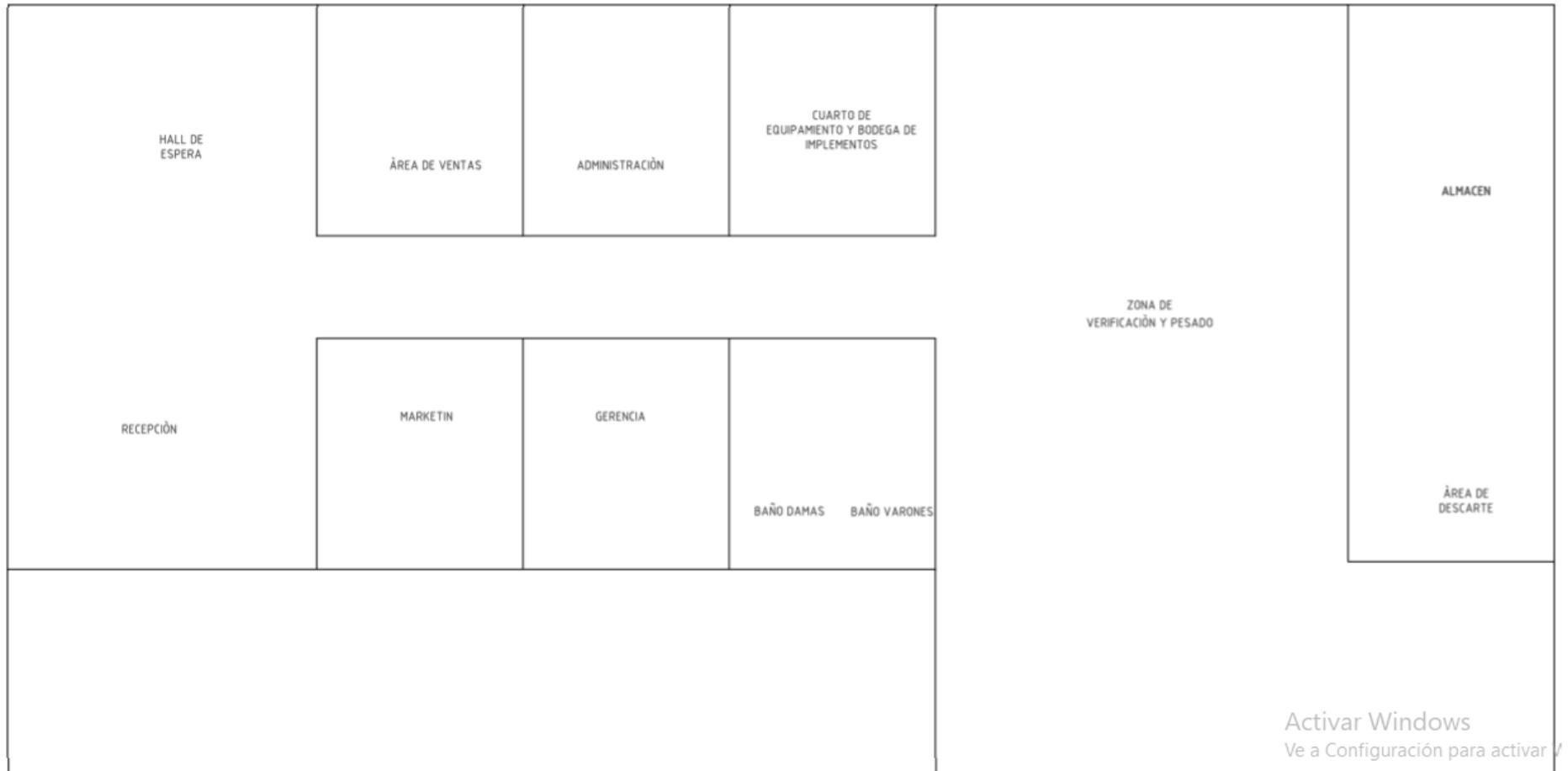
Figura 3: Diagrama de recorrido o flujograma



Fuente: Elaboración propia

5.2.3 Distribución de la planta

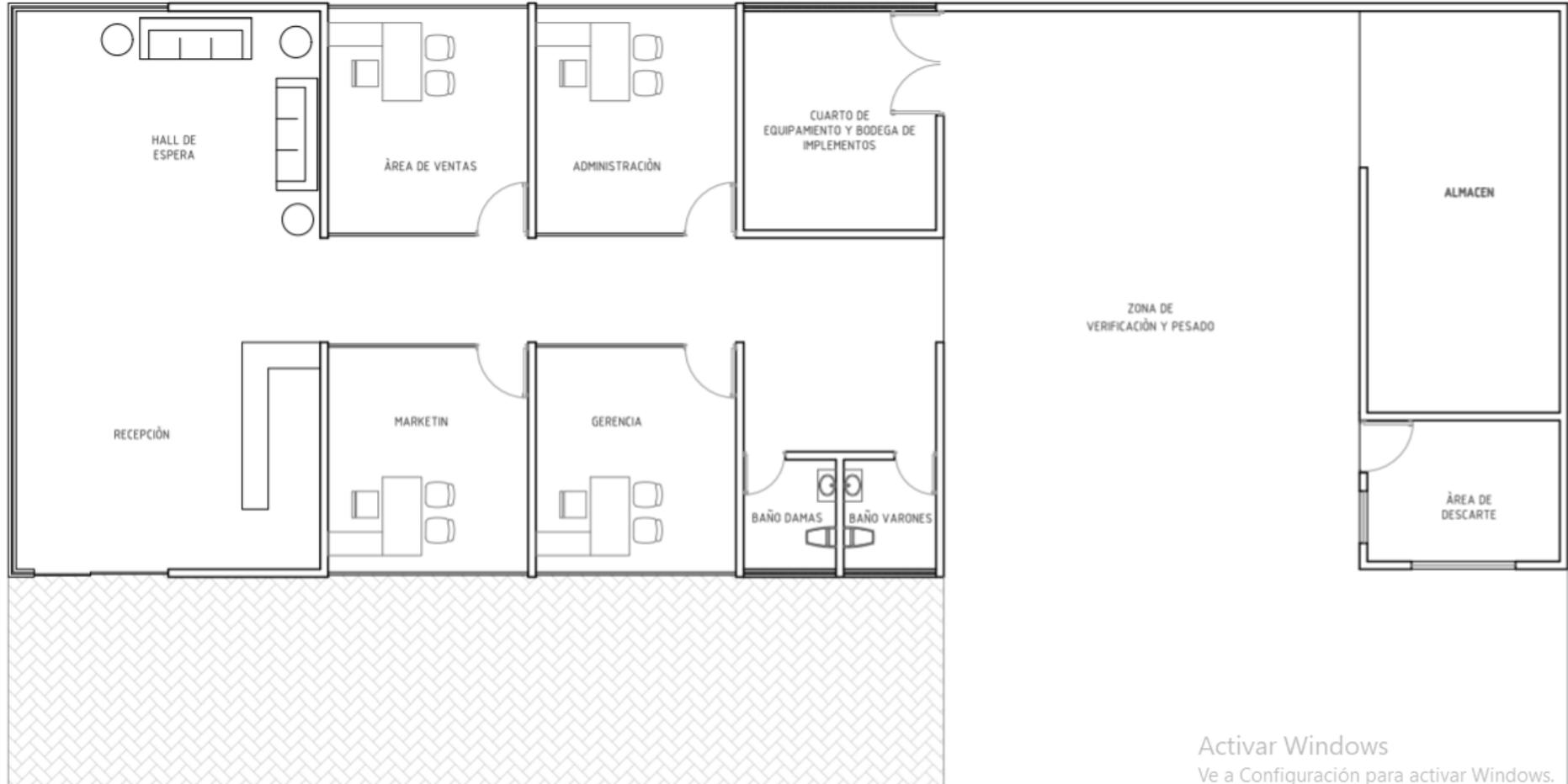
Figura 4: Distribución de la planta



Fuente: Elaboración propia

5.2.4 Diseño del Plano del Proyecto

Figura 5: Diseño del plano del proyecto



Fuente: Elaboración propia

5.2.5 Diseño del Sistema del Proyecto: hardware y software

El centro de acopio “Del Norte E.I.R.L”, en cuanto al uso de hardware estará equipado con computadoras de última generación para los encargados de las gerencias y una impresora multifuncional. Por su parte, para el software, se contará con un software denominado SAP que procede de: Sistemas, Aplicaciones y Productos en los procesamientos de datos, este sistema es ideal para el centro de acopio, ya que, cubre todas las necesidades de la gestión en torno a todos los aspectos de la administración de la empresa. La composición total de los módulos brinda real compatibilidad a lo largo de los cargos de una organización, ayudando entre todas las áreas que se haya implementado, teniendo acceso a ella.

5.3 REQUERIMIENTO DEL PROYECTO

5.3.1 Terrenos y Edificaciones

El terreno cuenta con un área de 90 m², ubicados en la carretera Panamericana Norte Km 770 del distrito de Lambayeque. Con una infraestructura moderna, hecha material noble, con un techo de fibrocemento y división de 7 de áreas, todo esto en una sola planta. Además de ello, cuenta con agua, desagüe, buen sistema de iluminación y ventilación, y con dos puertas de acceso, una para el camión donde se va a recepcionar la producción agrícola y otra puerta que lleva directo a la recepción del local.

5.3.2 Maquinaria y equipos, Muebles, Enseres y Vehículos

Para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., se hará uso de los siguientes activos tangibles:

Tabla 29: Equipos, muebles, enseres y vehículo

ACTIVOS TANGIBLES	
N°	EQUIPOS
1	Aire acondicionado
5	transpaletas manuales
4	computadoras
5	balanzas
1	impresoras
MUEBLES	
10	pallets o parihuelas de madera
2	escritorios
2	sillones
1	módulo de atención
5	Mesas
4	sillas ejecutivas
4	sillas de espera para oficina
ENSERES	
12	guantes
12	Botas
12	Cascos
12	gafas protectoras
12	mamelucos
1	televisor
15	Focos
4	lámparas
5	señalización
2	reloj de pared
2	lámparas de emergencia
1	extintor
1	botiquín
VEHÍCULOS	
1	camión de carga

Fuente: Elaboración propia

5.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 30: Cronograma de actividades

ETAPAS	2020									
	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
1. ESTUDIOS										
Evaluación de comisión	X									
Estudio de Mercado	X									
Estudio económico y financiero	X									
Revisión del Proyecto		X								
Contacto finales con los proveedores			X							
Adecuación del Proyecto			X	X						
2. NEGOCIACIÓN Y TRAMITACIÓN										
Licencia de funcionamiento			X	X						
Adquisición de maquinaria			X	X						
Adquisición del software			X	X						
3. EJECUCIÓN										
Habilitación del local			X	X						
Adquisición de equipo			X	X	X					
Capacitación de personal						X	X			
Suministro de materiales e insumos							X			
Compra de materia prima e insumos								X		
4. OPERACIÓN										
Pruebas								X		
Puesta en marcha										X

Fuente: Elaboración propia

5.5 PROGRAMA

El desarrollo del programa de comercialización del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. para los años 2021-2025, se ha considerado el tamaño de mercado cuya participación es de 20% de la demanda insatisfecha:

Tabla 31: Programación de comercialización de centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L.

PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LOCHE ENTERO	
AÑO	TAMAÑO
2021	40673184.32
2022	45921307.91
2023	51848978.81
2024	58544313.82
2025	66106856.38

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI: ORGANIZACIÓN

6.1 ASPECTO LEGAL

6.1.1 Tipo de Empresa

Se consideró conveniente constituir una empresa bajo el tipo de “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada” (DEL NORTE E.I.R.L.), ya que permite el inicio de actividades de forma individual, utilizando un RUC y un patrimonio distinto al propio. La responsabilidad queda limitada al capital que el dueño haya incorporado a la sociedad, quedando totalmente separado el patrimonio de la empresa, del patrimonio personal del titular.

6.1.2 Proceso de Constitución de la Empresa

Para el proyecto del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. en nuestro país está a cargo la constitución de 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 DEL CENTRO DE ACOPIO DEL NORTE E.I.R.L.**

En la localidad de Chiclayo a los dieciocho días del mes de Julio del dos mil veinte, siendo las tres pm horas, se resumen las personas cuyos nombres, domicilios y números de documentos figuran en la planilla adjunta, a fin de constituir una Empresa Individual de

Responsabilidad Limitada 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 Apoderado de la empresa a las siguientes personas: Dangelo Aarón Ortiz Kong y al apoderado: Luis Gonzaga Ortiz Guevara, para suscribir la presente ACTA:

2°) Las personas reunidas dejan constituida la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada denominada DEL NORTE E.I.R.L. con sede en la carretera Panamericana Norte Km 770 de Lambayeque, provincia de Lambayeque, 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	DANGELO AARÓN ORTIZ KONG	
APODERADO	LUIS GONZAGA ORTIZ GUEVARA	

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 \$25000.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 apoderado 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 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: DANGELO AARÓN ORTIZ KONG, de nacionalidad peruana, con documento de identidad número 73529842, ocupación: administrador de empresas, estado civil: soltero, señalando domicilio para efectos de este instrumento en CHICLAYO, en los términos siguientes:

Primera. - Por el presente, DANGELO AARÓN ORTIZ KONG: constituye una empresa individual de responsabilidad limitada bajo la denominación de: “**DEL NORTE E.I.R.L.**”, con domicilio en LAMBAYEQUE, provincia de LAMBAYEQUE, 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: VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS, 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/. 25000. Veinticinco mil 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. – DANGELO AARÓN ORTIZ KONG, identificado con DNI N° 73529842, ejercerá el cargo de titular gerente de la empresa, peruano, con domicilio señalado en la introducción de la presente.

Asimismo, se nombra como apoderado a LUIS GONZAGA ORTIZ GUEVARA, identificado con documento de identidad [tipo de documento de identidad], con número: [número del documento de identidad] quien tendrá las mismas facultades que el gerente.

Chiclayo, dieciocho de julio del dos mil veinte.

6.2.3 Manual de Organización y Funciones

Gerencia Administrativa

Realizar pago a proveedores, servicios, entre otras asignaciones.

Velar por la aplicación y el cumplimiento de las normas de la organización.

Registrar operaciones contables y datos financieros.

Resguardar y mantener de la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente.

Cumplir con los procedimientos y normas de seguridad y salud en el trabajo.

Crea alianzas con los productores agrícolas y fábricas agroindustriales.

Gerencia de Marketing

Realizar los estudios de mercado.

Desarrollar objetivos y estrategias de marketing para la promoción de la empresa.

Gestionar la relación y venta a los clientes.

Identificar nuevas oportunidades de negocios.

Gestionar y mantener activo los medios digitales de la empresa y los pedidos que se requieren dentro de ella.

Gerencia de Logística

Gestionar y planificar las actividades de recepción, pesado, almacenaje y distribución.

Garantizar que el almacenamiento esté limpio, ordenado para poder vigilar el flujo de mercaderías.

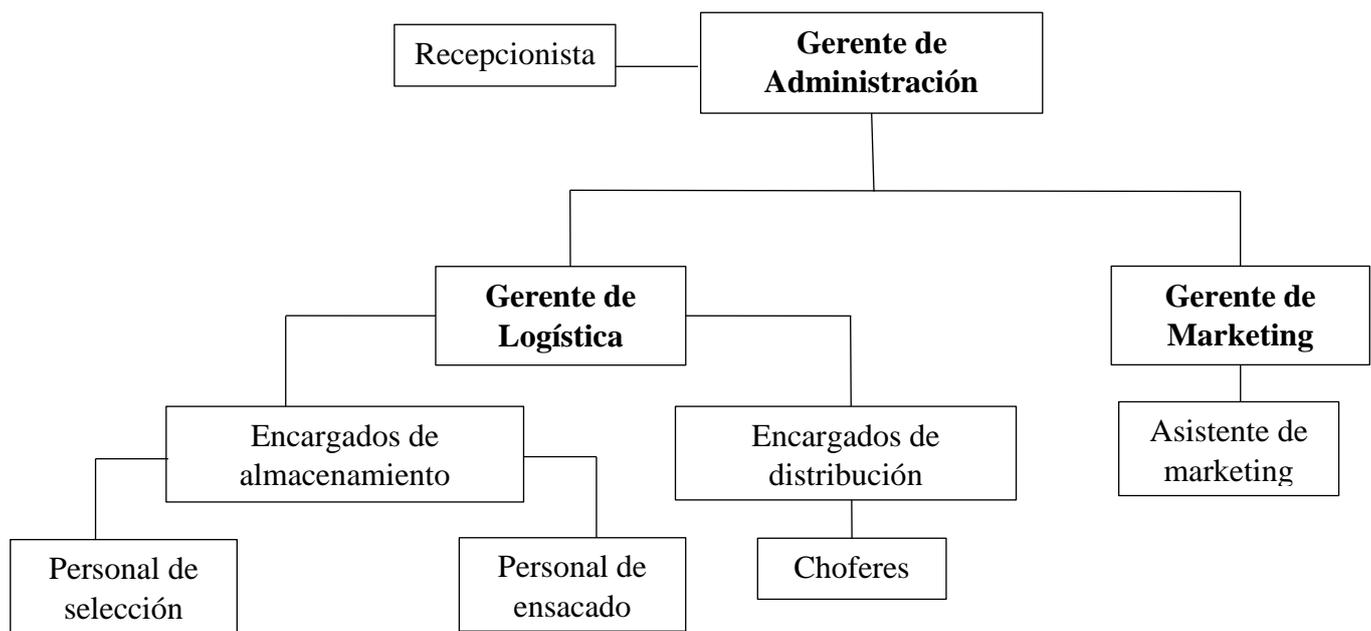
Controlar la calidad, el coste y la eficacia de los procesos logísticos.

Analizar y resolver los problemas logísticos y planificar las mejoras.

Planificar, desarrollar y aplicar los correspondientes procedimientos de salud y seguridad en relación con el movimiento y almacenaje de mercancías.

6.2.4 Organigrama

Figura 6: Organigrama de la organización



Fuente: Elaboración propia

6.2.5 Requerimiento del Personal

Del Norte E.I.R.L. es un centro de acopio que pretende generar valor a las fábricas agroindustriales de la región de Lambayeque. Por lo tanto, se considera indispensable y primordial la relación con el cliente interno, dado que es el principal activo de la organización y de ellos dependen brindar un servicio de calidad, a través del producto. En ese sentido, la empresa ha establecido la descripción de cada uno de los puestos de los colaboradores para contratar un personal calificado con el fin de que cumpla con los estándares y exigencias de un servicio de calidad.

Tabla 32: Perfil de puesto para gerente administrativo

GERENTE ADMINISTRATIVO	
Descripción y perfil del puesto	
Nombre del puesto:	Gerente Administrativo
Reporta a:	Apoderado
Objetivo:	Ejecutar planes a corto y largo plazo que permitan a la empresa ser rentable.
COMPETENCIAS	
Grado de Instrucción	Título o profesión
Educación superior	Administrador de empresas Economista
Experiencia	Mínimo 5 años
Otros	Conocimiento MS Office avanzado y dominio del idioma inglés
Habilidades	Liderazgo Trabajo en equipo Orientación a resultados Visión estratégica
Acciones y resultados esperados	
Realizar la toma de decisiones para lograr efectividad y alcanzar los objetivos de la empresa.	
Direccionar al personal dentro de la empresa.	
Desarrollar el planeamiento, organización, dirección y control estando direccionadas en las políticas de la empresa.	
Reportar mensualmente a los accionistas la situación de la empresa.	
Asumir el rol de representante legal de la empresa, facultado a firmar y aprobar todo tipo de documentación.	
Crea alianzas con los productores agrícolas y fábricas agroindustriales.	
CONDICIONES DE PUESTO	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/. 3,000.00
Ubicación Fijación	Administrativa
Beneficios sociales	Sí
Jornada	Diurna
Horario	9:00 - 18:00 Horas (L-V) / 9:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33: Perfil de puesto para gerente de marketing

GERENTE DE MARKETING	
Descripción y perfil del puesto	
Nombre del puesto:	Gerente de Marketing
Reporta a: Gerente administrativo	
Objetivo: Desarrollar campañas y estrategias de publicidad según las particularidades de los proveedores (agricultores de loche) y del target o público (fábricas agroindustriales) a corto y largo plazo.	
COMPETENCIAS	
Grado de Instrucción	Título o profesión
Educación superior	Administrador de empresas
Experiencia	Mínimo 3 años
Otros	Dominio de Corel Draw / Photoshop Dominio de inglés
Habilidades	Orientación a resultados Competitivo Innovador
Acciones y resultados esperados	
Diseñar e implementar el plan de marketing de la organización.	
Definir las estrategias de marketing para la oferta de productos o servicios de la empresa.	
Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento, bajo unos estándares de eficiencia y optimización de recursos.	
CONDICIONES DE PUESTO	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/. 2,000.00
Ubicación Fijación	Administrativa
Beneficios sociales	Sí
Jornada	Diurna
Horario	9:00 - 18:00 Horas (L-V) / 9:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34: Perfil de puesto para gerente logístico

GERENTE DE LOGÍSTICA	
Descripción y perfil del puesto	
Nombre del puesto:	Gerente de logística
Reporta a: Gerente administrativo	
Objetivo: Gestionar las etapas del proceso de comercialización y distribución del producto en la empresa, desde la concepción o materialización del producto hasta la entrega y distribución en los diferentes puntos de venta	
COMPETENCIAS	
Grado de Instrucción	Título o profesión
Educación superior	Administrador de empresas Ingeniero industrial
Experiencia	Mínimo 5 años
Otros	Manejo de sistemas de información Excel
Habilidades	Trabajo en equipo Orientación a resultados
Acciones y resultados esperados	
Gestionar y planificar las actividades de recepción, pesado, almacenaje y distribución.	
Garantizar que el almacenamiento esté limpio, ordenado para poder vigilar el flujo de mercaderías.	
Controlar la calidad, el coste y la eficacia de los procesos logísticos.	
Analizar y resolver los problemas logísticos y planificar las mejoras.	
Planificar, desarrollar y aplicar los correspondientes procedimientos de salud y seguridad en relación con el movimiento y almacenaje de mercancías.	
CONDICIONES DE PUESTO	
Tipo de contrato	Contrato Indeterminado
Remuneración	S/. 2,000.00
Ubicación Fijación	Administrativa
Beneficios sociales	Sí
Jornada	Diurna
Horario	9:00 - 18:00 Horas (L-V) / 9:00 - 13:00 Horas (S)
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VII: INVERSIÓN

7.1 INVERSIÓN

7.1.1 Estructura de la Inversión

El centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., en cuanto a su inversión total asciende a \$. 5,251,678.33, de los cuales corresponde a la inversión fija, inversión intangible y el capital de trabajo, siendo las cantidades monetarias como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 35: Estructura de inversión total

INVERSIONES		P.SIN IGV	IGV	P.CON IGV
Inversión fija	Tangible	\$ 57,672.73	\$ 10,381.09	\$ 68,053.82
	Intangible	\$ 3,786.73	\$ 681.61	\$ 4,468.34
Total de inversion fija		\$ 61,459.45	\$ 11,062.70	\$ 72,522.16
Capital de trabajo		\$ 4,388,690.34	\$ 789,464.21	\$ 5,179,156.17
INVERSIÓN TOTAL		\$ 4,450,149.80	\$ 800,526.92	\$ 5,251,678.33

Fuente: Elaboración propia

7.1.2 Programa de Inversiones

El proyecto de implementación de un centro de acopio, tiene el siguiente programa de inversiones que abarca los meses de agosto hasta diciembre del año 2020, tiempo en donde se realizarán los desembolsos de dinero para la consecución del total de activos fijos, como se detalla a continuación:

Tabla 36: Programa de inversiones

PROGRAMA DE INVERSIONES							
CONCEPTO	MESES					TOTAL	%
INVERSIÓN TOTAL	1	2	3	4	5		
I. INVERSION FIJA						\$ 72,522.16	1.38
I.1. Inversion fija tangible						\$ 68,053.82	
I.1.1 Equipos			\$ 1,467.14	\$ 1,467.14		\$ 2,934.29	
I.1.2. Muebles y enseres				\$ 5,827.71		\$ 5,827.71	
I.1.3. Inmueble	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 18,500.00	
I.1.4. Acondicionamiento del local					\$ 134.29	\$ 134.29	
I.1.5. Material de seguridad del local					\$ 47.14	\$ 47.14	
I.1.6. Material del personal					\$ 610.39	\$ 610.39	
I.1.7. Unidad de transporte					\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	
I.2. Inversión fija intangible	\$ 746.17	\$ 746.17	\$ 706.76	\$ 706.76	\$ 1,562.49	\$ 4,468.34	
II. CAPITAL DE TRABAJO					\$ 5,179,156.17	\$ 5,179,156.17	98.62
TOTAL INVERSIÓN	\$ 4,446.17	\$ 4,446.17	\$ 5,873.90	\$ 11,701.61	\$ 5,225,210.48	\$ 5,251,678.33	100.00

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII: FINANCIAMIENTO

8.1 Fuentes de Financiamiento

El proyecto de inversión contará con dos fuentes de financiamiento, por un lado, el aporte propio de 75% que representa \$ 3,938,911.34 y por otro lado el financiamiento a través de una entidad financiera con un 25% equivalente a \$ 1,312,766.98, como se muestra a continuación:

Tabla 37: Tamaño de financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
APORTE	%	DÓLARES
Propio	75%	\$ 3,938,911.34
Financiado	25%	\$ 1,312,766.98
TOTAL	100%	\$ 5,251,678.33

Fuente: Elaboración propia

8.2 Evaluación del Préstamo

Para hacer la evaluación del préstamo, se ha tomado de referencia a la data establecida por la SBS en el mes de Julio del año 2020, donde muestra a una variedad de entidades bancarias, para poder identificar la tasa más conveniente. Después de evaluar la data, se optó por la TEA de 2.99% que brinda el banco Scotiabank en moneda extranjera, en este caso para pagar por cuotas durante 5 años, lo que equivale a \$ 286,566.83 al año.

Tabla 38: Fuente de financiamiento

TEA	2.99%	SCOTIABANK
n=	5	
Préstamo	\$ 1,312,766.98	
Cuota	\$ 286,566.83	

Fuente: Elaboración propia

En ese sentido, se muestra el cuadro del cronograma de pago por el financiamiento en dólares, a través de cuotas constantes durante 5 años, donde las amortizaciones van aumentando cada año:

Tabla 39: Cronograma de pagos por financiamiento

CRONOGRAMA DE PAGOS				
PERIODO ANUAL	PRÉSTAMO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	CUOTA
Año 1	\$ 1,312,766.98	\$ 247,315.10	\$ 39,251.73	\$ 286,566.83
Año 2	\$ 1,065,451.89	\$ 254,709.82	\$ 31,857.01	\$ 286,566.83
Año 3	\$ 810,742.06	\$ 262,325.64	\$ 24,241.19	\$ 286,566.83
Año 4	\$ 548,416.42	\$ 270,169.18	\$ 16,397.65	\$ 286,566.83
Año 5	\$ 278,247.24	\$ 278,247.24	\$ 8,319.59	\$ 286,566.83
TOTAL	\$ 4,015,624.59	\$1,312,766.98	\$ 120,067.18	\$ 1,432,834.16

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IX: PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

9.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para el presupuesto de ingresos se ha considerado las unidades del programa de comercialización de ventas anuales desde el año 2021 al 2025 como se observa en la tabla siguiente, las cuales, van a responder al precio de venta de \$ 1.14 por unidad de loche, destinadas a las fábricas agroindustriales de Lambayeque. En ese sentido, de acuerdo a la programación de ventas, y el precio, el cuadro de ingresos es el siguiente:

Tabla 40: Presupuesto de ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
	2021	2022	2023	2024	2025
UNIDADES	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25
TOTAL	\$ 59,881,104.79				

Fuente: Elaboración propia

9.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS

9.2.1 Presupuesto económico

Este presupuesto contiene las ventas esperadas para un periodo de cinco años que inicia en el 2021 hasta el 2025, asimismo, contiene los costos y gastos esperados del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., lo cual se puede ver reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 41: Presupuesto económico

PRESUPUESTO ECONÓMICO					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$	\$	\$	\$	\$
	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79
EGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I.-Costos de Comercialización	\$	\$	\$	\$	\$
	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25
I.1 Existencias	\$	\$	\$	\$	\$
	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25	52,618,928.25
II.-Gastos de Operación	\$	\$	\$	\$	\$
	26,137.24	26,137.24	26,137.24	26,137.24	26,137.24
II,1.-Gastos de Administración	\$	\$	\$	\$	\$
	17,360.10	17,360.10	17,360.10	17,360.10	17,360.10
-Gastos administrativos	\$	\$	\$	\$	\$
	12,093.81	12,093.81	12,093.81	12,093.81	12,093.81
-Sueldos administrativos	\$	\$	\$	\$	\$
	5,266.29	5,266.29	5,266.29	5,266.29	5,266.29
II,2.-Gastos de comercialización y distribución	\$	\$	\$	\$	\$
	8,777.14	8,777.14	8,777.14	8,777.14	8,777.14
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
-Depreciación	\$	\$	\$	\$	\$
	8,437.40	8,437.40	8,437.40	8,437.40	7,815.73
-Amortización por cargas diferidas	\$	\$	\$	\$	\$
	757.35	757.35	757.35	757.35	757.35
IV.- Impuestos					
-IGV a pagar	\$	\$	\$	\$	\$
	-	1,809,529.67	1,305,028.29	1,305,028.29	1,305,028.29
-Mantenimiento, seguros y comisiones	\$	\$	\$	\$	\$
	34.29	34.29	34.29	34.29	34.29
-Impuesto a la renta	\$	\$	\$	\$	\$
	247,315.10	254,709.82	262,325.64	270,169.18	278,247.24
TOTAL EGRESOS	\$52,901,609.62	\$54,718,534.01	\$ 54,221,648.46	\$54,229,492.00	\$ 54,236,948.38
SALDO	\$ 6,979,495.17	\$ 5,162,570.77	\$ 5,659,456.33	\$ 5,651,612.79	\$ 5,644,156.40

Fuente: Elaboración propia

9.2.2 Presupuesto financiero

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

Tabla 42: Presupuesto financiero

PRESUPUESTO FINANCIERO					
INGRESOS	AÑO 1 (\$)	AÑO 2 (\$)	AÑO 3 (\$)	AÑO 4 (\$)	AÑO 5 (\$)
Ventas	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79
EGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I.-Costos de Comercialización	\$ 52,618,928.25				
I.1 Existencias	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25
II.-Gastos de Operación	\$ 26,137.24				
II,1.-Gastos de Administración	\$ 17,360.10	\$ 17,360.10	\$ 17,360.10	\$ 17,360.10	\$ 17,360.10
-Gastos administrativos	\$ 12,093.81	\$ 12,093.81	\$ 12,093.81	\$ 12,093.81	\$ 12,093.81
-Sueldos administrativos	\$ 5,266.29	\$ 5,266.29	\$ 5,266.29	\$ 5,266.29	\$ 5,266.29
II,2.-Gastos de comercialización y distribución	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14	\$ 8,777.14
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas					
-Depreciación	\$ 8,437.40	\$ 8,437.40	\$ 8,437.40	\$ 8,437.40	\$ 7,815.73
-Amortización por cargas diferidas	\$ 757.35	\$ 757.35	\$ 757.35	\$ 757.35	\$ 757.35
IV.-Gastos Financieros	\$ 39,286.02	\$ 31,891.30	\$ 24,275.47	\$ 16,431.94	\$ 8,353.88
-Interés préstamo	\$ 39,251.73	\$ 31,857.01	\$ 24,241.19	\$ 16,397.65	\$ 8,319.59
-Mantenimiento, seguros y Comisiones	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29	\$ 34.29
V.-Amortización de la deuda (ck)	\$ 247,315.10	\$ 254,709.82	\$ 262,325.64	\$ 270,169.18	\$ 278,247.24
VI.- Impuestos	(\$)	(\$)	(\$)	(\$)	(\$)
-IGV a pagar	-	1,809,529.67	1,305,028.29	1,305,028.29	1,305,028.29
-Participación laboral	578,568.87	578,568.87	578,568.87	578,568.87	578,618.60
-Impuesto a la renta	1,929,527.17	1,929,527.17	1,929,527.17	1,929,527.17	1,929,693.03
TOTAL EGRESOS	\$ 55,448,957.39	\$ 57,258,487.06	\$ 56,753,985.68	\$ 56,753,985.68	\$ 56,753,579.61
SALDO	\$ 4,432,147.40	\$ 2,622,617.72	\$ 3,127,119.10	\$ 3,127,119.10	\$ 3,127,525.18

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO X: ESTADOS FINANCIEROS

10.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El presente proyecto cuenta con dos estados de ganancias y pérdidas: un económico y un financiero. Respecto al estado de ganancias y pérdidas económico, se identifica los ingresos que originan a la empresa cuando el segmento de clientes realiza su 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.

Tabla 43: Estado de ganancias y pérdidas económico

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS ECONÓMICO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 59,881,105	\$ 59,881,105	\$ 59,881,105	\$ 59,881,105	\$ 59,881,105
- COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928
UTILIDAD BRUTA	\$ 7,262,177	\$ 7,262,177	\$ 7,262,177	\$ 7,262,177	\$ 7,262,177
- GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871
Gastos de Ventas	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777
Gastos Administrativos	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 8,573
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,733
- GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,733
- PARTICIPACION LABORAL (8%)	\$ 578,569	\$ 578,569	\$ 578,569	\$ 578,569	\$ 578,619
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 6,653,542	\$ 6,653,542	\$ 6,653,542	\$ 6,653,542	\$ 6,654,114
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	\$ 1,929,527	\$ 1,929,527	\$ 1,929,527	\$ 1,929,527	\$ 1,929,693
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 4,724,015	\$ 4,724,015	\$ 4,724,015	\$ 4,724,015	\$ 4,724,421

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, se muestra el estado de ganancias y pérdidas financiero donde se ve reflejada la necesidad de adquisición por parte de las fábricas agroindustriales proyectado en 5 años con la finalidad de verificar la utilidad neta por año, considerando el gasto financiero del apalancamiento, donde igualmente se refleja un aumento año tras año, lo que hace atractivo el proyecto.

Tabla 44: Estado de ganancias y pérdidas financiero

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERO					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 59,881,105				
- COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928	\$ 52,618,928
UTILIDAD BRUTA	\$ 7,262,177				
- GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871	\$ 20,871
Gastos de Ventas	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777	\$ 8,777
Gastos Administrativos	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094	\$ 12,094
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 9,195	\$ 8,573
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,111	\$ 7,232,733
- GASTOS FINANCIEROS	\$ 39,286	\$ 31,891	\$ 24,275	\$ 16,432	\$ 8,354
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	\$ 7,192,825	\$ 7,200,220	\$ 7,207,835	\$ 7,215,679	\$ 7,224,379
- PARTICIPACION LABORAL (8%)	\$ 575,426	\$ 576,018	\$ 576,627	\$ 577,254	\$ 577,950
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 6,617,399	\$ 6,624,202	\$ 6,631,209	\$ 6,638,425	\$ 6,646,428
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	\$ 1,919,046	\$ 1,921,019	\$ 1,923,050	\$ 1,925,143	\$ 1,927,464
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 4,698,353	\$ 4,703,183	\$ 4,708,158	\$ 4,713,281	\$ 4,718,964

Fuente: Elaboración propia

10.2 FLUJO DE CAJA

Se presentan los movimientos de entradas y salidas de dinero en efectivo a fin de determinar la liquidez de la empresa, a través de ambos flujos de caja: un económico y un financiero, como se muestra a continuación:

Tabla 45: Flujo de caja económico

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	\$ -	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 64,285,902.53
I.1 Ingresos por ventas		\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						\$ 4,388,690.34
I.3 Valor Residual						\$ 16,107.40
II. EGRESOS	\$ 5,251,678.33	\$ 55,153,161.53	\$ 56,962,691.20	\$ 56,458,189.82	\$ 56,458,189.82	\$ 56,458,405.42
II.1. Inversión Total	\$ 5,251,678.33					
II.2. Costos de Comercialización		\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25
II.3. Gastos de Operación		\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24
II.4. Participación Laboral		\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,618.60
II.5. IGV a pagar		\$ -	\$ 1,809,529.67	\$ 1,305,028.29	\$ 1,305,028.29	\$ 1,305,028.29
II.6. Impuesto a la Renta		\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,693.03
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	\$ -	\$ 4,727,943.26	\$ 2,918,413.58	\$ 3,422,914.96	\$ 3,422,914.96	\$ 7,827,497.11
APORTE DE CAPITAL	\$ 5,251,678.33					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	\$ -	\$ 4,727,943.26	\$ 2,918,413.58	\$ 3,422,914.96	\$ 3,422,914.96	\$ 7,827,497.11
SALDO DE CAJA ACUMULADA	\$ -	\$ 4,727,943.26	\$ 7,646,356.84	\$ 11,069,271.80	\$ 14,492,186.77	\$ 22,319,683.88

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46: Flujo de caja financiero

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
I. INGRESOS	1,312,766.98	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	59,881,104.79	64,285,902.53
I.1 Ingresos por ventas		\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79	\$ 59,881,104.79
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						\$ 4,388,690.34
I.3 Préstamo	\$ 1,312,766.98					\$ -
I.4 Valor Residual						\$ 16,107.40
II. EGRESOS	5,251,678.33	55,439,762.65	57,249,292.32	56,744,790.94	56,744,790.94	56,745,006.54
II.1. Inversión Total	\$ 5,251,678.33					
II.2. Costos de Comercialización		\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25	\$ 52,618,928.25
II.3. Gastos de Operación		\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24	\$ 26,137.24
II.4 Participación Laboral		\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,568.87	\$ 578,618.60
II.5. IGV a pagar		\$ -	\$ 1,809,529.67	\$ 1,305,028.29	\$ 1,305,028.29	\$ 1,305,028.29
II.6. Impuesto a la Renta		\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,527.17	\$ 1,929,693.03
II.7 Servicio de deuda		\$ 286,601.12	\$ 286,601.12	\$ 286,601.12	\$ 286,601.12	\$ 286,601.12
Amortización		\$ 247,315.10	\$ 254,709.82	\$ 262,325.64	\$ 270,169.18	\$ 278,247.24
Gastos financieros		\$ 39,286.02	\$ 31,891.30	\$ 24,275.47	\$ 16,431.94	\$ 8,353.88
Subtotal del flujo de caja financiero		\$ 4,441,342.14	\$ 2,631,812.47	\$ 3,136,313.84	\$ 3,136,313.84	\$ 7,540,896.00
Escudo fiscal del gasto financiero		\$ 11,785.81	\$ 9,567.39	\$ 7,282.64	\$ 4,929.58	\$ 2,506.16
Flujo de caja financiero	\$ -	\$ 4,453,127.95	\$ 2,641,379.85	\$ 3,143,596.49	\$ 3,141,243.43	\$ 7,543,402.16
Aporte de capital	\$ 3,938,911.34					

Saldo de caja residual	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	4,453,127.95	2,641,379.85	3,143,596.49	3,141,243.43	7,543,402.16
Saldo de caja acumulada	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	4,453,127.95	7,094,507.80	10,238,104.29	13,379,347.71	20,922,749.87

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO XI: EQUILIBRIO DEL PROYECTO AÑO POR AÑO

Para que la implementación de un centro de acopio pueda abastecer a su porcentaje de mercado que es el 20% de la demanda insatisfecha, deberá mantener un equilibrio entre la venta de unidades de loche 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	\$ 1.00
Precio de venta	\$ 1.14

Tabla 47: Punto de equilibrio económico

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de equilibrio en unidades	265,028.80	357,669.50	326,461.87	326,912.13	321,616.92
Punto de equilibrio en dólares	\$ 301,606.63	\$ 407,033.08	\$ 371,518.35	\$ 372,030.76	\$ 366,004.72

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48: Punto de equilibrio financiero

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
punto de equilibrio en unidades	2,414,852.79	3,258,963.41	2,974,610.11	2,978,712.75	2,977,189.66
punto de equilibrio en dólares	\$ 2,748,137.55	\$ 3,708,747.71	\$ 3,385,149.52	\$ 3,389,818.38	\$ 3,388,085.08

Fuente: Elaboración propia

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, estimado en 12%, 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%. 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%

12.1 TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA Y FINANCIERA

Tabla 49: Tasa de descuento económica

TASA DE DESCUENTO ECONÓMICA	$\frac{\text{aporte propio} * (\text{COK} + \text{R}) + \text{Préstamo} * \text{ra}}{\text{inv. Total}}$
	0.1441 = 14.4100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50: Tasa de descuento financiera

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	$\frac{\text{aporte propio} * (\text{COK} + \text{R}) + \text{Préstamo} * \text{ra} * (1-0.29)}{\text{inv. Total}}$
	0.11338582 = 11.3386%

Fuente: Elaboración propia

12.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA

12.2.1 Vane

Para el presente proyecto el valor actual neto económico (VAN) es positivo y mayor que cero, siendo esta: \$9,386,736.46, lo que implica generar dicha ganancia descontando los egresos y la inversión del total de ingresos, en ese sentido, se entiende que el proyecto de implementación del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L. 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 el COK que es del 14.41%.

Tabla 51: Valor actual neto económico

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO	
VANE	\$9,386,736.46

Fuente: Elaboración propia

12.2.2 TIRE

El proyecto de inversión de implementación del centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L., cuenta con una tasa interna de retorno económico del 73%, es decir que el proyecto es rentable ya que es mayor que el COK, determinándose su viabilidad.

Tabla 52: Tasa interna de retorno económico

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO	
TIRE	73%

Fuente: Elaboración propia

12.2.3 B/C Económico

Para el cálculo de este indicador, se suman los ingresos obtenidos en el lapso de la evaluación del proyecto teniendo en cuenta el valor del dinero en el tiempo y se divide por los egresos que incluyen los costos y gastos incurridos por la empresa. La evaluación B/C económica obtenida es \$ 1.05, como el resultado es mayor que 1 se considera económicamente viable.

Tabla 53: Relación beneficio costo económico

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO	
B/CE	1.05

Fuente: Elaboración propia

12.2.4 Periodo de Recupero de Capital Económico

De acuerdo a los flujos actualizados y la inversión como aporte propio del 75%, se recuperará en 1 año, 6 meses y 1 día.

Tabla 54: Periodo de Recupero de Capital Económico

PERIODO DE RECUPERO DE CAPITAL ECONÓMICO		
INVERSIÓN	1ER AÑO	2DO AÑO
\$ -5,251,678.33	\$ -1,119,222.02	\$ 1,110,336.45

Fuente: Elaboración propia

12.2.5 Índice de Rentabilidad

El índice de rentabilidad del proyecto obtenido, refleja que por cada dólar invertido se genera \$2.79 de rentabilidad.

Tabla 55: Índice de Rentabilidad económica

ÍNDICE DE RENTABILIDAD	
IR =	\$ 2.79

Fuente: Elaboración propia

12.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

12.3.1 Vanf

Para el presente proyecto el valor actual neto financiero (VAN) es positivo y mayor que cero, siendo esta: \$10,922,330.13, desde el año 2021 al 2025, siendo el WACC de 11.34%.

Tabla 56: Valor actual neto financiero

VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO	
VANF	\$10,922,330.13

Fuente: Elaboración propia

12.3.2 TIRf

La Tasa Interna de Retorno financiera considera que con la estructura de financiamiento actual de 75% de aporte propio y 25% financiado, se puede determinar que el resultado actual favorece a la viabilidad del proyecto, obteniendo como resultado una TIR de 93.60%.

Tabla 57: Tasa interna de retorno financiero

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO	
TIRF	93.60%

Fuente: Elaboración propia

12.3.3 B/C Financiero

La evaluación de la relación beneficio costo financiera nos da como resultado que por cada sol invertido se obtiene S/.1.05 de beneficio.

Tabla 58: Relación beneficio costo financiero

RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO	
B/CF	1.05

Fuente: Elaboración propia

12.3.4 Periodo de Recupero de Capital Financiero

El período de recupero del capital teniendo en cuenta la opción del porcentaje de la inversión financiada con deuda del 25%, se proyecta recuperar el capital en 0 años, 11 meses y 25 días, como se detalla a continuación:

Tabla 59: Periodo de Recupero de Capital Financiero

PERIODO DE RECUPERO DE CAPITAL FINANCIERO	
INVERSIÓN	1ER AÑO
\$ -3,938,911.34	\$ 60,715.62

Fuente: Elaboración propia

12.3.5 Índice de Rentabilidad Financiero

Teniendo en cuenta el flujo de caja financiero, se obtendrá \$3.77 por cada dólar invertido en el proyecto.

Tabla 60: Índice de Rentabilidad Financiero

ÍNDICE DE RENTABILIDAD	
IR =	3.77

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO XIII: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

13.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA

La variable o el factor de riesgo que se ha considerado para este proyecto es el costo de adquisición del loche entero por parte de los productores agrícolas, en ese sentido, se ha considerado la variable de salida para su evaluación según los anteriores resultados, teniendo en cuenta el COK y VAN del flujo de caja económico.

Por tanto, en el siguiente cuadro se podrá apreciar el análisis unidimensional en base al costo de adquisición en dólares, concluyendo que al incrementarse los costos de adquisición desde el 8% hasta el 10%, el proyecto continúa siendo viable, ya que a pesar del incremento en el costo aún tendrá retorno de la inversión, agregando un valor monetario por encima de la rentabilidad exigida. Por el contrario, si el aumento alcanza entre el 11% a más, el proyecto se debe rechazar, por no cumplir con las expectativas de rentabilidad esperadas.

Tabla 61: Análisis de sensibilidad económica

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA					
INCREMENTO	COSTO DE AQUISICIÓN	VAN	TIR	B/C	IR
8%	\$ 1.08	\$ 2344926.3	28%	1.01	1.41
9%	\$ 1.09	\$ 1464700.1	23%	1.01	1.26
10%	\$ 1.1	\$ 584473.82	18%	1.00	1.10
11%	\$ 1.11	\$ -295752.44	13%	1.00	0.95
12%	\$ 1.12	\$ -1175978.7	8%	0.99	0.80

Fuente: Elaboración propia

13.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA

Para este análisis se consideró la misma variable que el económico: costo de adquisición por parte del proveedor, considerando los datos de la tasa de descuento financiera y el análisis del flujo de caja financiero.

Obteniendo como resultados que, el proyecto financieramente puede continuar teniendo un escenario positivo, si el costo de adquisición de la materia prima aumenta entre un 8% y 10%, de tal manera que se sigue conservando la rentabilidad, haciendo énfasis en que son montos por debajo de la rentabilidad económica ya que en este caso se toma en cuenta las cuotas mensuales que se deben pagar a la entidad financiera. Caso contrario, si el costo de adquisición, supera el 11%, el proyecto no será viable y por ende se debe rechazar.

Tabla 62: Análisis de sensibilidad financiera

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA					
INCREMENTO	COSTO DE AQUISICIÓN	VAN	TIR	B/C	IR
8%	\$ 1.08	\$ 3418251.7	34%	1.02	1.80
9%	\$ 1.09	\$ 2480241.2	27%	1.01	1.58
10%	\$ 1.1	\$ 1542230.6	21%	1.01	1.36
11%	\$ 1.11	\$ 604219.87	15%	1.00	1.14
12%	\$ 1.12	\$ -333791.01	9%	1.00	0.92

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

El proyecto es considerado viable económicamente y financieramente, ya que representa una Tasa Interna de Retorno de 73% por encima del costo de oportunidad del capital y con una Tasa Interna de Retorno Financiera de 93.60% por encima del costo de oportunidad de capital. Así mismo el Valor Presente Neto en ambos flujos de caja obtuvo como resultados un valor mayor a cero.

La existencia de la demanda insatisfecha genera una brecha del 20% por cubrir, siendo un factor decisivo para la viabilidad de la implementación de un centro de acopio de loche, dado que afecta en forma directa en el cálculo de los indicadores financieros.

El centro de acopio de loche, tendrá una capacidad efectiva de 146164 unidades de loche enteros diarios.

El proyecto estará ubicado estratégicamente en la carretera Panamericana Norte Km 770 del distrito de Lambayeque, ya que, es un lugar comercial y con fluidez de actividad económica, este se determinó utilizando el método multicriterio que permitió la localización de la empresa.

El proceso de comercialización de unidades de loche enteros, 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 sociedad de responsabilidad limitada, que garantiza la viabilidad administrativa y organizacional del proyecto cuya estructura funcional y jurídica contará con personal especializado.

El proyecto tiene una inversión total de \$ 5,251,678.33, siendo su capital de trabajo de \$ 5,179,156.17 y en cuanto el financiamiento se proyecta realizarlo con el banco Scotiabank, por un monto de \$ 1,312,766.98 representando el 25%

Para estimar los indicadores económicos y financieros se consideró el COK (para algunos proyectos fue la tasa de descuento económica) y el WACC (para algunos proyectos fue la tasa de descuento financiero) como tasas de actualización de 14.41% y 11.34% respectivamente resultando un VANE de \$9,386,736.46 y un VANF de \$10,922,330.13. Con una TIRE de 73% y TIRF de 93.60%, evidenciando la viabilidad del proyecto.

Los indicadores se muestran sensibles significativamente a las variaciones en el costo de adquisición de la materia prima, cuya variable es la más correlacionada con la rentabilidad de proyecto, resultando el VANE varia en \$ 2344926.3 aprox. y la TIRE en 28%, VANF en \$ 3418251.7 y el TIRF en 34% por un aumento en 8%.

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, así como también, 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 de las unidades de loche entero.

Como se ha demostrado la viabilidad comercial del loche, se sugiere la implementación de proyectos de inversión del cultivo de loche en la región Lambayeque.

REFERENCIAS

Aquino Mendez , E., & Sanchez Sandoval, R. (2015). DEGRADACIÓN Y CONSRVACIÓN DE LOS ALIMENTOS. *UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA*, 7.

Arbizu Berrocal, C. (2019). *Diversidad genética del loche (Cucurbita moschata Duchesne ex Lam.) cultivado en Lambayeque, Perú mediante marcadores microsatélites*. Obtenido de Repositorio La Molina: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/3865/arbizu-berrocal-carlos-irvin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arbizú Berrocal, C., Blas, R., & Ugas, R. (Mayo de 2010). *Genetic diversity of loche (Cucurbita moschata Duchesne ex Lam.) cultivated in Lambayeque, Peru assessed with SSR markers*. Obtenido de Cucurbita moschata Duchesne ex Lam.) cultivated in Lambayeque, Peru assessed with SSR markers: https://www.researchgate.net/profile/Carlos_Arbizu_Berrocal/public

Diario El Peruano. (18 de Julio de 2019). Obtenido de Diario El Peruano: <https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2019/07/Ley-N%C2%B0-30983.pdf>

Diario La República. (2020 de Julio de 2020). Obtenido de Diario La República: <https://larepublica.pe/economia/2020/07/20/tipo-de-cambio-precio-del-dolar-hoy-lunes-20-de-julio-de-2020-en-peru-para-la-compra-y-venta-sbs-interbancario-ocona-atmp/>

DIGESA. (25 de Junio de 2014). *Requisitos necesarios para la exportación de alimentos*. Obtenido de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=64099C47-92B8-47D6-B502-D265C699D5B3.PDF>

Estrada, E. (2003). *Mejoramiento Genético y producción de semillas de hortalizas para Colombia*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Sede Palmira.

FAO. (2020). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de <http://www.fao.org/food-loss-and-food-waste/es/>.

Gobierno Regional de Lambayeque. (2016). *Padrón de restaurantes clasificados y categorizados*. Obtenido de Padrón de restaurantes clasificados y categorizados: [https://siga.regionlambayeque.gob.pe/docs/imgfckeditor1304/PADRON%20RESTAURANTES%20CON%20CLASE%20Y%20CATEGORIA%202016\(1\).pdf](https://siga.regionlambayeque.gob.pe/docs/imgfckeditor1304/PADRON%20RESTAURANTES%20CON%20CLASE%20Y%20CATEGORIA%202016(1).pdf)

Instituto Nacional de Estadística e informática . (2020). Obtenido de Principales indicadores: <https://www.inei.gob.pe/>

Investing.com. (20 de Julio de 2020). Obtenido de Datos históricos USD/PEN: <https://es.investing.com/currencies/usd-pen-historical-data>

Jiménez Palomino, P. A., & Segura Nureña, B. F. (04 de Septiembre de 2017). “*Plan de Marketing para el restaurante El Limón de la ciudad de Lambayeque*” . Obtenido de Repositorio de Tesis Usat: <http://hdl.handle.net/20.50012423/1125>

MINAGRI. (s.f.). Obtenido de *MINAGRI*: https://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/plan-cultivo-riego/reglam-PCR_050614.pdf

MINAGRI. (s.f.). Obtenido de Sistema integrado de estadística agraria: <http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/boletin-estadistico-mensual-el-agro-en-cifras>

OMS. (2020). *Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=10836:2015-enfermedades-transmitidas-por-alimentos-eta&Itemid=41432&lang=es

Perú: Principales Indicadores Departamentales. (2015). *INEI*. Obtenido de INEI: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1340/cuadros/cap14.pdf

Regalado Bobadilla, G. S. (2019). *Estudio de mercado para la introducción de un condimento de loche en la ciudad de Chiclayo*. Obtenido de Estudio de mercado para la introducción de un condimento de loche en la ciudad de Chiclayo: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1945/1/TL_RegaladoBobadillaGlenda.pdf

SENASA. (06 de Febrero de 2020). Obtenido de SENASA:
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2020/02/DECRETO-SUPREMO-002-2020-MINAGRI.pdf>

SUNAT. (3 de Julio de 2003). *LEY DE PROMOCIÓN DE LAS PYMES N°28015*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Tu Mercado. (2020). Obtenido de INVERSIONES MI MERCADO PERU EIRL:
<https://tumercadoperu.com/producto/zapallo-loche>

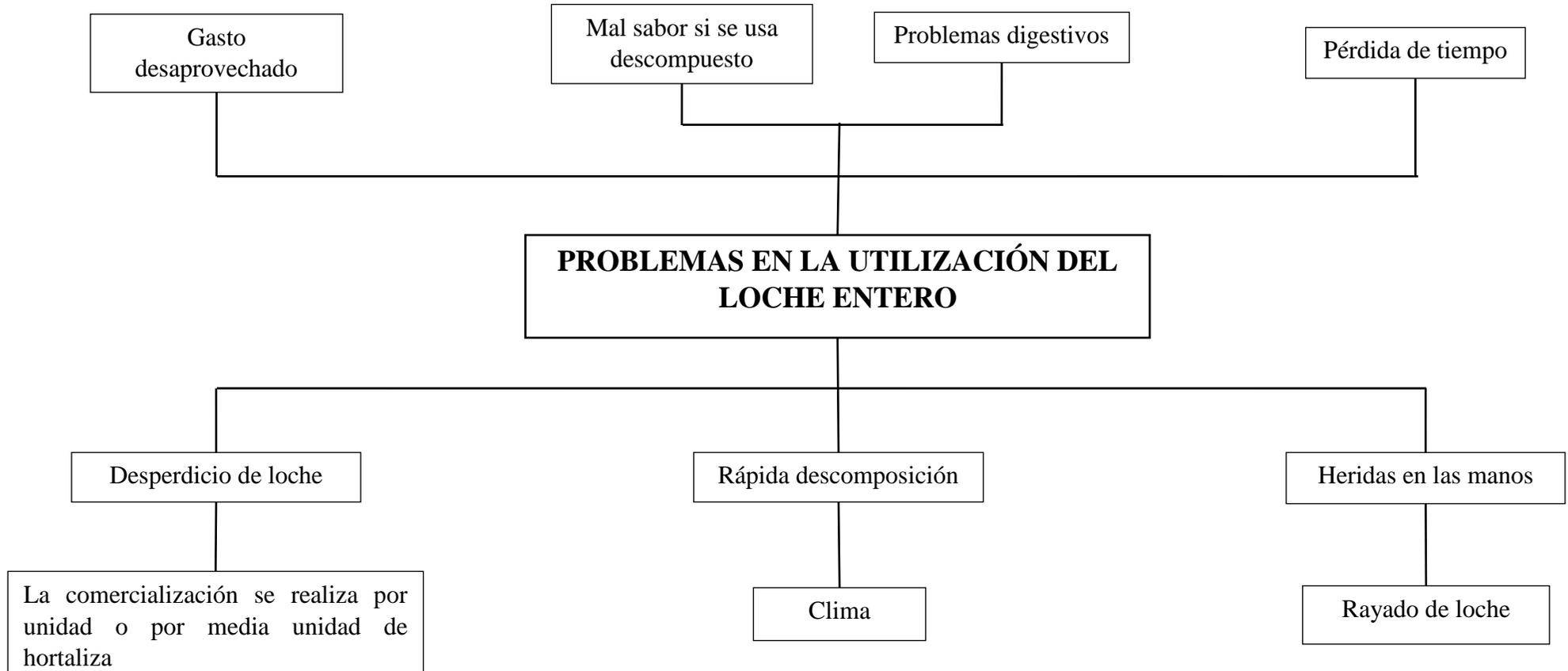
Valderrama, M. (2013). *El Reino del Loche: Los Singulares Sabores de la Comida Lambayecana (1st ed.)*. Lima.

Vásquez, P., & Pérez, P. (Febrero de 2012). *Manual de cultivo: Loche de Lambayeque*. Obtenido de Manual de cultivo: Loche de Lambayeque:
https://issuu.com/caritas_del_peru/docs/loche

ANEXOS

ANEXO 01: ÁRBOL DE PROBLEMAS

Figura 7: Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia

ANEXO 02: MODELO CANVAS

Tabla 63: Modelo Canvas

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTACIÓN DE CLIENTES
Proveedores: -Agricultores de la región Lambayeque que brinden la producción de sus sembríos de loche entero.	-Recepción, selección, almacenamiento. -Logística y control de inventario. -Marketing online. -Distribución a fábricas.	Proveer de materia prima a las fábricas agroindustriales mediante la venta al por mayor de un loche orgánico, que sea bueno para la salud, que cumpla con estándares de calidad y se preocupe por el tema de la responsabilidad social ambiental.	-Crear alianzas con proveedores y clientes. -Interacción a través de las redes sociales con fotos y vídeos. -Servicio post-venta: condiciones del producto.	Fábricas de producción agroindustrial, ubicadas en la región de Lambayeque.
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	-Personal capacitado. -Utilización de pallets, transpaletas manuales y equipo de protección (guantes, cascos, lentes y mamelucos) -Contar con medios de distribución. -Local propio. -Aporte de socios.		-Venta directa a las fábricas agroindustriales. -Pedidos en tienda online. -Promoción a través de redes sociales: WhatsApp, Facebook y página web.	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESOS	
-Costo fijo (luz, agua, internet y sueldo del personal). -Costo de distribución (gasolina y mantenimiento). -Costos administrativos. -Trámites legales. -Pago a proveedores. -Pago de impuestos. -Inversión de marketing.			-Cobro por la venta de loche entero a las fábricas agroindustriales. -Cobro por los pedidos en tienda online. -Opciones de pago: efectivo y tarjeta en tienda online.	

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 03: MAPA DE EMPATÍA AMAS DE CASA

Tabla 64: Mapa de empatía a amas de casa

AMAS DE CASA	
LO QUE DICEN	LO QUE PIENSAN
<p>Ama de casa 01: Loche es un producto tradicional en las comidas norteñas, que ha sido utilizado desde los Mochicas y antiguos Lambayecanos.</p> <p>Ama de casa 02: Es un producto emblemático en la cocina Lambayecana.</p>	<p>Ama de casa 01: Es importante en nuestras comidas, porque conserva el sabor norteño.</p> <p>Ama de casa 02: Es un producto que resalta en los platos típicos norteños.</p>
LO QUE HACEN	LO QUE SIENTEN
<p>Ama de casa 01: Preparar todas sus comidas con loche</p> <p>Ama de casa 02: Compra el loche dos veces por semana al mes.</p>	<p>Ama de casa 01: Al cocinar con el loche, se siente en su lugar de origen. Siento felicidad</p> <p>Ama de casa 02: Emoción al tener este producto ya que, dan un sabor único y deliciosa a las comidas.</p>

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 04: MAPA DE EMPATÍA A DUEÑOS DE RESTAURANTES

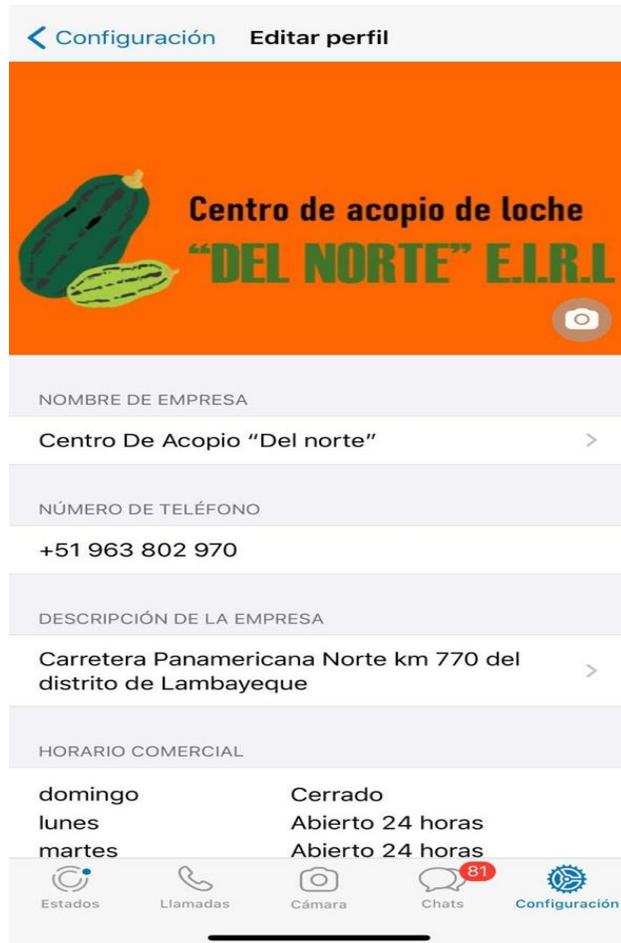
Tabla 65: Mapa de empatía a dueños de restaurantes

DUEÑOS DE RESTAURANTES	
LO QUE DICEN	LO QUE PIENSAN
<p>Dueño de restaurante 01: El loche era un insumo infaltable en la gastronomía.</p> <p>Dueño de restaurante 02: Refuerza la unidad cultural de Lambayeque.</p>	<p>Dueño de restaurante 01: Las comidas norteñas que la gente consume debe estar preparada con loche.</p> <p>Dueño de restaurante 02: Fruto tradicional de Lambayeque que cubre gran variedad de potajes emblemáticos norteño.</p>
LO QUE HACEN	LO QUE SIENTEN
<p>Dueño de restaurante 01: Compro tres unidades de loche de ½ kilo a la semana.</p> <p>Dueño de restaurante 02: Hacer pedido de loche por delivery, dependiendo del número de transacciones que se hacen para semana o fin de semana.</p>	<p>Dueño de restaurante 01: Emoción que la gente asista a disfrutar estos platos.</p> <p>Dueño de restaurante 02: Satisfacción que con el toque especial que se da a cada plato, las personas vuelvan a consumir y recomienden a otras personas.</p>

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 05: WHATSAPP BUSINESS

Figura 8: Prototipo de WhatsApp Business para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L.



Fuente: Elaboración propia

ANEXO 06: PÁGINA WEB

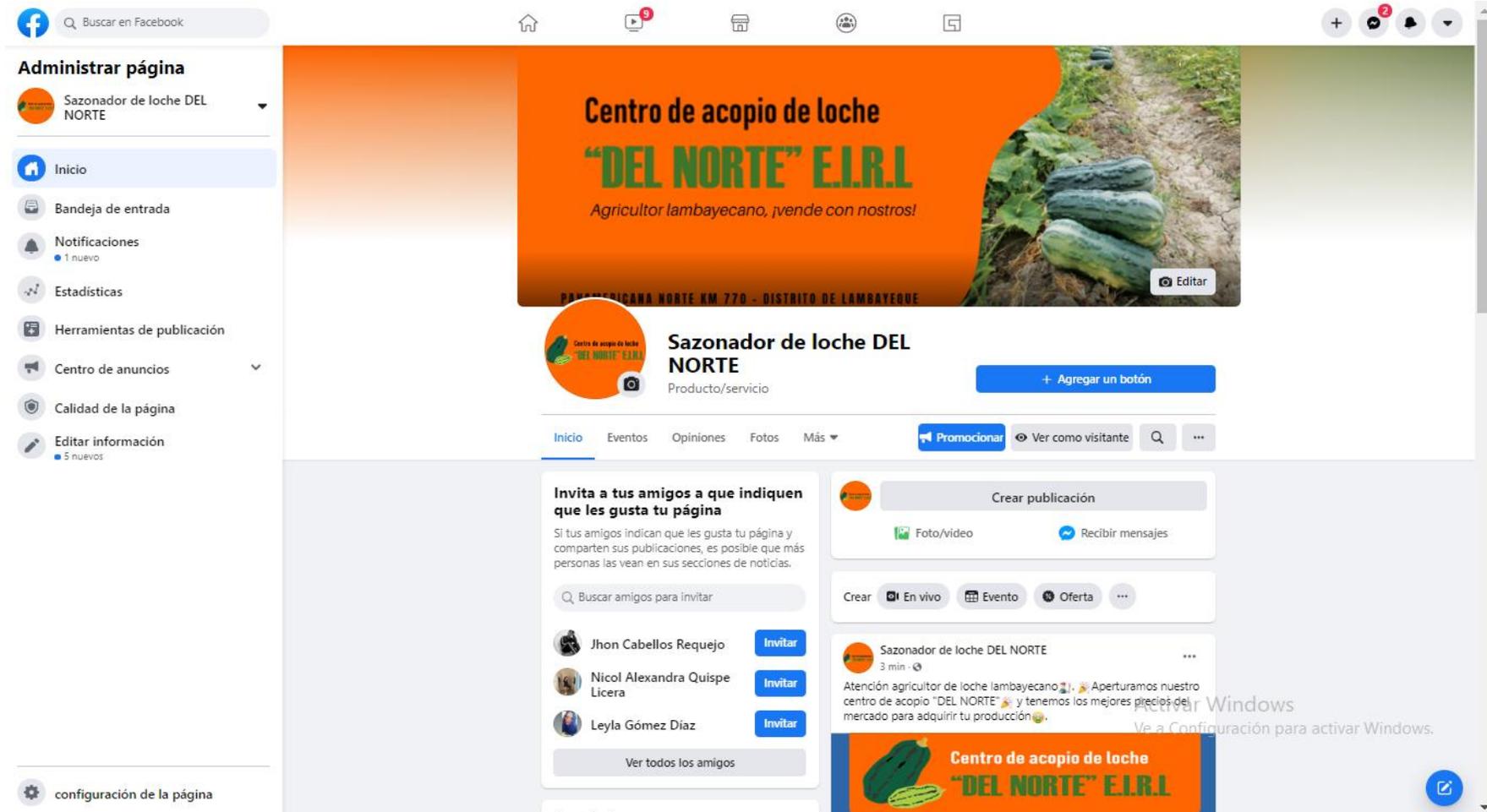
Figura 9: Prototipo de página web para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L.



Fuente: Elaboración propia

ANEXO 07: FANPAGE

Figura 10: Prototipo de red social Facebook para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L.



Fuente: Elaboración propia

ANEXO 08: BANNER PUBLICITARIO

Figura 11: Prototipo de banner publicitario para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L.

Centro de acopio de loche “DEL NORTE E.I.R.L.”

Vende con nosotros



¡APERTURAMOS!

Contacto:

Teléfono: 987654321

E-mail: centrodeacopio@delnorteperu.pe

Panamericana Norte Km 770 – distrito de Lambayeque

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 09: VOLANTE PUBLICITARIO*Figura 12:* Prototipo de volante publicitario para el centro de acopio “Del Norte” E.I.R.L

Centro de acopio de loche
“DEL NORTE” E.I.R.L

Se informa a los amigos agricultores que se ha iniciado la compra de loche al por mayor.

Ofreciendo:

- PESO EXACTO**
- PRECIO OFICIAL**
- PAGO INMEDIATO**
- CALIFICACIÓN JUSTA**

Puede realizar su entrega de cosecha en nuestro Centro de acopio ubicado en Panamericana Norte Km 770 – distrito de Lambayeque

Teléfonos para contacto:
987654321

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 10: INVERSIÓN TANGIBLE**Tabla 66:** Cálculo de inversión tangible

INVERSIÓN FIJA TANGIBLE					
EQUIPOS Y MUEBLES PARA EL NEGOCIO					
EQUIPOS	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Aire acondicionado	1	\$ 428.57	\$ 363.20	\$ 65.38	\$ 428.57
Transpaletas manuales	5	\$ 141.43	\$ 599.27	\$ 107.87	\$ 707.14
Balanzas	5	\$ 48.57	\$ 205.81	\$ 37.05	\$ 242.86
Impresoras	1	\$ 299.71	\$ 254.00	\$ 45.72	\$ 299.71
Computadoras	4	\$ 314.00	\$ 1,064.41	\$ 191.59	\$ 1,256.00
TOTAL		\$ 1,232.29	\$ 2,486.68	\$ 447.60	\$ 2,934.29
MUEBLES Y ENSERES	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Escritorios	3	\$ 356.86	\$ 907.26	\$ 163.31	\$ 1,070.57
Sillas giratorias	4	\$ 39.71	\$ 134.62	\$ 24.23	\$ 158.86
Módulo de atención	1	\$ 314.29	\$ 266.34	\$ 47.94	\$ 314.29
Mesas	5	\$ 41.43	\$ 175.54	\$ 31.60	\$ 207.14
Sillones	2	\$ 1,685.71	\$ 2,857.14	\$ 514.29	\$ 3,371.43
Sillas de espera oficina	4	\$ 17.14	\$ 58.11	\$ 10.46	\$ 68.57
Televisor	1	\$ 208.29	\$ 176.51	\$ 31.77	\$ 208.29
Parihuelas	10	\$ 42.86	\$ 363.20	\$ 65.38	\$ 428.57
TOTAL		\$ 2,706.29	\$ 4,938.74	\$ 888.97	\$ 5,827.71
ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL	Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Focos	15	\$ 3.43	\$ 43.58	\$ 7.85	\$ 51.43
Lámparas	4	\$ 17.14	\$ 58.11	\$ 10.46	\$ 68.57
Reloj de pared	2	\$ 7.14	\$ 12.11	\$ 2.18	\$ 14.29

TOTAL		\$	\$	\$	\$	
		27.71	113.80	20.48	134.29	
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	Precio	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Casco	12	\$ 7.26	\$ 73.86	\$ 13.29	\$ 87.15	
Guantes	12	\$ 2.80	\$ 28.50	\$ 5.13	\$ 33.63	
Botas	12	\$ 19.37	\$ 197.00	\$ 35.46	\$ 232.46	
Lentes	12	\$ 14.29	\$ 145.28	\$ 26.15	\$ 171.43	
Mamelucos	12	\$ 7.14	\$ 72.64	\$ 13.08	\$ 85.71	
TOTAL		\$ 50.87	\$ 517.28	\$ 93.11	\$ 610.39	
INFRAESTRUCTURA		Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Infraestructura	1	\$ 18,500.00	\$ 15,677.97	\$ 2,822.03	\$ 18,500.00	
TOTAL		\$ 18,500.00	\$ 15,677.97	\$ 2,822.03	\$ 18,500.00	
Transporte		Unidad	Precio unitario	Total sin IGV	IGV	Total con IGV
Camión de carga	1	\$ 40,000.00	\$ 33,898.31	\$ 6,101.69	\$ 40,000.00	
TOTAL		\$ 40,000.00	\$ 33,898.31	\$ 6,101.69	\$ 40,000.00	
		Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV		
TOTAL DE INVERSIÓN TANGIBLE		\$ 57,672.73	\$ 10,381.09	\$ 68,053.82		

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 11: INVERSIÓN INTANGIBLE**Tabla 67:** Cálculo de inversión intangible

INVERSIÓN INTANGIBLE			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Busqueda 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 Constitucion (MINTRA)	\$ 33.90	\$ 6.10	\$ 40.00
Escritura Pública	\$ 43.58	\$ 7.85	\$ 51.43
Inscripcion 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 - Lambayeque	\$ 205.20	\$ 36.94	\$ 242.13

Registro de marca en Indecopi	\$	\$	\$	236.00
	200.00	36.00		
Tasa de solicitud de patente	\$	\$	\$	205.71
	174.33	31.38		
Patente de invención	\$	\$	\$	157.14
	133.17	23.97		
Publicación de la patente en Diario El Peruano	\$	\$	\$	40.00
	33.90	6.10		
Declaración Jurada de Actividad Comercial	\$	\$	\$	14.29
	12.11	2.18		
Software	\$	\$	\$	338.29
	286.68	51.60		
Total	\$	\$	\$	1,240.42
	1,051.20	189.22		

GASTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA

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

OTROS GASTOS

Descripción	Precio sin IGV	IGV		Precio con IGV
Asistencia técnica	\$	\$	\$	285.71
	242.13	43.58		
Plataforma web de la empresa	\$	\$	\$	1,210.65
	1,025.98	184.68		
Exámenes médicos	\$	\$	\$	297.14
	251.82	45.33		
Limpieza y Desinfección del Local	\$	\$	\$	285.71
	242.13	43.58		
Total	\$	\$	\$	2,079.23
	1,762.06	317.17		
SUB TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	\$	\$	\$	4,255.56
	3,606.41	649.15		
Otras inversiones intangibles (5%)	\$	\$	\$	212.78
	180.32	32.46		

	Precio sin IGV	IGV		Precio con IGV
TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	\$	\$	\$	4,468.34
	3,786.73	681.61		

Fuente: Elaboración propia