



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y DE
NEGOCIOS

Proyecto de inversión Sazonador Natural “Sabrosito”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de
Bachiller en Ingeniería Económica y de Negocios

Presentado por:

Sara Nancy Quispe Ramos

Wilfredo Mamani Cori

Lohana Marieta Rosales Salazar

Sintia Yanela Santos Pintado

Gibel Andrea Tapia Tovar

LIMA- PERÚ

2019



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ANEXO 6
RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER

Fecha: 25/12/2019

Estimado docente,
A fin de cumplir con la nueva ley universitaria 30220 la cual exige que para la obtención del grado de bachiller los alumnos deberán presentar un Trabajo de Investigación, deberá consignar la siguiente información al término del ciclo/módulo académico.

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:	Proyecto de inversión de Sazonador Natural "Sabrosito"
COMENTARIO/SUGERENCIAS/RECOMENDACIONES/OBSERVACIONES:	

RESULTADO DEL TRABAJO FINAL					
*CODCAR	CÓDIGO	ALUMNO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	**NOTA FINAL
IEN	180000276	Quispe Ramos Sara Nancy	180000276@ucientifica.edu.pe	969 862 745	15
IEN	180000530	Mamani Cori Wilfredo	180000530@ucientifica.edu.pe	963 971 638	17
IEN	180000270	Rosales Salazar Lohana Marieta	180000270@ucientifica.edu.pe	937 758 691	16
IEN	180000223	Santos Pintado Sintia Yanela	180000223@ucientifica.edu.pe	920 539 921	15
IEN	180000305	Tapia Tovar Gibel Andrea	180000305@ucientifica.edu.pe	922 022 648	15

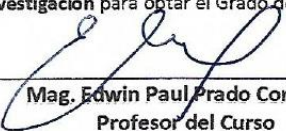
**Nota final del curso aprobatoria (Excluir a quienes hayan desaprobado el curso)

Leyenda:

NOTA	CALIFICACION
13-15	Aprobado
16-18	Aprobado – Muy Buena
19-20	Aprobado – Sobresaliente

CODCAR	CARRERA
ISE	Ingeniería de Sistemas Empresariales
ISIG	Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE
IEN	Ingeniería Económica y de Negocios
ANI	Administración de Negocios Internacionales
MYA	Marketing y Administración
ADM	Administración de Empresas
ADMC	Administración de Empresas – CPE

Finalmente, presentar el siguiente informe en señal de conformidad tomando en cuenta los criterios de evaluación para calificar este Trabajo de Investigación para optar el Grado de Bachiller.


Mag. Edwin Paul Prado Cominges
Profesor del Curso

INDICE

1.	Antecedentes	1
2.	Descripción del problema económico	2
3.	Idea de la inversión	2
3.1.	Análisis externo.....	3
3.1.1.	Fuerza política.....	3
3.1.2.	Fuerza económica.....	4
3.1.3.	Fuerza social.....	4
3.1.4.	Fuerza tecnológica.....	5
3.1.5.	Fuerza Ecológica	5
3.2.	Análisis interno.....	6
3.2.1.	Competidores potenciales.....	6
3.2.2.	Compradores	7
3.2.3.	Rivalidad entre los competidores.....	8
3.2.4.	Proveedores.....	8
3.2.5.	Productos sustitutos	10
3.3.	Análisis industrial	11
4.	Formulación de Alternativas	12
5.	Matriz de Decisión de alternativas	13
6.	Justificación de la Inversión	14
7.	Diseño de la Superestructura	14
7.1.	Misión	14
7.2.	Visión.....	14
7.3.	Formulación de la estrategia	14
8.	Planeamiento por áreas de negocio (Planeamiento de la estructura)	14
8.1.	Aspectos Legales.....	15
8.2.	Aspectos Tributarios	19
8.3.	Aspectos Laborales.....	27
8.4.	Aspectos técnicos	28
9.	Diseño de Planta	37
9.1.	Estudio de Mercado	38
9.1.1.	Resumen ejecutivo.....	38
9.1.2.	Brief	38
9.1.3.	Estimación de la demanda	41
9.2.	Estudio Organizativo	43
9.2.1.	Manual Organización y Funciones (MOF)	43
9.2.2.	Reglamento de Organización y Funciones (ROF)	48
9.3.	Plan de Operaciones.....	53

9.3.1.	Descripción técnica del producto.....	54
9.3.2.	Logística de Entrada y Salida.....	56
9.4.	Plan de Marketing.....	56
9.4.1.	Diseño del producto o Diseño del servicio.....	61
9.4.2.	Definición del “Perfil de cliente objetivo”.....	61
9.5.	Sistema de Cadena de Valor.....	62
a)	Actividades primarias.....	62
a.	Cronograma del proyecto.....	66
b.	Plan de Recursos Humanos.....	66
c.	Organigrama.....	66
d.	Beneficios de organigrama.....	66
9.6.	Plan Económico.....	68
9.7.	Plan Contable.....	72
9.8.	Plan Financiero.....	74
9.8.1.	Flujo de caja operativo.....	75
9.8.2.	Flujo de caja de capital.....	75
9.8.3.	Flujo de caja económico.....	75
9.8.4.	Servicio de Deuda.....	76
9.8.5.	Flujo de Caja Financiero.....	78
9.8.6.	Supuestos y políticas.....	82
9.8.7.	Estimación del presupuesto de inversión inicial.....	83
9.8.8.	Estructura de los gastos administrativos.....	84
9.8.9.	Estados financieros proyectados.....	96
10.	Análisis de los estados financieros.....	98
10.1.1.	Costo promedio ponderado de capital (CPPC).....	98
10.1.2.	Valor Presente Neto financiero.....	100
10.1.3.	Tasa interna de retorno.....	100
10.1.4.	Punto de equilibrio.....	101
10.2.	Conclusiones.....	104
11.	Bibliografía.....	105
12.	Anexos.....	106
12.1.	Encuesta.....	106
12.2.	Diagrama de Gantt de la inversión.....	114
12.3.	Tablas Complementarias.....	117

Índice de Tablas

<i>Tabla N°01 Empresas proveedoras de insumos orgánicos para la creación de sabrosito</i>	9
<i>Tabla N°02 Matriz FODA</i>	12
<i>Tabla N°03 Beneficio y Riesgo de las verduras</i>	13
<i>Tabla N°04 Requisitos de constitución de la empresa</i>	19
<i>Tabla N°05 Régimen MYPE Tributario</i>	22
<i>Tabla N°06 Beneficios laborales a los trabajadores</i>	23
<i>Tabla N°07 Obligaciones tributarias mensuales</i>	24
<i>Tabla N°08 Cantidad de trabajadores (sueldos, remuneraciones y CTS)</i>	36
<i>Tabla N°09 Población estimada</i>	41
<i>Tabla N°10 Mercado Objetivo</i>	41
<i>Tabla N°11 Mercado Potencial</i>	41
<i>Tabla N°12 Mercado disponible</i>	41
<i>Tabla N°13 Mercado efectivo</i>	41
<i>Tabla N°14 Mercado objetivo</i>	42
<i>Tabla N°15 Estimación de la demanda</i>	42
<i>Tabla N°16 Demanda del sazoador natural mensual</i>	42
<i>Tabla N°17 Demanda</i>	42
<i>Tabla N°18 Precio</i>	42
<i>Tabla N°19 Producción</i>	55
<i>Tabla N°20 Beneficios, ventajas y atributos.</i>	61
<i>Tabla N°21 Maquinarias de producción de la empresa Macasaco S.A.C</i>	64
<i>Tabla N°22 Financiamiento Bancario</i>	68
<i>Tabla N°23 Flujo de caja económico</i>	71
<i>Tabla N°24 Balance General</i>	72
<i>Tabla N°25 Estado de Ganancia y Pérdidas</i>	73
<i>Tabla N°26 Flujo de caja operativo</i>	75
<i>Tabla N°27 Flujo de caja de capital</i>	75
<i>Tabla N°28 Flujo de caja económico</i>	75
<i>Tabla N°29 Servicio de deuda</i>	76
<i>Tabla N°30 Financiamiento Bancario</i>	76
<i>Tabla N°31 Flujo de caja financiero</i>	78
<i>Tabla N°32 Flujo de caja optimista</i>	80
<i>Tabla N°33 Flujo de caja pesimista</i>	81
<i>Tabla N°34 Estimación de la Demanda</i>	82
<i>Tabla N°35 Inversión en Activos Fijos</i>	84
<i>Tabla N°36 Inversión en Activos Intangibles</i>	85
<i>Tabla N°37 Capital de trabajo</i>	87
<i>Tabla N°38 Gastos en Útiles</i>	89
<i>Tabla N°39 Balance general proyectado por 5 años</i>	96
<i>Tabla N°40 Estado de pérdidas y ganancias proyectado por 5 años</i>	97
<i>Tabla N°41 Ratios de los estados financieros proyectados</i>	98
<i>Tabla N°42 Punto de equilibrio operativo y económico mensual</i>	101
<i>Tabla N°43 Punto de equilibrio operativo y económico anual</i>	101
<i>Tabla N°44 Resumen de Costos</i>	117
<i>Tabla N°45 Resumen de Inversión</i>	117
<i>Tabla N°46 IGV</i>	118
<i>Tabla N°47 Costos fijos y gastos preoperativos</i>	119
<i>Tabla N°48 Mantenimiento 2019</i>	120
<i>Tabla N°49 Gastos en Utensilios</i>	122
<i>Tabla N°50 Costo Unitario de Sabrosito</i>	123
<i>Tabla N°51 Gasto de agua</i>	124
<i>Tabla N°52 Gasto de luz</i>	126

Índice de Figuras

<i>Figura N°01 Análisis externo Peste</i>	3
<i>Figura N°02 Análisis de Porter interno</i>	6
<i>Figura N°03 Análisis FODA</i>	11
<i>Figura N°04 Fachada de la empresa Macasaco</i>	29
<i>Figura N°05 Fachada de la empresa Macasaco</i>	29
<i>Figura N°06 Kion</i>	30
<i>Figura N°07 Orégano</i>	30
<i>Figura N°08 Zapallo</i>	31
<i>Figura N°09 Perejil</i>	31
<i>Figura N°10 Cebolla</i>	32
<i>Figura N°11 Poro</i>	32
<i>Figura N°12 Ajos</i>	33
<i>Figura N°13 Zanahoria</i>	33
<i>Figura N°14 Sal</i>	34
<i>Figura N°15 Proceso de elaboración del sazonador</i>	34
<i>Figura N°16 Diseño de la Planta</i>	37
<i>Figura N°17 Resumen de BRIEF</i>	40
<i>Figura N°18 Organigrama</i>	45
<i>Figura N°19 Plan de operaciones</i>	53
<i>Figura N°20 Proceso de elaboración</i>	54
<i>Figura N°21 Logística de entrada y salida</i>	56
<i>Figura N°22 Mix de marketing</i>	58
<i>Figura N°23 Cadena de valor</i>	62
<i>Figura N°24 Organigrama de la empresa Macasaco S.A.C</i>	67
<i>Figura N°25 Tasas pasivas de los Bancos Financieros</i>	70
<i>Figura N°26 Plan Financiero de Macasaco S.A.C.</i>	74
<i>Figura N°27 Balance general de la empresa Ajinomoto</i>	99
<i>Figura N°28 Costo promedio ponderado de Capital (CPPC)</i>	100

1. Antecedentes

Las especias son originarias desde épocas antiguas y durante muchos años fueron motivo de guerras y una carrera donde españoles, portugueses, italianos y holandeses navegaban hacia lejanas tierras con el único propósito de conseguir y monopolizar el que fuera en su momento el negocio más lucrativo. Pero fueron los árabes quienes monopolizaron las especias, cuya carga era traída desde la India y Oriente en caravanas de camellos. Durante la edad media hubo una gran demanda de especias donde sólo las personas con buenos ingresos podían adquirirlas. Durante ese tiempo Venecia controló el comercio hacia Occidente y el negocio lucrativo de las especias en Europa, llegando a ser un monopolio importante, impulsador en las expediciones que resultaron con el descubrimiento del nuevo mundo. En general las especias siempre fueron valiosas y se utilizaron para conservar y aromatizar comidas y bebidas. También fueron importantes para la medicina, industria del perfumen, para realizar ritos y ceremonias religiosas. Algunos sazonadores comercializados en el extranjero son Carmencita y Ducros ubicados en España y en México se encuentran Weber y MR. WINGS.

En el Perú, el sazonador más comercializado es el Ajinomoto, el cual tiene origen desde el descubrimiento del quinto gusto básico, denominado “unami” que es producido por el glutamato, encargado de realzar el sabor de las comidas (Publimetro). En 1909 se inició la comercialización del sazonador unami Ajinomoto, compuesto por glutamato el cual era obtenido de la caña de azúcar, y desde aquel entonces se expandió por todo el mundo.

Según el BCRP (2018), en su memoria publicada “Actividad Productiva y Empleo”, «La industria manufacturera aumentó 6,2 por ciento, luego de cuatro años de caídas consecutivas. Este resultado se explica por la mayor actividad, tanto primaria que registró un incremento de 13,2 por ciento; como no primaria, que creció 3,7 por ciento», esto se debió principalmente a la recuperación de los productos orientados a la inversión y a los insumos. Dentro del crecimiento de la manufactura no primaria por tipo de bienes, se ubica al consumo masivo y dentro de él se observa a Productos alimenticios diversos donde se tuvo en promedio un crecimiento de 3.9% de 2009 a 2018.

2. Descripción del problema económico

Nuestras principales materias primas son: kion, orégano, zapallo, cebolla, perejil, poro, ajos, zanahoria y la materia prima indirecta viene a ser la sal. Estas verduras mayormente son el consumo diario de muchas personas que consideran importante para su salud. Según la Organización Mundial de Salud (OMS), 3 de cada 10 casos de hipertensión se da por el elevado consumo de sal durante largos periodos, y esta enfermedad es el principal causante de muerte en las personas, y también la sal es la segunda causa de discapacidad por enfermedades como el infarto, ACV (accidente cerebrovascular) o enfermedades renales. Según la OMS, el 32% de las muertes de todo tipo a nivel mundial son causados por HTA. Es por ello que la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda consumir menos de 5 gramos de sal por día; sin embargo, en nuestro país ingerimos un promedio de 12 gramos. La reducción del consumo de sal es una de las medidas más costo efectivas que pueden llevarse adelante para mejorar la salud de la población: si se consumiera la cantidad recomendada, se salvarían 2.500 millones de vidas al año a nivel mundial.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, sabrosito ingresa al mercado, ya que está hecho a base de hojas de verduras deshidratadas, con un contenido de sodio muy bajo que ayudará en prevenir la ECV (enfermedad Cerebrovasculares), aliviar o modificar el metabolismo y para el cuidado de la salud de los clientes aportando sabor y aroma en la comida, también puede ser un aporte para “quemar grasa” y controlar la diabetes y el cáncer.

3. Idea de la inversión

Al proyecto de sazónador natural Sabrosito de la empresa Macasaco S.A.C se le realizará un análisis externo e interno riguroso, para determinar si el proyecto de inversión del sazónador natural Sabrosito resultará ser un buen proyecto.

3.1. Análisis externo

Figura N°01 Análisis externo Peste



Fuente: Elaboración propia

3.1.1. Fuerza política

En la fuerza política tenemos una influencia poco brusca ante cambios en variantes que afecten el equilibrio de la empresa tales como el incremento del impuesto a la renta o del IGV que probablemente reduciría los beneficios proyectados, además según el diario Gestión el sueldo mínimo en el Perú se incrementará en el 2020 durante el primer trimestre aproximadamente en 1000 soles. En un primer análisis se puede pensar que con el incremento del sueldo mínimo se venderá mucho más, pero el incremento sería ínfimo, puesto que el producto va dirigido a las clases sociales a y b mientras que los de la clase "c" no estarían dispuestos a pagar el precio del producto ya que consideran mejor otros sustitutos no orgánicos y más económicos.

Si se ve desde la perspectiva de la contratación del personal, Macasaco S.A.C tendrá que reducir su personal para disminuir los gastos, al menos hasta que los precios se pongan en equilibrio y compensen los gastos.

Otro factor es que ya entró en vigor la ley de alimentación saludable, que consiste en poner octógonos de advertencia. Según el diario Gestión, esto favorecerá a la empresa Macasaco S.A.C, ya que al ser orgánico no llevará los octógonos y habrá preferencia por el consumidor, además de que sabrosito se considera un bien superior.

En conclusión, el Perú no pasa políticas drásticas que mantengan en riesgo el crecimiento de la compañía, sino, se generan políticas que incentiven el consumo de alimentos saludables.

3.1.2. Fuerza económica

Para Macasaco S.A.C, en las fuerzas económicas se encuentra el bajo crecimiento del Perú con proyecciones del 2.7% del PBI en 2019, ello se traduce en una menor demanda agregada por parte de los consumidores, ante ello el BCRP para regular la economía bajó la tasa de referencia interbancaria para incentivar los préstamos e inversiones.

Claramente existe una oportunidad para Macasaco S.A.C de poder financiarse con una baja tasa de interés; sin embargo, llegará un punto en el que la financiación a muchas empresas genere un incremento de la inflación y se reduzca el poder adquisitivo del dinero en soles en el futuro.

3.1.3. Fuerza social

En el Perú existe una tendencia en el que se prefiere cada vez más productos saludables a medida que va incrementando el ingreso de las personas.

El primer factor es la preferencia de lo orgánico y eco amigable y esto se observa con la aparición de muchas empresas que venden productos y platos de comida saludables.

El segundo factor social que ayudará a la empresa es que la sociedad está cada vez más informada y al ser la primera empresa en sazonadores de verduras las personas la reconocerán como la pionera y aparecerá como primera opción en sus búsquedas.

El público potencial para el futuro los encontrará en una plataforma que ya fue creada en el año 2015, lima orgánica que es una plataforma saludable y alentaba a los consumidores a comprar productos saludables y la tendencia fue creciendo cada vez más que llegó a expandirse hasta Colombia, Chile, Ecuador donde busca también incentivar el consumo saludable.

3.1.4. Fuerza tecnológica

Tomando en cuenta que el Perú no es un país desarrollado, está claro mencionar que no se tiene lo último en tecnología. Sin embargo, al estar en plena globalización en el que se intercambian los bienes y servicios de todo el mundo a través del comercio internacional, el Perú puede exportar sus materias primas y a la vez importar la tecnología necesaria que necesitan las empresas para su producción dentro del país, para ello no se tendrían problemas de producción con la tecnología y crecimiento.

La empresa podría realizar estrategias de venta en las redes sociales tales como Facebook, que en los últimos años se ha incorporado el Marketplace y los anuncios eficientes con Facebook Ads.

En nuestro país existen alrededor de 20 millones de perfiles sociales en el que los peruanos invierten alrededor de 12 millones de minutos en promedio al mes para realizar diversas actividades que van desde las compras por Internet hasta el entretenimiento. Esto nos lleva a reflexionar que a pesar de que Perú no es un país subdesarrollado, posee consumidores adictos a la tecnología y que están dentro de ella dispuestos a pasar las horas que sean necesarias para distraerse o comprar cierto producto. Ante esto Sabrositos se podría dar a conocer comenzando por redes sociales para luego ir por los anuncios en la televisión abierta.

Tanto para la producción, distribución, marketing, gestión y logística no se tendría problemas porque existe libre movimiento de capitales y maquinaria que facilitan el crecimiento de la empresa junto con la tecnología de todo el ciclo de producción hasta llegar al consumidor final.

3.1.5. Fuerza Ecológica

La empresa Mocasaco S.A.C, para realizar este proyecto en la fuerza ecológica tiene la ventaja que el Perú posee varios tipos de clima, donde en varios sitios del Perú serían ideal para la producción de verduras

3.2. Análisis interno

Figura N°02 Análisis de Porter interno



Fuente: Elaboración propia.

3.2.1. Competidores potenciales

En el Perú cada vez más personas están adoptando una vida saludable, por lo que a mayor demanda de productos saludables es de esperarse que surjan nuevas empresas que estén dispuestas a satisfacer dicha necesidad y deseo de lo natural y ecológico.

Macasaco S.A.C es una empresa que está incursionando en los sazonadores para mejorar el sabor de los platos y agregar los nutrientes que hacen falta a sus comidas, y por el momento es la única empresa en el Perú que está en ello; sin embargo, no es la primera en crear productos saludables, es más, existe una plataforma en Perú que es un emprendimiento saludable que agrupa a diversas tiendas, marcas y ferias en Lima que proponen conceptos de estilos de vida saludable para las personas. Ello implicaría que estas empresas agrupadas sean potenciales competidores, aunque aún no produzcan estos sazonadores, pero tienen la capacidad de hacerlo si la demanda es tan grande y jugosa desde una perspectiva rentable, además no existen barreras de entrada financieras ni legales, por lo tanto, cualquier empresa podría entrar y salir.

Una de las potenciales competidoras que podría amenazar es FRESHIES, que produce licuados de diferentes frutas sin conservantes ni colorantes para su público y tiene una visión de incrementar su gama de productos por lo que podría incursionar también en los sazonadores, así como ésta existen muchos tales como Healthy superfoods, Vallealto, Tayta, Ecogourmet, 14 inkas, Girasoles foods, Vive natural, Ecocarbón entre otras que se encuentran dentro de la plataforma de emprendimiento saludable Lima orgánica.

3.2.2. Compradores

Los consumidores por lo general consumen productos de bajo costo, pero los de clase A y B tienden a tener un poco de más poder adquisitivo por lo que están dispuestos a pagar un poco más por los productos que se les ofrezca al ser saludables, tal vez la población a la cual va dirigida no es una gran proporción; sin embargo, es la suficiente para que se rentabilice la empresa y tenga un crecimiento proyectado grande, las zonas de La Molina, Miraflores, Santiago de Surco y San Borja, son las zonas donde se encontrarían los futuros clientes.

La proyección de que compren es alta, ya que cada vez el tiempo es un factor que es mucho más escaso para las familias con dinero por motivos de trabajo, y las esposas, parejas o amas de casa invertirían un poco más para encontrar algo que facilite la cocina y sea natural, es por ello que el producto sabroso

va dirigido a aquellas personas con poder adquisitivo, estilo de vida saludable y escasos de tiempo.

3.2.3. Rivalidad entre los competidores

Considerando que la empresa Macasaco S.A.C aún no está en el mercado no se podría predecir con exactitud su posicionamiento sobre su competencia, pero en este caso como ninguna empresa ha incursionado en los sazonadores como lo hará Sabrosito en el Perú, se proyecta ser el primero y único proveedor de este producto hasta que otra empresa competidora entre en ese rubro con ese mismo producto.

Por otro lado, en otro país del continente americano existe una empresa (Zona Organikum) que ya ha producido sazonadores a base de verduras deshidratadas con cúrcuma que es lo más semejante a lo que producirá Macasaco S.A.C y le está yendo muy bien en el país mexicano.

Para que se genere una competencia para sabrositos deberá pasar primero una de las dos cosas, o bien llega la empresa Zona Organikum al Perú o las empresas existentes generan el producto de verduras deshidratadas y existirá una competencia, que por lo general mejoraría el producto cada vez más ya que cada empresa querrá ser la mejor y dará cada una su valor agregado.

3.2.4. Proveedores

Existe una cantidad considerable de proveedores para la empresa Macasaco S.A.C, lo que supone que el poder de negociación de los proveedores sea bajo y los precios sean cada vez más asequibles para la empresa, estos proveedores están dispuestos a proporcionar el envío de los productos como las verduras frescas a tiempo y en buen estado para que pasen a su proceso de deshidratación. Los proveedores considerados para los insumos del producto sabrositos son:

Tabla N°01 Empresas proveedoras de insumos orgánicos para la creación de sabrosito

Producto	Empresa	Dirección	Teléfono	Correo
Poroto	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Apio	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Ajo	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Cebolla	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Zanahoria	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Zapallo	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Perejil	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Orégano	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Sal	Marsal	Calle Simón Bolívar - Cuadra N ° 01 - Mz O' Sub Lote 02 Urb. Semirustica El Bosque	949 622 754	
Kion	Sierra alta	Urb. Portales Javier Prado Mz. D Lte. 18 - Ate	963 180 482	info@sierralta.pe
Etiquetado	Logotex s.r.l	Jr. Mariscal Luzuriaga 169 Jesús María	(511) 431-3062	ventas@logotexperu.com
Caja de cartón	Santa rosa	Urb. Los Tulipanes Mz. "A" Lt. 01 - A, Carapongo	981 007 631	ventas@cajasycartonessantarosa.com

Fuente: Elaboración propia.

3.2.5. Productos sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos que satisfacen de alguna manera la misma necesidad que el sazoador Sabrosito, tales como los extractos de verduras, verduras frescas, sazoadores Maggi con sabor a verduras, y este último tiene como base una sopa instantánea con sabor a verduras; estos sustitutos tienen bajo precio de dos soles con cincuenta céntimos, y es un precio muy bajo a comparación con el sazoador Sabrosito; por ello, esta tendría que bajar de precio también, pero al ser considerado un bien de lujo y dirigido a la clase A y B, las personas van a preferir consumir sazoadores naturales y no se va a ver alterado la rentabilidad con los sustitutos que no son orgánicos; en cuanto a los productos orgánicos que son los que se traen directamente del supermercado como las verduras frescas tampoco afectará la rentabilidad, ya que estas requieren de una preparación para llegar a servirse o echar al proceso de cocción, a diferencia de Sabrosito que se hecha directamente a la olla si es una sopa o directamente a los guisos sin agregar esfuerzo extra.

A pesar de que existan productos sustitutos, estas no suponen una amenaza grande para algo orgánico e innovador, además no alteran la rentabilidad del producto, ya que está enfocado en un público específico y pequeño que tienden a preferir lo saludable y sencillo.

3.3. Análisis industrial

Figura N°03 Análisis FODA



Fuente: Elaboración propia

Tabla N°02 Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
(F1) La producción de la empresa está hecho a base de verduras deshidratadas. (F2) Los insumos que utiliza la empresa son beneficiosos para la salud. (F3) La empresa cuenta con infraestructura y maquinaria eficiente para la producción a escala.	(O1) El consumo del producto sabrosito se incrementará cada año, debido a la tendencia saludable. (O2) Ser reconocido como la primera empresa peruana en innovar en los sazoadores saludables. (O3) El interés de las personas por consumir productos naturales para cuidar su salud. (O4) El avance de la tecnología.
Debilidades	Amenazas
(D1) El proyecto está financiado por un préstamo. (D2) Los sueldos y gastos van a ir aumentando. (D3) No contar con posicionamiento en el mercado ya que va a ser un producto nuevo.	(A1) Decrecimiento de la población estudiada a la cual va dirigida este producto. (A2) Las verduras que son los insumos, pueden tener épocas de escases y encontrarse más caros. (A3) Que el producto al subir su precio en 10% baje su demanda. (A4) Al ser un producto nuevo, la demanda de este en los primeros años sea un poco baja.

Fuente: Elaboración propia.

4. Formulación de Alternativas

Los sazoadores naturales hoy en día son una alternativa al consumo de sazoadores y condimentos artificiales para dar gusto a la comida. Actualmente la gente se está preocupando más por su salud al consumir productos químicos, y se están inclinando a consumir cada vez más productos naturales.

Es por ello por lo que el sector de sazoadores naturales tiene un crecimiento mayor en comparación a los productos sustitutos artificiales.

Este proyecto ofrece un sazoador natural hecho con una variedad de verduras deshidratadas, mientras que otros están compuestos de pocas verduras o incluso solo de una verdura, además este sazoador prevé enfermedades cardiacas y de la presión.

El sazoador sabrosito este compuesto por las siguientes verduras:

- a) **Poró:** Ayuda a reducir de peso, también actúa como antibiótico natural y tiene propiedades laxantes.
- b) **Apio:** Ayudar a bajar de peso y es bueno en vitaminas para el organismo.
- c) **Ajo:** El beneficio de este vegetal es que tiene propiedades antibióticas.
- d) **Cebolla:** Contiene vitamina A y C, y por su compuesto de azufre es buena para disminuir problemas del sistema Respiratorio como la bronquitis y tos.
- e) **Zanahoria:** Ayuda a combatir problemas digestivos, además es buena para la vista.
- f) **Zapallo:** Previene la hipertensión y los problemas cardíacos.
- g) **Perejil:** Contiene alto poder diurético y también ayuda al sistema digestivo.
- h) **Orégano:** Posee antioxidantes y vitamina C. Ayuda a mantener saludable a los pulmones.
- i) **Kion:** Ayuda al organismo mejorando la circulación sanguínea, problemas del Sistema respiratorio, digestivo y reforzando al Sistema inmunológico.

5. Matriz de Decisión de alternativas

Para la toma de decisiones de la empresa se tomará en cuenta los datos dados anteriormente sobre las verduras que va a contener el sazón Sabrosito, el criterio de evaluación será por sus beneficios y riesgo de cultivo de estos, el rango de criterio será del 1 al 10.

Tabla N°03 Beneficio y Riesgo de las verduras

Verduras	Beneficio	Riesgo	Puntaje total
Poró	7	4	11
Apio	7	4	11
Ajo	7	4	11
Cebolla	7	4	11
Zanahoria	7	4	11
Zapallo	8	4	12
Perejil	7	4	11
Orégano	7	4	11
Kion	7	4	11

Fuente: Elaboración propia

6. Justificación de la Inversión

El financiamiento del producto sazonzador natural Sabrosito está compuesto por el 40% de financiamiento bancario y el 60% por financiamiento propio. De lo cual el financiamiento bancario de este producto será por la suma de S/50,000 (cincuenta mil soles), cuyo préstamo será solicitado al Banco de la Nación con una tasa de Interés de 7.25% durante 5 años. Y el financiamiento propio de este producto es la suma de S/79, 849 (setenta y nueve mil, ocho cientos cuarenta y nueve soles).

7. Diseño de la Superestructura

7.1. Misión

Satisfacer con eficiencia y calidad las necesidades del consumidor, contribuyendo a la prevención de enfermedades cardiovasculares.

7.2. Visión

Ser reconocidos como un producto saludable en el ámbito de sazonzadores a nivel nacional e internacional fomentando la alimentación saludable

7.3. Formulación de la estrategia

La formulación de la estrategia de nuestro proyecto Sabrosito será, que en un futuro su demanda aumentara, yaqué cada vez más las personas se preocupan por su salud, y que el Sazonador sabrosito tiene varios beneficios para la Salud. Además, Sabrosito es un producto de calidad yaqué para su elaboración vamos a utilizar productos de Calidad, asimismo este sería el primer sazonzador natural hecho de varias verduras en el Perú, por lo que actualmente hay más empresas que producen sazonzadores artificiales, los cuales no son beneficiosos para la salud de las personas.

8. Planeamiento por áreas de negocio (Planeamiento de la estructura)

En la siguiente estructura se presentará detalladamente los aspectos legales, tributarios, laborales y técnicos, los cuales deberán ser elaborados para así mostrar la relevancia que tendrá el proyecto. A parte de ello se presentará un adecuado estudio de mercado, el cual tendrá que ser específico al momento de brindarnos información.

8.1. Aspectos Legales

Minuta de constitución de la empresa Macasaco S.A.C

Se establece a la empresa con el nombre Macasaco S.A.C, la cual está constituida por cinco accionistas quienes conforman la sociedad del proyecto en marcha. Se está estableciendo como Sociedad Anónima Cerrada, porque dentro de este rubro se establecerá como mínimo de 2 a 20 personas, cada socio está declarando su voluntad de unirse y constituir la empresa, así mismo dar cumplimiento con los requisitos que se demande. Para la suscripción de la empresa se acudió a la auditoria Terrones & Asociados ubicada en el distrito de Villa el Salvador.

A continuación, se presentará la forma de la minuta establecida.

Señor notario:

Sírvase extender en su registro de escrituras públicas, una constitución simultánea de Sociedad Anónima Cerrada, que otorgan:

Santos Pintado, Sintia Yanela, de nacionalidad peruana, ocupación estudiante, con DNI n°73750526 estado civil soltera.

Tapia Tovar, Gibel Andrea, de nacionalidad peruana, ocupación estudiante, con DNI n°77663165, estado civil soltera.

Rosales Salazar, Lohana Marieta de nacionalidad peruana, ocupación estudiante, con DNI n°.70085797, estado civil soltera.

Quispe Ramos, Sara Nancy de nacionalidad peruana, ocupación estudiante, con DNI n°.71280376, estado civil soltera.

Mamani Cori, Wilfredo de nacionalidad peruana, ocupación estudiante, con DNI n°.77425906, estado civil soltero.

Todos señalando el domicilio de referencia de uno de los socios, donde reside para efectos de este instrumento en Calle Los Pinos Mz N Lt 10° Cooperativa Umamarca distrito San Juan de Miraflores, provincia Lima y departamento Lima.

Capital social

El capital social para el desarrollo del proyecto estará constituido por aportaciones propias con iguales montos por parte de cada accionista; además con un financiamiento otorgado por el banco de la nación cuyo monto es de s/ 50000 con una tasa anual 7.24%.

El capital social por parte de los accionistas se dará de forma efectiva o también en bienes, y al final todos deben sumar el mismo monto. Si se establece en efectivo, debe abrirse una cuenta bancaria, y para cumplir con este requerimiento se puede solicitar un mínimo de 2000 soles por aspectos administrativos. A continuación, se representará el aporte de los socios accionistas:

Primero

En el presente documento se manifestará la libre voluntad de cada accionista para constituir una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C), bajo el nombre de Macasaco. Para ello es preciso efectuar los aportes para la formación del capital social y formular cuánto será correspondiente a cada uno según estatuto.

Segundo:

El monto de sus aportes de capital social está suscrito de la siguiente manera por sus socios y fundadores:

Sintia Yanela Santos Pintado, suscribe 9500 acciones nominativas, valorizadas a s/5.00 cada acción.

Gibel Andrea Tapia Tovar, suscribe 9500 acciones nominativas, valorizadas a s/5.00 cada acción.

Lohana Marieta Rosales Salazar, suscribe 9500 acciones nominativas, valorizadas a s/5.00 cada acción.

Sara Nancy Quispe Ramos, suscribe 9500 acciones nominativas, valorizadas a s/5.00 cada acción.

Wilfredo Mamani Cori, suscribe 9500 acciones nominativas, valorizadas a s/5.00 cada acción.

Sociedad anónima cerrada

Según el diario Gestión, una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C), es aquella que está creada con un reducido número de personas que va de 2 a 20, los cuales se conocen entre sí y pueden ser naturales o jurídicas, y cuyas acciones se encuentra bajo la titularidad de familiares.

Para pertenecer a una Sociedad Anónima Cerrada se debe establecer una junta general de accionistas, una gerencia y un directorio. Además, el capital debe estar definido por aportes de cada socio y se debe registrar las acciones en el Registro de Matricula de Acciones. (SUNAT, 2019)

- **Nombre de la sociedad:** Para establecer el nombre de la sociedad lo primero que se debe establecer es la reserva del nombre o razón social, este proceso se hace con el fin de no repetir un nombre ya existente, de manera que, al establecer el nombre de la empresa, este quedará registrado y ya no será elegido por alguien más. Por otro lado, si se desea modificar la denominación o razón social en el estatuto de la empresa simplemente se debe acercar al Registro o Constitución de empresa.
- **Establecer un mínimo de 2 y un máximo de 20 socios:** La Sociedad Anónima Cerrada establece un numero de 2 a 20 socios, y resulta beneficioso porque se adecua a negocios que recién empiezan los cuales se conocen entre sí y pueden ser naturales o jurídicas
- **Establecer una junta general de accionistas:** En la empresa Macasaco S.A.C estableció a sus 5 respectivos socios, los cuales declararon en voluntad propia tener los derechos y obligaciones sobre la empresa.
- **Elegir un gerente general:** Macasaco S.A.C dentro de sus 5 accionistas, nombró gerente general a la señorita Sintia Yanela Santos Pintado, tomando el puesto de la gerencia e informando a sus socios cada decisión que se tomara en el transcurso.
- **Elegir un directorio (opcional):** Se eligió no establecer un directorio, puesto que la sociedad en sí no nos permite establecer uno.
- **Tener capital definido por aportes de cada socio:** En la minuta se estableció el aporte correspondiente de cada socio, para ello cada accionista ofreció 9500 acciones.

- **Registrar las acciones en el Registro de Matricula de acciones:** Se da con el fin que los aportes dados sean de manera transparentes y en partes iguales por cada uno de los socios.
- **Establecer las causas de la exclusión de un socio:** Se establece con la finalidad de regular en caso de que uno de los socios no aporte o abandone la sociedad y así no dejar la sociedad paralizada.

Características:

- Mínimo 2 y máximo 20 socios.
- Se establece una junta general de accionistas.
- Puede funcionar sin directorio.
- El capital es definido por aportes de cada socio.
- Las acciones se deben registrar en el Registro de Matricula de Acciones.

Contratos de alquiler de bienes inmuebles

Se realizó el contrato de alquiler del local para la fabricación y producción del sazónador natural Sabrosito, para ello se tuvo que establecer una serie de documentos legalizados correspondientes sobre los derechos y obligaciones que se tendrá al momento del arrendamiento del local. En dicho documento lo más resaltante es el acuerdo acerca de los años de duración que vendrían a ser 5 años, y el compromiso por parte de los arrendatarios a mantener el cuidado del local y cumplir con los pagos establecidos.

Autorizaciones de funcionamiento

Al momento de realizar la licencia de funcionamiento se tiene que establecer la ubicación de la planta de fabricación, evaluar las áreas administrativas y los equipos industriales que se utilizará, además de tener el certificado donde indique el orden y limpieza que se deberá seguir en la planta y la ubicación de esta es en el distrito de Villa el Salvador. Es preciso indicar que para obtener la licencia se estableció y aceptó las condiciones necesarias por parte del ente de Seguridad de Defensa Civil y Zonificación y Compatibilidad de Usos.

Tabla N°04 Requisitos de constitución de la empresa

Total Inversión en Activo Intangible			
Item	Costo	IGV	Total
Constitución de la empresa	2,352	423	2,775
Autorización Sanitaria de Funcionamiento de productos Sanitarios	975		972
Certificación Sanitaria	415		415
Notificación Sanitaria	1,390		1,389
CERES certificación organico produccion	14,280	2,570	16,850
Licencia de anuncios e Facebook	127	23	150
Total	19,539	3,017	22,551

Fuente:Elaboracion Propia

8.2. Aspectos Tributarios

Para establecer la legalidad de la empresa, se debe establecer los pasos adecuados a seguir. Para ello es preciso tener el Registro Único del Contribuyente (RUC), el cual viene a ser el documento que identifica e individualiza a los contribuyentes; la información que identifica se realiza a través de una base de datos la cual es actualizada periódicamente. Según SUNAT (2019), el RUC es único y consta de once dígitos y es obligatorio en toda declaración o trámite que se realiza ante la SUNAT. Además, se debe tener en cuenta que las únicas personas que están obligadas a inscribirse son aquellas que están domiciliadas en el Perú y también las que no, pero que si realicen actividades económicas en las que se deba pagar tributos. Para inscribirse al RUC se debe iniciar una actividad económica que genere impuestos y el plazo para hacerlo está dentro de los doce meses.

Según el Diario Gestión (2018) menciona que, los requisitos para inscribirse al Registro Único de Contribuyentes son los siguientes:

- DNI vigente.
- Si se cuenta con un representante legal, se deberá exhibir adicionalmente el DNI de este.
- Recibo de algún tipo de servicio o autoevalúe, con el fin de verificar el domicilio.
- Si la dirección que se va a registrar no es la misma que figura en el DNI, se deberá presentar el DNI original y un documento privado o público que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

- Si la inscripción se da a través de un tercero, se debe presentar adicionalmente una carta poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por un fedatario de la SUNAT, que autorice expresamente a realizar el trámite de inscripción en el RUC.

Obtención del RUC

Para dar por constituida la empresa Masacaco S.A.C, se tuvo que llevar a cabo la inscripción en el Registro Único del contribuyente. Es este registro aquel que certificara que el negocio que se está realizando marche de manera transparente y funcione de manera legal. Macasaco S.A.C emprende su negocio con la producción de sazónadores naturales, para ello lo primero que se tuvo que hacer es acudir a una de las oficinas de la SUNAT, puesto que esta es de la única entidad encargada de dicho registro a nivel nacional. Los trámites para dicha suscripción se dan de manera gratuita y no conlleva mucho tiempo.

Los requisitos que se utilizaron para la obtención del RUC fueron:

- DNI del representante legal. En el caso de la empresa Macasaco S.A.C es la señorita Sintia Yanela Santos Pintado.
- Se tiene que llenar el formulario N° 2054, donde se establece los representantes legales.
- Requerimiento de una ficha o partida electrónica certificada por registro públicos con una antigüedad no mayor a 30 días del calendario.
- Recibos de servicios de agua y/o luz.

Una vez presentados dichos requisitos, el representante legal se debe acercarse a la SUNAT nuevamente y solicitar un ticket de atención. Posteriormente el encargado le otorgará un RUC y clave SOL en un sobre.

Obtención de la clave SOL

La clave SOL viene a hacer la contraseña de uso personal que permite a los contribuyentes acceder a la SUNAT a través de las operaciones en línea. Para la obtención la clave SOL, lo primero que se debe hacer es imprimir la solicitud de acceso de la SUNAT, esto lo podemos encontrar en las operaciones en línea, una vez que obtengamos dicho documento se deberá firmar y llenar el formulario, enseguida debe ser presentada firmada debidamente por el representante legal.

Régimen MYPE Tributario

La empresa Macasaco S.A.C integrará el régimen MYPE tributario, puesto que somos una empresa industrial que contará con 5 accionistas.

SUNAT (2019) Menciona que, «el régimen MYPE fue creado especialmente para las Micro y Pequeñas empresas, con el objetivo de facilitar las condiciones para hacer frente a las obligaciones tributarias».

Para pertenecer a este rubro se debe cumplir ciertos requisitos:

- Los ingresos netos no superen a las 1700 UIT en el ejercicio gravable.
- Las ventas anuales serán calculadas sumando los doce meses anteriores a la prórroga.
- No contar con compromisos tributarios exigibles obligatorias mayores a 1 Unidad Impositiva Tributaria.
- No tener titulares a personas naturales o accionistas condenados por delitos tributarios.
- No tener procesos abiertos.
- Haber cumplido con las declaraciones del IGV y el Impuesto a la Renta de los doce meses anteriores a la prórroga.

Las ventajas de pertenecer a este régimen tributario son:

- Tasas reducidas.
- Transparencia, credibilidad y aceptación.
- Ingreso a mercados internacionales.
- Financiamiento de entidades bancarias.
- Lo que se paga es de acuerdo con las ganancias.
- Se tendrá que llevar únicamente: Registro de compras y ventas, y Libro Diario Formato Simplificado.
- Emisión de todo tipo de comprobantes de pago autorizados por la SUNAT.

A continuación, se detallará la manera de declarar y pagar los impuestos a la SUNAT:

Tabla N°05 Régimen MYPE Tributario

Régimen MYPE Tributario							
¿Cuánto pagar?	Pago a cuenta del Impuesto a la Renta: <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>Monto Ingresos Netos</th> <th>Tasa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Menor a 300 UIT</td> <td>1% de los Ingresos Netos</td> </tr> <tr> <td>A partir del mes que supere las 300 UIT</td> <td>1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)</td> </tr> </tbody> </table> <p>(*) Calculado de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 85 de la Ley del Impuesto a la Renta.</p>	Monto Ingresos Netos	Tasa	Menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos	A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)
	Monto Ingresos Netos	Tasa					
Menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos						
A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)						
	Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual: 18% de sus ventas realizadas						
¿Cuándo declarar y pagar?	De acuerdo con el cronograma de obligaciones mensuales						
¿Se presenta una declaración anual?	Si, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente a: <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>Tramo de Ganancia</th> <th>Tasa sobre la utilidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta 15 UIT</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Más de 15 UIT</td> <td>29.5 %</td> </tr> </tbody> </table>	Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad	Hasta 15 UIT	10%	Más de 15 UIT	29.5 %
	Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad					
Hasta 15 UIT	10%						
Más de 15 UIT	29.5 %						
	Si los activos superan el S/. 1 000,000 se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) Tasa: 0.4%						

Fuente: Elaboración propia

Beneficios laborales por parte de una MYPE

Los trabajadores que pertenecen al régimen MYPE adquieren ciertos beneficios establecidos por la SUNAT. La empresa Macasaco S.A.C obtendrá todos los beneficios laborales establecidos por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). A continuación, se muestran en el siguiente cuadro:

Tabla N°06 Beneficios laborales a los trabajadores

BENEFICIOS LABORALES A LOS TRABAJADORES COMO MICRO EMPRESA
Remuneración: No menor a la Remuneración Mínima Vital (RMV).
Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo.
Descanso vacacional 15 días calendarios.
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).
Cobertura de seguridad social en Salud a través del Seguro Integral de Salud - SIS (Incluye al titular del negocio, trabajadores y Derechohabientes).
Cobertura Previsional, incluye un Sistema de Pensiones Sociales.

Fuente: SUNAT. Elaboración Propia

Tabla N°07 Obligaciones tributarias mensuales

Periodo Tributario	FECHA DE VENCIMIENTO SEGÚN EL ÚLTIMO DÍGITO DEL RUC						
	0	1	2 y 3	4 y 5	6 y 7	8 y 9	Buenos contribuyentes y UESP
	0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9						
ene-19	14 Feb	15 Feb	18 Feb	19 Feb	20 Feb	21 Feb	22 Feb
feb-19	14 Mar	15 Mar	18 Mar	19 Mar	20 Mar	21 Mar	22 Mar
mar-19	12 Abr	15 Abr	16 Abr	17 Abr	22 Abr	23 Abr	24 Abr
abr-19	15 May	16 May	17 May	20 May	21 May	22 May	23 May
may-19	19 Jun	20 Jun	21 Jun	24 Jun	25 Jun	26 Jun	26 Jun
jun-19	12 Jul	15 Jul	16 Jul	17 Jul	18 Jul	19 Jul	22 Jul
jul-19	14 Ago	15 Ago	16 Ago	19 Ago	20 Ago	21 Ago	22 Ago
ago-19	13 Sep	16 Sep	17 Sep	18 Sep	19 Sep	20 Sep	23 Sep
sep-19	15 Oct	16 Oct	17 Oct	18 Oct	21 Oct	22 Oct	23 Oct
oct-19	15 Nov	18 Nov	19 Nov	20 Nov	21 Nov	22 Nov	25 Nov
nov-19	13 Dic	16 Dic	17 Dic	18 Dic	19 Dic	20 Dic	23 Dic
dic-19	15 Ene 2020	16 Ene 2020	17 Ene 2020	20 Ene 2020	21 Ene 2020	22 Ene 2020	23 Ene 2020

Fuente: SUNAT. Elaboración Propia

De esta manera la empresa Macasaco S.A.C puede presentar la declaración mensual a través de:

- **PDT 621:** Es un programa de declaración desarrollado por la SUNAT con la finalidad de facilitar la elaboración de las declaraciones juradas, siempre y cuando estén bajo condiciones de seguridad del registro de la información.

- Declaración Simplificada: Consiste en facilitar el proceso de recaudación de tributos, de esta manera se estaría reduciendo costos de transacción y brindando mayor eficiencia hacia los contribuyentes.

Vías para la realización de pago de impuestos por parte de una MYPE

- Pago a través de red bancaria y/o agentes corresponsales.
- Pago con NPS, realizado a través del número de Pago SUNAT.
- Pago electrónico: Cargo en cuenta bancaria (previo convenio), cargo en cuenta de detracciones.

Autorización e impresión de los comprobantes de pago

Para la autorización de los comprobantes de pago SUNAT (2019) menciona:

«Los comprobantes de pago son documentos mediante los cuales se declara la venta del bien o las prestaciones de servicio a terceros, y deben cumplir con ciertas normas para ser considerado válido. La emisión de dichos comprobantes de pago por parte de la empresa hacia los usuarios denota la formalidad y responsabilidad que está tiene con sus clientes, además que el usuario está en todo su derecho de reclamar dicho comprobante».

La SUNAT presenta una variedad de comprobantes de pago, los cuales serán utilizados dependiendo de las actividades que se realice. Los comprobantes de pago más conocidos son:

- Facturas.
- Boletas de venta (físicas o electrónicas).
- Tickets.
- Liquidaciones de compra.
- Notas de crédito o débito.
- Guías de Remisión.

- Notas de crédito y débito (físicas o electrónicas).
- Guías de remisión (físicas o electrónicas).

Como emitir los comprobantes de pago

Para la impresión de comprobantes de pago se deberá solicitar la autorización por parte de la SUNAT a través del Formulario Virtual 816. Los requisitos que se debe cumplir para la autorización según SUNAT de impresión de comprobantes de pago son:

- Tener registrados los tributos correspondientes a los comprobantes de pago que se requiera.
- Ser contribuyente con RUC activo y con domicilio fiscal habido.
- Confirmar o actualizar el número de teléfono celular y dirección de correo electrónico, los cuales serán válidos con el código de verificación.
- Presentar las declaraciones de pago correspondientes de los últimos seis meses vencidos.
- Generar el Registro de ventas e ingresos y Registro de compras de manera electrónica de los últimos 12 meses.
- Presentar la declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta por rentas de tercera categoría.

Las dos formas de emitir los comprobantes de pago son:

- **Emisión manual:** En esta situación la empresa tendrá que solicitar la autorización de su impresión de sus comprobantes de pago a través de la SUNAT en línea haciendo uso de la clave SOL mediante el Formulario 816. Al hacerlo correctamente se recibirá un correo electrónico en donde se confirme la autorización para imprimir; la imprenta que escojamos debe estar auditada. Al realizar este proceso ya no hay necesidad de acercarse a la SUNAT.

Emisión Electrónica: Permite a la empresa emitir los comprobantes de pago a través del Sistema de Emisión Electrónica.

8.3. Aspectos Laborales

El aspecto laboral es el beneficio que se da a los trabajadores, lo cual significa un crecimiento para él tanto como para quién lo contrata. Dentro de estas tenemos:

- **Contratos:** Este viene a ser el acuerdo entre dos partes, los interesados en trabajar y su empleador. Donde el primero muestra voluntad propia como parte de la mano de obra de la empresa, servicios, entre otros; a base de su capacidad y conocimientos que el puesto lo requiere.
- **Salarios:** Según decreto supremo N° 004-2018-TR la remuneración mínima Vital de los trabajadores es de 930; remuneración mínima legible desde el 1 de abril del 2018. Asimismo, cabe mencionar que en el Perú el salario mínimo es regulado por la ley.
- **Jornada de trabajo:** En Perú, según la ley son 48 horas semanales de jornada, 8 horas diarias. La empresa aplicará esta norma establecida por la ley, pero en alguno de los casos, si se pasa del tiempo establecido diario se compensará con pago por horas extras.
- **Vacaciones:** La ley establece que un trabajador tiene derecho a 30 días de vacaciones anuales remuneradas. Esto se cumple si el empleado cumple con un año de servicio al empleador, días calculados desde que empieza a laborar hasta que termina.
- **Gratificaciones:** La primera gratificación es en julio (Día de la Independencia) y la segunda en diciembre (Navidad). Cada gratificación equivale a medio salario.

$$\frac{930}{2} * 2 = 930 \text{ soles}$$

- **Seguro Social de Salud:** Se da a través de la protección a los trabajadores tanto como al empleador donde obligatoriamente se pagará al sistema de salud pública; esto equivaldrá al 9% de remuneración de cada empleado.

$$930 * 9\% = 83.7 \text{ soles}$$

- **Compensación por tiempo de servicio (CTS):** Esto es la compensación por tiempo de servicio y ayuda a que los trabajadores se respalden con una suma de dinero acumulado por el tiempo que prestaron sus servicios. Para acceder a esta suma de dinero, el trabajador como mínimos tendrá que haber recibido un equivalente a 5

sueldos, una vez que lo haya hecho, podrá acceder a retirar el excedente a esas 5 remuneraciones. La empresa Macasaco S.A.C, las CTS que deberá pagar a sus colaboradores, es la siguiente:

$$\frac{(930 + \frac{930}{6})}{360} * 30(\text{mensual}) = 90.416666666664$$

La empresa Macasaco S.A.C estará integrada con 10 trabajadores, los cuales serán contratados de manera legal y con sus respectivos contratos, el cual viene hacer un acuerdo mutuo entre dos o más partes. Esto se hace con el fin de establecer sus respectivos derechos y obligaciones que contará cada trabajador (funciones que desempeñaran, horas de trabajo y sueldo a recibir). Los horarios de trabajo estarán establecidos según las áreas que se estableció. En el área de administración las horas de trabajo serán de 7:00 a.m. hasta las 16: 00 p.m. con un refrigerio de 12:00 a.m. hasta la 13:00 p.m., para el área de operación y/o producción de 8:00 a.m. hasta las 17:00 p.m. con refrigerio entre la 13:00 p.m. a 14: p.m., y finalmente se tiene al área de ventas que será desde las 9:00 hasta las 18:00 p.m. con refrigerio entre la 13:00 p.m. a 14: p.m.

8.4. Aspectos técnicos

Ubicación del proyecto

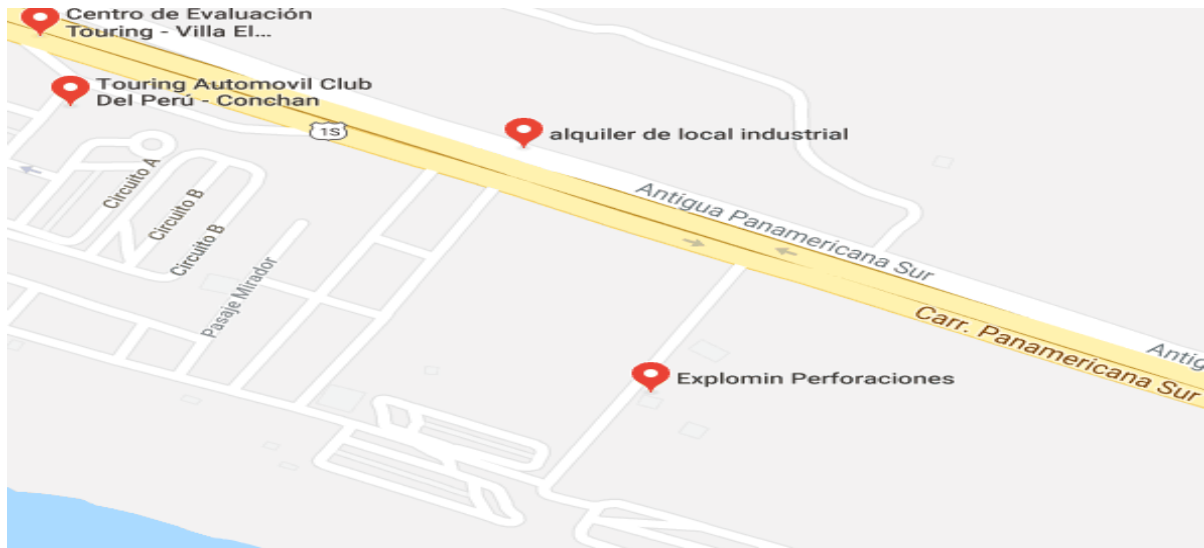
El proyecto se realizará en el distrito de Villa el Salvador, la ubicación del local está en Maria Reiche Mz B Lte 4 1, Villa El Salvador. Para escoger dicho lugar se evaluó que el ambiente contara con las áreas adecuadas para poder producir los sazoadores.

Figura N°04 Fachada de la empresa Macasaco



Fuente: *Fhaunt*

Figura N°05 Fachada de la empresa Macasaco



Fuente: *Google Maps*

Productos utilizados para creación del sazonador

Figura N°06 Kion



Fuente: *Diario RPP*. Recuperado de <https://rpp.pe/vital/comer-bien/las-propiedades-del-kion-para-nuestra-salud-noticia-1155427>

Figura N°07 Orégano



Fuente: *Ecocosas*. Recuperado de <https://ecocosas.com/plantas-medicinales/oregano-propiedades-beneficios/>

Figura N°08 Zapallo



Fuente: *Merlot Cocina Gourmet*. Recuperado de <http://merlotcocinagourmet.blogspot.com/2016/09/receta-torta-de-zapallo.html>

Figura N°09 Perejil



Fuente: *Alimentos Saludables*. Recuperado de <https://alimentosaludables.mercola.com/perejil.html>

Figura N°10 Cebolla



Fuente: *La vanguardia*. Recuperado de <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20180716/45869914237/cebolla-alimentos-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>

Figura N°11 Poro



Fuente: *Mercado Libre*. Recuperado de https://www.google.com/search?q=mercado+libre&rlz=1C1GGRV_esPE834PE834&oq=mercado+libre&aqs=chrome..69i57j69i64j69i60l2j69i61l2.2012j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

Figura N°12 Ajos



Fuente: *El Mundo* <https://www.elmundo.es/vida-sana/2018/10/05/5bb4dc3422601d13178b457a.html>

Figura N°13 Zanahoria



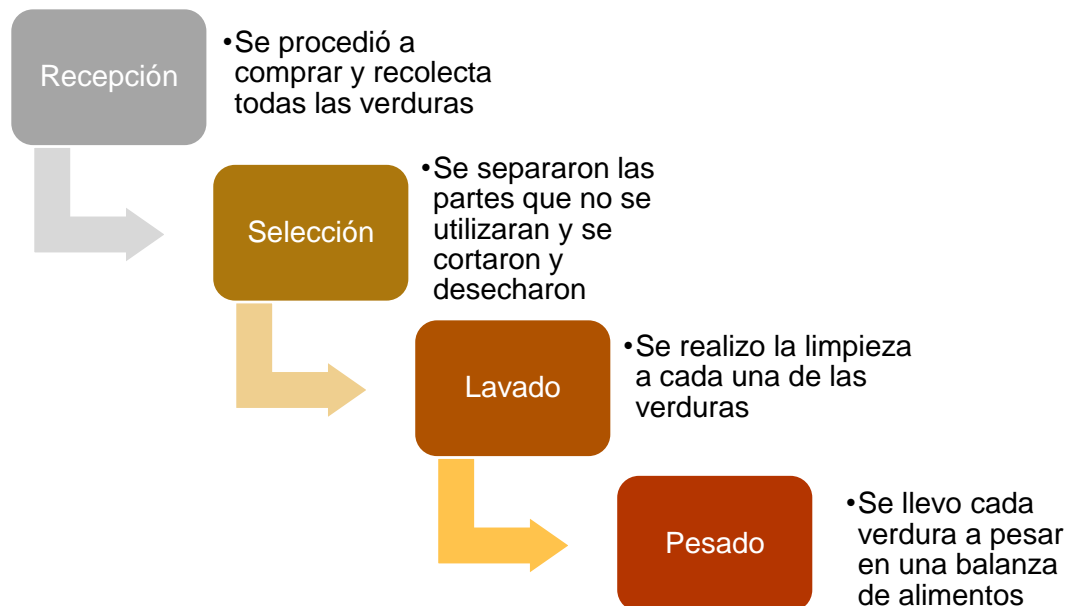
Fuente: *Tubérculos*.

Figura N°14 Sal



Fuente: *El español*. Recuperado de https://www.elspanol.com/ciencia/salud/20180124/sal-peor-pensabas-aumenta-riesgo-demencia/277973019_0.html

Figura N°15 Proceso de elaboración del sazonador



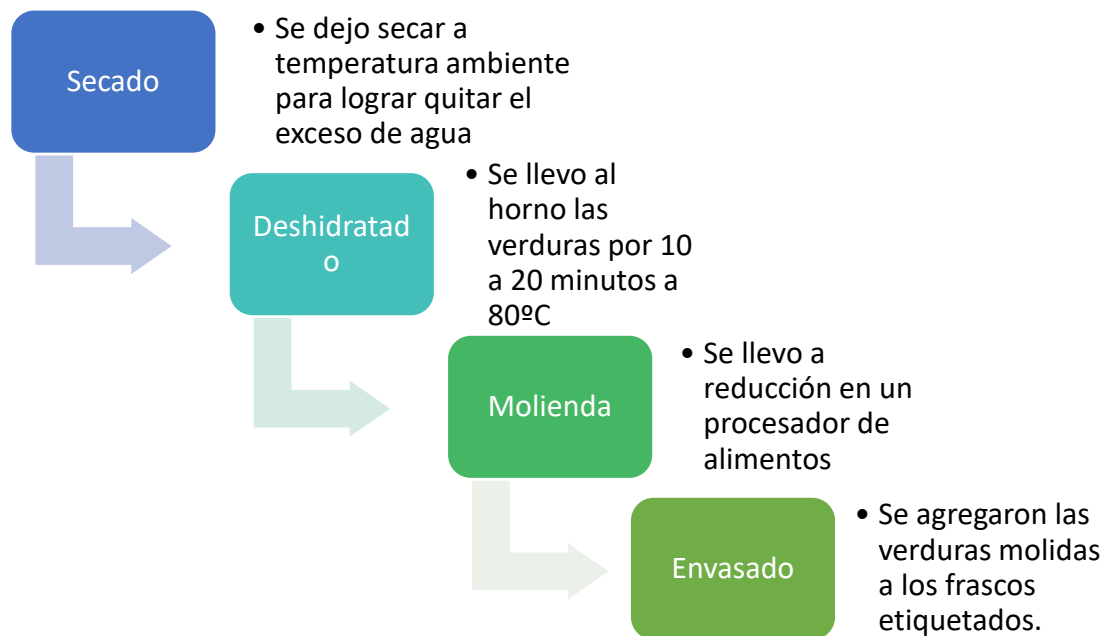


Tabla N°08 Cantidad de trabajadores (sueldos, remuneraciones y CTS)

SUELDOS									
Descripción	Cantidad	Salario Unitario	Salario mensual	Salario Básico Anual	Gratificación (Julio y Diciembre)	Remuneración Computable Anual	Seguro Social - essalud	CTS	Total Anual
SUELDO DE PERSONAL DE OPERACIÓN									
Supervisor de Operación	1	1,100	1,100	13,200	1,100	14,300	1,287	1,192	16,779
Operario de lavado	1	930	930	11,160	930	12,090	1,088	1,008	14,186
Operario de empaque	1	930	930	11,160	930	12,090	1,088	1,008	14,186
TOTAL DE SUELDO DE PERSONAL DE OPERACIONES	3	2,960	2,960	35,520	2,960	38,480	3,463	3,207	45,150
SUELDO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO									
Administrador (financiero-contable)	1	1,500	1,500	18,000	1,500	19,500	1,755	1,625	22,880
Administrador de Logística	1	1,000	1,000	12,000	1,000	13,000	1,170	1,083	15,253
TOTAL DE SUELDO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	2	2,500	2,500	30,000	2,500	32,500	2,925	2,708	38,133
SUELDO DEL PERSONAL DE VENTAS									
Agente de ventas	1	930	930	11,160	930	12,090	1,088	1,008	14,186
TOTAL SUELDO PERSONAL DE VENTAS	1	930	930	11,160	930	12,090	1,088	1,008	14,186
TOTAL DE SUELDOS		6,390	6,390	76,680	6,390	83,070	7,476	6,923	97,469

Fuente: Elaboración Propia

8.4. Aspectos técnicos

Para establecer los aspectos técnicos es preciso considerar el diseño de planta, Además mencionar cómo será la construcción física, localización y como se realizará la producción. Para ello detallaremos lo siguiente.

Ubicación de la planta de producción del sazónador natural Sabrosito:

La planta se encuentra ubicada en el distrito de Villa el Salvador. El local cuenta con los compartimientos adecuados para la producción del sazónador.

9. Diseño de Planta

Figura N°16 Diseño de la Planta



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración propia

9.1. Estudio de Mercado

Se presenta el proceso de la aplicación del estudio de mercado con el cual se obtuvo resultados, conclusiones y estimaciones importantes para el proyecto planteado.

9.1.1. Resumen ejecutivo

El presente trabajo fue realizado en el periodo 2019-II cuyo objetivo fue presentar los resultados de la investigación de mercados realizada para determinar la viabilidad de ejecución del proyecto de inversión que consiste en la producción y distribución del sazónador natural “Sabrosito”.

9.1.2. Brief

9.1.2.1. Problema administrativo

- ¿Se debe realizar el proyecto de inversión para producir y comercializar el sazónador natural “Sabrosito”?

9.1.2.2. Pregunta de investigación

- ¿Tendrá aceptación favorable el sazónador natural “Sabrosito” en el distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco?

9.1.2.3. Objetivo de la investigación

- Determinar si el sazónador natural “Sabrosito” tendrá una aceptación favorable en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco.

9.1.2.4. Componentes y problemas específicos

a) Perfil de los consumidores

¿Cuál es el perfil de los potenciales consumidores del producto en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco?

b) Productos sustitutos

¿Cuáles son los productos sustitutos del sazónador natural “Sabrosito” con mayor nivel de competencia en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco?

c) Rango de precio

¿Cuál será el rango de precio con mayor aceptación por las personas del producto en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco?

9.1.2.5. Componentes y objetivos específicos

a) Perfil de los consumidores

Determinar el perfil de los consumidores potenciales del sazónador natural “Sabrosito” en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco.

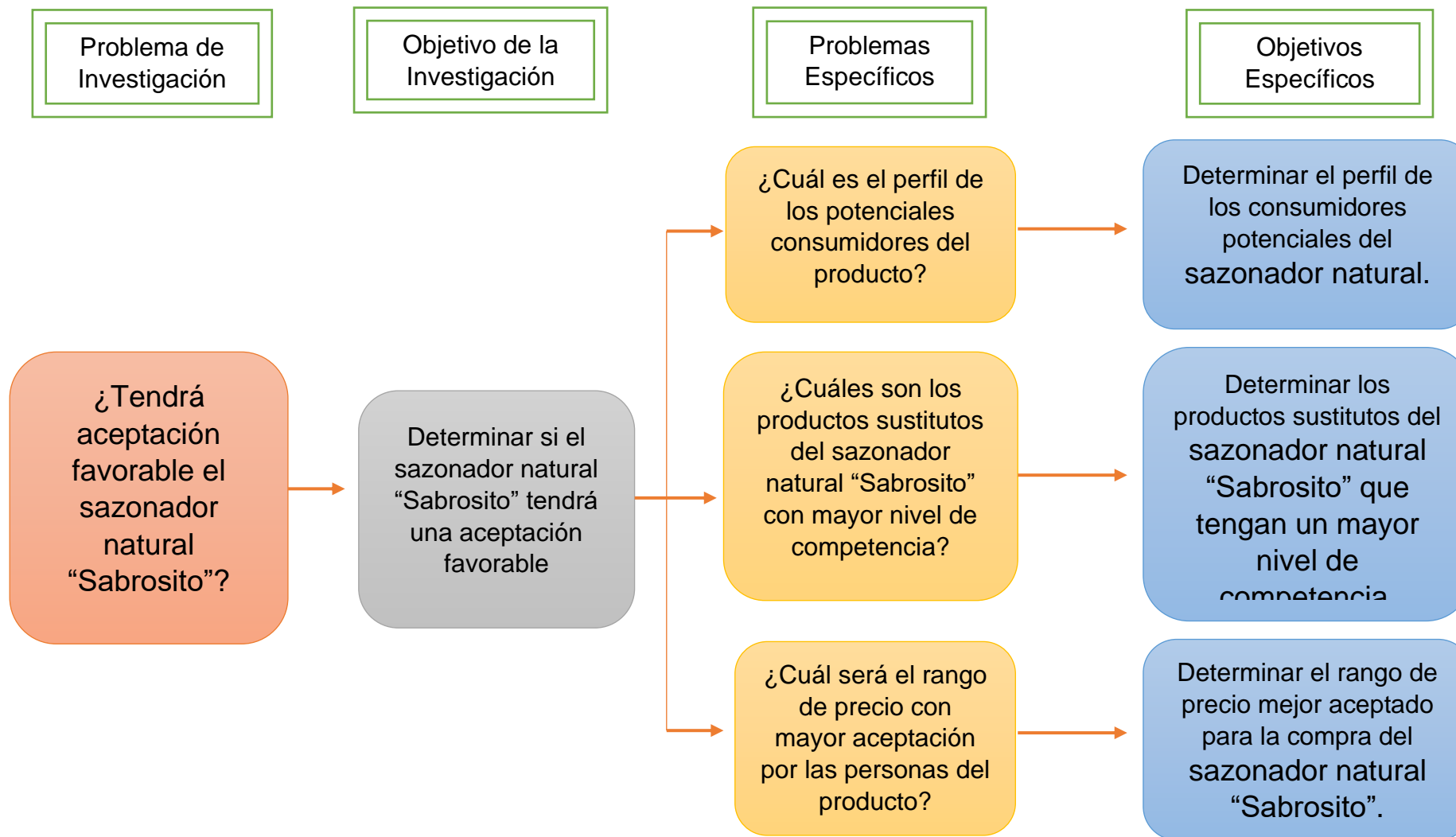
b) Productos sustitutos

Determinar los productos sustitutos del sazónador natural “Sabrosito” que tengan un mayor nivel de competencia en el mercado del distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco.

c) Rango de precio

Determinar el rango de precio mejor aceptado para la compra del sazónador natural “Sabrosito”, por las personas en el distrito de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco.

Figura N°17 Resumen de BRIEF



Fuente: Elaboración propia

9.1.3. Estimación de la demanda

Nuestra empresa hizo una estimación de la demanda teniendo en cuenta los datos de los Distritos de Miraflores, Santiago de Surco, San Isidro y La Molina, tomando en cuenta a la población de categoría A y B.

Tabla N°09 Población estimada

POBLACIÓN ESTIMADA					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
SURCO	356,772	361,673	366,561	371,436	376,298
MIRAFLORES	73,316	72,094	70,839	69,550	68,226
SAN BORJA	107,960	107,941	107,921	107,901	107,879
LA MOLINA	145,459	141,378	137,266	133,121	128,940
TOTAL	683,507	683,086	682,587	682,008	681,343

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°10 Mercado Objetivo

TASAS - MERCADO OBJETIVO			
Distrito	NSE A	NSE B	Población de 25 años a más
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	35.90%	43.20%	79.10%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°11 Mercado Potencial

MERCADO POTENCIAL					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	427657.3433	427393.9316	427081.7167	426719.4474	426303.3696
Total	427,657	427,394	427,082	426,719	426,303

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°12 Mercado disponible

MERCADO DISPONIBLE					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	339,782.55	339,573.26	339,325.20	339,037.37	338,706.79
Total	339,783	339,573	339,325	339,037	338,707

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°13 Mercado efectivo

MERCADO EFECTIVO					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	307,200.66	307,011.44	306,787.17	306,526.94	306,228.05
Total	307,200.66	307,011.44	306,787.17	306,526.94	306,228.05

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°14 Mercado objetivo

MERCADO OBJETIVO					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	61,440.13	61,402.29	61,357.43	61,305.39	61,245.61
Total	61,440.13	61,402.29	61,357.43	61,305.39	61,245.61

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°15 Estimación de la demanda

ESTIMACION DE LA DEMANDA					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	59,756.84	59,720.03	59,676.41	59,625.79	59,567.65
Total	59,757	59,720	59,676	59,626	59,568

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°16 Demanda del sazoador natural mensual

Demanda del sazoador natural Mensual					
	2020	2021	2022	2023	2024
	4,979.74	4,976.67	4,973.03	4,968.82	4,963.97

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°17 Demanda

DEMANDA						
		2020	2021	2022	2023	2024
Demanda optimista	105%	57,190	62,706	62,660	62,607	62,546
Demanda base	100%	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Demanda pesimista	95%	51,744	56,734	56,693	56,644	56,589

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°18 Precio

PRECIO						
		6.1	6.3	6.4	6.6	6.8
Precio optimista	105%	6.1	6.3	6.4	6.6	6.8
Precio base	100%	6	6	6	6	6
Precio pesemista	95%	5.6	5.7	5.8	6.0	6.1

Fuente: Elaboración propia

- Población total: 622,996
- Tasa de mercado:
- Sector A: 223,656 (35.95 %)
- Sector B: 269,134 (43.20 %)
- Población de 20 años a más: 492,790 (79.10%)
- Promedio de personas que comprarían sazoador sabrosito:
280,004.13
- Promedio de sabrositos comprados en un año: 171
- Proporción del mercado: 20%
- Promedio de la demanda de sabrosito por un año: 54,467
- Demanda anual de sazoador sabrosito: 54,467

9.2. Estudio Organizativo

Este proyecto tiene como fin desarrollar una comunicación horizontal en todas las áreas de la empresa, donde el gerente general, más allá de ser un jefe, deberá ser un líder y los trabajadores de la empresa deben contar con cualidades como: trabajo en equipo, empatía, tolerancia, entre otros, y de esta manera lograr que el proyecto lleve a cabo su fin, el cual es vender sazónadores naturales.

El Manual de Organización y Función (MOF) que será presentado a continuación plasmas las actividades y funciones de los miembros de la empresa, y como indica su nombre, será la guía para realizar las tareas y actividades que corresponde a cada puesto de trabajo.

9.2.1. Manual Organización y Funciones (MOF)

La empresa MACASACO SAC, es una empresa dedicada a la producción de sazónadores naturales a base de verduras deshidratadas. De esta manera obtiene un valor agregado para ser diferenciado de los otros productos similares.

Esta empresa al estar empezando recién sus actividades productivas y ser nueva en el mercado, tendrá como objetivo hacer lo posible por ser reconocida y formar parte de las primeras alternativas de compra de los clientes en cuanto desee comprar un sazónador para cocinar; y de esta manera ganar posicionamiento en el mercado. También busca el cuidado del medio ambiente por lo cual los envases de distribución del producto son biodegradables.

La realización de este Manual de Organización y Funciones – MOF tiene como objeto la realización eficiente de los cargos que comprenderá para el funcionamiento y producción de la empresa, el cual permitirá a cada personal saber cuáles son las funciones que deben realizar y la manera en la que serán evaluados.

Estos cargos deberán contar con ciertas competencias específicas para cada área de tal forma que puedan realizar con éxito sus funciones y tener una buena calificación al ser evaluados y mantenerse en el cargo.

Así, una vez en claro las funciones y responsabilidades, se verán beneficiados no solo los clientes, sino también la empresa ya que podrá brindar un producto

de calidad a base de un trabajo eficiente y siendo competentes en el mercado en el desarrollo de nuestras funciones.

Cabe mencionar que este Manual de Organización y Funciones ha sido elaborado en conjunto con el grupo de trabajo de este proyecto, identificando las necesidades que se podría presentar y con lo que se debe contar para el buen funcionamiento de la empresa.

9.2.1.1. Finalidad

- Dar a conocer la estructura y organización de las áreas comprendidas en la empresa.
- Establecer las funciones que deben cumplir los trabajadores y las responsabilidades bajo su cargo.
- Esto se hará presente mediante copias del Manual de Organización y Funciones
- Las no consideraciones presentes en el MOF deberán llevarse a cabo mediante la lógica e interpretación del Manual.

9.2.1.2. Alcance

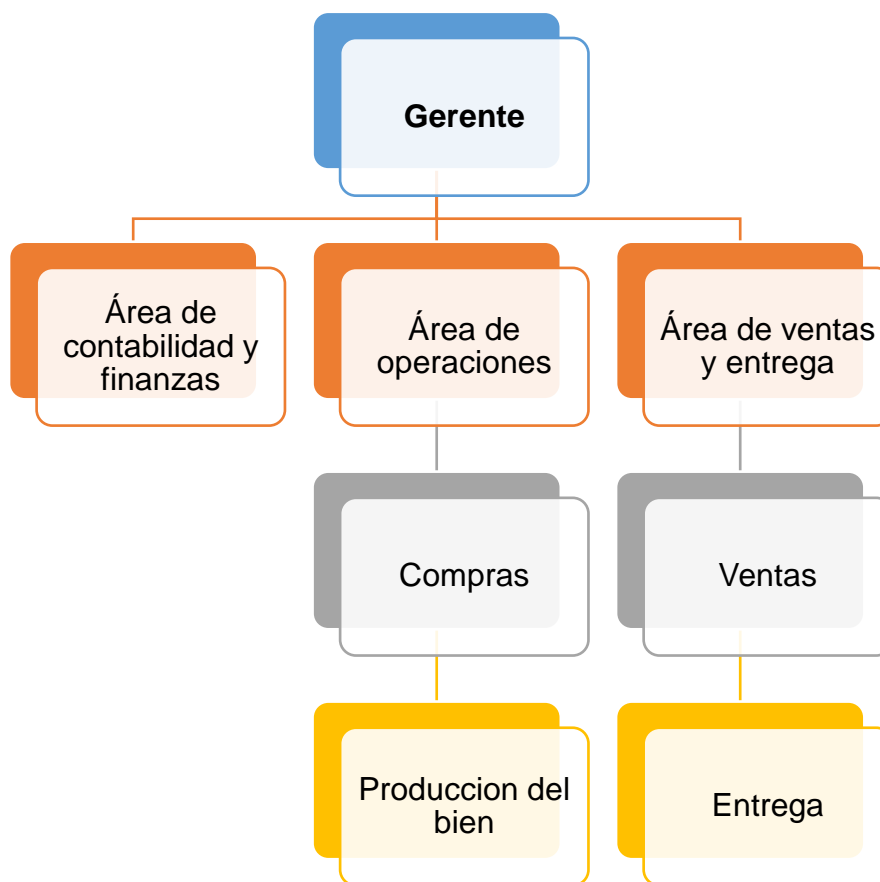
El Manual de Organización y Funciones define e informa las actividades, funciones y responsabilidades que deben ser llevados a cabo por todos los que laboran en la empresa MACASACO S.A.C. de manera que tengan conocimiento de las actividades que tendrán que desarrollar según su área y cargo.

9.2.1.3. Aprobación

El presente manual será aprobado por nuestros accionistas para luego poder ser ejecutado.

A continuación, se presentará la estructura que tendrá la empresa para desarrollar correctamente sus actividades.

Figura N°18 Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Gerente

a) Funciones

- Establecer políticas internas para el adecuado desarrollo de cada área teniendo en cuenta la misión y visión de la empresa.
- Administrar y realizar gestiones correspondientes de la empresa.
- Plantear estrategias para el desarrollo tecnológico y operativo de corto, mediano y largo plazo.
- Evaluar la gestión de la empresa mediante indicadores de gestión correspondiente a cada área de la empresa
- Una vez que todo esté en marcha, deberá validar, verificar y ofrecer retroalimentación para mantener el ajuste y la alineación.
- Elaboración de informes sobre acuerdos de los accionistas, de libros contables, entre otros archivos relevantes.

- Llevar a cabo lo aprobado por la Junta General de accionistas y mencionar mejoras que pueda realizarse.
- Estar al frente de la contabilidad de manera que se respeten las normas legales en la que se rige.
- Administrar las cuentas bancarias de la empresa y garantizar los fondos necesarios para girar cheques.
- Reclutar personal administrativo, fijar las remuneraciones y las condiciones adecuadas de trabajo.

Administrador (financiero - contable)

a) Funciones:

- Elaborar el presupuesto de ingresos y egresos.
- Registrar las operaciones diarias de compra y venta de bienes.
- Registrar las facturas por pagar y por cobrar.
- Supervisar los estados financieros para mantener informados a la junta de socios.
- Realizar los libros contables que requiere la SUNAT de acuerdo con el régimen establecido y posteriormente legalizarlos.
- Elaborar y aprobar el pago de honorarios, mantenimiento, impuesto y otros gastos relacionados con la actividad de la empresa.
- Planificar las fuentes de financiamiento que se requerirán y si es que se necesitaran.
- Aprobar la adquisición y contratación de bienes y servicios requeridos para desarrollar las actividades de la empresa.

Supervisor de Operación

a) Funciones:

- Capacitar al personal respecto a sus funciones y supervisar el trabajo de éstos.
- Motivar a los trabajadores para que tengan un buen desempeño laboral.
- Realizar el seguimiento del plan de producción y del estado de maquinarias.

- Elaborar un cronograma del mantenimiento de la infraestructura y maquinarias de la empresa.

Operador de lavado

a) Funciones:

- Seleccionar las verduras en buen estado.
- Realizar la actividad de lavado de las verduras en los tanques de lavado.
- Reportar y comunicar sobre el mantenimiento de los equipos e instalaciones en los que labora.
- Informar sobre las incidencias que puedan ocurrir durante su turno.

Operador de empaque

a) Funciones:

- Colocar los frascos del producto en las respectivas cajas.
- Verificar la cantidad de frascos que deben ir por cajas.
- Sellar las cajas y revisar la producción total al día.
- Reportar y comunicar sobre el mantenimiento de los equipos e instalaciones en los que labora.
- Informar sobre las incidencias que puedan ocurrir durante su turno.

Administrador de Logística

b) Funciones:

- Solicitar la adquisición de maquinaria para el buen funcionamiento del área.
- Supervisar las actividades de mantenimiento preventivo.
- Elaborar la lista de materia prima e insumos que se requiera comprar para la elaboración del producto.
- Gestionar con proveedores los cronogramas de entrega de insumos y materia prima, verificando la vigencia de órdenes de compra y contratos.
- Verificar la compra de materia prima e insumos.
- Contratar movilidad para la distribución del producto.

- Supervisar constantemente los procesos de producción, el stock y la gestión de almacenes.

Agente de ventas

a) Funciones:

- Se encargará de ser la imagen de la empresa y planificar la promoción del producto.
- Desarrollar y encaminar el plan de ventas y marketing para el posicionamiento de la empresa.
- Determinar los lugares de venta del producto.
- Hacer una proyección de venta y precio del producto.
- Registrar pedidos de los clientes.
- Atender las quejas de los clientes.

9.2.2. Reglamento de Organización y Funciones (ROF)

Artículo 1.- Objeto

El Reglamento de Organización y Funciones de Macasaco S.A.C constituye este documento de importancia técnica normativa donde se presenta la estructura de la empresa, la cual está orientada al logro de la misión, visión y objetivos. Además, comprende las funciones de cada área de la empresa a la que conforman, cada una de ellas con sus respectivas responsabilidades.

Artículo 2.- Alcance

Las reglas y normas establecidas en este reglamento son de carácter obligatorio para todos los trabajadores de esta empresa.

Artículo 3.- Aprobación

Los accionistas de la empresa MACASACO S.A.C, aprobaron el Reglamento de organización y funciones.

Artículo 4.- Difusión

El Reglamento de Organización y Funciones será distribuido por el gerente general a toda la empresa para que cada trabajador conozca dicho reglamento.

Artículo 5.- Naturaleza

La empresa MACASACO S.A.C se dedica a la elaboración y comercialización de sazónadores naturales.

Artículo 6.- Finalidad

La empresa MACASACO S.A.C tiene como finalidad elaborar sazónadores naturales a base de verduras deshidratadas.

Artículo 7.- Misión y Visión

La empresa MACASACO S.A.C tiene como misión: “Satisfacer con eficiencia y calidad las necesidades del consumidor, contribuyendo a la prevención de enfermedades cardiovasculares”.

Y como visión: “Ser reconocidos como un producto saludable en el ámbito de sazónadores a nivel nacional e internacional fomentando la alimentación saludable”.

Gerencia General

Artículo 8.- La Gerencia toma las decisiones mas importantes, controla y dirige las actividades generales y medulares de la empresa. Es el encargado de buscar mejoras en la empresa y económicamente para que la compañía se encamine al éxito.

El Gerente se hace cargo de este puesto cumpliendo las siguientes funciones:

- Establecer políticas internas para el adecuado desarrollo de cada área teniendo en cuenta la misión y visión de la empresa.
- Administrar y realizar gestiones correspondientes de la empresa.
- Plantear estrategias para el desarrollo tecnológico y operativo de corto, mediano y largo plazo.
- Evaluar la gestión de la empresa mediante indicadores de gestión correspondiente a cada área de la empresa
- Una vez que todo esté en marcha, deberá validar, verificar y ofrecer retroalimentación para mantener el ajuste y la alineación.
- Elaboración de informes sobre acuerdos de los accionistas, de libros contables, entre otros archivos relevantes.
- Llevar a cabo lo aprobado por la Junta General de accionistas y mencionar mejoras que pueda realizarse.

- Estar al frente de la contabilidad de manera que se respeten las normas legales en la que se rige.
- Administrar las cuentas bancarias de la empresa y garantizar los fondos necesarios para girar cheques.
- Reclutar personal administrativo, fijar las remuneraciones y las condiciones adecuadas de trabajo.

Área de contabilidad y finanzas

Artículo 10.- En esta área se ve tanto el financiamiento como la inversión de la empresa mediante la presentación de los Estados Financieros. De esta manera se obtiene información de las utilidades y ganancias de la empresa los cuales deben estar de la manera más transparente y clara.

El encargado de la contabilidad y finanzas deberá realizar las siguientes funciones:

- Elaborar el presupuesto de ingresos y egresos.
- Registrar las operaciones diarias de compra y venta de bienes.
- Registrar las facturas por pagar y por cobrar.
- Supervisar los estados financieros para mantener informados a la junta de socios.
- Realizar los libros contables que requiere la SUNAT de acuerdo con el régimen establecido y posteriormente legalizarlos.
- Elaborar y aprobar el pago de honorarios, mantenimiento, impuesto y otros gastos relacionados con la actividad de la empresa.
- Planificar las fuentes de financiamiento que se requerirán y si es que se necesitaran.
- Aprobar la adquisición y contratación de bienes y servicios requeridos para desarrollar las actividades de la empresa.

Área de Operaciones

Artículo 11.- En esta área se verá las actividades que se debe desarrollar para la producción del final del bien.

Artículo 12.- Está área se contará con un supervisor de operaciones que se encargará de que se lleve a cabo todo el proceso para la producción del sazónador Sabrosito. Para ello desarrollará las siguientes funciones:

- Capacitar al personal respecto a sus funciones y supervisar el trabajo de éstos.
- Motivar a los trabajadores para que tengan un buen desempeño laboral.
- Realizar el seguimiento del plan de producción y del estado de maquinarias.
- Elaborar un cronograma del mantenimiento de la infraestructura y maquinarias de la empresa.

Artículo 13.- Dentro de esta área también se encuentra el operador de lavado quien desempeñará las siguientes funciones:

- Seleccionar las verduras en buen estado.
- Realizar la actividad de lavado de las verduras en los tanques de lavado.
- Reportar y comunicar sobre el mantenimiento de los equipos e instalaciones en los que labora.
- Informar sobre las incidencias que puedan ocurrir durante su turno.

Artículo 14.- Otro de los operadores que se encuentran en esta área es el operador de empaque el cual desempeñará las siguientes funciones:

- Seleccionar las verduras en buen estado.
- Realizar la actividad de lavado de las verduras en los tanques de lavado.
- Reportar y comunicar sobre el mantenimiento de los equipos e instalaciones en los que labora.
- Informar sobre las incidencias que puedan ocurrir durante su turno.

Artículo 15.- Dentro de esta área también se encontrará el administrador de logística el cual controlará los insumos necesarios que requiere la empresa para la producción de los sazónadores.

Estebe deberá cumplir con las siguientes funciones:

- Solicitar la adquisición de maquinaria para el buen funcionamiento del área.
- Supervisar las actividades de mantenimiento preventivo.
- Elaborar la lista de materia prima e insumos que se requiera comprar para la elaboración del producto.
- Gestionar con proveedores los cronogramas de entrega de insumos y materia prima, verificando la vigencia de órdenes de compra y contratos.
- Verificar la compra de materia prima e insumos.
- Contratar movilidad para la distribución del producto.
- Supervisar constantemente los procesos de producción, el stock y la gestión de almacenes.

Área de ventas

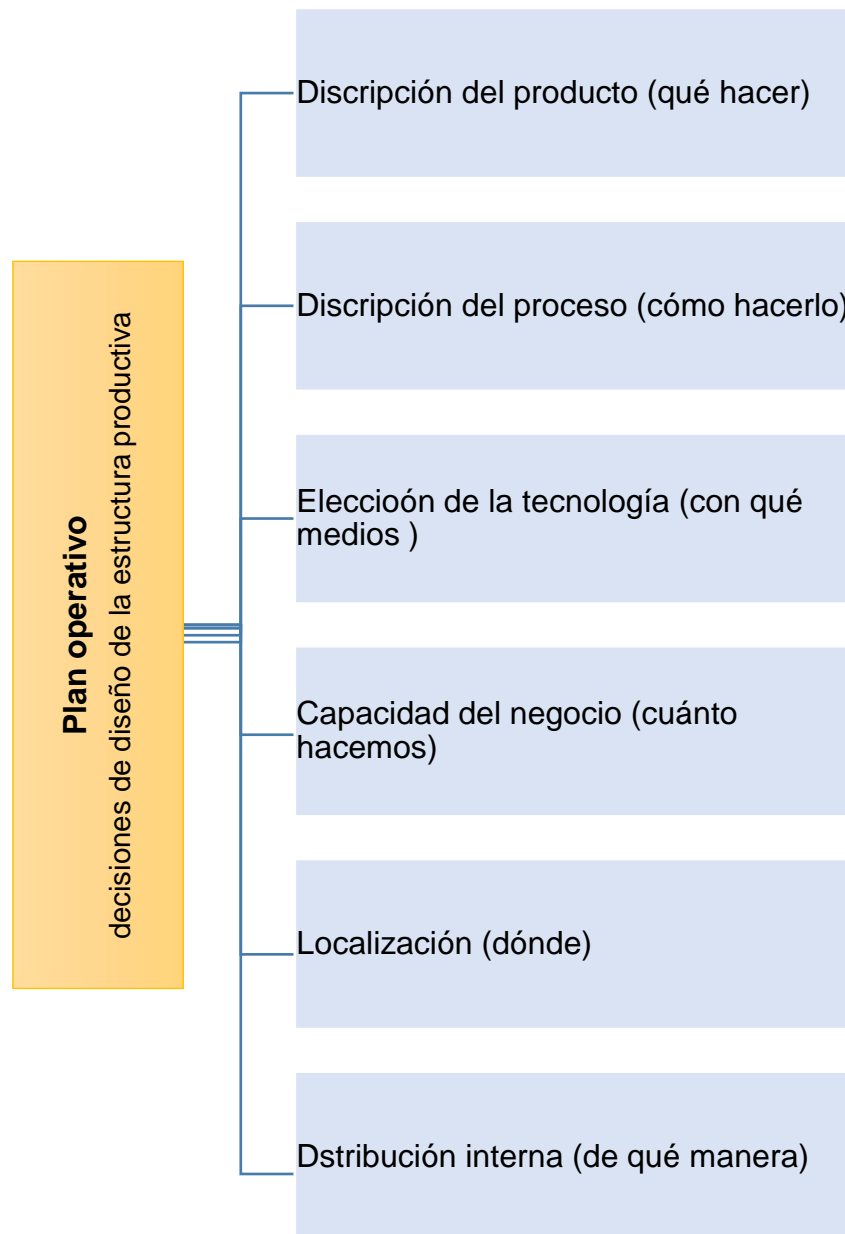
Artículo 16.- Esta área se hará responsable de las actividades en relación con la venta de los productos terminados. Será muy importante promocionar al producto y cumplir con los objetivos establecidos para obtener beneficios.

Las funciones que realiza el personal a cargo son:

- Se encargará de ser la imagen de la empresa y planificar la promoción del producto.
- Desarrollar y encaminar el plan de ventas y marketing para el posicionamiento de la empresa.
- Determinar los lugares de venta del producto.
- Hacer una proyección de venta y precio del producto.
- Registrar pedidos de los clientes.
- Atender las quejas de los clientes.

9.3. Plan de Operaciones

Figura N°19 Plan de operaciones



Fuente: Elaboración propia basado en el libro “Plan de operaciones”.

Dentro del plan de operaciones se establece la planeación táctica, en la que se desarrolla la función de asignar ciertas actividades, para luego ejecutarlo en los niveles de la jerarquía de la empresa. Dentro del plan de operaciones se desarrollan aspectos operativos y técnicos que están relacionados con la producción y comercialización del producto.

9.3.1. Descripción técnica del producto

a. Descripción del producto:

El producto es obtenido por la deshidratación de verduras, en donde se somete al calor, con agregado de sal y ajo. Finalmente, el producto que se obtiene es en polvo y presenta el color de las verduras.

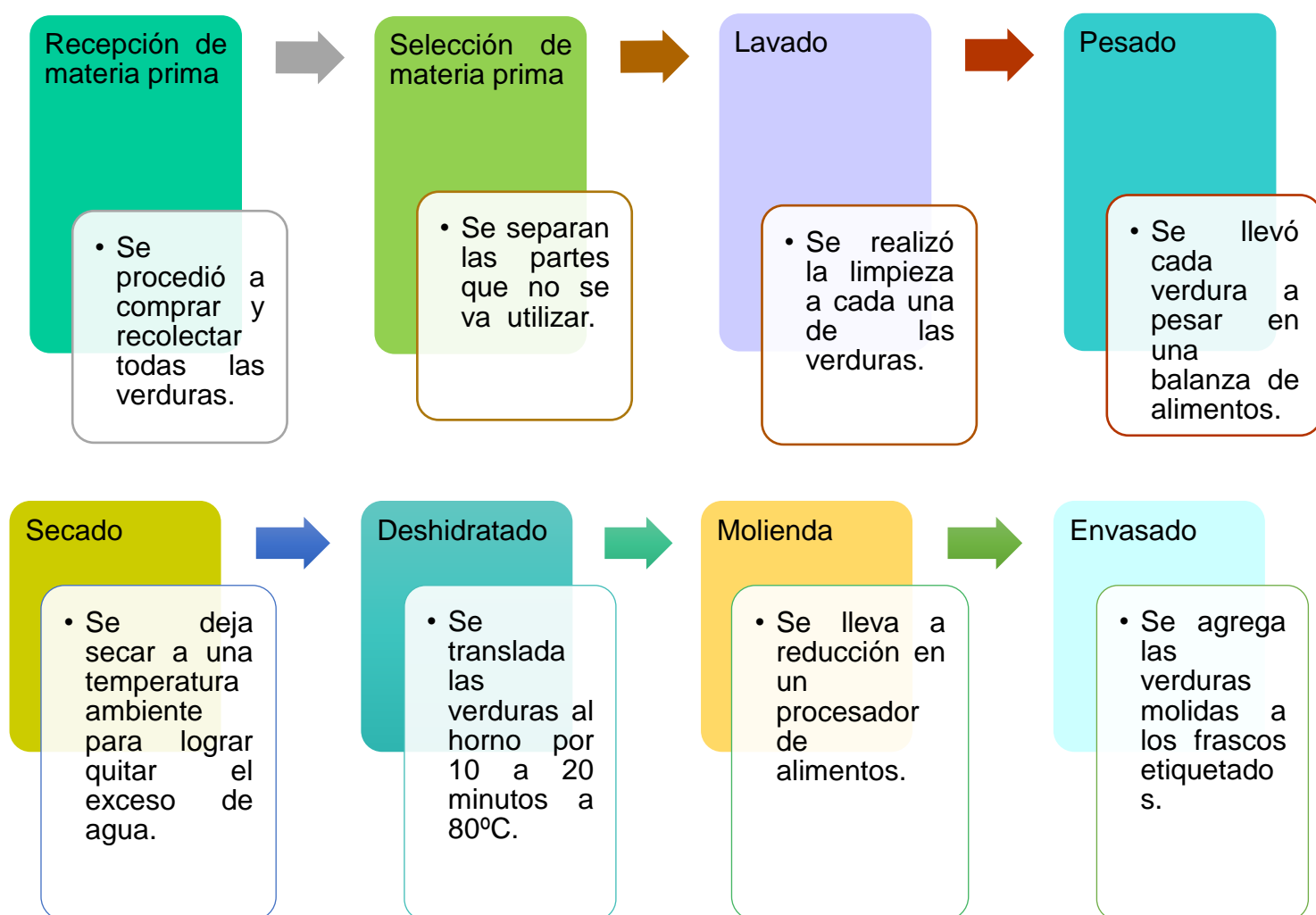
b. Características organolépticas

El producto presenta un sabor característico, agradable, aspecto en polvo, olor especiado y color amarillento. Almacenar en medio ambiente a 20°C.

c. Descripción del proceso:

El proceso de la fabricación de este producto comprende de los siguientes pasos.

Figura N°20 Proceso de elaboración



Fuente: Elaboración propia.

a. Elección de la tecnología

La tecnología es uno de los instrumentos muy importantes para producir este sazónador. La planta de la empresa cuenta con los equipos necesarios para el proceso de elaboración de este producto, todas las maquinarias son eléctricos que se adquirieron en el mercado peruano, que permiten producir sazónadores de manera eficiente. En el siguiente cuadro se muestra una lista de equipos utilizados.

Tabla N°19 Producción

PRODUCCION
Tanque de lavado
Lavadero Industrial de Acero Inoxidable
Banda transportadora
Triturador/ Moedor
Horno Eléctrico HE900B
Deshidratador de alimentos
Tanque mezclador para alimentos
Etiquetadora
Máquina Selladora
Máquina embasadora
Balanza digital
Mesas Industriales

Fuente: Elaboración propia

b. Capacidad del negocio

Para la capacidad del negocio, se ha realizado la estimación de la demanda. La demanda está proyectada en base a la cantidad de personas ya calculadas por la INEI hasta 2024, en la cual presenta una disminución de habitantes en los cuatro distritos de La Molina, San Borja, Miraflores y Santiago de Surco.

Además, se ha tomado en referencia al distrito de Santiago de Surco, en la que se ha realizado las encuestas.

Ventas	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
TOTAL	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568

c. Localización

El lugar adecuado para la ubicación de la planta es Villa el Salvador-en donde se realizará todo el proceso de productivo. Se contará con el área de almacén (donde se ubicará la materia prima y equipos de producción), área de lavados y pesado de las verduras y el área de producción. Además, dentro de la planta estarán las áreas de operación, administración y de venta.

9.3.2. Logística de Entrada y Salida

Según Emilio Gómez García, las operaciones tienen que presentar objetivos, para alcanzar las expectativas de los clientes que son los siguientes: a) ser un producto competitivo, que permita diferenciarse de los demás y que el cliente compre a la empresa, lo primero que hace es contactar a los encargados que ofrecen el producto más no con los gerentes ni con el director general, sino con las operaciones de la empresa, que estas cumplen con las expectativas, es por ello que el plan de operaciones ayuda a la empresa a ser más competitivo; b) un producto rentable con la finalidad de reducir los costos del producto y que me permita tener mayor productividad.

La cadena de suministros comprende desde el proveedor, fabricante, vendedor y finaliza en los consumidores. Este proyecto se basa en el aprovisionamiento interno, lo cual permitirá reducir costos y mejorar el proceso del negocio sobre los proveedores de materias primas que se adquiere para fabricar y comercializar dichos productos y finalmente llegar a los clientes.

Figura N°21 Logística de entrada y salida



Fuente: Elaboración propia

9.4. Plan de Marketing

En la actualidad las empresas por más pequeñas que sean presentan un plan de marketing que tiene como finalidad desarrollar y colocar productos o servicios de la empresa con el objetivo de que esta sea exitosa. Para ello se esquematizan los análisis de mercado, desarrollo del producto, pronóstico de demanda y ventas, publicidad y promociones, establecimiento de precios y condiciones de ventas, y finalmente estímulos a las fuerzas de ventas.

- **Análisis de mercado:** Son actividades que nos permite tener una visión clara de la situación de la empresa en el mercado con respecto a los competidores. En este caso, el sazónador natural Sabrosito tendrá que competir con otras marcas con la finalidad de determinar la posición de éxito en el mercado y llegar a los clientes de

manera óptima. El público objetivo está dirigido a los sectores económicos A y B, principalmente a cuatros distritos de Lima tales como: La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco, a personas de 20 años en adelante.

En cuanto a nuestros competidores, hay marcas que están bien posicionadas en el mercado ya que llevan muchos años dentro, por ello lo que buscamos es diferenciarnos como empresa al producir sazonzadores naturales a base de verduras deshidratadas con propiedades muy beneficiosas y de calidad.

- **Desarrollo del producto:** Son actividades de elaboración del perfil del producto con la finalidad de posicionarnos en el mercado de manera exitosa, por ello este sazonzador natural presenta propiedades beneficiosas en el cuidado de la salud de nuestros clientes y en la prevención de las enfermedades cardiovasculares.
- **Pronóstico de demanda y ventas:** Teniendo en cuenta que en el primer mes el volumen de las ventas aumentará en un porcentaje menor, la meta al primer año es alcanzar el 10% de crecimiento en las ventas y así la empresa se posicione en el mercado. También incrementar el equipo de ventas y personales para que en el 2024 se pueda expandir las ventas a diferentes mercados nacionales.

El mix del marketing (4 Ps)

El mix del marketing es una “herramienta táctica controlable en la mercadotecnia de la empresa” que se usa para alcanzar objetivos, mediante la combinación de los cuatro elementos que son: producto, precio, promoción y plaza o distribución, conocido como las cuatro P del marketing. (Repositorio espe.edu.ec).

Figura N°22 Mix de marketing



Fuente: Elaboración propia

▪ **Producto:**

Una vez realizado el estudio del mercado, el sazonador natural Sabrosito es aceptado en el mismo debido a que presenta propiedades muy beneficiosas para el cuidado de la salud y prevención de enfermedades. Este producto está hecho a base de verduras deshidratadas que son de buena calidad con aroma y sabor, que permitirá la diferenciación.



- **Marca**

“SABROSITO” es la marca que identifica a la empresa, así mismo presenta objetivos y valores considerando importante trabajar para satisfacer con eficiencia y calidad las necesidades del consumidor, contribuyendo en el cuidado de su salud.

- **Logo**

Se ha decidido usar la siguiente imagen como logo que crea una identidad de la empresa, y que los clientes consideren el significado de la marca que presenta, los cuales son diferentes verduras naturales con propiedades muy beneficiosas para el cuidado de la salud. De esta forma se busca que haya la sensación positiva en conectarse con los clientes y posicionarse con ellos.



- **Envase**

El envase de este sazonzador está hecho a base de plástico biodegradable, y de esta manera se crea una combinación perfecta de protección de la salud gracias al contenido hipo sódico y protección del medio ambiente con la ayuda de estos envases.



- **Precio**

El precio de este sazónador ha sido determinado por la estimación de la demanda, el análisis del mercado y análisis del precio de sazónadores naturales con beneficios para la salud de los clientes en el mercado peruano, teniendo en cuenta un margen de ganancia y la posibilidad que estarían dispuestos a pagar los clientes por un sazónador natural. En cuanto al descuento y promociones es conveniente realizarlos más adelante para incentivar el consumo de sazónadores naturales a base de verduras deshidratadas.

- **Promoción**

Para promocionar este producto, se realizará una campaña de lanzamiento para que el público conozca este nuevo sazónador. También se realizará publicidad en redes sociales en donde se demostrará la calidad y los beneficios de este producto.

En los siguientes años se utilizará figuras públicas de la televisión para promocionar el producto y posteriormente se trabajará con marketing digital para dar fuerza a la marca y lograr que esta sea reconocida como una empresa que se preocupa por la salud del consumidor.

- **Plaza o distribución:**

Para la fabricación y comercialización del sazónador natural Sabrosito, se contará con una planta en Villa el Salvador, y para la distribución de este se contará con un servicio que repartirá directamente a los supermercados de los cuatro distritos mencionados anteriormente en donde serán vendidos. De esta forma llegará directamente al público objetivo.

9.4.1. Diseño del producto o Diseño del servicio

Tabla N°20 Beneficios, ventajas y atributos.

Atributos	Beneficios
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proteínas 8.35g ▪ Carbohidratos 30.5 g ▪ Fibra 13.7 g ▪ Grasas 2.2 g ▪ Potasio 2039 mg ▪ Sodio 722 mg 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aportar aroma y sabor a la comida. ▪ Controla la diabetes hasta prevenir el cáncer. ▪ Evita el daño celular, alivia la inflamación y modifica el metabolismo. ▪ Contribuye a utilizar menos sal.
Competidores	Ventajas
<p>¿Quiénes son nuestros competidores?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Maggi: Contiene proteínas, vitaminas y minerales en los cubitos de caldo de carne además de otros nutrientes como fibra, calorías o colesterol. ▪ Ajino moto: Realza el sabor natural de los alimentos. Hecho de caña de azúcar y presenta 1/3 del sodio que se encuentra en 1 cucharadita de sal. ▪ Doña gusta: Es rápido en disolverse y todos los ingredientes pueden absorber fácilmente la sustancia. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Producto natural, elaborado a base de ocho verduras deshidratadas. ▪ No utiliza productos químicos en su proceso de fabricación, solo utiliza sal. ▪ La ventaja general de este producto es que en todo el proceso de fabricación se usa exclusivamente verduras, a comparación de Maggi, Ajino moto y Doña gusta que no son naturales y presentan algunos productos químicos.

Fuente: elaboración propia

9.4.2. Definición del “Perfil de cliente objetivo”

- **Demográfico**

El perfil de nuestro cliente objetivo son personas de 20 años en adelante de ambos sexos, con ingresos mayores a 930 soles, principalmente a los residentes de cuatro distritos de Lima como: La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco a sectores económicos A y B.

- **Geográfico**

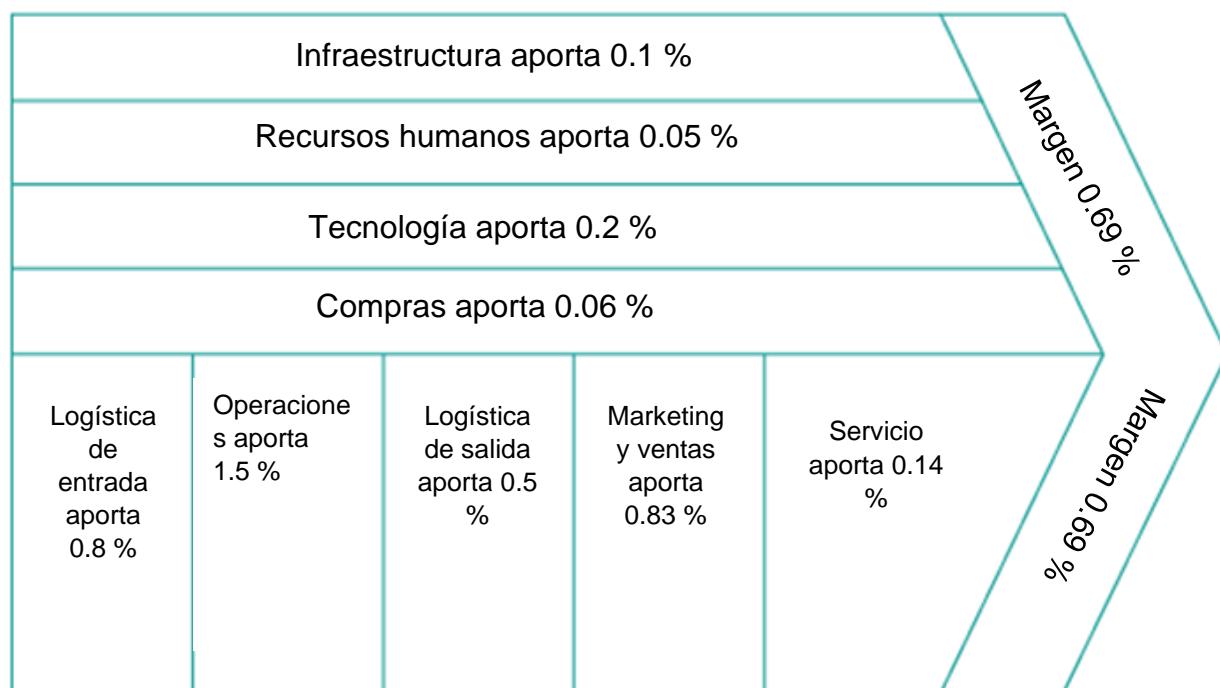
El sazónador sabrosito va dirigido principalmente a los residentes de los cuatro distritos de Lima ya mencionados anteriormente.

- **Psicográficas**

Clase social media y alta, con estilo de vida muy definidos que se preocupan por la importancia su salud.

9.5. Sistema de Cadena de Valor

Figura N°23 Cadena de valor



Fuente: Elaboración propia.

Antes de ver la cadena de valor debemos entenderla como tal, para ello daremos un ejemplo, el valor es lo que el cliente percibe de un producto que le ofrece una empresa, este producto tendrá mayor valor si el costo esperado es menor al valor que el cliente obtiene del producto. Según Porter, para definir la cadena de valor de una empresa, primero se debe descomponer la está en actividades estratégicas que aporten ese valor y entender la generación de costes que provocan, para después componer un sistema de relaciones entre estas con el fin de entender qué nos hace diferente a nuestra competencia. La cadena de valor, por tanto, se basa en esa labor de descomposición y unión para entender la ventaja competitiva.

a) Actividades primarias

Las actividades primarias son aquellas que son el soporte para obtener una ventaja competitiva con la competencia y a la vez aportando valor para los clientes a través de su proceso productivo en los que podemos encontrar a las diferentes áreas como logística interna, operaciones, logística externa, marketing, ventas y servicios post ventas.

➤ **Logística interna**

En este proceso se recibe y almacena las materias primas que se requieren para la producción del sazónador Sabrosito, y su eficiencia hará que se agregue mayor valor al producto. En la empresa se recibe los productos por parte de los proveedores, quienes proveen las verduras frescas y los empaques para luego realizar el almacenamiento en la cámara de frío donde se colocan las verduras y en un cuarto se almacenan los empaques y etiquetas.



Fuente: Frutas Nando. (2019). Almacén de frutas y verduras. [Imagen]. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>

➤ **Operaciones**

Las operaciones son aquellas que se encargan de la producción, y mientras se reduzcan los tiempos de producción con lavado de verduras, traslado, secado, deshidratado, empackado y se mejore la eficiencia en el proceso productivo, esta ahorrará costos obteniendo mayores beneficios y valor en el producto final.



Fuente: Frutas deshidratadas. [Imagen]. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>

El proceso productivo se lleva acabo con las siguientes maquinarias que mejorarán el tiempo:

Tabla N°21 Maquinarias de producción de la empresa Macasaco S.A.C

Lavadero Durainox
Banda transportadora
Triturador/ Moledor
Transportadora separadora
Horno Eléctrico HE900B
Deshidratador de alimentos
Tanque mezclador para alimentos
Etiquetadora
Mesas Industriales
Máquina cerradora
Tapizador industrial
Máquina envasadora
Balanza digital

Fuente: Elaboración propia

➤ **Logística externa**

Una vez que el producto esté terminado en el proceso de operaciones para ser trasladado y distribuido, se registrará en la parte de logística externa. En Macasaco S.A.C lo que se hará es la distribución con el transporte de terceras empresas para reducir los costes; la distribución será de manera diaria para abastecer a nuestros clientes que serán supermercados, tiendas y kioscos en las zonas de La Molina, Miraflores, San Borja y Santiago de Surco.



Fuente: Almacén de frutas y verduras. [imagen]. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>

➤ **Marketing y ventas**

En esta parte se ve las ventas que realizará la empresa a través de su estrategia de marketing, en el caso de Macasaco S.A.C que producirá sazonadores, la estrategia de marketing será iniciar la publicidad en las redes sociales y radió, enfocado a que los clientes objetivos logren visualizar y conocer la oferta del producto y así concretar la venta indirecta en los supermercados cuando el cliente esté atraído por el producto.



Fuente: Gestión de ventas. [Imagen]. Recuperado de: <https://gestion.pe/fotogalerias/tres-errores-que-los-nuevos-empresarios-no-deberian-cometer-noticia/>

➤ **Servicios**

Es la actividad final de la cadena de valor del servicio y estas compensan al cliente en caso de problemas con el producto, es decir los servicios post venta. La opción final para el consumidor será que si compra frecuentemente del supermercado contactará a la empresa directamente, y Macasaco S.A.C le dará el producto al precio mayorista para fidelizarlo; esto aumentará el valor del producto si saben que existe alguien detrás que se preocupa del cliente.

b) Actividades de soporte

➤ **Actividades de soporte**

Como su nombre lo dice, son actividades que apoyan el proceso de las actividades primarias, ayuda a la infraestructura de la empresa que será un local en villa el salvador de 500 metros cuadrados, también apoya con los recursos humanos el cual se encargará de seleccionar al mejor talento para el desarrollo de las actividades primarias, desarrollo de la tecnología con el que contaremos en maquinarias que estén acorde a la competitividad actual en producción, y por último son las compras que se harán con los proveedores de buena reputación que entregan productos de calidad.

a. Cronograma del proyecto

Es una herramienta que permite saber los tiempos aproximados en los que se realizará el proyecto del sazoador natural Sabrosito, y qué temas irá en cada fecha según la tabla que se muestra a continuación con el color azul.

b. Plan de Recursos Humanos

El plan de recursos humanos nos da a conocer cómo es el funcionamiento de una empresa de manera jerárquica, desde la directiva quien dirige hacia dónde va a ir la empresa; es decir hasta el operario de producción.

RR. HH elabora estrategias de selección del mejor talento para poder potenciar su valor en el proceso; deben estar preparados con un plan y tener posibles candidatos en cada momento por si ocurre un despido o renuncia del personal tanto operario como administrativo. Además, da a conocer las necesidades que tiene la empresa en determinados momentos para la parte de capital humano.

c. Organigrama

Es la estructura gráfica de una empresa que permite dar una idea de la estructura formal de una organización, en los que se ve el rol de autoridad, niveles de jerarquía, la relación entre ellos y sus respectivas funciones.

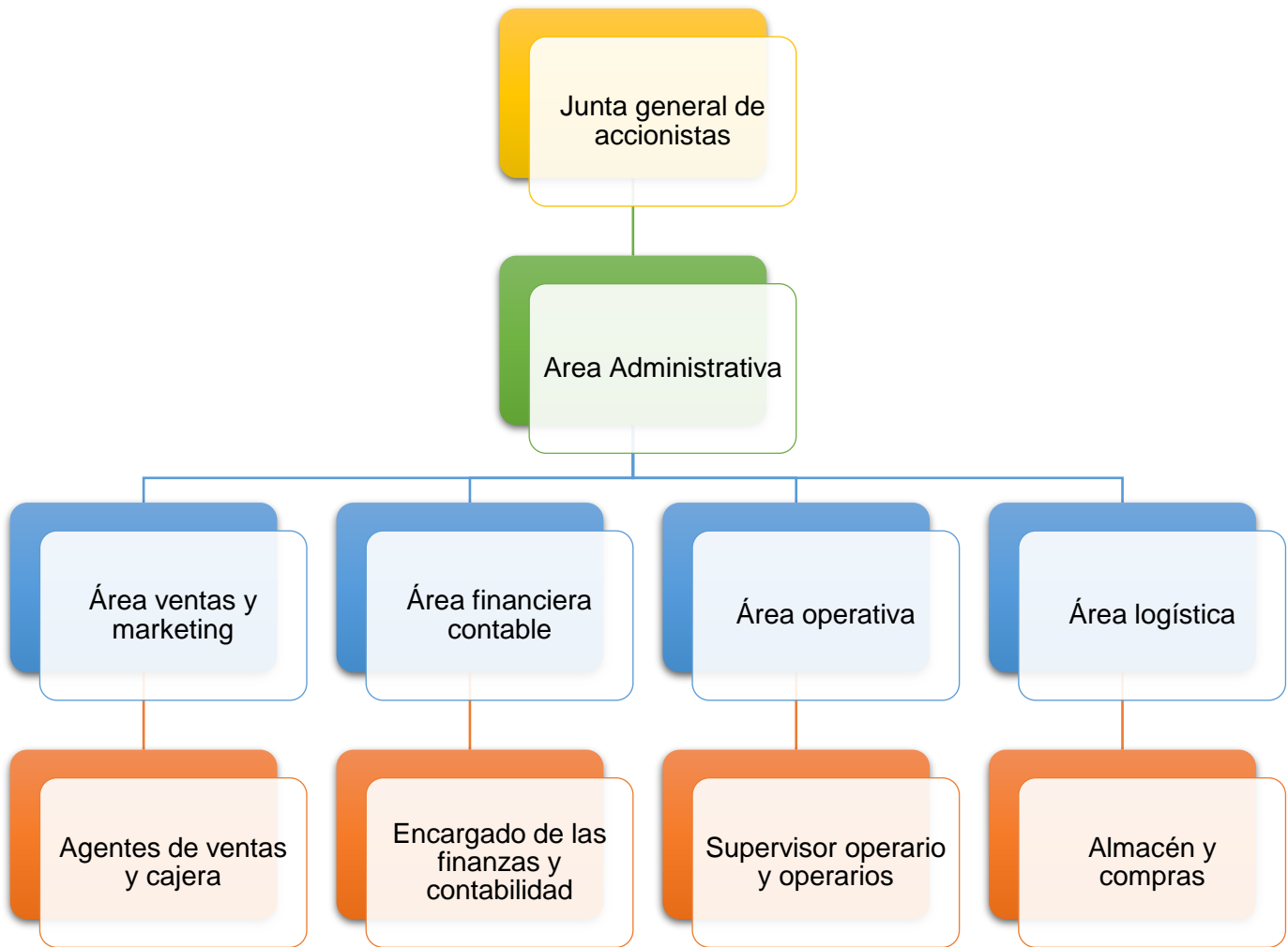
En el caso de la empresa Macasaco S.A.C en una empresa con organigrama vertical.

d. Beneficios de organigrama

- Asignación de responsabilidades en base a los cargos ocupados.
- Relaciones de autoridad y coordinación que todos pueden ver y entender.
- Todos en conjunto irán con el mismo objetivo de la empresa.

A continuación, se verá una forma de identificar las escalas de posicionamiento en una empresa (organigrama).

Figura N°24 Organigrama de la empresa Macasaco S.A.C



Fuente: Elaboración propia

9.6. Plan Económico

En el Plan económico de la Empresa Macasaco S.A.C. es financiar el proyecto Sabrosito con un financiamiento bancario de S/ 50, 000.00 soles en el Banco de la Nación.

Tabla N°22 Financiamiento Bancario

SISTEMA FRANCES O DE CUOTAS CONSTANTE		
Préstamo en el Banco de la Nación		
Monto	50,000	
TASA (anual)	7.24%	0.58%
Periodo	60	MESES

1 año y 2 año

Año	Saldo	Amortización	Interés	Cuota
0	50,000			-50,000
1	49,302	698	292	990
2	48,600	702	288	990
3	47,893	706	284	990
4	47,183	711	280	990
5	46,468	715	276	990
6	45,749	719	271	990
7	45,026	723	267	990
8	44,299	727	263	990
9	43,567	732	259	990
10	42,831	736	255	990
11	42,091	740	250	990
12	41,347	744	246	990
13	40,598	749	242	990
14	39,845	753	237	990
15	39,088	758	233	990
16	38,326	762	228	990
17	37,559	766	224	990
18	36,788	771	219	990
19	36,013	775	215	990
20	35,233	780	210	990
21	34,449	784	206	990
22	33,659	789	201	990
23	32,866	794	197	990
24	32,068	798	192	990

3 año, 4 año y 5 año

25	31,265	803	187	990
26	30,457	808	183	990
27	29,645	812	178	990
28	28,827	817	173	990
29	28,006	822	168	990
30	27,179	827	164	990
31	26,347	832	159	990
32	25,511	836	154	990
33	24,670	841	149	990
34	23,823	846	144	990
35	22,972	851	139	990
36	22,116	856	134	990
37	21,255	861	129	990
38	20,389	866	124	990
39	19,518	871	119	990
40	18,642	876	114	990
41	17,760	881	109	990
42	16,874	887	104	990
43	15,982	892	99	990
44	15,085	897	93	990
45	14,183	902	88	990
46	13,275	907	83	990
47	12,363	913	78	990
48	11,444	918	72	990
49	10,521	923	67	990
50	9,592	929	61	990
51	8,658	934	56	990
52	7,718	940	51	990
53	6,773	945	45	990
54	5,822	951	40	990
55	4,866	956	34	990
56	3,904	962	28	990
57	2,937	967	23	990
58	1,963	973	17	990
59	985	979	11	990
60	0	985	6	990

TIR	1%
TEA	7%

Lista de los bancos Financieros que la Empresa Macaso S.A.C donde podría solicitar el financiamiento para el Proyecto Sabroso. De los cuales se eligió el Banco de la Nación para financiar el Proyecto.

Figura N°25 Tasas pasivas de los Bancos Financieros









	<u>Interbank</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/3 000 - S/100 000	Interés 8.65 %	Madurez 6 – 60 meses	Más info	Solicitar
	<u>BanBif</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/1 000 - S/60 000	Interés 11 %	Madurez 6 – 30 meses	Más info	Solicitar
	<u>Banco de la Nación</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/1 000 - S/50 000	Interés 7.24 %	Madurez 12 – 60 meses	Más info	Solicitar
	<u>Scotiabank</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/1 500 - S/150 000	Interés 17.6 %	Madurez 6 – 72 meses	Más info	Solicitar
	<u>La Portuaria</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/1 000 - S/50 000	Interés 2.2 %	Madurez 1 – 12 meses	Más info	Solicitar
	<u>Caja Raiz</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/500 - S/100 000	Interés 7.5 %	Madurez 1 – 12 meses	Más info	Solicitar
	<u>Banco Falabella</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/400 - S/50 000	Interés 13.34 %	Madurez 12 – 48 meses	Más info	Solicitar
	<u>Banco Financiero</u> ★★★★★	Monto del préstamo S/1 000 - S/50 000	Interés 47.34 %	Madurez 12 – 48 meses	Más info	Solicitar

Tabla N°23 Flujo de caja económico

Impuesto a la Renta	29.50%
IGV	18.00%
COK ANUAL	13%
CTN incremental de ventas	28,699
INFLACION	0.025

FLUJO DE CAJA

	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas		54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Precio		6	6	6	6	6
Ingresos sin IGV	0	269,681	303,082	310,432	317,923	325,554
Egresos						
Costos Fijos						
Alquiler del local		40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos		127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS		76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS		6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - essalud		7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios		39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES		3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios		498	510	523	536	549
Total mobiliario		4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento		1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable		62,726	64,295	65,902	67,549	69,238
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS		251,533	257,624	263,866	270,265	276,824
EBIT		18,147	45,459	46,566	47,658	48,730
Impuesto de la renta		-5,353	-13,410	-13,737	-14,059	-14,375
Utilidad neta		12,794	32,048	32,829	33,599	34,355
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Flujo de Caja Operativo		20,712	39,966	40,747	41,517	42,273

Flujo de Caja Operativo		20,712	39,966	40,747	41,517	42,273
Flujo de capital						
Inversión en Activo Fijo						
Inversion en Activo Fijo Depreciable	-44,652					
Inversion Activo Fijo no Depreciable	-14,054					
Capital de Trabajo	-28,699					
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	-17,265					
Activo Intangible no Amortizable	-5,286					
Gastos Preoperativos	-19,944					
Flujo de Caja económico	-129,900	20,712	39,966	40,747	41,517	42,273

9.7. Plan Contable

Tabla N°24 Balance General

BALANCE GENERAL						
Macasaco S..A.C						
Al 31 de diciembre del 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024						
Años	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Activos						
Activo corriente	28699	265467	319191	328468	339169	348099
Caja		-50218	-31149	-30566	-28797	-29042
Caja		17306	18559	19903	21344	22889
Cuentas por cobrar		269681	303082	310432	317923	325554
Capital de Trabajo	28699					
Inventario		28699	28699	28699	28699	28699
Activo no corriente	101201	101201	101201	101201	101201	101201
Inversión en Activo Fijo						
Inversion en Activo Fijo Depreciable	44652	44652	44652	44652	44652	44652
Inversion Activo Fijo no Depreciable	14054	14054	14054	14054	14054	14054
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	17265	17265	17265	17265	17265	17265
Activo Intangible no Amortizable	5286	5286	5286	5286	5286	5286
Gastos Preoperativos	19944	19944	19944	19944	19944	19944
Total de activos	129900	366669	420393	429669	440370	449301
Pasivos						
Pasivo corriente	0	260186	266903	273818	280937	288268
Cuentas por pagar		251533	257624	263866	270265	276824
Deuda con el banco		8653	9279	9951	10672	11444
Pasivo no corriente	50000	41347	32068	22116	11444	0
Deuda de largo plazo	50000	41347	32068	22116	11444	0
Total de pasivos	50000	301533	298971	295934	292381	288268
Patrimonio						
Capital social	79900	-7659	16580	-3936	-23281	-44592
Utilidad del ejercicio		12794	32048	32829	33599	34355
Utilidad del ejercicio acumulado		12794	44842	77671	111270	145625
Distribución de dividendos		60000	60000	60000	60000	60000
Total de patrimonio	79900	65135	121422	133735	147989	161033
Total de pasivos y patrimonio	129900	366669	420393	429669	440370	449301

Fuente: Elaboración propia

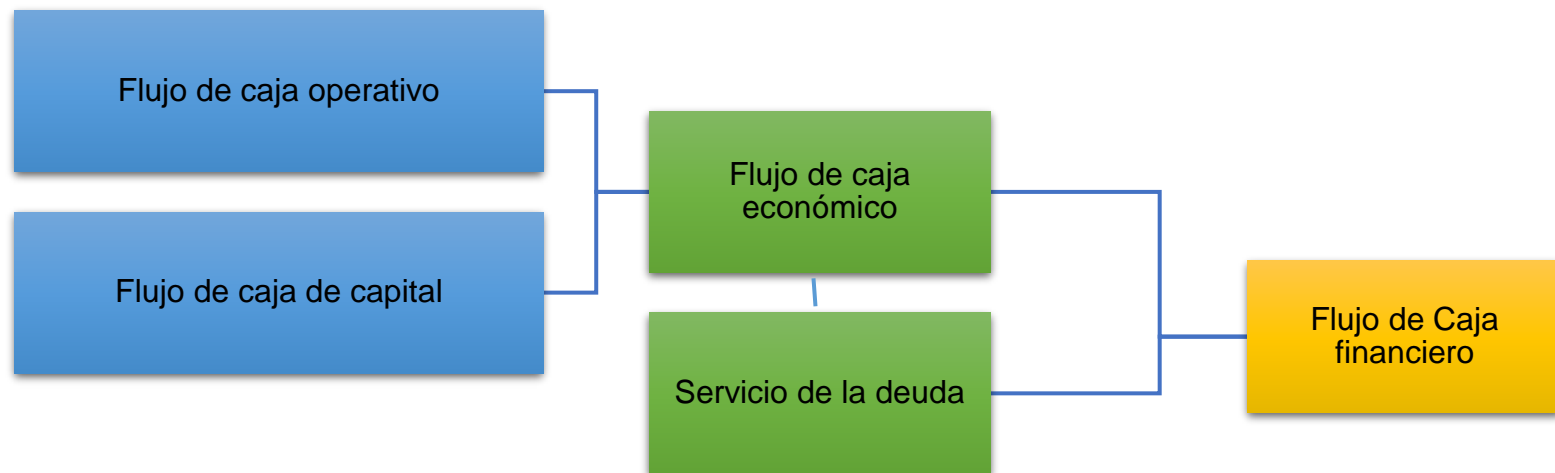
Tabla N°25 Estado de Ganancia y Pérdidas

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Macasaco S..A.C					
Al 31 de diciembre del 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024					
Impuesto a la Renta	29.5%				
INFLACION	2.5%				
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Precio	5.8	6	6	6	6
Ingresos sin IGV	269,681	303,082	310,432	317,923	325,554
Egresos					
Costos Fijos					
Alquiler del local	40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos	127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS	76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS	6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - salud	7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios	39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES	3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios	498	510	523	536	549
Total mobiliario	4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento	1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable	62,726	64,295	65,902	67,549	69,238
Depreciación	4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortización	3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS	251,533	257,624	263,866	270,265	276,824
EBIT	18,147	45,459	46,566	47,658	48,730
Impuesto de la renta	-5,353	-13,410	-13,737	-14,059	-14,375
Utilidad del ejercicio	12,794	32,048	32,829	33,599	34,355
Préstamo					
Amortización	-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
intereses	-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo	953	768	570	357	130
UTILIDAD NETA	1,863	20,933	21,515	21,715	22,471

Fuente: Elaboración propia.

9.8. Plan Financiero

Figura N°26 Plan Financiero de Macasaco S.A.C.



Fuente: Elaboración propia

9.8.1. Flujo de caja operativo

Tabla N°26 Flujo de caja operativo

FLUJO DE CAJA						
	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas		54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Precio		6	6	6	6	6
Ingresos sin IGV	0	269,681	303,082	310,432	317,923	325,554
Egresos						
Costos Fijos						
Alquiler del local		40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos		127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS		76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS		6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - essalud		7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios		39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES		3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios		498	510	523	536	549
Total mobiliario		4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento		1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable		62,726	64,295	65,902	67,549	69,238
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortización		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS		251,533	257,624	263,866	270,265	276,824
EBIT		18,147	45,459	46,566	47,658	48,730
Impuesto de la renta		-5,353	-13,410	-13,737	-14,059	-14,375
Utilidad neta		12,794	32,048	32,829	33,599	34,355
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortización		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Flujo de Caja Operativo		20,712	39,966	40,747	41,517	42,273

Fuente: Elaboración propia

9.8.2. Flujo de caja de capital

Tabla N°27 Flujo de caja de capital

Flujo de Caja Operativo		20,712	39,966	40,747	41,517	42,273
Flujo de capital						

Fuente: Elaboración propia

9.8.3. Flujo de caja económico

Tabla N°28 Flujo de caja económico

	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Flujo de capital						
Inversión en Activo Fijo						
Inversión en Activo Fijo Depreciable	-44,652					
Inversión Activo Fijo no Depreciable	-14,054					
Capital de Trabajo	-28,699					
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	-17,265					
Activo Intangible no Amortizable	-5,286					
Gastos Preoperativos	-19,944					
Flujo de Caja económico	-129,900	20,712	39,966	40,747	41,517	42,273

Fuente: Elaboración propia

9.8.4. Servicio de Deuda

Tabla N°29 Servicio de deuda

	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Flujo de Caja económico	-129,900	20,712	39,966	40,747	41,517	42,273
servicio de deuda						
Préstamo	50,000					
Amortización		-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
intereses		-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo		953	768	570	357	130

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°30 Financiamiento Bancario

SISTEMA FRANCES O DE CUOTAS CONSTANTE	
Préstamo en el Banco de la Nación	
Monto	50,000
TASA (anual)	7.24%
Periodo	60 MESES

1 año y 2 año

Año	Saldo	Amortización	Interés	Cuota
0	50,000			-50,000
1	49,302	698	292	990
2	48,600	702	288	990
3	47,893	706	284	990
4	47,183	711	280	990
5	46,468	715	276	990
6	45,749	719	271	990
7	45,026	723	267	990
8	44,299	727	263	990
9	43,567	732	259	990
10	42,831	736	255	990
11	42,091	740	250	990
12	41,347	744	246	990
13	40,598	749	242	990
14	39,845	753	237	990
15	39,088	758	233	990
16	38,326	762	228	990
17	37,559	766	224	990
18	36,788	771	219	990
19	36,013	775	215	990
20	35,233	780	210	990
21	34,449	784	206	990
22	33,659	789	201	990
23	32,866	794	197	990
24	32,068	798	192	990

3 año, 4 año y 5 año

25	31,265	803	187	990
26	30,457	808	183	990
27	29,645	812	178	990
28	28,827	817	173	990
29	28,006	822	168	990
30	27,179	827	164	990
31	26,347	832	159	990
32	25,511	836	154	990
33	24,670	841	149	990
34	23,823	846	144	990
35	22,972	851	139	990
36	22,116	856	134	990
37	21,255	861	129	990
38	20,389	866	124	990
39	19,518	871	119	990
40	18,642	876	114	990
41	17,760	881	109	990
42	16,874	887	104	990
43	15,982	892	99	990
44	15,085	897	93	990
45	14,183	902	88	990
46	13,275	907	83	990
47	12,363	913	78	990
48	11,444	918	72	990
49	10,521	923	67	990
50	9,592	929	61	990
51	8,658	934	56	990
52	7,718	940	51	990
53	6,773	945	45	990
54	5,822	951	40	990
55	4,866	956	34	990
56	3,904	962	28	990
57	2,937	967	23	990
58	1,963	973	17	990
59	985	979	11	990
60	0	985	6	990

TIR	1%
TEA	7%

9.8.5. Flujo de Caja Financiero

Tabla N°31 Flujo de caja financiero

FLUJO DE CAJA						
	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas		54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Precio		6	6	6	6	6
Ingresos sin IGV	0	269,681	303,082	310,432	317,923	325,554
Egresos						
Costos Fijos						
Alquiler del local		40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos		127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS		76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS		6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - essalud		7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios		39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES		3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios		498	510	523	536	549
Total mobiliario		4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento		1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable		62,726	64,295	65,902	67,549	69,238
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS		251,533	257,624	263,866	270,265	276,824
EBIT		18,147	45,459	46,566	47,658	48,730
Impuesto de la renta		-5,353	-13,410	-13,737	-14,059	-14,375
Utilidad neta		12,794	32,048	32,829	33,599	34,355
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Flujo de Caja Operativo		20,712	39,966	40,747	41,517	42,273
Flujo de capital						
Inversión en Activo Fijo						
Inversion en Activo Fijo Depreciable	-44,652					
Inversion Activo Fijo no Depreciable	-14,054					
Capital de Trabajo	-28,699					
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	-17,265					
Activo Intangible no Amortizable	-5,286					
Gastos Preoperativos	-19,944					
Flujo de Caja económico	-129,900	20,712	39,966	40,747	41,517	42,273
servicio de deuda						
Préstamo	50,000					
Amortización		-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
intereses		-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo		953	768	570	357	130
Flujo de caja financiero	-79,900	9,782	28,851	29,434	31,203	30,958
Flujo de caja acumulado	-79,900	-70,119	-41,268	-11,834	19,369	50,326
VAN	7,744					
TIR	16%					

Fuente: Elaboración propia

Elasticidades

Elasticidad precio de la demanda

En la elasticidad precio demanda de Macasaco S.A.C nos da un resultado de 2, ello significa que es mayor a 1 y, por lo tanto, el producto sabrosito es elástico, es decir, al incrementar el precio del producto sabrosito, la cantidad que consumirán ellos será menor y viceversa al bajar el precio.

Elasticidad ingreso de la demanda

En esta elasticidad se refiere a la variación de las cantidades que se venden con las variaciones del ingreso de las personas, el resultado que se da es 2.6, ello significa que al ser mayor a 1 es un bien de lujo, ya que, al subir el ingreso de las personas, estas cada vez más comprarán el producto sabrosito, puesto que lo consideran de lujo y dejarán de lado los bienes inferiores que anteriormente consumían.

Elasticidad cruzada de la demanda

En esta elasticidad el resultado del cálculo nos da 2.5, esto es mayor a 1 e indica que es un producto sustituto, significa que ante una disminución del precio de los competidores, la cantidad vendida de sabrositos va a disminuir, ya que consideran un sustituto al otro producto y preferirán ello.

Escenarios
Tabla N°32 Flujo de caja optimista
FLUJO DE CAJA OPTIMISTA

Impuesto a la Renta	29.50%
IGV	18.00%
COK ANUAL	10%
CTN incremental de ventas	28,699
INFLACION	0.025

	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas		57,190	62,706	62,660	62,607	62,546
Precio		6.1	6.3	6.4	6.6	6.8
Ingresos sin IGV	0	297,323	334,148	342,252	350,511	358,923
Egresos						
Costos Fijos						
Alquiler del local		40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos		127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS		76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS		6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - essalud		7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios		39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES		3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios		498	510	523	536	549
Total mobiliario		4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento		1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable		65,863	67,509	69,197	70,927	72,700
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS		254,670	260,839	267,162	273,643	280,286
EBIT		42,653	73,310	75,090	76,868	78,637
Impuesto de la renta		-12,583	-21,626	-22,152	-22,676	-23,198
Utilidad neta		30,071	51,683	52,939	54,192	55,439
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Flujo de Caja Operativo		37,989	59,602	60,857	62,110	63,357
Flujo de capital						
Inversión en Activo Fijo						
Inversion en Activo Fijo Depreciable	-44,652					
Inversion Activo Fijo no Depreciable	-14,054					
Capital de Trabajo	-28,699					
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	-17,265					
Activo Intangible no Amortizable	-5,286					
Gastos Preoperativos	-19,944					
Flujo de Caja económico	-129,900	37,989	59,602	60,857	62,110	63,357
servicio de deuda						
Préstamo	50,000					
Amortización		-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
intereses		-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo		953	768	570	357	130
Flujo de caja financiero	-79,900	27,058	48,486	49,543	51,796	52,043
Flujo de caja acumulado	-79,900	-52,842	-4,356	45,187	96,983	149,025

VAN	89,933
TIR	44%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°33 Flujo de caja pesimista

FLUJO DE CAJA PESIMISTA

Impuesto a la Renta	29.50%
IGV	18.00%
COK ANUAL	10%
CTN incremental de ventas	28,699
INFLACION	0.025

	Año (0) 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades Vendidas		51,744	56,734	56,693	56,644	56,589
Precio		5.6	5.7	5.8	6.0	6.1
Ingresos sin IGV	0	243,387	273,532	280,165	286,926	293,812
Egresos						
Costos Fijos						
Alquiler del local		40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros Gastos		127	130	134	137	140
TOTAL DE SUELDOS		76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
CTS		6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro Social - salud		7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de Servicios		39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
TOTAL UTILES		3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total Utensilios		498	510	523	536	549
Total mobiliario		4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento		1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo Variable		59,590	61,080	62,607	64,172	65,776
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
TOTAL EGRESOS		248,397	254,409	260,571	266,888	273,362
EBIT		-5,010	19,123	19,594	20,038	20,450
Impuesto de la renta		1,478	-5,641	-5,780	-5,911	-6,033
Utilidad neta		-3,532	13,482	13,814	14,127	14,417
Depreciación		4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortizacion		3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Flujo de Caja Operativo		4,386	21,400	21,732	22,045	22,336
Flujo de capital						
Inversión en Activo Fijo						
Inversion en Activo Fijo Depreciable	-44,652					
Inversion Activo Fijo no Depreciable	-14,054					
Capital de Trabajo	-28,699					
Inversión en Activo Intangible						
Activo Intangible Amortizable	-17,265					
Activo Intangible no Amortizable	-5,286					
Gastos Preoperativos	-19,944					
Flujo de Caja económico	-129,900	4,386	21,400	21,732	22,045	22,336
servicio de deuda						
Préstamo	50,000					
Amortización		-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
intereses		-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo		953	768	570	357	130
Flujo de caja financiero	-79,900	-6,545	10,284	10,418	11,731	11,021
Flujo de caja acumulado	-79,900	-86,445	-76,161	-65,742	-54,012	-42,991

VAN	-54619.39
TIR	-18%

9.8.6. Supuestos y políticas

Para nuestro proyecto se ha proyectado una demanda mensual, tal como se demuestra en la siguiente tabla N° 19.

Tabla N°34 Estimación de la Demanda

DISTRITO	Cantidad demandada por año (48 UNID)	Cantidad demandada por año (96 UNID)	Cantidad demandada por año (24 UNID)	Cantidad demandada por año (12 UNID)
Surco	36%	26%	15%	21%

ESTIMACION DE LA DEMANDA					
Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Surco, Miraflores, San Borja, La Molina	59,756.84	59,720.03	59,676.41	59,625.79	59,567.65
Total	59,757	59,720	59,676	59,626	59,568

Ventas	2020	2021	2022	2023	2024
Enero	220	4,778	4,774	4,770	4,765
Febrero	850	5,076	5,072	5,068	5,063
Marzo	2,500	4,837	4,834	4,830	4,825
Abril	4,623	4,837	4,834	4,830	4,825
Mayo	5,914	5,076	5,072	5,068	5,063
Junio	5,053	4,837	4,834	4,830	4,825
Julio	6,710	5,196	5,192	5,187	5,182
Agosto	5,090	4,897	4,893	4,889	4,885
Septiembre	5,400	4,957	4,953	4,949	4,944
Octubre	6,300	5,016	5,013	5,009	5,004
Noviembre	5,307	4,957	4,953	4,949	4,944
Diciembre	6,500	5,255	5,252	5,247	5,242
TOTAL	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568

Fuente: Elaboración propia

La estacionalidad se da en mes de julio y diciembre en la cual las personas compran más cantidad de sazónadores y ventas aumentan durante estos periodos, de acuerdo con lo que se ha calculado la demanda, la venta de sazónadores se dará por gramos. El proyecto se ha evaluado para cuatro años, con la proyección de que las ventas aumenten progresivamente cada año.

Una vez finalizada los cálculos de costos fijos y variables se ha establecido el precio del Sazonador sabrosito, ya que su costo de producción unitario es S/. 3.68 de acuerdo a los procesos que se ha realizado; lo consideramos el precio de venta de S/. 6

En cuanto a las políticas de la empresa se la llegado a definir lo siguiente:

- Consideramos que nuestros clientes son muy importantes para nuestra empresa lo cual nos permitirá diversificar nuestros productos, de la misma manera nuestros trabajadores de la empresa están bien capacitadas y reflejan en la eficiencia del producto en cuanto a su calidad.

- Los valores con los que priman en todos los colaboradores, de hecho, que hay un buen trato desde la plana gerencial hasta los personales.
- Nuestro objetivo es aumentar nuestra participación en el mercado, y que nuestro sazónador sabrosito sea la preferencia para nuestros clientes y fomentar la alimentación saludable.

9.8.7. Estimación del presupuesto de inversión inicial

La inversión de la empresa Macasaco S.A.C. está formado a base de capitales que se hacen en efectivo en diferentes momentos del tiempo, en los siguientes cuadros se presentan que el efectivo está reflejado en la proyección de inversiones, ya que con el efectivo que contamos se ha realizado la compra de diferentes equipos para la fabricación de nuestro producto, también se ha invertido en activo intangible y en la infraestructura, activos fijos de venta, activos fijos administrativa que resultada el total de inversión en activo tangible se ha ido pagando, además se incluye el financiamiento para adquirir algunos equipos.

La estimación de inversión inicial en total activos fijos es de S/. 58,706 de la misma manera se puede observar que la inversión para activos fijos de producción es de S/. 39,255 con un 10% de depreciación.

En cuanto al local se va alquilar en Villa el Salvador que está valorizado en s/. 10,000 mensuales, los arreglos de esta equivalen a s/. 3000 mensuales sumando un total de s/. 13 000.00.

Para el área de ventas de la empresa Macasaco S.A.C, se requiere una computadora valorizado en s/. 1799.00 también el área administrativa contara con una computadora y una impresora multifuncional ambos valorizados en S/. 4 652. El total de la inversión en activos fijos tangible es S/. 58,706

9.8.8. Estructura de los gastos administrativos

Tabla N°35 Inversión en Activos Fijos

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS									
Tasa de depreciación (SUNAT)	Descripción	Cantidad	Precio unitario (Soles)	Total valor	IGV 18%	Precio total	Depreciacion Anual	Depreciacion Mensual	Vida útil del activo (años)
	PRODUCCION								
10%	Tanque de lavado	1	2,849	2,414	435	2,849	285	24	10
10%	Lavadero Industrial de Acero Inoxidable	1	1,650	1,398	252	1,650	165	14	10
10%	Banda transportadora	1	3,297	2,794	503	3,297	330	27	10
10%	Triturador/ Moledor	1	1,499	1,270	229	1,499	150	12	10
10%	Horno Eléctrico HE900B	1	1,500	1,271	229	1,500	150	13	10
10%	Deshidratador de alimentos	1	6,660	5,644	1,016	6,660	666	56	10
10%	Tanque mezclador para alimentos	1	4,000	3,390	610	4,000	400	33	10
10%	Etiquetadora	1	6,000	5,085	915	6,000	600	50	10
10%	Máquina Selladora	1	4,800	4,068	732	4,800	480	40	10
10%	Máquina embasadora	1	5,200	4,407	793	5,200	520	43	10
10%	Balanza digital	2	300	508	92	600	60	5	11
10%	Aire acondicionado	1	1,200	1,017	183	1,200	120	10	10
10%	Mesas Industriales	2	2,000	3,390	610	4,000	400	33	11
	TOTAL ACTIVOS FIJOS-PRODUCCIÓN		38,955	33,267	5,988	39,255	3,925	327	
	LOCAL E INFRAESTRUCTURA								
	Local	1	10,000	8,475	1,525	10,000			
	Arreglos de local	1	3,000	2,542	458	3,000			
	TOTAL DE LOCAL E INFRAESTRUCTURA		13,000	11,017	1,983	13,000			
	VENTAS								
10%	Computadora	1	1,799	1,525	274	1,799	180	15	5
	TOTAL ACTIVOS FIJOS-VENTAS		1,799	1,525	274	1,799	180	15	
	ADMINISTRATIVO								
10%	Computadora	2	1,799	3,049	549	3,598	360		
	Impresora Multifuncional	2	527	893	161	1,054			
	TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA		2,326	3,942	710	4,652	360		
	TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE		56,080	49,751	8,955	58,706	4,465	342	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°36 Inversión en Activos Intangibles

INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES						
Inversion en activos intangible						
Tasa de depreciación (SUNAT)	DESCRIPCION	CANTIDAD	S/. Unitario (Soles)	Precio Total (Soles)	Total Valor	IGV 18%
	Constitución de la empresa	1	200	200	169	31
	Licencia del funcionamiento	1	200	200	169	31
	Escritura pública	1	100	100	85	15
SUB TOTAL DE LOCAL E INFRAESTRUCTURA				500	424	76
Inversión en Activo Intangible Constitución Empresa						
Tasa de depreciación (SUNAT)	DESCRIPCION	CANTIDAD	S/. Unitario (Soles)	Precio Total (Soles)	Total Valor	IGV 18%
	Busqueda de nombre	1	5	5	4	1
	Reserva de Nombre	1	20	20	17	4
	Preparación de proyectos	1	1,000	1,000	847	180
	Elaboración de la minuta	1	250	250	212	45
	Escritura Pública	1	500	500	424	90
	Solicita RUC	1	50	50	42	9
	Gastos notariales y materiales	1	100	100	85	18
	Inscripcion a registros públicos	1	150	150	127	27
	legalizacion de libros contables	1	200	200	169	36
SUB TOTAL DE LOCAL E INFRAESTRUCTURA				2,275	1,928	410

Fuente: Elaboración Propia

Total Inversión en Activo Intangible			
Item	Costo	IGV	Total
Constitución de la empresa	2,352	423	2,775
Autorizacion Sanitaria de Funcionamiento de productos Sanitarios	975		972
Certificacion Sanitaria	415		415
Notificacion Sanitaria	1,390		1,389
CERES certificacion organico produccion	14,280	2,570	16,850
Licencia de anuncios e Facebook	127	23	150
Total	19,539	3,017	22,551

Fuente: Elaboracion Propia.

La inversión total en activo intangible de la empresa Macasao S.A.C. está compuesta por la constitución de la empresa que es de S/. 2, 275, tanto para la constitución, licencia y escritura pública es de S/. 424 además nuestra inversión total en activo intangible para la autorización y certificación suma un total de S/ 22, 552 tales como constitución de nuestra empresa que nos costó dos mil setecientos setenta y cinco soles, autorización sanitaria de funcionamiento de productos de un total de S/. 972, certificación sanitaria de S/. 415, notificación sanitaria S/. 1389 sumando intangible amortizable de S/. 17, 265 con amortización mensual de S7. 288 y amortización anual de S/. 3,453.

Tabla N°37 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO												
CÁLCULO CAPITAL DE TRABAJO - AÑO 1 (2020)												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS EN EFECTIVO												
Ventas unidades	220	850	2,500	4,623	5,914	6,710	5,053	5,090	5,400	6,300	5,307	6,500
Precio de Venta	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Ventas sin IGV	1,089	4,209	12,378	22,890	29,282	33,223	25,019	25,202	26,737	31,193	26,276	32,183
IGV	196	758	2,228	4,120	5,271	5,980	4,503	4,536	4,813	5,615	4,730	5,793
Total Ingresos sin igv Efectivo	1,285	4,966	14,606	27,010	34,553	39,203	29,522	29,738	31,550	36,808	31,006	37,976
EGRESOS EN EFECTIVO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Materiales												
Materia Prima	224	865	2,544	4,705	6,019	6,829	5,143	5,180	5,496	6,412	5,401	6,615
Etiquetado y empaque	29	114	335	619	792	898	677	682	723	844	711	870
IGV Materiales	46	176	518	958	1,226	1,391	1,047	1,055	1,119	1,306	1,100	1,347
Personal												
Supervisor de Operación	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
Operario de lavado	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930
Operario de empaque	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930
Administrador (financiero-contable)	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Administrador de Logística	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Agente de ventas	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930
Gratificaciones							3,195					3,195
EsSalud	575	575	575	575	575	575	863	575	575	575	575	863
CTS					3,461						3,461	
Servicios												
Alquiler del local	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390	3,390
Cargo fijo mensual	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Energía producción	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291	1,291
Energía administración	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329
Cargo fijo mensual	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178
Consumo agua personal	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
Consumo agua producción	317	317	317	317	317	317	317	317	317	317	317	317
Consumo agua clientes	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Consumo agua lavado de utensilios	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Servicio de Telefono y Internet	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68
Publicidad y Marketing	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424
Servicio de entrega (Vehículo)	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424
Capacitaciones	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169
Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos						678						678
IGV Servicios	1,197	1,197	1,197	1,197	1,197	1,319	1,197	1,197	1,197	1,197	1,197	1,319



Impuestos												
Pago a cuenta Impuesto Renta (1.5%)	-16	-63	-186	-343	-439	-498	-375	-378	-401	-468	-394	-483
Total egresos efectivo	15,112	15,968	18,211	21,096	26,311	24,732	25,163	21,730	22,152	23,375	25,487	27,929
Saldo de Caja (Ingresos - Egresos)	-13,843	-11,065	-3,790	5,571	7,802	13,973	3,984	7,630	8,997	12,965	5,125	9,564
Saldo de Caja Inicial		-13,843	-24,909	-28,699	-23,128	-15,326	-1,353	2,631	10,261	19,258	32,223	37,348
Saldo de Caja Final Acumulado	-13,843	-24,909	-28,699	-23,128	-15,326	-1,353	2,631	10,261	19,258	32,223	37,348	46,913
Necesidad de Capital de Trabajo año 0	28,699											
Porcentaje de Cambio de Ventas	0											

	1	2	3	4	5
	2020	2021	2022	2023	2024
Precio	5.84	5.99	6.14	6.29	6.45
IGV	0.89	0.91	0.94	0.96	0.98
Precio sin IGV	4.95	5.08	5.20	5.33	5.47
PRECIO	5.70				
IGV	18%				
INFLACION ANUAL	2.5%				

Ventas	2,020	2,021	2,022	2,023	2,024
Enero	220	4,778	4,774	4,770	4,765
Febrero	850	5,076	5,072	5,068	5,063
Marzo	2,500	4,837	4,834	4,830	4,825
Abril	4,623	4,837	4,834	4,830	4,825
Mayo	5,914	5,076	5,072	5,068	5,063
Junio	6,710	4,837	4,834	4,830	4,825
Julio	5,053	5,196	5,192	5,187	5,182
Agosto	5,090	4,897	4,893	4,889	4,885
Septiembre	5,400	4,957	4,953	4,949	4,944
Octubre	6,300	5,016	5,013	5,009	5,004
Noviembre	5,307	4,957	4,953	4,949	4,944
Diciembre	6,500	5,255	5,252	5,247	5,242
TOTAL	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568

Porcentajes de ventas a partir de 2021
8.00%
8.50%
8.10%
8.10%
8.50%
8.10%
8.70%
8.20%
8.30%
8.40%
8.30%
8.80%
100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°38 Gastos en Útiles

Útiles	Tipo de Activo	Reposición	Costo unitario	Cantidad	Costo total	Costo total anual (Inc. IGV)	IGV	Total (sin IGV)
AREA DE OPERACIÓN								
Pares de Guantes limpia verduras	Fijo no depreciable	bimestral	30	4	120	718	109	608
Gorro desechable de chef	Fijo no depreciable	mensual	6	4	22	264	40	224
Mandill para lavado	Fijo no depreciable	mensual	12	2	24	286	44	242
Mascara de proteccion (tapaboca)	Fijo no depreciable	mensual	10	4	40	480	73	407
Botas aislante	Fijo no depreciable	semestral	30	2	60	120	18	101
Mantel secador	Fijo no depreciable	mensual	15	3	45	536	82	455
Paquete algodón 100gr	Fijo no depreciable	semestral	3	1	3	5	1	4
Alcohol 96° 250ml	Fijo no depreciable	semestral	4	1	4	7	1	6
Agua oxigenada 250ml	Fijo no depreciable	semestral	5	1	5	9	1	8
Esparadrapo	Fijo no depreciable	anual	9	8	68	68	10	58
Curitas (caja 120 unid)	Fijo no depreciable	anual	11	3	32	32	5	27
Paracetamol (caja 20)	Fijo no depreciable	semestral	5	1	5	10	2	8
Panadol(20 tabletas)	Fijo no depreciable	anual	23	2	46	46	7	39
Extintor (12kilos)	Fijo no depreciable	anual	120	1	120	120	18	102
Tijera acero 17cm	Fijo no depreciable	anual	12	1	12	12	2	10
Total operaciones				38	603	2,712	414	2,298

2020			2021			2022			2023			2024		
Con IGV	IGV	Sin IGV	Con IGV	IGV	Sin IGV	Con IGV	IGV	Sin IGV	Con IGV	IGV	Sin IGV	Con IGV	IGV	Sin IGV
736	112	623	754	115	639	773	118	655	792	121	671	812	124	688
271	41	229	277	42	235	284	43	241	291	44	247	299	46	253
293	45	248	300	46	254	308	47	261	315	48	267	323	49	274
492	75	417	504	77	427	517	79	438	530	81	449	543	83	460
123	19	104	126	19	106	129	20	109	132	20	112	135	21	115
550	84	466	564	86	478	578	88	490	592	90	502	607	93	514
5	1	4	5	1	4	5	1	5	6	1	5	6	1	5
7	1	6	7	1	6	8	1	6	8	1	7	8	1	7
10	1	8	10	2	8	10	2	9	10	2	9	11	2	9
70	11	59	71	11	61	73	11	62	75	11	64	77	12	65
32	5	27	33	5	28	34	5	29	35	5	29	36	5	30
10	2	9	11	2	9	11	2	9	11	2	9	11	2	10
47	7	40	48	7	41	50	8	42	51	8	43	52	8	44
123	19	104	126	19	107	129	20	110	132	20	112	136	21	115
12	2	10	13	2	11	13	2	11	13	2	11	13	2	11
2,780	424	2,356	2,849	435	2,415	2,921	446	2,475	2,994	457	2,537	3,068	468	2,600

AREA DE ADMINISTRACIÓN								
Lapicero	Fijo no depreciable	anual	1	15	15	15	2	13
Lapiz	Fijo no depreciable	anual	1	10	10	10	2	8
Resaltador	Fijo no depreciable	anual	3	8	20	20	3	17
Borrador	Fijo no depreciable	anual	1	5	3	3	0	2
Tajador	Fijo no depreciable	anual	1	3	2	2	0	1
Corrector	Fijo no depreciable	anual	3	4	10	10	0	3
Papel Bond A4 (millar)	Fijo no depreciable	anual	13	6	78	78	12	66
Engrapador	Fijo no depreciable	anual	15	2	30	30	5	25
Perforador	Fijo no depreciable	anual	14	2	28	28	4	24
Archivador	Fijo no depreciable	anual	7	4	28	28	4	24
Clips (caja)	Fijo no depreciable	anual	2	2	4	4	1	3
Calculadora	Fijo no depreciable	anual	12	2	24	24	4	20
Cuaderno	Fijo no depreciable	anual	15	4	60	60	9	51
Grapas (caja)	Fijo no depreciable	anual	3	3	8	8	1	7
Sello	Fijo no depreciable	anual	7	2	14	14	2	12
Tampón	Fijo no depreciable	anual	4	2	8	8	1	7
Folders manila	Fijo no depreciable	anual	1	20	20	20	3	17
Goma	Fijo no depreciable	semestral	2	2	4	8	1	7
Cinta Adeshiva	Fijo no depreciable	semestral	2	2	3	6	1	5
Paquete algodón 100gr	Fijo no depreciable	anual	3	1	3	3	0	2
Alcohol 96° 250ml	Fijo no depreciable	semestral	4	1	4	7	1	6
Esparadrapo	Fijo no depreciable	semestral	11	1	11	21	3	18
Curitas (caja 120 unid)	Fijo no depreciable	anual	16	1	16	16	2	13
Paracetamol (caja 20)	Fijo no depreciable	anual	4	1	4	4	1	3
Tijera acero 17cm	Fijo no depreciable	anual	11	1	11	11	2	9
Extintor (1kilo)	Fijo no depreciable	anual	50	1	50	50	8	42
Total Administrativo			105	465	486	73	406	

2020			2021			2022			2023			2024		
15	2	13	16	2	13	16	2	14	17	0	14	17	3	14
10	2	9	11	2	9	11	2	9	11	0	9	11	2	10
21	3	17	21	3	18	22	3	18	22	0	19	23	3	19
3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2
2	0	1	2	0	1	2	0	1	2	0	1	2	0	1
10	2	9	11	2	9	11	2	9	11	0	9	11	2	10
80	12	68	82	13	69	84	13	71	86	1	73	88	13	75
31	5	26	32	5	27	32	5	27	33	0	28	34	5	29
29	4	24	29	4	25	30	5	26	31	0	26	32	5	27
29	4	24	29	4	25	30	5	26	31	0	26	32	5	27
4	1	3	4	1	4	4	1	4	4	0	4	5	1	4
25	4	21	25	4	21	26	4	22	26	0	22	27	4	23
62	9	52	63	10	53	65	10	55	66	1	56	68	10	58
8	1	7	9	1	7	9	1	7	9	0	8	9	1	8
14	2	12	15	2	12	15	2	13	15	0	13	16	2	13
8	1	7	8	1	7	9	1	7	9	0	7	9	1	8
21	3	17	21	3	18	22	3	18	22	0	19	23	3	19
8	1	7	8	1	7	9	1	7	9	0	7	9	1	8
6	1	5	6	1	5	6	1	5	7	0	6	7	1	6
3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2
7	1	6	7	1	6	8	1	6	8	0	7	8	1	7
22	3	18	22	3	19	23	3	19	23	0	20	24	4	20
16	2	13	16	2	14	17	3	14	17	0	14	18	3	15
4	1	3	4	1	4	4	1	4	4	0	4	5	1	4
11	2	9	11	2	10	12	2	10	12	0	10	12	2	10
51	8	43	53	8	45	54	8	46	55	1	47	57	9	48
498	76	422	511	78	433	523	80	444	536	5	455	550	84	466

Area de Ventas								
Lapicero	Fijo no depreciable	anual	1	15	15	15	2	13
Lapiz	Fijo no depreciable	anual	2	5	10	10	2	8
Resaltador	Fijo no depreciable	anual	3	6	15	15	2	13
Borrador	Fijo no depreciable	anual	1	2	1	1	0	1
Tajador	Fijo no depreciable	anual	1	2	1	1	0	1
Corrector	Fijo no depreciable	anual	3	3	9	9	1	8
Papel Bond A4 (millar)	Fijo no depreciable	anual	15	2	30	30	5	25
Engrapador Faber Mini Alicate	Fijo no depreciable	anual	11	2	22	22	3	19
Perforador	Fijo no depreciable	anual	10	2	20	20	3	17
Archivador	Fijo no depreciable	semestral	7	4	28	56	9	47
Clips (caja)	Fijo no depreciable	anual	2	2	4	4	1	3
Calculadora	Fijo no depreciable	anual	12	1	12	12	2	10
Cuaderno	Fijo no depreciable	anual	15	2	30	30	5	25
Grapas (caja)	Fijo no depreciable	anual	3	3	8	8	1	7
Sello	Fijo no depreciable	anual	8	2	16	16	2	14
Tampón	Fijo no depreciable	anual	4	2	8	8	1	7
Sobres manila	Fijo no depreciable	anual	1	10	10	10	2	8
Goma(85gr)	Fijo no depreciable	anual	2	2	4	4	1	3
Cartuchos de tinta	Fijo no depreciable	anual	45	2	90	90	14	76
Paquete algodón 100gr	Fijo no depreciable	anual	3	1	3	3	0	2
Alcohol 96° 250ml	Fijo no depreciable	anual	5	1	5	5	1	4
Esparadrapo	Fijo no depreciable	anual	11	1	11	11	2	9
Curitas (caja 120 unid)	Fijo no depreciable	anual	16	1	16	16	2	13
Paracetamol (caja 20)	Fijo no depreciable	anual	4	1	4	4	1	3
Tijera acero 17cm	Fijo no depreciable	anual	11	1	11	11	2	9
Gasa	Fijo no depreciable	anual	3	1	3	3	0	3
Boletas(millar)	Fijo no depreciable	anual	65	1	65	65	10	55
Facturas(millar)	Fijo no depreciable	anual	120	1	120	120	18	102
Extintor (1kg) recargable	Fijo no depreciable	anual	50	1	50	50	8	42
Total Ventas				79	620	648	99	549

2020		2021		2022		2023		2024						
15	2	13	16	2	13	16	2	14	17	0	14	17	3	14
10	2	9	11	2	9	11	2	9	11	0	9	11	2	10
15	2	13	16	2	13	16	2	14	17	0	14	17	3	14
1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
9	1	8	9	1	8	10	1	8	10	0	8	10	2	9
31	5	26	32	5	27	32	5	27	33	0	28	34	5	29
23	3	19	23	4	20	24	4	20	24	0	21	25	4	21
21	3	17	21	3	18	22	3	18	22	0	19	23	3	19
57	9	49	59	9	50	60	9	51	62	1	52	63	10	54
4	1	3	4	1	4	4	1	4	4	0	4	5	1	4
12	2	10	13	2	11	13	2	11	13	0	11	14	2	12
31	5	26	32	5	27	32	5	27	33	0	28	34	5	29
8	1	7	9	1	7	9	1	7	9	0	8	9	1	8
16	3	14	17	3	14	17	3	15	18	0	15	18	3	15
8	1	7	8	1	7	9	1	7	9	0	7	9	1	8
10	2	9	11	2	9	11	2	9	11	0	9	11	2	10
4	1	3	4	1	4	4	1	4	4	0	4	5	1	4
92	14	78	95	14	80	97	15	82	99	1	84	102	16	86
3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2	3	0	2
5	1	4	5	1	4	5	1	5	6	0	5	6	1	5
11	2	9	11	2	9	11	2	10	12	0	10	12	2	10
16	2	13	16	2	14	17	3	14	17	0	14	18	3	15
4	1	3	4	1	4	4	1	4	4	0	4	5	1	4
11	2	9	11	2	10	12	2	10	12	0	10	12	2	10
3	0	3	3	0	3	3	0	3	3	0	3	3	1	3
67	10	56	68	10	58	70	11	59	72	1	61	74	11	62
123	19	104	126	19	107	129	20	110	132	1	112	136	21	115
51	8	43	53	8	45	54	8	46	55	1	47	57	9	48
664	101	562	680	104	577	697	106	591	715	7	606	733	112	621

Limpieza									
Recogedor	Fijo no depreciable	anual	8	2	15	15	2	13	
Escoba	Fijo no depreciable	anual	6	3	18	18	3	15	
Trapeador	Fijo no depreciable	anual	15	3	45	45	7	38	
Balde	Fijo no depreciable	anual	18	2	36	36	5	31	
Jabón líquido(350 ml)	Fijo no depreciable	anual	9	6	54	54	8	46	
Papel higiénico	Fijo no depreciable	anual	3	30	90	90	14	76	
plumero	Fijo no depreciable	anual	10	2	20	20	3	17	
Aromizante	Fijo no depreciable	anual	8	6	48	48	7	41	
Lejía (galón clorox)	Fijo no depreciable	anual	12	4	50	50	8	42	
Detergente	Fijo no depreciable	anual	35	4	140	140	21	118	
Guantes Virutex	Fijo no depreciable	anual	6	4	24	24	4	20	
Pastillas de baño	Fijo no depreciable	anual	4	5	20	20	3	17	
Bolsas de plástico	Fijo no depreciable	anual	0	60	12	12	2	10	
Desatorador	Fijo no depreciable	anual	6	2	12	12	2	10	
Total Limpieza				133	583	583	89	494	
TOTAL UTILES						4,429	674	3,747	

2020			2021			2022			2023			2024		
15	2	13	16	2	13	16	2	14	17	0	14	17	3	14
18	3	16	19	3	16	19	3	16	20	0	17	20	3	17
46	7	39	47	7	40	48	7	41	50	0	42	51	8	43
37	6	31	38	6	32	39	6	33	40	0	34	41	6	35
55	8	47	57	9	48	58	9	49	60	1	51	61	9	52
92	14	78	95	14	80	97	15	82	99	1	84	102	16	86
21	3	17	21	3	18	22	3	18	22	0	19	23	3	19
49	8	42	50	8	43	52	8	44	53	1	45	54	8	46
51	8	43	52	8	44	53	8	45	55	1	46	56	9	48
143	22	121	147	22	124	150	23	127	154	2	131	158	24	134
25	4	21	25	4	21	26	4	22	26	0	22	27	4	23
21	3	17	21	3	18	22	3	18	22	0	19	23	3	19
12	2	10	13	2	11	13	2	11	13	0	11	14	2	12
12	2	10	12	2	11	13	2	11	13	0	11	13	2	11
598	91	506	613	93	519	628	96	532	644	6	545	660	101	559
4,539	692	3,847	4,653	710	3,943	4,769	727	4,042	4,888	476	4,143	5,010	764	4,246

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°24 Gasto en Mobiliarios

GASTO EN MOBILIARIOS						
Moviliario	Tipo de activo	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total (Inc. IGV)	IVG	Total (Sin IGV)
Operaciones						
Telefono Inalambrico	Activo Fijo no depreciable	150	1	150	23	127
Mesa de trabajo	Activo Fijo no depreciable	100	2	200	31	169
Sillas de plastico	Activo Fijo no depreciable	25	4	100	15	85
Casilleros	Activo Fijo no depreciable	550	1	550	84	466
Total Operaciones				1,000	153	847
Administrativo						
Escritorio	Activo Fijo no depreciable	400	4	1,600	244	1,356
Silla de oficina	Activo Fijo no depreciable	120	4	480	73	407
Telefono Inalambrico	Activo Fijo no depreciable	130	4	520	79	441
Archivadores	Activo Fijo no depreciable	40	8	320	49	271
Estante	Activo Fijo no depreciable	400	1	400	61	339
Total Operaciones				3,320	506	2,814
Ventas						
Archivadores	Activo Fijo no depreciable	40	2	80	12	68
Silla de Oficina	Activo Fijo no depreciable	120	1	120	18	102
Escritorio	Activo Fijo no depreciable	400	1	400	61	339
Total Ventas				600	92	508
Total mobiliario				4,920	751	4,169

Fuente: elaboración propia

9.8.9. Estados financieros proyectados

Tabla N°39 Balance general proyectado por 5 años

Balance general						
Macasaco S..A.C						
Al 31 de diciembre del 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024						
Años	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Activos						
Activo corriente	28645	9068	10276	10543	9834	11147
Caja		-28230	-27649	-28054	-29483	-28943
Caja		8653	9279	9951	10672	11444
Activo intangible no amortizable	28645					
Inventario		28645	28645	28645	28645	28645
Activo no corriente	101201	101201	101201	101201	101201	101201
Capital de trabajo						
Inversión en activo intangible	44652	44652	44652	44652	44652	44652
Activo intangible amortizable	14054	14054	14054	14054	14054	14054
Gastos preoperativos						
0%	17265	17265	17265	17265	17265	17265
Flujo de caja económico	5286	5286	5286	5286	5286	5286
servicio de deuda	19944	19944	19944	19944	19944	19944
Total de activos	129847	110270	111478	111745	111035	112349
Pasivos y Patrimonio						
Pasivos						
Pasivo corriente	0	8653	9279	9951	10672	11444
Deuda con el banco		8653	9279	9951	10672	11444
Pasivo no corriente	50000	41347	32068	22116	11444	0
Deuda de largo plazo	50000	41347	32068	22116	11444	0
Total de pasivos	50000	50000	41347	32068	22116	11444
Patrimonio						
Capital social	79847	19418	-10654	-24136	-39135	-50159
Utilidad del ejercicio		2351	21433	22028	22241	23010
Utilidad del ejercicio acumulado		2351	23785	45813	68054	91064
Distribución de dividendos		38500	57000	58000	60000	60000
Total de patrimonio	79847	60270	70131	79677	88919	100904
Total de pasivos y patrimonio	129847	110270	111478	111745	111035	112349

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°40 Estado de pérdidas y ganancias proyectado por 5 años

Estado de pérdidas y ganancias					
Macasaco S..A.C					
Al 31 de diciembre del 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024					
Impuesto a la renta	29.5%				
Inflación	2.5%				
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Unidades vendidas	54,467	59,720	59,676	59,626	59,568
Precio	5.8	6	6	6	6
Ingresos sin IGV	269,681	303,082	310,432	317,923	325,554
Egresos					
Costos fijos					
Alquiler del local	40,678	41,695	42,737	43,806	44,901
Otros gastos	127	130	134	137	140
Total de sueldos	76,680	78,597	80,562	82,576	84,640
Cts	6,923	7,096	7,273	7,455	7,641
Seguro social - salud	7,476	7,663	7,855	8,051	8,252
Pago de servicios	39,135	40,114	41,116	42,144	43,198
Total útiles	3,847	3,943	4,042	4,143	4,246
Total utensilios	498	510	523	536	549
Total mobiliario	4,169	4,274	4,381	4,490	4,602
Mantenimiento	1,356	1,390	1,425	1,460	1,497
Costo variable	62,034	63,585	65,175	66,804	68,474
Depreciación	4,465	4,465	4,465	4,465	4,465
Amortización	3,453	3,453	3,453	3,453	3,453
Total egresos	250,841	256,914	263,139	269,520	276,060
EBIT	18,840	46,168	47,293	48,404	49,494
Impuesto de la renta	-5,558	-13,620	-13,952	-14,279	-14,601
Utilidad del ejercicio	13,282	32,549	33,342	34,125	34,893
Amortización	-8,653	-9,279	-9,951	-10,672	-11,444
Intereses	-3,231	-2,604	-1,932	-1,212	-439
Efecto tributario del préstamo	953	768	570	357	130
Utilidad neta	2,351	21,433	22,028	22,241	23,010

Fuente: Elaboración propia

10. Análisis de los estados financieros

Los estados financieros de la empresa Macasaco S.A.C se analizó mediante los cálculos de ratios como de: Liquidez, Solvencia, Endeudamiento.

Tabla N°41 Ratios de los estados financieros proyectados

Ratios					
Ratios	2020	2021	2022	2023	2024
Liquidez	1.05	1.11	1.06	0.92	0.97
Rentabilidad	0.87%	7.07%	7.10%	7.00%	7.07%
Solvencia	2.21	2.70	3.48	5.02	9.82
Endeudamiento	45.34%	37.09%	28.70%	19.92%	10.19%
ROE	3.90%	30.56%	27.65%	25.01%	22.80%
ROA	2.13%	19.23%	19.71%	20.03%	20.48%

Fuente: Elaboración Propia

En las siguientes ratios podemos observar que la empresa, respecto a la Liquidez, se puede ver que la empresa va poder hacer frente a sus obligaciones en totalidad. Y que la solvencia de la empresa va ir en aumento. La Rentabilidad de la empresa desde el segundo año se va mantener con una rentabilidad de 7%.

10.1.1. Costo promedio ponderado de capital (CPPC)

El costo promedio ponderado de capital de la Empresa Macasaco S.A.C se halló con la tasa efectiva que cobra el banco, y la tasa efectiva que exigen los accionistas.

Para hallar la tasa efectiva de los accionistas tomamos de referencia el ROE de una empresa similar a la industria de Sazonadores, la cual fue de la Empresa Ajinomoto.

Figura N°27 Balance general de la empresa Ajinomoto

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION
AS AT 31 MARCH 2018

	Note	2018 RM	2017 RM
Non-current assets			
Property, plant and equipment	12	84,375,051	89,545,984
Other receivables	13	1,330,852	1,290,146
Other investments	14	226,000	226,000
		<u>85,931,903</u>	<u>91,062,130</u>
Current assets			
Inventories	15	45,743,251	61,501,284
Trade and other receivables	13	58,088,293	49,870,354
Derivatives assets	16	120,243	-
Investment securities	17	169,960,712	200,066,655
Cash and bank balances	18	126,747,387	129,937,428
		<u>400,659,886</u>	<u>441,375,721</u>
Total assets		<u>486,591,789</u>	<u>532,437,851</u>
Equity and liabilities			
Current liabilities			
Retirement benefit obligations	19	552,411	313,830
Trade and other payables	20	36,402,523	38,861,184
Derivatives liabilities	16	26,492	56,836
Tax payable		469,792	6,095,751
		<u>37,451,218</u>	<u>45,327,601</u>
Non-current liabilities			
Retirement benefit obligations	19	11,034,214	9,596,693
Deferred tax liabilities	21	977,252	2,876,021
		<u>12,011,466</u>	<u>12,472,714</u>
Total liabilities		<u>49,462,684</u>	<u>57,800,315</u>
Net assets		<u>437,129,105</u>	<u>474,637,536</u>
Equity attributable to equity holders of the Company			
Share capital	22	65,102,234	65,102,234
Retained earnings	23	372,749,005	410,724,637
Other reserves	24	(722,134)	(1,189,335)
Total equity		<u>437,129,105</u>	<u>474,637,536</u>
Total equity and liabilities		<u>486,591,789</u>	<u>532,437,851</u>

ROE =	Utilidad	56,729,296
	Patrimonio	437,129,105
		13%

Fuente: Empresa Ajinomoto

Figura N°28 Costo promedio ponderado de Capital (CPPC)

Estructura deuda/capital	Inversión	% de inversión	Tasa efectiva
Financiamiento	50,000	39%	7.24%
Aporte de los accionistas (los demas)	79,847	61%	13%
		WACC	10%
		=	$D*rd(1-T)+K*rk$
			D+K

Fuente: Elaboración propia

10.1.2. Valor Presente Neto financiero

El VAN valor actual neto de la empresa Macasaco S.A.C es de quince mil seiscientos treinta soles, 15 630 soles, indica que el proyecto va por buen camino y se debe realizar, puesto que el van es mayor que cero, la tasa de descuento que se utilizó fue de 10% (WACC) que es el costo de capital de la empresa.

Este VAN representa el valor traído al presente y descontado la inversión inicial, dejando así la ganancia de hoy si es que se invierte ahora.

10.1.3. Tasa interna de retorno

En cuanto al TIR es del 16%, esto nos ayuda a saber la rentabilidad de la empresa en el proyecto, y es favorable, ya que es mayor que el costo de oportunidad de otras inversiones además es la tasa máxima de endeudamiento que puede tener la empresa para estar en su punto de equilibrio para no ganar ni perder.

10.1.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio para la empresa Macasaco S.A.C, le indica cuántas unidades de sabrosito debe vender, para que no gane ni pierda durante el mes o año que se calcule. Para ello existe una fórmula que aplicaremos que es costo fijo entre precio menos el costo variable.

Tabla N°42 Punto de equilibrio operativo y económico mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Costo fijo	810.6	3131.9	9211.6	17034.0	21790.9	18618.4
Costo fijo unitario	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
Precio	5.8	5.8	5.8	5.8	5.8	5.8
Costo variable unitario	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15
Punto de equilibrio operativo	172.8	667.7	1963.7	3631.3	4645.4	3969.1
Punto de equilibrio económico	1009.6	3900.8	11473.1	21216.0	27140.7	23189.4

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	24723.9	18754.8	19897.0	23213.2	19554.3	23950.1
	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
	5.8	5.8	5.8	5.8	5.8	5.8
	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15
	5270.6	3998.2	4241.7	4948.6	4168.6	5105.7
	30793.7	23359.2	24781.9	28912.2	24355.1	29830.0

Fuente: Elaboración Propia

$$PE = (CF / (P - CV))$$

$$\left(\frac{200691}{6.2 - 1.2} \right) = 40151$$

El resultado de la ecuación indica que el primer año la empresa Macasaco S.A.C deberá vender 40151 sabrositos para estar en el punto de equilibrio, para no ganar ni perder.

Tabla N°43 Punto de equilibrio operativo y económico anual

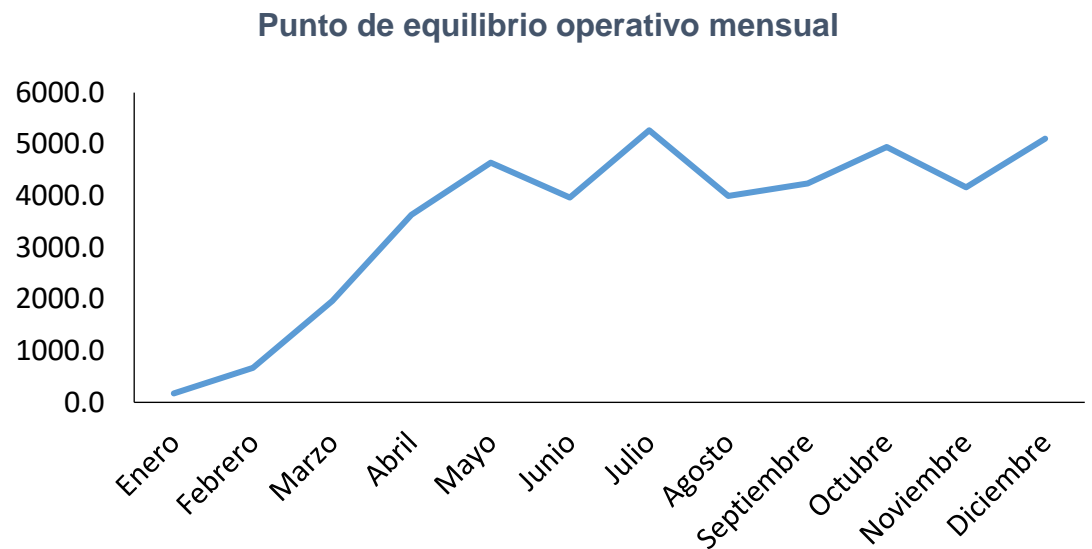
Punto de equilibrio económico y operativo					
	2020	2021	2022	2023	2024
Costo fijo	200690.7	205212.9	209848.2	214599.3	219469.3
Costo fijo unitario	3.7	3.4	3.5	3.6	3.7
Precio	5.8	6.0	6.1	6.3	6.4
Costo variable unitario	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
Punto de equilibrio operativo	42668	41677	41586	41498	41413
Punto de equilibrio económico	249286	249587	255265	261093	267074

Fuente: elaboración propia

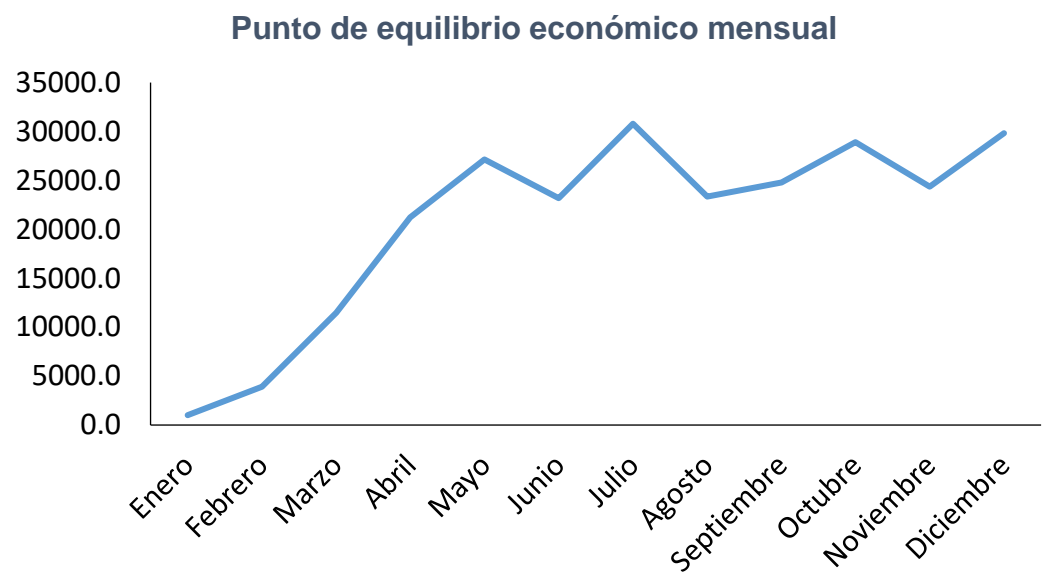
El cuadro nos indica el punto de equilibrio operativo y económico de cada año, si se realiza un análisis se puede observar que en el equilibrio operativo que son las cantidades que se debe vender, estas van disminuyendo al pasar los años, eso se debe a que la población disminuirá en los próximos años según INEI. Por otro lado, en el punto

de equilibrio económico que es el valor monetario que se debe vender, se puede observar un incremento con el paso de los años, esto está generado por el incremento de los precios a causa de la inflación.

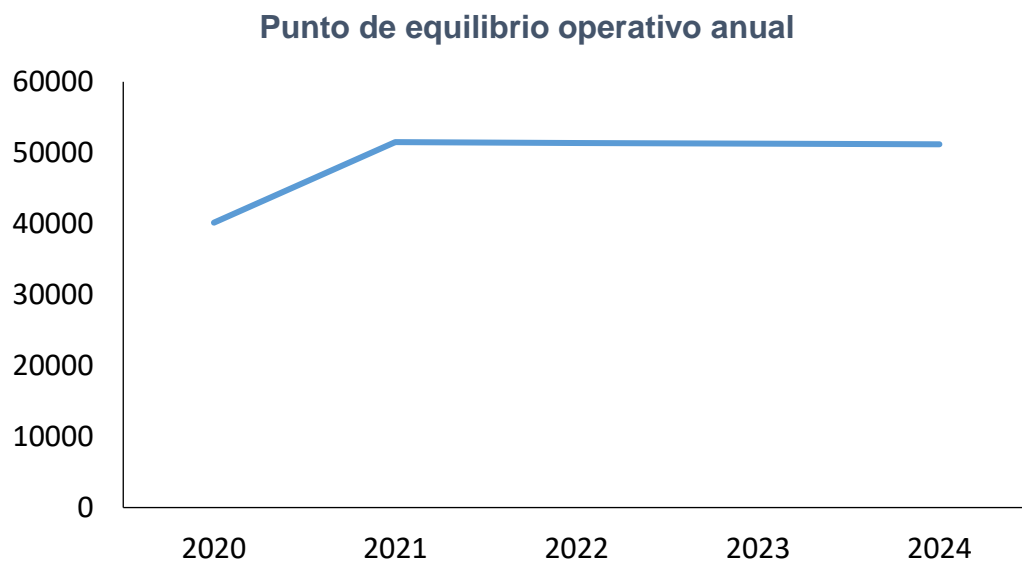
Gráfica N°01 Punto de equilibrio operativo mensual



Gráfica N°02 Punto de equilibrio económico mensual

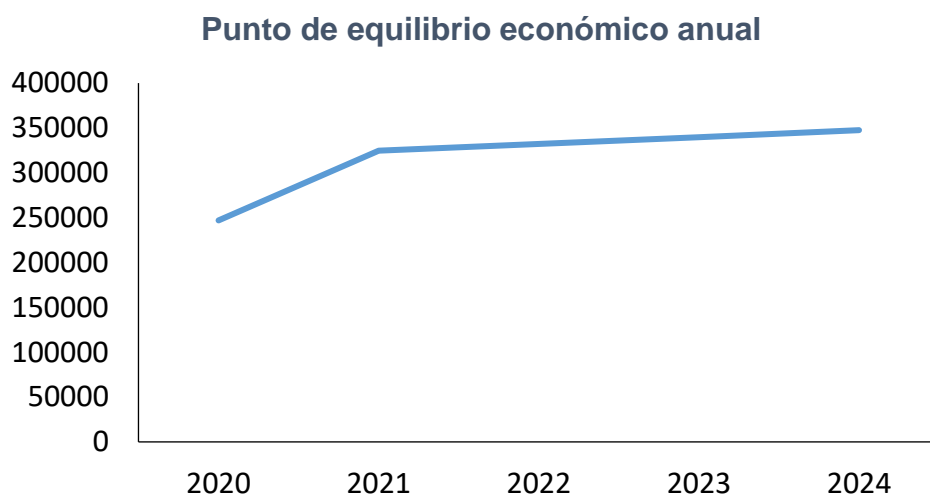


Gráfica N°03 Punto de equilibrio operativo anual



En este gráfico se puede entender mucho mejor como se incrementa en cantidades el punto de equilibrio operativo.

Gráfica N°04 Punto de equilibrio económico anual



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico se entiende mucho mejor cuánto es que se debe vender en moneda nacional (soles) cada año para permanecer en el punto de equilibrio y no tener ganancias ni pérdidas.

10.2. Conclusiones

- La empresa Macasaco S.A.C será rentable desde el primer año.
- Ingresará al mercado como una empresa oligopólica, puesto que no existen barreras de entrada, acaparando el 20% del mercado hasta consolidarse a nivel nacional.
- Analizando el VAN, TIR y los ratios, este proyecto es prometedor.

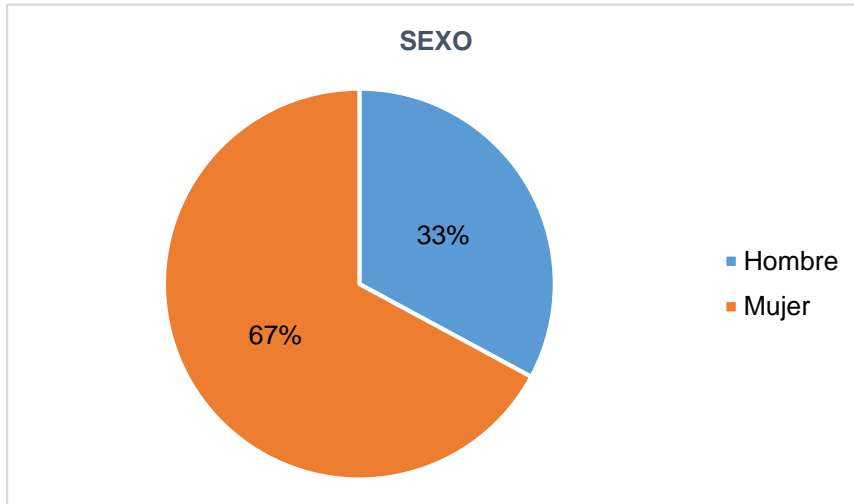
11. Bibliografía

- Peiró, R. (2019). Cadena de valor. [imagen]. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>
- Diario Gestión, (2019). Ley de octógonos de advertencia. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/64-consumira-productos-contengan-octogonos-advertencias-273618-noticia/>
- Caballero, Antonio. (2000) PLAN DE OPERACIONES área pequeña y mediana empresa. Recuperado de <file:///C:/Users/Sarita/Downloads/componente48300.pdf>
- Novoa, Ana. (2009) ESTRATEGIAS DE MARKETIG MIX. Recuperado de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1154/5/T-ESPE-021513-5.pdf>
- Centro de cocinas Maggi. (2015). Recuperado de <https://www.maggi.com.ve/somos-maggi/>
- Doña Gusta®. Copyrigh® 2006 – 2019 Ajino moto del Perú S.A. recuperado de <https://www.ajinomoto.com.pe/producto/dona-gusta-carne>
- AJI-NO-MOTO®. Copyrigh® 2006 – 2019 Ajino moto del Perú S.A. Recuperado de <https://www.ajinomoto.com.pe/producto/dona-gusta-carne>
- Vida verde. (21 de febrero de 2017) sazonadores vaturales & artificiales. Recuperado de <https://blogvidaverde.wordpress.com/2017/02/21/especiasnaturales/>
- Tendencias (19 de noviembre de 2019) tres de cada diez casos de hipertensión se explican por el consumo elevado de sal. Recuperado de <https://www.infobae.com/salud/2019/11/19/3-de-cada-10-casos-de-hipertension-se-explican-por-el-consumo-elevado-de-sal/>
- Eje 21. (16 de noviembre de 2019) Todo sobre la Hipertensión Arterial en 5 preguntas y respuestas. Recuperado de <https://www.eje21.com.co/2019/11/todo-sobre-la-hipertension-arterial-en-5-preguntas-y-respuestas/>
- Publimetro (2018). “Vida y estilo”. Recuperado de: <https://publimetro.pe/vida-estilo/peru-umami-aporte-lujo-gastronomia-peruana-73863-noticia/>
- EL UNIVERSAL (2017). “Las especias de tu cocina tienen una larga historia”. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/menu/2017/03/15/las-especias-de-tu-cocina-tienen-una-larga-historia-la-conoces>

12. Anexos

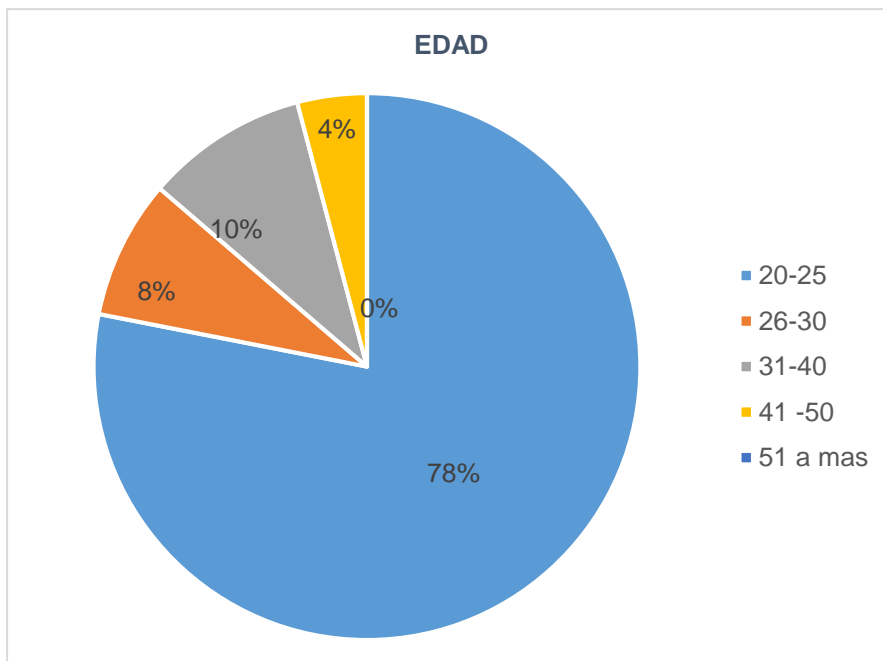
12.1. Encuesta

Grafica 1: Distribución de sexo



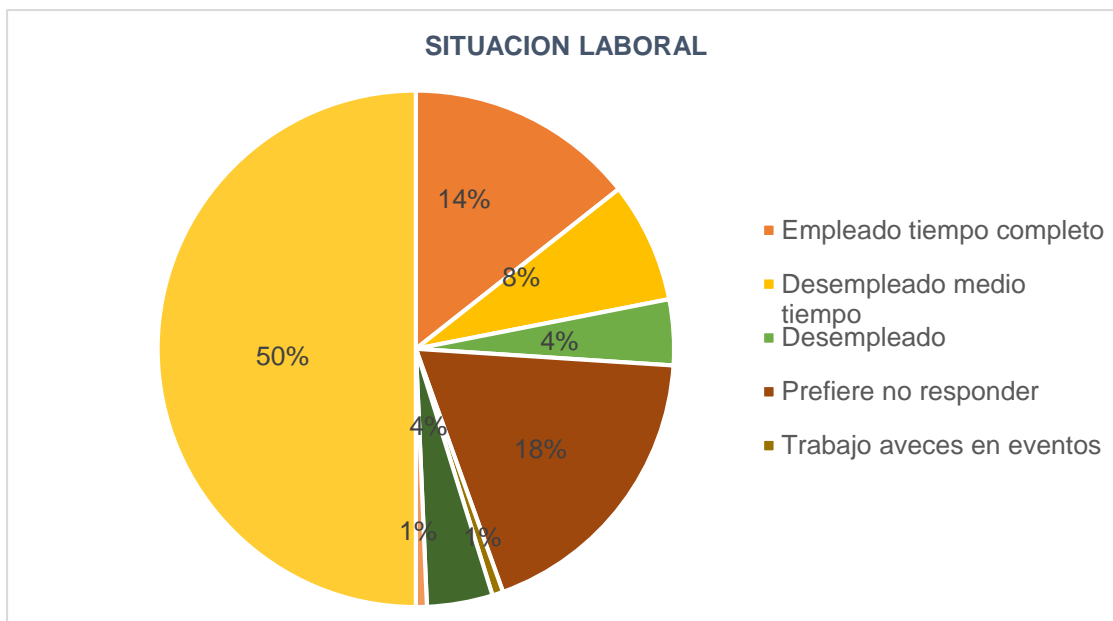
Fuente: Elaboración propia

Grafica 2: Distribución de edad



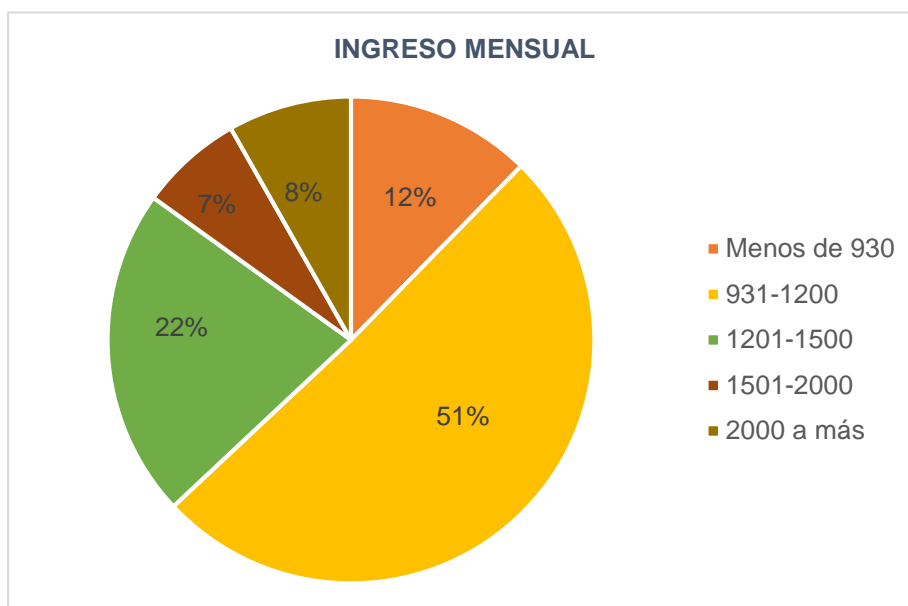
Fuente: Elaboración propia

Grafica 3: Situación laboral



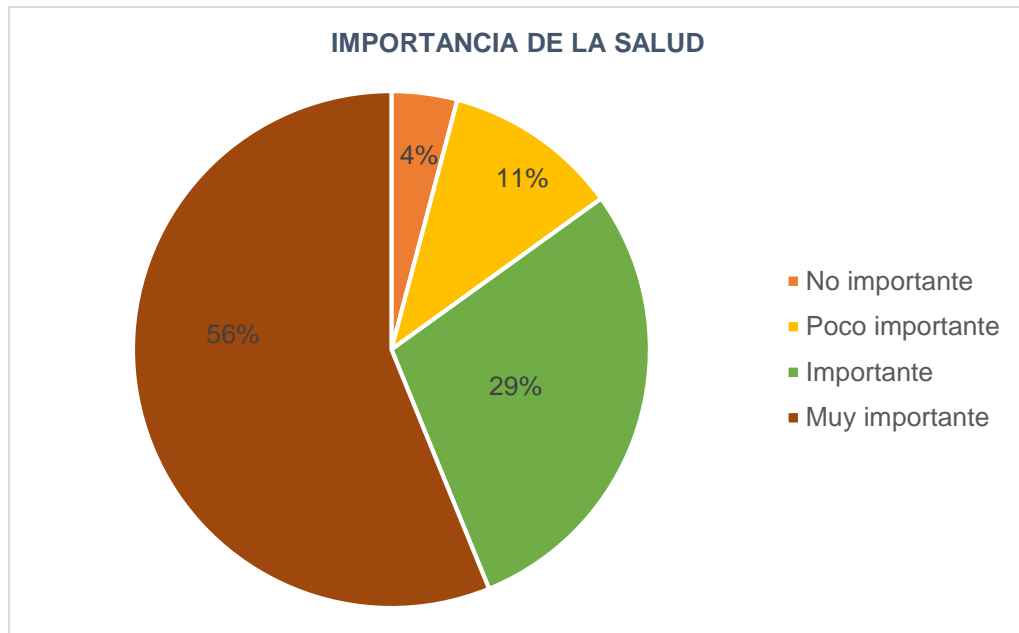
Fuente: Elaboración propia

Grafica 4: Distribución de ingreso



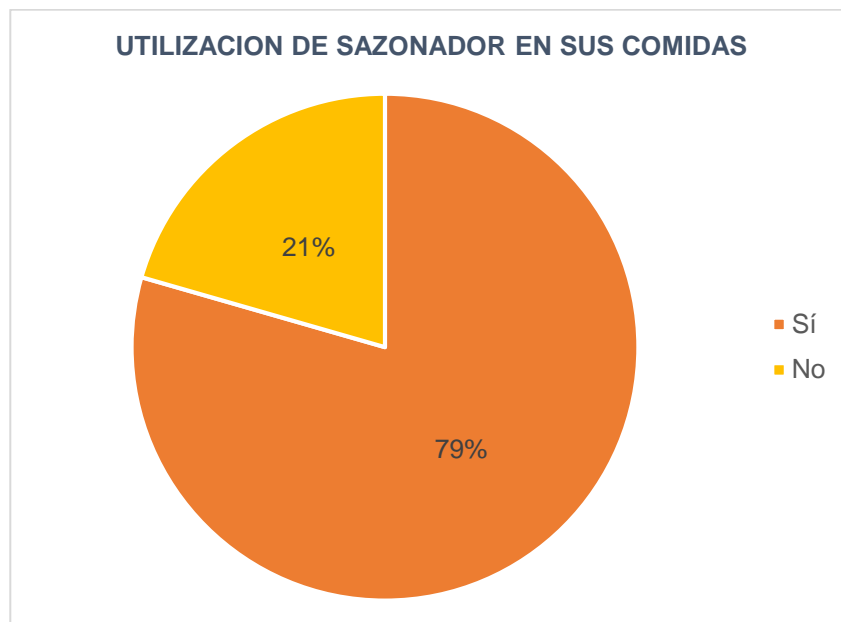
Fuente: Elaboración propia

Grafica 5: Cantidad de encuestados que consideran importe su salud



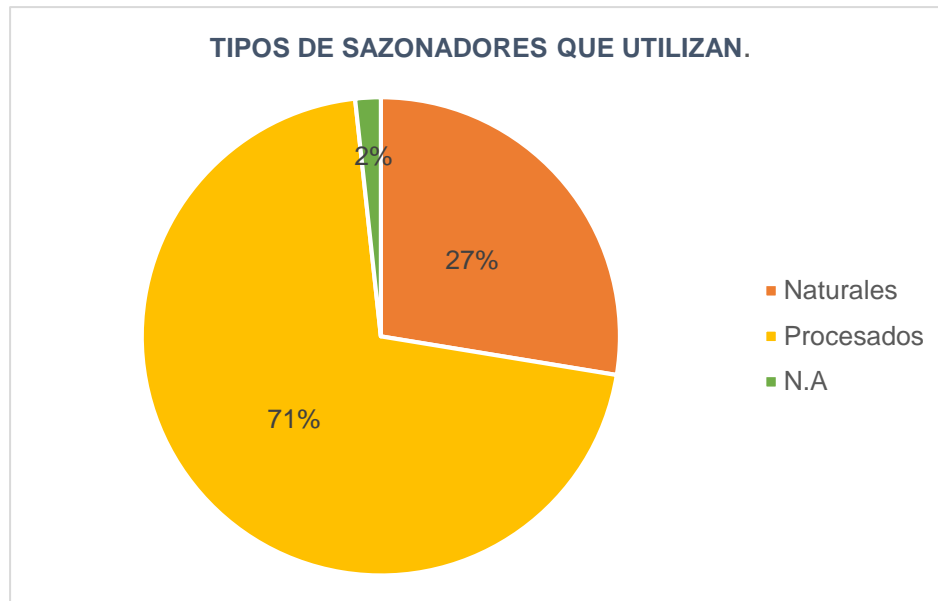
Fuente: Elaboración propia

Grafica 6: Porcentaje de encuestados que utiliza algún sazónador en sus comidas



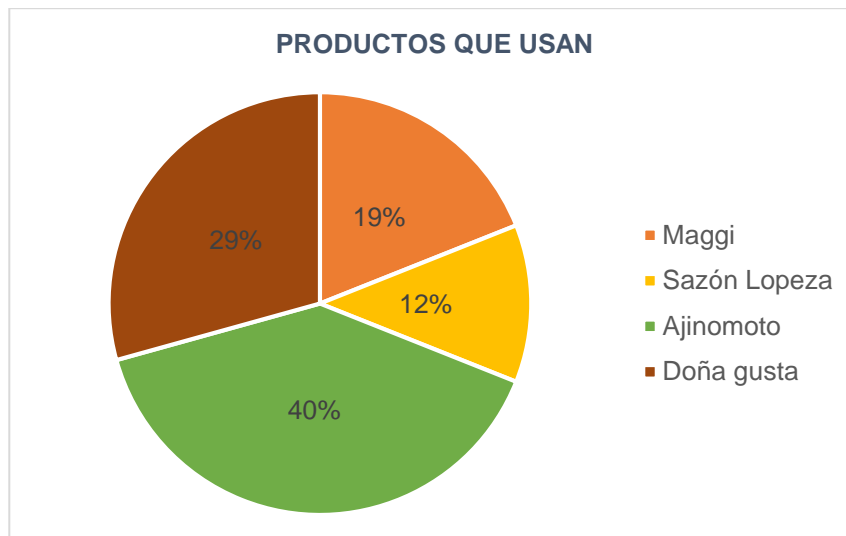
Fuente: Elaboración propia

Grafica 7: Tipo de sazónador que utilizan las personas encuestadas.



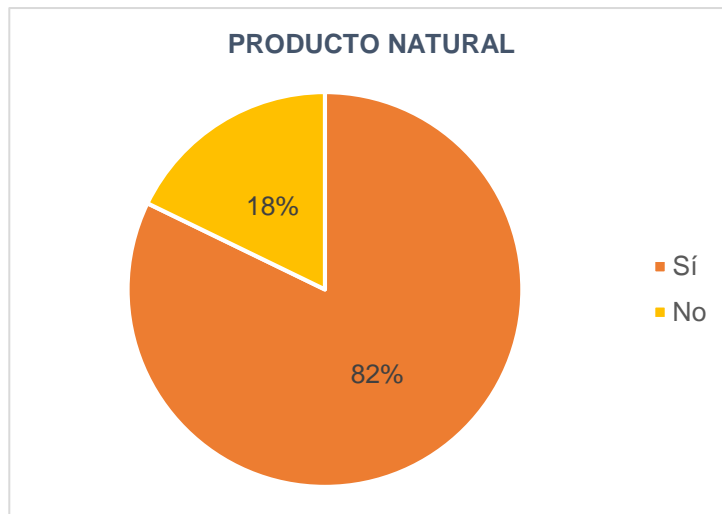
Fuente: Elaboración propia

Grafica 8: Las personas encuestadas que utilizan sazónadores en su comida



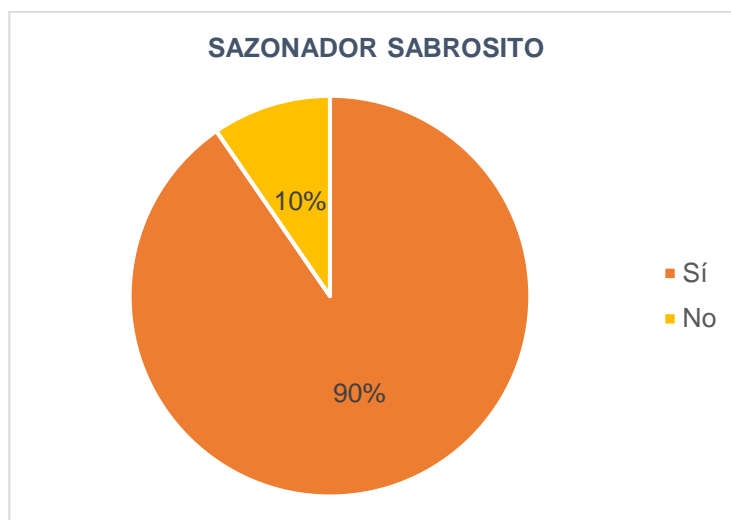
Fuente: Elaboración propia

Grafica 9: Personas que estaría dispuesto a pagar más, si el producto que consumiera fuese natural



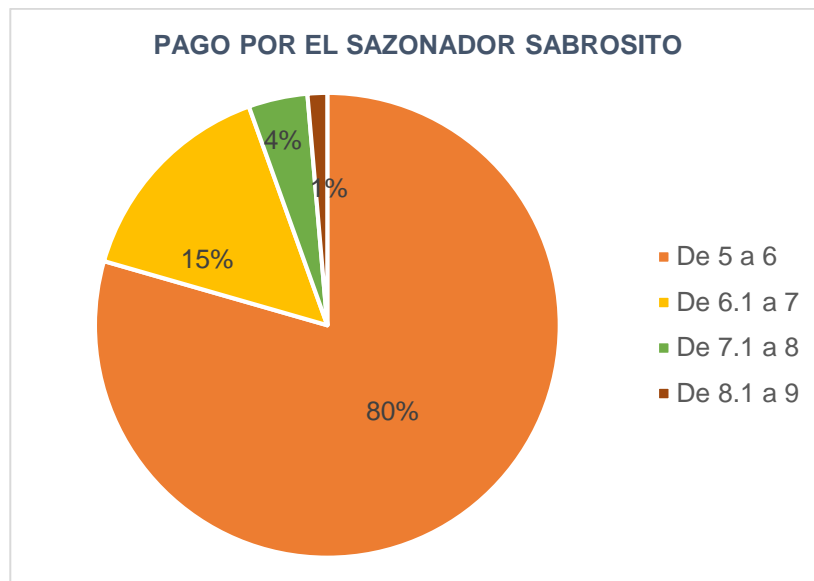
Fuente: Elaboración propia

Grafica 10: Disposición a comprar y cambiaría su sazónador procesado por un sazónador natural (sabrosito)



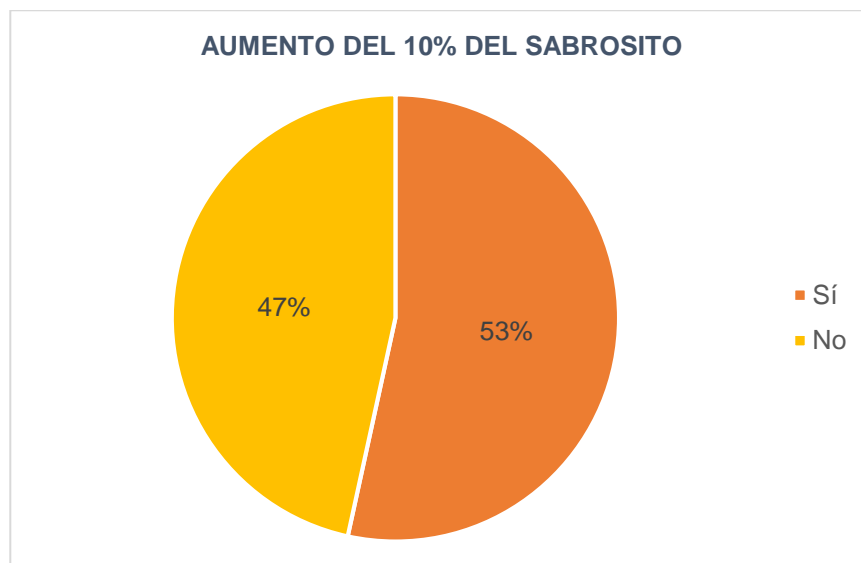
Fuente: Elaboración propia

Grafica 11: Personas dispuestas a pagar por el sazonador sabrosito



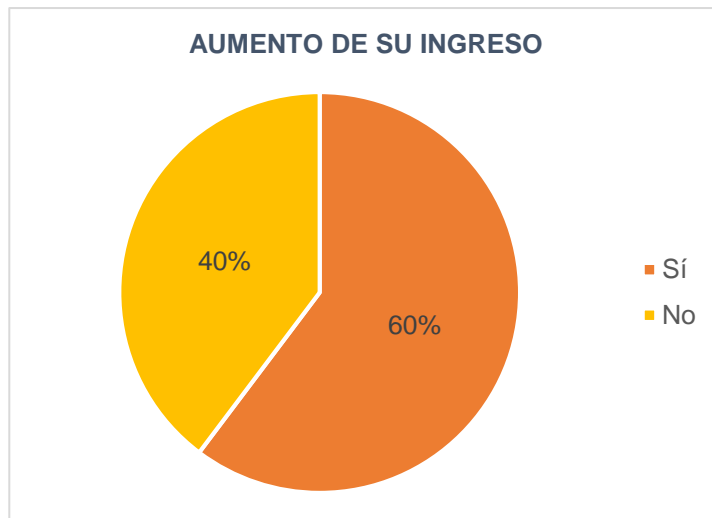
Fuente: Elaboración propia

Grafica 12: Si el precio del sazonador sabrosito aumentara en un porcentaje de 10% los dispuestos a comprarlo.



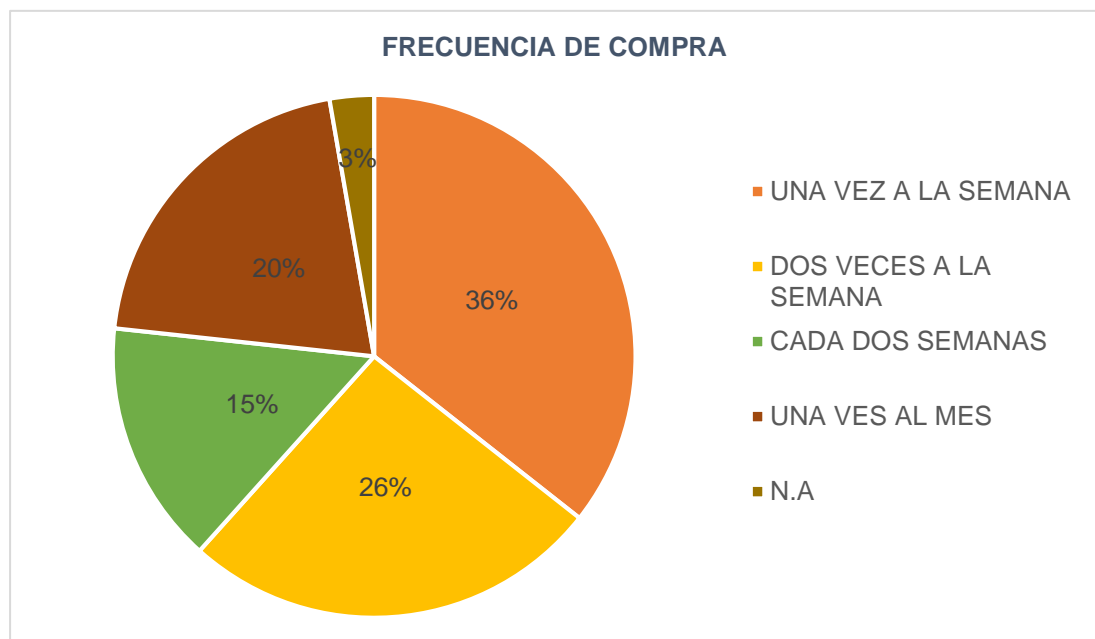
Fuente: Elaboración propia

Grafica 13: Cantidad de personas dispuestas a aumentar la compra de sabrosito si incrementara sus ingresos.



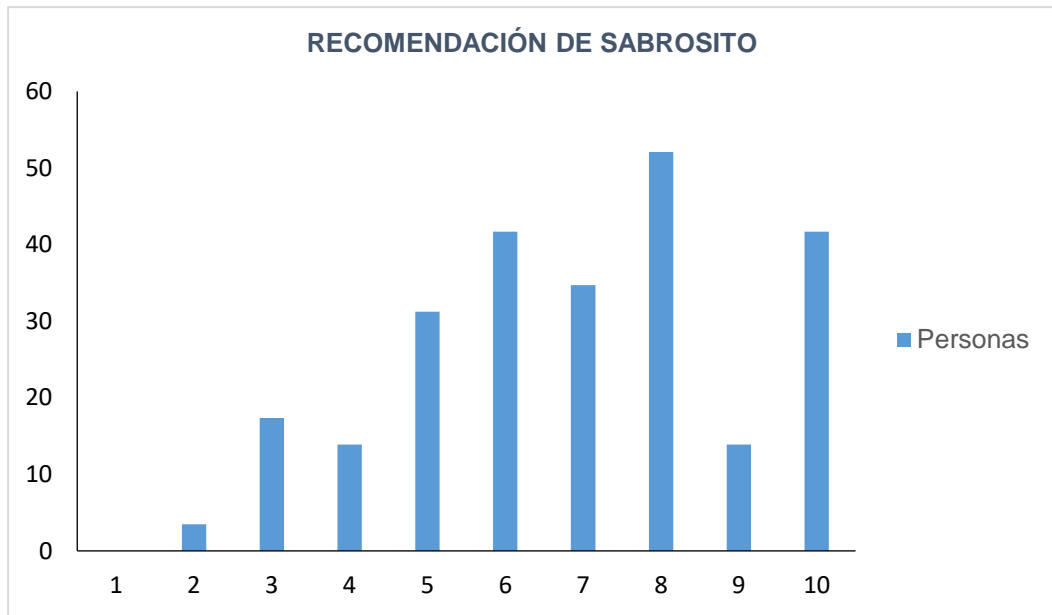
Fuente: Elaboración propia

Grafica 14: Frecuencia compraría este producto (sabrosito)



Fuente: Elaboración propia

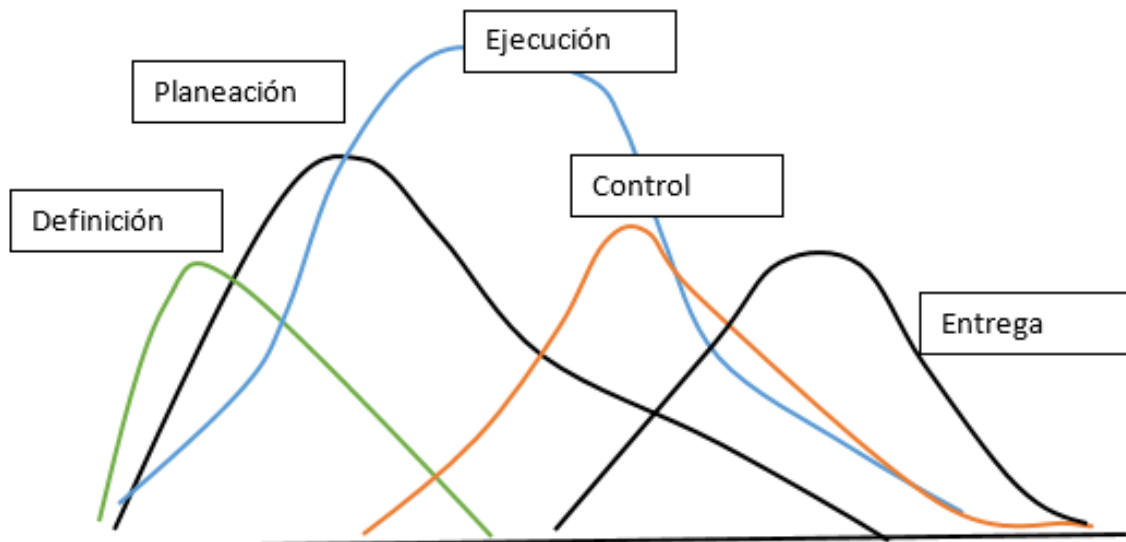
Grafica 15: qué tanto recomendaría el producto sabrosito, calificación de 1 a 10



Fuente: Elaboración propia

12.2. Diagrama de Gantt de la inversión

Actividades	2019 Sep	2019 Sep	2019 Oct	2019 Oct	2019 Nov	2019 Nov	2019 Nov	2019 Dic	2019 Dic
Definición									
licencias	■								
contratos		■							
Planeamiento	■								
Planeación de la instalación de máquinas		■							
Planeación de la logística			■						
Planeación de contratación de personal				■					
Planear el pago a los proveedores				■	■	■			
Ejecución		■	■	■	■	■	■		
Pago por remodelación del local		■							
Pago por implementar maquinarias			■	■	■				
Contratación del personal para instalación					■	■	■		
Control					■	■	■		
Control de los acabados (detalles)		■	■	■	■	■	■	■	■
Control del implemento de las maquinarias			■	■	■	■	■		
Control de la entrega del proyecto			■	■	■	■	■		
Entrega del proyecto							■	■	■
Retiro del personal							■	■	■
Retiro de maquinarias que ayuden a la implementación								■	■



Fuente: Elaboración propia

En el diagrama de Gantt de la inversión se explica el tiempo en el que se realizarán los gastos de los recursos con respecto al tiempo en el año 2019 para dar inicio al funcionamiento de la empresa en el año 2020.

En primer lugar, se encuentra la definición del proyecto, donde se busca todas las licencias y contratos necesarios para dar inicio a las instalaciones de maquinarias, compras, contrataciones de trabajadores etc. Esta definición se hará entre septiembre del 2019, en segundo lugar, está el planeamiento, donde realizan planes para cada momento de la implementación del local tales como planear el momento de la instalación de las maquinarias, planear la logística, planear la contratación de personal y cantidades, planear los servicios que se necesitarán y lo más importante es planear el momento del pago de las maquinarias que es donde se desembolsará la mayor parte del dinero con los proveedores que será entre septiembre hasta noviembre del 2019.

En tercer lugar, se tiene la ejecución, es donde se gasta la mayor parte del dinero de la inversión y el esfuerzo y se puede observar en la curva del gráfico, en esta fase la empresa Macasaco S.A.C realizará la remodelación del local, pago a los trabajadores, instalación de las maquinarias dentro del local, esto se llevará a cabo durante los meses de septiembre hasta noviembre.

En cuarto lugar, se tiene al control, tales como el control de los acabados de la remodelación del local, el control del implemento de las maquinarias y el

control de la entrega correcta del proyecto, esta se llevará a cabo durante los meses septiembre hasta diciembre que es donde finaliza la instalación.

Por último, tenemos al cierre, que es donde se entregará el proyecto para que inicie su trabajo de empresa en 2020, donde se realizará el retiro del personal que ayudó a la instalación y el retiro de las maquinarias que ayudaron para la instalación de máquinas, se realizara durante el mes de noviembre y diciembre.

12.3. Tablas Complementarias

Tabla N°44 Resumen de Costos

Resumen de costos	
Costo variables	Costo sin IGV
Poro	0.08
Apio	0.05
Ajo	0.06
Cebolla	0.12
Zanahoria	0.18
Zapallo	0.40
Perejil	0.07
Orégano	0.02
Sal(Cloruro de sodio)	0.00
Kion	0.04
Etiquetado	0.10
Caja de cartón	0.02
Plumafón	0.01
Empaque	0.01
Costo variable unitario	1.14
Costo fijo unitario	3.68
Costo total unitario	4.82
Precio sin IGV	4.83
IGV	0.87
Precio total	5.70
Márgen	0.01

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°45 Resumen de Inversión

Resumen de inversión			
Descripción	Total precio (soles)	Total valor	IGV 18%
Inversión tangible	58,706	49,751	8,955
Inversión intangible	22,551	19,111	3,440
Capital de trabajo	28,645	24,276	4,370
Gstos operativos	19,944	16,902	3,042
Total de inversión	129,847	110,040	19,807
Estructura deuda/capital	Inversión	% de inversión	Tasa efectiva
Financiamiento	50,000	39%	7.24%
Aporte de los accionistas (los demas)	79,847	61%	13%
		WACC	10%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°46 IGV

Tabla de IGV													
IGV	Año 0 2,019	Año 1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		18%											
IGV Ingresos	0	196	758	2,228	4,120	5,271	5,980	4,503	4,536	4,813	5,615	4,730	5,793
IGV alquiler del local		610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610
IGV servicios		587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587
IGV mantenimiento								122					122
IGV costo variable		45	174	513	948	1,212	1,376	1,036	1,043	1,107	6,300	1,088	1,333
IGV tangibles													
Tanque de lavado	-435												
Lavadero industrial de acero inoxidable	-252												
Banda transportadora	-503												
Triturador/ molidor	-229												
Horno eléctrico HE900B	-229												
Deshidratador de alimentos	-1,016												
Tanque mezclador para alimentos	-610												
Etiquetadora	-915												
Máquina selladora	-732												
Máquina embasadora	-793												
Balanza digital	-92												
Aire acondicionado	-183												
Mesas industriales	-610												
Inversión intangible	-3,017												
Gastos operativos	-3,042												
IGV egresos		1,242	1,371	1,710	2,145	2,410	2,573	2,355	2,241	2,304	7,497	2,285	2,652
IGV por periodo	-12,657	-1,046	-614	518	1,975	2,861	3,407	2,148	2,296	2,508	-1,882	2,445	3,141
IGV acumulado	-12,657	-1,046	-1,660	-1,142	833	3,695	7,102	9,250	11,546	14,054	12,172	14,616	17,758

Tabla N°47 Costos fijos y gastos preoperativos

Costos fijos y gastos preoperativos								
Gastos operativos								
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total mensual (sin IGV)	IGV	Costo total mensual (inc. IGV)	Costo total anual (Sin IGV)	IGV anual	Costo total anual
Alquiler del local								
Alquiler del local	1	4,000	3,390	610	4,000	40,678	7,322	48,000
Total local		4,000	3,390	610	4,000	40,678		
Pago de servicios								
Cargo fijo mensual	1	7	6	1	7	74	13	87
Energía producción	1	1,523	1,291	232	1,523	15,489	2,788	18,277
Energía administración	1	389	329	59	389	3,954	712	4,665
Cargo fijo mensual	1	211	178	32	211	2,141	385	2,526
Consumo agua personal	1	54	46	8	54	547	98	645
Consumo agua producción	1	375	317	57	375	3,809	686	4,495
Consumo agua clientes	1	9	7	1	9	88	16	104
Consumo agua lavado de utensilios	1	2	1	0	2	17	3	20
Servicio de teléfono e internet	1	80	68	12	80	814	146	960
Publicidad y marketing	1	500	424	76	500	5,085	915	6,000
Servicio de entrega (Vehículo)	1	500	424	76	500	5,085	915	6,000
Capacitaciones	1	200	169	31	200	2,034	366	2,400
Total servicios		3,848	3,261	587	3,848	39,135	7,044	46,179
Sueldo de personal de operación								
Supervisor de operación	1	1,100			1,100	13,200	2,376	15,576
Operario de lavado	1	930			930	11,160	2,009	13,169
Operario de empaque	1	930			930	11,160	2,009	13,169
Total sueldo operativo	3	2,960			2,960	35,520	6,394	41,914
Sueldo de personal administrativo								
Administrador (financiero-contable)	1	1,500			1,500	18,000	3,240	21,240
Administrador de logística	1	1,000			1,000	12,000	2,160	14,160
Total de sueldo administrativo	2	2,500			2,500	30,000	5,400	35,400
Sueldo del personal de ventas								
Agente de ventas	1	930			930	11,160	2,009	13,169
Total de sueldo de ventas	1	930			930	11,160	2,009	13,169
Total de sueldo del personal		6,390	6,390		6,390	76,680	13,802	90,482
Gastos preoperativos								
Descripción	Cantidad	Costo unitario (inc. IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV	Costo total (inc. IGV)			
Campaña de lanzamiento								
Elaboración de paneles publicitarios	2	1,000	1,695	305	2,000			
Elaboración de paneles publicitarios para carpas de campaña	3	50	127	23	150			
Elaboración de volantes (millares)	1	100	85	15	100			
Alquiler de carpas de campaña	1	90	76	14	90			
Alquiler de sillas	50	10	424	76	500			
Alquiler de mesas	4	30	102	18	120			
Presentador	1	120	102	18	120			
Piqueos	1	150	127	23	150			
Ayudantes	2	100	169	31	200			
Alquiler de equipos de sonido y visuales	1	800	678	122	800			
Muestras de sabrocito	30	6	148	27	175			
Activos fijos no depreciables (<1/4 UIT)								
Enfriador de aire portátil	4	149	505	91	596			
Instalación de internet mas modem	1	160	136	24	160			
Calefacción	2	300	508	92	600			
Extintor PSQ ABC 6 Kg	8	70	475	85	560			
Botiquín	2	90	153	27	180			
Luces de emergencia	4	70	237	43	280			
Señalización	1	90	76	14	90			
Cámaras de seguridad	2	200	339	61	400			
Fuentes de aluminio	8	80	542	98	640			
Cuchillos x juego	6	1	6	1	7			
Tinas x3 juegos (5)	15	30	381	69	450			
Valdes x4 juegos (5)	20	170	2,881	519	3,400			
Sillas	4	70	237	43	280			
Útiles	1	4,539	3,847	692	4,539			
Utensilios	1	587	498	90	587			
Mobiliarios	1	4,920	4,169	751	4,920			
Total gastos preoperativos		12,932	16,902	3,042	19,944			

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°48 Mantenimiento 2019

Mantenimiento						
Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos año 1-2020						
Item	Periodo	Precio periodo	Costo anual	IGV	Total sin IGV	Gasto total
Banda transportadora	semestral	100	169	31	169	200
Triturador/ molidor	semestral	110	186	34	186	220
Horno eléctrico HE900B	semestral	100	169	31	169	200
Deshidratador de alimentos	semestral	80	136	24	136	160
Tanque mezclador para alimentos	semestral	60	102	18	102	120
Etiquetadora	semestral	80	136	24	136	160
Máquina selladora	semestral	50	85	15	85	100
Máquina embasadora	semestral	80	136	24	136	160
Balanza digital	semestral	80	136	24	136	160
Aire acondicionado	semestral	60	102	18	102	120
Total			1,356	244	1,356	1,600
Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos año 2-2021						
Item	Periodo	Precio periodo	Costo anual	IGV	Total sin IGV	Gasto total
Banda transportadora	semestral	103	174	31	174	205
Triturador/ molidor	semestral	113	191	34	191	226
Horno eléctrico HE900B	semestral	103	174	31	174	205
Deshidratador de alimentos	semestral	82	139	25	139	164
Tanque mezclador para alimentos	semestral	62	104	19	104	123
Etiquetadora	semestral	82	139	25	139	164
Máquina selladora	semestral	51	87	16	87	103
Máquina embasadora	semestral	82	139	25	139	164
Balanza digital	semestral	82	139	25	139	164
Aire acondicionado	semestral	62	104	19	104	123
Total			1,390	250	1,390	1,640
Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos año 3-2022						
Item	Periodo	Precio periodo	Costo anual	IGV	Total sin IGV	Gasto total
Banda transportadora	semestral	105	178	32	178	210
Triturador/ molidor	semestral	116	196	35	196	231
Horno eléctrico HE900B	semestral	105	178	32	178	210
Deshidratador de alimentos	semestral	84	142	26	142	168
Tanque mezclador para alimentos	semestral	63	107	19	107	126
Etiquetadora	semestral	84	142	26	142	168
Máquina selladora	semestral	53	89	16	89	105
Máquina embasadora	semestral	84	142	26	142	168
Balanza digital	semestral	84	142	26	142	168
Aire acondicionado	semestral	63	107	19	107	126
Total			1,425	256	1,425	1,681
Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos año 4-2023						
Item	Periodo	Precio periodo	Costo anual	IGV	Total sin IGV	Gasto total
Banda transportadora	semestral	108	183	33	183	215
Triturador/ molidor	semestral	116	196	35	196	231
Horno eléctrico HE900B	semestral	105	178	32	178	210
Deshidratador de alimentos	semestral	84	142	26	142	168
Tanque mezclador para alimentos	semestral	63	107	19	107	126
Etiquetadora	semestral	84	142	26	142	168
Máquina selladora	semestral	53	89	16	89	105
Máquina embasadora	semestral	84	142	26	142	168
Balanza digital	semestral	84	142	26	142	168
Aire acondicionado	semestral	63	107	19	107	126
Total			1,429	257	1,429	1,686

Mantenimiento preventivo de maquinarias y equipos año 5-2024						
Item	Periodo	Precio periodo	Costo anual	IGV	Total sin IGV	Gasto total
Banda transportadora	semestral	110	187	34	187	221
Triturador/ molidor	semestral	118	201	36	201	237
Horno eléctrico HE900B	semestral	108	183	33	183	215
Deshidratador de alimentos	semestral	86	146	26	146	172
Tanque mezclador para alimentos	semestral	65	110	20	110	129
Etiquetadora	semestral	86	146	26	146	172
Máquina selladora	semestral	54	91	16	91	108
Máquina embasadora	semestral	86	146	26	146	172
Balanza digital	semestral	86	146	26	146	172
Aire acondicionado	semestral	65	110	20	110	129
Total			1,465	264	1,465	1,728

Tabla N°49 Gastos en Utensilios

Gasto en utensilios						
Utensilio	Tipo de activo	Costo unitario	Cantidad	Costo total (inc. IGV)	IGV	Total (sin IGV)
Almacenamiento de Materia Prima						
Regla de Metal(60 cm)	Fijo no depreciable	8	1	8	1	7
Logística (Total almac. de materia prima)		8		8	1	7
Producción						
Tacho de basura	Fijo no depreciable	23	1	23	3	19
Botiquín 60x30	Fijo no depreciable	45	1	45	7	38
Focos LED Bulbo	Fijo no depreciable	33	2	66	10	56
Total de producción		100		133	20	113
Administrativo						
Tacho de basura	Fijo no depreciable	21	3	62	9	52
Focos LED Bulbo	Fijo no depreciable	33	8	263	40	223
Total administrativo		53		325	50	275
Ventas						
Tacho de basura	Fijo no depreciable	23	1	23	3	19
Focos LED Bulbo	Fijo no depreciable	33	3	99	15	84
Total ventas		55		121	18	103
Total utensilios		217		587	90	498

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°50 Costo Unitario de Sabrosito

Costo unitario de Sabrosito								
		Unidad	Precio sin IGV	Precio con IGV	Cantidad utilizada (g)	Costo total sin IGV	IGV	Costo total con IGV
Materia prima								
Poro	1	kilo	0.85	1.00	0.0925	0.08	0.01	0.09
Apio	1	kilo	0.51	0.60	0.08971	0.05	0.01	0.05
Ajo	1	kilo	6.78	8.00	0.00857	0.06	0.01	0.07
Cebolla	1	kilo	1.69	2.00	0.069	0.12	0.02	0.14
Zanahoria	1	kilo	1.02	1.20	0.174	0.18	0.03	0.21
Zapallo	1	kilo	1.95	2.30	0.205	0.40	0.07	0.47
Perejil	1	kilo	1.27	1.50	0.0553	0.07	0.01	0.08
Orégano	1	kilo	1.69	2.00	0.01	0.02	0.00	0.02
Sal(Cloruro de sodio)	1	kilo	1.02	1.20	0.004	0.00	0.00	0.00
Kion	1	kilo	2.54	3.00	0.015	0.04	0.01	0.05
Materia prima total						1.01	0.18	1.19
Etiquetado y empaque								
Etiquetado	1	Unidad	0.10	0.12	1	0.10	0.02	0.12
Caja de cartón	1	unidad	0.02	0.02	1	0.02	0.00	0.02
Cinta adhesiva	1	unidad	0.01	0.01	1	0.01	0.00	0.01
Empaque	1	unidad	0.01	0.01	1	0.01	0.00	0.01
Etiquetado y empaque						0.13	0.02	0.16
Costo variable unitario						1.14	0.21	1.34

Tabla N°51 Gasto de agua

Gasto de agua					
Gasto de agua	Jalar la palanca del baño Lt	Abrir el caño por 3min. Lt	Lavado de utensilios		Litros en prom. por minutos por abrir el caño
Litros	5	15	3		
Áreas	Cant. de personal		Costo por m3		
Supervisor de operación	1		5.751		
Operario de lavado	1				
Operario de lavado	1				
Administrador (financiero-contable)	1				
Administrador de logística	1				
Agente de ventas	1				
Total	6				
Actividades realizadas por el personal	Nº de veces por persona diaria	Nº veces por persona mensual	Nº de veces del total de personal mensual	M3 utilizados mensualmente por personal	Costo mensual x actividad
Jalar la palanca del baño	2	48	288	1.44	8.28
Abrir el caño	3	72	432	6.48	37.27
Total gasto de agua de personal	5	120	720	7.92	45.54792
Actividades para la producción (lavado de verduras)	Nº de veces por día	Nº de litros usados por día	M3 utilizados por día	M3 utilizados por mes	Costo mensual x actividad
Bidones de agua para lavar verduras	3	500	1.5	36	207.036
Poro					
Apio					
Ajo					
Cebolla					
Zanahoria					
Zapallo					
Perejil					
Orégano					
Sal(Cloruro de sodio)					
Kion					
Lavado de maquinarias maquinarias	2	400	0.8	19.2	110.4192
Total gasto de agua de personal		900	2.3	55.2	317.4552

Cientes	Nº de veces en prom. por mes	M3 utilizados por mes	Costo mensual		
Jalar la palanca del baño	60	0.3	1.7253		
Abrir el caño	65	0.975	5.607225		
Total	125	1.275	7.332525		
Lavado de utensilios	Nº lavadas diarias	Nº lavadas mensuales	litros x lavada	M3 mensuales	Costo mensual
Lavado de utensilios	5	120	2	0.24	1.38
Total consumo m3 mes	64.64				
Total de gastos por agua mensual	371.72				
Volumen de agua	64.64	371.72		Cargo fijo mensual	210.50
Alcantarillado	2.68	173.22		Consumo agua personal	53.75
Cargo fijo		5.00		Consumo agua producción	374.60
I.G.V.	549.94	98.99		Consumo agua clientes	8.65
Mora		0.20		Consumo agua lavado de utensilios	1.63
Total consumo del mes		649.13		Total	649.13

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°52 Gasto de luz

Gasto de luz								
Focos ahorradores de planta								
Espacio	Cantidad de focos	Nº de horas x espacio	Nº min. x espacio diario	Nº min. Por espacio mensual	Consumo en horas mensual	Kw de consumo por hora	Precio en kw x mes	Costo de luz X KW
3 Servicios higiénicos	3	6	1080	25920	432.0	0.036	8	0.52
Área de ventas	1	8	480	11520	192.0	0.036	4	
Área de espera	2	8	960	23040	384.0	0.036	7	
Área administrativa	3	8	1440	34560	576.0	0.036	11	
Área de logística	7	8	3360	80640	1344.0	0.036	25	
Área de almacén	6	12	4320	103680	1728.0	0.036	32	
Área de producción (Florescente)	10	12	7200	172800	2880.0	0.036	54	
Total focos ahorradores	32	62	18840	452160	7536	0.252	141	

Electrodomésticos	Cantidad	Kw consumo por hora	Horas por día	Kw por día	Consumo kw por mes	Precio total
Cámaras de seguridad	3	0.018	15	0.81	19.44	10
Luces de emergencia	6	0.016	1	0.096	2.304	1
Computadora	4	0.25	9	9	216	112
Enfriador de aire portátil	2	0.3	8	4.8	115.2	60
Calefacción	2	0.6	4	4.8	115.2	60
Impresora	3	0.15	2	0.9	21.6	11
Router	1	0.012	9	0.108	2.592	1
Teléfono	3	0.13	9	3.51	84.24	44
Total	24	1.476	57	24.024	576.576	300

Maquinarias de producción	Cantidad	Kw consumo por hora	Horas por día	kw por día	Consumo kw por mes	Precio total
Banda transportadora	1	3.2	3	9.6	230.4	120
Triturador/ molidor	1	2.1	4	8.4	201.6	105
Horno eléctrico HE900B	1	2.1	8	16.8	403.2	210
Deshidratador de alimentos	1	2.5	8	20	480	250
Tanque mezclador para alimentos	1	2.4	6	14.4	345.6	180
Etiquetadora	1	0.8	8	6.4	153.6	80
Máquina selladora	1	1.3	3	3.9	93.6	49
Máquina embasadora	1	2	3	6	144	75
Balanza digital	2	0.3	6	3.6	86.4	45
Aire acondicionado	1	0.6	9	5.4	129.6	67
Total	11	17.3	58	94.5	2268	1,179

Cargo fijo	2.37			Cargo fijo mensual	7.26
Mantenimiento y reposición de conexión	1.02			Energía producción	1,523.12
Consumo de energía	1,620.25			Energía administración	388.78
Alumbrado público	1.29			Total	1,919.16
I.G.V	292.49	1,624.93			
Electrificación	0.49				
Interés moratorio	1.25				
Total	1,919.16				

Fuente: Elaboración propia