

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



**Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta
productora y exportadora de aceite de palta hass en el distrito de Olmos
a California EE. UU, 2023**

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

AUTOR

Deyvi Frank Torres Febre

ASESOR

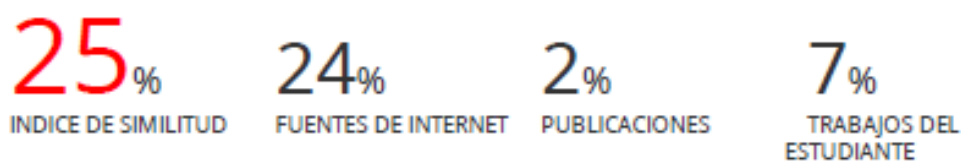
Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2023

Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta productora y exportadora de aceite de palta hass en el distrito de Olmos a California EE UU, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	9%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	2%
3	agraria.pe Fuente de Internet	1%
4	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
6	pt.slideshare.net Fuente de Internet	1%
7	www.slideshare.net Fuente de Internet	1%
8	andina.pe Fuente de Internet	<1%
9	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	

Índice

Resumen	4
Abstract	5
CAPÍTULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión	6
Introducción	6
Objetivos de la Investigación	9
<i>Objetivo General</i>	9
<i>Objetivos Específicos</i>	9
CAPÍTULO II: Revisión de la Literatura	9
Marco Teórico	9
CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación	11
Diseño de la Investigación	11
Nivel de investigación	11
Línea de Investigación	11
Operacionalización de variable	12
CAPÍTULO IV: Resultados	18
Árbol del Problema	18
Modelo de Negocio (CANVAS)	19
Plan Estratégico	22
Análisis Del Macroentorno – Plan Estratégico	23
Cadena de Valor	27
FODA Cruzado	30
FODA	35
Matrices EFI y EFE	36
Estrategias Competitivas	38
Ventajas Competitivas	38
Principios Axiológicos	38
Estudio de Mercado	40
Plan de Mercado – OMEIM	47
Estudio Técnico	50
Cuadro OMEIN Del Estudio Técnico	59
Estudio Organizacional	66
Cuadro OMEIN del Estudio Organizacional	70
Estudio Económico y Financiero	75
Referencias Bibliográficas	94

Resumen

Este proyecto de inversión privada propone la creación de una planta productora y exportadora de aceite de palta Hass en el distrito de Olmos, con el objetivo de satisfacer la demanda del mercado californiano. La región presenta condiciones climáticas idóneas para el cultivo de palta Hass, conocida por su calidad premium. La inversión planificada abarca la implementación de infraestructuras modernas y tecnologías avanzadas para asegurar una producción eficiente y cumplir con estándares internacionales. Se destacan prácticas sostenibles en la gestión del proyecto, enfocándose en la responsabilidad ambiental y social. Además, se proyecta la generación de empleo local, contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad. El plan estratégico incluye medidas para la exportación eficiente hacia California, considerando aspectos logísticos y de comercialización. En resumen, el proyecto busca no solo establecer una industria competitiva en la producción de aceite de palta, sino también fomentar el desarrollo sostenible y la prosperidad local en el distrito de Olmos.

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

Abstract

This private investment project proposes the creation of a Hass avocado oil production and export plant in the Olmos district to meet the demand of the California market. The region has ideal climatic conditions for growing Hass avocado, known for its premium quality. The planned investment includes the implementation of modern infrastructure and advanced technologies to ensure efficient production and meet international standards. Sustainable practices are emphasized in project management, focusing on environmental and social responsibility. In addition, local employment generation is planned, contributing to the economic development of the community. The strategic plan includes measures for efficient export to California, considering logistical and marketing aspects. In summary, the project seeks not only to establish a competitive avocado oil production industry, but also to promote sustainable development and local prosperity in the Olmos district.

Keywords: Export, SWOT, Export, Processor, USA, Analysis

CAPÍTULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión

Introducción

En la actualidad, la productividad de la palta ha aumentado, ya que nuestro país es uno de los principales exportadores de esta fruta a nivel internacional. En 2021 se exportaron 558,514 toneladas de aguacate, más que en 2020 (freshfruit, 2022), de ello deriva el aceite de palta Hass, que es actualmente el más consumido y comercializado en el mundo. Esta fruta no contiene fibra y tiene un contenido en aceite de hasta el 20%, por lo que es muy valiosa por su alto contenido en ácidos grasos insaturados y vitaminas. Esta fruta ecológica ha logrado desarrollarse en varios países, como México, que es el mayor exportador mundial de aceite de palta Hass, seguido de Chile, Colombia y Ecuador. Desde allí se exportan variedades como las platas Hass, que se transforman en aceite extraído del fruto mediante un proceso de prensado en frío (Codex Alimentarius, 2016).

La Brecha de la demanda insatisfecha se ve reflejada en los años que van pasando, como se puede observar cada año va aumentando la demanda y a la vez la oferta. Esto hace que la demanda insatisfecha empiece a ejercer en crecimiento sus valores hacia el mercado objetivo. Ya que California tuvo una población en el 2022 de 39.237.836 millones y una parte de 76% de porcentaje de población con un estilo de vida saludable y consume aceite de Palta Hass, entre personas de 25 a 65 años de edad.

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha (25-46 años)
2020	35.1424	26.7082	8.434
2021	36.1219	27.4527	8.669
2022	37.9118	28.8130	9.099
2022	39.2378	29.8208	9.417

FUENTE: Agencia Agraria de Noticias

Según Diaz (2020), En el Perú, el sembrado de palta Hass se da esencialmente en las regiones de Anchas, Apurímac, La libertad, Huancavelica, Lambayeque y Cusco, cuando hablamos de la palta Hass, estamos tratando de una labor que es de un manejo factible para los agricultores. Es por ello, diario Andina (2022), nos dice que nuestro país tiene un desarrollo superior a nivel internacional, en cuanto al sector de comercio exterior de exportadores que son los cultivadores, operarios, estibadores y todos los que intervienen en la cadena exportadora, cabe señalar que los productos peruanos han llegado a 170 mercados.

Por otro lado, Freshfruit (2022) informa de que Estados Unidos ha prohibido la importación de paltas mexicanos, lo que es beneficioso para el país, ya que Estados Unidos consume una gran cantidad de esta fruta, así como de aceite de palta, que se utiliza como producto de belleza y cuidado personal, centrándose en los ingredientes que contiene la oferta peruana, algunos de los cuales están consolidados en el mercado estadounidense.

Las exportaciones de palta peruana desde año 2005 hasta el 2018 a tenido un incremento exponencial, desde el cual se evidencia que desde el 2005 se ha exportado 19000 tn de aceite de palta y en comparación a lo que es el 2018 donde se exportaron 351000 tn se evidencia un crecimiento del 242%. Por lo cual se evidencia una demanda que está requiriendo este tipo de producto, desde lo cual los mercados que tienen más consumo de este tipo de productos son la UE, EEUU, Chile y China.

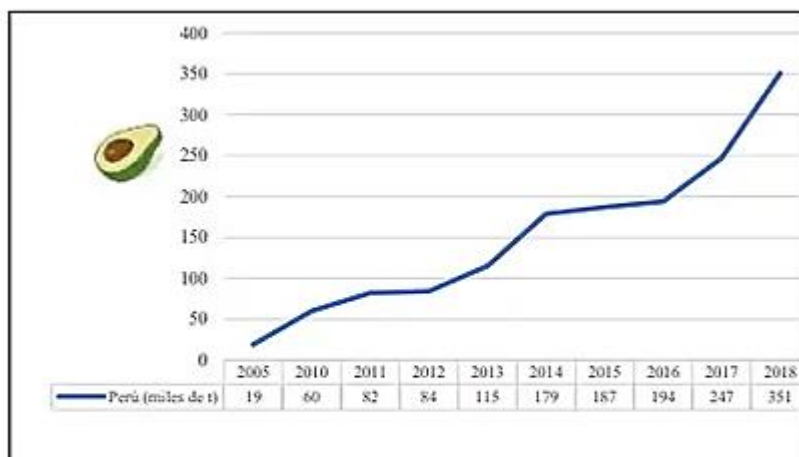


Figura 1. Exportación de Palta del Perú.

FUENTE: Elaboración Propia

FUENTE: Elaboración Propia (Gomez, Janet Patricia)

Según (Quiroz, 2021) realizó una proyección de palta Hass en el Perú en lo cual se detalla y se evidencia que existe una evidencia significativa de crecimiento de producción de palta Hass en el Perú.

Tabla 2
Estimación del rendimiento de producción de palta

Año	Volumen (t)	Área (Ha)	Rendimiento
2015	367 110	33 590	10,93
2016	455 394	37 871	12,02
2017	520 056	37 871	13,73
2018	601 146	37 871	15,87
2019	694 879	37 871	18,35
2020	803 227	37 871	21,21
2021	928 469	37 871	24,52
2022	1 073 240	37 871	28,34

Elaboración propia

FUENTE: Elaboración Propia (Quiroz, Ana María)

Según (Quiroz, 2021) se realizó una proyección del volumen de la producción de aceite de palta Hass en el Perú en el cual se evidencia un crecimiento exponencial. Sobre la base de estas proyecciones,

se espera que Perú alcance el 12% de la producción mundial en 2022, un aumento del 4% en comparación con 2016. Sin embargo, hay que tener en cuenta el rendimiento necesario para alcanzar la producción proyectada en 2022. Como se muestra en la siguiente figura, si se produce palta en la misma superficie que en el 2016, se necesitaría alcanzar un rendimiento de 28,34 t/ha, lo que representa un incremento de alrededor del 15% respecto al 2016. Producción anual comparada con 2016. (TradeMap, 2019)

Año	Producción de palta (t)	Exportación de palta (t)	Excedente (t)
2018	601 146	262 225	338 921
2019	694 879	290 438	404 441
2020	803 227	318 651	484 576
2021	928 469	346 864	581 605
2022	1 073 240	375 077	698 163

Elaboración propia

FUENTE: Elaboración Propia (Quiroz, Ana María)

Por lo tanto, se dice que el fruto de palta genera una gran coyuntura, extendiéndose y desarrollándose causando un ingreso directo hacia los mercados internacionales, brindando un aceite puro que puede ser utilizado en diferentes productos, satisfaciendo las necesidades del consumidor.

Este proyecto nace de la necesidad de exportar un producto natural, pues el Instituto Tecnológico del Perú (ITP) ya ha manifestado que el Perú tiene potencial para exportar aceite de palta Hass, ya que es un producto con alto potencial exportador que sigue la tendencia de los precios internacionales, por lo que las empresas del sector pueden exportar, logrando sus objetivos de ingresar a mercados internacionales y aumentar el crecimiento de las exportaciones en esta región.

Según la CAC, el volumen de palta Hass de California comenzaría a aumentar en el mes de marzo, con una disponibilidad máxima de abril a julio, por lo que el sector de esta parte del país requiere ser cubierta aún más ya que la producción en el país estadounidense solo cubre cierto sector cada 3 meses por año.

Situación problemática

Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo de Riego (Midagri, 2020), el Perú es el segundo exportador de palta a nivel internacional, abarcando 34 mercados internacionales en Covid 19. Además, según el Instituto Tecnológico del Perú (ITP), a través de las exportaciones de nuestro país, el Perú es reconocido como un potencial exportador de aceite de palta Hass. Actualmente, la producción de palta Hass enfrenta muchas dificultades debido a la falta de conocimientos adecuados entre los agricultores y agrónomos. Los agricultores y agrónomos también carecen de los conocimientos suficientes y de la maquinaria necesaria para la producción. Existe un gran potencial en el sector de la salud, así como en productos de belleza. El aceite debe ser de gran calidad y pureza.

Por ello, el registro del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú (Senasa). En el 2018, se acreditaron 4,000 hectáreas de paltas Hass establecidas en el valle de Olmos en el departamento de Lambayeque, lo cual es el trabajo exitoso, eficiente y pleno de pequeños agricultores familiares dedicados a la palta Hass, quienes han logrado exportar el producto, si entre las principales características de estos productores también han obtenido certificados fitosanitarios avanzados a nivel nacional y son reconocidos por muchos países que envían expertos a inspeccionar el sistema Senasa.

En base a estos datos, el problema radica en la ineficiente gestión de la municipalidad del distrito de Olmos en la provincia de Lambayeque. A pesar de la presencia de zonas productoras de palta, la municipalidad carece de oportunidades comerciales con más de 34 mercados internacionales y de oportunidades para promover el empleo y el desarrollo de la provincia porque no promueve la inversión en la producción de aceite de palta y el acceso a los mercados externos.

¿Qué tan viable es la instalación de una planta procesadora y exportadora de Palta Hass en el distrito de Olmos del departamento de Lambayeque para exportar a California, EE. UU?

Actualmente el aceite de palta Hass es el más comercializado a nivel internacional, este fruto no contiene fibra y contiene hasta un 20% de grasa, muy nutritiva por su alto contenido en ácidos grasos insaturados y vitaminas. Asimismo, este producto orgánico genera el mayor crecimiento en el mundo, ya que el sector de comercio exterior de los exportadores incluye a agricultores, trabajadores, transportistas y todos los participantes de la cadena de exportación. Cabe señalar que los productos peruanos llegan a 170 mercados.

Por ello, considerando que sería beneficioso para el país, se propone desarrollar el aceite de palta Hass elaborado con ingredientes naturales y orgánicos, dado el gran consumo de esta fruta en EEUU, así como el aceite de palta utilizado en cosmética y cuidado corporal.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

-Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una planta productora y exportadora para la exportación a California EE. UU, 2023

Objetivos Específicos

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

CAPÍTULO II: Revisión de la Literatura

Marco Teórico

Según el documento "Producción de aceite de palta en Chile, una alternativa de negocio" (Romero Blachet, 2006), la tecnología de producción a desarrollar en el estudio puede considerarse como extracción de aceite de palta por prensado en frío. El documento entrega información específica sobre los métodos de extracción del aceite de palta: por solventes químicos o por prensado en frío. También da ejemplos de modelos de equipos y líneas de producción para la extracción, como despulpadoras, molinos, mezcladoras, bombas, decantadores y extractores, así como valores estándar de los procesos a seguir para obtener un producto virgen extra de buena calidad sin perder las características y ventajas de este producto. El más importante de estos parámetros es el índice de acidez, que indica el grado de oxidación del aceite; el documento indica algunas precauciones básicas para evitar la oxidación del producto, como evitar la luz, el calor y el exceso de aire en los depósitos y evitar operar el proceso de producción a temperaturas superiores a 60 °C.

El aceite de palta Hass virgen extra puede obtenerse de cualquier variedad de aguacate, pero en Perú se cosechan dos variedades: Fuerte y Hass. Los aguacates Hass son más competitivos, ya que se cultivan de mayo a septiembre, mientras que los Fuerte sólo se cosechan de enero a marzo. Por lo tanto, los aguacates Hass se utilizan para producir aceite de aguacate virgen extra.

El consumo de aceite de Plata Hass es recomendado para personas con mayor riesgo de enfermedades cardiovasculares debido a su contenido significativo de antioxidantes y grasas monoinsaturadas. Las grasas monoinsaturadas presentes en el aceite de plata Hass tienen la capacidad de reducir los niveles de colesterol en la sangre. Además, los antioxidantes presentes en esta fruta también pueden ayudar a disminuir la presión arterial alta y prevenir enfermedades cardíacas. Por lo tanto, el consumo de aguacate y su aceite puede ser beneficioso para personas de todas las edades, desde niños hasta adultos.

Modelamiento

La modelización de proyectos de inversión se basa en la capacidad de crear un modelo de negocio que empiece a ofrecer una imagen clara del proyecto identificando las cuestiones clave que hay que abordar y, en el caso de los proyectos de inversión, identificando las lagunas o la demanda insatisfecha para poder ver todos los aspectos de la rentabilidad del proyecto. (PUCP, 2020)

Plan Estratégico

Un plan estratégico es un documento incluido en un plan de empresa que incluye los planes económicos, financieros, estratégicos y organizativos que una empresa u organización necesita para alcanzar sus objetivos y cumplir su misión futura. (Javier Sánchez, 2020)

El plan estratégico, una vez elaborado, es la base para gestionar la empresa hacia la consecución de los objetivos futuros, aunque no se sepa qué deparará el futuro, es decir, define lo que hay que hacer en la empresa para superar los retos que se plantearán en el futuro y, en última instancia, alcanzar los objetivos fijados.

Por otra parte, la persona encargada de elaborarlo debe tener una excelente capacidad para tomar las riendas de la empresa y dirigirla, así como un profundo conocimiento de todos sus aspectos.

Estudio de Mercado

Según (Xavier Rodríguez,2021) la investigación de mercados es un proceso importante para recabar información precisa y necesaria para la toma de decisiones. Su finalidad es aportar soluciones a los problemas empresariales existentes y resolver las incertidumbres que surgen en el entorno empresarial. La investigación se basa en dos aspectos muy importantes de la investigación de mercados. A saber, el constante aumento de la competencia caracterizado por procesos de internacionalización, globalización y concentración empresarial, y el rápido progreso tecnológico que ha permitido aplicar métodos de investigación a gran escala y obtener información suficiente para la toma de decisiones.

Estudio Técnico

Lo estudios técnicos implican el análisis de los elementos básicos que intervienen en el diseño del producto o proceso que se va a introducir, por lo que es importante analizar el tamaño ideal de la fábrica y justificar la producción necesaria y el número de consumidores, para no poner en riesgo a la empresa creando una estructura que no satisfaga la demanda. Por último, hay que realizar un análisis de la inversión de cada uno de los elementos que componen el estudio para determinar su viabilidad económica. (Elvira López,2018)

Estudio Organizacional

El propósito del estudio organizacional consiste en evaluar la capacidad de la organización propietaria del proyecto para llevar a cabo sus operaciones de manera efectiva. Se busca identificar y analizar tanto las fortalezas como las debilidades de la organización, con el objetivo de establecer una estructura adecuada que permita gestionar las etapas de inversión, operación y mantenimiento del proyecto. En resumen, para cada proyecto se debe determinar una estructura organizativa que se ajuste a los requisitos necesarios tanto para la ejecución del proyecto como para su posterior funcionamiento. (Carlos Morales, 2010)

Estudio Económico y Financiero

Según (Anna Pérez, 2021) menciona que el proceso de evaluación de viabilidad de un proyecto consiste en analizar si es factible y rentable desde una perspectiva económica. Se realiza considerando los recursos económicos disponibles y los costos totales del proceso de producción. El objetivo principal es determinar si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica.

El análisis financiero se vuelve esencial en todo proyecto de inversión, ya sea que se trate de un emprendedor con una idea de negocio, una empresa que busca expandir sus operaciones o un inversor interesado en obtener rendimientos a través de una empresa.

demás, se menciona que el análisis financiero será incluido en un estudio de mercado posterior. La recopilación de información completa nos permitirá realizar un análisis exhaustivo de los riesgos asociados al proyecto y evaluar su viabilidad en detalle.

CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación

Diseño de la Investigación

El presente proyecto viene a ser una investigación proyectiva

Nivel de investigación

La investigación viene a ser sistémica

Línea de Investigación

Gestión empresarial e innovación

Operacionalización de variable

VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Modelamiento	<p>IDEA</p> <p>PROBLEMA CENTRAL</p> <p>MODELO DE NEGOCIO</p>	<p>PROBLEMA DE MERCADO (Necesidad insatisfecha)</p> <p>OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL (beneficio buscado)</p>	<p>Árbol de Problemas</p> <p>Modelo CANVAS</p>
	PLAN ESTRATEGICO	<p><u>ENTORNO EMPRESARIAL:</u> ANALISIS INTERNO Y EXTERNO DEL SECTOR (FODA)</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • COSTOS Y PRECIOS • DIFERENCIACION • ENFOQUE SEGMENTO <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLOGICOS: VISION MISION VALORES</p> <p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p>	<p>Viabilidad estratégica del Sector</p> <p>Competitividad del Sector</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p>	<p>Cadena de valor de Porter</p> <p>Diamante de Porter</p> <p>Matriz SEPTÉ</p> <p>FODA Cruzado</p> <p>Matriz EFI</p> <p>Matriz EFE</p> <p>Matriz de Perfil competitivo</p> <p>Axiología de la Empresa</p>

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

			Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps.	Plan de Posicionamiento
	ESTUDIO TECNICO	<p>LOCALIZACION</p> <p>PRODUCTO</p> <p>PROCESOS</p> <p>CALIDAD Y SU CONTROL</p> <p>MANO DE OBRA EN OPERACIONES</p> <p>CAPACIDAD DEL NEGOCIO</p>	<p>Ubicación</p> <p>Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad</p> <p>Tecnología de los procesos / operaciones</p> <p>Indicadores del Producto y del Proceso</p> <p>Condiciones de Trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p>	<p>Matriz localización</p> <p>Casita de la Calidad QFD</p> <p>Diagrama de Flujos</p> <p>ficha técnica producto y procesos</p> <p>Diseño del Trabajo</p> <p>Mercado Objetivo</p>

		<p>CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento <p>EQUIPOS / MAQUINARIA</p> <p>Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones</p> <p>Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)</p>	<p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad Mantenimiento Tecnología</p> <p>Ventas, Producción, Gastos Generales</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p> <p>De corto y mediano – largo plazo</p>	<p>Plan de Aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos</p> <p>Objetivos del Servicio</p> <p>Contabilidad Gerencial</p> <p>Matriz OMEIM Estudio Técnico</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

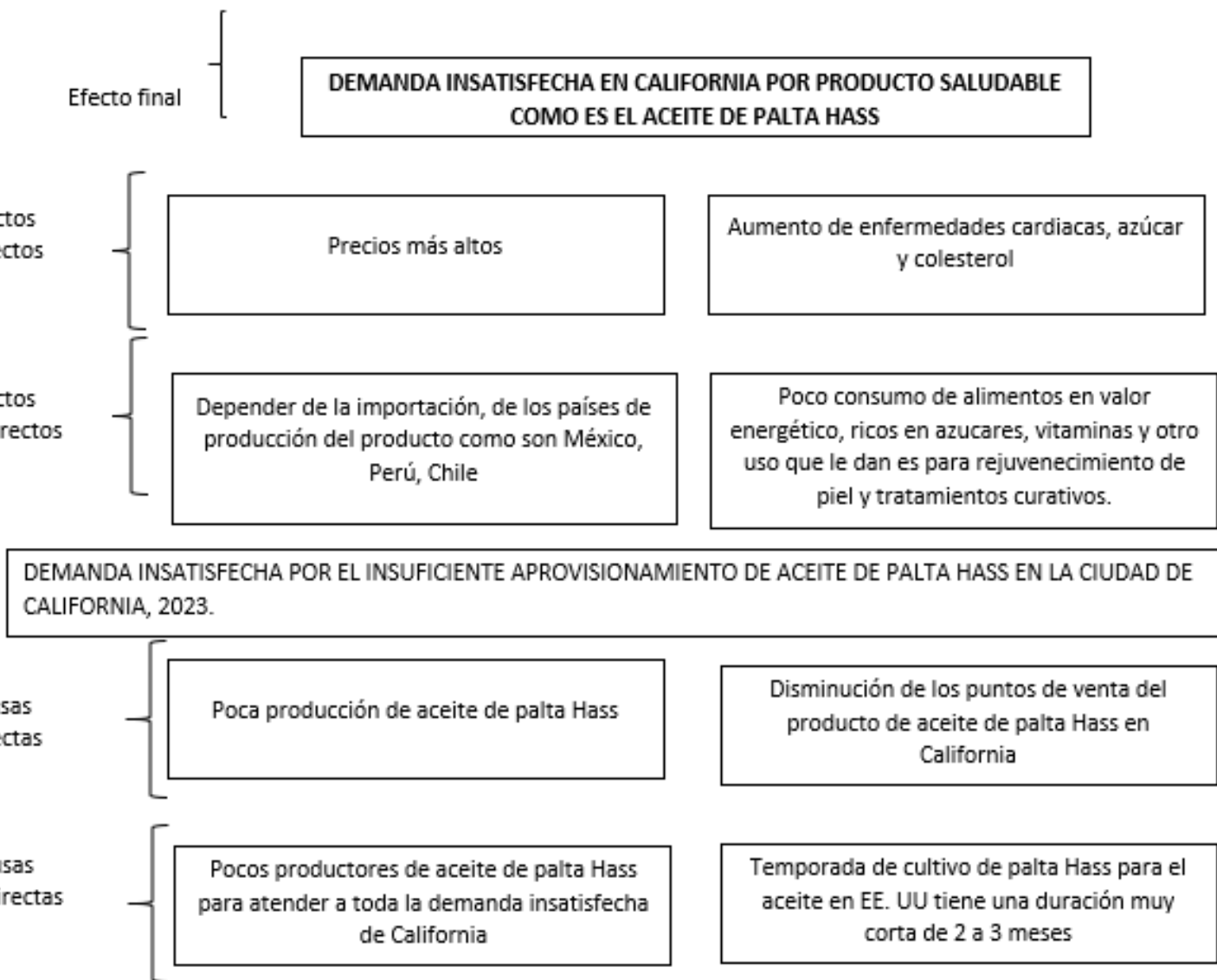
		Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto	
	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Modelo Organizacional Estructura Orgánica Talento Humano - Gestión del conocimiento Plan Organizacional	Funcional o matricial Por producto o por proceso Indicadores gestión del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

	<p style="text-align: center;">Estudio económico y financiero</p> <p style="text-align: center;">Diseño estratégico Económico y Financiero</p> <p style="text-align: center;">Evaluación Económica y Financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)</p>	<p style="text-align: center;">Estructura Económica y financiera</p> <p style="text-align: center;">Objetivos Metas y Estrategias</p> <p style="text-align: center;">VAN E/F TIR E/F B/C</p> <p style="text-align: center;">Periodo Recuperación del capital Punto de Equilibrio</p>	<p style="text-align: center;">Balance de Apertura Presupuestos Estado GG y PP proyectados Flujo de Caja</p> <p style="text-align: center;">Apalancamiento operativo y Financiero</p> <p style="text-align: center;">Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto)</p> <p style="text-align: center;">Análisis de Sensibilidad y de Riesgo</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CAPÍTULO IV: Resultados

-Seguir aumentando las exportaciones de Perú hacia el extranjero, ya que cada año va superando la valla alcanzada de todos los años. Por eso con este proyecto es con el fin de la expiación del producto peruano por el mundo

Árbol del Problema



Modelo de Negocio (CANVAS)

SOCIO CLAVE	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Productores proveedores de palta Hass en la región de Lambayeque. • Proveedores de etiquetas y envases. • Entidades financieras en las operaciones de comercio exterior. • Agente de aduanas para las negociaciones de transporte terrestre y marítimos. 	<ul style="list-style-type: none"> • ACTIVIDADES PRIMARIAS: Logística interna. Operaciones (procesamiento). Logística de salida (producto terminado). Marketing, distribución y ventas. Servicio de post venta. • ACTIVIDADES SECUNDARIAS: Adquisiciones (para la gestión de aprovisionamiento). Desarrollo tecnológico (para la innovación) Recursos humanos (Desarrollo del capital humano) Planificación (para el corto, mediano y largo plazo de toda la organización y de las funciones básicas de la empresa) 	<ul style="list-style-type: none"> • EMOCIONAL: El beneficio en diferentes ámbitos del cuidado de la piel ya que proporciona luminosidad a la piel. Tiene un gran poder antioxidante dada su alta concentración de vitamina E y eso lo convierte en un potente bálsamo antiarrugas. • RACIONAL: Producto benefactor, con características que respondan a las necesidades más sentidas que demanda el mercado: Tiene un contenido de hasta un 20% de aceite, lo que lo hace altamente nutritivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Darles a conocer sobre los múltiples beneficios del valor nutricional del aceite de palta Hass • Workshop comercial • Ferias internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda insatisfecha por el insuficiente aprovisionamiento de aceite de palta Hass hacia California, EEUU. • Ciudadanos estadounidenses con un estilo de vida saludable y la vez que hacen uso excesivo de cuidado de piel ya que este tipo de producto se usa como medicina natural para el reducimiento de estrías, celulitis y rejuvenecimiento de piel. • Empresas que se dedican a la

	<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital humano: Personal calificado y autónomo en todas las áreas de la empresa con iniciativa y capacidad de gestión del conocimiento del sistema productivo para la calidad, la innovación, la gestión de los procesos y la productividad. • Recursos físicos: Infraestructura de planta, maquinarias, equipos e insumos de acuerdo a las necesidades de producción de bienes o servicios con productividad para cumplir el rol benefactor. • Recursos financieros, de acuerdo a las necesidades de capital de trabajo de la empresa para mantener su modelo de negocio, su operatividad y rentabilidad. 	<p>por las vitaminas y grasas insaturadas que posee. Contiene potasio y magnesio, siendo una muy buena fuente de energía. Además, ayuda a eliminar el exceso de sodio, evitando que se acumule en el organismo, y alivia la tensión en las paredes de los vasos sanguíneos.</p>	<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principal fuente, la web y redes sociales, ya que actualmente es la principal forma de llegar más rápido al cliente. • Transporte marítimo con sistema de frío para su traslado a California, EEUU. • Medios de transporte terrestres en destino 	<p>importación de Estado Unidos</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------

ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTES DE INGRESO
<ul style="list-style-type: none">• Costos directos e indirectos relacionados a las actividades primarias y secundarias para el cumplimiento del rol benefactor.• Costos de producción o costo de ventas (costos unitarios por unidades vendidas, materia prima, insumo, mano obra directa, gastos indirectos de fabricación, costo de depreciación, mantenimiento preventivo, servicios agua, luz, telefonía utilizados en la producción del bien o servicio, etc)• Otros gastos: administrativos de venta.	<ul style="list-style-type: none">• Venta de aceite de palta Hass a las empresas importadoras de la ciudad de California, EE. UU mediante lo que sería un contrato de exportación.• Aceptación de contratos de exportación.

Plan Estratégico

➤ LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

a) Participantes nuevos/Amenaza de nuevos competidores

En el sector de la exportación de aceite de palta Hass a EE. UU, por ende se sabe que existen barreras administrativas y además legales, a la vez como requisitos de calidad y sobre todo seguridad que son costosos de cumplir. Ciertamente estos requisitos incluyen algunas normas de cuidado ambiental, conservación y reglas de seguridad; principalmente para garantizar la calidad del producto exportado. Estas barreras y la burocracia asociada, las barreras de entrada para nuevos competidores son altas. Sin embargo, esta parte del sector sigue siendo atractivo y potencialmente interesante para los nuevos participantes.

b) Poder de negociación de los proveedores

En este sentido los proveedores de palta Hass y otros ingredientes suplementarios o necesarios para la producción de palta Hass se encuentran en diversas regiones como: La Libertad, Lima, Lambayeque e Ica. Por ello existe un alto poder de negociación por parte de los proveedores, ya que principalmente la calidad y disponibilidad de los ingredientes son factores clave para la planta productora de aceite de palta Hass de alta calidad. Además, los proveedores tienen la facultad de poder establecer precios y condiciones de suministro, lo que puede afectar la rentabilidad de las empresas exportadoras de aceite de palta Hass.

c) Poder de negociación de los clientes

En el mercado de aceite de palta Hass en California, EE. UU, los consumidores en pocas palabras tienen poder de negociación debido a que existe una amplia variedad de marcas y opciones con relación a la variedad de aceites. Los consumidores suelen ser exigentes en cuanto a ciertas características como: calidad, sabor y origen ético de los productos que consumen. Por lo tanto, las empresas exportadoras de aceite de palta Hass deben ofrecer productos de alta calidad y diferenciados para satisfacer las demandas y preferencias de los clientes. Las compras se realizan en grandes cantidades, teniendo a un 18% de consumidores estadounidenses ya que de cierta forma el Perú se ubica como uno de los principales exportadores de aceite de palta Hass durante todo el año en el mundo, debido a las tierras de olmos manejan una calidad de la tierra distinta a las demás por lo que se localiza cerca al río La Leche lo que la hace con un clima favorable y beneficioso para el producto.

d) Productos sustitutos

En el mercado de la exportación de aceite de palta Hass en California, EE. UU existen varios productos sustitutos que compiten por la preferencia de los consumidores. Estos incluyen otros tipos de aceite, como el aceite de oliva o el aceite de girasol, así como otros aceites industriales que dicen tener los mismos beneficios que los aceites naturales. En ese caso las empresas exportadoras deben destacar los beneficios únicos del aceite de palta Hass, que están destinados a prevenir los efectos de la edad, hidratar o eliminar aquellos signos del cansancio y eso sirve para diferenciarse de los productos

sustitutos. La innovación en términos de presentaciones y beneficios también puede ayudar a captar la atención de los clientes y a la vez crear demanda adicional.

e) Rivalidad del sector

El mercado de la exportación de aceite de palta Hass a California es altamente competitivo, con la presencia de varias marcas y empresas que son reconocidas en su territorio. Dicha rivalidad se basa en factores como la calidad del aceite de palta Hass, la reputación de la marca, la estrategia de precios y las campañas de marketing. Las empresas exportadoras deben esforzarse al máximo por diferenciarse y destacar en dichos aspectos para ganar una mayor participación de mercado. La inversión en la construcción de una marca sólida y sobre todo de fidelizar al consumidor.

Entre ellos tenemos las principales empresas exportadoras de aceite de palta Hass del año 2022 por el portal Gestión. nos muestra a CAMPOSOL S.A., seguido de SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A. y AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C. entre otras más empresas líderes.

Análisis Del Macroentorno – Plan Estratégico

- **MATRIZ SEPTED**

a) Factores políticos, gubernamentales y legales

EE.UU. tiene Tratados de Libre Comercio con diferentes países a nivel mundial, dentro del cual en Washington D.C. se firmó con Perú el 12 de abril del 2006, el cual entró en vigencia el 1 Febrero del 2009, esto con el propósito de armonizar los intereses de ambas naciones en cuestión comercial (Perú, P. 2015). Entre ambos países, pueden facilitar y fomentar la exportación de aceite de palta Hass hacía EE.UU.

Todos los productos que entran a los Estados Unidos están obligados a cumplir con la Ley contra el Bioterrorismo la cual se encuentra destinada a proteger la producción, distribución y venta de alimentos de origen norteamericano e importado, en contra de posibles atentados terroristas. Todo alimento procesado debe pasar por un registro ante la FDA (Food and Drug Administration) esta es la agencia gubernamental de los EE. UU responsable de la regulación de alimentos nutricionales en este estado.

Entorno legal

Existe una ley que protege al consumidor que es contra Bioterrorismo, según la FDA tiene registros sobre todos los alimentos que entran y salen de EE. UU y dicha Ley está para verificar y castigar sobre los alimentos que cae en tierras estadounidenses.

b) Económico

Estados Unidos es la economía más importante del mundo, que goza del funcionamiento de un sistema económico de libre mercado. Según el CIA World Factbook, el Producto Bruto Interno (PBI) a paridad de poder adquisitivo (PPA) ascendió a US\$ 16.72 trillones durante el año 2022, y el PBI per cápita (PPA) fue US\$ 52,800. Estados Unidos se encuentra situado en América del Norte, tiene una superficie de 9.826.675 Km², siendo uno de los países más grandes del mundo.

Asimismo, cuenta con una población de 318.892.8391 personas, es uno de los países más poblados del mundo. Su capital es Ciudad de Washington y su moneda Dólar USA.

Economía de California, EE.UU.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial, se estima que la economía global experimentará una recuperación impulsada principalmente por los Estados Unidos, lo que se espera que genere un crecimiento mundial de alrededor del 3,2% en el presente año. Las proyecciones indican que la economía estadounidense crecerá un 2,8% para finales del 2022, en comparación con el 1,9% registrado en 2022. Este repunte se atribuye a factores como la confianza del consumidor, la expansión de la demanda interna y los beneficios derivados de la reducción de la presión fiscal. Tras la crisis experimentada en 2019, los estadounidenses se han vuelto más conscientes y han reducido su propensión a contraer deudas. Además, están invirtiendo en productos que les permitan disfrutar de una mejor calidad de vida en la vejez. Según la Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos. (PROM PERÚ)

De acuerdo con cifras de la Sunat, las exportaciones totales en 2022 registraron un valor de US\$ 63,193 millones, un 3.7% más con respecto a 2021. Del total de nuestros envíos al mundo, el 71% fueron del rubro tradicional, mientras que el 29% restante corresponden al no tradicional. Además, los primeros registraron un incremento del 0.3% y los segundos, del 13%.

Figura:4



(Agraria.pe) Durante la campaña del año 2022, se registró una oferta total de 1.216.050 toneladas de Palta Has en el mercado de Estados Unidos. De este total, aproximadamente el 78% provino de México, mientras que un 10% fue cultivado en California. Perú contribuyó con un 10% de la oferta, seguido por Colombia con un 2%, Chile con un 0.49% y República Dominicana con un 0.03%.

El presidente de la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (ProHass), Juan Carlos Paredes Rosales, señaló que el 10% mencionado anteriormente representa la participación de la palta Hass peruana en el mercado estadounidense. Además, resaltó la considerable presencia de México en ese mercado y mencionó que Colombia está comenzando a ganar presencia gradualmente.

Destacó que en la campaña 2022, Perú exportó a Estados Unidos 125.395 toneladas de palta Hass, lo que representó un aumento de +46.4% frente a las 85.652 toneladas despachadas en 2021, que a su vez registró un crecimiento de +9% en comparación a las 78.418 toneladas enviadas en 2020.

La campaña de este año, la palta peruana que arribó a Estados Unidos fue de muy alta calidad, lo cual es un buen augurio para que el próximo año este mercado pueda ser más receptivo con nuestra palta.

a) Factores sociales, culturales y demográficos

Factor demográfico

De 1960 a 2021, la población de los Estados Unidos de América experimentó un incremento, pasando de 180,67 millones a 331,89 millones de personas. Este crecimiento representa un aumento del 83,7% en un lapso de 61 años. El mayor incremento de población en los Estados Unidos se registró en 1961, con un 1,67%, mientras que el menor aumento ocurrió en 2021, con un 0,12%. En el mismo período, la población global de todos los países del mundo aumentó en un 160,2%. (DATOSMUNDIAL.COM)

b) Factores tecnológicos

En Lambayeque, se está llevando a cabo un proyecto que promueve la utilización de tecnología de vanguardia, como drones y satélites, con el fin de mejorar la gestión de las cosechas en el sector agrícola. Esta tecnología avanzada se ha convertido en una herramienta crucial para el desarrollo de diversas actividades productivas, incluyendo la agricultura.

El equipo de investigadores de la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) lidera el proyecto Rice Monitoring en colaboración con la Universidad Politécnica de Valencia y Emin Drone Systems de España, junto con el Centro de Desarrollo de Competencias para la Adaptabilidad al Cambio Climático en Perú. Este proyecto cuenta con el respaldo financiero de la Cooperación Española. Los drones utilizados en este proyecto proporcionan datos más detallados y precisos en comparación con los satélites. Su uso local es ampliamente valorado debido a su capacidad para brindar información inmediata sobre aspectos vitales como la saturación de agua en áreas específicas del terreno, la presencia de malezas, la altura de las plantas y la biomasa de los cultivos. De esta manera podemos argumentar que el progreso tecnológico puede tener un impacto significativo en la fabricación, envasado y distribución del aceite de Palta Hass.

c) Factores ecológicos

El componente ambiental siempre conlleva incertidumbre y representa una amenaza para los proveedores en el mercado agroexportador. Existe una Ley General del Ambiente establece que el

Estado fomenta el tratamiento de las aguas residuales con fines de su reutilización, considerando como premisa la obtención de la calidad necesaria para su reúso, sin perjudicar la salud humana, el ambiente o las actividades en las que se reutilizarán.

También es esencial considerar aspectos como la trazabilidad, el uso de ingredientes orgánicos y la certificación de comercio justo en la cadena de suministro del chocolate negro. Para abordar estos desafíos, nuestro país cuenta con el PAMA (Programas de Adecuación y Manejo Ambiental), que supervisa y controla el impacto ambiental en las operaciones de las plantas procesadoras, implementando medidas de prevención y mitigación (Torres, 2013).

d) Mega Tendencias

Existe una tendencia hacia una alimentación más sana y consciente ha suscitado un creciente interés por productos como el aceite de palta Hass, considerado una opción más saludable que otros tipos de aceite natural.

Los consumidores son cada vez más conscientes del origen de los productos que consumen, así como de las implicaciones medioambientales y sociales de su producción. La transparencia y el compromiso con prácticas éticas y sostenibles pueden crear una ventaja competitiva.

Cadena de Valor

ACTIVIDADES DE APOYO	<p>INFRAESTRUCTURA</p> <p>Las empresas exportadoras de aceite palta Hass están reguladas por la Ley 1050/2016 R. Las empresas exportadoras son principalmente grandes empresas (51%), la mayoría de las cuales son sociedades anónimas (84%). Realizan actividades contables, financieras, administrativas, de planificación presupuestaria y otras. Además, las instalaciones de estas empresas cumplen con las normas establecidas por el SENASA. En cuanto al financiamiento utilizado en los últimos años para la instalación y funcionamiento de las agroindustrias, éste se ha traducido en la obtención de créditos bancarios, contando los inversionistas agroindustriales con mayor capital de trabajo propio.</p>
	<p>GESTION DE RECURSOS HUMANOS</p> <p>En el sector agroexportador, los trabajadores son seleccionados mediante la elaboración de un historial laboral que demuestre las habilidades blandas y duras requeridas para el puesto deseado. Además, el contrato del trabajador es a plazo fijo o indefinido y el empleador paga todos los derechos laborales establecidos en el DL 728, que regula los niveles salariales, gratificaciones, CTS, pago de vacaciones, etc. (Dizrio El Peruano, 2022).</p>
	<p>TECNOLOGIA</p> <p>Las empresas de este sector están implantando nuevas tecnologías de riego, comprando material genético y equipos de laboratorio e implantando programas informáticos de comercio electrónico y gestión administrativa. El uso de este software les permite automatizar diversos procesos y reducir así los costes. El sector ha introducido el software FITOSOFT para mejorar el control de plagas, enfermedades y malas hierbas en frutas y hortalizas, así como la tecnología RFID para la trazabilidad de los productos.</p>
	<p>ABASTECIMIENTO</p> <p>La adquisición de materias primas, especialmente la palta Hass, se controla estrictamente. Los proveedores son cuidadosamente evaluados para garantizar la calidad y evitar retrasos en la cadena de suministro. Según el reporte oficial, en lo que va del 2021, la autoridad sanitaria ha certificado 76 lugares de producción de palta situados en las zonas de producción de Olmos, Motupe, Jayanca, Mesones Muro, Pitipo, Zaña y el Proyecto de Irrigación Olmos (Tierras Nuevas), completando un área de 2, 764.41 hectáreas.</p>

ACTIVIDADES PRIMARIAS	<p>LOGISTICA DE ENTRADA</p> <p>Las empresas del sector, después de estimar la cantidad de materia prima se pone en marcha operativa de la cadena de suministro destinada a asegurar el abastecimiento de productos. Directamente relacionada con la logística de aprovisionamiento, incluye los procesos de adquisición, recepción de mercancías, almacenaje y gestión del stock.</p> <p>Sin una correcta adquisición, recepción y almacenaje de los materiales precisos para la actividad de una empresa (producción y/o venta), es imposible empezar el proceso de producción o comercialización de los productos.</p>	<p>OPERACIONES</p> <p>La despulpadora en trozo de paltas, de Ingemaq, es una máquina diseñada y desarrollada para despulpar paltas con un rendimiento de 2.000 kg/h. El formato del equipo le permite adaptarse a nuestras necesidades, aumentando la producción y evitando los tiempos muertos de cada proceso. El despulpado se realiza mediante un doble tambor y el equipo es compacto. (INGEMAQ)</p> <p>Posteriormente, se pasa a la planta productora para dar el producto, así mismo pasar a armar las cajas y se coloca el producto y embotellarla, con su etiqueta, y certificación.</p> <p>Además, va a depender del país a donde se va a exportar para que el producto tenga que pasar por una cámara de frío que este caso es EE.UU.</p> <p>De igual forma la empresa exportadora debe de gestionar el acuerdo con la línea marítima o área que llevará el producto</p>	<p>LOGISTICA DE SALIDA</p> <p>Una vez terminado las operaciones se pone en marcha el proceso de distribuir los productos terminados a distribuidores, minoristas o consumidores finales. Haciendo toda la tramitación, se emite la factura y el certificado de origen, luego de cumplir con toda la documentación el contener es revisado por SUNAT para que de la conformidad para poder trasladar la mercadería.</p>	<p>MARKETING Y VENTAS</p> <p>Esto incluye estudios de mercado, desarrollo de estrategias de marketing, asistencia a ferias y eventos comerciales, medios de comunicación y publicidad en línea (la publicidad se realiza a través de medios de comunicación de masas (televisión y radio) y medios digitales (página web, Facebook, Instagram, WhatsApp)), así como negociación y cierre de acuerdos con mayoristas y minoristas.</p>	<p>SERVICIO</p> <p>Consiste en satisfacer las necesidades y demandas de los clientes en EE. UU, brindándoles orientación sobre el producto, respaldo después de la venta, resolviendo quejas o consultas, y manteniendo una comunicación continua para garantizar su satisfacción y lealtad. Las empresas proporcionan servicios de asesoramiento durante todo el proceso de compra, además de contar principalmente con opciones de pago a través de diversas entidades bancarias. También se realiza un seguimiento del nivel de satisfacción del cliente mediante correos electrónicos o</p>
------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

					mensajes, con el objetivo de mejorar continuamente la calidad del servicio.
--	--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------

FODA Cruzado

<p style="text-align: center;">FODA CRUZADO</p> <p style="text-align: center;">FASE 1</p> <p style="text-align: center;">(Formulación de estrategias)</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS FA</p> <p>F1. Gerentes de empresas exportadoras tienen el conocimiento y experiencia en el sector.</p> <p>F2. Formalización de empresas agroexportadoras.</p> <p>F3. Mayor número de proveedores de cacao en La Libertad</p> <p>F4. Ubicación estratégica: Disponibilidad de agua y río de subsuelo</p> <p>F5. Presencia de instituciones: Cámara de Comercio Industria, Gercetur y Turismo, que capacitan y asesoran en comercio exterior.</p> <p>F6. Producción durante todo el año.</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES DA</p> <p>D1. Informalidad laboral, en seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>D2. Escasas investigaciones sobre comercio exterior.</p> <p>D3. Altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento.</p> <p>D4. Elevado apalancamiento para las empresas nuevas que ingresan al mercado de las exportaciones.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de la conservación de aceite de palta de Hass.</p> <p>O2. Ley de promoción agraria.</p> <p>O3. Tratado de libre comercio con EE.UU.</p> <p>O4. Fortaleza de la moneda del sol peruano.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FO</p> <p>Poner en marcha programas de formación en gestión de la producción, administración y gestión de las exportaciones para mejorar la capacidad de comercio internacional. Para ello se aprovechará la fuerza de instituciones como Gercetur y la Cámara de Comercio, Industria y Turismo, que asesoran en comercio exterior.</p> <p>Adquirir tecnología más avanzada para ofrecer productos de mayor calidad. Además, se ofrecerá educación y formación</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DO</p> <p>Elaborar un plan financiero que evalúe el tipo de interés y el periodo de amortización. Esto permitirá tomar decisiones financieras más informadas y garantizar la sostenibilidad del proyecto.</p> <p>Promover la aplicación de normativas para mejorar la salud y los derechos sociales de los trabajadores del sector agrícola. Esto ayudará a mantener un entorno de trabajo seguro y a cumplir las normas de calidad exigidas.</p>

<p>O5. Alianzas entre el sector agrario y de exportaciones en Olmos por el fuerte mercado que tiene abarcado.</p>	<p>para mejorar la eficiencia y la productividad de la producción de aceite de palta Hass.</p>	
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Fenómeno del niño y ciclón.</p> <p>A2. Mayor rentabilidad de otros frutos como el aceite de coco.</p> <p>A3. Mayores exigencias de calidad (certificaciones) y los nuevos requisitos fitosanitarios impuestos.</p> <p>A4. México tiene mejor competitividad en costos.</p> <p>A5. Aparición de plagas y enfermedades que afecten los cultivos.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FA</p> <p>Las instituciones ejecutan programas e imparten formación a socios y empresarios centrándose en la tecnología y el desarrollo económico. Estas iniciativas ayudarán a combatir las catástrofes y a mejorar la calidad de los productos.</p> <p>Mejorar la cadena de suministro y reforzar las relaciones con los proveedores. Esto mejorará la rentabilidad y nos permitirá ofrecer precios más competitivos en el mercado exterior, aprovechando la mayor cantidad de palta Hass disponibles para el procesamiento del aceite, así como las ubicaciones estratégicas con suministro de agua e instalaciones de almacenamiento subterráneo.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DA</p> <p>Poder fomentar la participación de inversiones privadas en el sector agroexportador para aumentar la participación en el mercado. Esto ayudará a superar la debilidad de los altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento.</p> <p>Realizar capacitaciones para el desarrollo del comercio electrónico y la innovación a nivel regional, con el objetivo de potenciar las exportaciones. Esto abordará las amenazas relacionadas con la competencia en costos y los nuevos requisitos fitosanitarios, permitiendo diversificar las oportunidades de negocio.</p>
<p style="text-align: center;">FODA CRUZADO</p> <p style="text-align: center;">FASE 2</p> <p style="text-align: center;">(Definición de objetivos de estrategias)</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS FA</p> <p>F1. Gerentes de empresas exportadoras tienen el conocimiento y experiencia en el sector.</p> <p>F2. Formalización de empresas agroexportadoras.</p> <p>F3. Mayor número de proveedores de cacao en La Libertad</p> <p>F4. Ubicación estratégica: Disponibilidad de agua y río de subsuelo</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES DA</p> <p>D1. Informalidad laboral, en seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>D2. Escasas investigaciones sobre comercio exterior.</p> <p>D3. Altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento.</p>

	<p>F5. Presencia de instituciones: Cámara de Comercio Industria, Gercetur y Turismo, que capacitan y asesoran en comercio exterior.</p> <p>F6. Producción durante todo el año.</p>	D4. Elevado apalancamiento para las empresas nuevas que ingresan al mercado de las exportaciones.
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O1. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de la transformación de aceite de Palta Hass</p> <p>O2. Ley de promoción agraria.</p> <p>O3. Tratado de libre comercio con EE.UU.</p> <p>O4. Fortaleza de la moneda del sol peruano.</p> <p>O5. Alianzas entre el sector agrario y de exportaciones en Olmos por el fuerte mercado que tiene abarcado.</p>	<p>ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>Para incrementar la participación y competitividad en el mercado internacional de agroexportación de aceite de palta Hass, se aplicará tecnología de punta en el proceso de riego y maquinaria. Se establecerán alianzas con instituciones especializadas en comercio exterior para implementar programas de capacitación y mejorar la calidad del producto, satisfaciendo así las necesidades del mercado californiano. Se evaluarán opciones estratégicas para la ubicación de la planta, a fin de resolver problemas logísticos y asegurar la disponibilidad de materias primas agrícolas.</p>	<p>ESTUDIO DE MERCADO</p> <p>Se aplicarán tácticas de comercio electrónico para mejorar las exportaciones hacia el mercado internacional. Se buscará aumentar la eficiencia y optimizar la productividad para satisfacer la demanda de chocolate negro en el mercado objetivo, logrando así una mayor competitividad. Se impulsará el desarrollo económico de la Lambayeque mediante la generación de empleo en el sector agroexportador.</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>A1. Fenómeno del niño y ciclón.</p> <p>A2. Mayor rentabilidad de otros frutos como aceite de coco.</p>	<p>ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p> <p>Promover el desarrollo de normas y regulaciones para la instalación de la planta procesadora en áreas rurales con un alto índice de actividades no industriales. Se propondrán actividades de investigación para realizar pruebas y mejorar los niveles de calidad en la producción aceite de palta Hass. Además, se llevarán a cabo charlas informativas sobre gestión</p>	<p>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</p> <p>Atraer a inversores privados y nacionales para que se introduzcan en el mercado de exportación del aceite de palta Hass</p> <p>Se utilizará financiación a tipos de interés favorables para promover la industria y aumentar la competitividad.</p>

<p>A3. Mayores exigencias de calidad (certificaciones) y los nuevos requisitos fitosanitarios impuestos.</p> <p>A4. México tiene mejor competitividad en costos.</p> <p>A5. Aparición de plagas y enfermedades que afecten los cultivos.</p>	<p>empresarial y la formalización de empresas en la región Lambayeque.</p>	
<p style="text-align: center;">FODA CRUZADO</p> <p style="text-align: center;">FASE 3</p> <p style="text-align: center;">(Objetivos estratégico: Técnico de mercado, Organizacional y Legal, Económico y Financiero)</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS FA</p> <p>F1. Gerentes de empresas exportadoras tienen el conocimiento y experiencia en el sector.</p> <p>F2. Formalización de empresas agroexportadoras.</p> <p>F3. Mayor número de proveedores de cacao en La Libertad</p> <p>F4. Ubicación estratégica: Disponibilidad de agua y río de subsuelo</p> <p>F5. Presencia de instituciones: Cámara de Comercio Industria, Gercetur y Turismo, que capacitan y asesoran en comercio exterior.</p> <p>F6. Producción durante todo el año.</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES DA</p> <p>D1. Informalidad laboral, en seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>D2. Escasas investigaciones sobre comercio exterior.</p> <p>D3. Altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento.</p> <p>D4. Elevado apalancamiento para las empresas nuevas que ingresan al mercado de las exportaciones.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO</p>

<p>O1. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad de la transformación de aceite de palta Hass.</p> <p>O2. Ley de promoción agraria.</p> <p>O3. Tratado de libre comercio con EE. UU.</p> <p>O4. Fortaleza de la moneda del sol peruano.</p> <p>O5. Alianzas entre el sector agrario y de exportaciones en Olmos por el mercado abarcado que tienen.</p>	<p>capacidad; mejor diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Fenómeno del niño y ciclón.</p> <p>A2. Mayor rentabilidad de otros frutos como los aceites de coco.</p> <p>A3. Mayores exigencias de calidad (certificaciones) y los nuevos requisitos fitosanitarios impuestos.</p> <p>A4. México tiene mejor competitividad en costos.</p> <p>A5. Aparición de plagas y enfermedades que afecten los cultivos.</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p> <p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional: estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</p> <p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de estructura económica y financiera para su gestión y el mejor diseño de gestión estratégica financiera: estructura de la inversión con tangibles, intangibles, capital de trabajo y futuras inversiones; diseño del ciclo operativo del negocio; optimización de la gestión financiera sin exceso de cuentas por cobrar a deudores, sin exceso de stocks de materia prima y producto terminado, sin exceso de liquidez y sin exceso de cuentas por pagar; elevados indicadores financieros: de rentabilidad VAN, de rendimiento TIR, de beneficio costo y de periodo de recuperación del capital en condiciones de riesgo de mercado y financiero a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>

FODA

<p>Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ubicación estratégica: Disponibilidad de agua y río La Leche de subsuelo 2. Mayor número de proveedores de cacao en la ciudad de Olmos 3. Presencia de instituciones: Gercetur, Cámara de Comercio, Industria y Turismo, que capacitan y asesoran en comercio exterior 4. Gerentes de empresas exportadoras tienen el conocimiento y experiencia en el sector. 5. Producción durante todo el año 6. Formalización de empresas agroexportadoras 	<p>Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Escasas investigaciones sobre comercio exterior. 2. Elevación de apalancamiento para las empresas nuevas que ingresan al mercado de las exportaciones 3. Existencia de informalidad laboral, en seguridad y salud en el trabajo 4. Altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento
<p>Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alianzas entre el sector agrario y de exportaciones en Lambayeque 2. Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad del aceite de palta Hass 3. Ley de promoción agraria 4. Tratado de libre comercio con EE. UU 5. Fortaleza de la moneda del sol peruano. 6. Expandir la variedad de productos de palta Hass. 	<p>Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aparición de plagas y enfermedades que afecten los cultivos 2. Fenómeno del niño y ciclón 3. Mayores exigencias de calidad (certificaciones) y los nuevos requisitos fitosanitarios impuestos 4. México tiene mejor competitividad porque ofrece el mismo producto. 5. Subida del dólar.

Matrices EFI y EFE

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores internos			
	Peso	Calificación	Total ponderado
Fortalezas			
Ubicación estratégica: Disponibilidad de agua y río La Leche de subsuelo.	0.06	3	0.18
Mayor número de proveedores de cacao en la ciudad de Olmos.	0.10	4	0.40
Presencia de instituciones: Gercetur, Cámara de Comercio, Industria y Turismo, que capacitan y asesoran en comercio exterior.	0.11	4	0.44
Gerentes de empresas exportadoras tienen el conocimiento y experiencia en el sector.	0.09	3	0.27
Producción durante todo el año	0.11	4	0.44
Formalización de empresas agroexportadoras	0.10	3	0.30
Sumatoria de fortalezas	0.09	4	0.36
Debilidades			2.42
Escasas investigaciones sobre comercio exterior.			
Elevación de apalancamiento para las empresas nuevas que ingresan al mercado de las exportaciones.	0.09	1	0.09
Existencia de informalidad laboral, en seguridad y salud en el trabajo.	0.09	1	0.09
Altos costos en la maquinaria y procesos tecnológicos de la planta de procesamiento	0.07	2	0.14
Sumatoria de debilidades	0.08	1	0.08
TOTAL			0.4
Los valores de las calificaciones son los siguientes	1		2.82
1=debilidad mayor			
	2= debilidad menor	3= fortaleza menor	4=

			fortaleza mayor
--	--	--	------------------------

Como se observa, el análisis de la matriz EFI nos indica que se tiene una posición interna fuerte ya que la calificación se encuentra por encima del promedio, saliendo con 2.82%.

MATRIZ EFE– Evaluación de Factores externos			
	Peso	Calificación	Total ponderado
Oportunidades			
Alianzas entre el sector agrario y de exportaciones en Lambayeque.	0.12	4	0.48
Implementación de nuevas tecnologías para mejorar la calidad del aceite de palta Hass.	0.14	4	0.56
Ley de promoción agraria.	0.15	3	0.45
Tratado de libre comercio con EE. UU.	0.12	3	0.36
Fortaleza de la moneda del sol peruano.	0.10	4	0.40
Expandir la variedad de productos de palta Hass.	0.12	4	0.48
Sumatoria de oportunidades			2.73
Amenazas			
Aparición de plagas y enfermedades que afecten los cultivos	0.08	1	0.08
Fenómeno del niño y ciclón	0.06	1	0.06
Mayores exigencias de calidad (certificaciones) y los nuevos requisitos fitosanitarios impuestos	0.8	1	0.08
México tiene mejor competitividad porque ofrece el mismo producto.	0.06	1	0.06
Subida del dólar.	0.06	2	0.12
Sumatoria de amenazas			0.40
TOTAL	1		3.73
Los valores de las calificaciones son los siguientes			

1=amenaza mayor	2= amenaza menor	3= oportunidad menor	4= oportunidad mayor
-----------------	------------------	----------------------	----------------------

Como se aprecia, en cuanto al análisis de la matriz EFE nos indica un contexto del entorno favorable para la empresa ya que la calificación se encuentra por encima del promedio, siendo 3.73%.

Análisis Matricial

Con las matrices EFE y EFI realizadas, se usarán las ponderaciones para obtener el tipo de estrategia más óptima.

- **Puntaje de los Factores Internos:** 2.82%.
- **Puntaje de los Factores Externos:** 3.73%.

Ataque	Ataque	Resistir
Ataque	Resistir	Desposeer
Resistir	Desposeer	Desposeer

La combinación de los factores de peso provoca que la ubicación se sitúe en el sector central izquierdo del diagrama, lo que implica que está en la categoría de ATAQUE, señalando la posibilidad de emprender acciones para conquistar el mercado, implementando estrategias para impulsar y expandir el proyecto actual.

Marco Conceptual

Estrategias Competitivas

El presente proyecto se enfoca en el sector agroexportador, buscando el aprovisionamiento de aceite de palta Hass para poder cubrir la creciente demanda en el mercado de California, EE.UU por ser producto de calidad y alto valor, por ello para poder cubrir esta demanda y poder satisfacerla se tendrá como prioridad implementar lo último en tecnología, aplicadas en las técnicas de riego, maquinaria, desde la producción hasta la distribución del producto.

Ventajas Competitivas

La producción en el Perú de aceite de Palta Hass es durante todo el año, siendo esta misma una ventaja competitiva frente a otros países, ya que se daría un suministro continuo, siendo un producto de calidad y reconocido a nivel mundial, además Lambayeque es una de los departamentos donde existe mayor producción a como sus similares La Libertad, etc.

Principios Axiológicos

- **Misión**

Lograr satisfacer la demanda de aceite de palta Hass de los ciudadanos de California, creando confianza en nuestros consumidores y bienestar para nuestros trabajadores generando así mismo el desarrollo económico de la comunidad anfitriona.

- **Visión**

Ser una de las mejores plantas productoras y exportadoras de aceite de palta Hass en el país, siendo referentes como una empresa sustentable y líderes del sector agroindustrial.

- **Valores**

- **Liderazgo:** Es el impacto que ejerce un individuo en un proceso de interacción, involucrando a otros en la consecución de uno o varios objetivos, desarrollando la habilidad de liderar grupos de trabajo efectivos.

- **Disciplina:** Consiste en acatar las pautas y directrices establecidas por la institución o empresa, demostrando respeto hacia las normativas y regulaciones vigentes.

- **Honestidad:** Es una cualidad que se refleja en la búsqueda, aceptación y expresión de la verdad, al mismo tiempo que se respeta los derechos y posesiones de los individuos.

- **Excelencia:** Consiste en alcanzar un nivel de excelencia y obtener resultados óptimos en cuanto a eficiencia, eficacia y efectividad.

- **Responsabilidad:** La responsabilidad desempeña un papel fundamental en la ejecución de planes y compromisos, ya que resulta crucial para fortalecer las interconexiones en las cadenas de producción.

- **Compromiso:** Es la disposición que implica comprometerse como participantes del proceso para alcanzar una visión compartida.

Objetivos

- Al 2028, incrementar en un 7% las exportaciones de aceite de palta Hass en el departamento de Lambayeque para el mercado de EE.UU.

-Al 2028, haber generado trabajo estable en la planta productora y exportadora, ayudando así al desempleo en la región Lambayeque.

- Al 2028, incrementar el índice del PBI a un 5% dentro de la región de Lambayeque.

Estudio de Mercado

DETERMINACIÓN DE VARIABLES DEL ESTUDIO DE MERCADO

a) SEGMENTACIÓN DE MERCADO

MATRIZ DE SEGMENTACIÓN Y VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

<p>PROBLEMA DE MERCADO</p> <p>Demanda insatisfecha en California por producto saludable como es el aceite de palta Hass.</p>
<p>NOMBRE DEL PROYECTO</p> <p>Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta productora y exportadora de aceite de palta Hass en el distrito de Olmos a California EE. UU, 2023</p>
<p>PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO</p> <p>El beneficio en diferentes ámbitos del cuidado de la piel ya que proporciona luminosidad a la piel. Tiene un gran poder antioxidante dada su alta concentración de vitamina E y eso lo convierte en un potente bálsamo antiarrugas.</p>
<p>SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO</p> <ul style="list-style-type: none"> Ciudadanos estadounidenses de entre 23 – 65 años con un estilo de vida saludable y a la vez que hacen uso excesivo de cuidado de piel ya que este tipo de producto se usa como medicina natural para el reducimiento de estrías, celulitis y rejuvenecimiento de piel.

BASES PARA SEGMENTAR		
1. Nivel demográfico	2. Ubicación/ segmentación geográfica	3. Valor de uso o valor agregado

DESCRIPTORES		
Nivel demográfico: Segmentación por edad y tendencia conductual	Ubicación/ segmentación geográfica	Valor de uso o valor agregado
-Ciudadanos entre los 23-65 años. -Tendencias enfocadas en el consumo de alimentos con altos valores energéticos	-Ciudad de California	-Ofrecer un producto benefactor que limpia y purifica el rostro y la piel de uso benefactor para rejuvenecer eficientemente la piel. -También se puede usar como método para la salud respecto a

		regular el colesterol de los jóvenes y adultos de la ciudad de California.
--	--	----------------------------------------------------------------------------

2	1	4	8
Se confirma el modelo de negocios dado que se encuentra orientada para los ciudadanos de California. Así mismo, siendo un proyecto seguro debido a que contará con una correcta infraestructura y estará enfocado en la población de 25 a 65 años, porque son quienes presentan una tendencia en el consumo de aceite de palta Hass			

Mercado Potencial

El grupo de consumidores potenciales está compuesto por hombres y mujeres que viven en la ciudad de California, Estados Unidos. Según los datos obtenidos del censo, esta ciudad cuenta con una población total de 334.9 millones de personas y presenta una tasa de crecimiento del 5%.

Figura 7: Población total de la ciudad de California

Población de los Estados Unidos desde 2016 hasta 2027 (en millones)

Característica	Habitantes en millones
2023*	334,91
2022*	333,39
2021	332,18
2020	331,23

Fuente: Ministerio de asuntos exteriores.

Población

Es sabido que las preferencias de consumo tienden a aumentar con la edad, razón por la cual la población comprendida entre los 25 y 65 años muestra una mayor inclinación hacia el consumo. En el año 2022, el consumo de aceite de palta Hass en Estados Unidos llegó a las 1.200.000 toneladas, de las cuales 200.000 toneladas correspondieron a la producción local y 1.000.000 de toneladas fueron importadas. Se estima que para el año 2030, esta cifra aumente a 1.800.000 toneladas, lo que representa un incremento del 50%. (Fuente Agracia.pe)

Tabla 8: Población entre los 25 a 60 años en California EE.UU.

Año	Población
2020	331,231,550

2021	332,181,820
2022	333,584,820
2023	334,987,820
2024	334,868,457
2025	333,018,182

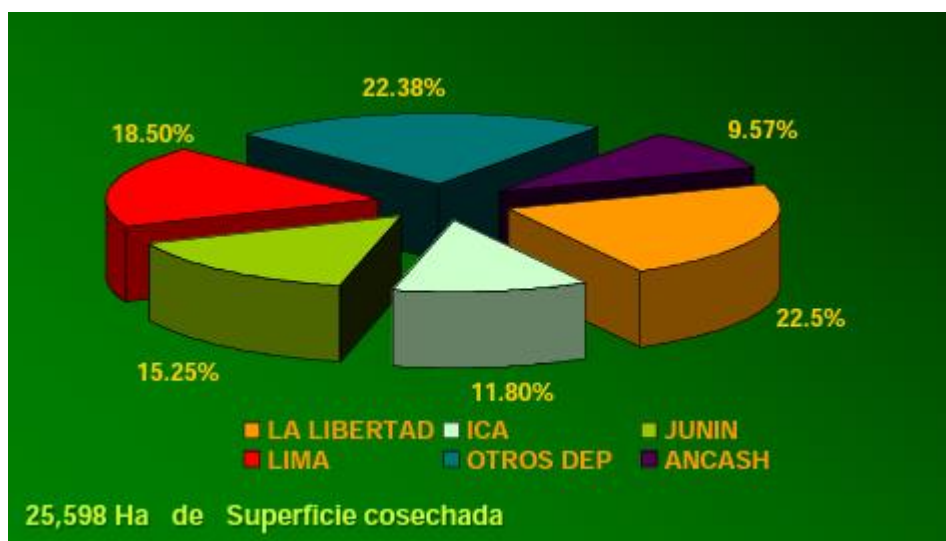
Oferta del Mercado

La elaboración de aceite de palta Hass se lleva a cabo en diversas ecorregiones de Perú, como La Libertad, Lima y Lambayeque, así como en zonas montañosas como Moquegua, Áncash y Ayacucho, cada una con condiciones de cultivo distintas. Según Agraria (2020), la producción total de palta alcanzó las 62.744 toneladas, experimentando un incremento del 15,2% en comparación con marzo de 2019. Este aumento se atribuye a la expansión de áreas de cultivo y a las condiciones climáticas favorables que propiciaron el desarrollo de los cultivos, según el informe técnico "Perú: Panorama Económico Departamental" publicado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Este patrón favorable se observó en las regiones de Arequipa (165,8% de crecimiento), Huancavelica (42,8%), Junín (36,0%), Lambayeque (29,6%), Ica (27,0%), Lima (18,9%) y La Libertad (3,0%), las cuales en conjunto representaron el 78,4% de la producción total a nivel nacional.

Figura 8: Producción palta Hass

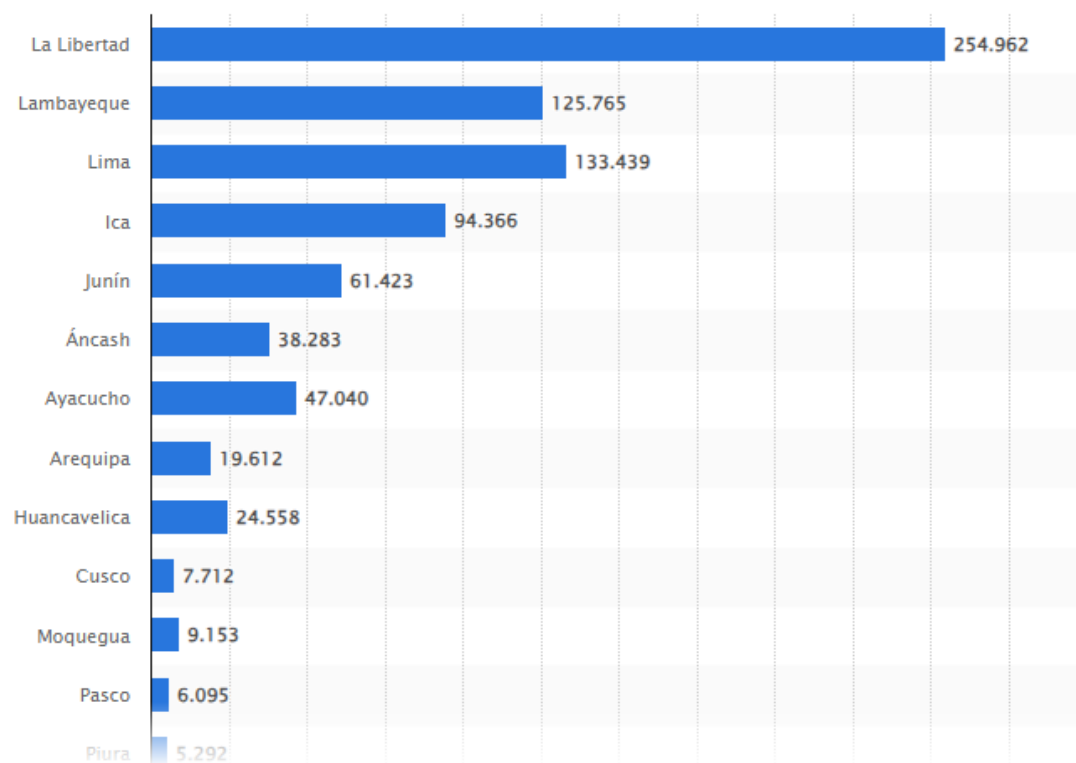
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE COSECHA POR CADA REGIÓN EXPORTADORA DEL PAÍS 2021



Fuente: Agraria

Durante el año 2022, la producción de Palta Hass en Perú alcanzó una cifra superior a las 862.000 toneladas métricas. La región de mayor producción de esta fruta fue La Libertad, ubicada en el noroeste del país, donde se cultivaron más de 254.000 toneladas métricas de palta durante ese periodo. Por otro lado, Lambayeque y Lima ocuparon el segundo y tercer lugar en términos de producción respectivamente.

Figura 9: Producción palta Hass



Fuente: Statista

Demanda en el mercado

La Brecha de la demanda insatisfecha se ve reflejada en los años que van pasando, como se puede observar cada año va aumentando la demanda y a la vez la oferta. Esto hace que la demanda insatisfecha empiece a ejercer en crecimiento sus valores hacia el mercado objetivo. Ya que California tuvo una población en el 2022 de 39.237.836 millones y una parte de 76% de porcentaje de población con un estilo de vida saludable y consume aceite de Palta Hass, entre personas de 25 a 65 años de edad. (PrompexPeru, 2003).

Así mismo en el siguiente cuadro, se presenta la brecha de aceite de palta Hass en el mercado de EE.UU, respecto al año 2020-2022.

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha (25-65 años)
2020	35.1424	26.7082	8.434
2021	36.1219	27.4527	8.669
2022	37.9118	28.8130	9.099
2022	39.2378	29.8208	9.417

Fuente: Trade Map (ITC)

Debido a la demanda insatisfecha que se presenta en el mercado, la planta productora de aceite de palta Hass, ya que tiene la posibilidad de poder cubrir al 100% del mercado objetivo.

Pronóstico de la cantidad demanda

Se proyecta la demanda para los siguientes 5 años (2023- 2027), de acuerdo con los datos ya obtenidos se realiza un pronóstico para la demanda futura.

Año	Demanda insatisfecha
2020	145955
2021	177462
2022	215105
2023	255473
2024	311800
2025	336963
2026	363740
2027	392157
2028	422221

Nota: Elaboración propia

Cantidad demandada

Para el presente proyecto se abarcará la demanda total, debido a que la región Lambayeque tiene la capacidad de cubrir la cantidad total del mercado objetivo que son los ciudadanos de California entre los 25 a 65 años, lo cual se da una estimación de la cantidad demandada de 255473 Tn de aceite de palta Hass

Mercado Objetivo

El grupo objetivo está formado por todos los hombres y mujeres de entre 25 y 65 años que viven en California, ya que son los que más tienden a consumir productos como el aceite de palta Hass, lo que corresponde a un grupo objetivo de 39.237.836 ciudadanos.

Por último, se establece la viabilidad del mercado porque se sabe, a partir de la información de diversas fuentes secundarias, que existe una demanda insatisfecha de tonelaje que no puede ser cubierta. Por lo tanto, el mercado objetivo son las personas de 25 a 65 años de edad en la ciudad de California, también se sabe que la demanda insatisfecha es alta porque no existe oferta en Estados Unidos que cubra toda la cantidad requerida, además de la estacionalidad del producto en los mercados europeos,

pero en Perú se cosecha todo el año y 255,473 toneladas es la cantidad total de aceite de palta Hass requerida.

Plan de Mercado – OMEIM

PROBLEMA DE MERCADO: Demanda insatisfecha en California por producto saludable como es el aceite de palta Hass.						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): El beneficio en diferentes ámbitos del cuidado de la piel ya que proporciona luminosidad a la piel. Tiene un gran poder antioxidante dada su alta concentración de vitamina E y eso lo convierte en un potente bálsamo antiarrugas.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta productora y exportadora de aceite de palta Hass en el distrito de Olmos a California EE. UU, 2023						
Estrategia y ventaja competitiva de posicionamiento durante el ciclo de vida del producto	PLAN MKT	Objetivo estratégico	Meta u objetivo operativo	Indicadores	Estrategia MKT	Medición cumplimiento de los indicadores
	<i>Corto Plazo</i>		1° AÑO En un 100%, lograr cubrir la demanda insatisfecha. En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.	Cantidad de aceite de palta Hass vendido Cantidad de ingresos obtenidos Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes.	Producto: Aceite de Palta Hass listo para su distribución en presentación de embotellamiento de 1L. Precio: El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparativa de los costos de importación de la oferta de esta materia prima Plaza: La modalidad de ingreso al mercado de California será mediante vía marítima facilitando la entrega del producto y reduciendo costos Promoción: Mediante el uso de redes sociales y redes de contacto, se dará a conocer el producto al mercado internacional	<i>Mensual</i>
	<i>Mediano Plazo</i>		3° AÑO En un 100%, lograr cubrir la demanda insatisfecha.	Cantidad de aceite de palta Hass vendido	Producto: Aceite de palta Hass listo para su distribución en presentación de botella de 1L con exhaustivos procesos de limpieza y almacenaje, en concordancia con estándares de calidad internacionales Precio:	<i>Mensual</i>

			En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.	Cantidad de ingresos obtenidos Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes.	El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y reduciendo costos innecesarios para ofrecer un precio más justo al mercado. Plaza: La modalidad de ingreso al mercado de California será mediante vía marítima facilitando la entrega del producto y reduciendo costos Promoción: Se mantendrá los convenios con empresas importadoras de California y se seguirá con el uso de plataformas digitales para alcanzar información y descuentos.	
	<i>Largo Plazo</i>	Posicionar la producción de aceite de palta Hass Silver como la empresa que mejor responde a las necesidades del mercado, supera las expectativas de los clientes y genera satisfacción, en el marco de un proyecto de marketing innovador para aportar un alto valor emocional en consonancia con el ciclo de vida del producto y las estrategias de la empresa, a fin de crear valor añadido para las partes interesadas en el proyecto e influir en los	5º AÑO En un 100%, lograr cubrir la demanda insatisfecha. En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.	Cantidad de aceite de palta Hass vendido Cantidad de ingresos obtenidos Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes.	Producto Aceite de palta Hass adecuado para su distribución en presentación de embotellado de 1L con una alta calidad de servicio y producción mediante los procesos concordados con estándares de calidad internacionales logrando competir otras empresas exportadoras del mercado internacional Precio: El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y reduciendo costos innecesarios para ofrecer un precio más justo al mercado. Plaza: La modalidad de ingreso al mercado de California será mediante vía marítima facilitando la entrega del producto y reduciendo costos. Promoción: Se mantendrá los convenios con empresas distribuidoras de consumo superior al de otras y	<i>Mensual</i>

		objetivos estratégicos de la investigación.			se seguirá con el uso de plataformas digitales para alcanzar información y descuentos. Así mismo se buscará fidelizar a nuevos clientes con descuentos especiales de entrada.	
--	--	----------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Identificación de la viabilidad del mercado

La conclusión es que es rentable porque existe una demanda de toneladas en el mercado objetivo (California) que aún no ha sido satisfecha. Considerando que el mercado objetivo está conformado por ciudadanos entre 23 y 50 años a más que utilizan este producto para cuidar su piel, rejuvenecer su piel y a la vez su bienestar, además utilizan el aceite como mezcla con alimentos para un estilo de vida saludable, se concluye que la demanda insatisfecha en esta población será de (9,417 toneladas de aceite de palta Hass) en el 2022, ya que en el estado de California la producción de palta Hass es baja. Este no es el caso del norte del Perú donde, gracias a los mismos factores climáticos y suelos fértiles con abundantes fertilizantes, se puede producir y procesar aceite de palta Hass durante todo el año.

Estudio Técnico

- **Capacidad o tamaño del proyecto:**

Capacidad Instalada

La propuesta plantea la idea de lograr un funcionamiento óptimo de la planta durante las 24 horas del día, sin considerar interrupciones o problemas inherentes a un sistema o línea de producción.

- ✓ Producción estimada de aceite de palta Hass : 0.01 tn / min
- ✓ Capacidad productiva instalada (24 horas): 15.0 tn/día

Capacidad Efectiva

Considerando que los empleados trabajen durante 8 horas al día, con una eficiencia del 88% en términos de tiempo disponible, que se ve afectado por el mantenimiento de las maquinarias y el rendimiento de los trabajadores.

- ✓ Duración de la jornada laboral: 8 horas.
- ✓ Porcentaje de tiempo empleado de manera eficiente: 88%.
- ✓ Tiempo efectivo utilizado: 7.04 horas.
- ✓ Cantidad de producción por hora: 0.06 toneladas.
- ✓ Capacidad productiva efectiva diaria: 4.8 toneladas.

- **Tamaño del mercado objetivo y Cantidad demandada:**

Los últimos datos dicen que, la población de Estados Unidos es de 39.996.567 millones de personas. La población de California es de 30.330.492 habitantes, es decir, el 63% de la población total (Hans Johnson, Eric McGee y Marisol Cuéllar Mejía, 2023).

Consecuentemente, según estadísticas, el consumo ya identificado en antiguos puntos de aceite de palta Hass. Se toma en cuenta las edades a la que este proyecto estará enfocado ya que sabemos que obtiene un 54.6% que consumen aceite de palta Hass. Lo cual, se puede analizar que nuestra muestra de estudio consume aceite de palta Hass en promedio más del 53%. Con un total restante de 17,660,387 habitantes estadounidenses.

Además, en términos de nivel socioeconómico, observamos que consideramos la clase alta (3% de la población), la clase media alta (14% de la población) y la clase media (26% de la población); que en conjunto representan el 43% del total de la población estadounidense. Comparando con la población existente que consume aceite de palta Hass, obtenemos un total de 17.660.377 residentes en California, que es nuestro mercado objetivo.

- **Micro localización:**

La localización de la planta procesadora será en el Distrito de Olmos, ya que, por razones expuestas en el desarrollo del trabajo, es el lugar desde el cuál se produce y exporta la mayoría de la producción de palta Hass para el tratamiento de aceite; se ha elegido los siguientes lugares donde están ubicados los terrenos en venta, que, potencialmente, son una buena opción de compra.

- **Olmos/Lambayeque**

Precio: S/ 4,916,690USD 17,700,084

Terreno / Lote · 3000m²

- **A.V C.San Martin de Porres, Olmos 14211**

S/ 4,315,940 USD 2,112,227

Terreno / Lote · 1522m²

Criterio de selección	Peso	Olmos – Lambayeque	T	Av. C.San Martin de Porres
Inversión	0.15	3	0.45	2
Disponibilidad de mano de obra	0.1	4	0.4	3
Mantenimiento de las instalaciones	0.1	2	0.2	1
Servicio de energía	0.2	5	1	3
Disponibilidad de medios de comunicación	0.1	4	0.4	3
Servicio de seguridad	0.1	3	0.3	3
Costos del terreno e implementación de la planta	0.25	4	1	3
Total	1		3.75	

Los resultados muestran que el distrito de Olmos-Lambayeque se identifica como la ubicación más idónea para establecer la planta procesadora, debido a su alto potencial industrial y su ubicación en el departamento de Lambayeque. En consecuencia, la planta procesadora se ubicará en Olmos-Lambayeque.

• **Producto (Diseño):**

La infraestructura industrial estará elaboradamente diseñada y equipada con tecnologías avanzadas para el procesamiento automatizado de materias primas y otros equipos necesarios para la fabricación del producto final:



Extractor de aceites esenciales



Compact, llenadora y taponadora



Envasadora monodosis rotativa



Máquina deshuesadora de palta MOD. KAV2



Seleccionadora modelo Bas-8000



Prensa hidráulica



FLOTTWEG SE



EMPAQUETADORA PNG

- **Producto (Calidad):**

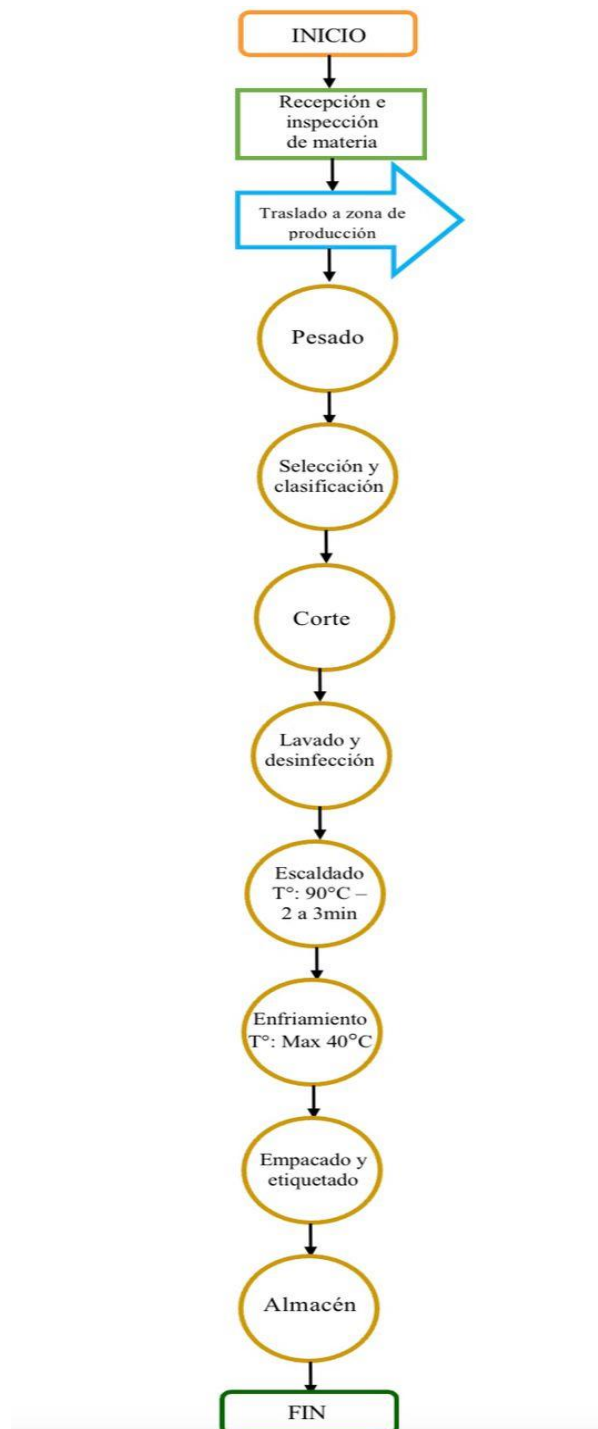
Para poder corroborar que el producto cumpla con ciertos estándares y criterios, se ha elaborado la siguiente ficha técnica con las principales características del producto:

Ficha técnica: Aceite de palta Hass	
Características generales del bien	
Denominación de bien	Aceite de palta Hass con conserva.
Nombre científico	Persea americana Mill. cv. Hass
Unidad de medida	Kilogramo (Kg.)
Partida arancelaria	151590 – aceite de palta Hass
Descripción general	Oleo HASS exhibe una suave tonalidad verdosa con matices de esmeralda y ofrece un sabor delicado, untuoso y exquisito a aguacate.
Características técnicas del bien	
<ul style="list-style-type: none"> - Las botellas de aceite de palta Hass deben lucir íntegros, con excelente presentación. - Debe tener el litro completo y adecuado que indica en la botella. 	
Características físicas	
<ul style="list-style-type: none"> - Forma: Botella de vidrio con empaquetado informativo. - Tamaño: Mide entre 25 centímetros de largo y 10 de ancho. - Color: transparente color verdoso - Sabor: aceitoso, agridulce rico en vitaminas. 	
Características químicas	
- Acidez (Expresado como ácido oléico)	0,58%
- Humedad (Pérdida por secado)	0,1207 NA
- Densidad a 20°C	0,897-0,899g/ml
- Lípidos Insaturada	80,01%
- Lípidos Monoinsaturada	69,99%
- Lípidos Poliinsaturada	8,99%
- Lípidos Saturada	18,89%
- Lípidos Total	99,98%
- Lípidos Cis	0,04%
- Lípidos Trans	0%

Fuente: Midagri (s.f.) y Sparrisfresh (2015).

Proceso (Diseño):**Figura 5**

Diagrama de actividades en el proceso de producción.



- **Producción – Mantenimiento:**

Es indispensable implementar un plan de mantenimiento preventivo para los equipos industriales, incluyendo las instalaciones y maquinaria utilizadas en la planta de procesamiento de aceite de palta Hass. Este plan tiene como objetivo principal reducir la incidencia de fallas, averías y retrasos, entre otros problemas, lo que a su vez disminuirá los costos anuales asociados a la falta de inspecciones y mantenimiento adecuado. En resumen, la actividad de mantenimiento se realiza con el propósito de:

El mantenimiento anticipado.

- ✓ Se proporcionará capacitación al personal para asegurar el uso adecuado de la maquinaria y equipo.
- ✓ Se llevará a cabo inspecciones trimestrales de las máquinas para verificar su estado y detectar posibles fallos con el objetivo de prevenir interrupciones en la producción. Estas inspecciones se realizarán de manera planificada siguiendo un Checklist de mantenimiento y siguiendo un orden establecido por cada máquina.
- ✓ Se establecerá un programa de limpieza, revisión y reemplazo de piezas desgastadas, como cierres mecánicos, casquillos guía, estatores, rascadores de teflón, rodamientos, entre otros.
- ✓ Se llevarán a cabo actualizaciones del software de control de inventario o maquinaria cinco días a la semana.

La Vigilancia Correctiva

- ✓ En caso se dé una avería imprevista con los equipos y máquinas de la empresa, se tendrá organizado y a disposición las herramientas y personal técnico de mantenimiento para que proceda a la reparación, dejando así estos con un buen funcionamiento.

Vigilancia precavida

- ✓ Se contemplará la creación de fichas técnicas individuales para cada equipo y maquinaria, junto con un registro detallado de su historial, teniendo en cuenta aspectos como la antigüedad y los antecedentes de fallos previos, con el propósito de prever su comportamiento. Es importante destacar los siguientes elementos a considerar en cada ficha: número de ficha, nombre de la máquina, año de fabricación, número de orden de mantenimiento, fechas precisas de las labores de mantenimiento realizadas, descripción de las intervenciones llevadas a cabo y el nombre del responsable del mantenimiento.

- **Producción – Gestión Ambiental:**

Los dichos ambientes de la planta en general se mantendrán siempre salubres. Por ello, la edificación de la planta procesadora de aceite de palta Hass tendrá en cuenta los siguientes aspectos para evitar poner en riesgo todo el trabajo y la vida de las personas:

- ✓ Limpieza: Se realizará una limpieza constante a las partes externas de la maquinaria para evitar la acumulación de suciedad y polvo. Para ello se utilizará herramientas y productos adecuados según las indicaciones del fabricante. Además, de mantener limpios los componentes internos y lubrica las piezas. Esto se cumplirá con el fin de evitar la acumulación de estos desechos en la infraestructura de la planta.

- ✓ Inspección: Se efectuarán supervisiones trimestrales de la infraestructura de la planta y de la maquinaria general. Esta actividad se realizará a través de debidas programaciones y también teniendo en cuenta las características técnicas del territorio. Las supervisiones serán de gran importancia porque ayudarán a ofrecer un producto de mejor calidad.
- ✓ Reemplazo: Se procederá a identificar los elementos de la infraestructura que requieren reparación o sustitución, con el objetivo de prevenir fallos o problemas.
- ✓ Manejo responsable de sustancias químicas: Dado que se trata de un producto orgánico, es fundamental seguir las prácticas agrícolas adecuadas y utilizar los productos químicos de manera responsable, siguiendo las instrucciones y dosis recomendadas. Asimismo, se garantizará una correcta disposición de los envases vacíos y de los productos químicos no utilizados

De la misma manera, dado que la planta procesadora estará situada en el territorio peruano, es imperativo que cumpla con todas las regulaciones ambientales establecidas por ley para este tipo de empresa industrial:

- ✓ Regulación N°27314 - sobre Desechos Sólidos, que garantiza la adecuada gestión de los desechos sólidos con el propósito de salvaguardar la salud de las personas y prevenir riesgos ambientales.
- ✓ Regulación N°27446 - Sistema Nacional de Evaluación del Impacto Ambiental (SEIA).
- ✓ Decreto Supremo N° 001-2022-MINAM, para la realización de auditorías internas en las instalaciones y la implementación de medidas ambientales actualizadas.

- **Recurso Humano – Aportación humana:**

Se contará con todo el personal adecuado capacitado como:

- ✚ COLABORADOR ADMINISTRADOR

- ✚ COLABORADOR OPERARIO

- Sostenimiento
- Desinfectar Ambiente
- Guardia

Por lo tanto, el personal administrativo y de producción debe tener al menos 1-2 años de experiencia sobre el terreno. Las estrategias de contratación también se centran en estos ámbitos, prestando especial atención al personal de producción. Por lo tanto, independientemente de la función, la selección requerirá personal con un perfil técnico y la experiencia mínima en una empresa industrial mencionada anteriormente. Para los puestos técnicos, se requerirá personal con al menos un título universitario y llevar un requerimiento mínima de 3 años en un puesto parecido.

Así pues, se plantea ejecutar programas efectivos de capacitación constante al personal operativo periódicamente, las cuales referirán a acerca de:

- ✓ Adecuadas actividades preventivas de peligro en planta procesadora
- ✓ Programación de dichas actividades preventivas para los grupos, utilidades y carga pesada.

- ✓ Prevención de contaminación ambiental.
- ✓ Reconocimiento de señales de seguridad y mapas de riesgo.
- ✓ Disposición final de residuos sólidos.

No obstante, la entidad como se dedica a procesar un alimento para consumo de las personas, se tiene que hacer una serie de controles tanto como higiénicos y las buenas acciones personales, de esta manera se garantiza la inocuidad de dicha mercancía

- ✓ Observación de colaboradores en toda la elaboración de mercancía.
- ✓ Observación de 24 horas de su limpieza de mano y higiene de uñas cortas
- ✓ Limpieza y desinfección diaria de las instalaciones.
- ✓ Revisiones usuales como; uso adecuado de cubre bocas, guantelete, camión, chaquetilla y botas, etc.

- **Producción – Cadena de Suministro:**

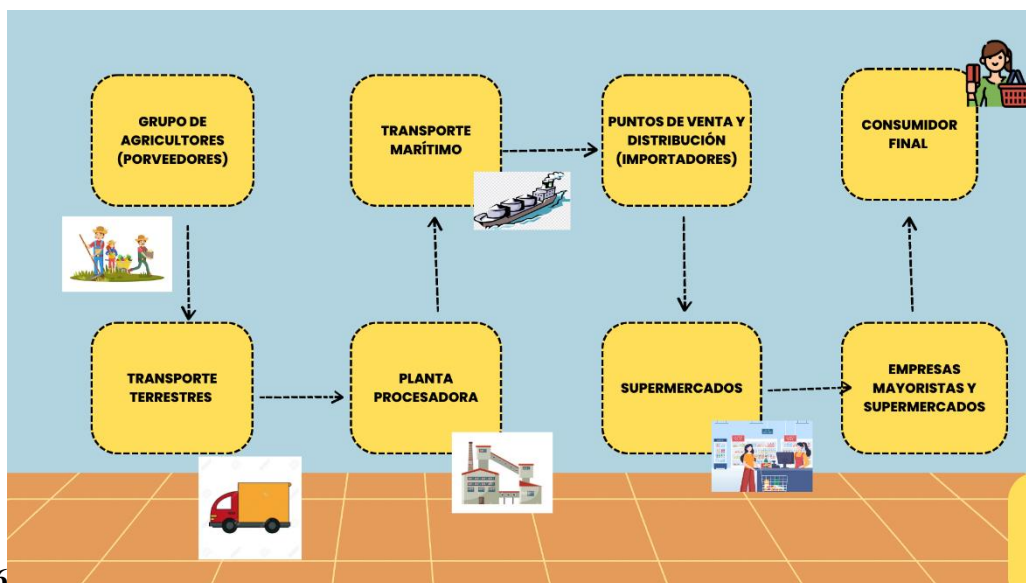


Figura 6

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro OMEIN Del Estudio Técnico

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha de aceite de palta Hass a California, EE. UU por el insuficiente aprovisionamiento externo.							
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO: Beneficio de llevar un estilo de vida saludable para las familias estadounidenses, ayudándolos a prevenir enfermedades del corazón y a la vez familias que llevan una vida saludable consumiendo solo productos naturales							
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora aceite de palta Hass, con fines de exportación a California, EE. UU.							
VENTAJA Y ESTRATEGIA COMPETITIVA	Estrategias del Estudio Técnico	Objetivo estratégico del Estudio Técnico	Indicadores nivel táctico y nivel operativo	Indicadores para la Alta Dirección	Objetivo Específico (META)	Estrategia Operaciones /Producción (SPs)	Medición: Indicador para verificar el cumplimiento de la meta
	<i>Corto Plazo</i>		Para las 5p Optimización: 1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 3.- Indicadores productividad. 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica).	<u>INDICADORES DEL PROYECTO</u> 1.- Capacidad de Diseño. 2.- Indicadores de macro y micro localización. 3.- Indicadores de Tecnología. <u>INDICADORES ESTRATEGICOS DE EFICIENCIA TOTAL</u>	1° AÑO Mejora de la Eficiencia Total del Sistema productivo al 90%. Mejora de la productividad ad modo y	LAS 5 P DE LAS OPERACIONES <u>ESTRATEGIAS:</u> 1.- Diseño producto: El producto contará con ficha técnica en su envase, etiquetado y un sello que certifique su seguridad y calidad. 2.- Diseño procesos: Cumplimiento de protocolos desde la recepción de MP hasta	<i>Según el ciclo de vida del producto</i> <i>Medición Diaria</i> <i>Medición Diaria</i> <i>Medición no mayor a 30 días</i> <i>Medición Diaria</i>

			<p>3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador).</p> <p>3.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</p> <p>3.- Tiempo entre ciclos de Producción.</p> <p>3. Indicadores de Tecnología.</p> <p>3.- Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada.</p> <p>4.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).</p>	<p>Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>X</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos</p> <p>X</p> <p>Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad monofactorial</p> <p>Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>De mantenimiento</p>	<p>multifactorial de los factores de producción al 90%.</p>	<p>su envío al destino final, cumpliendo tiempos y ciclos.</p> <p>3.- De producción, productividad, calidad producto y procesos, aprovisionamiento, capacidad, tecnología: Estimación de niveles de la demanda por temporadas y organización de mano de obra por áreas para cumplir con el mercado eficientemente.</p> <p>4.- De personas: Capacitación e inclusión de trabajadores en el desarrollo general de la empresa fomentando la cultura de la mejora continua.</p> <p>5.- De planta – localización: Identificación de riesgos, establecimiento de protocolos por áreas</p>	<p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p> <p><i>mensual</i></p>
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			3.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR).	Diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra		e instalaciones para mejorar el nivel de servicio sin perjudicar la salud ocupacional en general.	
				KPI de aprovisionamiento primer nivel (estratégico)			
	Mediano Plazo		<p>Para las 5p Optimización:</p> <p>1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</p> <p>3.- Indicadores productividad 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica).</p>	<p><u>INDICADORES DEL PROYECTO</u></p> <p>1.- Capacidad de Diseño.</p> <p>2.- Indicadores de macro y micro localización.</p> <p>3.- Indicadores de Tecnología.</p> <p><u>INDICADORES ESTRATEGICOS DE EFICIENCIA TOTAL</u></p>	3° AÑO	<p>LAS 5 P DE LAS OPERACIONES</p> <p><u>ESTRATEGIAS:</u></p> <p>1.- <i>Diseño producto:</i> Integración de sistemas tecnológicos digitales de cultivo con el sistema QFD para el cumplimiento de especificaciones del producto en el mercado de destino.</p> <p>2.- <i>Diseño procesos:</i> Establecer compendio digital de diagramas de</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p>
					Mejora de la Eficiencia Total del Sistema productivo al 95%.		

			<p>3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador). 3.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</p> <p>3.- Tiempo entre ciclos de Producción.</p> <p>3. Indicadores de Tecnología. 3.- Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada.</p> <p>4.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).</p> <p>3.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel táctico y Operativo del Modelo SCOR).</p>	<p>Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>X</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos</p> <p>X</p> <p>Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad monofactorial</p> <p>Productividad multifactorial</p> <p>Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p>	<p>Mejora de la productividad ad mono y multifactorial de los factores de producción al 95%.</p>	<p>flujo para procesos administrativos, de prevención y operativos.</p> <p>3.- De producción, productividad, calidad producto y procesos, aprovisionamiento, capacidad, tecnología:</p> <p>Plan de mantenimiento preventivo para el equipamiento industrial de la empresa.</p> <p>4.- De personas:</p> <p>Reconocimiento de trabajadores que cumplan con los indicadores y metas establecidos por área mediante incentivos económicos.</p> <p>5.- De planta – localización:</p> <p>Generar medidas de contingencia ante</p>	<p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p> <p><i>mensual</i></p>
--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				<p>De mantenimiento</p> <p>Diseño y número de propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel (Modelo Scor)</p>		<p>situaciones de riesgo operativo implementando normas, equipos y números de contacto para la comunicación de la alarma en toda la empresa.</p>	
Largo Plazo	<p>Posicionar a la empresa con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y capacidad; mejor</p>	<p>Para las 5p Optimización:</p> <p>1.- Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>2.- Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</p>	<p><u>INDICADORES DEL PROYECTO</u></p> <p>1.- Capacidad de Diseño.</p> <p>2.- Indicadores de macro y micro localización.</p> <p>3.- Indicadores de Tecnología.</p>	<p>5° AÑO</p> <p>Mejora de la Eficiencia Total del Sistema productivo al 100%.</p>	<p>LAS 5 P DE LAS OPERACIONES</p> <p><u>ESTRATEGIAS:</u></p> <p>1.- <i>Diseño producto:</i> Creación de nuevos prototipos de envase y diseños para proteger la calidad del producto.</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Medición no mayor a 30 días</i></p>	

		<p>diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>3.- Indicadores productividad. 3.- Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica). 3.- Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 3.- Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 3.- Tiempo entre ciclos de Producción. 3. Indicadores de Tecnología. 3.- Indicadores de capacidad de diseño, capacidad efectiva, capacidad real, capacidad utilizada. 4.- Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).</p>	<p><u>INDICADORES ESTRATEGICOS DE EFICIENCIA TOTAL</u></p> <p>Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>X</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos</p> <p>X</p> <p>Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad monofactorial</p> <p>Productividad multifactorial</p>	<p>Mejora de la productividad ad mono y multifactorial de los factores de producción al 100%.</p>	<p>2.- Diseño procesos:</p> <p>Generar ciclos cronometrados desde la recepción de MP hasta el termino de operaciones logísticas como el transporte para mejorar los tiempos y aumentar la eficiencia en la cadena productiva.</p> <p>3.- De producción, productividad, calidad producto y procesos, aprovisionamiento, capacidad, tecnología:</p> <p>Supervisión de la productividad mediante métricas, gráficos estadísticos y gráficos de control.</p> <p>4.- De personas:</p> <p>Evaluar el nivel de satisfacción del personal por áreas y generar un plan de línea de carrera</p>	<p><i>Medición Diaria</i></p> <p><i>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</i></p> <p><i>Anual</i></p> <p><i>mensual</i></p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			<p>3.- Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel táctico y Operativo del Modelo SCOR).</p>	<p>Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>De mantenimiento</p> <p>Diseño y número de propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel (Modelo Scor)</p>		<p>para quienes destaquen dentro de la empresa.</p> <p>5.- De planta – localización:</p> <p>Optimización de tiempos de espera entre áreas productivas, ordenes entrada y de salida.</p>	
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

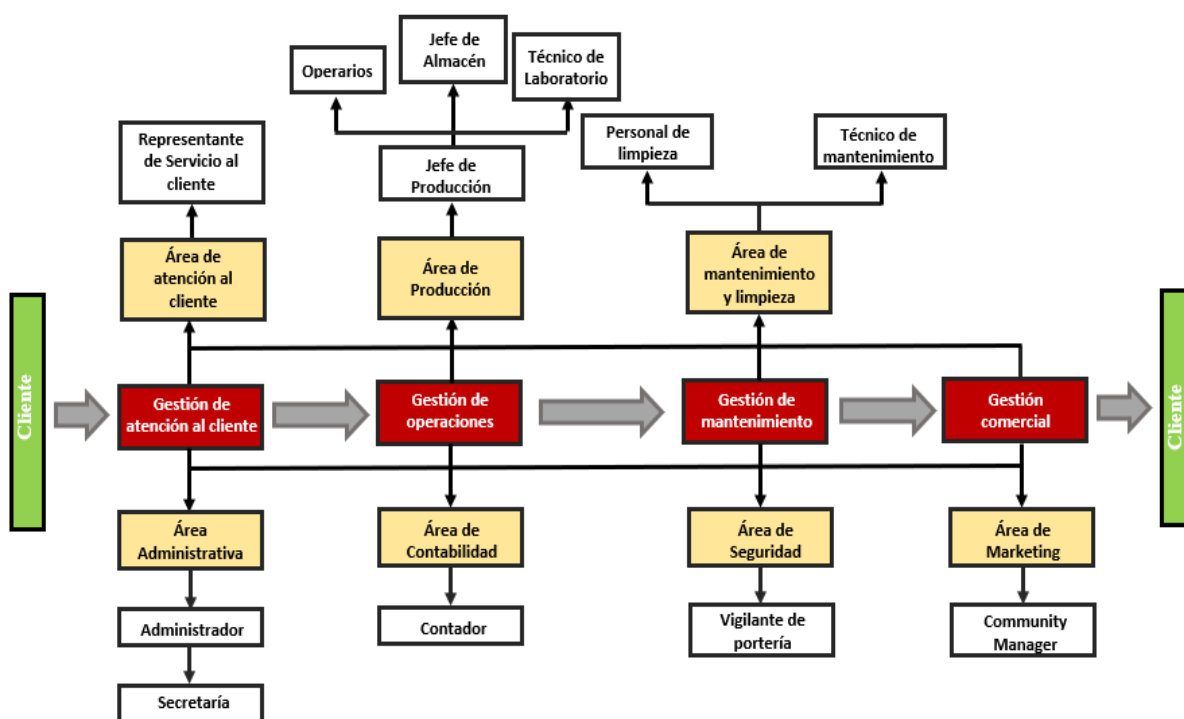
Identificación de la certificación del procedimiento

Se decidió la factibilidad sobre este análisis y, luego de analizar diversos elementos, deducimos que la instalación adecuada para dicho propósito es la zona Olmos-Lambayeque, ya que figura con una ponderación de 3,75, por ser una zona con alto potencial industrial, clima adecuado y los insumos necesarios. Además, es importante que la maquinaria requerida para el procesamiento de vegetales funcione al 100% para garantizar la producción eficiente del producto final, lo cual requiere de un mantenimiento constante de la maquinaria, infraestructura y equipos para garantizar una buena transformación de este producto que el aceite de palta Hass. Por ello, es posible instalar una refinera de aceite de palta Hass en Lambayeque.

Estudio Organizacional

- **Modelo y Estructura Organizativa.**

Figura



Fuente: Elaboración propia.

- **Estrategias de Capital Humano.**

✓ De Reclutamiento

- Procederemos con la integración del personal a través las diferentes interacciones sociales entre las mas conocidas.
- Se realizarán publicaciones de ofertas laborales mediante plataformas web.
- Se realizarán publicaciones en diarios nacionalmente conocidos para una mayor extensión y alcance de las ofertas laborales.
- Se creará un programa de referidos, donde los clientes internos tendrán la oportunidad de presentar a compañeros aptos en el rubro con la finalidad de que laboren en la empresa.

✓ **De Selección**

- Análisis del currículum y características de postulantes mediante indicadores primarios y secundarios.
- Entrevistas directas a los que se presentan para los puestos de trabajo, donde se medirán sus capacidades mentales, conocimiento, psicólogos.
- Aplicación de filtros en etapas de conocimiento, habilidades duras y blandas, capacidades, médicas, etc.
- Verificación de referencias.

✓ **De Inducción e Integración**

- Hacer la unificación entre nuevos ingresantes y presentarlo a los demás miembros de la empresa.
- Propiciar un ambiente laboral óptimo.
- Designación a responsables de área para realizar tours dentro de la entidad.
- Exposición de los objetivos de la empresa a corto y largo plazo, el ciclo productivo, el tipo de servicio que ofrecerán al público en general.

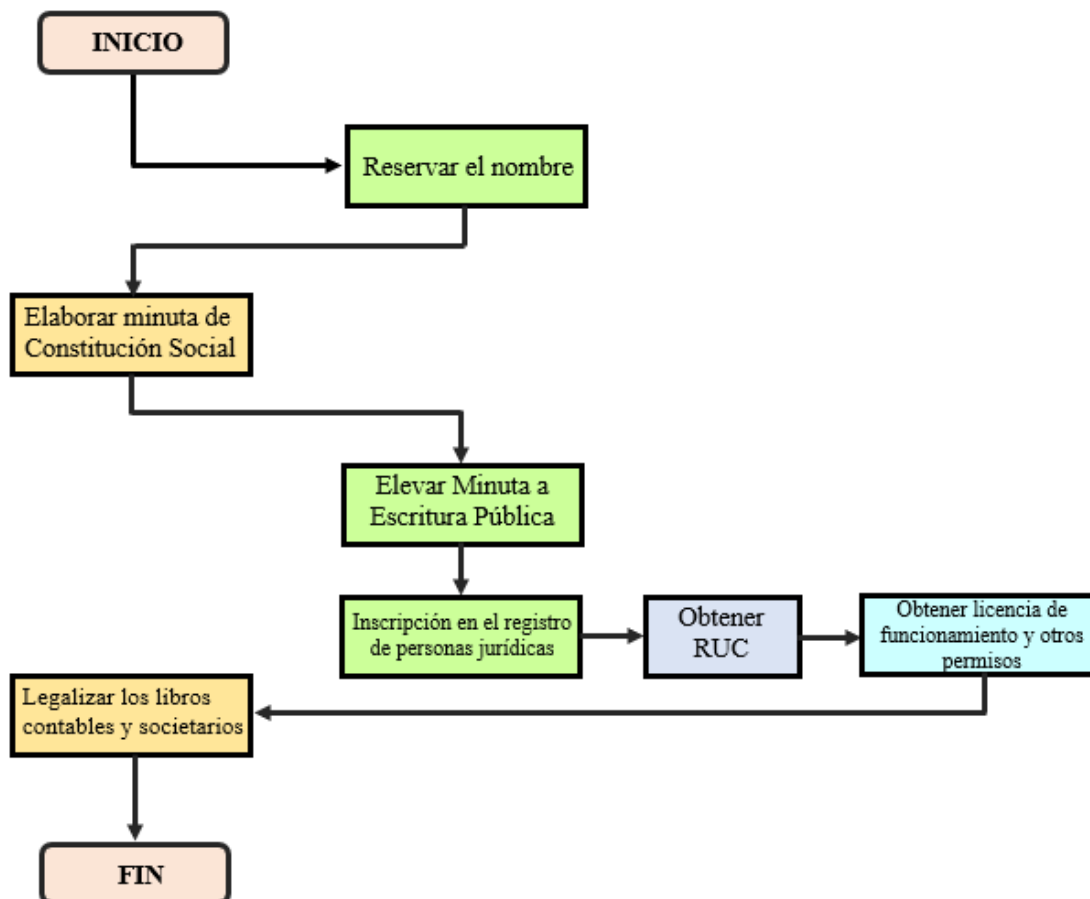
✓ **De Desarrollo**

- Proporcionar oportunidades para que puedan compartir conocimientos.
- Fomentar la optimización del mismo objetivo entre colaboradores, ya se recompensando su esfuerzo.
- Fomentar y comprometer a los trabajadores para la formación de un clima laboral saludable, estableciendo canales de comunicación para evitar problemas o tener herramientas para solucionarlos si fuera el caso.
- Se implementarán programas desarrollo e incremento de conocimientos como colaboradores.

✓ **Sostenimiento de personal**

- Implementación de una cultura organizacional donde se priorice al trabajador de manera que se incentive su permanencia en las filas de la empresa.
- Garantizar beneficios sociales, revisiones salariales, inspección de jornadas laborales justas y el ofrecer líneas de carrera en el caso que el desempeño de colaborador lo amerite.
- Priorizar la calidad de tiempo en familias y no someter al trabajador a mucho trabajo laboral
- Elaborar espacios de recreación entre los colaboradores para que de esta forma exista un mejor ambiente entre toda la organización.

- **Diagrama de flujo universal de la empresa creada a futuro.**



Fuente: Elaboración propia.

- **Planeamiento de Evolución y Crecimiento del bien colaborador**

✓ **Administración de cognición**

El crecimiento que tiene el talento humano surge a través de las herramientas que le damos al colaborador para crecer, es la base fundamental para la generación de nuevos conocimientos, mejorar las habilidades y deficiencias identificadas con la finalidad de corregir las actitudes y aptitudes de los mismo hacia el trabajo. Las estrategias propuestas son:

- Capacitar a los colaboradores con tecnología de mano.
- Darle la herramienta de la red informativa para llegar a las metas y objetivos.
- Implementar procesos normados para identificación de problemas, como también alternativas de solución.
- Poder surgir más conocimiento entre colaboradores e incrementar sus habilidades para que exista mejor comunicación, productividad y mejor gestión del tiempo.

- **Procedimiento de Retribuciones al colaborador.**

- ✓ **Remuneraciones y recompensaciones**

Se medirán los desempeños de los colaboradores a través de las evaluaciones mensuales, para poder medir si es que está o no cumpliendo con los objetivos plasmados. Por ende, se les premiara solamente a colaboradores que alcancen lo estipulado y establecido como incentivo a su buen desempeño.

- ✓ **Evoluciones salariales**

Se tomará una ficha evaluativa de salario según el cargo que tenga al mando y con se hará un estudio financiero para poner a disposición de la entidad para que exista un presupuesto equitativo para cada uno de los colaboradores.

- **Planeamientos de organización del colaborador (De la mano con una Idea planificada sobre la entidad y el desempeño del trabajador)**

- ✓ **Charlas de incremento de habilidades**

Planificar charlas cada año dependerá del área a tratar, haciendo determinaciones de su personal y ver si son necesarias o no.

- Charlas en totalidad donde, va servir para un funcionamiento general de su desempeño.
- Charlas únicas sobre un tema con la finalidad de impulsar las habilidades y funciones de los miembros.
- Charlas a los más altos jefes.

Finalmente, se medirá como empezó la empresa y como va terminando con respecto a los objetivos establecidos.

- ✓ **Proyecto para el cuidado integro del trabajador (EPS y Garantía de existencia)**

- Evaluar cuestiones de riesgos íntegros que ponen en peligro la vida de nuestros trabajadores.
- Brindarles a todos los colaboradores equipo de protección.
- Implementación de equipamiento y equipamiento de auxilia inmediata.
- Mantenimiento preventivo y correctivo de la infraestructura cada 6 meses.
- Registro de colaborador en el sistema haciendo detalle su remuneración además sus CTS y seguro del estado.

Cuadro OMEIN del Estudio Organizacional

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha de aceite de palta Hass, EE. UU por el insuficiente aprovisionamiento externo.						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO: Beneficio de llevar un estilo de vida saludable para las familias estadounidenses, ayudándolos a prevenir enfermedades del corazón e hipertensión artesanal.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada para la instalación de una planta procesadora de espárragos en Lima, con fines de exportación a Florida, EE. UU.						
VENTAJA Y ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN	Estrategias del Estudio Organizacional	Objetivo Estratégico	Objetivo Específico (META)	Estrategias Organizacionales (4Ps)	Indicadores	Medición del indicador para verificar cumplimiento del objetivo específico
	Corto Plazo		CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE AL 1er AÑO: Aumentar el nivel de satisfacción e integración laboral del personal en planta a un 100%.	ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS Cumplir con las estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, capacitación, remuneraciones y retención, establecidas en el plan de capital humano.	ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS <i>Medios de reclutamiento:</i> -Conocimientos y experiencia. Capacidades intelectuales: -Inteligencia General, Conceptualización,	<i>Mensual</i>

					<p>Capacidad de Análisis y síntesis.</p> <p><i>Dimensiones personales:</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Afán de logro.-Implicación en el trabajo.-Estabilidad de comportamientos.-Independencia de criterio.-Capacidad para tomar decisiones.-Relación interpersonal. <p><i>Contratos laborales:</i></p> <ul style="list-style-type: none">-Seguridad y Salud Ocupacional.-Leyes laborales y previsionales.-Política remuneraciones.	
--	--	--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	Mediano Plazo		<p>CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE AL 3er AÑO:</p> <p>Mejorar el clima laboral enfocado en la relación de los colaboradores a un 100%.</p>	<p>ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gestión del conocimiento. -Motivos. -Motivaciones. -Liderazgo compartido. 	<p>ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p><i>Conocimiento:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Operaciones. -Sociocultural. -Tecnológico. <p><i>Capital social organizacional interno.</i></p> <p><i>Responsabilidad social.</i></p> <p><i>Cultura organizacional.</i></p> <p><i>Clima laboral</i></p> <p><i>Motivaciones:</i></p>	<i>Mensual</i>
--	--------------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------

					<ul style="list-style-type: none"> -Intereses y expectativas. - Ambiciones profesionales. -Reconocimientos. -Salarios. - Promoción y crecimiento profesional. - Política de incentivos. <i>Delegación:</i> -Parámetros. -Comunicación eficaz. -Seguimiento y control. -Valoración del trabajo del empleado. 	
Largo	Posicionar a la empresa con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y capacidad; mejor diseño técnico de	CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE AL 5to AÑO: Reducir el nivel de rotación del personal a un 100%.	RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Implementar y desarrollar planes acordes a la ISO de 26000:2010 ETHOS.	RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN -Participación e involucramiento en los Programas de	<i>Mensual</i>	

	Plazo	producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.		<p>GESTIÓN POR PROCESOS</p> <p>-Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) para el aseguramiento de la calidad.</p> <p>-Modelos de excelencia de la calidad: EFQM.</p> <p>-Sistemas integrados de calidad.</p>	<p>Responsabilidad Social de la Empresa.</p> <p>GESTIÓN POR PROCESOS</p> <p>Mejora de la calidad y productividad en el trabajo.</p>	
--	--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Verificación de la factibilidad institucional

Después de haber realizado toda la una exhaustiva búsqueda de información y saber que es factible en la institución; dicha entidad contará con reglamentos y planes estructurados para el desarrollo del talento humano involucrado en la producción como también a los líderes de áreas de apoyo, evidenciándose un sistema definido por un organigrama por procesos junto con estrategias de selección, desarrollo y motivación de los colaboradores quienes serán contratados bajo normas de acuerdo a la ley peruana, todo ello, tiene el objetivo de crear un clima organizacional eficiente y con valor gradado hacia el consumidor.

Estudio Económico y Financiero

Balance principal: estrategias para la construcción económica y financiera e identificación de la estructura de la inversión.

Estructura económica

Activo

Activo corriente

Efectivo y equivalentes de efectivo	S/	1,636,114.14
Total activo corriente	S/	1,636,114.14

Activo no corriente

Inmueble, maquinaria y equipo	S/	353,093.94
Terreno	S/	3,200,000.00
Total activo no corriente	S/	3,553,093.94
Total activo	S/	5,189,208.08

Estructura Financiera

Pasivo

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por Pagar a socios	S/	-
Total pasivo corriente	S/	-

PASIVO NO CORRIENTE

Cuentas por Pagar	S/	3,632,445.65
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/	3,632,445.65
TOTAL PASIVO	S/	3,632,445.65

PATRIMONIO NETO

Capital	S/	1,556,762.42
TOTAL PATRIMONIO NETO	S/	1,556,762.42

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/	5,189,208.08
---------------------------------------	-----------	---------------------

BALANCE INICIAL PROYECTADO A UN AÑO

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	P1	P2	P3	P4	P5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	1932427.24	1983689.00	2034950.76	2086212.51	2137474.27
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1932427.24	1983689.00	2034950.76	2086212.51	2137474.27
ACTIVO NO CORRIENTE					
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	504010.00	504010.00	504010.00	504010.00	504010.00
TERRENO	735000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	13585.69	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1252595.69	504010.00	504010.00	504010.00	504010.00
TOTAL ACTIVO	3185022.93	2487699.00	2538960.76	2590222.51	2641484.27
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CUENTAS POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PASIVO NO CORRIENTE					
PASIVO NO CORRIENTE					
CUENTAS POR PAGAR	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66
TOTAL PASIVO	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66	792934.66
PATRIMONIO					
CAPITAL	1556762.42	1681548.06	1681548.06	1681548.06	1681548.06
RESULTADO ACUMULADOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PATRIMONIO	1556762.42	1681548.06	1681548.06	1681548.06	1681548.06
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2349697.08	2474482.72	2474482.72	2474482.72	2474482.72

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS ECONÓMICO

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
- GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
Gastos de Ventas	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68
Gastos Administrativos	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 7,419,466.33	S/ 7,527,796.33	S/ 7,636,126.33	S/ 7,744,456.33	S/ 7,852,786.33
- GASTOS FINANCIEROS	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	S/ 7,419,466.33	S/ 7,527,796.33	S/ 7,636,126.33	S/ 7,744,456.33	S/ 7,852,786.33
PARTICIPACION LABORAL (8%)	S/ 593,557.31	S/ 602,223.71	S/ 610,890.11	S/ 619,556.51	S/ 628,222.91
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/ 6,825,909.02	S/ 6,925,572.62	S/ 7,025,236.22	S/ 7,124,899.82	S/ 7,224,563.42
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	S/ 1,979,513.62	S/ 2,008,416.06	S/ 2,037,318.50	S/ 2,066,220.95	S/ 2,095,123.39
UTILIDAD DEL EJERCICIO	S/ 4,846,395.40	S/ 4,917,156.56	S/ 4,987,917.72	S/ 5,058,678.87	S/ 5,129,440.03

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS FINANCIERO

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
- GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
Gastos de Ventas	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68	S/ 29,884.68
Gastos Administrativos	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60	S/ 75,189.60
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39	S/ 369,009.39
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 7,419,466.33	S/ 7,527,796.33	S/ 7,636,126.33	S/ 7,744,456.33	S/ 7,852,786.33
- GASTOS FINANCIEROS	S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	S/ 7,310,856.20	S/ 7,439,647.50	S/ 7,569,050.60	S/ 7,699,083.78	S/ 7,829,765.89
PARTICIPACION LABORAL (8%)	S/ 584,868.50	S/ 595,171.80	S/ 605,524.05	S/ 615,926.70	S/ 626,381.27
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/ 6,725,987.71	S/ 6,844,475.70	S/ 6,963,526.55	S/ 7,083,157.08	S/ 7,203,384.62
- IMPUESTO A LA RENTA (29%)	S/ 1,950,536.43	S/ 1,984,897.95	S/ 2,019,422.70	S/ 2,054,115.55	S/ 2,088,981.54
UTILIDAD DEL EJERCICIO	S/ 4,775,451.27	S/ 4,859,577.75	S/ 4,944,103.85	S/ 5,029,041.53	S/ 5,114,403.08

COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS; GASTOS; COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CICLO: 1 MES

18%			
			ANUAL
DESCRIPCIÓN	Precio Sin IGV	IGV	TOTAL CON IGV ANUAL
Mano de Obra Directa	S/ 41,907.30	S/ 0.00	S/ 628,609.50
Mano de Obra Indirecta	S/ 38,050.80	S/ 0.00	S/ 628,609.50
Sueldos Administrativos	S/ 17,801.60	S/ 0.00	S/ 267,024.06
Mantenimiento	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 25,488.00
Luz	S/ 3,160.00	S/ 568.80	S/ 44,745.60
Agua	S/ 350.00	S/ 63.00	S/ 4,956.00
Teléfono - Internet	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 6,796.80
Útiles de Oficina	S/ 1,980.83	S/ 356.55	S/ 28,048.48
Útiles de Limpieza	S/ 129.68	S/ 23.34	S/ 1,836.20
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/ 105,660.20	S/ 1,422.09	S/ 1,636,114.14

INVERSION INTANGIBLE

18% 1.18			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			
GASTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Instalación de la línea de Teléfono	S/. 59.32	S/. 10.68	S/. 70.00
Remuneraciones del personal antes del inicio de las operaciones (ingeniero industrial)	S/. 2,711.86	S/. 0.00	S/. 3,200.00
Publicidad Inbtensiva Periodo Cero	S/. 2,966.10	S/. 533.90	S/. 3,500.00
TOTAL	S/. 5,737.29	S/. 544.58	S/. 6,770.00

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

GASTOS DE CAPACITACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO			
Descripción	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
Gastos de capacitación del personal	S/. 761.86	S/. 137.14	S/. 899.00
Gastos de administración del proyecto	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL	S/. 761.86	S/. 137.14	S/. 899.00

SUB TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	S/. 9,430.21	S/. 1,209.30	S/. 10,023.75
------------------------------------------	---------------------	---------------------	----------------------

Otras inversiones intangibles (5%)	S/. 471.51	S/. 60.47	S/. 501.19
-------------------------------------------	-------------------	------------------	-------------------

	Precio sin IGV	IGV	Precio con IGV
TOTAL DE INVERSIÓN INTANGIBLE	S/. 9,901.72	S/. 1,269.77	S/. 19,393.94

INVERSION TANGIBLE

MAQUINARIA				
Cantidad	Descripción	CARACTERÍSTICAS	Precio unitario	Total
1	Extracto de aceites esenciales	JHENTHEN	S/ 58,000.00	S/ 58,000.00
1	COMPACT, LLENADORA Y TAPONADORA	JHENTHEN	S/ 65,000.00	S/ 65,000.00
1	ENVASADORA MONODOSIS ROTATIVA	JHENTHEN	S/ 35,000.00	S/ 35,000.00
1	MÁQUINA DESHUESADORA DE PALTA MOD. KAV2	OMIP	S/ 16,000.00	S/ 16,000.00
1	Selecionadora modelo Bas-8000	VULCANO	S/ 55,000.00	S/ 55,000.00
1	Prensa hidráulica	vULCANO	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00
1	Flottweg SE	JHENTHEN	S/ 19,000.00	S/ 19,000.00
1	EMPAQUETADORA PNG	PNGWING	S/ 21,000.00	S/ 21,000.00
1	TOTAL		S/ 274,000.00	S/ 274,000.00

EQUIPAMIENTO ADMINISTRATIVO				
Cantidad	Descripcion		Precio Unitario	Total
4	COMPUTADORA HP	HP DESKJET	S/ 2,400.00	S/ 9,600.00
5	SILLA SONGMICS	HP DESKJET	S/ 4,550.00	S/ 22,750.00
5	ESCRITORIO LEXINGTON	Home collection	S/ 350.00	S/ 1,750.00
7	AIRE ACONDICIONADO		S/ 3,580.00	S/ 25,060.00
3	TELEFONO	SAMGUNS	S/ 180.00	S/ 540.00
	TOTAL		S/ 11,060.00	S/ 59,700.00

EDIFICACIONES				
Cantidad	Descripcion		Precio Unitario	Total
1	TERRENO	45 000m2	S/ 950,000.00	S/ 950,000.00
1	CONSTRUCCION	46 000m2	S/ 2,250,000.00	S/ 2,250,000.00
	Total		S/ 3,200,000.00	S/ 3,200,000.00

MATERIAL DE SEGURIDAD DEL LOCAL				
Cantidad	Descripcion		Precio Unitario	Total
12	EXTINTOR ABC(5k-PQS)	ABC	S/ 80.00	S/ 960.00
5	BOTIQUIN		S/ 30.00	S/ 150.00
45	LAMPARAS DE EMERGENCIA	OPALUX	S/ 45.00	S/ 2,025.00
60	SEÑALIZACIÓN		S/ 10.00	S/ 600.00
	Total		S/ 165.00	S/ 3,735.00

MATERIAL DE SEGURIDAD DEL PERSONAL				
Cantidad	Descripcion		Precio Unitario	Total
20	CASCOS	ABC	S/ 30.00	S/ 600.00
28	BOTAS		S/ 25.00	S/ 700.00
48	CHALECOS	OPALUX	S/ 32.00	S/ 1,536.00
49	LENTES		S/ 20.00	S/ 980.00
	Total		S/ 107.00	S/ 3,816.00

Descripcion	Total con IGV
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA TANGIBLE	S/3,541,251.00

PUNTO DE EQUILIBRIO

Datos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Unitario sin IGV(PROMEDIO)	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Producción anual	315742	320075	324408	328742	333075

Costos Fijos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Administracion	353407.14	353407.14	353407.14	353407.14	353407.14
Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución	21196.80	21196.80	21196.80	21196.80	21196.80
Depreciacion	367070.00	367070.00	367070.00	367070.00	367070.00
Amortizacion por Cargas diferidas	1939.39	1939.39	1939.39	1939.39	1939.39
COSTO FIJO TOTAL	743613.33	743613.33	743613.33	743613.33	743613.33

Costos Variables	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos directos	628609.50	628609.50	628609.50	628609.50	628609.50
Costos indirectos	596250.00	596250.00	596250.00	596250.00	596250.00
Impuestos	3992649.92	3992649.92	3992649.92	3992649.92	3992649.92
COSTO VARIABLE TOTAL	5217509.42	5217509.42	5217509.42	5217509.42	5217509.42
COSTO VARIABLE UNITARIO	16.52	16.30	16.08	15.87	15.66

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto de equilibrio en unidades	87738	85482	83394	81458	79656
Punto de equilibrio en soles	S/. 2,193,445.45	S/. 2,137,037.62	S/. 2,084,854.67	S/. 2,036,439.07	S/. 1,991,397.08

CUADROS DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN; VALORES RESIDUALES

DEPRECIACIÓN DE LA INVERSION FIJA TANGIBLE

Rubro y Año	Total Sin IGV	Tasa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	Valor Residual
		SUNAT	€	€	€	€	€		
MAQUINARIA	S/ 274,000.00	S/ 0.15	S/ 41,100.00	S/ 41,100.00	S/ 41,100.00	S/ 41,100.00	S/ 41,100.00	S/ 205,500.00	S/ 68,500.00
EQUIPO ADMINISTRATIVO	S/ 59,700.00	S/ 0.10	S/ 5,970.00	S/ 5,970.00	S/ 5,970.00	S/ 5,970.00	S/ 5,970.00	S/ 29,850.00	S/ 29,850.00
TERRENO	S/ 3,200,000.00	S/ 0.10	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 1,600,000.00	S/ 1,600,000.00
Total	S/ 3,533,700.00		S/ 367,070.00	S/ 367,070.00	S/ 367,070.00	S/ 367,070.00	S/ 367,070.00	S/ 1,835,350.00	S/ 1,698,350.00

CUADRO DE AMORTIZACION INTANGIBLE

Total de Intangible

S/. 19,393.94

Amortización por Cargas Diferidas

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
S/. 1,939.39	S/. 1,939.39	S/. 1,939.39	S/. 1,939.39	S/. 1,939.39

CUADRO CRÉDITO FISCAL Y PAGO IGV

PRESUPUESTO ECONÓMICO

INGRESOS										
Ventas	S/	7,893,550.00	S/	8,001,880.00	S/	8,110,210.00	S/	8,218,540.00	S/	8,326,870.00
EGRESOS										
I.-Costos de Producción o Costos de Fabricación		1224859.50		1224859.50		1224859.50		1224859.50		1224859.50
I.1 Costos directos		628609.50		628609.50		628609.50		628609.50		628609.50
I.1.2.-Mano de Obra Directa		628609.50		628609.50		628609.50		628609.50		628609.50
I.2 Costos indirectos		596250.00		596250.00		596250.00		596250.00		596250.00
I.2.2 Mano de obra indirecta		570762.00		570762.00		570762.00		570762.00		570762.00
I.2.3. Otros Costos Indirectos		25488.00		25488.00		25488.00		25488.00		25488.00
II.-Gastos de Operación		374603.94		374603.94		374603.94		374603.94		374603.94
II.1.-Gastos de Administracion		353407.14		353407.14		353407.14		353407.14		353407.14
-Gastos administrativos		86383.08		86383.08		86383.08		86383.08		86383.08
-Sueldos administrativos		267024.06		267024.06		267024.06		267024.06		267024.06
II.2.-Gastos de Ventas, de comercialización, de distribución		21196.80		21196.80		21196.80		21196.80		21196.80
-Gastos de ventas		6796.80		6796.80		6796.80		6796.80		6796.80
-Sueldos de Ventas		14400.00		14400.00		14400.00		14400.00		14400.00
III. Depreciación y amortización por cargas diferidas										
.-Depreciación		367070.00		367070.00		367070.00		367070.00		367070.00
.-Amortizacion por Cargas diferidas		1939.39		1939.39		1939.39		1939.39		1939.39
IV.- Impuestos										
-IGV A PAGAR		1419579.00		1439078.40		1458577.80		1478077.20		1497576.60
-PARTICIPACIÓN LABORAL		593557.31		602223.71		610890.11		619556.51		628222.91
-impuesto a la renta		1979513.62		2008416.06		2037318.50		2066220.95		2095123.39
TOTAL EGRESOS		5961122.76		6018191.00		6075259.24		6132327.49		6189395.73
SALDO		1932427.24		1983689.00		2034950.76		2086212.51		2137474.27

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IGV de Ventas	1420839.00	1440338.40	1459837.80	1479337.20	1498836.60
- IGV DE Egresos (compras, contratación de servicios, otros)	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00	1260.00
Pago de IGV de las ventas menos los egresos	1419579.00	1439078.40	1458577.80	1478077.20	1497576.60
IGV A PAGAR	1419579.00	1439078.40	1458577.80	1478077.20	1497576.60

PRESENTACIÓN DEL FLUJO DE CAJA 0 - 5 AÑOS

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

AÑO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/ -	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 9,697,560.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 5,189,208.08	S/ 4,920,904.25	S/ 4,920,904.25	S/ 4,920,904.25	S/ 4,920,904.25	S/ 6,724,914.46
APORTE DE CAPITAL	S/ 5,189,208.08					

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

AÑO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	S/ 3,632,445.65	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 9,697,560.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00	S/ 7,893,550.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Préstamo	S/ 3,632,445.65					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
II.7 Servicio de deuda		S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66
Amortización		S/ 684,324.54	S/ 704,785.84	S/ 725,858.94	S/ 747,562.12	S/ 769,914.23
Gastos financieros		S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		S/ 4,127,969.59	S/ 4,127,969.59	S/ 4,127,969.59	S/ 4,127,969.59	S/ 5,931,979.80
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 32,583.04	S/ 26,444.65	S/ 20,122.72	S/ 13,611.76	S/ 6,906.13
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,556,762.42	S/ 4,160,552.63	S/ 4,154,414.24	S/ 4,148,092.31	S/ 4,141,581.35	S/ 5,938,885.93
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,556,762.42					

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

EVALUACIÓN ECONÓMICA

I. INGRESOS	S/ -	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 10,130,880.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 5,189,208.08	S/ 4,920,904.25	S/ 5,029,234.25	S/ 5,137,564.25	S/ 5,245,894.25	S/ 7,158,234.46
APORTE DE CAPITAL	S/ 5,189,208.08					

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.1124	11.24%
------------------------------------	--------	--------

EVALUACIÓN FINANCIERA

I. INGRESOS	S/ 3,632,445.65	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 10,130,880.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Préstamo	S/ 3,632,445.65					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
II.7 Servicio de deuda		S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66
Amortización		S/ 684,324.54	S/ 704,785.84	S/ 725,858.94	S/ 747,562.12	S/ 769,914.23
Gastos financieros		S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		S/ 4,127,969.59	S/ 4,236,299.59	S/ 4,344,629.59	S/ 4,452,959.59	S/ 6,365,299.80
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 32,583.04	S/ 26,444.65	S/ 20,122.72	S/ 13,611.76	S/ 6,906.13
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,556,762.42	S/ 4,160,552.63	S/ 4,262,744.24	S/ 4,364,752.31	S/ 4,466,571.35	S/ 6,372,205.93
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,556,762.42					

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	0.1124	11.24%
-------------------------------------	--------	--------

CÁLCULO INDICADORES VAN, TIR, PRC Y B/C ECONÓMICO Y FINANCIERO BAJO ESCENARIO NORMAL

INDICADORES ECONÓMICOS

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

VANE	S/	14,659,342.89
-------------	-----------	----------------------

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

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO

TIRE	94%
-------------	------------

TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%
--------------------------------	---------------

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económicamente
El proyecto tiene un rendimiento del **94%** por un periodo de **5** años
El VANE resulta cero cuando la TIRE es **94%**

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO

B/CE	<u>VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS</u>
-------------	---------------------------------------

	<u>VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS</u>
--	--------------------------------------

B/CE	<u>\$30,769,135.21</u>
-------------	------------------------

	<u>-\$16,109,792.31</u>
--	-------------------------

B/CE	1.91
-------------	-------------

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

INDICE DE RENTABILIDAD

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

	<u>INVERSIÓN TOTAL</u>
--	------------------------

IR =	<u>\$19,848,550.97</u>
-------------	------------------------

	<u>\$5,189,208.08</u>
--	-----------------------

IR =	3.82
-------------	-------------

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

INDICADORES FINANCIEROS

VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO	
VANF	S/ 15,457,014.63

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

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO	
TIRF	269.70%
TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%

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

El proyecto tiene un rendimiento del **269.70%** por un periodo de **5** años
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **269.70%**

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

B/CF	$\frac{\$34,401,580.86}{-\$19,022,789.86}$
------	--------------------------------------------

B/CF	1.81
------	------

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

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

Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

INDICE DE RENTABILIDAD	
-------------------------------	--

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

IR =	$\frac{\$17,013,777.06}{\$1,556,762.42}$
------	------------------------------------------

IR =	10.93
------	-------

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

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

Análisis de escenario		FCE							FCF						
Escenarios	%ventas	VAN	TIR	B/C	IR	PR	MESES	DIAS	VAN	TIR	B/C	IR	PR	MESES	DIAS
PESIMISTA	90%	S/ 11,688,338.67	78.47%	1.7255	3.252	1	4	-26	S/ 12,486,010.41	219.24%	1.6523	9.020	0	5	-115
PLANIFICA	100%	S/ 14,659,342.89	94.35%	1.9100	3.825	1	1	-54	S/ 15,457,014.63	269.70%	1.8084	10.929	0	4	-146
OPTIMISTA	110%	S/ 17,630,347.11	110.04%	2.0944	4.398	1	1	-111	S/ 18,428,018.86	320.24%	1.9646	12.837	0	0	-167

100%	S/ 14,659,342.89	100%	S/ 15,457,014.63
80%	S/ 11,688,338.67	81%	S/ 12,486,010.41
Variacion	20%	Variacion	19%
Elasticidad	2.026696725	Elasticidad	1.922107401

100%	20%	49%
100%	19%	52%

ANÁLISIS DE ESCENARIOS: NORMAL, PESIMISTA Y OPTIMISTA PONDERADOS - PRESENTACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICO Y FINANCIERO

EVALUACION ECONÓMICA

I. INGRESOS	S/ -	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 10,130,880.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 5,189,208.08	S/ 4,920,904.25	S/ 5,029,234.25	S/ 5,137,564.25	S/ 5,245,894.25	S/ 7,158,234.46
APORTE DE CAPITAL	S/ 5,189,208.08					

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.1124	11.24%
-----------------------------	--------	--------

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO	
VANE	S/ 14,659,342.89

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

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO	
TIRE	94%
TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económicamente
El proyecto tiene un rendimiento del 94% por un periodo de 5 años
El VANE resulta cero cuando la TIRE es 94%

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO	
B/CE	VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS

B/CE	\$30,769,135.21 -\$16,109,792.31
------	-------------------------------------

B/CE	1.91
------	------

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

INDICE DE RENTABILIDAD	
-------------------------------	--

IR =	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO INVERSIÓN TOTAL
------	--------------------------------------------------------

IR =	\$19,848,550.97 \$5,189,208.08
------	-----------------------------------

IR =	3.82
------	------

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

EVALUACION ECONÓMICA PESIMISTA

I. INGRESOS	S/ -	S/ 7,104,195.00	S/ 7,201,692.00	S/ 7,299,189.00	S/ 7,396,686.00	S/ 9,298,193.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,104,195.00	S/ 7,201,692.00	S/ 7,299,189.00	S/ 7,396,686.00	S/ 7,494,183.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 5,189,208.08	S/ 4,131,549.25	S/ 4,229,046.25	S/ 4,326,543.25	S/ 4,424,040.25	S/ 6,325,547.46
APORTE DE CAPITAL	S/ 5,189,208.08					

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.1124	11.24%
------------------------------------	--------	--------

INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

VANE	S/ 11,688,338.67
-------------	------------------

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

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO

TIRE	78%
TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económicamente.
El proyecto tiene un rendimiento del **78%** por un periodo de **5** años.
El VANE resulta cero cuando la TIRE es **78%**.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO

B/CE	VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS
B/CE	\$27,798,130.98 -\$16,109,792.31

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

INDICE DE RENTABILIDAD

IR =	<u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO</u> INVERSIÓN TOTAL
IR =	\$16,877,546.75 \$5,189,208.08
IR =	3.25

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

EVALUACION ECONÓMICA OPTIMISTA

I. INGRESOS	S/ -	S/ 8,682,905.00	S/8,802,068.00	S/ 8,921,231.00	S/ 9,040,394.00	S/10,963,567.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 8,682,905.00	S/ 8,802,068.00	S/ 8,921,231.00	S/ 9,040,394.00	S/ 9,159,557.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 2,972,645.75	S/2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75	S/ 2,972,645.75
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 5,189,208.08	S/ 5,710,259.25	S/5,829,422.25	S/ 5,948,585.25	S/ 6,067,748.25	S/ 7,990,921.46
APORTE DE CAPITAL	S/ 5,189,208.08					

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	0.1124	11.24%
-----------------------------	--------	--------

INDICADORES ECONÓMICOS DE RENTABILIDAD

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO	
VANE	S/ 17,630,347.11

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

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO	
TIRE	110%
TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%

Como la TIRE es mayor que la tasa de descuento económica, el proyecto es rentable económicamente
El proyecto tiene un rendimiento del **110%** por un periodo de **5** años
El VANE resulta cero cuando la TIRE es **110%**

RELACIÓN BENEFICIO COSTO ECONÓMICO	
B/CE	VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS

B/CE	\$33,740,139.43 -\$16,109,792.31
------	---------------------------------------------------

B/CE	2.09
------	-------------

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

INDICE DE RENTABILIDAD

IR =	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO INVERSIÓN TOTAL
------	--------------------------------------------------------

IR =	\$22,819,555.19 \$5,189,208.08
------	-------------------------------------------------

IR =	4.40
------	-------------

EVALUACION FINANCIERA

I. INGRESOS	S/ 3,632,445.65	S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 10,130,880.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,893,550.00	S/ 8,001,880.00	S/ 8,110,210.00	S/ 8,218,540.00	S/ 8,326,870.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Préstamo	S/ 3,632,445.65					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
II.7 Servicio de deuda		S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66
Amortización		S/ 684,324.54	S/ 704,785.84	S/ 725,858.94	S/ 747,562.12	S/ 769,914.23
Gastos financieros		S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		S/ 4,127,969.59	S/ 4,236,299.59	S/ 4,344,629.59	S/ 4,452,959.59	S/ 6,365,299.80
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 32,583.04	S/ 26,444.65	S/ 20,122.72	S/ 13,611.76	S/ 6,906.13
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,556,762.42	S/ 4,160,552.63	S/ 4,262,744.24	S/ 4,364,752.31	S/ 4,466,571.35	S/ 6,372,205.93
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,556,762.42					

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	0.1124	11.24%
-------------------------------------	---------------	---------------

<u>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</u>	
VANF	S/ 15,457,014.63

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

<u>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</u>	
TIRF	269.70%
TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financieramente
El proyecto tiene un rendimiento del **269.70%** por un periodo de **5** años
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **269.70%**

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

B/CF	<u>\$34,401,580.86</u> <u>-\$19,022,789.86</u>
------	---------------------------------------------------

B/CF	1.81
------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente
El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos
Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

<u>INDICE DE RENTABILIDAD</u>	
IR =	<u>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO</u> <u>INVERSIÓN TOTAL</u>

IR =	<u>\$17,013,777.06</u> <u>\$1,556,762.42</u>
------	-------------------------------------------------

IR =	10.93
------	--------------

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

EVALUACION FINANCIERA OPTIMISTA

I. INGRESOS	S/ 3,632,445.65	S/ 8,682,905.00	S/ 8,802,068.00	S/ 8,921,231.00	S/ 9,040,394.00	S/ 10,963,567.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 8,682,905.00	S/ 8,802,068.00	S/ 8,921,231.00	S/ 9,040,394.00	S/ 9,159,557.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Préstamo	S/ 3,632,445.65					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
II.7 Servicio de deuda		S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66
Amortización		S/ 684,324.54	S/ 704,785.84	S/ 725,858.94	S/ 747,562.12	S/ 769,914.23
Gastos financieros		S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/ 4,917,324.59	S/ 5,036,487.59	S/ 5,036,487.59	S/ 5,155,650.59	S/ 5,274,813.59	S/ 7,197,986.80
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 32,583.04	S/ 26,444.65	S/ 20,122.72	S/ 13,611.76	S/ 6,906.13
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,556,762.42	S/ 4,949,907.63	S/ 5,062,932.24	S/ 5,175,773.31	S/ 5,288,425.35	S/ 7,204,892.93
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,556,762.42					

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	0.1124	11.24%
-------------------------------------	--------	---------------

INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD

VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

VANF	S/ 18,428,018.86
------	------------------

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

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO

TIRF	320.24%
------	---------

TASA DE DESCUENTO (COK)

	11.24%
--	--------

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financieramente
El proyecto tiene un rendimiento del **320.24%** por un periodo de **5** años
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **320.24%**

RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO

B/CF	VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS
------	-----------------------------------------------------------------

B/CF	\$37,372,585.08 -\$19,022,789.86
------	---------------------------------------------------

B/CF	1.96
------	------

EI B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente
El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos
Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

INDICE DE RENTABILIDAD

IR =	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO INVERSIÓN TOTAL
------	--------------------------------------------------------

IR =	\$19,984,781.28 \$1,556,762.42
------	-------------------------------------------------

IR =	12.84
------	-------

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

EVALUACION FINANCIERA PESIMISTA

I. INGRESOS	S/ 3,632,445.65	S/ 7,104,195.00	S/ 7,201,692.00	S/ 7,299,189.00	S/ 7,396,686.00	S/ 9,298,193.20
I.1 Ingresos por ventas		S/ 7,104,195.00	S/ 7,201,692.00	S/ 7,299,189.00	S/ 7,396,686.00	S/ 7,494,183.00
I.2 Recupero de Capital de Trabajo						S/ 105,660.20
I.3 Préstamo	S/ 3,632,445.65					S/ -
I.4 Valor Residual						S/ 1,698,350.00
II. EGRESOS	S/ 5,189,208.08	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41	S/ 3,765,580.41
II.1. Inversión Total	S/ 5,189,208.08					
II.3. Gastos de Operación		S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28	S/ 105,074.28
II.4 Participación Laboral		S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31	S/ 593,557.31
II.5. IGV a pagar		S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55	S/ 294,500.55
II.6. Impuesto a la Renta		S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62	S/ 1,979,513.62
II.7 Servicio de deuda		S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66	S/ 792,934.66
Amortización		S/ 684,324.54	S/ 704,785.84	S/ 725,858.94	S/ 747,562.12	S/ 769,914.23
Gastos financieros		S/ 108,610.13	S/ 88,148.82	S/ 67,075.72	S/ 45,372.54	S/ 23,020.44
SUBTOTAL DEL FLUJO DE CAJA FINANCIERO		S/ 3,338,614.59	S/ 3,436,111.59	S/ 3,533,608.59	S/ 3,631,105.59	S/ 5,532,612.80
ESCUDO FISCAL DEL GASTO FINANCIERO		S/ 32,583.04	S/ 26,444.65	S/ 20,122.72	S/ 13,611.76	S/ 6,906.13
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,556,762.42	S/ 3,371,197.63	S/ 3,462,556.24	S/ 3,553,731.31	S/ 3,644,717.35	S/ 5,539,518.93
APORTE DE CAPITAL	S/ 1,556,762.42					

TASA DE DESCUENTO FINANCIERA	0.1124	11.24%
-------------------------------------	---------------	---------------

INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD

VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

VANF	S/ 12,486,010.41
-------------	-------------------------

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

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO

TIRF	219.24%
-------------	----------------

TASA DE DESCUENTO (COK)	11.24%
--------------------------------	---------------

Como la TIRF es mayor que la tasa de descuento financiera, el proyecto es rentable financieramente
El proyecto tiene un rendimiento del **219.24%** por un periodo de **5** años
El VANF resulta cero cuando la TIRF es **219.24%**

RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO

B/CF	VALOR PRESENTE DE LOS INGRESOS VALOR PRESENTE DE LOS EGRESOS
-------------	-------------------------------------------------------------------------------

B/CF	\$31,430,576.64 -\$19,022,789.86
-------------	---------------------------------------------------

B/CF	1.65
-------------	-------------

El B/CF es mayor que uno por lo que el proyecto es rentable financieramente
El valor presente de los ingresos supera al valor presente de los egresos
Por cada dólar que se invierte se gana 1.08 dólares

INDICE DE RENTABILIDAD

IR =	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO INVERSIÓN TOTAL
-------------	----------------------------------------------------------------------

IR =	\$14,042,772.83 \$1,556,762.42
-------------	-------------------------------------------------

IR =	9.02
-------------	-------------

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

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

	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA
PESO	10	80	10
VANE	S/ 11,688,338.67	S/ 14,659,342.89	S/ 17,630,347.11
TIRE	78.47%	94%	110%
B/C	1.73	1.91	2.09
IR	3.25	3.82	4.40
VANF	S/ 12,486,010.41	S/ 15,457,014.63	S/ 18,428,018.86
TIRF	219.24%	269.70%	320.24%
B/C	1.65	1.81	1.96
IR	9.02	10.93	12.84

	VAN	PROBABILIDAD	VAN ESPERADO
ESCENARIO PESIMISTA	S/ 11,688,338.67	10%	S/ 1,168,833.87
ESCENARIO NORMAL	S/ 14,659,342.89	80%	S/ 11,727,474.31
ESCENARIO OPTIMISTA	S/ 17,630,347.11	10%	S/ 1,763,034.71
TOTAL			S/ 14,659,342.89

Referencias Bibliográficas

Agraria (s. f.). *Agencia Agraria de Noticias*. <https://agraria.pe/noticias/olivos-del-sur-apuesta-por-diversificarse-y-lanzara-linea-de-22539>

Hill. Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación*. México:

Pearson Prentice Hall

-Agraria.pe. (s. f.). *Olivos del Sur apuesta por diversificarse y lanzará línea de cuidado personal*. <https://agraria.pe/noticias/olivos-del-sur-apuesta-por-diversificarse-y-lanzara-linea-de-22539>

Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

-El peruano (2021), “*Exportación de Palta peruana superó las 400 mil toneladas en 2020, informa el Midagri*”, Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia/117152-exportacion-de-palta-peruana-supero-las-400-mil-toneladas-en-2020-informa-el-midagri>

Evaluación de proyectos: Guía de ejercicios problemas y soluciones. México: Mc Graw

Tineo, R. (2020, agosto 27). *Cacao peruano en la mira de compradores de Europa y Estados Unidos*. *La Cámara*. <https://lacamara.pe/cacao-peruano-en-la-mira-de-compradores-de-potencias-de-europa-y-norteamerica/>

Páez, G. (2020). *Efectividad—Qué es, definición y concepto | 2022 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/efectividad.html>

Nieto, J. (2022). *Proyecto de Inversión—Qué es, tipos, planeación y etapas. Concepto*. <https://concepto.de/proyecto-de-inversion/>