



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE**  
**EMPRESAS**

**“Plan de Negocios para la producción y comercialización de paté vegano para gatos en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:  
**BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Presentado por:

Evelyn Meza Huayta (0000-0002-6984-598X)

Evelin Carla Quispe Fernández (0000-0001-9448-3936)

Lucy Tania Rengifo Villanueva (0000-0002-5854-4727)

Celeste Estefanía Salazar Pérez (0000-0002-0511-1557)

Dennis Alexandra Villegas Rosales (0000-0002-5582-5179)

Lima – Perú

2022

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ANEXO 6**

**ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO**

Fecha: 08/01/2023

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

MBA José Renán Yallico Madge

En el curso de:

Business Plan

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

“Plan de Negocios para la producción y comercialización de paté vegano para gatos en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur “

Presentada por los estudiantes:

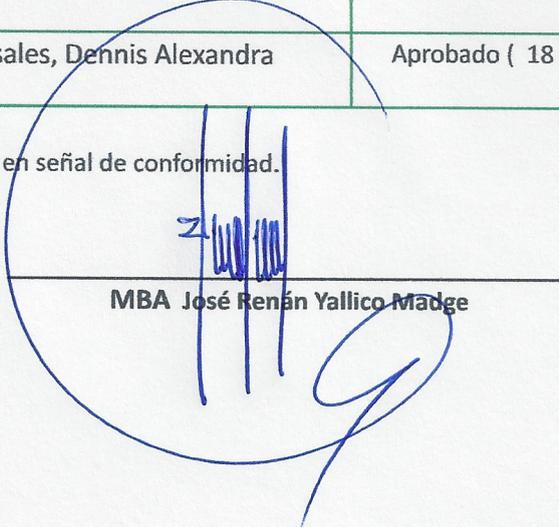
CÓDIGO	ALUMNO
100032180	Meza Huayta, Evelyn
100062427	Quispe Fernandez, Evelin Carla
100064887	Rengifo Villanueva, Lucy Tania
100004311	Salazar Perez, Celeste Estefania
100041886	Villegas Rosales, Dennis Alexandra

Para optar al grado de Bachiller en: Administración de Empresas en la carrera de Administración de Empresas, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACIÓN	
100032180	Meza Huayta, Evelyn	Aprobado ( 16 )	Desaprobado ( )
100062427	Quispe Fernandez, Evelin Carla	Aprobado ( 17 )	Desaprobado ( )
100064887	Rengifo Villanueva, Lucy Tania	Aprobado ( 17 )	Desaprobado ( )
100004311	Salazar Perez, Celeste Estefania	Aprobado ( 18 )	
100041886	Villegas Rosales, Dennis Alexandra	Aprobado ( 18 )	

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.

  
MBA José Renán Yallico Madge

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN<sup>1</sup>

Lima, 26 de Febrero del 2023

Señor,  
Percy Manuel Mayta Tristan  
**Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación**  
**Universidad Científica del Sur**  
**Presente. –**

De nuestra consideración,

Nosotros: Dennis Alexandra Villegas Rosales, Evelyn Meza Huayta, Celeste Estefania Salazar Perez, Lucy Tania Rengifo Villanueva y Evelin Quispe Fernandez, estudiantes de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con el asesor de tesis Jose Renan Yallico Madge, declaramos que este informe final de trabajo de investigación titulado: Plan de Negocios para la producción y comercialización de paté vegano para gatos en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur, sustentado para obtener el grado de Bachiller es original.

Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de nuestra investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos<sup>2</sup>, que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,

Dennis Alexandra  
Villegas Rosales  
DNI: 46940843

Firma del asesor de tesis

DNI: 07180411

José Yallico Madge

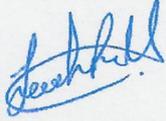
<sup>1</sup> En conformidad con la Resolución del Consejo Directivo N° 084-2022-SUNEDU/CD

<sup>2</sup> Los documentos están en: <https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/>



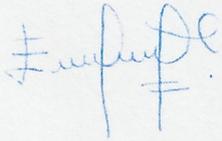
---

**DNI: 47040474**  
**Evelin Quispe Fernandez**



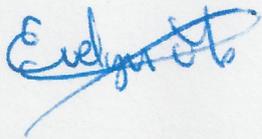
---

**DNI: 48342235**  
**Lucy Tania Rengifo Villanueva**



---

**DNI: 72543185**  
**Celeste Estefania Salazar Perez**



---

**DNI:47757594**  
**Evelyn Meza Huayta**

## INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

**Título del documento evaluado.** Plan de negocios para la producción y comercialización de paté vegano para gatos en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur

**Autores.** Evelyn Meza Huayta; Evelin Carla Quispe Fernandez; Lucy Tania Rengifo Villanueva; Celeste Estefania Salazar Perez; Dennis Alexandra Villegas Rosales.

**Mecanismo de revisión de originalidad.** Evaluación con Turnitin (ID 2038962232).

**Resultado de la evaluación.** 9%

**Revisado por.** Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

**Comentarios sobre la revisión.** Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.

v.2.0. Plan de negocios para la producción y comercialización de paté vegano

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://repositorio.cientifica.edu.pe">repositorio.cientifica.edu.pe</a> Fuente de Internet	4%
2	<a href="https://repositorio.usil.edu.pe">repositorio.usil.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="https://repositorioacademico.upc.edu.pe">repositorioacademico.upc.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
4	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	<1%
5	<a href="https://repositorio.uladech.edu.pe">repositorio.uladech.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="https://repositorio.lamolina.edu.pe">repositorio.lamolina.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://www.gob.pe">www.gob.pe</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://empleodehoy.blogspot.com">empleodehoy.blogspot.com</a> Fuente de Internet	<1%
9	<a href="https://tesis.ucsm.edu.pe">tesis.ucsm.edu.pe</a> Fuente de Internet	

## Índice general

Índice general	2
Índice de figuras	8
Índice de tablas	10
Resumen ejecutivo	12
Abstract	14
Introducción	16
<b>CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO</b>	<b>18</b>
1.1. Formulación de la idea de negocio	18
1.2. Perfil del cliente, mapa de valor y modelo CANVAS	18
<b>CAPITULO II: ANALISIS DEL ENTORNO</b>	<b>20</b>
2.1. Análisis del entorno general - Pestel	20
2.2. Análisis de la industria y de los competidores – 5 Fuerzas de Porter	27
2.3. Análisis de la empresa (Interno) – Cadena de Valor	28
2.4. FODA	31
<b>CAPITULO III: PLAN ESTRATÉGICO</b>	<b>32</b>
3.1. Visión	32
3.2. Misión	32
3.3. Valores	32
3.4. Objetivos	33
3.4.1. <i>Objetivos generales a nivel corporativo (Nivel I)</i>	33
3.5. Estrategias	34
3.5.1. <i>Estrategias de crecimiento (Nivel I)</i>	34
3.5.3. <i>Estrategias complementarias</i>	35
3.6. Cronograma	37
3.7. Presupuesto	38
<b>CAPITULO IV: ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>39</b>
4.1. Identificación de las necesidades de información	39
4.2. Objetivos de la investigación	39
4.3. Diseño de la investigación y fuentes de datos	40
4.4. Procedimiento para la recolección de datos	42
4.5. Diseño de la muestra	44

4.6.	Recolección de datos.....	49
4.7.	Procesamiento de los datos.....	52
4.8.	Análisis y presentación de los resultados.....	55
4.9.	Cronograma de actividades para el estudio de mercado .....	57
4.10.	Presupuesto para el estudio de mercado.....	57
<b>CAPITULO V: PLAN DE MARKETING</b>		<b>59</b>
5.1.	Misión .....	59
5.2.	Mercado disponible (TAM) .....	59
5.3.	Problemas y oportunidades (Propuesta de Valor).....	59
5.4.	Objetivos específicos (Nivel III).....	60
5.5.	Estrategias de Marketing Tradicional .....	60
5.5.1.	<i>Segmentación y targeting</i> .....	60
5.5.2.	<i>Diferenciación</i> .....	61
5.5.3.	<i>Posicionamiento</i> .....	61
5.6.	Tácticas de marketing tradicional.....	62
5.6.1.	<i>Producto</i> .....	62
5.6.2.	<i>Precio</i> .....	64
5.6.3.	<i>Distribución</i> .....	65
5.6.4.	<i>Comunicación</i> .....	66
5.7.	Tácticas de marketing digital .....	66
5.7.1.	<i>Atracción de tráfico</i> .....	66
5.7.2.	<i>Conversión</i> .....	67
5.7.3.	<i>Fidelización</i> .....	67
5.7.4.	<i>Prescripción</i> .....	68
5.8.	Ejecución y Control.....	68
5.9.	Requerimientos para implementar el área de marketing .....	69
5.9.1.	<i>Requerimientos de equipos</i> .....	69
5.9.2.	<i>Requerimientos de software</i> .....	70
5.9.3.	<i>Requerimientos de materiales</i> .....	71
5.9.4.	<i>Requerimientos de otros insumos (servicios básicos)</i> .....	71
5.9.5.	<i>Requerimiento de espacios físicos</i> .....	72
5.9.6.	<i>Requerimiento de personal</i> .....	72
5.10.	Descripción de los procesos operativos .....	72
5.11.	Cronograma de implementación del área de marketing.....	73
5.12.	Presupuesto de implementación y operación del área de marketing .....	74
<b>CAPITULO VI: PLAN DE OPERACIONES</b>		<b>75</b>

6.1.	Misión .....	75
6.2.	Objetivos específicos (Nivel III).....	75
6.3.	Decisiones estratégicas .....	76
6.4.	Abastecimiento .....	77
6.4.1.	<i>Compras</i> .....	78
6.4.2.	<i>Gestión de lista de insumos o inventarios</i> .....	82
6.4.2.1.	Control de Stock .....	82
6.5.	Producción.....	83
6.5.1.	<i>Ficha técnica del producto</i> .....	83
6.5.2.	<i>Capacidad del área de producción</i> .....	84
6.5.3.	<i>Selección del proceso/tecnología</i> .....	86
6.5.4.	<i>Requerimientos del departamento de producción</i> .....	92
6.5.4.1.	<i>Requerimiento de equipo y maquinaria</i> .....	92
6.5.4.2.	<i>Requerimiento de software</i> .....	94
6.5.4.3.	<i>Requerimiento de materiales</i> .....	94
6.5.4.4.	Demanda de recursos .....	95
6.5.4.5.	<i>Requerimiento de espacios físicos para la planta de producción</i> .....	95
6.5.4.6.	<i>Requerimiento de personal</i> .....	95
6.5.5.	<i>Localización de la planta</i> .....	96
6.5.6.	<i>Distribución interna o Layout</i> .....	99
6.5.7.	<i>Proyección de los costos de inversión y producción</i> .....	99
6.6.	Distribución .....	100
6.6.1.	<i>Etapas de la distribución física</i> .....	100
6.6.2.	<i>Elección del servicio de distribución</i> .....	100
6.7.	Calendario de implementación y operación de PURE CAT.....	101
6.8.	Presupuesto final de implementación y operación .....	101
<b>CAPITULO VII: PLAN DE RRHH</b> .....		102
7.1.	Misión .....	102
7.2.	Objetivos específicos (Nivel III).....	102
7.3.	Estrategias de gestión de RRHH.....	102
7.3.1.	<i>Requerimiento de RRHH</i> .....	103
7.3.2.	<i>Reclutamiento y selección de personal</i> .....	112
7.3.3.	<i>Contratación: incorporación y acogida</i> .....	113
7.3.4.	<i>Desarrollo y formación profesional</i> .....	115
7.3.5.	<i>Retribución: salarios, sueldos, incentivos y beneficios sociales</i> .....	115
7.3.6.	<i>Evaluación de desempeño</i> .....	115

7.3.7. Promoción.....	116
7.3.8. Despido .....	116
7.3.9. Relaciones con empleados: clima laboral y gestión de conflictos, etc. ....	117
7.4. Cronograma de actividades del departamento de RRHH .....	117
<b>CAPITULO VIII: PLAN LEGAL, TRIBUTARIO Y LABORAL</b> .....	<b>119</b>
8.1. Misión .....	119
8.2. Objetivos específicos (Nivel III).....	119
8.3. Estrategias .....	120
8.3.1. Operaciones societarias .....	120
8.3.2. Planificación fiscal.....	121
8.3.3. Contrataciones .....	121
8.3.4. Protección de datos y propiedad intelectual.....	122
8.4. Aspectos societarios.....	123
8.4.1. Elección de la forma societaria de la empresa.....	123
8.4.2. Formalización e inscripción de la empresa.....	126
8.4.2.1. Cronograma de implementación .....	126
8.4.3. Tamaño empresarial (Ley 30056) .....	146
8.4.4. Aspectos legales en empresas E-commerce .....	147
8.5. Aspectos tributarios .....	148
8.5.1. Impuesto a la renta .....	148
8.5.1.1. Jurisdicción del impuesto a la renta .....	148
8.5.1.2. Categorías del impuesto a la renta.....	150
8.5.2. Impuesto a la renta de tercera categoría.....	150
8.5.2.1. Regímenes tributarios.....	151
8.6. Aspectos laborales .....	152
8.6.1. Trabajador dependiente .....	153
8.6.1.1. Inicio de la relación laboral: El Contrato de Trabajo.....	153
8.6.1.2. Derechos y beneficios de los trabajadores dependientes.....	154
8.6.1.3. Régimen Laboral Especial del Trabajador de las Mypes.....	154
8.6.2. Trabajador independiente .....	154
8.6.2.1. Obligaciones tributarias del empleador .....	154
8.6.3. Planilla Electrónica .....	155
8.6.3.1. Registro de Información Laboral (T-Registro).....	155
8.6.3.2. Planilla mensual de pagos (Plame) .....	155
8.7. Cronograma de implementación y operación del área legal.....	156
8.8. Presupuesto del área legal.....	157

<b>CAPITULO IX: PLAN DE TECNOLOGIAS DE INFORMACIÓN</b>	<b>158</b>
9.1. Misión .....	158
9.2. Objetivos específicos (Nivel III).....	158
9.3. Estrategias .....	159
9.3.1. <i>Mejora de la eficiencia interna de la empresa</i> .....	159
9.3.2. <i>Mejora de atención de los clientes actuales</i> .....	159
9.4. Requerimiento para el Área de TI.....	161
9.4.1. <i>Requerimiento de equipos</i> .....	161
9.4.2. <i>Requerimiento de software</i> .....	166
9.4.3. <i>Requerimiento de materiales</i> .....	170
9.4.4. <i>Requerimiento de otros insumos</i> .....	171
9.4.5. <i>Requerimiento de espacios físicos</i> .....	173
9.4.6. <i>Requerimiento de personal</i> .....	175
9.5. Descripción de los procesos operativos de TI .....	176
9.6. Cronograma de implementación .....	177
9.6.1. <i>Front Office</i> .....	177
9.6.2. <i>Back Office</i> .....	178
9.7. Cronograma de implementación del área de TI.....	179
9.8. Presupuesto de implementación y operación del área de TI .....	179
<b>CAPITULO X: PLAN ECONOMICO FINANCIERO</b>	<b>180</b>
10.1. Misión .....	180
10.2. Objetivos específicos (Nivel III).....	180
10.3. Presupuesto de Ventas .....	180
10.3.1. Identificación de la demanda efectiva .....	181
10.3.1.1. <i>Mercado potencial</i> .....	182
10.3.1.2. <i>Mercado disponible</i> .....	183
10.3.1.3. <i>Mercado efectivo (TAM)</i> .....	183
10.3.2. Tasa de crecimiento anual del mercado.....	184
10.3.3. Tasa de crecimiento anual de ventas .....	185
10.4. Presupuesto de ingresos .....	187
10.5. Presupuesto de egresos .....	188
10.5.1. <i>Gastos administrativos</i> .....	189
10.5.2. <i>Gastos comerciales</i> .....	193
10.5.3. Costos de operaciones .....	197
10.6. Inversiones .....	204
10.6.1. <i>Inversión en activos fijos</i> .....	204

<b>10.6.1.1. Depreciación y amortización</b> .....	205
<b>10.6.2. Inversión en capital de trabajo</b> .....	206
<b>10.7. Financiamiento</b> .....	208
<b>10.7.1. Estructura de capital</b> .....	209
<b>10.7.2. Flujo de Servicio de la deuda</b> .....	210
<b>10.8. Punto de equilibrio multiproducto</b> .....	211
<b>10.9. Flujo económico y financiero proyectado</b> .....	214
<b>10.9.1. Flujo económico</b> .....	214
<b>10.9.2. Flujo financiero</b> .....	215
<b>10.10. Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado</b> .....	216
<b>10.11. Evaluación económica financiera</b> .....	217
<b>10.11.1. Evaluación económica</b> .....	217
<b>10.11.2. Flujo de Caja Financiero con IGV</b> .....	218
<b>10.11.3. Análisis de Riesgo</b> .....	219
<b>CAPITULO XI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	221
<b>11.1. Conclusiones</b> .....	221
<b>11.2. Recomendaciones</b> .....	223

## Índice de figuras

Figura 1. Modelo Canvas .....	19
Figura 2. Ley 30407 .....	21
Figura 3. PBI por Sectores Económicos .....	22
Figura 4. Tenencia de mascotas en el hogar .....	23
Figura 5. Inversión en las mascotas.....	23
Figura 6. Promulgación de Ley 4 Patas.....	25
Figura 7. Cadena de Valor .....	28
Figura 8. Matriz Ansoff.....	34
Figura 9. Matriz BCG.....	35
Figura 10. Estrategia genérica de Porter.....	35
Figura 11. Perfil del consumidor .....	43
Figura 12. Propuesta de Valor .....	44
Figura 13. Tenencia de mascotas en el hogar .....	46
Figura 14. Tipos de mascota en el hogar según el NSE .....	46
Figura 15. Tipos de alimentos que consumen las mascotas .....	47
Figura 16. Identificación del TAM.....	48
Figura 17. Encuesta – Google Forms .....	50
Figura 18. Odoo – Aplicaciones .....	70
Figura 19. Página web Pure Cat .....	71
Figura 20. Mapa de procesos de compra por Web.....	73
Figura 21. Mapa de procesos de Entradas y Salidas .....	77
Figura 22. Modelo Wilson.....	83
Figura 23. Diagrama de Flujo del proceso de producción del producto .....	88
Figura 24. Mapa de procesos de Producción.....	89
Figura 25. Modelo de proceso de orden de producción .....	89
Figura 26. Proceso de picking de productos .....	90
Figura 27. Mapa del Perú .....	96
Figura 28. Local para implementar la planta de producción.....	98
Figura 29. Localización de la planta de Producción.....	98
Figura 30. Layout - Plano.....	99
Figura 31. Servicio de distribución .....	100
Figura 32. Diagrama organizacional .....	104
Figura 33. Diseño de puesto de trabajo – Gerente General .....	106
Figura 34. Diseño de puesto - Asistente Administrativo .....	107
Figura 35. Diseño de puesto – Gerente Logístico y de operaciones.....	108
Figura 36. Diseño del cargo - Operarios del área de producción.....	109
Figura 37. Diseño de puesto - Gerente Comercial .....	110
Figura 38. Diseño de puesto - Operario Comercial y Ventas .....	111
Figura 39. Mapa de procesos de Reclutamiento y Selección del personal .....	113
Figura 40. Consulta en Sunat – RUC .....	124
Figura 41. Búsqueda de Personas Jurídicas Inscritas - Sunarp .....	125
Figura 42. Tipos de Empresa (Razón Social o Denominación) .....	125
Figura 43. Mapa de Procesos – Formalización de una empresa E-commerce.....	127
Figura 44. Solicitud y Reserva de Nombre de Persona Jurídica .....	128
Figura 45. Búsqueda de Personas Jurídicas Inscritas - Sunarp .....	129
Figura 46. Modelo de Constitución de la empresa: PURE CAT PERU S.A.C.....	131
Figura 47. Búsqueda Indecopi .....	137
Figura 48. Búsqueda Indecopi – Por Denominación .....	137
Figura 49. Búsqueda Indecopi – Por Fonética.....	138

<i>Figura 50. Mapa de Procesos – Registro de Marca Indecopi.....</i>	<i>139</i>
<i>Figura 51. Ingreso de Información – Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa .....</i>	<i>139</i>
<i>Figura 52. Registro de Empresa – REMYPE.....</i>	<i>141</i>
<i>Figura 53. Registro de Trabajadores y Socios.....</i>	<i>142</i>
<i>Figura 54. Finalización de Registro .....</i>	<i>143</i>
<i>Figura 55. Requisitos de Registro – Produce .....</i>	<i>145</i>
<i>Figura 56. Tipos de categoría de IR .....</i>	<i>150</i>
<i>Figura 57. Mapa de Procesos – Elección Régimen Tributario.....</i>	<i>151</i>
<i>Figura 58. Ejemplo de Contrato de Trabajo – Modalidad por Necesidades del Mercado .....</i>	<i>153</i>
<i>Figura 59. Página de Sunat – TRegistro.....</i>	<i>155</i>
<i>Figura 60. Planilla Electrónica - Plame .....</i>	<i>156</i>
<i>Figura 61. Contrato de Comodato .....</i>	<i>162</i>
<i>Figura 62. Presupuesto por 01 año Odoo .....</i>	<i>166</i>
<i>Figura 63. Presupuesto por 01 año - Godaddy .....</i>	<i>167</i>
<i>Figura 64. Presupuesto por 01 año- WooCommerce.....</i>	<i>168</i>
<i>Figura 65. Presupuesto por 01 año- Elfsight para WhatsApp.....</i>	<i>169</i>
<i>Figura 66. Requerimiento de Software .....</i>	<i>169</i>
<i>Figura 67. Planes SendinBlue.....</i>	<i>172</i>
<i>Figura 68. Creación de cobro en Mercado Pago.....</i>	<i>172</i>
<i>Figura 69. Simulador de Costos .....</i>	<i>173</i>
<i>Figura 70. Contrato de Alquiler .....</i>	<i>174</i>
<i>Figura 71. Mapa de Proceso – Atención Soporte Técnico.....</i>	<i>177</i>
<i>Figura 72. Página Web – www.purecat.com.pe.....</i>	<i>178</i>
<i>Figura 73. Implementación Odoo .....</i>	<i>178</i>
<i>Figura 74. Punto de Equilibrio – Año 1 .....</i>	<i>213</i>
<i>Figura 75. Análisis de INPUTS relevantes .....</i>	<i>219</i>
<i>Figura 76. Análisis de riesgo/VAN .....</i>	<i>220</i>

## Índice de tablas

Tabla 1. Análisis del entorno general - Pestel.....	26
Tabla 2. Foda.....	31
Tabla 3. Análisis CAME (FODA CRUZADO).....	37
Tabla 4. Cronograma de actividades.....	37
Tabla 5. Presupuesto.....	38
Tabla 6. Total de hogares en Lima Metropolitana.....	45
Tabla 7. % de Hogares en base al NSE.....	45
Tabla 8. Distribución de hogares de las zonas Lima Moderna - Lima Sur.....	47
Tabla 9. Cantidad de encuestas a realizar.....	49
Tabla 10. Cuestionario.....	51
Tabla 11. Cronograma de actividades.....	57
Tabla 12. Presupuesto de Estudio de Mercado.....	58
Tabla 13. Precio – Pure Cat.....	64
Tabla 14. Cronograma de implementación.....	73
Tabla 15. Presupuesto anual área de Marketing.....	74
Tabla 16. Actividades previas al inicio de la producción.....	76
Tabla 17. Selección de Proveedores del insumo principal, lentejas.....	79
Tabla 18. Selección de Proveedores del aceite de Oliva.....	80
Tabla 19. Selección de Proveedores de Pimienta.....	80
Tabla 20. Selección de Proveedores de Sal natural.....	81
Tabla 21. Selección de Proveedores de verduras ecológicas.....	81
Tabla 22. Ficha descriptiva del producto – Pure Cat.....	84
Tabla 23. Capacidad de Producción.....	85
Tabla 24. Características de las maquinarias.....	91
Tabla 25. Utensilios y Herramientas.....	92
Tabla 26. Maquinarias.....	93
Tabla 27. Presupuesto de Maquinaria.....	94
Tabla 28. Materiales (Inputs Transformables).....	94
Tabla 29. Requerimiento de insumos para el producto en presentación (330 gr Lata).....	95
Tabla 30. Servicios Básicos.....	95
Tabla 31. Requerimiento del personal.....	95
Tabla 32. Matriz de evaluación de las Ubicaciones.....	97
Tabla 33. Utensilios y herramientas para elaborar el producto.....	99
Tabla 34. Máquina y Equipo.....	100
Tabla 35. Calendario de implementación y Operación.....	101
Tabla 36. Presupuesto de implementación.....	101
Tabla 37. Tabla de acciones.....	114
Tabla 38. Calendario de actividades del área de RRHH.....	117
Tabla 39. Presupuesto.....	118
Tabla 40. Servicios Legales.....	120
Tabla 41. Listado de Accionistas y Porcentaje.....	124
Tabla 42. Cronograma de implementación.....	126
Tabla 43. Presupuesto de Implementación – Empresa E-Commerce.....	146
Tabla 44. Diferencias entre Microempresa y Pequeña Empresa.....	152
Tabla 45. Cronograma de Implementación y Operación del área Legal.....	156
Tabla 46. Presupuesto del área legal.....	157
Tabla 47. Requerimiento de Equipos.....	161
Tabla 48. Requerimiento de Computadores después de 5 años de operación.....	165
Tabla 49. Requerimiento de Materiales.....	171
Tabla 50. Descripción de puestos y funciones.....	176

<i>Tabla 51. Presupuesto de implementación y operación en TI .....</i>	<i>179</i>
<i>Tabla 52. Segmentación del mercado potencial.....</i>	<i>182</i>
<i>Tabla 53. Segmentación del mercado disponible .....</i>	<i>183</i>
<i>Tabla 54. Segmentación del mercado efectivo -TAM.....</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 55. Datos INPUT.....</i>	<i>186</i>
<i>Tabla 56. Evolución de ventas según volumen .....</i>	<i>187</i>
<i>Tabla 57. Presupuesto de ingresos de PURE CAT .....</i>	<i>188</i>
<i>Tabla 58. Presupuesto de sueldo - Gerente General / Gerente Financiero.....</i>	<i>190</i>
<i>Tabla 59. Presupuesto de sueldo – Auxiliar administrativo.....</i>	<i>190</i>
<i>Tabla 60. Presupuesto anual remuneraciones del área administrativa .....</i>	<i>191</i>
<i>Tabla 61. Gastos administrativos – Consolidado.....</i>	<i>192</i>
<i>Tabla 62. Presupuesto de sueldo - Gerente Comercial .....</i>	<i>193</i>
<i>Tabla 63. Presupuesto de sueldo – Vendedores .....</i>	<i>194</i>
<i>Tabla 64. Presupuesto anual de remuneraciones del área comercial .....</i>	<i>195</i>
<i>Tabla 65. Gastos comerciales .....</i>	<i>196</i>
<i>Tabla 66. Presupuesto de sueldo - Gerente de Operaciones .....</i>	<i>197</i>
<i>Tabla 67. Presupuesto de sueldo – Jefe de Abastecimiento .....</i>	<i>198</i>
<i>Tabla 68. Presupuesto de sueldo – Operario .....</i>	<i>198</i>
<i>Tabla 69. Presupuesto anual de remuneraciones del área de Operaciones .....</i>	<i>199</i>
<i>Tabla 70. Costos variables unitarios de producción .....</i>	<i>200</i>
<i>Tabla 71. Gastos operacionales.....</i>	<i>201</i>
<i>Tabla 72. Consolidado de Costos fijos – Sueldos .....</i>	<i>202</i>
<i>Tabla 73. Presupuesto de egresos .....</i>	<i>203</i>
<i>Tabla 74. Inversión en activos fijos.....</i>	<i>204</i>
<i>Tabla 75. Depreciación .....</i>	<i>205</i>
<i>Tabla 76. Horizonte de Evaluación del Proyecto .....</i>	<i>206</i>
<i>Tabla 77. Capital de trabajo .....</i>	<i>208</i>
<i>Tabla 78. Inversión total de PURE CAT SAC.....</i>	<i>209</i>
<i>Tabla 79. Estructura del Financiamiento.....</i>	<i>210</i>
<i>Tabla 80. Flujo de pago de deuda.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 81. Punto de equilibrio – Proyección a 5 años .....</i>	<i>212</i>
<i>Tabla 82. Punto de Equilibrio – Año 1.....</i>	<i>213</i>
<i>Tabla 83. Flujo de caja económico.....</i>	<i>215</i>
<i>Tabla 84. Flujo de caja Financiero .....</i>	<i>216</i>
<i>Tabla 85. Estado de ganancias y pérdidas.....</i>	<i>217</i>
<i>Tabla 86. Flujo de Caja Económico .....</i>	<i>217</i>
<i>Tabla 87. Flujo de Caja Financiero con IGV .....</i>	<i>218</i>

### **Resumen ejecutivo**

El presente trabajo de investigación titulado “Producción y comercialización de paté vegano para gatos en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur “, tiene como objetivo general diseñar y desarrollar un plan de negocios que nos permita conocer la viabilidad y factibilidad de la misma por medio de la producción y comercialización de comida vegana para gatos dirigido a un público objetivo que tiene este estilo de vida y que no cuenta con una alternativa de compra en el mercado.

Actualmente la vida de los animales es muy valiosa e importante para las familias, por lo que trabajaremos en desarrollar una concientización de lo que significa la tenencia responsable de los gatos, la importancia de brindar una adecuada calidad de vida de las mascotas, su desarrollo y bienestar en general.

Este sector se encuentra en una fase creciente donde la oportunidad de mercado hace que tengamos nuevas propuestas de negocio, pues según la data cpi recogida en CPI se afirma que casi 4 millones de hogares tiene por lo menos una mascota.

Es por ello, por lo que nuestra propuesta de negocio se basa en un nicho de mercado dentro de esta industria proponiendo una alternativa diferente tomando en consideración a las personas veganas para ello se ha realizado en un primer momento una propuesta de valor sobre lo que el público necesita y así poder satisfacer dicha necesidad. A través de un estudio de mercado ejecutado para establecer la cantidad del público objetivo para que en base a ello podamos desarrollar todo nuestro plan empresarial.

Tenemos como objetivo integrar la tendencia saludable en la alimentación de los gatos, garantizando un alto nivel de nutrientes, a través de los insumos de calidad que se utilizaran para la elaboración sin afectar el sabor del paté. Los insumos que maneja Pure Cat SAC son 100% naturales, los cuales se encuentran en la categoría vegana y que no causan daño en las mascotas. Con el diseño y desarrollo de este plan de negocios, tenemos como meta en ofrecer más que un producto saludable, sino que también valoramos y apreciamos a las mascotas como parte de nuestra familia.

Finalmente, determinaremos si el proyecto es rentable mediante los análisis tanto del VAN como del TIR en el flujo económico y financiero, que nos ayuda a verificar el retorno de la inversión, con el PCR podemos medir cuánto tiempo nos toma recuperar lo invertido, así como también analizaremos el riesgo de ocurrencia ante los datos determinantes que planteamos.

### **Abstract**

The present research work entitled "Production and commercialization of vegan pâté for cats in the area of Modern Lima and South Lima", has the general objective of designing and developing a business plan that allows us to know the viability and feasibility of it through of the production and marketing of vegan cat food aimed at a target audience that has this lifestyle and does not have an alternative purchase on the market.

Currently the life of animals is very valuable and important for families, so we will work to develop awareness of what responsible cat ownership means, the importance of providing an adequate quality of life for pets, their development and well-being in general.

This sector is in a growing phase where the market opportunity means that we have new business proposals, since according to the data collected in CPI it is stated that almost 4 million households have at least one pet.

That is why our business proposal is based on a market niche within this industry, proposing a different alternative, taking vegans into consideration. For this, a value proposition has been made at first about what the public needs and thus be able to satisfy said need. Through a market study carried out to establish the amount of the target audience so that, based on this, we can develop our entire business plan.

Our objective is to integrate the healthy trend in the diet of cats, guaranteeing a high level of nutrients, through the quality inputs that will be used for the elaboration without affecting the flavor of the pâté. The inputs that Pure Cat SAC will handle are 100% natural, which are in the vegan category and do not cause harm to pets. With the design and development of this business plan, our goal is to offer more than a healthy product, but we also value and appreciate pets as part of our family.

Finally, we will determine if the project is profitable by analyzing both the VAN and the IRR in the economic and financial flow, which helps us verify the return on investment, with the PCR we can measure how long it takes us to recover the investment, as well as We will also analyze the risk of occurrence given the determining data that we propose.

## **Introducción**

Buscamos diferenciarnos en el mercado nacional, especialmente en el ámbito de Lima Moderna y Lima Sur, brindando una opción saludable y balanceada para los gatos, valorando y concientizando la tenencia adecuada y responsable de las mascotas, ya que al ser considerados como parte de su familia merecen el mejor alimento vegano que les brinde beneficios, nutrientes y cuide su salud.

Garantizamos y supervisamos la producción diaria, gestionando y controlando el inventario, midiendo el desempeño de los colaboradores del área, y finalmente planificando la producción.

Gestionaremos el talento humano de PURE CAT S.A.C, y lo haremos desde el reclutamiento, selección del personal, contratación, bienvenida, formación, promoción, etc.

Contribuiremos como toda empresa legalmente responsable, es decir, trabajaremos de acuerdo con la ley, con la finalidad de no estar sancionados y así mismo, ofrecer todo tipo de garantías a nuestros clientes.

Estaremos siempre a la vanguardia con alta tecnología, para que así la información, procesos de compra, se encuentren siempre salvaguardados ante cualquier ciber ataque.

Mostraremos el plan financiero de nuestro proyecto empresarial donde se consolida toda la información e investigación recabada de los capítulos anteriores para ser analizados y proyectados, así mismo determinamos con dicha información datos relevantes que nos ayudarán a plantear una hipótesis sobre la viabilidad y factibilidad en una fase experimental luego se hallar resultados positivos y esperados con respecto a los flujos de caja y los resultados del VAN y del TIR.

## **CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO**

### **1.1. Formulación de la idea de negocio**

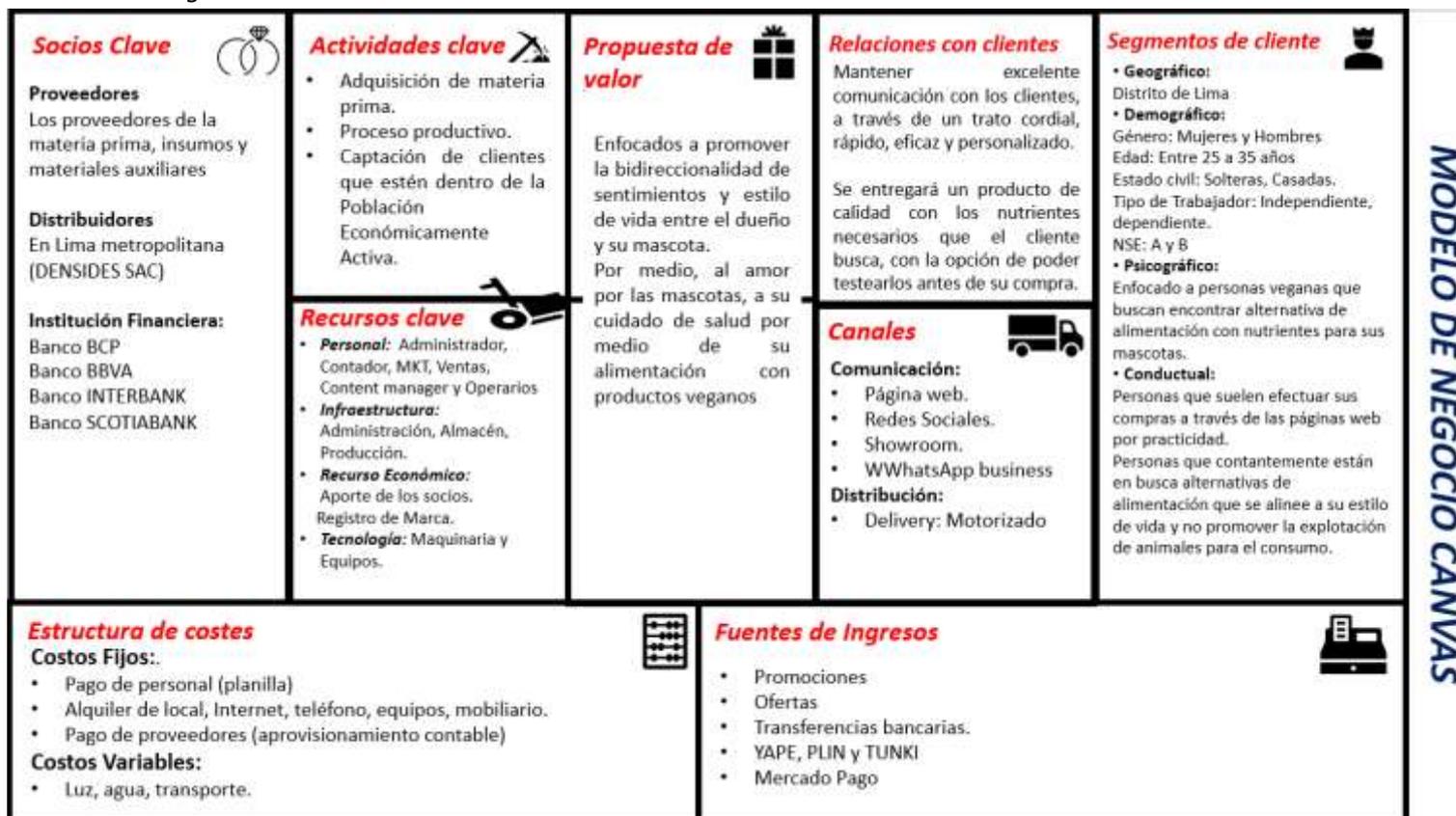
PURE CAT S.A.C, a través de su marca PURE CAT, tiene por actividad principal la producción y comercialización de paté vegano para gatos, en una sola presentación de 330gr. La base del paté será la lenteja. Todos los insumos naturales usados aportarán un beneficio en la salud de la mascota, como reducción de alergias, olor en las heces, etc.

La venta del producto se realizará por el canal electrónico del E-Commerce (página web con carrito de compras) asimismo las Redes Sociales para poder ampliar nuestra difusión como la venta y ofrecer promociones/ofertas.

### **1.2. Perfil del cliente, mapa de valor y modelo CANVAS.**

La herramienta CANVAS nos ayuda con el análisis nuestras actividades para el impacto en nuestro producto que es comida vegana para gato, y podremos observar los puntos más importantes de nuestra marca.

Figura 1. Modelo Canvas



MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO II: ANALISIS DEL ENTORNO**

### **2.1. Análisis del entorno general - Pestel**

Es sumamente importante realizar el análisis del contexto, de manera que se investiga todas las variables, factores e indicadores que pueden de alguna manera afectar al negocio en mención.

- **Aspecto Político**

Se tiene la ley 30407 emitida el 9 de enero del 2016, el cual se creó para el cuidado y bienestar de los animales, esta ley sanciona con pena de cárcel por maltrato o abuso del animal. Gracias a ello los dueños de las mascotas podrán satisfacer la necesidad de protección, y nosotros con el alimento que presentamos podrá satisfacer la necesidad de darles una buena y completa alimentación.

Ley 30407:

Se indica la prohibición de hechos, que vayan en contra los animales, tales como las mascotas. Esto para su cuidado y protección.

Figura 2. Ley 30407



Fuente: <https://lpderecho.pe/ya-es-oficial-ley-de-proteccion-y-bienestar-animal-entra-en-vigencia/>

- **Aspecto Económico**

Actualmente tenemos una crisis económica, ya que aún se tiene los rezagos de la pandemia, por ellos se considera una dificultad la compra de productos no básicos. Pero se sabe que las personas que llevan una dieta vegana tiene el presupuesto y entra como productos de compras básicas, por ellos independiente de los factores sociales y teniendo un precio accesible podrán mantener esa dieta.

Se mantiene la recuperación de las principales actividades en el Perú, respecto a los años anteriores. Por otro lado el Banco central de Reserva a

través de sus reportes financieros pronosticó una leve inflación en nuestro país, sin embargo, los precios se mantendrán estables durante este año y no se tendrá un impacto negativo. Con esto se concluye que los negocios podrán seguir desarrollándose para este y el siguiente año sin mayor dificultad.

Figura 3. PBI por Sectores Económicos

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS (Variaciones porcentuales reales)							
	2020	2021*			2022*	2023*	
		Ene-oct. 21 respecto a		RI Set.21	RI Dic.21	RI Dic.21	RI Dic.21
		Ene-oct.20	Ene-oct.19				
<b>PBI primario</b>	<b>-7,7</b>	<b>7,6</b>	<b>-2,6</b>	<b>6,2</b>	<b>5,3</b>	<b>5,3</b>	<b>5,8</b>
<i>del cual:</i>							
Minería metálica	-13,8	13,7	-4,7	10,8	9,6	5,9	8,4
<b>PBI no primario</b>	<b>-12,0</b>	<b>18,5</b>	<b>1,5</b>	<b>13,6</b>	<b>15,5</b>	<b>2,9</b>	<b>2,5</b>
Manufactura	-16,4	28,9	3,8	21,1	24,8	1,4	3,3
Electricidad y agua	-6,1	9,8	1,8	7,7	8,2	1,7	5,0
Construcción	-13,9	52,0	17,2	30,6	34,7	0,5	2,5
Comercio	-16,0	21,5	-1,5	17,8	17,5	2,4	2,5
Servicios	-10,3	13,3	-0,1	9,9	11,7	3,7	2,3
<b>Producto Bruto Interno</b>	<b>-11,0</b>	<b>16,0</b>	<b>0,6</b>	<b>11,9</b>	<b>13,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>

RI: Reporte de Inflación  
\*Proyección  
Fuente: BCRP.

Fuente: BCRP – Reporte de Inflación - Proyección

El crecimiento de venta de comida para mascota tiene un aumento cada año, en este caso el de gato se está desarrollado de manera enérgica, ya que las ventas online se tiene un aumento en general, y esto ayuda que tener más ventas. Con este notable crecimiento podemos llegar a más categorías socioeconómicas de nivel A y B, y ya no solo en la A.

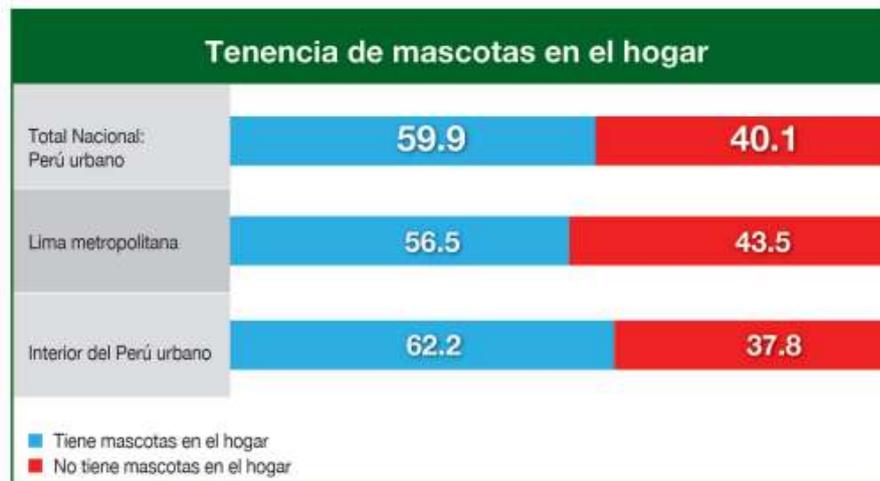
- **Aspecto Social**

Actualmente en el Perú se tiene una concientización respecto a los animales, como en su cuidado físico, como el bienestar alimenticio. El que una mascota tenga una dieta vegana, es cambiarle y adecuarlo a dicha comida, ya

que los dueños están en contra de la explotación de animales para alimentos y tiene toda la capacidad de orientar a su mascota a tener una dieta vegana manteniéndose saludable.

Según la estadística mostrada por CPI, cada una de las casas del país tiene por lo menos una mascota, como los perro y gatos como tendencia.

Figura 4. Tenencia de mascotas en el hogar



Estudio: Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional - 1,531 hogares  
 Período investigado: Agosto del 2018 - Fuente: CPI S.A.C.

Fuente: CPI S.A.C – Estudio: Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional 2018 – Agosto.

Según Datum el nivel socioeconómico el sector A y B tiene más perros que gatos, y pueden costear una dieta balanceada, ya que la comida de gato es alta en comparación de la de perro. Se tiene variedades como el alimento seco, comida casera y comida húmeda, siendo esta última la más cara.

Figura 5. Inversión en las mascotas



Fuente: Datum – Estudio “El mundo de las mascotas en Perú”

- **Aspecto Tecnológico**

Se implementará una plataforma para la venta de la comida para gato, siendo esta forma de venta la más productiva y de menos costo que la implementación de una tienda física, ya que se podrá colocar promociones constantes y poner a disposición los diferentes productos que manejamos como empresa.

- **Aspecto Ecológico**

El producto pate de lentejas para gatos, no tiene aditivos químicos ni sintéticos, ya que se desea proporcionar un alimento sano y apto para cualquier tipo de gato, con ello de una pequeña forma contribuimos con la protección del medio ambiente.

- **Aspecto legal**

No se tiene alguna regulación para el cuidado de los alimentos para mascotas, o directrices como normas, pero con proyección a que esto se realice la empresa desea producir el alimento con normas internas de calidad y seguridad para la mascota.

La ley que se tiene actualmente es la Ley N° 31311, conocida como “Ley 4 patas”, esto con el fin de proteger la salud e integridad de los animales,

por ello se trabaja con un programa de esterilización para evitar que existan animales sin hogar, esto aplicado para perros y gatos en el Perú.

*Figura 6. Promulgación de Ley 4 Patas*



Fuente: Ley N° 31311

Tabla 1. Análisis del entorno general - PESTEL

FACTOR EXTORNO MACROAMBIENTAL		IMPACTO			TIPO DE IMPACTO	
		BAJO	MEDIO	ALTO	NEGATIVO	POSITIVO
POLITICO	Debido a que actualmente existe una inestabilidad politica gubernamental, podria ser la que inversion privada disminuya, por lo que nuestra proyeccion podria general una menos restabilidad	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				
ECONOMICO	Debido a la poca competencia, se podra mantener los precios de los insumos, ya que no tendremos necesidad de bajar los precios ya establecidos	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				
SOCIAL	Debido a que gran parte de nuestra poblacion no conoce los productos veganos para gatos, podriamos impulsar ese productos como innovador y llegar el territorio peruano.	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				
TECNOLOGICO	Debido a que la tecnologia avanza y es costosa muchas pymes no cuentan con inversion para su implementacion, por lo que nuestra empresa invertiria en una CRM acorde al presupuesto inicial.	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				
ECOLOGICO	Debido al uso de senbradillos constante y sin una buena inversion de abono o pesticidas, la tierra donde se cosecha nuestro ingrediente principal podria ser afectado.	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				
LEGAL	Debido que existe la ley 30407 de proteccion y bienestar animal y la ley 31311 de implementacion de esterilizacion y manejo de poblacion humanitario para las mascotas, nos ayuda a fomentar un bienestar alimenticio para las gatos.	PROBABILIDAD				
		BAJA				
		MEDIA				

Fuente: Elaboración propia

## 2.2. Análisis de la industria y de los competidores – 5 Fuerzas de Porter

- **Competencia en el mercado**

Existen competidores que brindan productos veganos, y variedad de comida no vegana, pero nuestra ventaja es que el producto que deseamos vender es totalmente nuevo y saludable para la mascota y a un precio accesible, con proyección a sacar variedad de comida vegana y por el momento la competencia más fuerte sería la comida no vegana.

- **Poder de negociación con los clientes**

Nuestro rango del público objetivo está comprendido por hombres y mujeres a partir de 25 y 35 años y sector socio económico A y B, por ellos exigirán que el producto sea de calidad y precio accesible, así también como una atención personalizada. El producto que ofreceremos será el pate de lentejas, cuenta con vitaminas necesarias para las mascotas, siendo un producto vegano.

- **Poder de Negociación con los Proveedores**

Nuestro proveedor cumple un poder sumamente importante, ya que nos abastecen del ingrediente principal para elaborar el pate para gato. Actualmente los insumos que usaremos para la preparación serán las lentejas.

- **Amenazas de productos nuevos**

Existe una diversidad de comida para gato, como las croquetas que son las más vendidas, así también como la comida enlatada. Sin embargo, no hay mucha competencia de comida vegana para gatos, además que le brinda diversos beneficios al animal, entre ellos las vitaminas que aporta a la buena digestión.

- **Amenazas de nuevos competidores**

El ingreso de nuevos competidores se ve que sería en un largo plazo, por ellos la amenaza sería baja, ya que el mercado de comida vegana para animales es pequeño aun, y es más lucrativo vender comida no vegana.

### 2.3. Análisis de la empresa (Interno) – Cadena de Valor

Figura 7. Cadena de Valor



Fuente: Elaboración propia

- **Infraestructura de la empresa:**

La empresa contará con fuentes de financiamiento externas e internas, de esta manera será la relación con los inversionistas transparente, para poder así tener el avance del negocio. La planificación es realizada por nuestro equipo, los cuales proponen la idea de negocio y se estudia el mercado para poder materializarlo creando un modelo de negocio rentable e innovador.

- **Recursos Humanos**

Al inicio, en el negocio solo contará con los accionistas y el personal de operaciones, y cuando el negocio se establezca según nuestro plan a corto plazo, se contratará personal de venta, para las relaciones con los proveedores y clientes, y los directores del negocio quienes seremos encargados de Administración, Ventas, Gerencia y Finanzas, se mantendrá.

También se verá el lado de las capacitaciones y estrategias de marketing para nuestro servicio de pre y post venta.

- **Abastecimiento y proveedores:**

Buscaremos tener proveedores fijos para el abastecimiento de materia prima y mantener la producción, así como las adecuadas técnicas y planes de elaboración. También se gestionará una lista de proveedores para evitar el riesgo operativo.

Plantearémos ciertas estrategias de marketing y ventas a través de publicidad en redes, de tal forma que el producto se haga conocido.

- **Administración y finanzas**

La contabilidad, finanzas y dirección se mantendrán bajo el cargo de los accionistas, ya que tienes conocimiento del tema por los estudios que realizaron, además que se realizarán controles o cortes, donde se mostrara el avance y con ello la evaluación se la empresa se mantiene.

- **Logística de entrada y salida**

Como principal control tenemos los inventarios, ya que ayuda en saber las necesidades de la empresa, como las demandas básicas como los ingredientes principales para la preparación del producto.

- **Operaciones y Procesos**

En este punto integramos los certificados de calidad que seamos implementar, para demostrar que cumplimos estándares en nuestros procesos en general, no solo en procedimiento, también en funciones de la empresa.

- **Marketing y Ventas**

Como se mencionó se generarán estrategias para llegar a los clientes, con finalidad y fidelizarlos, dando plazos de corto y largo plazo como las ventas proyectadas.

● **Pre y Post servicio de venta**

Se realizará programas de charlas y capacitaciones, como demostraciones y degustaciones.

**2.4. FODA**

*Tabla 2. Foda*

		FACTORES POSITIVOS		FACTORES NEGATIVOS	
		FACTOR	OPORTUNIDADES (O)	FACTOR	AMENAZAS (A)
FACTORES EXTERNOS	ATRIBUTOS DEL MEDIO AMBIENTE	Operacional		Financiamiento	
		El aumento de registro de gatos con alergias, enfermedades en la vejes y obesidad. Por ello nuestra empresa por ser comida vegana toma fuerza y los clientes optan por esta opción, ya es natural.	Aumento de ventas gracias a la venta online	Por ser nueva nuestra empresa, nos costará el obtener créditos, por ellos tendremos que trabajar con la inversión de los fundadores, por esto las ventas fuguraran acorde a la inversión en operaciones por el momento.	Las operaciones iniciaran con la inversión personal de los fundadores
		Logístico		Compras	
		La innovadora propuesta son los embolitorios biodegradables, de esta manera la empresa cuida el medio ambiente, esto atrae a las nueva generación ya que es un aporte de calidad he incrementara nuestros clientes.	embolitorios biodegradables, es parte de la calidad brindada	Se tendrá mínima maquinaria, ya que no se tiene a un suficiente inversión, y esto a cerca que no se pueda producir mayor cantidad para la venta.	Limite de maquinaria para la producción en la empresa
Logístico		Recursos Humanos			
Actualmente los sustitutos como las galletas, comida húmeda, entre otros abarcan gran sector y las personas esta acostumbradas a su compra, podría generar una complicación al decidir que estas personas compren comida vegana para sus gatos.	Los productos sustitutos bajan sus ventas	Por ser una propuesta innovadora, las personas de producción no tendrán experiencia, por ello al inicio sería lento.	Experiencia en proceso, ya que la producción del producto es nueva.		
FACTORES INTERNOS	ATRIBUTOS DE LA EMPRESA	Operacional		Financiamiento	
		Como seremos la única empresa que produzca alimentos veganos para gatos, los clientes de esta opción de alimentos ingresaron mayormente a nuestra página, por ello que la empresa podría aumentar su precio de venta.	Aumento de la demanda de producto via Online	La empresa no tiene historial crediticio, por ello nos deberemos limitar nuestros gastos para iniciar la producción y con ellos las ventas. Esto no ocurre con la competencia, ya que ellos si disponen de crédito por su trayectoria crediticia	Capital inicial limitado por falta de crédito y apela el inicio de producción
		Logístico		Compras	
		Las empresas esta presentando su producto con la innovación de un empaque amigable con el medio ambiente, de esta manera generamos un valor agregado	Empaque amigable con el medio ambiente	Con la limitación latente por la falta de inversión, se corre el riesgo de no contar con maquinaria suficiente para abastecerlos si tenemos pedidos grandes al inicio.	Limitación en compra de maquina (activo)
Logístico		Recursos Humanos			
El brindar el valor agregado del seguimiento y trato personalizado a nuestros clientes, el cual vemos que nuestra competencia no posee, se implementa el seguimiento por una aplicación.	Implementación de aplicación de seguimiento del producto vendido	Como la empresa es nueva, no se tendrá al inicio personal especializado, ya que el producto a producir y comercializar es nuevo.	Experiencia del personal a laborar con el producto nuevo		

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO III: PLAN ESTRATÉGICO**

### **3.1. Visión**

Ser una de las principales empresas comercializadoras de alimentos veganos para gatos a nivel nacional, con la diferenciación de la variedad de productos, calidad y precio, orientados siempre al complemento del bienestar de la mascota, y además de ello brindando una excelente experiencia de compra.

### **3.2. Misión**

Brindarles una atención personalizada, como productos naturales veganos, el cual tiene como objetivo la nutrición de los gatos y así su bienestar. Siendo nuestro plan estratégico la diferenciación.

- Nicho de mercado reducido
- Satisfacer necesidades, aún no satisfechas
- Ofrecer nuestro valor agregado para posicionarnos
- Dar énfasis en la calidad

### **3.3. Valores**

- Trabajo en equipo
- Innovación
- Compromiso

- Responsabilidad
- Sentido de pertenecía

### 3.4. Objetivos

#### ***3.4.1. Objetivos generales a nivel corporativo (Nivel I)***

- PURE CAT S.A.C contará con personal altamente calificado para el análisis de proyección de aumento de la rentabilidad del negocio, manteniendo un servicio y producto de calidad.
- Ingresar a las principales tiendas orgánicas y supermercados, para el posicionamiento en el mercado local y nacional, proyectándose la ampliación de las operaciones y de esta manera optar por la exportación del producto, teniendo todas las normas y cumpliendo con todas las leyes según país.
- Contribuir con el crecimiento económico de los socios y colaboradores de la compañía, satisfaciendo las expectativas.
- Garantizar la gestión de los recursos para brindar un mejor servicio.

### 3.5. Estrategias

#### 3.5.1. Estrategias de crecimiento (Nivel I)

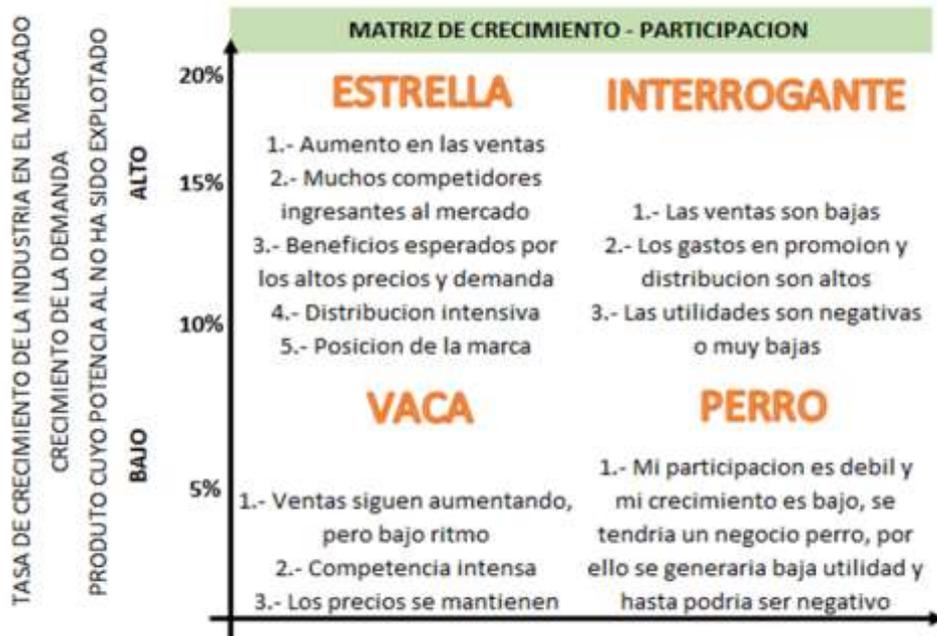
Figura 8. Matriz Ansoff



Fuente: Elaboración propia

#### 3.5.2. Estrategias de crecimiento (Nivel II)

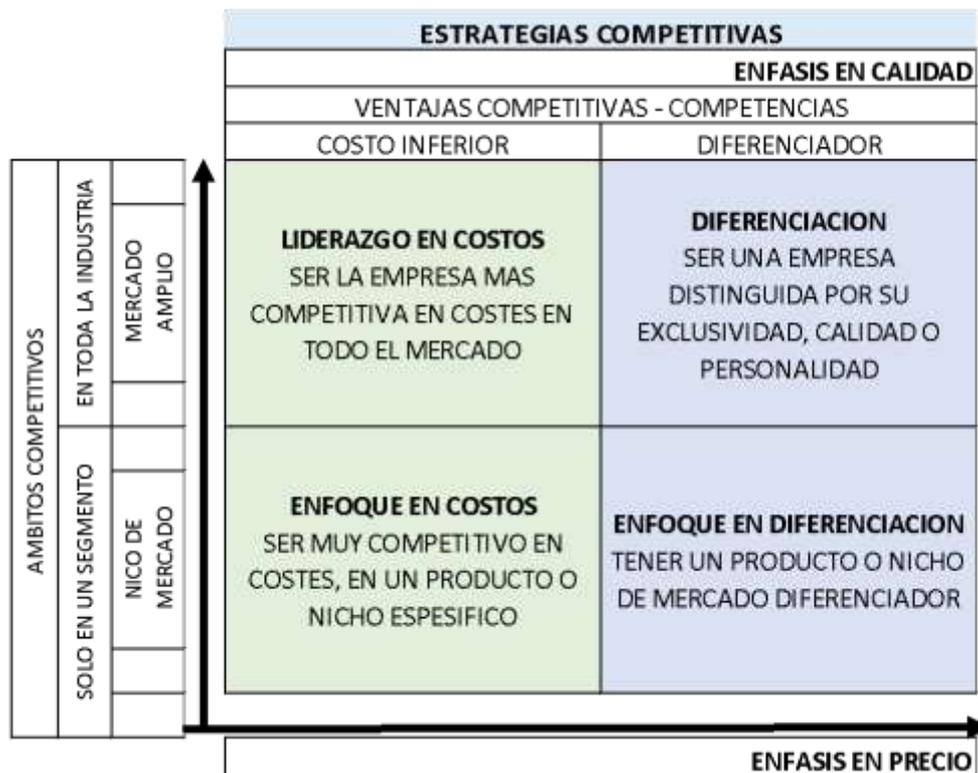
Figura 9. Matriz BCG



Fuente: Elaboración propia

**3.5.3. Estrategias complementarias**

Figura 10. Estrategia genérica de Porter



Fuente: Elaboración propia



Tabla 3. Análisis CAME (FODA CRUZADO)

FODA CRUZADO (CAME)		
ANÁLISIS CAME	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Lista de las Fortalezas	Lista de las Debilidades
<b>FODA CRUZADO</b>	1.- Nuestra empresa dispone de empaque biodegradable, que ayuda al medio ambiente. 2.- Nuestro negocio adquirirá un programa, el cual ayudara en todas las áreas de la empresa, como también en la logística; como punto importante de la distribución y seguimiento de lo vendido. 3.- La empresa alquilara un local en una zona estratégica de Santa Anita, para una facilidad de comercialización.	1.- La marca aún no tiene posición en el mercado, por ser nueva. 2.- Pura Cat cuenta con maquinaria y equipos esenciales para la producción de la comida vegana para gatos. 3.- Pura Cat cuenta con el área de RRHH para producir alimentos veganos de buena calidad para gatos, pero aún está comenando por los inversionistas.
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>Uso de las Fortalezas para aprovechar oportunidades</b>	<b>Disminuir Debilidades aprovechando las Oportunidades</b>
<b>Lista de las Oportunidades</b>	<b>(FO)</b>	<b>(DO)</b>
1.- Nuestra presencia en las Redes sociales estará muy presente y será sostén de las ventas online en nuestra empresa.	(F1.O1) Tener un enfoque en la publicidad de redes sociales, y hacer que resalten, ya que esto nos dará un plus como empresa.	(D1.O1) Tendremos publicidad constante en las redes sociales, especialmente en Market Place, así como también promociones de los productos, como degustaciones a los gatos.
2.- El punto de venta de la empresa se encuentra ubicado estratégicamente para llegar al sector que nos proyectamos y ventas aseguradas.	(F1.O2) Obtener un proveedor de distribución eficiente, el cual lleve nuestra marca en sus uniformes y pueda cumplir con las entregas en Lima, de esta manera abarcar mercado rápidamente.	(D2.O2) Proyectarnos a metas cada vez mayor, para con esto realizar una mayor producción y abastecer no solo a Lima, también a provincia.
3.- La creciente demanda de comida vegana para gatos, por ser saludable y balanceada.	(F3.O3) Programa de capacitación del personal de ventas para aprovechar la demanda actual de comida vegana para gatos.	(D3.O3) Se tendrá promociones para captar clientes y brindarles una evaluación gratuita para su gato, como también descuentos, de esta manera tratar de fidelizarlos.
<b>AMENAZAS</b>	<b>Uso de las Fortalezas para evitar amenazas</b>	<b>Minimizar Debilidades y evitar amenazas</b>
<b>Lista de las Amenazas</b>	<b>(FA)</b>	<b>(DA)</b>
1.- La realizar el empaque del producto vegano para gatos puede hacer que nos enfoquemos en la producción y no en las ventas.	(F1.A1) Las entregas eficiente a los clientes, hará que los clientes nos prefiera, no solo por nuestra eficiencia, también por nuestra eficacia.	(D1.A1) Nosotros podríamos realizar maquila, pero debemos tener proveedores por si las ventas no compensan con el costo y tiempo de producción.
2.- Con la inestabilidad política podríamos esperar leyes o normativas específicas para la venta de este tipo de comida.	(F2.A2) Implementar una CRM, de manera que nuestro e-commerce no tenga problemas, o las normas o leyes no afecten en un modelo ya creado de la empresa.	(D2.A2) Implementar medidas laborales flexibles para atraer personal competente.
3.- Riesgo de Inflación en nuestro país por la inestabilidad política.	(F3.A3) Tener un colchón de diversidad de dietas, para que al momento si aumentan los precios de algunos insumos importante para la preparación.	(D3.A3) Invertir en publicidad digitales con diversas plataformas como Google Ads, de esta manera bombardear con publicidad directa o indirectamente.

Fuente: Elaboración propia

### 3.6. Cronograma

Tabla 4. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PLANEACION	DEFINICION DE LOS PROPOSITOS DEL ESTUDIO Y OBJETIVOS	X		X		X		X		X		X	
	LEVANTAR INFORMACION SECUNDARIA	X	X	X		X		X		X		X	
PREPARACION	REDACTAR LA FICHA FILTRO DE FOCUS GROUP	X		X		X		X		X		X	
	REDACTAR LA GUIA DE DISCUSION DEL FOCUS GROUP	X		X		X		X		X		X	
	REDACTAR CUESTIONARIOS PARA LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD	X		X		X		X		X		X	
	PROGRAMA DE ENTREVISTAS Y FOCUS GROUP	X		X		X		X		X		X	
DESARROLLO	REALIZACION DEL FOCUS GROUP		X			X				X			
	ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD		X			X				X			
	ANALISIS DE LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD		X			X				X			
	REDACTAR ENCUESTAS		X			X				X			
	REALIZAR LAS ENCUESTAS		X			X				X			
TRABAJO DE CAMPO	PASAR LOS DATOS DE LAS ENCUESTAS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TABULACION	GENERAR CUADROS ESTADISTICOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	ANALISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTAS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
INFORME	REDACCION DEL INFORME	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia

### 3.7. Presupuesto

Tabla 5. Presupuesto

<b>PRESUPUESTO PARA LAS ESTRATEGIAS DE VENTAS</b>							
N°	DETALLE	%	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
1	DEFINICION DE LOS PROPOSITOS DEL ESTUDIO Y OBJETIVOS	5%	S/ 33.33				
2	LEVANTAR INFORMACION SECUNDARIA	5%	S/ 33.33				
3	REDACTAR LA FICHA FILTRO DE FOCUS GROUP	5%	S/ 33.33				
4	REDACTAR LA GUIA DE DISCUSION DEL FOCUS GROUP	5%	S/ 33.33				
5	REDACTAR CUESTIONARIOS PARA LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD	5%	S/ 33.33				
6	PROGRAMA DE ENTREVISTAS Y FOCUS GROUP	5%	S/ 33.33				
7	REALIZACION DEL FOCUS GROUP	5%	S/ 33.33				
8	ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	5%	S/ 33.33				
9	ANALISIS DE LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	5%	S/ 33.33				
10	REDACTAR ENCUESTAS	5%	S/ 33.33				
11	REALIZAR LAS ENCUESTAS	5%	S/ 33.33				
12	PASAR LOS DATOS DE LAS ENCUESTAS	5%	S/ 33.33				
13	GENERAR CUADROS ESTADISTICOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS	5%	S/ 33.33				
14	ANALISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTAS	5%	S/ 33.33				
15	REDACCION DEL INFORME	5%	S/ 33.33				
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 500.00</b>				
<b>PROYECCION DE INGRESOS</b>			<b>S/. 10,000.00</b>				

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO IV: ESTUDIO DE MERCADO**

### **4.1. Identificación de las necesidades de información**

Actualmente existe mayor interés por el cuidado y la protección de los engreídos del hogar, por lo que muchas personas muy aparte de brindarle un alimento balanceado, nutritivo que ayude con el crecimiento y salud de nuestras mascotas, también promueven las esterilizaciones tanto en gatos como en perros. Esto con la finalidad de proteger la salud de la mascota y a su vez prevenir crías no deseadas. Con relación a lo mencionado existen muchos casos en los que los gatos después de ser esterilizados suelen subir de peso con facilidad, esto debido a que su actividad física disminuye ya que su instinto de deambular va a disminuir en un 20% aproximadamente. Es por ello, que nuestro producto Pure Cat 100% vegano está orientado en preservar la salud y la nutrición de los gatos reduciendo el sobrepeso en las mascotas y brindando todas las vitaminas que ellos necesitan.

### **4.2. Objetivos de la investigación**

El siguiente capítulo tiene como objetivo identificar el tamaño de nuestro mercado y a su vez las características de nuestros clientes potenciales, quienes estarán dispuestos a adquirir nuestro producto, así como también identificar el precio que pagarían por Pure Cat, un producto vegano para gatos.

Asimismo, la presente investigación de mercado estará constituida por una investigación cualitativa que se llevará a cabo a través de entrevistas de

profundidad y por una investigación cuantitativa que se aplicará a través de encuestas de manera online a un total de 100 personas u encuestados.

Cabe mencionar que a través de las entrevistas de profundidad se va a identificar el problema o todo aquello que aqueja a las personas con respecto al cuidado y la salud de los gatos, esto nos permite evaluar y analizar las posibles soluciones con relación a la elaboración de nuestro producto. Por otro lado, las encuestas nos permitirán identificar nuestra demanda potencial y a su vez analizar la información que será recopilada.

**Objetivo General:**

Obtener información que permita medir y analizar el grado de aceptación de nuestro producto vegano Pure Cat dirigido al NSE A y B de las zonas de Lima Moderna – Lima Sur.

**Objetivos Específicos:**

- Obtener información cualitativa que permita conocer y comprender las necesidades y las preferencias de los clientes.
- Identificar y analizar a nuestra competencia directa.
- Identificar y caracterizar a nuestros clientes potenciales.
- Determinar e identificar la demanda de nuestro producto.

**4.3. Diseño de la investigación y fuentes de datos**

La investigación que se aplicará será de tipo exploratorio no probabilístico, ya que la muestra será seleccionada por el investigador teniendo un criterio

subjetivo y no una selección al azar. Teniendo en cuenta lo mencionado se realizará un muestreo por conveniencia. Adicionalmente, la información que se recopile en el presente trabajo de investigación nos va a permitir ser una base referencial para futuras investigaciones relacionadas a los consumidores del sector Pet Food felino en nuestro país.

Es por ello, que se aplicará una metodología cualitativa y cuantitativa, para poder analizar cualidades, teorías y datos numéricos que nos permitan obtener un resultado y conclusiones con relación a la materia de investigación. En base a lo mencionado, para poder obtener dicha información se realizarán entrevistas de profundidad y encuestas a los hogares del nivel socioeconómico A y B, que tengan gatos y residan en ambas zonas (Lima Moderna - Lima Sur). Asimismo, la información a obtener estará relacionada al precio, distribución, empaque, valor nutricional, puntos de venta y para identificar si nuestro producto Pure Cat tendrá acogida por nuestro público objetivo.

Toda esta información se deberá obtener antes de finalizar el mes de noviembre del 2022 y será recopilada de manera online con un aproximado de 100 personas encuestadas. Finalmente, los resultados que se obtengan nos permitirán definir si nuestro público objetivo está dispuesto a adquirir nuestro producto, así como también que precio se debe fijar y que sea el adecuado en el mercado objetivo.

#### 4.4. Procedimiento para la recolección de datos

- **Investigación Cualitativa**

a) Entrevista a profundidad:

Se realizaron 5 entrevistas de profundidad a personas que tienen gatos y que actualmente residen en Lima Moderna - Lima Sur pertenecientes al nivel socioeconómico A y B. Para estas entrevistas se han realizado preguntas que están relacionadas a las características del producto y a las necesidades del usuario en relación con la protección y cuidado de sus mascotas, con el objetivo de obtener información relevante que nos permita conocer e identificar si el proyecto es viable dentro del mercado Pet Food.

Los resultados que se obtienen a través de las entrevistas a profundidad nos permiten identificar que los hogares pertenecientes a Lima Moderna y Lima Sur, consideran a sus gatos como un miembro importante de la familia y para ellos es primordial e importante mantener una vida saludable óptima de sus mascotas, es por ello que se enfocan en su alimentación y prefieren adquirir un alimento balanceado.

En base a ello se ha validado y confirmado que nuestro producto vegano Pure Cat cumple con todos requisitos y necesidades que los consumidores buscan para el cuidado de sus gatos, ya sea por una subida de peso generada a raíz de una esterilización o simplemente porque desean proteger su salud de los gatos. En el próximo cuadro se ha señalado las necesidades más relevantes para el cuidado de sus gatos.

Figura 11. Perfil del consumidor



Fuente: Elaboración propia

En relación a los resultados que se han recopilado a través de aplicación de las entrevistas de profundidad, con respecto al producto vegano Pure Cat, se ha realizado un análisis llegando a la conclusión de que el producto se ajusta a las necesidades de los clientes, ya que buscan cuidar la salud de sus mascotas con un producto que cuente con beneficios y los nutrientes necesarios para el engréido del hogar.

Figura 12. Propuesta de Valor



Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Diseño de la muestra

En la etapa de la identificación y tamaño de muestra se ha recurrido a información plasmada en CPI, mediante esta organización especializada en investigación y estudios de mercados se ha obtenido datos actuales de la población que pertenecen a Lima Moderna - Lima Sur. Asimismo, para poder obtener los porcentajes de hogares que pertenecen al NSE A y B se ha trabajado con información recopilada de APEIM, donde se ha recopilado la cantidad de hogares que conforman el NSE A y B de la zona Lima Moderna y Lima Sur.

En relación con la información que se ha recolectado, se ha obtenido un total de 2,833,500 hogares en Lima Metropolitana de los cuales 234,530 hogares pertenecen al NSE A-B, encontrándose en Lima Moderna - Lima Sur. Es por ello que, para obtener el TAM se ha tomado en cuenta sólo a los hogares que compran alimento saludable para gatos, obteniendo un 2% de la población de Lima Metropolitana con 57,520 hogares.

*Tabla 6. Total de hogares en Lima Metropolitana*

Hogares		
NSE	Mls.	%
A/B	626.6	22.1
C	1,269.8	44.8
D	752.8	26.6
E	184.1	6.5
<b>Total</b>	<b>2,833.3</b>	<b>100.0</b>

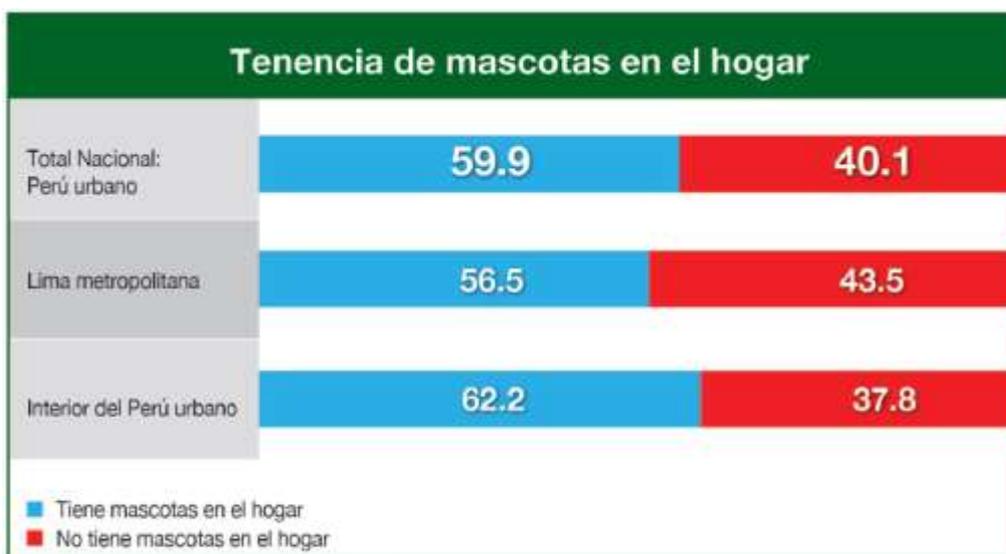
Fuente: CPI 2022

*Tabla 7. % de Hogares en base al NSE*

Zona	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
Total	100%	2.9%	19.2%	44.8%	26.6%	6.5%	4068	1.5%
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabayllo)	100%	0.7%	12.4%	50.2%	31.0%	5.7%	336	5.3%
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100%	1.1%	22.5%	50.3%	23.5%	2.6%	358	5.2%
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100%	0.7%	12.4%	44.2%	29.0%	13.6%	276	5.9%
Zona 4 (Cercado, Rimac, Breña, La Victoria)	100%	0.6%	23.1%	48.4%	24.1%	3.8%	452	4.6%
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100%	0.8%	12.4%	46.1%	32.0%	8.8%	456	4.6%
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100%	12.3%	57.9%	21.3%	8.5%	0.0%	218	6.6%
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100%	32.4%	46.5%	14.6%	4.8%	1.7%	289	5.8%
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chomillos, San Juan de Miraflores)	100%	1.8%	23.0%	44.4%	26.7%	4.0%	301	5.6%
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac)	100%	0.0%	10.7%	51.1%	30.8%	7.4%	321	5.5%
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla, Mi)	100%	0.5%	15.0%	45.9%	30.7%	8.0%	1004	3.1%
Otros	100%	1.9%	10.9%	43.6%	27.6%	16.0%	57	13.0%

Fuente: APEIM 2021

Figura 13. Tenencia de mascotas en el hogar

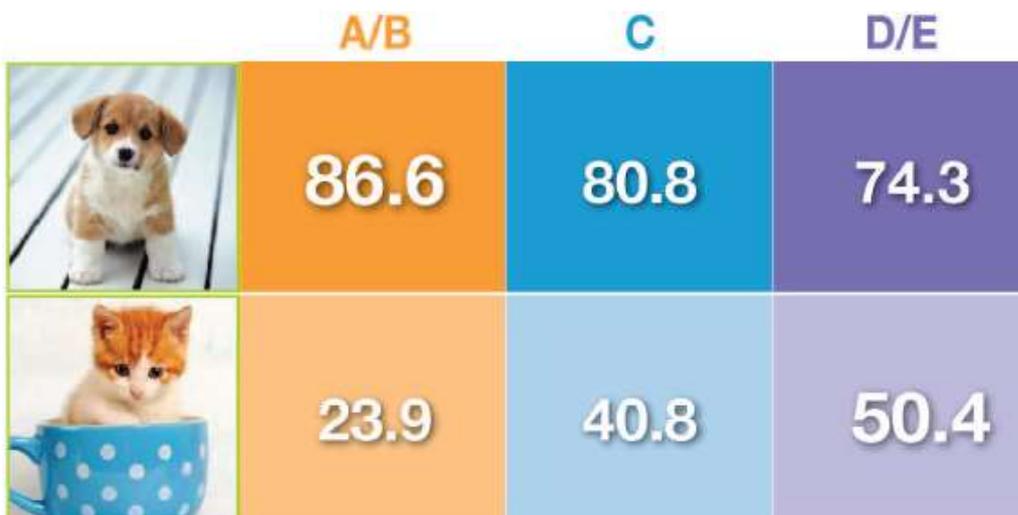


Estudio: Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional - 1,531 hogares.  
 Período investigado: Agosto del 2018 - Fuente: CPI S.A.C.

Fuente: CPI S.A.C – Estudio: Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional 2018

– Agosto.

Figura 14. Tipos de mascota en el hogar según el NSE



Fuente: CPI 2018

Figura 15. Tipos de alimentos que consumen las mascotas

Tipos de alimentos que consumen las mascotas						
	Total Perú Urbano	Lima Metropolitana	Interior del Perú Urbano	A/B	C	D/E
	CASERA Y BALANCEADA	46.3	53.9	41.7	46.1	56.1
SÓLO CASERA	32.3	8.7	46.7	5.2	17.9	52.2
SÓLO BALANCEADA	21.4	37.4	11.6	48.7	26.0	7.9

Total: 100%

Estudio: Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional - 1,531 hogares.  
Período investigado: Agosto del 2018 - Fuente: CPI S.A.C.

Fuente: CPI 2018

Tabla 8. Distribución de hogares de las zonas Lima Moderna - Lima Sur

			NSE A	NSE B
ZONA 7			32.40%	46.50%
ZONA 6			12.30%	57.90%
ZONA 8			1.80%	23.00%
ZONA 9			0.00%	10.70%
OTROS			1.90%	10.90%

DISTRITO	HOGARES	%	HOGARES NSE A	HOGARES NSE B	TOTAL NSE AB
Santiago de Surco	110.20	11.60%	35.70	51.24	86.95
La Molina	44.10	4.64%	14.29	20.51	34.79
San Borja	38.60	4.06%	12.51	17.95	30.46
Miraflores	41.70	4.39%	13.51	19.39	32.90
San Isidro	23.40	2.46%	7.58	10.88	18.46
Pueblo Libre	29.00	3.05%	3.57	16.79	20.36
Jesús María	26.20	2.76%	3.22	15.17	18.39
Magdalena	50.10	5.27%	6.16	29.01	35.17
San Miguel	50.60	5.32%	6.22	29.30	35.52
Lince	20.00	2.10%	2.46	11.58	14.04
Surquillo	32.00	3.37%	0.58	7.36	7.94
Barranco	12.70	1.34%	0.23	2.92	3.15
Chorillos	89.80	9.45%	1.62	20.65	22.27
San Juan de Miraflores	95.70	10.07%	1.72	22.01	23.73
Villa María del Triunfo	111.30	11.71%	0.00	11.91	11.91
Villa El Salvador	102.10	10.74%	0.00	10.92	10.92
Pachacamac	32.00	3.37%	0.00	3.42	3.42
Lurín	25.20	2.65%	0.00	2.70	2.70
Punta Hermosa	6.20	0.65%	0.12	0.68	0.79
Punta Negra	2.20	0.23%	0.04	0.24	0.28
San Bartolo	2.30	0.24%	0.04	0.25	0.29
Santa María	0.30	0.03%	0.01	0.03	0.04
Pucusana	4.70	0.49%	0.09	0.51	0.60
<b>TOTAL</b>	<b>950.40</b>	<b>100%</b>	<b>109.67</b>	<b>305.43</b>	<b>415.10</b>

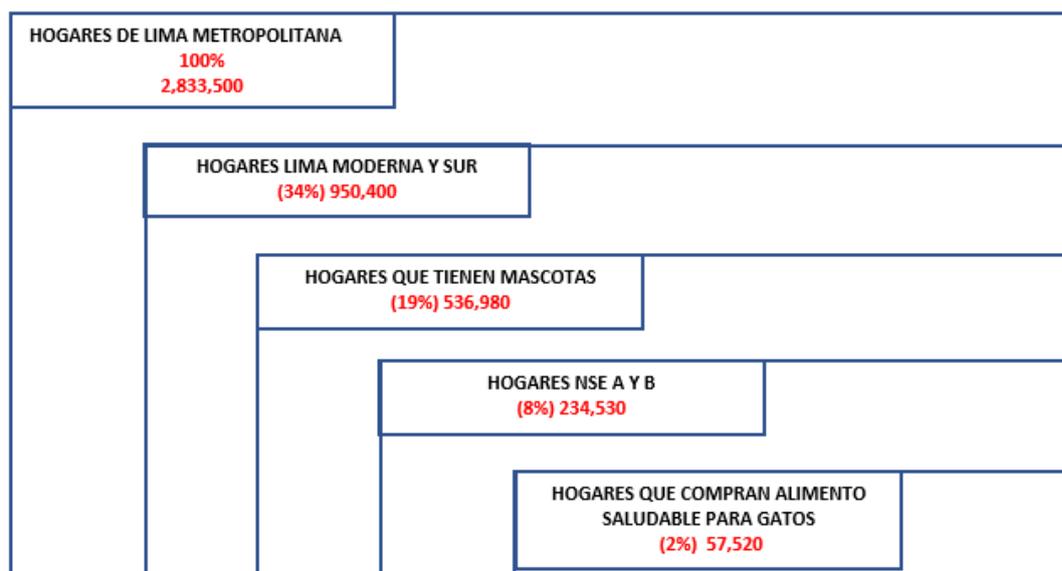
  

STATUS	HOGARES	%	STATUS	HOGARES NSE A	HOGARES NSE B	TOTAL NSE AB
Tienen mascotas	536.976	56.50%	Tienen mascotas	61.96	172.57	234.53
No tienen mascotas	413.424	43.50%	No tienen mascotas	47.71	132.86	180.57

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la distribución obtenida se podrá definir que el 56.50% tienen mascotas en Lima Metropolitana de los cuales 234,530 se encuentran en el NSE A/B de las zonas Lima Moderna-Lima Sur.

Figura 16. Identificación del TAM



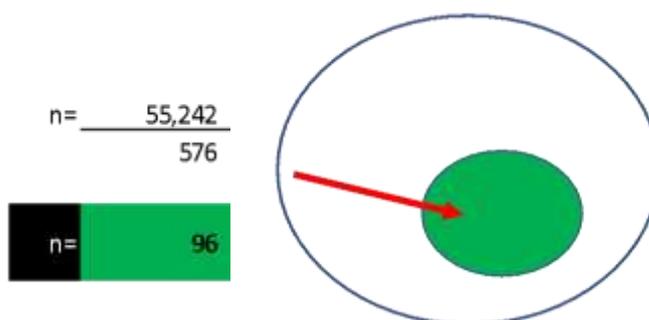
Fuente: Elaboración propia

Al analizar los resultados que se han obtenido y de hallar el TAM (mercado total), se requiere una muestra significativa de los hogares que reflejan un mayor interés en la compra de nuestro producto Pure Cat. Es por ello, que se ha realizado un cálculo para obtener el tamaño de la muestra (n).

En conclusión, los hogares que compran alimento saludable para gatos y que se encuentran en el NSE A-B, dentro de las zonas Lima Moderna - Lima Sur es 57,520, con 95% de nivel de confianza y con un margen de error del 10%, obteniendo 96, que significa la cantidad de encuestas que se deben realizar para poder analizar e interpretar todos los resultados.

Tabla 9. Cantidad de encuestas a realizar

Parámetro	Insertar valor
N	57,520
Z	1.96
p	50%
q	50%
e	10%



Fuente: Elaboración propia

#### 4.6. Recolección de datos

- **La encuesta**

Para obtener los datos necesarios aplicaremos una encuesta que consta en 10 preguntas, con la finalidad de analizar e interpretar los resultados. Esta metodología para obtener información es rápida y podrá ser usada de manera online.

El tamaño de la muestra que se ha obtenido nos pide encuestar como mínimo a 96 hogares para poder conocer el mercado objetivo, el cual nos va a permitir tomar decisiones en base a los resultados con respecto al ingreso de Pure Cat al mercado nacional, teniendo como dato que el 23.9% de hogares según el NSE A/B tienen gatos como mascota y el 46.1% de las mascotas consumen alimento casero y balanceado.

La encuesta se va a elaborar a través de Google Forms con un cuestionario de 10 preguntas y serán enviadas a por medio de correo electrónico y por vía telefónica (mensaje de texto).

Figura 17. Encuesta – Google Forms



## ENCUESTA: ALIMENTO VEGANO PARA GATOS

¡Hola!, somos estudiantes de la Universidad Científica del Sur, cursando el noveno ciclo de la carrera de Administración de Empresas y nos encontramos realizando nuestro trabajo de investigación para obtener el Grado de Bachiller.

La encuesta solo te tomara 1 minuto.

\*Sus respuestas serán usadas únicamente para fines académicos.

¡Agradecemos su participación!

Fuente Elaboración Propia

- Cuestionario

Tabla 10. Cuestionario

<b>CUESTIONARIO</b>	
<b>1</b>	<b>¿Cuál es su rango de edad?</b> 18-24 años 25-35 años 36-50 años 51 años a más
<b>2</b>	<b>¿Tiene gatos en casa?</b> Si No
<b>3</b>	<b>¿Qué es lo mas importante que considera Ud. para el bienestar de su mascota?</b> Alimentacion Vacunas Recreacion
<b>4</b>	<b>¿Qué tipo de alimento le brinda a su mascota con mayor frecuencia?</b> Croquetas Paté BARF Otros
<b>5</b>	<b>¿Cuáles son los factores que determinan la compra del alimento de su gato?</b> Calidad Cantidad Precio Envase Marca Otros
<b>6</b>	<b>¿Dónde adquiere el alimento para su mascota?</b> Mercado Supermercado Petshop
<b>7</b>	<b>¿Ha adquirido alguna vez alimento vegano para gatos?</b> Si No
<b>8</b>	<b>¿Compraría "Pate Vegano - Pure Cat" elaborado a base de lentejas para su engreído del hogar?</b> Si No
<b>9</b>	<b>¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una presentación de 330gr de Pure Cat?</b> 8.90 soles 10.90 soles 12.90 soles
<b>10</b>	<b>¿Recomendaría nuestro producto?</b> Si No

Fuente: Elaboración propia

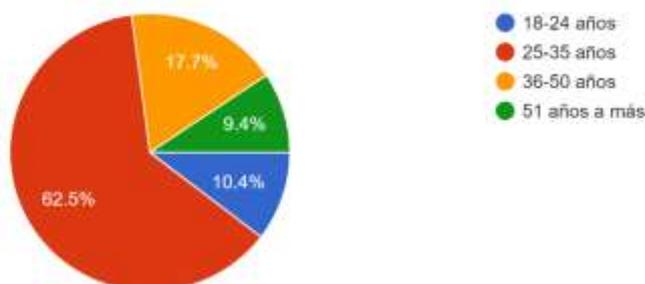
#### 4.7. Procesamiento de los datos

Continuando con el proceso sobre la recolección de datos, se realizó y aplicó la encuesta a 96 personas, con el objetivo de validar la acogida que podría tener Pure Cat y a su vez conocer más a fondo al mercado objetivo perteneciente a los distritos de Lima Moderna-Lima Sur que se encuentran en el NSE A-B. Los resultados obtenidos son positivos ya que el 65.6% de los encuestados estaría dispuesto a comprar paté vegano para gatos, debido a que actualmente existe una preocupación por mantener, cuidar la salud y sobre todo la alimentación de sus mascotas.

A continuación, se detallan los resultados obtenidos:

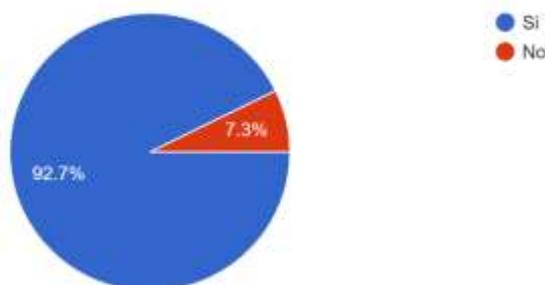
##### 1. ¿Cuál es su rango de edad?

96 respuestas



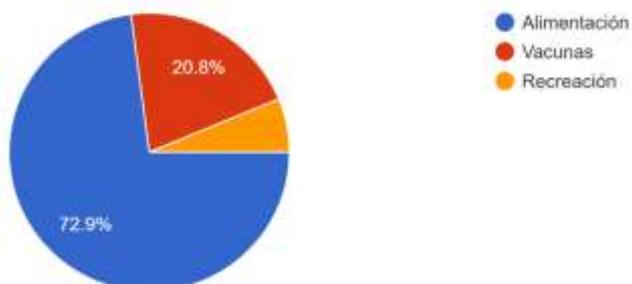
##### 2. ¿Tiene gatos en casa?

96 respuestas



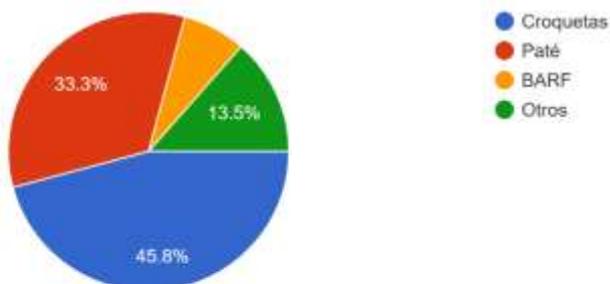
3. ¿Qué es lo mas importante que considera Ud. para el bienestar de su mascota?

96 respuestas:



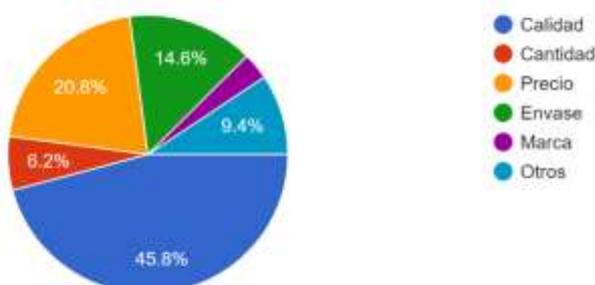
4. ¿Qué tipo de alimento le brinda a su mascota con mayor frecuencia?

96 respuestas:



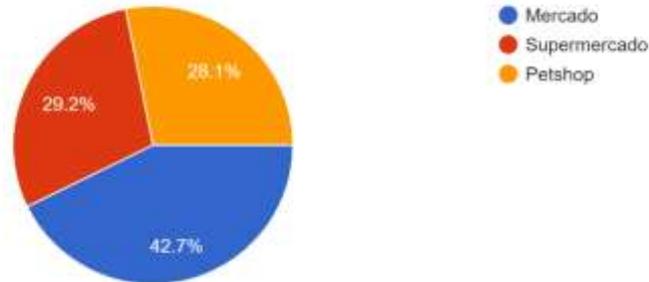
5. ¿Cuáles son los factores que determinan la compra del alimento de su gato?

96 respuestas:



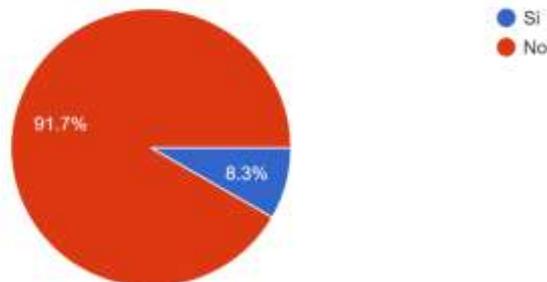
6. ¿Dónde adquiere el alimento para su mascota?

96 respuestas



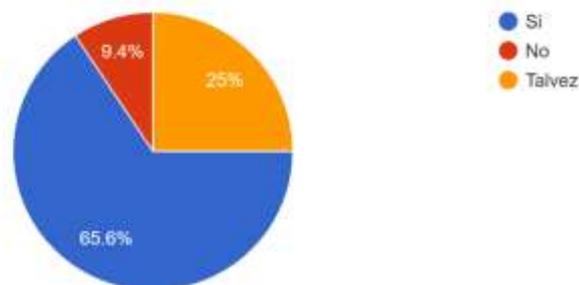
7. ¿Ha adquirido alguna vez alimento vegano para gatos?

96 respuestas



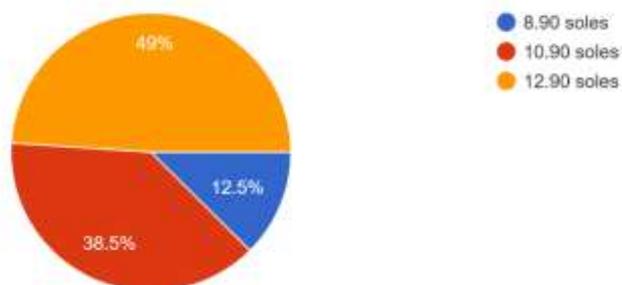
8. ¿Compraría "Pate Vegano - Pure Cat" elaborado a base de lentejas para su engréido del hogar?

96 respuestas



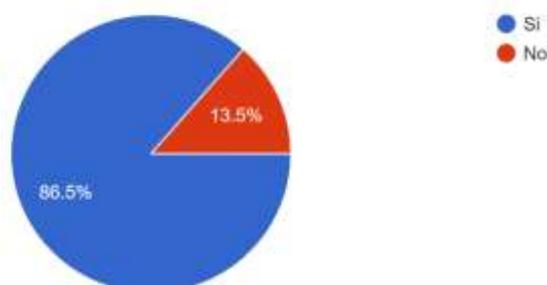
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una presentación de 330gr de Pure Cat?

96 respuestas:



10. ¿Recomendaría nuestro producto?

96 respuestas:



#### 4.8. Análisis y presentación de los resultados

Con relación a los resultados obtenidos, el 92.7% tiene gatos en sus hogares como parte de su familia. Es por ello que el 72.9% considera que la alimentación es primordial para mantener y cuidar la salud de sus mascotas, especialmente si han sido esterilizados, ya que en muchos casos los gatos que pasan por este tratamiento tienden a subir de peso ya que su actividad física se reduce considerablemente. Asimismo, podemos definir que la mayoría de las personas que adquieren o compran alimento para gatos están dentro del rango de edad entre 25 a 35 años que equivale a 62.5% del total de encuestados.

También, podemos definir que el tipo de alimento que prefieren para sus mascotas son las croquetas y el paté, ya que actualmente son más comerciales y comunes en el mercado nacional, en base a ello uno de los factores más importantes que determinan la compra de los clientes es la calidad con un 45.8% y el precio con un 20.8%, debido a que prefieren un producto que aporte beneficios y nutrientes en la salud de la mascota sin dejar de lado la calidad y a su vez que tengan un buen precio.

Adicionalmente, el 42.7% de los clientes adquieren el alimento de los gatos en los mercados tradicionales y más cercanos a su domicilio, seguido están los supermercados con un 29.2% y en las veterinarias o petshop un 28.1%. Con relación a los resultados podemos visualizar que los 3 establecimientos o lugares de compra son los más usuales al momento de adquirir el alimento para los engreídos del hogar, son los más frecuentes y los que se visita con frecuencia para adquirir este tipo de producto.

Por otro lado, el 91.7% de los encuestados afirma que no ha adquirido un alimento vegano para gatos, ya que actualmente el alimento que le brinda a su mascota es de las marcas más comerciales. Sin embargo, el 65.6% de los encuestados si estuviese dispuesto a comprar paté vegano de Pure Cat en una presentación de 330gr, debido a que es un producto libre de preservantes y aditivos artificiales, lo que le va a permitir una alimentación y digestión adecuada para los gatos.

Finalmente, el precio que pagarían por nuestro producto es de 12.90 soles en base al 49% de los encuestados, por lo que el precio se fijará en relación con el resultado obtenido, con la finalidad de que sea un precio accesible, pero a su vez

denote la calidad del producto. El 86.5% si recomendará nuestro producto, lo cual nos garantiza que nuestro producto tendrá acogida en el mercado nacional iniciando en las zonas de Lima Moderna y Lima Sur.

#### 4.9. Cronograma de actividades para el estudio de mercado

A continuación, se detallan las actividades que se realizarán por semanas en relación al plan de estudio de mercado:

Tabla 11. Cronograma de actividades

	ACTIVIDADES	SEMANAS								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
PLANEACION	Definición de la idea de negocio	x								
	Definición de los propósitos y objetivos de la investigación	x								
	Levantamiento de información secundaria		x							
PREPARACION	Redactar cuestionario para realizar las entrevistas de profundidad			x						
	Programar las fechas de las entrevistas de profundidad			x						
DESARROLLO	Realizar las entrevistas de profundidad				x					
	Análisis de los resultados de las entrevistas de profundidad				x					
	Redactar y diseñar encuestas					x				
TRABAJO DE CAMPO	Aplicar las encuestas online					x				
TABULACION	Descargar los datos de las encuestas						x			
	Generar gráficos sobre las encuestas						x			
INFORME	Analizar los resultados obtenidos							x		
	Redacción del informe									x

Fuente: Elaboración propia

#### 4.10. Presupuesto para el estudio de mercado

El presupuesto para realizar el estudio de mercado contempla la recopilación de información relacionada al análisis de precios, de la competencia, segmentación, posición dentro del mercado del producto que se va a lanzar, entre otros. Es por ello que el presupuesto a considerar es el siguiente:

*Tabla 12. Presupuesto de Estudio de Mercado*

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Año: 2022</b>
Estudio de Mercado	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Análisis de la competencia.</li><li>▪ Análisis de precios.</li><li>▪ Segmentación</li><li>▪ Elaboración y aplicación de encuestas.</li><li>▪ Interpretación de resultados.</li></ul>	S/. 1,000.00 - Inc. IGV

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO V: PLAN DE MARKETING**

### **5.1. Misión**

Crear un alimento saludable y nutritivo para gatos de la mejor calidad, buscando compensar las más altas exigencias de nuestros clientes y brindando un servicio 100% personalizado que permita posicionar nuestra marca, innovar constantemente logrando un prestigio que nos haga perdurar en el tiempo.

### **5.2. Mercado disponible (TAM)**

Procedemos a identificar y definir el mercado disponible se recopiló información del CPI y APEIM con la finalidad de conocer a nuestro público objetivo. Se analizaron los datos en relación con el NSE A - B pertenecientes a la zona de Lima Moderna-Lima Sur, obteniendo como resultado que el TAM representa los 57,520 hogares.

### **5.3. Problemas y oportunidades (Propuesta de Valor)**

- **Problemas**

- ✓ Inestabilidad política, ya que podría retrasar o perjudicar el lanzamiento de Pure Cat.
- ✓ Clientes que prefieren no cambiar a su proveedor o marca de confianza.

- **Oportunidades:**

- ✓ Crecimiento del mercado de alimentos saludables para mascotas.

- ✓ Crecimiento del uso de la tecnología, por lo que genera mayor confianza en las personas al momento de realizar una compra y para hacer pagos en páginas web.
- ✓ Mayor interés por el cuidado de las mascotas, debido a que los consideran como parte importante de la familia.
- ✓ Existe mayor preocupación por adquirir un producto libre de preservantes y libre de aditivos artificiales.

#### **5.4. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Lanzar al mercado un nuevo producto paté vegano especialmente para gatos, obteniendo una venta aproximada de S/. 277,281 en el primer año que equivale a 21816 latas vendidas.
- Lograr 2500 suscriptores en la página web oficial en tiempo aproximado de 6 meses, cerrando el año 2023 con 5000 seguidores de página web.
- Generar un aproximado de 3 activaciones por año en centros comerciales, veterinarias y en Lima moderna - Lima Sur, con la finalidad de captar la atención del público objetivo.

#### **5.5. Estrategias de Marketing Tradicional**

##### ***5.5.1. Segmentación y targeting***

Para conocer el nicho de mercado se analizó información de “Compañía peruana de estudio de mercados y opinión pública”, en el cual se obtuvieron datos relevantes de la población que conforman ambas zonas (Lima Moderna - Lima Sur). También se analizaron los resultados de las encuestas realizadas para definir el rango de edades que tienen gatos en casa y compran alimento saludable para el bienestar de sus mascotas.

En base a lo mencionado podemos concluir que la segmentación de mercado contempla a los clientes en el rango de edad entre 25-35 años.

### **5.5.2. Diferenciación**

La finalidad de las estrategias de diferenciación, estarán enfocadas en el mercado objetivo y en nuestro producto Pure Cat. Actualmente, en base a las investigaciones realizadas el cliente final considera a su mascota como un miembro de la familia, por lo que es muy importante cuidar de su salud y alimentación a lo largo de su vida. En relación con ello, se han planteado 3 estrategias de diferenciación:

- Elaborar un alimento 100% vegano a base de lentejas, que brinde un aporte energético y que facilite la digestión de los gatos.
- Diseñar una presentación lata por 330gr, fácil de transportar y de buen sabor para los gatos.
- Generar contenido de valor en redes sociales y en la página web que oriente a los clientes en el cuidado adecuado que deben revisar los gatos.

### **5.5.3. Posicionamiento**

Se creará un canal de venta de fácil acceso, que consta en la venta de Pure Cat a través de redes sociales y la página web. Es por ello, que para poder generar tráfico en la página web se trabajará con las técnicas SEO con la finalidad de lograr optimizar la página web del producto Pure Cat, para que pueda ser identificada y reconocida por motores de búsqueda de contenidos web de una manera efectiva y a la vez eficiente. Asimismo, se

brindará información relacionada al producto, una atención personalizada y un servicio post venta a nuestros clientes para resolver y atender cualquier duda o inquietud.

También, se brindará una variedad de opciones de pago a través de la web para que los clientes puedan elegir la opción más factible.

Asimismo, se brindarán capacitaciones al personal del área de ventas para que puedan brindar un servicio altamente calificado y de calidad, siendo 100% personalizado. También se brindarán descuentos especiales a los clientes en fechas festivas para que puedan adquirir el producto.

Finalmente, se incentivará a través de videos tutoriales el cuidado adecuado para las mascotas y la alimentación que deben recibir día a día sin afectar su salud.

## **5.6. Tácticas de marketing tradicional**

### **5.6.1. Producto**

El producto de lanzamiento es un alimento natural, 100% vegano y libre de preservantes artificiales. Elaborado con ingredientes naturales de excelente calidad que van a garantizar el bienestar de los gatos y a su vez mejorando su calidad de vida. El ingrediente principal es la lenteja que pasara por un minucioso proceso de inocuidad que va a garantizar la eliminación de microorganismos que puedan existir en la materia prima. En comparación a los alimentos que se comercializan actualmente, el pate

Pure Cat no necesita ser refrigerado y se podrá almacenar en un lugar fresco y seco con una temperatura ambiente.

La presentación del producto será en lata de 330gr, ya que está con relación a la ración mínima diaria de 142gr que representa al consumo de un gato con un peso promedio entre 2.5kg y 3.5kg. Se podrá obtener el producto en la caja x 12 unidades que equivale a la alimentación de 1 mes aproximadamente.

Para crear la marca Pure Cat se consideró las sugerencias de las personas que pasaron por las entrevistas de profundidad, en la cual mencionaron que el nombre debía contener palabras en inglés que se relacione al producto con los gatos, alineándose a la tendencia que existe actualmente en los productos nuevos que se lanzan al mercado nacional, lo que nos va a permitir pertenecer a un mundo globalizado.

El logo está diseñado para representar a una línea de productos saludables enfocada en la nutrición de las mascotas. Es por ello que el símbolo será el encargado de conectar con nuestro público objetivo y de comunicar a quien va dirigido nuestro producto. A su vez el logotipo buscara conectar con el público a través de un nombre sencillo y fácil de recordar al momento de decidir la compra.

Los colores que van a predominar en nuestro producto son el verde y el marrón. El color verde tiene como finalidad transmitir emociones, tranquilidad y está relacionado a lo natural u orgánico, y con respecto al color marrón se transmitirá calidez al público objetivo.

### 5.6.2. Precio

Para poder definir el precio del producto Pure Cat en la presentación de 330gr, se ha utilizado la información que se ha obtenido en las encuestas y también se ha realizado un análisis de los precios en comparación a la competencia en alimentos similares. En el mercado nacional se identificaron 3 competidores directos, las cuales son Matisse, Cambo y Naturalis.

En base a ello se aplicará una estrategia para la fijación de precios elevada que estará acorde al perfil de los consumidores y en base a la calidad del producto. Debido a que nos enfocaremos en el NSE A-B de la zona Lima Moderna-Lima Sur, los consumidores contarán con la capacidad económica para poder realizar la compra, asimismo el producto es de alta calidad y cuenta con características innovadoras que ayudarán en la nutrición de los gatos.

*Tabla 13. Precio – Pure Cat*

Descripción	Precio por unidad	Precio por caja 12 unidades
Pure Cat – Pate vegano lata x 330g	S/. 15.00	S/. 270.00

Fuente: Elaboración propia

### 5.6.3. Distribución

Para lograr cubrir la venta de Pure Cat, se ha tomado en cuenta los resultados obtenidos a través de la aplicación de las entrevistas de profundidad y en las encuestas, es por ello que, se manejarán 3 canales de distribución.

- Supermercados: al realizar la venta de nuestro producto en los supermercados podemos obtener ventajas con respecto a la exhibición de Pure Cat, ya que esto permitirá que la marca se haga más conocida, también nos va a permitir posicionar nuestra marca en la mente de todos los consumidores y favorecerá en el incremento de las ventas. Las principales cadenas de supermercados con las que se van a trabajar son, Hipermercados Tottus, Plaza Vea, Wong y Metro.
- Petshop y Veterinarias: la venta que se realice a través de las veterinarias nos va a permitir mantener una relación estrecha con los clientes y el establecimiento, ya que al recomendarse el producto a través de un especialista genere confianza y seguridad de que el alimento que se va a adquirir es de alta calidad y muy confiable para el consumo de las mascotas.
- Venta online: la venta de Pure Cat se realizará mediante una página web, la cual se podrá pagar utilizando una variedad de medios de pago, pago en efectivo, tarjeta de crédito, yape, plin, entre otros.

#### **5.6.4. Comunicación**

Se realizará una venta directa a través de las redes sociales, en la que dará a conocer la marca y el producto a ofrecer. La finalidad es fidelizar al cliente mediante una atención personalizada mediante un contacto directo, ya que se resolverán dudas e inquietudes y de esta manera se facilitará la comercialización de nuestro producto.

Asimismo, a través de la página web se podrá visualizar contenido e información relacionada a la empresa y todos los puntos de venta disponibles, también se podrá acceder a las especificaciones técnicas del producto y se publicarán artículos de interés relacionado al cuidado y salud de los gatos.

### **5.7. Tácticas de marketing digital**

#### **5.7.1. Atracción de tráfico**

Para poder generar tráfico en la página web se trabajará con las técnicas SEO con la finalidad de lograr optimizar la página web del producto Pure Cat, para que pueda ser identificada y reconocida por motores de búsqueda de contenidos web de una manera efectiva y a la vez eficiente.

Asimismo, con la finalidad de comprender el rendimiento de nuestro proyecto e identificar como podemos optimizarlo y analizar el tráfico que se genera de manera online por todas las personas que visitan la página web de Pure Cat, medir el impacto de la web y el comportamiento de los clientes, se realizara la implementación de la herramienta Google Analytics ya que nos va a permitir medir todas las interacciones que se ejecuten en la web.

### **5.7.2. Conversión**

Para obtener el total de conversiones que se han dado a través de las visitas realizadas por los Leads en la página web se va a considerar el número de ventas realizadas, el número de solicitudes ingresadas, número de clientes que solicitan información y cotizaciones del producto, ya que en base a ello podremos identificar a los clientes finales.

### **5.7.3. Fidelización**

La fidelización se podrá medir a través de las compras realizadas por los clientes y que estos sean recurrentes o constantes. La evaluación debe ser continúa relacionada a la satisfacción del cliente. Esto nos va a permitir analizar la percepción que tienen los clientes hacia nuestra marca y productos.

Por ello, para complementar la evaluación en relación con la satisfacción de los clientes aplicaremos la siguiente metodología:

- **Net Promoter Score (NPS):** para determinar el nivel de aceptación y comprender que tan contentos o descontentos están los clientes con el producto, se aplicarán preguntas con relación a la posibilidad que existe de que el cliente recomiende el producto a sus familiares, amigos o conocidos. El cuestionario de preguntas se enviará a todos los clientes que han realizado la compra del producto (consumidores finales), con la finalidad de obtener información actualizada en base a las ventas.

Para iniciar con la medición se va a considerar un cuestionario con una métrica que contenga una numeración arábica del 1 que significa nada satisfecho al 10 que significa totalmente satisfecho. Los resultados que se obtengan nos permitirán identificar oportunidades de mejora ya sea en las políticas de atención al cliente o en la actualización de los procesos.

#### **5.7.4. Prescripción**

Para poder lograr el marketing boca a boca y así fomentar una discusión positiva entre todos los consumidores en relación con los beneficios, calidad y características del producto, se va a considerar los siguientes puntos:

- Crear contenido útil incluyendo contenido multimedia, artículos informativos.
- Optimizar el contenido del producto de manera descriptiva para que sea sencillo de comprender por los clientes.
- Promover y promocionar el producto en todos los canales digitales.
- Realizar concursos y sorteos incluyendo a los clientes fidelizados y a los clientes potenciales.

#### **5.8. Ejecución y Control**

Luego de la ejecución del plan de marketing se deberá gestionar y realizar un seguimiento constante que nos permita validar que todo marche de manera correcta, a través del análisis de indicadores.

A través del Google Analytics, nos permitirá controlar y hacer un seguimiento de la página web y redes sociales, para conocer el tráfico que se genera en la web, el número de ventas generadas, porcentaje de usuarios que pasaron a ser clientes en un rango o fechas determinadas.

Por otro lado, analizar y dar seguimiento a la cantidad de nuevos suscriptores a través de un reporte semanal, con la finalidad de llegar al objetivo de 2500 suscriptores en el rango de 6 meses.

Asimismo, culminadas las activaciones o campañas se realizará un análisis de los resultados obtenidos, la eficacia promocional y a su vez el impacto que ha tenido todos los medios publicitarios, con la finalidad cuantificar el costo y analizar la rentabilidad en base a las ventas obtenidas después de la ejecución de la campaña.

## **5.9. Requerimientos para implementar el área de marketing**

### **5.9.1. *Requerimientos de equipos***

En relación con los equipos se aplicará el contrato comodato que va a consistir en entregar gratuitamente equipos informáticos por un tiempo determinado para complementar las actividades de la empresa. Por otro lado, uno de los requisitos para contratar al Gestor de Contenido será contar con un equipo informático (laptop) con la finalidad de realizar los proyectos de manera virtual desde casa. Esto con la finalidad de no incurrir en gastos adicionales por ser una empresa nueva.

**5.9.2. Requerimientos de software**

Con respecto a la creación y el diseño nuestra página web se trabajará con Odoo. Es un software ERP integrado con una variedad de aplicaciones de gestión empresarial, que incluye una gama de herramientas que son de fácil uso que permiten optimizar y a su vez rentabilizar los negocios. Es por ello, Odoo nos va a permitir diseñar de manera automática y muy sencilla la página web de la empresa.

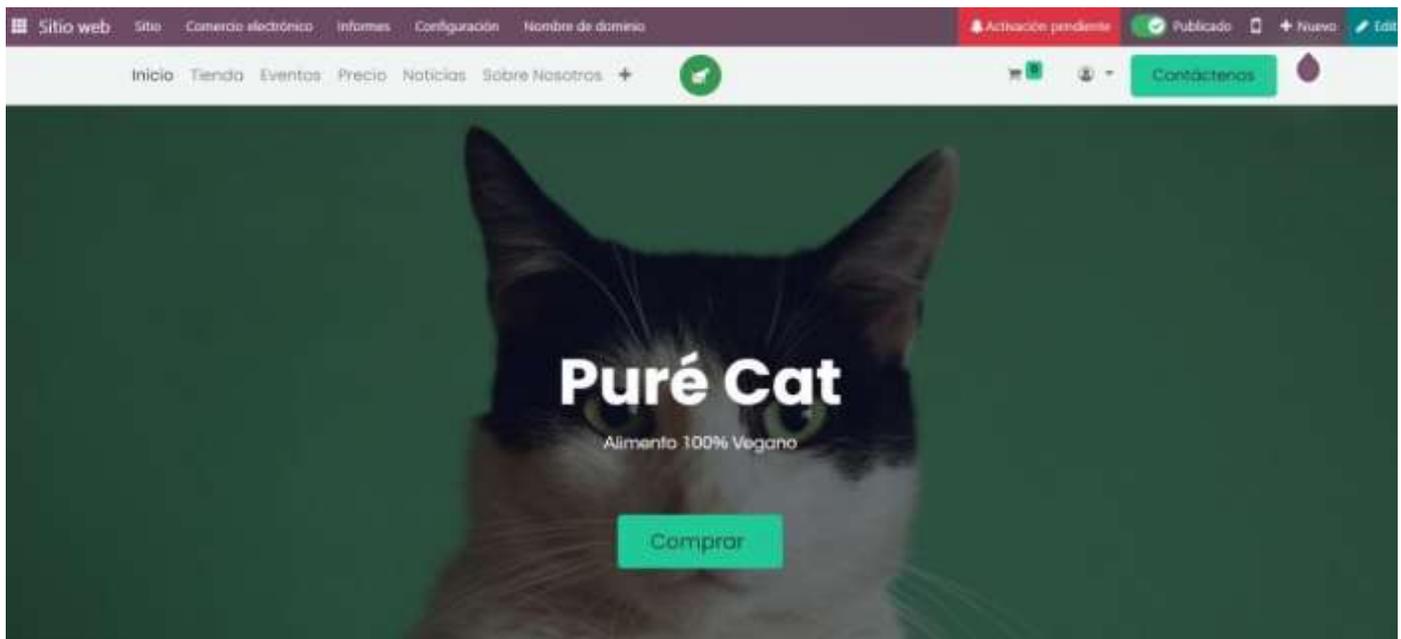
Para iniciar con el diseño de la web se ha tomado en cuenta las opciones creador de sitios web y comercio electrónico, actualmente por el plazo de 30 días la aplicación es gratis, pasado este tiempo se considera al año S/. 664.68 soles. Esta herramienta será de uso constante del freelance que estará a cargo de las actualizaciones o modificaciones de la página web.

Figura 18. Odoo – Aplicaciones



Fuente: [www.odoo.com.pe](http://www.odoo.com.pe)

Figura 19. Página web Pure Cat



Fuente: Elaboración propia

### **5.9.3. Requerimientos de materiales**

Con respecto a este punto no se están considerando materiales, ya que el trabajo que va a desempeñar el Gestor de Contenido será de manera virtual.

### **5.9.4. Requerimientos de otros insumos (servicios básicos)**

En relación con los servicios básicos, no se ha considerado debido a que la gestión de la página web, creación de contenidos, entre otros se realizará de manera virtual por el Gestor de Contenido (Freelance). En el caso de requerir alguna modificación o edición en la página web se realizará desde los equipos del área de TI.

#### **5.9.5. *Requerimiento de espacios físicos***

No contaremos con un espacio en específico ya que como se ha mencionado anteriormente el Gestor de Contenido que se va a contratar, realizará sus labores de manera virtual y de requerir algún acceso lo realizaremos desde las oficinas del área de TI.

#### **5.9.6. *Requerimiento de personal***

Para iniciar con las actividades en el área de marketing lanzará una convocatoria para contratar a un freelance, ya que dichos profesionales cobran por hora o por proyecto y en algunos casos realizan labores Home Office.

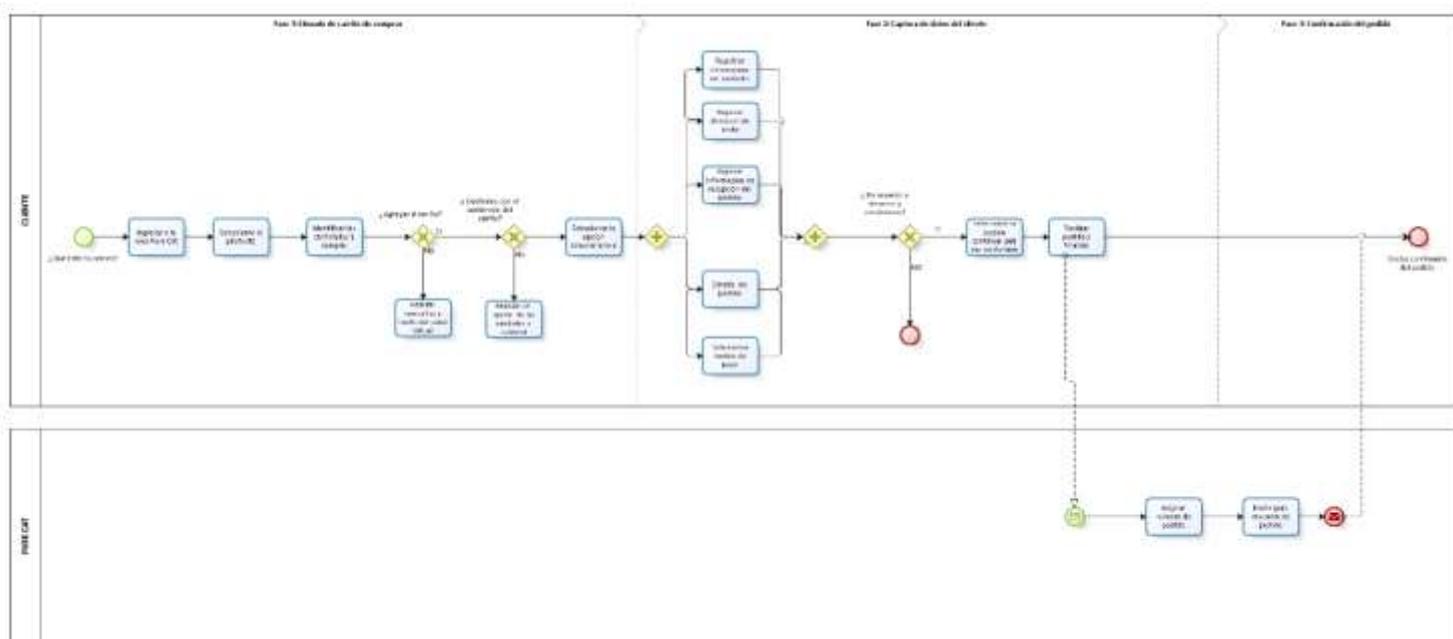
Esta opción nos resulta más económica que las agencias de marketing. Se va a considerar que el freelance sea especialista en campos específicos, tales como, marketing relacionado en la creación y distribución de contenido relevante, mejoras en la calidad y motores de búsqueda, tales como SEO y SEM, creación y edición de páginas web.

#### **5.10. Descripción de los procesos operativos**

La página web será de fácil interacción para los clientes, con una velocidad de carga óptima que va a garantizar que los clientes no abandonen la página web y con un diseño innovador.

En base a lo mencionado, se ha diseñado un flujo de compra de la página web de Pure Cat, con objetivo de dar a conocer el proceso de interacción del cliente con la web.

Figura 20. Mapa de procesos de compra por Web



Fuente: Elaboración propia

### 5.11. Cronograma de implementación del área de marketing

Para implementar el área de marketing se ha considerado y tomado en cuenta las principales actividades que conllevan la puesta en marcha y ejecución de dicha área. A continuación, se detallan todas las actividades que se realizarán para la implementación del área de marketing:

Tabla 14. Cronograma de implementación

	ACTIVIDADES	SEMANAS							
		9	10	11	12	13	14	15	16
TRABAJO DE CAMPO	Lanzar convocatoria con el perfil del puesto	X							
	Filtrar los candidatos mas potenciales		X						
	Realizar entrevista a los candidatos seleccionados			X					
	Definir y contratar al candidato apto para el puesto			X					
PREPARACION	Habilitar un espacio idóneo para el desarrollo y ejecución del puesto				X				
	Habilitar los equipos, mobiliaria y útiles de oficina necesarios				X				
DESARROLLO	Establecer objetivos (KPIs)					X			
	Optimización y monitoreo de campañas (SEM)					X			
	Seguimiento Google Analytics					X			
	Implementar un calendario de proyectos, campañas						X		
INFORME	Edición de la pagina web						X	X	
	Emitir reporte de indicadores del área								X

Fuente: Elaboración propia

### 5.12. Presupuesto de implementación y operación del área de marketing

El presupuesto que se ha considerado para iniciar las operaciones en el área de marketing es de S/. 2000.00 soles anuales, ya que este servicio se va a tercerizar y se trabajara con un freelance al cual le brindaremos todas las herramientas necesarias para que pueda ejecutar el proyecto de la empresa Pure Cat SAC.

A continuación, se detalla lo que cubre el presupuesto anual:

*Tabla 15. Presupuesto anual área de Marketing*

Concepto	Descripción	2023
Gestor de contenido	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conocimientos en SEO y SEM</li> <li>▪ Diseño y creación de página web.</li> <li>▪ Creación de contenidos</li> </ul>	S/. 2,000.00
Odoo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Software de ERP integrado y suscripciones</li> </ul>	S/. 664.68
Publicidad en redes sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Facebook</li> <li>▪ Instagram</li> <li>▪ Tik Tok</li> </ul>	S/.693.20

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO VI: PLAN DE OPERACIONES**

El presente capítulo tiene por finalidad delimitar los objetivos específicos, asimismo, conocer las estrategias a implementar en el negocio y de esta manera alcanzar los mismos. Además, describiremos la manera de cómo se van a desarrollar las distintas actividades propuestas para PURE CAT, como el diseño de proceso de abastecimiento, producción y distribución, cronograma de implementación y presupuesto de la implementación de la operación, conocido en el mundo empresarial la cadena de valor.

### **6.1. Misión**

El departamento de operaciones tiene como misión optimizar los procesos que intervienen en la producción del producto, a través de la minimización de los costos en los recursos empleados y como consecuencia obteniendo la maximización de la calidad con el valor agregado al producto esperado por nuestro público objetivo.

### **6.2. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Minimizar el costo de las operaciones sin descuidar la calidad del producto en un 4% en los próximos 12 meses.
- Aumentar la velocidad de la entrega en los próximos 12 meses
- Introducir una nueva línea de productos saludables para mascotas para el año 2024.
- Alcanzar un 90% en la entrega a tiempo de los productos veganos en los próximos 12 meses

Tabla 16. Actividades previas al inicio de la producción

OBJETIVOS ESPECÍFICOS ÁREA DE OPERACIONES									
					Año 1	Objetivo año 5	Actual: competidor referente		
<b>COSTO</b>									
Reducir el costo de las operaciones sin descuidar la calidad del producto.					55%	51%			50%
Reducir los costos logísticos respecto a la distribución de los productos a nuestros clientes					10%	6%			5%
<b>CALIDAD</b>									
Reducir el porcentaje mermas					4%	3%			1%
Reducir el porcentaje de errores en función a los insumos adquiridos					2%	1%			1%
<b>TIEMPO</b>									
Reducir el lead time para surtir el inventario					4 semanas	2 semanas			1 semana
Reducir el tiempo de espera para procesar pagos a proveedores					4 semanas	3 semanas			3 semanas
<b>FLEXIBILIDAD</b>									
Reducir el número de meses para la introducción de nuevos productos veganos					12 meses	7 meses			9 meses

Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Decisiones estratégicas

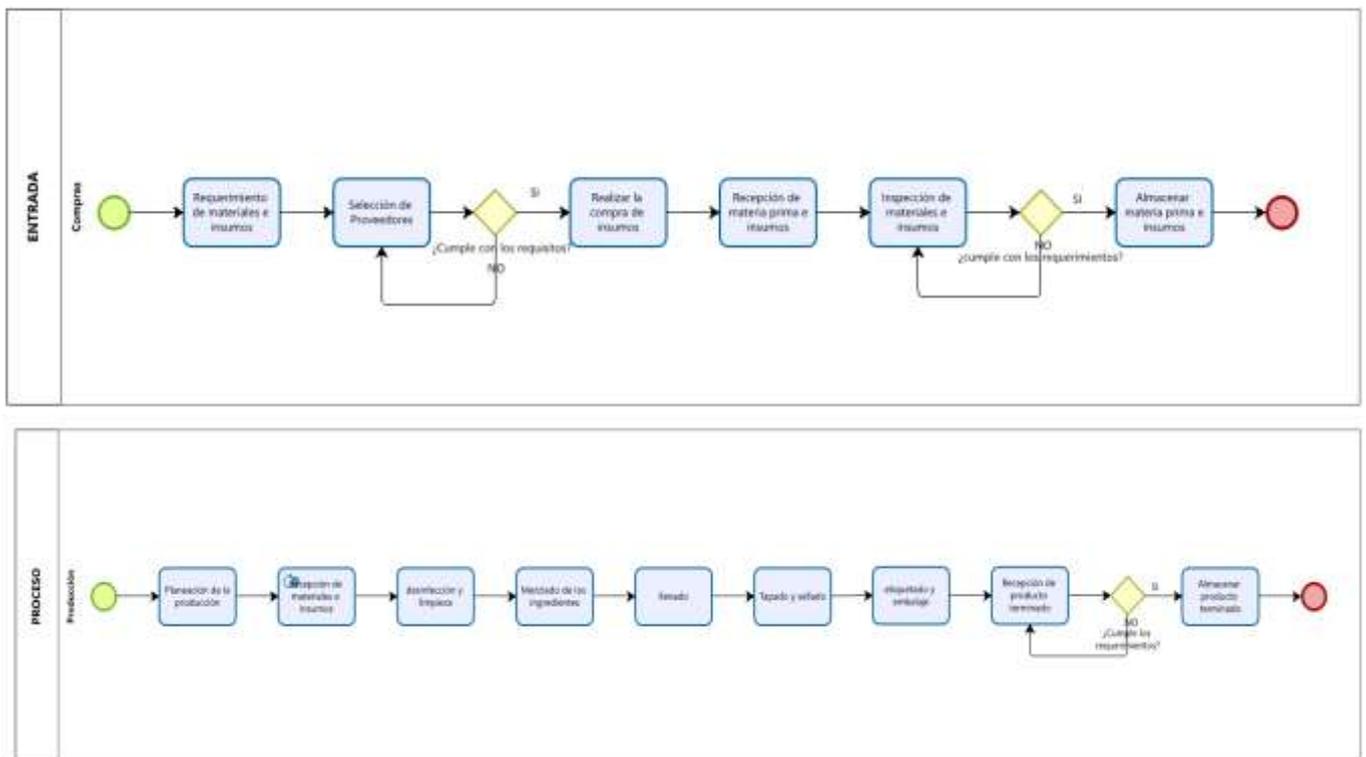
- Realizar el adecuado control del inventario para no generar sobre stock y reducir los costos de almacenamiento.

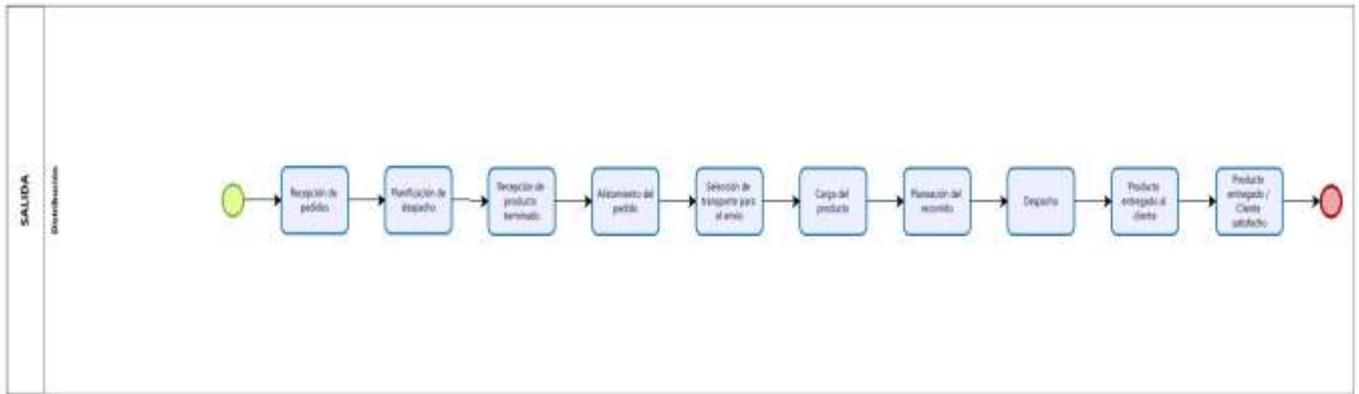
- Personal altamente capacitado para realizar de manera correcta.
- Optimizar la selección de rutas.
- Programar entregas adelantadas.

**6.4. Abastecimiento**

Para la provisión de todos los recursos necesarios para la elaboración del Paté vegano para mascotas, se coordinará directamente con nuestros proveedores para satisfacer estratégicamente a toda la línea de producción de la empresa.

Figura 21. Mapa de procesos de Entradas y Salidas





Fuente: Elaboración propia

### **6.4.1. Compras**

Para la gestión adecuada de compras, se debe considerar los objetivos ya establecidos de Pure Cat, de esta manera tomar la mejor decisión al momento de realizar la compra de los materiales solicitados por las distintas áreas. Para el caso del área de producción, con respecto a la variedad de productos de lentejas que actualmente hay en el mercado se seleccionará el que cumpla con las características exigidas para la elaboración del producto.

- Selección de Proveedores

Tabla 17. Selección de Proveedores del insumo principal, lentejas

Nombre de la Empresa	RUC	Página Web	Logo
Campo Grande Perú	20601213657	<a href="https://campograndeperu.com/categoria-producto/empaques/">https://campograndeperu.com/categoria-producto/empaques/</a>	
Diony's	20201730687	<a href="https://importacionesdionys.com.pe/productos-categoria/mayorista-de-menestras/">https://importacionesdionys.com.pe/productos-categoria/mayorista-de-menestras/</a>	
Inversiones Grasel S.A.C.	20603374321	<a href="https://www.menstrasselectas.com/">https://www.menstrasselectas.com/</a>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 18. Selección de Proveedores del aceite de Oliva

Nombre de la empresa	RUC	Página Web	Logo
<b>Olivam</b> Aceite de Oliva	20518770471	<a href="https://aceiteolivam.com/content/4-nosotros">https://aceiteolivam.com/content/4-nosotros</a>	
<b>T&amp;J</b> distribuidora	20519928222	<a href="https://web.facebook.com/bascontti">https://web.facebook.com/bascontti</a>	
<b>Productos</b> Encurtidos SAC	20101676120	<a href="https://www.elolivar.com.pe/">https://www.elolivar.com.pe/</a>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 19. Selección de Proveedores de Pimienta

Nombre de la empresa	RUC	Página web / Dirección	Logo
<b>Ucharima</b>	20551575536	<a href="https://ucharima.com/nosotros/">https://ucharima.com/nosotros/</a>	
<b>Supracorp</b> SAC	20546778631	<a href="https://supracorpsac.com/producto/molle">https://supracorpsac.com/producto/molle</a>	
<b>Agro Sur</b> Perú	2051159302	<a href="https://www.agrosurperu.com/especias">https://www.agrosurperu.com/especias</a>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 20. Selección de Proveedores de Sal natural

Nombre de la empresa	RUC	Página web/Dirección	Logo
<b>Almacenes Mak</b>	20606493739	<a href="https://almacenesmak.pe/">https://almacenesmak.pe/</a>	
<b>Tu chacrita</b>	20604894477	<a href="https://tuchacrita.pe/245-sal">https://tuchacrita.pe/245-sal</a>	
<b>Mundo Abarrotes</b>	20608106121	<a href="https://mundoabarrotes.com/categoria/sal/">https://mundoabarrotes.com/categoria/sal/</a>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21. Selección de Proveedores de verduras ecológicas

Nombre de la empresa	RUC	Página Web	Logo
Chacra verde	20605240799	<a href="https://chacraverde.com/">https://chacraverde.com/</a>	
Grupo Ecológica Perú	Prom Perú	<a href="http://www.grupoecologicaperu.org">www.grupoecologicaperu.org</a>	
Vivero Huampaní	Prom Perú	<a href="http://www.huampani.org">www.huampani.org</a>	

Fuente: Elaboración Propia

#### **6.4.2. Gestión de lista de insumos o inventarios**

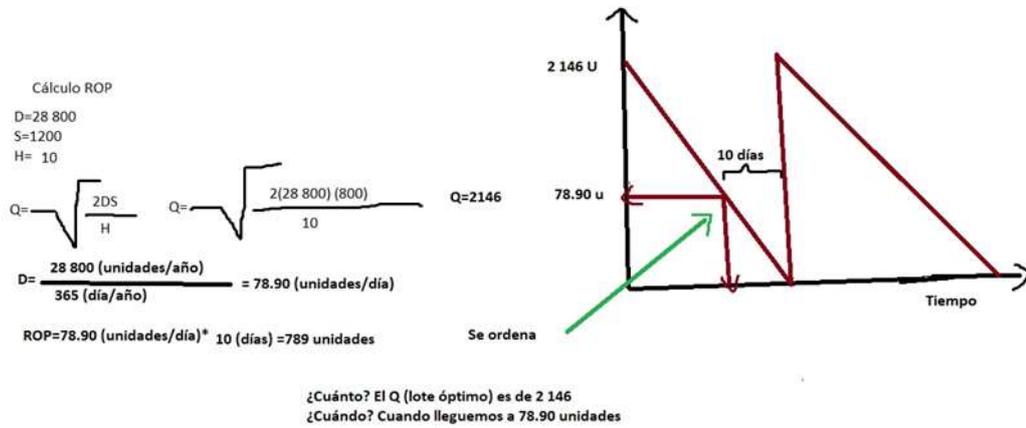
Administrar adecuadamente los inventarios, para ello debemos contar con el stock mínimo de seguridad con el cual el almacén debe contar en todo momento en caso haya circunstancias no previstas, ya sean retraso en la recepción de productos o aumento de producción. Asimismo, se considerará lo siguiente:

- Se utilizará un Kardex para un adecuado control.
- Revisar correctamente, que el producto final cumpla con todos los estándares establecidos por PURE CAT, a través de una evaluación cuidadosa por parte del personal calificado.
- Control de inventarios es un proceso de suma importancia, la cual implica la gestión idónea de las entradas y salidas en el inventario de los productos del almacén.

##### **6.4.2.1. Control de Stock**

Para el eficiente control de stock, la empresa PURE CAT S.A.C utilizará una de las herramientas más efectivas en el tema como el MODELO DE WILSON. Esta herramienta nos va a brindar la información necesaria para la toma de decisiones, ¿Cuándo? Y ¿Cuánto? Que cantidad realizar el pedido, para ellos consideramos la demanda y un mínimo de existencias que PURE CAT debe conservar por seguridad y evitar quedarnos sin stock.

Figura 22. Modelo Wilson



Fuente: Elaboración propia

## 6.5. Producción

Pure Cat es un paté vegano muy saludable, y es 100% fiable para el estómago de sus gatos. Además, está elaborado con vegetales y lentejas orgánicas, el cuál te va a permitir brindarle una alimentación sana y sustentable para tu mascota.

### 6.5.1. Ficha técnica del producto

En este punto se procede a precisar las características técnicas del Paté vegano, que va desde la composición nutricional, instrucciones de consumo y la vida útil del paté vegano PURE CAT.

Tabla 22. Ficha descriptiva del producto – Pure Cat

Ficha Técnica de Paté vegano para gatos Lenteja con zanahoria		
		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO		
Nombre comercial	<b>PIURE CAT</b>	
Descripción del producto	Paté vegano para gatitos elaborada en base a lentejas, zanahoria, sal natural, pimienta todo mezclado en aceite de olivo extra virgen. No contiene ningún tipo de aditivos o conservantes.	
Descripción general del proceso	Recepción y pesado de insumos, mezcladora, cocción, enfriamiento, empaquetado y etiquetado, almacenamiento en productos terminados.	
Empaque	Pesado de lo producido, luego es envasado en latas abrefácil, finalmente se procede al etiquetado	
Peso neto	(330gr.)	
Conservación	Una vez abierto conservar en frigorífico a una temperatura de 15°C	
Sugerencias	Especialmente formulada para gatos adultos de todas las razas con un sistema digestivo sensible.	
Composición nutricional por cada 100 gr de porción comestible	Calorías	1 g
	Proteína	4.2 gr
	carbohidratos	2.3gr
	Colesterol	0mg
	Grasa	0.1 g
	Fibra	333mg
Presentación y empaque comercial	potasio	318g
	Lata abre fácil "Color":Arena	
Características organolépticas	Aspecto crema homogéneo Sabor característico de lenteja Elaborado bajo los estándares exigidos por la Unión vegetariana del Peru V-LABEL	
Requisitos mínimos y normativos	Certificación de Senasa (Dirección general de sanidad animal)	
Condiciones para el almacenamiento	Consérvase en un lugar fresco y seco	
Formulación Vida útil	Materia prima/insumo	
	Porcentaje	
	Lenteja	68%
	Aceite de olivo	2%
	Zanahoria	28%
Intrucciones de consumo	Sal natural	1%
	Pimienta	1%
Información de etiqueta	12 meses a partir del día de su elaboración	
	Gatos adultos	
	Nombre del producto	
	Declaración de cantidad neta	
	Nombre y dirección del fabricante	
	Análisis de garantizado	
	Instrucciones de alimentación	
Decalración de calorías		
Otras afirmaciones en las etiquetas		
Resumen		

Fuente: Elaboración propia

### 6.5.2. Capacidad del área de producción

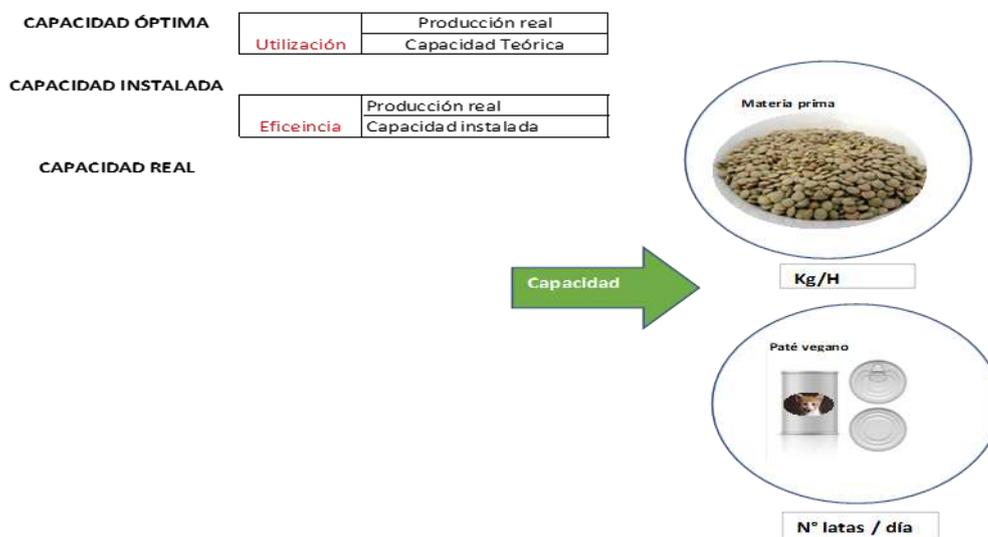
Para determinar el tamaño o capacidad de producción, hemos considerado los recursos existentes como los equipos, mano de obra, y área del local donde estará instalada la planta.

Con respecto a la capacidad óptima del área de producción, se obtendrá considerando ocho horas laborables diarias, el

aprovisionamiento óptimo de los recursos y el rendimiento máximo de las máquinas.

A continuación, podemos visualizar en los gráficos la máxima capacidad de producción contra la capacidad instalada por año, si tomamos en cuenta la cantidad de gramos de nuestro producto, que lleva por nombre comercial Paté vegano para gatos envasado en lata de 330 gramos.

Tabla 23. Capacidad de Producción



	<b>3.30</b>	kg	30	12
	<b>8 Hr. Kg</b>	día	<b>mes TM</b>	<b>año TM</b>
		60.6	1818	21,816.00
	24.9975	199.98	5999.4	71,992.80

	Hr.	Día	Mes	Año
<b>Unidades a vender</b>		<b>60.6</b>	<b>1818</b>	<b>21,816.00</b>
<b>TM/KG producir</b>	<b>24.9975</b>	<b>199.98</b>	<b>5999.4</b>	<b>71,992.80</b>

Fuente: Elaboración propia

### **6.5.3. Selección del proceso/tecnología**

El diseño del proceso especifica la manera que se va a desarrollar las actividades en el área de operaciones, como los movimientos y transformaciones de la materia prima desde su origen hasta su transformación en producto final.

PURE CAT alimento vegano para gatos, será elaborado con el cumplimiento de los estándares de calidad establecidos por la empresa.

A continuación, se explican de manera detallada todas las etapas implicadas en el proceso de producción del paté vegano.

- **Recepción y pesado de los recursos**

En este primer paso se procede a la recepción de los recursos los cuales serán revisados constantemente a efectos de cumplir con las normas de calidad establecidas por dicha área.

Asimismo, para el pesado de los insumos estará a cargo de un personal especialista (Ingeniero Zootecnista), quien evaluará el peso y a la vez brindará la aprobación técnica, con la finalidad de verificar el estado de los mismos y se pueda certificar que se encuentran en óptimas condiciones para pasar al proceso de su transformación. En esta parte del proceso para el pesado de insumos, será realizado a través de una balanza electrónica.

- **Cocción de los vegetales**

Se procederá con la cocción de los vegetales como la zanahoria y las lentejas, esto se dará a temperaturas controladas con tiempos de 30 a

60 minutos usando una olla de tipo Marmita, y finalizando se traslada al proceso de mezclado.

- **Incorporación para la formación de la masa**

En este punto, en la herramienta llamada cúter, se procede a incorporar todos los ingredientes de acuerdo a las características técnicas del paté vegano. De esta manera, se obtendrá una masa suave y finalmente el resultado se consigue en el tiempo de 15 minutos pasado por el cúter.

- **Envasado del producto**

En este punto, de acuerdo a la presentación de nuestro producto paté vegano de 330gr, se calibra la herramienta de acuerdo al peso establecido previamente, para poder continuar con el proceso del envasado de las latas de paté.

- **Traslado por el inyector a vapor**

En esta fase, se acomodan las latas en el túnel para que pasen por la cortina. Una vez terminada esta fase las latas son llevadas a través de la cadena transportadora hasta el interior donde se encuentra el motor reductor, encargado de regular la velocidad de la cadena. Para lograr el vacío del envase el oxígeno debe ser desplazado por el vapor de agua.

- **Tapado de latas**

En este paso, se debe tener cuidado y con la mayor rapidez posible proceder a tapar las latas, para que de esta manera se prevenga cualquier filtración de contaminantes químicos.

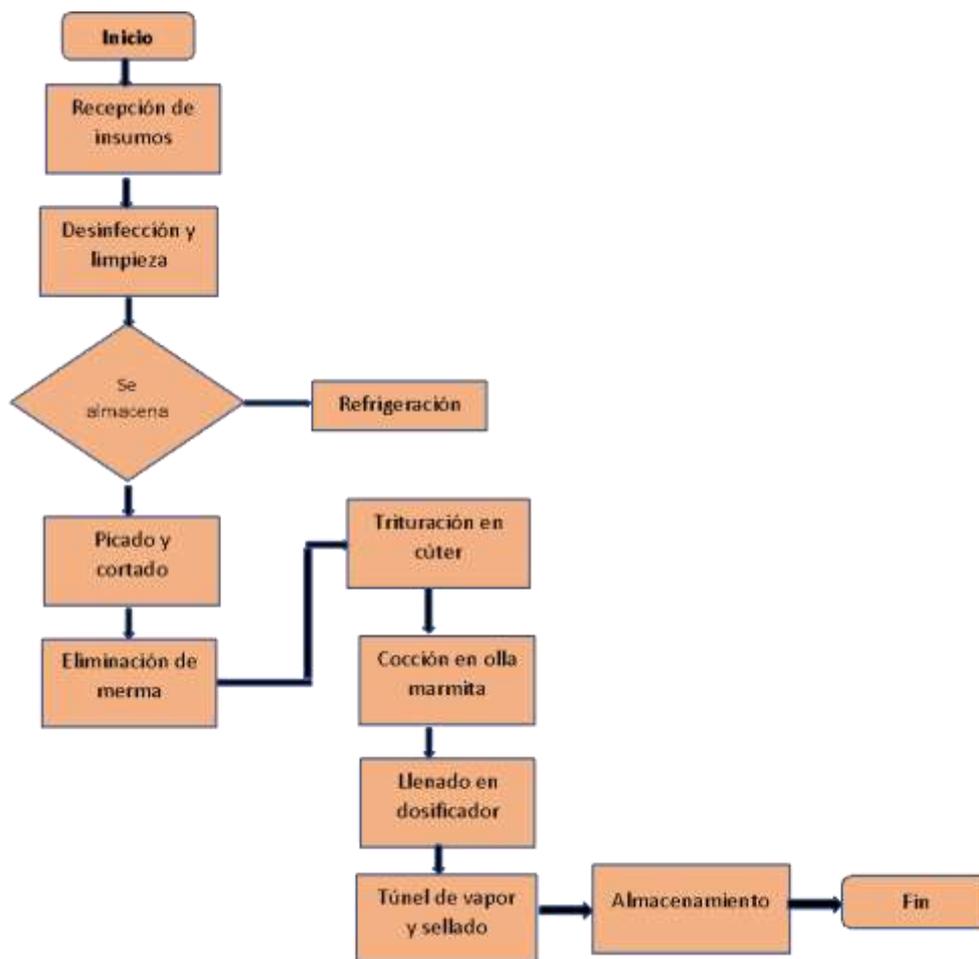
- **Etiquetado del producto**

En este punto, se va a realizar el proceso de etiquetado de manera manual, con la finalidad de facilitar la identificación del producto para luego enviarlo al almacén correspondiente.

- **Acopio de producto terminado**

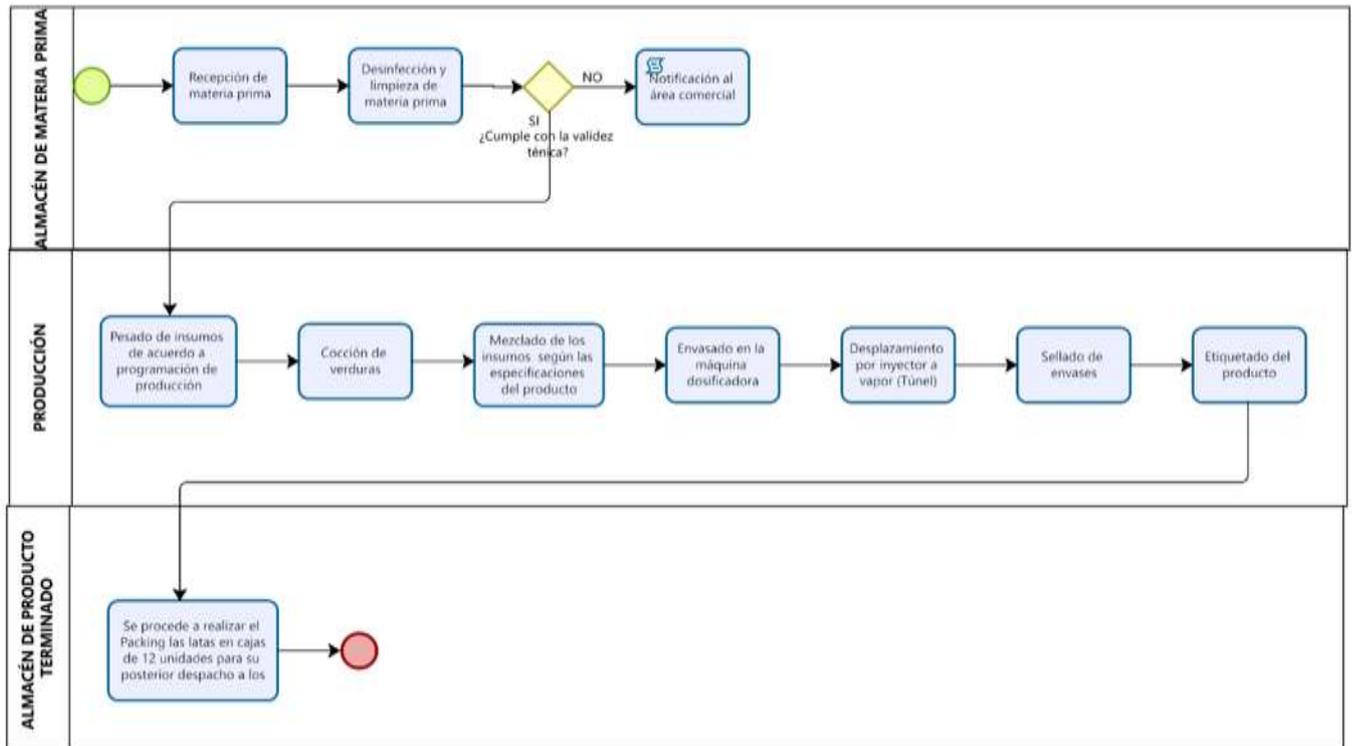
En este último paso, luego de haber culminado el etiquetado del producto, las latas serán colocadas en cajas con capacidad para 12 unidades. Estas cajas se almacenarán ordenadamente para finalmente proceder con el despacho a los consumidores finales.

Figura 23. Diagrama de Flujo del proceso de producción del producto



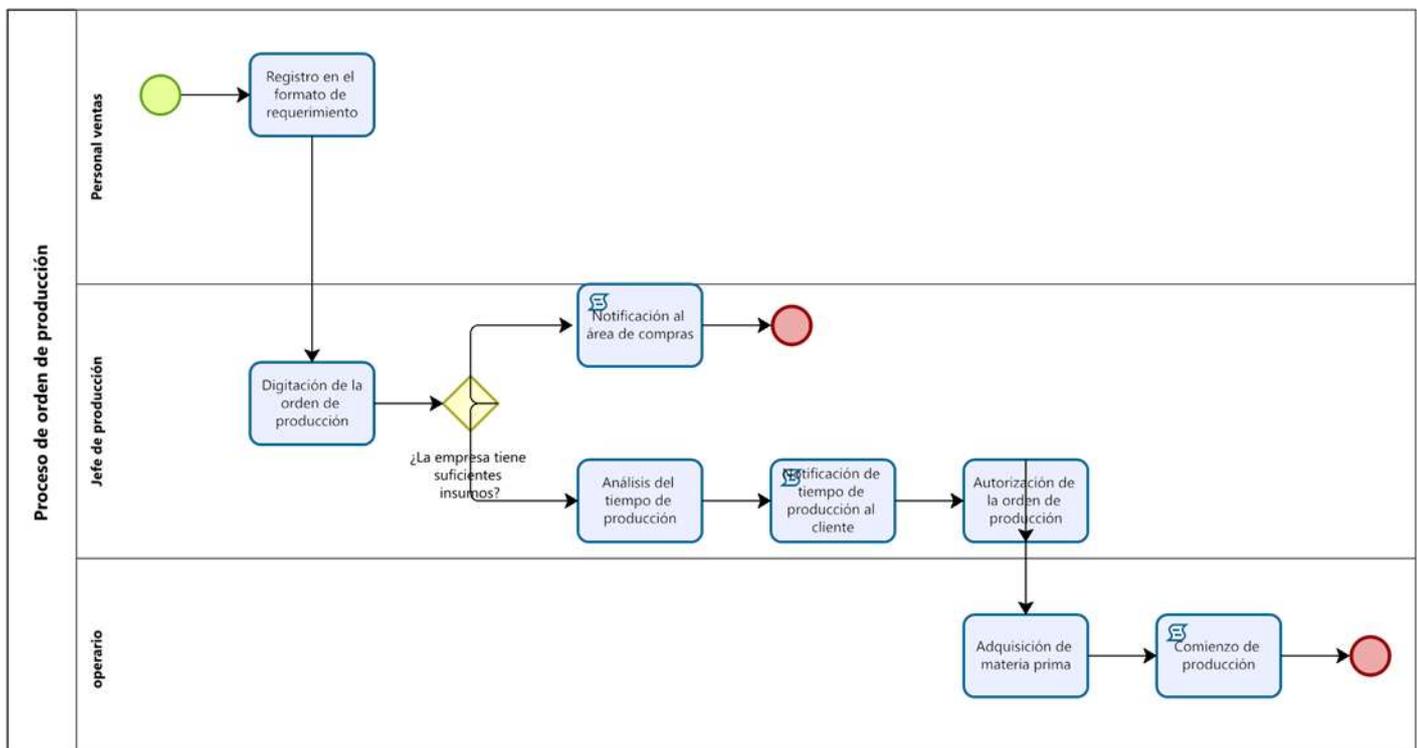
Fuente: Elaboración propia

Figura 24. Mapa de procesos de Producción



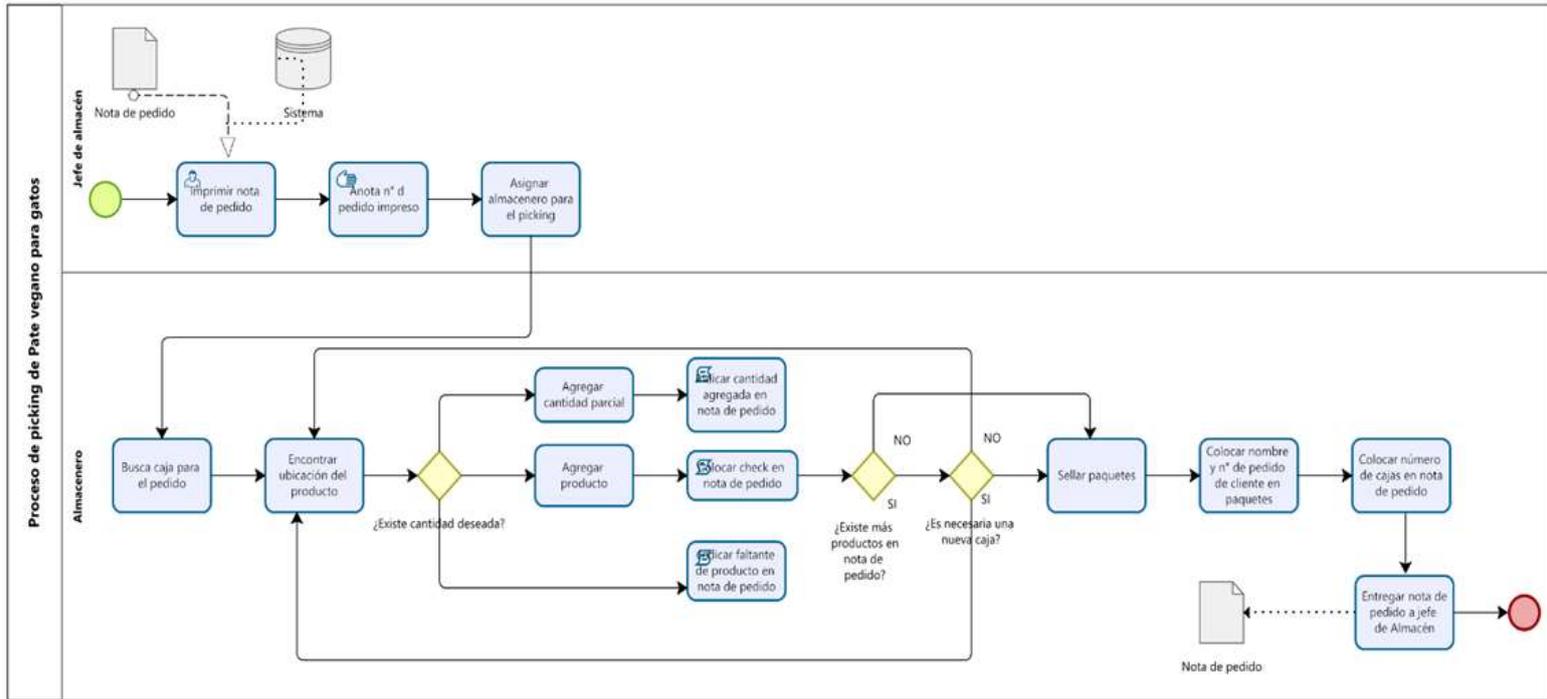
Fuente: Elaboración propia

Figura 25. Modelo de proceso de orden de producción



Fuente: Elaboración propia

Figura 26. Proceso de picking de productos



Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Características de las maquinarias

Máquina	Cant.	Proveedores	Precio	Dimensión	Características	Fotos
Balanza TSCALE CW	1	BALPESAC	1,700	Plato: 80cm x 70cm  Medidas: 95cm x 70cm  Altura: 105 cm	<p>Pedestal fabricado a base 100% de acero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Cuenta con una capacidad de 50 kilos.</li> <li>· Tiene una garantía de 1 año.</li> <li>· Balanza especial para utilizar en trabajos fuertes.</li> <li>· Cuenta con 3 pantallas, importe, peso de kg, y cálculo de la suma total</li> </ul>	
Mesa de acero	1	Industriales Rozas SAC	1200	200cm x 100cm x 90cm de altura	<p>04 patas con estructura de tubular redonda de 1.1/5 x 1.5 mm</p> <p>Uniones fijas por soldadura TIG de fino acabado</p> <p>01 nivel inferior</p> <p>Tableros reforzados con planchas tipo omega en la parte baja</p> <p>Regatones regulables en acero inoxidable</p>	
Carretillas	10	Industrias Rozas S.A.C	2400		<p>Carretilla de carga en acero inoxidable.</p> <p>Cuenta con el beneficio de amortiguación de terrenos no planos y brinda estabilidad.</p>	
Canastillas	12	Daplast S.A.C	312		<p>Canastillas de plástico, sirven para realizar el correcto almacenamiento y transporte de nuestros productos.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Utensilios y Herramientas

Utensilios y herramientas	Cantidad	Precio	Costo Total	igv	sin igv
Canastillas escurridores	2	S/450.00	S/900.00	S/162.00	S/738.00
Mesa de acero	3	S/1,100.00	S/3,300.00	S/594.00	S/2,706.00
Carretillas de acero	10	S/240.00	S/2,400.00	S/432.00	S/1,968.00
Canastillas de plástico	12	S/26.00	S/312.00	S/56.16	S/255.84
Tina de agua	4	S/380.00	S/1,520.00	S/273.60	S/1,246.40
Tanque de agua	1	S/1,530.00	S/1,530.00	S/275.40	S/1,254.60
<b>Costo Total</b>			<b>S/9,962.00</b>		

Fuente: Elaboración Propia

#### **6.5.4. Requerimientos del departamento de producción**

Operaciones o producción, para la elaboración del Paté Vegano para gatos necesitará de una infraestructura, materia prima y maquinaria, equipos, muebles y enseres los cuáles serán descritos a continuación.

##### **6.5.4.1. Requerimiento de equipo y maquinaria**

El equipamiento necesario para el apoyo en el trabajo de producción son las siguientes herramientas.

Tabla 26. Maquinarias

Máquina	Cant.	Proveedores	Precio	Dimensión	Características	Fotos
Cútter	1	Alitecno	4500	Ancho 286mm x fondo 387mm.	Máquina picadora para cortar, triturar y mezclar	
Olla marmita VULCÁN Mod. K40DGL	1	Alitecno	5000	Altura 37.10 x ancho de 32.90	Olla directa a vapor con caldera a vapor estacionaria	
Dosificadora/ envasador		Alitecno	1200	5000 ml	Al pulsar la barra de la maquinaria, posteriormente entregará la dosis que se definió. La dosificación se realiza a través de la acción de un cilindro neumático.	
Exhauster Túnel	1	Metal Perú S.A.C	38000	L 2000 mm x 200mm A	Esta herramienta que conduce a nivel interno vapor de 90°C-100°C, transforma el aire frío por vapor vivo para luego cerrar herméticamente el envase.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 27. Presupuesto de Maquinaria

Maquinaria y equipos			18%		
Nombre	Cant.	Precio Unitario	igv	valor sin igv	valor con igv
Cúter	1	4,500.00	810.00	3,690.00	4,500.00
Olla marmita	1	5,000.00	900.00	4,100.00	5,000.00
Dosificador envasador	1	1,200.00	216.00	984.00	1,200.00
Exhauster Túnel	1	38,000.00	6,840.00	31,160.00	38,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>48,700.00</b>		<b>39,934.00</b>	<b>48,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 6.5.4.2. *Requerimiento de software*

Con relación al software implementaremos el ERP Oddo, que contará con un módulo de inventarios en donde se controlará la materia prima ingresada, así como la cantidad de productos finales que estén en stock disponible para distribución.

#### 6.5.4.3. *Requerimiento de materiales*

Tabla 28. Materiales (Inputs Transformables)

Materiales	Unidades de medida
Lentejas	Kilos
Aceite de oliva	Litros
Sal	Kilos
Pimienta	Kilos
vegetales	Kilos
Etiqueta	Ciento
Envase	unidades

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Requerimiento de insumos para el producto en presentación (330 gr Lata)

Costos y cantidad de materia prima		330							
Paté vegano 330gr.						precio x gr.ml.			
Materiales	porcentaje	Cant. Gramos / ml	conversión a KG	Prec.Kilo/LT	1000	Precio de ins. Envase			
Lentejas	68%	224.4	0.2244	S/ 4.45	S/ 0.004	S/ 1.00			
Aceite de oliva	2%	6.6	0.0066	S/ 30.00	S/ 0.03	S/ 0.20			
sal natural	1%	3.3	0.0033	S/ 14.00	S/ 0.014	S/ 0.05			
Pimienta	1%	3.3	0.0033	S/ 14.00	S/ 0.014	S/ 0.05			
zanahoria	28%	92.4	0.0924	S/ 3.20	0.00320	S/ 0.30			
<b>COSTO TOTAL X UNIDAD DE 330GR</b>	<b>100%</b>	<b>330</b>	<b>0.33</b>			<b>S/ 1.58</b>			

Fuente: Elaboración propia

#### 6.5.4.4. Demanda de recursos

Tabla 30. Servicios Básicos

Gastos de servicios generales	CON IGV	Primer año
	mensual	Total
Energía eléctrica	S/ 700.00	S/ 8,400.00
Agua	S/ 200.00	S/ 2,400.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 900.00</b>	<b>S/ 10,800.00</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 6.5.4.5. Requerimiento de espacios físicos para la planta de producción

Alquilaremos un local, donde se encontrará la oficina y la fábrica, además de contar con área de estacionamiento, servicios higiénicos, y un patio amplio.

#### 6.5.4.6. Requerimiento de personal

Tabla 31. Requerimiento del personal

ÁREA DE OPERACIONES	Sueldo x mes	sueldo x año	essalud x mes	essalud x año	Vacaciones 1 x año	Gasto mensual
Gerente de Logística y Producción	S/2,500.00	S/30,000.00	S/225.00	S/2,700.00	S/1,250.00	S/33,950.00
Jefe de Abastecimiento	S/1,500.00	S/18,000.00	S/135.00	S/1,620.00	S/750.00	S/20,370.00
Operario 1	S/1,025.00	S/12,300.00	S/92.25	S/1,107.00	S/512.50	S/13,919.50
Operario 2	S/1,025.00	S/12,300.00	S/92.25	S/1,107.00	S/512.50	S/13,919.50
<b>TOTAL</b>						<b>S/82,159.00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.5.5. Localización de la planta

- **Macro localización**

A nivel macro, la localización de las instalaciones de PURE CAT S.A.C se eligió Lima, para ello se ha considerado ciertas variables con mayor relevancia, tales como la cercanía con los proveedores, de esta manera garantizar el abastecimiento en el momento oportuno.

*Figura 27. Mapa del Perú*



Fuente. Elaboración propia

- **Micro localización**

Tabla 32. Matriz de evaluación de las Ubicaciones

Factores	Peso asignado	Surco		San Juan de Miraflores		Santa Anita	
		Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado
Distancia de proveedores	0.25	3	0.75	3	0.8	5	1
Dimensión	0.17	3	0.51	2	0.25	4	1
Precio de alquiler	0.20	4	0.8	4	1.25	3	0.95
Precio Impuestos	0.13	4	0.52	3	0.52	4	0.55
Licencias	0.15	4	0.6	2	0.6	4	0.95
Seguridad de la zona	0.10	4	0.4	4	0.3	4	0.55
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3.58</b>		<b>3.98</b>		<b>5</b>

5	Excelente
4	Bueno
3	Regular
2	Malo
1	Muy malo

Fuente: Elaboración propia

Luego de elaborar y evaluar la matriz de las ubicaciones para las instalaciones de PURE CAT S.A.C, se obtuvo un puntaje ponderado de 5, el local estará ubicado en el distrito de Santa Anita, distrito que tiene una amplia zona industrial. Además, está cerca de nuestros proveedores y potenciales clientes.

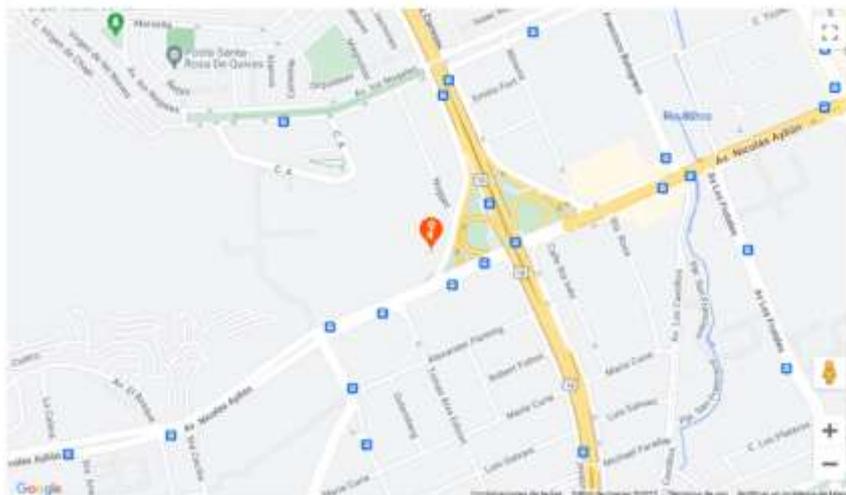
Dirección: Av. Nicolás Ayllón 2931 - Santa Anita, Lima industrial. El espacio para implementar la planta de producción mide 170 mt<sup>2</sup>, será alquilado y funcionará como planta de producción, almacén y oficinas administrativas.

*Figura 28. Local para implementar la planta de producción*



Fuente: Elaboración propia

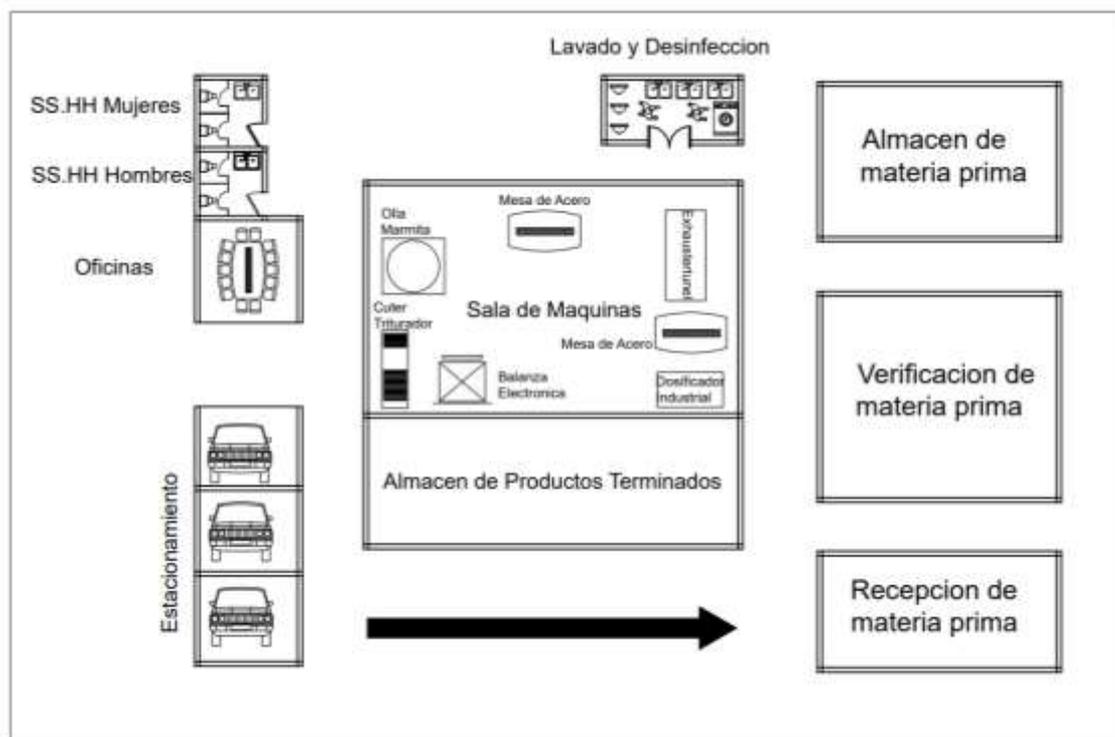
*Figura 29. Localización de la planta de Producción*



Fuente: Google Maps

**6.5.6. Distribución interna o Layout**

Figura 30. Layout - Plano



Fuente: Elaboración propia

**6.5.7. Proyección de los costos de inversión y producción**

Tabla 33. Utensilios y herramientas para elaborar el producto

Utensillos y herramientas	Cantidad	Precio unitario	Costo Total	igv 18%	Costo total sin igv
Canastillas escurridores	2	S/450.00	S/900.00	S/162.00	S/738.00
Mesa de acero	3	S/1,100.00	S/3,300.00	S/594.00	S/2,706.00
Carretillas de acero	10	S/240.00	S/2,400.00	S/432.00	S/1,968.00
Canastillas de plástico	12	S/26.00	S/312.00	S/56.16	S/255.84
Tina de agua	4	S/380.00	S/1,520.00	S/273.60	S/1,246.40
Tanque de agua	1	S/2,000.00	S/2,000.00	S/360.00	S/1,640.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/10,432.00</b>		<b>S/8,554.24</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Máquina y Equipo

Maquinaria y equipos			18%		
Nombre	Cant.	Precio Unitario	igv	valor sin igv	valor con igv
Cúter	1	4,500.00	810.00	3,690.00	4,500.00
Olla marmita	1	5,000.00	900.00	4,100.00	5,000.00
Dosificador envasador	1	1,200.00	216.00	984.00	1,200.00
Exhauster Túnel	1	38,000.00	6,840.00	31,160.00	38,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>48,700.00</b>		<b>39,934.00</b>	<b>48,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.6. Distribución

### 6.6.1. Etapas de la distribución física

- Producto final: Terminado el proceso de producción, los productos serán enviados al almacén para ser empaquetados.
- Recepción de pedidos: Se realizará un control respecto a los pedidos recibidos, luego se va a coordinar su distribución. Se va a recopilar información de manera mensual para planificar futuras actividades.
- Transporte: Al proveedor de transporte se le brindará la cantidad de pedido y el punto de entrega de los clientes.

### 6.6.2. Elección del servicio de distribución

Figura 31. Servicio de distribución



Fuente: Elaboración Propia

### 6.7. Calendario de implementación y operación de PURE CAT.

Tabla 35. Calendario de implementación y Operación

Actividad	Semana						
	1	2	3	4	5	6	7
Desarrollo del proyecto							
Obtener permisos y licencias							
Compra de maquinarias							
Compra de materiales							
Preparar instalaciones							
Instalar maquinaria							
Puesta en marcha							
Producción							

Fuente: Elaboración Propia

### 6.8. Presupuesto final de implementación y operación

Tabla 36. Presupuesto de implementación

Gastos pre - operativos				
Descripción	Cantidad	P.U.	Valor sin IGV	Valor con IGV
Flete para traslado de máquinas	1	S/.100.00	S/.84.75	S/.100.00
Servicio de instalación de las máquinas	1	S/.200.00	S/.169.49	S/.200.00
Puesta en marcha de las máquinas	1	S/.1,564.80	S/.1,326.10	S/.1,564.80
				<b>S/.1,864.80</b>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO VII: PLAN DE RRHH**

### **7.1. Misión**

Recursos humanos tiene como misión proveer a la empresa del talento humano idóneo, así como cooperar el crecimiento personal y profesional de los mismos con el objetivo de incentivar la aspiración de sostener la mejora continua en su cargo, de esta manera podremos lograr el efectuar las metas y objetivos trazados para PURE CAT; en esa misma línea alcanzar en el personal logrando en ellos un alto grado de productividad y un gran sentido de pertenencia hacia el equipo.

### **7.2. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Atraer el talento humano idóneo para que forme parte de Pure Cat, fomentando la realización de los objetivos y metas propuestas en el entorno general de la empresa.
- Ayudar a todos los colaboradores a crecer y desarrollarse en la organización
- Mantener un adecuado clima laboral dentro de la empresa
- Cumplimiento de la normativa y la legislación

### **7.3. Estrategias de gestión de RRHH**

La correcta gestión estratégica del talento humano en PURE CAT, implica la realización de un conjunto integrado de prácticas, políticas y estrategias que estén alineados a los objetivos del negocio.

### **7.3.1. Requerimiento de RRHH**

Es imprescindible realizar la correcta gestión de la plantilla, este documento nos va a permitir seleccionar el candidato adecuado, además de apoyar su desarrollo y crecimiento profesional.

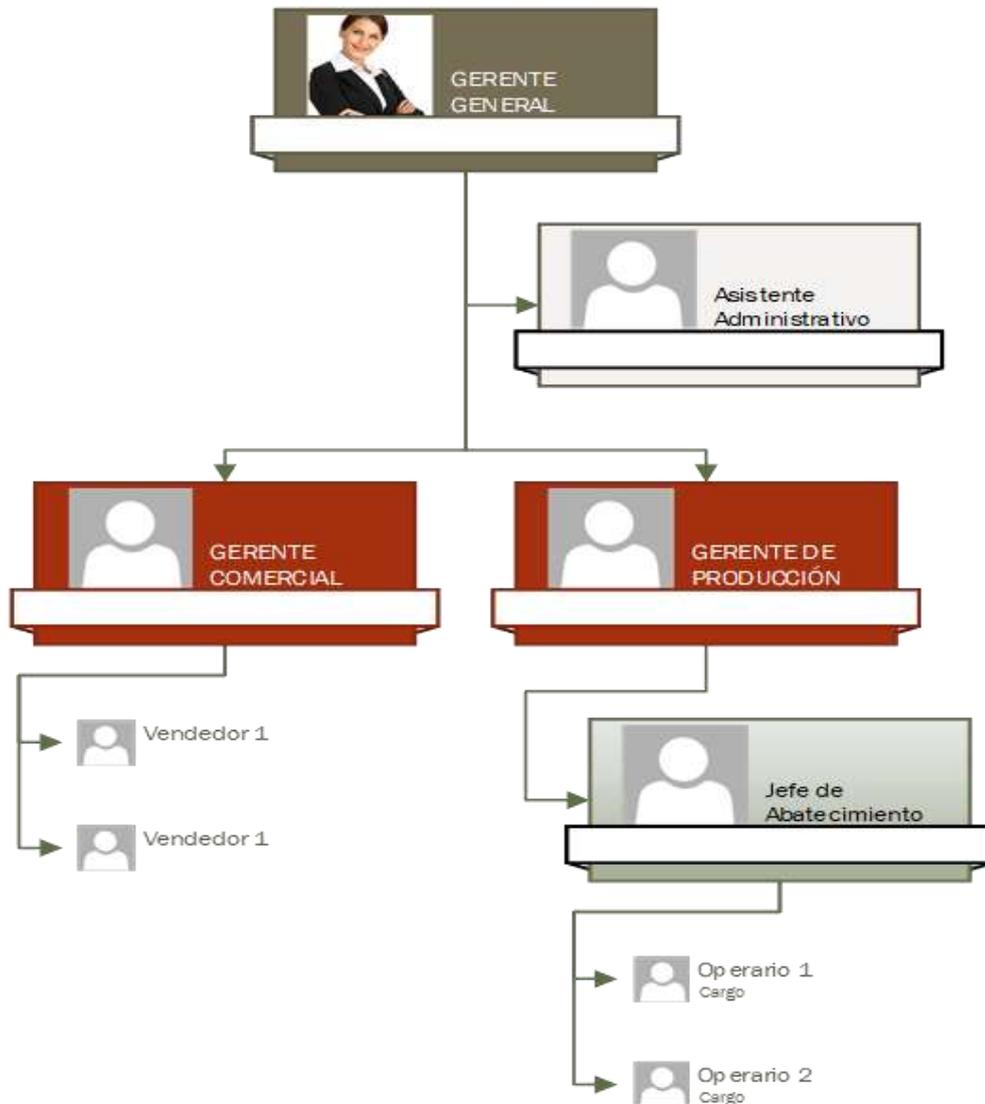
Con la planificación de la plantilla nos permite coordinar las siguientes actividades.

- Predecir el desarrollo y evolución de acuerdo a los objetivos estratégicos planteados por la organización.
- Actuar en el momento oportuno y con el menor costo posible frente a cualquier cambio súbito en el mercado.
- Favorecer las decisiones del contrato, comprendiendo el coste.
- Mejorar la adaptación personal-puesto de trabajo, analizando su coste.
- Crecimiento y desarrollo
- incentivar a nuestro equipo de trabajo, simplificando la incertidumbre ante cualquier acontecimiento.
- Incremento de los beneficios laborales por parte de la empresa

PURE CAT S.A.C

Por ello, se procederá a diseñar los puestos de trabajo donde se especificará las tareas que deben desempeñar en el área correspondiente, determinaremos las aptitudes y conocimientos requeridos para la realización adecuada de las respectivas actividades.

Figura 32. Diagrama organizacional



Fuente: Elaboración propia

### Gerente General

El área gerencial de la empresa PURE CAT PERU S.A.C, es un órgano de suma importancia para la organización, quién tendrá la responsabilidad de dar seguimiento a las actividades que se llevan a cabo en los otros departamentos y ordenen de acuerdo a la estrategia de la empresa, de esta manera cumplir la generación del valor de la misma. Este departamento está conformado por el gerente general y el auxiliar administrativo.

**Asistente Administrativo**

Asistir a la gerencia y jefaturas, coordinando reuniones y la logística necesaria para las mismas.

**Gerente de logística y Producción**

Área fundamental de la organización, ya que es la encargada de la fabricación del producto de calidad con el mínimo costo posible. Asimismo, prever, organizar, integrar y controlar las operaciones respectivas al área de producción.

**Jefe de abastecimiento**

Se encarga de garantizar el cumplimiento de las programaciones de recepción de materia prima o mercancías para ser servidas a las líneas de producción o distribución.

**Operarios**

Supervisar y certificar los productos terminados, revisar cada fase del producto, mantener contacto constante operador-jefe de producción para informar sobre los lotes de productos listos para su posterior envío.

**Gerente de ventas**

Responsable de planear y dirigir los planes de ventas del producto a través del E commerce de PURE CAT PERÚ S.A.C para alcanzar los objetivos establecidos de la misma.

**Vendedor**

Difundir la marca por todos los medios digitales estratégicos, además de la atención personalizada a nuestros clientes.

Figura 33. Diseño de puesto de trabajo – Gerente General

<b>Gerente General</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del puesto:</b>	Gerente general
<b>N° de posiciones del puesto:</b>	1
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Liderar y controlar las actividades del planeamiento y normatividad de PURE CAT PERU S.A.C, con el objetivo principal de asegurar y efectuar el cumplimiento de los objetivos y metas pre establecidas por la empresa.
2	Representar a PURE CAT PERU S.A.C frente a las empresas del sector privado y público.
3	Custodiar y lograr el cumplimiento de las reglas tributarias, financieras y laborales.
4	Dirigir y fortalecer la cultura y la gestión del talento humano de PURE S.A.C.
<b>FORMACIÓN ACADÉMICA</b>	
<b>Nivel educativo</b>	Superior
<b>Grado académico</b>	Profesional licenciado en Administración de empresas, economía, Contabilidad, etc.
<b>Conocimientos técnicos</b>	Gestión empresarial
<b>Conocimientos de ofimática nivel intermedio</b>	Excel, Power Point, Word, Prezzi, otros.
<b>Dialecto</b>	Ingles avanzado
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	que le guste trabajar en equipo, ética de trabajo, capacidad de liderazgo, conocimiento en planificación, organización.
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Contrato</b>	Contratación de carácter temporal (sujeto a modalidad del mismo)
<b>Salario</b>	S/2500.00 soles
<b>Beneficios laborales</b>	Si
<b>Días de trabajo</b>	8 horas diarias de lunes a viernes, y sábados 4 horas.
<b>Sueldo</b>	Remuneración mensual

Fuente: Elaboración propia

Figura 34. Diseño de puesto - Asistente Administrativo

<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVO</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del cargo:</b>	Asistente de Gerente general
<b>Número de vacante del puesto:</b>	1
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Gestionar y actualizar la programación de reuniones del Gerente, manteniendo organizados los documentos respectivos para las reuniones.
2	Atención de llamadas telefónicas y consultas para brindar la correcta orientación respectiva.
3	Registrar y mantener al día el archivo de documentos de entradas y salidas, de esta manera facilitar el acceso y disponibilidad de información inmediata.
4	Ejecutar otras tareas que le sean delegadas por su superior.
<b>FORMACIÓN ACADÉMICA</b>	
<b>Nivel educativo</b>	Técnico Superior
<b>Grado Académico</b>	Graduado técnico en Administración empresarial.
<b>Conocimientos técnicos</b>	Gestión Administrativa básica
<b>Conocimientos de ofimática nivel básico</b>	Excel, Power Point, Word.
<b>Dialecto</b>	Inglés intermedio
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	Saber trabajar en equipo, compromiso y responsabilidad.
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Contrato</b>	Contrato temporal
<b>Salario</b>	S/1200 soles
<b>Beneficios laborales</b>	si
<b>Horario de trabajo</b>	8 horas diarias de lunes a viernes, y Sábado 4 horas.
<b>Tipo de sueldo</b>	Remuneración mensual

Fuente: Elaboración propia

Figura 35. Diseño de puesto – Gerente Logístico y de operaciones

<b>GERENTE DE LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del cargo:</b>	Gerente logístico y de operaciones
<b>N° de vacantes del cargo:</b>	1
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Realizar la administración de los procesos de operación de acuerdo a las políticas previamente establecidas por PURE CAT.
2	Liderar al Jefe de Producción, de Abastecimiento para lograr el cumplimiento de las metas.
3	Negociar acuerdos con los distintos proveedores de materia prima del área operaciones y logística, con la finalidad de optimizar los gastos operativos de PURE CAT PERU S.A.C
4	Autorizar las órdenes de compra para la elaboración del paté vegano Pure Cat, envases y servicios tercerizados.
<b>Nivel de educación</b>	Superior
<b>Grado académico</b>	Titulados en Administración de empresas
<b>Conocimientos técnicos</b>	Gestión Administrativa
<b>Conocimientos de ofimática nivel avanzado</b>	Excel, Power Point, Word, otros.
<b>Dialecto</b>	Ingles avanzado
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	Trabajo en equipo, liderar, compromiso, responsable y comunicación efectiva.
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Contrato</b>	Contrato temporal
<b>Salario</b>	S/ 3100 soles
<b>Beneficios sociales</b>	todos los beneficios de acuerdo a la ley laboral
<b>Horario y jornada</b>	Lunes a sábado de 9:am - 6:00 pm
<b>Tipo de salario</b>	Pago mensual

Fuente: Elaboración propia

Figura 36. Diseño del cargo - Operarios del área de producción

<b>OPERARIOS DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del cargo:</b>	Operarios del área de Producción
<b>N° de vacantes del puesto:</b>	2
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Comunicación constante con el Jefe de Producción.
2	Recepción, pesado, y validación de los insumos para la elaboración del producto.
3	Producción del Paté (Desinfección y lavado, cortado, eliminación de mermas, trituración, cocción de insumos, llenado, sellado y envasado).
4	Registro de los productos y empaquetado correspondiente.
5	Coordinación con el personal responsable del transporte de los productos.
<b>Nivel de educación</b>	Técnico
<b>Grado académico</b>	Técnico en cocina o afines
<b>Manejo técnico</b>	Conocimiento en uso de maquinarias de industrias alimentarias
<b>Conocimientos de ofimática nivel básico</b>	Excel intermedio
<b>Dialecto</b>	Ingles intermedio
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	Trabajo en equipo, responsable, deseo de superación.
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Tipo de contrato</b>	Contrato de temporal
<b>Remuneración</b>	S/ 1025 soles
<b>Beneficios</b>	Todos los beneficios de acuerdo a la ley laboral.
<b>Horario</b>	8 horas a la semana, de Lunes a viernes y sábado 4 horas.
<b>Tipo de salario</b>	Remuneración mensual

Fuente: Elaboración propia

Figura 37. Diseño de puesto - Gerente Comercial

<b>GERENTE COMERCIAL</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del cargo:</b>	Gerente Comercial
<b>N° de vacantes del puesto:</b>	1
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Preparación de las órdenes de compras y pedidos, cotizaciones de PURE CAT PERU S.A.C .
2	Apoyo en las campañas de marketing y publicidad de los productos de PURE CAT PERU S.A.C.
3	Elaborar las cotizaciones de todos los servicios de logística y publicidad.
4	Realizar las planillas de remuneraciones mensuales, pago de beneficios laborales.
5	Encargado de la gestión del pago a los proveedores de la empresa.
6	Atención de llamadas telefónicas de clientes y proveedores en las instalaciones de PURE CAT PERU S.A.C.
<b>Nivel de educación</b>	Superior
<b>Grado Académico</b>	Profesional graduado en Administración de Empresa o Marketing.
<b>Conocimientos técnicos</b>	Conocimiento en uso de maquinarias de industrias alimentarias
<b>Conocimientos de ofimática nivel básico</b>	Paquete office avanzado
<b>Dialecto</b>	Ingles avanzado
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	Responsabilidad, y capacidad de liderazgo. Trabajo en equipo y facilidad de comunicación.
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Contrato</b>	Contrato temporal
<b>Salario</b>	S/ 2500 soles
<b>Beneficios laborales</b>	todos los beneficios de acuerdo a la ley laboral.
<b>Horario</b>	8 horas a la semana de lunes a viernes y sábado 4 horas.
<b>Tipo de sueldo</b>	Remuneración mensual

Fuente: Elaboración propia

Figura 38. Diseño de puesto - Operario Comercial y Ventas

<b>Operario Comercial y de Ventas</b>	
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
<b>Denominación del cargo:</b>	Operario Comercial
<b>N° de vacantes del puesto:</b>	1
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
1	Excelente atención al cliente vía Web
2	Manejo de caja e inventario de productos
3	Coordinar con la persona encargada del delivery de productos.
<b>Nivel de educación</b>	Técnico
<b>Grado académico</b>	Egresado en Administración de Empresa o Contabilidad
<b>Conocimientos técnicos</b>	Conocimiento en el manejo de caja
<b>Conocimientos de ofimática nivel básico</b>	Office avanzado
<b>Dialecto</b>	Ingles avanzado
<b>HABILIDADES O COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias generales</b>	Responsabilidad, proactivo y capacidad de liderazgo. Facilidad de trabajo en equipo y Orientación al cliente y Comunicación
<b>CONDICIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Tipo de contrato</b>	Contrato temporal
<b>Salario</b>	S/ 1500
<b>Beneficios laborales</b>	Todos los beneficios de acuerdo a la ley laboral.
<b>Horario</b>	8 horas a la semana de lunes a viernes, y sábado 4 horas.
<b>Tipo de sueldo</b>	Remuneración mensual.

Fuente: Elaboración propia

### **7.3.2. Reclutamiento y selección de personal**

- Reclutamiento

El proceso de reclutamiento para futuros candidatos se realizará mediante publicaciones de anuncios en las plataformas laborales digitales tales como: CompuTrabajo, Laborum, Bumerán, LinkedIn.

El perfil del postulante se tendrá siempre presente de acuerdo a la solicitud del área que requiera personal.

- Selección:

En la etapa de selección se procederá de la siguiente manera:

- ✓ Se pasa un filtro de todos los CV
- ✓ Se realiza una preselección considerando a los candidatos al puesto que cumplan con el perfil del puesto.
- ✓ Finalmente se realizará las evaluaciones correspondientes (psicotécnica, psicológica, etc.)

Los candidatos que hayan llegado hasta este punto pasarán una entrevista con el Administrador quien será el encargado de seleccionar al candidato adecuado para el puesto.



A continuación, se plantea una tabla con las acciones para potenciar la incorporación y acogida del nuevo colaborador.

*Tabla 37. Tabla de acciones*

	Actividad	Detalle	Responsable
01	Cronograma de inducción	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recepción y mensaje de bienvenida por parte del Gerente general y jefe directo.</li> <li>- Se comunica cuál es la visión y cuáles son los objetivos de PURE CAT.</li> <li>- Se entrega el MOF políticas e información de la empresa</li> <li>- Conoce las instalaciones y entrenamiento</li> </ul>	Gerente General
02	Presentación del área	Se informa los objetivos del área y el procedimiento para su medición y la estructura del equipo de trabajo	Jefe del área
03	Funciones específicas	Se explican las funciones específicas del cargo y se entrega las herramientas necesarias, para que pueda desempeñar su trabajo con la mayor comodidad posible.	Jefe directo
04	Entrenamiento	El nuevo colaborador se entrena en los procesos relacionados a su área, que deberá ejecutar en su día de trabajo en equipo con sus compañeros.	Jefe directo y partner
05	Encuesta de satisfacción	Finalizado el programa de inducción, se le enviará vía correo electrónico una encuesta de satisfacción dónde evaluará su experiencia tanto en el proceso de selección e inducción.	Gerente general

Fuente: Elaboración propia

#### **7.3.4. *Desarrollo y formación profesional***

- Se brindará capacitación constante en todos los procesos involucrados en el desarrollo de la empresa.
- Actualmente no estamos considerando brindar el plan de formación y línea de carrera, debido a que somos una empresa sumamente nueva en el mercado. Posiblemente en un futuro y si las circunstancias lo permiten, si se pudiera implementar dicho beneficio.

#### **7.3.5. *Retribución: salarios, sueldos, incentivos y beneficios sociales***

- Salario dinerario: Pure Cat respeta todas las políticas de remuneraciones y compensaciones de acuerdo con el régimen al que pertenece nuestra empresa.
- Beneficios Sociales: Essalud conforme se establece en la ley.

#### **7.3.6. *Evaluación de desempeño***

Es de suma importancia realizar la evaluación de desempeño laboral de los colaboradores de PURE CAT, ya que nos permite conocer con mayor profundidad, si los colaboradores vienen cumpliendo con los objetivos relacionados a su puesto de trabajo.

El tipo de evaluación que se va a realizar será el modelo 180°, porque resulta ser más viable por el tipo de negocio y régimen al cual estamos acogidos a REMYPE como Micro y Pequeña Empresa.

La evaluación será realizada en 2 grupos:

- Quiénes cuenten con personal a su cargo serán evaluados por su jefe inmediato quién es el responsable directo del puesto.
- Para el personal del área comercial: se requiere que la evaluación también sea por parte de los clientes externos.

### **7.3.7. Promoción**

- Proporcionaremos retroalimentación constante y positiva a los empleados para que desempeñen nuevas responsabilidades.
- Realizar una interacción diaria con los colaboradores para impartir nuevos conocimientos y experiencias.
- Incrementar la participación continua de los colaboradores al momento de la toma de decisiones, brindarle el reconocimiento apropiado a su contribución.

### **7.3.8. Despido**

En cuanto a despidos de personal, el gerente general velará que este se realice de la manera más humana y sensible posible.

Los despidos no se realizan en fechas importantes para el colaborador como, por ejemplo, aniversario de la fundación de la empresa, fecha de cumpleaños del colaborador.

- El Gerente General comunicará el despido de la manera más profesional posible, además de expresar el agradecimiento por contribución a la empresa.
- El área de RRHH debe asegurarse que el colaborador se enteré de su despido mediante su jefe y no por un compañero.

**7.3.9. Relaciones con empleados: clima laboral y gestión de conflictos, etc.**

Implementaremos un plan de mejora priorizando la satisfacción de trabajo nuestros colaboradores de PURE CAT, con el que buscamos tener un clima laboral aceptable y favorable, tales como reuniones de trabajo, donde se plantearán a través del reglamento de trabajo, cuales deberán ser las líneas de conducta que el colaborador tendrá que respetar para que así logremos mantener una buena armonía laboral.

**7.4. Cronograma de actividades del departamento de RRHH**

Tabla 38. Calendario de actividades del área de RRHH

		Semana																
Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Análisis de necesidades	■																	
Diseño de puestos		■																
Reclutamiento y Selección			■	■														
Inducción				■														
Plan de Formación					■	■												
Evaluación de desempeño																		■

Fuente: Elaboración propia

## 7.5. Presupuesto para el área de RRHH

Tabla 39. Presupuesto

Descripción	Sueldo bruto mensual	Sueldo Anual	Essalud 9%	Essalud anual	Vacaciones	Gasto Anual
Gerente General	S/2,500.00	S/30,000.00	S/225.00	S/2,700.00	S/1,250.00	S/33,950.00
Gerente Comercial	S/2,500.00	S/30,000.00	S/225.00	S/2,700.00	S/1,250.00	S/33,950.00
Gerente de Logística y Producción	S/2,500.00	S/30,000.00	S/225.00	S/2,700.00	S/1,250.00	S/33,950.00
Jefe de Abastecimiento	S/1,500.00	S/18,000.00	S/135.00	S/1,620.00	S/750.00	S/20,370.00
Auxiliar Administrativo	S/1,500.00	S/18,000.00	S/135.00	S/1,620.00	S/750.00	S/20,370.00
Operario 1	S/1,025.00	S/12,300.00	S/92.25	S/1,107.00	S/512.50	S/13,919.50
Operario 2	S/1,025.00	S/12,300.00	S/92.25	S/1,107.00	S/512.50	S/13,919.50
Asistente de ventas 1	S/1,200.00	S/14,400.00	S/108.00	S/1,296.00	S/600.00	S/16,296.00
Asistente de Ventas 2	S/1,200.00	S/14,400.00	S/108.00	S/1,296.00	S/600.00	S/16,296.00
<b>Total</b>						<b>S/203,021.00</b>
<b>Estructura de costos de Recursos Humanos</b>	<b>1er Año</b>	<b>2do Año</b>	<b>3er Año</b>	<b>4to Año</b>	<b>5to Año</b>	
Pago de Planillas	S/203,021.00	S/203,021.00	S/203,021.00	S/203,021.00	S/203,021.00	
Gerente General	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	
Gerente Comercial	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	
Gerente de Producción	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	S/33,950.00	
Jefe de Abastecimiento	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	
Auxiliar Administrativo	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	S/20,370.00	
Operario 1	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	
Operario 2	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	S/13,919.50	
Asistente de ventas 1	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	
Asistente de ventas 2	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	S/16,296.00	
<b>TOTAL</b>						<b>S/406,042.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO VIII: PLAN LEGAL, TRIBUTARIO Y LABORAL**

Ingresar al mercado con un negocio E-Commerce nos hace considerar diferentes aspectos que han sido evaluados previamente, con la finalidad de tomar todas las precauciones necesarias a nivel Legal, Tributario y Laboral para encontrarnos bajo Ley, y así evitar sanciones por parte de la Entidades fiscalizadoras como: Sunat, Mintra – Sunafil, Senasa, Indecopi, Minjusdh, Municipalidad, etc.

Por esta razón, PURE CAT PERU S.A.C ha puesto mucho énfasis en analizar todas las normativas legales, con el fin de garantizar que las operaciones de compra se realicen con mucha seguridad, confianza, y reduciendo todo tipo de riesgos.

### **8.1. Misión**

Identificar, conocer e implementar todos los aspectos y/o políticas se requieran en la etapa de creación, diseño y puesta en marcha de la empresa, para lograr un correcto desarrollo de la empresa y mantenernos en el tiempo.

### **8.2. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Implantar las bases legales existentes en las áreas indicadas para el desarrollo de nuestro producto dentro del año 0.
- Contribuir con toda información legal que se requiera, con la finalidad de enlazar todas las áreas de la empresa, y así pueden operar de manera correcta, entre el año 0 y 1, ya que pretendemos mantener un correcto flujo de trabajo y así poder lograr en un futuro crecer en otros mercados.

- Creación de estrategias que nos permita agilizar procesos internos de las áreas indicadas, entre el año 1 y 2 de creación.

### 8.3. Estrategias

#### 8.3.1. Operaciones societarias

PURE CAT PERU S.A.C ha decidido subcontratar (tercerizar) los servicios de asesoría legal, quienes nos ayudarán en el proceso de constitución y formalización de la empresa. Consideramos que el servicio contratado será por el trabajo integral; donde ellos ya nos han brindado una tarifa general. El servicio de asesoría legal estará a cargo de la Notaria Cesar Bazan Naveda [www.notariabazan.com](http://www.notariabazan.com) – Paseo la Castellana 229 – Santiago de Surco – Lima.

Los servicios cotizados son los siguientes:

*Tabla 40. Servicios Legales*

Servicios Legales - Notaria	
Reserva de Nombre (Razón Social o Denominación – SUNARP)	Tarifa total: S/. 1,200.00 + IGV
Estatutos de la Empresa	
Redacción y presentación de Escritura Pública ante Notario, así como los gastos notariales de Escritura Pública.	
Trámite de RUC (Sunat)	
Tramites de Inscripción Registral SUNARP	

Fuente: Elaboración propia

La empresa contratada nos brindará la asesoría necesaria posterior a la contratación del paquete, en caso se requiera, ya que, si se genera alguna duda acerca de temas legales como operativos, ellos nos darán el soporte detallado cuando sea solicitado.

### **8.3.2. Planificación fiscal**

PURE CAT PERU S.A.C ha decidido optar por el Régimen MYPE Tributario (RMT), y a través del marco legal tributario, declarará de manera ordenada y a tiempo, los ingresos obtenidos durante el mes, pagando los impuestos que conlleven a la finalización del ejercicio de la operación. Al finalizar todas las operaciones, analizará en conjunto con el Área Contable para saber si se acoge algún beneficio tributario al ser buen contribuyente.

Nos anticiparemos al pago del impuesto, para evitar notificaciones o deudas coactivas interpuestas por Sunat. Durante el primer año de operaciones, contrataremos de forma externa los servicios de asesoría del Estudio G&M Contadores (<https://contadoresgm.com/>). Ellos nos brindaran el servicio de Outsourcing Contable, Tributario y Laboral.

### **8.3.3. Contrataciones**

PURE CAT PERU S.A.C. ha decidido optar por el Régimen Laboral de Microempresa – REMYPE. Bajo la legislación, las ventas anuales no deberían exceder los 300 UITs (Valor de 1UIT – 2022: S/. 4.600).

Las estrategias de contrataciones que se aplicará será el de Selección Online ó Social Recruiting, está basado en la búsqueda y reclutamiento de candidatos a través de redes sociales, como LinkedIn. Debido a la pandemia que atravesamos, aplicaremos el trabajo de forma híbrida (combinación de teletrabajo con trabajo en oficina).

En nuestras entrevistas aplicaremos las evaluaciones situacionales, porque consideramos que es importante analizar el comportamiento de

los postulantes y nos da una visión de cómo serían sus conductas en el contexto de trabajo. Se podría aplicar las aplicaciones como: Juego de Roles, Pruebas de escucha, Presentaciones y Ejercicios prácticos.

Finalmente, PURE CAT PERU S.A.C aplicará a ferias de empleabilidad en Universidades, para ofrecer la oportunidad y encontrar nuevos talentos para puestos base o practicas preprofesionales.

#### **8.3.4. *Protección de datos y propiedad intelectual***

PURE CAT PERU S.A.C está comprometido con la protección de datos y la privacidad de los usuarios y clientes. Para ello nos proponemos a trabajar de forma proactiva y preventiva, es decir, fortaleciendo nuestros sistemas de información con la finalidad de minimizar riesgos, así mismo, velaremos de forma oportuna para identificar y detectar posibles amenazas.

Asimismo, aplicaremos a la Inscripción de banco de datos personales de administración pública y privada en el Registro Nacional de Protección de Datos Personales respecto a la Base Legal: ARTÍCULO 34º DE LA LEY N.º 29733 ARTÍCULOS 78º. 79º Y 80º DEL REGLAMENTO DE LA LEY N.º 29733.

La privacidad se incluirá desde la fase de diseño del producto, así como en la operación del negocio y en los procesos internos de la empresa. Como empresa publicaremos toda información legal disponible como: políticas de uso, términos y condiciones, política de cookies, etc., con esto,

queremos generar la confianza y reafirmar nuestra promesa que estamos dispuestos a cumplir bajo el lineamiento correcto.

Con respecto a la Propiedad Intelectual, antes de la constitución de PURE CAT PERU S.A.C, procederá hacer el trámite de registro de marca ante INDECOPI. Realizaremos la búsqueda de forma fonética y figurativa, con la finalidad de reconfirmar que nuestro nombre de marca elegida se encuentra disponible y así en un futuro evitar problemas legales por incumplir con la propiedad intelectual.

#### **8.4. Aspectos societarios**

##### ***8.4.1. Elección de la forma societaria de la empresa***

En la reunión que tuvimos con fecha, 8/11/2022, decidimos de forma unánime crear la empresa PURE CAT PERU S.A.C, dedicándose al rubro de la comercialización y distribución de paté vegano para gatos a través de una E-Commerce. En base a lo acordado será una S.A.C (Sociedad Anónima Cerrada), con un capital social de S/. 49,262.00 (49,262 acciones), y hemos considerado que el aporte será de forma equitativa e igualitaria entre las 5 accionistas. También tenemos considerado que, al ser una Sociedad Anónima Cerrada, las acciones son transferibles y en el caso se dé el caso, se discutirá en la Junta General de Accionistas, y las decisiones acordadas serán plasmadas en el Libro de Acta y se actualizará el Libro de Matricula de Acciones.

La Junta General de Accionistas estará conformada por:

*Tabla 41. Listado de Accionistas y Porcentaje*

Accionistas	Acciones	Porcentaje de Acciones
Alexandra Villegas – Gerente General	9,852	20%
Evelyn Meza	9,852	20%
Evelin Quispe	9,852	20%
Tania Rengifo	9,852	20%
Celeste Salazar	9,852	20%

Fuente: Elaboración Propia

Se realizó una rápida búsqueda a través de: <https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/FrameCriterioBusquedaWeb.jsp> y validamos que el nombre elegido como Razón Social: PURE CAT PERU S.A.C, no se encuentra registrado, por lo tanto, se encuentra libre para poder usarlo.

*Figura 40. Consulta en Sunat – RUC*



Fuente: <https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/FrameCriterioBusquedaWeb.jsp>

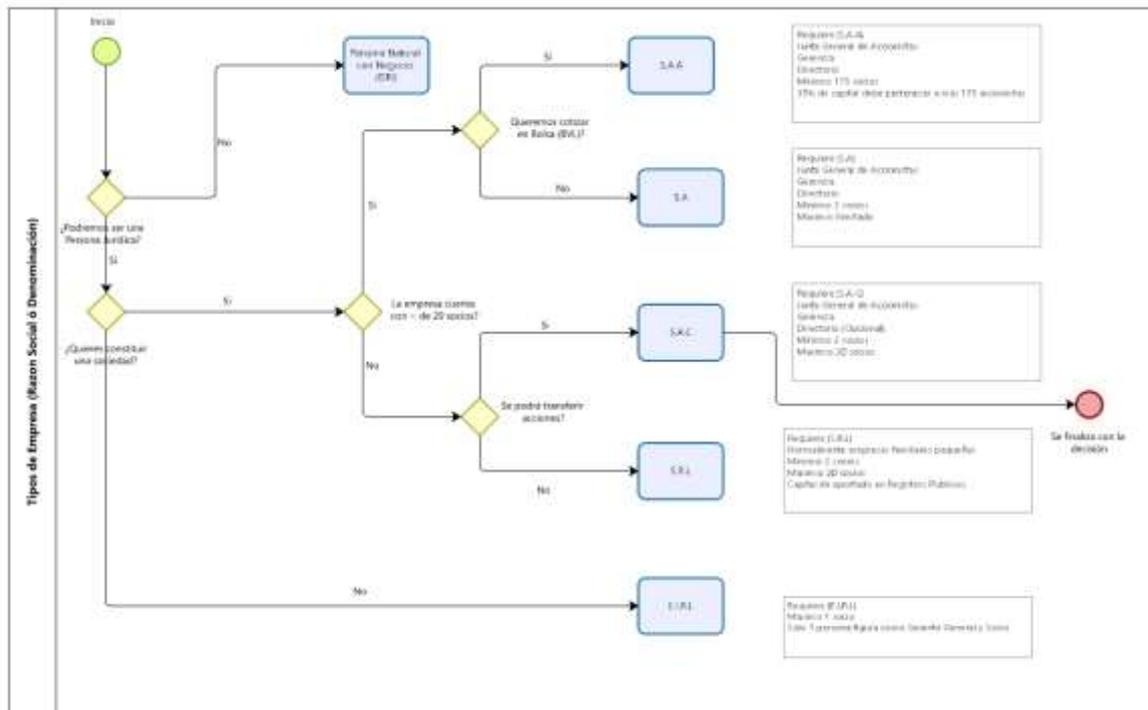
También se realizó la búsqueda en: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp> con la finalidad de verificar si PURE CAT PERU contaba con algún registro preliminar en Registros Públicos.

Figura 41. Búsqueda de Personas Jurídicas Inscritas - Sunarp



Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

Figura 42. Tipos de Empresa (Razón Social o Denominación)



Fuente: Elaboración Propia

Se optó por la elección de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C), ya que como su nombre indica, son empresas cerradas, es decir, están conformadas por un tope de número de personas naturales o jurídicas, quienes poseen acciones de la empresa. Al ser una empresa cerrada, no cualquier persona puede tener acciones de la compañía. Las acciones pueden ser vendidas por los socios a otras personas naturales o jurídicas que ellos aprueban por elección y decisión. Las acciones no son vendidas en la Bolsa de Valores, por lo tanto, sus registros y gestiones se mantienen en reserva.

Bajo la Ley de Sociedades, no es necesario formar un directorio, por lo tanto, las facultades legales serán asumidos por el Gerente General, se hará su registro en el libro de matrícula de acciones, indicando el dato de los socios, así como su porcentaje establecido.

**8.4.2. Formalización e inscripción de la empresa**

**8.4.2.1. Cronograma de implementación**

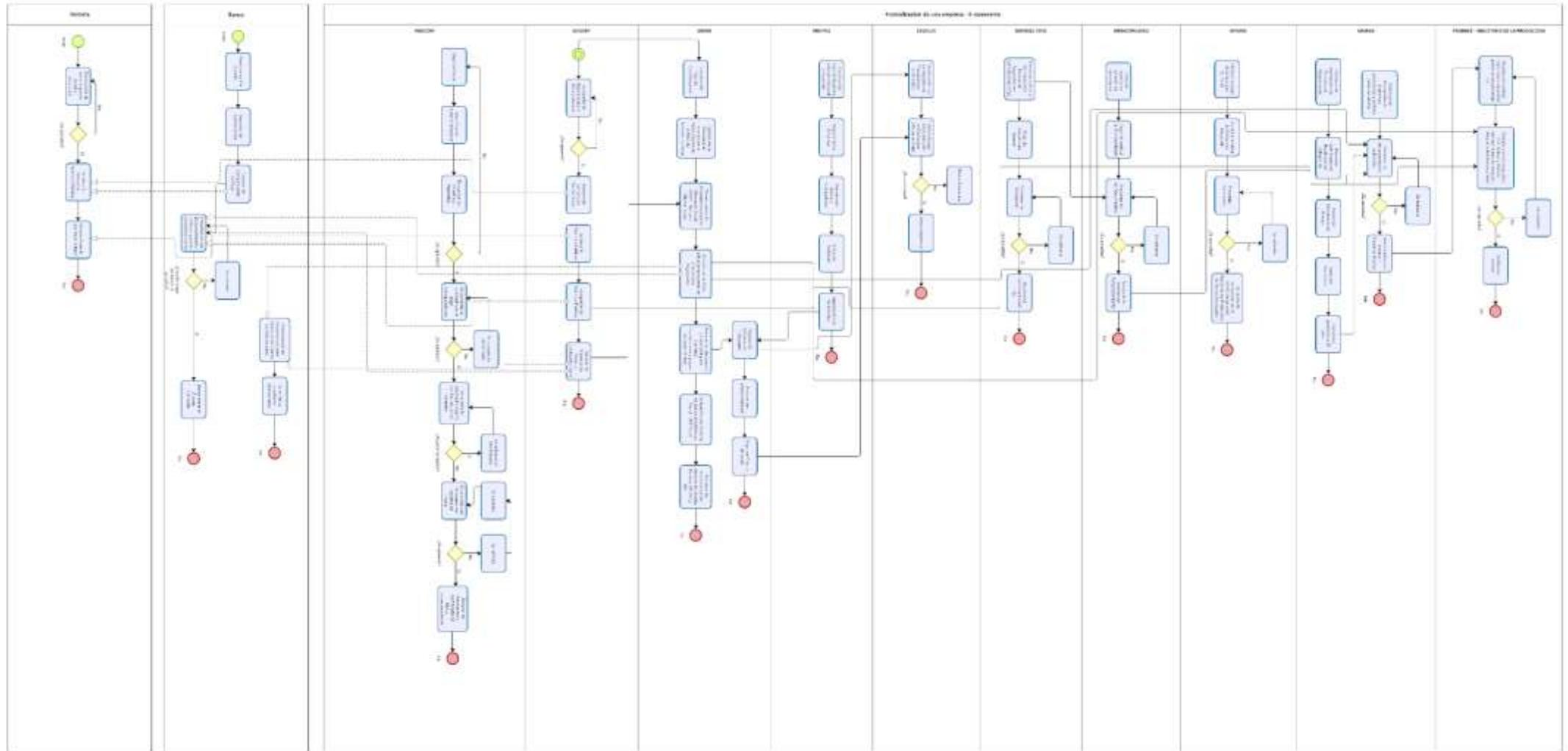
Se detalla a continuación el cronograma planteado:

*Tabla 42. Cronograma de implementación*

Codigo	Actividad	Institucion	Codigo de actividad precedente	Duracion (semanas)	Cronograma de implementación														
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	Comunicación interna para tomar la decisión de la creación de la empresa PURE CAT PERU S.A.C	.....	.....	1	█														
2	Busqueda y Reserva de nombre	SUNARP	1	1		█													
3	Elaboracion de la Minuta y Escritura Publica	Notaria	1	2			█												
4	Inscripcion de Persona Juridica	SUNARP	2	3				█											
5	Tramites y Obtencion del RUC	SUNAT	3	4					█										
6	Apertura de Cuentas Corrientes / Detracciones	Banco BCP / Banco de la Nación	4	5						█									
7	Registro y Aprobacion de Certificado de Marca	Indecopi	5	7							█								
8	Inscripcion en Tregistro y Emision de Contratos de Trabajo	Sunat / Mintra	7	8								█							
9	Validacion de Trabajadores Plan +Salud	Essalud	8	8									█						
10	Emision de Licencia de Funcionamiento	Municipalidad	8	9										█					
11	Solicitud y Aprobacion de Proteccion de Datos Personales	Minjustia	9	10											█				
12	Registro de Inscripcion de Alimentos para uso Animal	Senasa	10	12												█			

Fuente: Elaboración Propia

Figura 43. Mapa de Procesos – Formalización de una empresa E-commerce



En este mapa de procesos, hemos enseñado el paso a paso para la constitución de la empresa PURE CAT PERU S.A.C.

**A. Inicio de Búsqueda y Reserva de Razón Social y/o Denominación en SUNARP**

Website:

<https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.faces>

Se ingresa la información en un formato virtual para la búsqueda y validación que el nombre de Razón Social que queremos usar, se encuentra disponible.

- Costo por tramite: S/. 22.00
- Se propuso el nombre: PURE CAT PERU

Figura 44. Solicitud y Reserva de Nombre de Persona Jurídica

SOLICITUDES >> Solicitud de Inscripción >> Reserva de Preferencia Registral Paso 1 de 3

[Ver Consejo]

**RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA PARA (seleccionar el que corresponda)**

Constitución  Modificación de Estatuto

**DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL cuya reserva solicita**

Sólo se admite hasta 250 caracteres en Razón Social o Denominación y 100 caracteres para la Denominación Abreviada

Denominación  Razón Social

1 PURE CAT PERU \*

2

3

4

5

Recuerde: la denominación abreviada debe estar conformada por una o más palabras o primeras letras o primeras sílabas de todas o algunas de las palabras que integran el nombre completo, en el orden que éste se presenta.

**TIPO DE PERSONA JURÍDICA**

SOCIEDADES ANONIMAS \* SAC \*

**DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA**

Departamento: LIMA \* Provincia: LIMA \*

\* Los datos son obligatorios.  
Estimado solicitante, Ud. podrá fincar desde 01 hasta 05 denominaciones o razones sociales.  
Sólo se concederá la reserva de una de ellas, en orden sucesivo, y sólo si resulta procedente de la calificación registral.

**NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA**

No.	APELLIDO PATERNO / DENOMINACIÓN / RAZÓN SOCIAL	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	TIPO DOC.	NOM. DOC.

---

**DATOS DEL SOLICITANTE (Presentante)**

Apellido Paterno:  Apellido Materno:  Nombres:

Tipo Documento:  Número de Documento:

Correo Electrónico:  Dirección Completa:

---

**DATOS DE PAGO**

Monto : S / 22.00 nuevos soles

FORMA DE PAGO

VIA PAGALO FE

---

**VALIDAR PAGO**

Secuencia de pago (\*)

Fecha de operación (dd/mm/yyyy hh:mm:ss) (\*)

\* Los datos son obligatorios  
Las notificaciones derivadas del trámite de atención en línea de la solicitud de reserva se efectuarán al correo electrónico.

Fuente: <https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.aces>

También se realizó la búsqueda en: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp> con la finalidad de verificar si PURE CAT PERU contaba con algún registro preliminar en Registros Públicos.

Figura 45. Búsqueda de Personas Jurídicas Inscritas - Sunarp



Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

## **B. Constitución de la Empresa con la Asesoría de la Notaria Cesar Bazan**

### **Naveda**

Los requisitos solicitados son los siguientes:

- El importe del capital social de S/. 49,262.00
- Los socios no deben de tener multas por faltas electorales en ONPE.
- El aporte por socio es de S/ 9,852
- La distribución de acciones es de 49,262.00
- La dirección de la empresa será en Santa Anita
- Firmas notariales

Figura 46. Modelo de Constitución de la empresa: PURE CAT PERU S.A.C

**CONSTITUCIÓN SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – PURE CAT PERU S.A.C.**

**SEÑOR NOTARIO**

SÍRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, QUE OTORGAN:

- A. XXXXXXXXXXXX, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXX, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- B. XXXXXXXXXXXX, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXX, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- C. XXXXXXXXXXXX, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXX, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- D. XXXXXXXX, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXX, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- E. XXXXXXXX, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXX, ESTADO CIVIL: SOLTERO.

SEÑALANDO COMO DOMICILIO COMÚN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN AV. NICOLÁS AYLLÓN 2931 SANTA ANITA, LIMA - PERÚ. EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

**PRIMERO.-** POR EL PRESENTE PACTO SOCIAL, LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACIÓN DE PURE CAT PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA DE PURE CAT PERU S.A.C.

LOS SOCIOS SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORMULAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO.

**SEGUNDO.-** EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/. 49,262 (CUARENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS SESENTA Y DOS CON 00/100 NUEVOS SOLES), DIVIDIDO EN 49,262 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN NOMINAL DE S/. 1.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. XXXXXXXXXXXXX, SUSCRIBE 9,852 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 9,852 (NUEVE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y DOS CON 00/100 SOLES) MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
2. XXXXXXXXXXXXX, SUSCRIBE 9,852 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 9,852 (NUEVE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y DOS CON 00/100 SOLES) MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

3. XXXXXXXXXXXXX, SUSCRIBE 9,852 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 9,852 (NUEVE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y DOS CON 00/100 SOLES) MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
4. XXXXXXXXXXXXX, SUSCRIBE 9,852 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 9,852 (NUEVE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y DOS CON 00/100 SOLES) MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
5. XXXXXXXXXXXXX, SUSCRIBE 9,852 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 9,852 (NUEVE MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y DOS CON 00/100 SOLES) MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS..

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

**TERCERO.-** LA SOCIEDAD SE REGISTRARÁ POR EL ESTATUTO SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE, SE ESTARÁ A LO DISPUESTO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES - LEY 26887 - QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARA LA "LEY".

#### **ESTATUTO**

**ARTICULO 1.- DENOMINACIÓN-DURACIÓN-DOMICILIO:** LA SOCIEDAD SE DENOMINA: PURE CAT PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA".

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA DE PURE CAT PERU S.A.C;

LA SOCIEDAD TIENE UNA DURACIÓN INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURÍDICA DESDE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS. SU DOMICILIO ES EN AV. NICOLÁS AYLLÓN 2931 SANTA ANITA, PROVINCIA DE LIMA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAÍS O EN EL EXTRANJERO.

**ARTICULO 2°.- OBJETO SOCIAL.-** LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE PATÉ VEGANO PARA GATOS. SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

**ARTICULO 3°.- CAPITAL SOCIAL:** EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/. 49,262 (CUARENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS SESENTA Y DOS CON 00/100 NUEVOS SOLES), DIVIDIDO EN 49,262 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN NOMINAL DE UN S/ 1.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

**ARTICULO 4°.-TRANSFERENCIA Y ADQUISICIÓN DE ACCIONES:** LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ULTIMO PÁRRAFO DEL ARTICULO 237° DE LA "LEY".

**ARTICULO 5°.- ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD:** LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ÓRGANOS:

- A) LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y
- B) LA GERENCIA.

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO

**ARTICULO 6°.-JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:** LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ÓRGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, Y CON EL QUÓRUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORÍA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA.

TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNIÓN, ESTÁN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245° DE LA "LEY".

EL ACCIONISTA PODRÁ HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CÓNYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACIÓN A OTRAS PERSONAS.

**ARTICULO 7°.-JUNTAS NO PRESENCIALES:** LA CELEBRACIÓN DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246° DE LA "LEY".

**ARTICULO 8°.-LA GERENCIA:** NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ÓRGANO SOCIETARIO SERÁN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCIÓN Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 185° AL 197° DE LA "LEY".

EL GERENTE GENERAL ESTA FACULTADO PARA LA EJECUCIÓN DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTES AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASIMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

- A) DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B) REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES GENERALES Y ESPECIALES, SEÑALADAS EN LOS ARTÍCULOS 74°, 75°, 77° Y 436° DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL. EN LO ADMINISTRATIVO GOZARÁ DE LA FACULTAD DE REPRESENTACIÓN PREVISTA EN EL ARTICULO 115° DE LA LEY N° 27444 Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y

COMPLEMENTARIAS. TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACIÓN O SUSTITUCIÓN. ADEMÁS PODRÁ CONSTITUIR PERSONAS JURÍDICAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD Y REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES.

C) ABRIR, TRANSFERIR, CERRAR Y ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA; GIRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR Y PROTESTAR, ACEPTAR Y RE-ACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO, VALES, PAGARES, GIROS, CERTIFICADOS, CONOCIMIENTOS, PÓLIZAS, CARTAS FIANZAS Y CUALQUIER CLASE DE TÍTULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES, OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES, SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA, SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA, PRENDARIA Y DE CUALQUIER FORMA.

D) ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TÍTULO; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, DONAR, DAR EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PÚBLICOS. EN GENERAL PODRÁ CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSIVE LOS DE: LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORING Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.

E) SOLICITAR, ADQUIRIR, DISPONER, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES, CONFORME A LEY SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.

F) PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL, OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRÁ REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

**ARTICULO 9°.-MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL:** LA MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, SE RIGE POR LOS ARTÍCULOS 198° Y 199° DE LA "LEY", ASÍ COMO EL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 201° AL 206° Y 215° AL 220°, RESPECTIVAMENTE, DE LA "LEY".

**ARTICULO 10°.-ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACIÓN DE UTILIDADES:** SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS 40°, 221° AL 233° DE LA "LEY".

**ARTICULO 11°.- DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN:** EN CUANTO A LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 407°, 409°, 410°, 412°, 413° A 422° DE LA "LEY".

**CUARTO.- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL : ALEXANDRA VILLEGAS CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXXX, CON DOMICILIO EN: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA.**

**ASI MISMO, SE DESIGNA COMO SUB GERENTE DE LA SOCIEDAD XXXXXXXXXX IDENTIFICADO CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD, CON NUMERO: XXXXXXXX QUIEN TENDRÁ LAS SIGUIENTES FACULTADES:**

- REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.
- INTERVENIR EN FORMA CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL, EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS C, D, E Y F DEL ARTÍCULO 8° DEL ESTATUTO.

LIMA, 8 DE NOVIEMBRE DEL 2022

XXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXX

Fuente: Elaboración Propia

**C. Inscripción de Escritura Publica en SUNARP**

- Pago por derecho de tramite: S/. 20.00
- Plazo de respuesta 7 días hábiles
- Emisión de Vigencia de Poder y Certificado Literal

**D. Emisión de RUC – Sunat**

- Elección del Tipo de Contribuyente
- Llenado del Formulario Guía para la Inscripción o Reactivación en el RUC – Persona Jurídica
- Presentación de Documentos ante MVP Virtual ó Oficina Física (Vigencia de Poder, Copia de Escritura Pública)
- Emisión de la Ficha CIR (Comprobante de Información Registrada)
- A través de los datos entregados, SUNAT nos brindará nuestros accesos con Usuario y Clave SOL para la realización de trámites, transacciones y pagos en Sunat Virtual
- Activación del Sistema de Libros Electrónicos Portal – SLE Portal
- Solicitud de Autorización de emisión de: Boleta, Factura, GR, NC y ND.

**E. Registro de Marca – INDECOPI**

- Se elige la marca, en este caso hemos optado por llamar a nuestro producto: PURE CAT.
- Se procede a identificar la clase o categoría; por ejemplo, en la búsqueda hemos optado por 5, 30, 31.

Figura 47. Búsqueda Indecopi



Fuente: <https://enlinea.indecopi.gob.pe/buscatumarca/#/busqueda-denominacion/2>

- Se procede a realizar la Búsqueda Fonética y Figurativa para saber si tendremos éxito en el registro.

Figura 48. Búsqueda Indecopi – Por Denominación



Fuente: <https://enlinea.indecopi.gob.pe/buscatumarca/#/busqueda-denominacion/2>

Figura 49. Búsqueda Indecopi – Por Fonética

**BÚSQUEDA FONÉTICA**

Consulta si tu propuesta suena igual o parecido a alguna marca registrada o solicitada con anterioridad

Denominación / Marca (\*):

Clase de producto o servicio (\*):

Vigencia de marca (\*):  Vigente  No Vigente  Todos (Vigente y No Vigente)

Confirme la denominación a buscar (\*):  PURE CAT  PURE  CAT

(\* Los campos son obligatorios.)

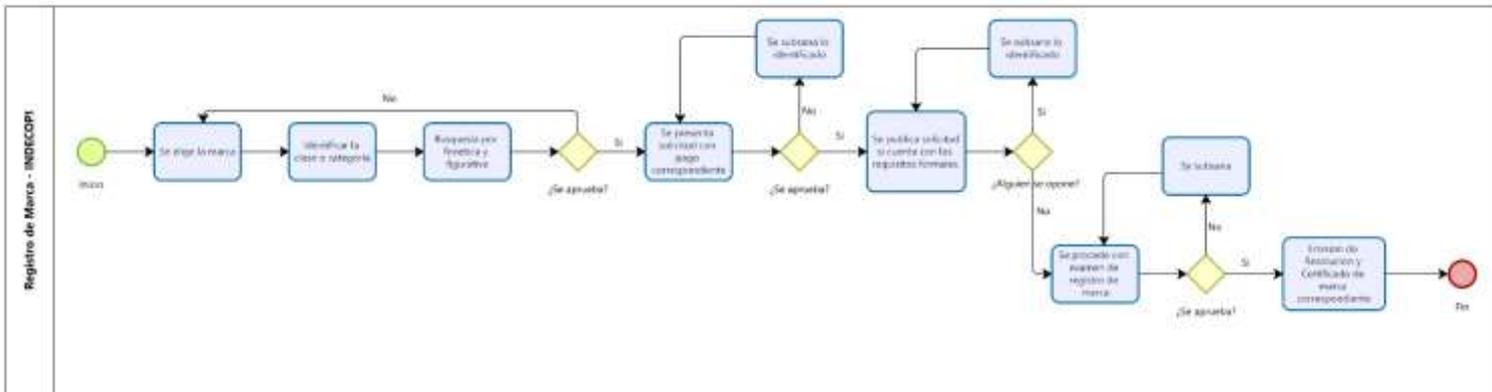
Se muestran los 200 registros con mayor aproximación a la denominación ingresada.

#	Marca [imagen]	Descripción del signo	Clase	Certificado	Vigencia	Titular
1	Denominativa	WE CAT	31	<a href="#">P00725600</a>	2029-02-08	DASSO ARANA, GUILLERMO IGNACIO RICARDO
2	Denominativa	HOME CAT	05	<a href="#">I00025123</a>	2029-10-11	FOSFATOS DE PACIFICO S.A.

Fuente: <https://enlinea.indecopi.gob.pe/buscatamarca/#/busqueda-fonetica/1>

- Procedemos con la presentación de solicitud con el pago correspondiente (S/ 534.99)
- INDECOPI publica la solicitud, si esta cuenta con los requisitos formales.
- Se realiza el examen de registro de marca
- Emite la resolución y certificado de marca correspondiente.

Figura 50. Mapa de Procesos – Registro de Marca Indecopi



Fuente: Elaboración Propia

### F. Mintra – Ministerio de Trabajo

- Elección del Tipo de Régimen Laboral, en este caso será REMYPE.

Figura 51. Ingreso de Información – Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

**INGRESO:**

- 1.- Debe ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo: <https://www.trabajo.gov.pe> en el link "Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE", Ingrese desde **AQUÍ**.




- 2.- Se abrirá una ventana, donde debe ingresar el RUC, Usuario y Clave SOL.

3.- Se abrirá una ventana, donde debe ingresar el RUC, Usuario y Clave SOL, En caso que la carga demore o tenga problemas, ingrese  **AQUÍ**.



4.- Aquí se abrirá una pantalla de color azul, donde debe dar click en el "Módulo de Registro de la MYPE", como se visualiza en la siguiente pantalla:



Fuente: <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>



- Registro de socios y trabajadores

Figura 53. Registro de Trabajadores y Socios

Si el trabajador cuenta con derechohabientes (cónyuge e hijos), deberá ingresar la información correspondiente:

Fuente: <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>

- Envío de solicitud

Figura 54. Finalización de Registro



Fuente: <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>

- Aprobación

### G. Essalud

- Recibe solicitud de Registro de Trabajadores – Plan: +Seguro
- Validación de pago mensual efectuado por el empleador (9% de la RMV).
- Activación de Cobertura

### H. Defensa Civil

- Presentar solicitud de Inspección Técnica con Seguridad en Edificaciones (ITSE)
- Pago por derecho de trámite, en Santa Anita es de: S/. 89.00
- Se coordina la inspección
- Emisión del Certificado del Itse.

**I. Municipalidad**

- Inicio de trámite de Emisión de Licencia de Funcionamiento
- Pago de tarifa a la Municipalidad, en Santa Anita es de: S/. 166.40
- Presentación de Documentos
- Recojo de la licencia de funcionamiento

**J. Minjush**

- Efectuar el pago por la tasa de S/. 75.80
- Acudir a la Mesa de Partes del Minjush
- Presentar formulario
- Se recibe la resolución por la ANDP (Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales).

**K. Senasa***k. Solicitud de Inscripción de Profesional Responsable*

- Presentar Certificado de Habilidad del Colegio de Veterinarios
- Presentar Constancia de Trabajo por parte de PURE CAT PERU S.A.C
- Pago por Inscripción S/. 180.00
- Aprobación posterior a 30 días

*k. Solicitud de Inscripción de Alimentos, premezclas y aditivos para uso animal*

- Presentar la documentación solicitada
- Pago por concepto de S/. 506.00

- Autorización por Senasa a PURE CAT PERU, vigencia de 10 años.

**L. Produce**

- Registro en la Web: [www.peruimparable.produce.gob.pe](http://www.peruimparable.produce.gob.pe)
- Cumplir con los requisitos: RUC Activo y Habido, mínimo 1 año de creación, Registro del Senasa y Web con redes sociales.
- Validación exitosa.

*Figura 55. Requisitos de Registro – Produce*



Fuente: [www.peruimparable.produce.gob.pe/registro](http://www.peruimparable.produce.gob.pe/registro)

### 8.4.2.2. Presupuesto de implementación

Tabla 43. Presupuesto de Implementación – Empresa E-Commerce

Gastos de Constitución de la empresa					
	Cantidad	PU	Valor Venta	IGV 18%	Total
Elaboracion de minuta y asesoria legal (Estudio Legal Bazar)	1	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 90.00	S/ 590.00
Reserva de Nombre a Sunarp	1	S/ 22.00	S/ 22.00	S/ 3.96	S/ 25.96
Redaccion y Presentacion de Escritura Publica	1	S/ 400.00	S/ 400.00	S/ 72.00	S/ 472.00
Gastos Notariales por Escritura Publica	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 9.00	S/ 59.00
Emision de RUC - Sunat	1	S/ 8.00	S/ 8.00	S/ 1.44	S/ 9.44
Legalizacion de libros de acta y matricula de acciones	2	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00
Tramites de Inscripción Registral SUNARP	1	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 1,200.00</b>	<b>S/ 216.00</b>	<b>S/ 1,416.00</b>

Licencias y Registros					
	Cantidad	PU	Valor Venta	IGV 18%	Total
Licencia de Funcionamiento	1	S/ 166.40	S/ 166.40	S/ 29.95	S/ 196.35
Inspeccion Tecnica con Seguridad en Edificaciones ITSE	1	S/ 89.00	S/ 89.00	S/ 16.02	S/ 105.02
Registro Senasa	1	S/ 686.00	S/ 686.00	S/ 123.48	S/ 809.48
Autorizacion de Proteccion de Datos Personales - Minjusdt	1	S/ 75.80	S/ 75.80	S/ 13.64	S/ 89.44
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 1,017.20</b>	<b>S/ 183.10</b>	<b>S/ 1,200.30</b>

Registro de Marca					
	Cantidad	PU	Valor Venta	IGV 18%	Total
Registro de nombre comercial de la empresa	0	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Registro de marca de producto en Indecopi	1	S/ 534.99	S/ 534.99	S/ 96.30	S/ 631.29
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 534.99</b>	<b>S/ 96.30</b>	<b>S/ 631.29</b>

<b>Total de Inversion</b>			<b>S/ 2,752.19</b>	<b>S/ 495.39</b>	<b>S/ 3,247.58</b>
---------------------------	--	--	--------------------	------------------	--------------------

Fuente: Elaboración Propia

### 8.4.3. Tamaño empresarial (Ley 30056)

A través de nuestras reuniones internas, hemos decidido que seremos una microempresa, porque según nuestras proyecciones en ventas, estas no exceden los 300 UITs, es decir, UIT 2022 (S/. 4,600.00), en total siendo S/. S/. 1,380,000.00, además que en esta ley gozamos de amplios beneficios a nivel tributario como los regímenes de salud y laboral.

Al ser una microempresa, PURE CAT PERU S.A.C nos inscribiremos en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype), ya que hemos analizado ciertos puntos:

- Demostraremos que PURE CAT PERU S.A.C a través de documentos que aplica como micro o pequeña empresa.
- Podremos acceder a los beneficios de la micro y pequeña empresa.

#### **8.4.4. Aspectos legales en empresas E-commerce**

A raíz de lo vivido en el 2020 con el COVID-19, vimos un aumento sin precedentes del comercio electrónico, que antes en Perú no se usaba por falta de confianza y por miedo a la estafa. Por esta razón, PURE CAT PERU S.A.C tendrá políticas que garanticen seguridad y confiabilidad en el proceso de compra, evitando y controlando los riesgos por el producto adquirido.

Con nuestra website: [www.purecat.com.pe](http://www.purecat.com.pe) habilitaremos un carrito de compras, haciéndonos responsables respecto al producto que venimos promoviendo.

##### **a) Protección de datos personales:**

La información que nos brinden los compradores o usuarios que visiten nuestra web, serán protegidos a través de nuestras políticas de privacidad y tratamientos de datos personales y Derechos Arco, es decir, derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición de los datos personales del ciudadano peruano.

##### **b) Protección al consumidor:**

Pondremos de forma visible y clara, los correctos términos y condiciones para los clientes de acuerdo a ley. La información que estará al alcance

del usuario será: Medios de Pago, Información del Producto, Cambios y Devoluciones, etc.

**c) Términos y Condiciones respecto al producto:**

Nuestros productos estarán regulados bajo las reglas del Código de Protección al Consumidor, Ley N° 29571.

**d) Libro Virtual de Reclamaciones:**

Será de fácil acceso y de disposición abierta a todos los clientes desde nuestra web, donde podrán ingresar sus quejas o reclamos respecto al producto ofertado, o por la atención, etc.

**e) Políticas de cookies**

**8.5. Aspectos tributarios**

**8.5.1. Impuesto a la renta**

**8.5.1.1. Jurisdicción del impuesto a la renta**

PURE CAT PERU S.A.C ha hecho una evaluación interna, con referencia a los regímenes tributarios, por lo que nos acogemos al Régimen Mype Tributario (RMT), ya que nuestros ingresos según las proyecciones de ventas, los ingresos netos estarán en el rango de los 300 UIT anuales, es decir (S/. 1,380,000.00). Adicionalmente, contaremos con los siguientes beneficios:

- El pago por el concepto de impuestos dependerá de las ventas realizadas dentro de un periodo mensual.
- Estamos autorizados a emitir todo tipo de comprobante como Boletas, Tickets, Factura, etc.
- No tendremos un límite de valor por activos fijos.
- Podremos realizar cualquier actividad económica.

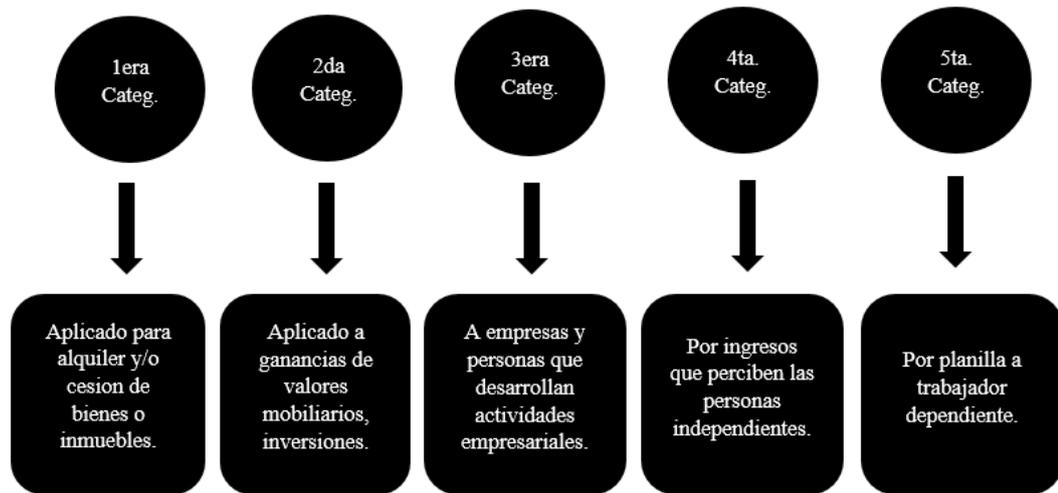
El plan que pensamos aplicar es llevar una contabilidad apoyándonos en el Sistema de Libros desde el Portal-SLE de Sunat, llevando los registros de venta, compras, diario de formato simplificado.

- Del impuesto general a las ventas (IGV) correspondiente al 18% respecto a las ventas del mes, se realizará el pago del impuesto ante SUNAT, disminuyendo el IGV de las compras ejecutadas dentro del periodo fiscal.
- Podemos declarar IGV justo dentro del periodo (S/ 0.00), y posteriormente hacer la rectificación correspondiente, en caso de no contar con el dinero para poder asumir la obligación.
- El impuesto a la renta por pagar será del 1% de las ventas.
- El impuesto a la renta anual será del 29.5% con respecto a las ventas dentro del periodo fiscal, descontando los pagos mensuales de impuesto a la renta que realizamos.

**8.5.1.2. Categorías del impuesto a la renta**

PURE CAT PERU S.A.C accederá al impuesto a la renta de 3era categoría. Ya que está aplicado a empresas y personas que desarrollan actividades empresariales.

Figura 56. Tipos de categoría de IR



Fuente: Elaboración Propia

**8.5.2. Impuesto a la renta de tercera categoría**

PURE CAT PERU S.A.C se ha proyectado que en los próximos 3 años se pagaran los tributos de acuerdo al régimen elegido:

- Impuesto de IGV del 18% respecto a las Ventas
- El impuesto a la renta se calculará respecto a los ingresos anual y sobre ello, realizamos el cálculo usando como base el 29.5% del IR Anual y a eso, se descontará los pagos a cuenta que se realizaron durante el año fiscal. Mensualmente se pagará el 1% por los ingresos netos.



## 8.6. Aspectos laborales

El régimen que aplicará PURE CAT PERU S.A.C, será el Régimen Especial Mype (REMYPE) para las microempresas y pequeñas empresas.

*Tabla 44. Diferencias entre Microempresa y Pequeña Empresa*

	Micro Empresa	Pequeña Empresa
Ventas Anuales	< 150 UIT	> 150 UIT < 1700 UIT
Cantidad de trabajadores	Hasta 10	Hasta 100
Vacaciones (por año trabajado)	15 días calendario	15 días calendario
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	No Aplica	1/2 remuneración mensual por año trabajado
Gratificaciones	No Aplica	1/2 remuneración en Julio y 1/2 remuneración en Diciembre
Indemnización por despido arbitrario	Si (10 días de remuneración por cada año completo de servicio con un máximo de 90 remuneraciones diarias)	Si (20 días de remuneración por cada año completo de servicio con un máximo de 120 remuneraciones diarias)
Participación en las utilidades	No	Si
Seguro de salud	SIS	Essalud
Asignación familiar	No Aplica	No Aplica
Remuneración mínima vital	Si	Si
8 horas de jornada máxima de trabajo	Si	Si
Derecho a refrigerio	Si	Si
Descanso semanal obligatorio (24horas)	Si	Si
Derecho a licencia pre natal y post natal (49+49días)	Si	Si
Seguro de vida	No	Si
Seguro complementario contra trabajo de riesgo	No	Si

Fuente: Elaboración Propia

**8.6.1. Trabajador dependiente**

**8.6.1.1. Inicio de la relación laboral: El Contrato de Trabajo**

PURE CAT PERU S.A.C, al ser una microempresa accederemos al Régimen Especial

Mype para trabajadores, y el contrato será sujeto a modalidad por necesidad del mercado y tendrá las siguientes características:

*Figura 58. Ejemplo de Contrato de Trabajo – Modalidad por Necesidades del Mercado*

**CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD POR NECESIDADES DEL MERCADO**

Conste por el presente documento el CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD POR NECESIDADES DEL MERCADO, que celebran al amparo del Art. 58 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por DS N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte (1)....., con RUC N° ..... y domicilio fiscal en....., debidamente representada por el señor (2)..... con DNI N° \_\_\_\_\_, a quien en adelante se le denominará EL EMPLEADOR; y de la otra parte don (3)..... con DNI N° ..... domiciliado en ....., a quien en adelante se le denominará EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

**PRIMERO:** EL EMPLEADOR es una empresa dedicada a (4)..... que requiere cubrir las necesidades de recursos humanos con el objeto de atender incrementos de la producción originados por la variación de la demanda en el mercado causado por (5).....

**SEGUNDO:** Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata bajo la modalidad de NECESIDADES DEL MERCADO los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de (6)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

**TERCERO:** El presente contrato tiene un plazo de duración de... (Máximo cinco años), el mismo que registró a partir del ..... de ..... del 2,02..., fecha en que EL TRABAJADOR debe empezar sus labores hasta el ..... de ..... del 2,02..., fecha en que terminará el contrato.

**CUARTO:** EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia el \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 2,01... y concluye el \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 2,01.... Queda entendido que durante este período de prueba EL EMPLEADOR puede rescindir el contrato sin expresión de causa.

**QUINTO:** EL TRABAJADOR observará el horario de trabajo siguiente: De lunes a \_\_\_\_ de \_\_\_\_ horas a ..... horas.

**SEXTO:** EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento Interno de Trabajo y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por DS N° 003-97-TR.

**SÉTIMO:** EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/... como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten aplicables.

**OCTAVO:** Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

**NOVENO:** Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el Texto Único Ordenado del D. Leg. N° 728 aprobado por DS N° 003-97-TR - Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Conformes con todas las cláusulas del presente contrato, firman las partes por triplicado, a los ..... días del mes de ..... del año 202....

.....  
EL EMPLEADOR

.....  
EL TRABAJADOR

Fuente: Elaboración Propia

### **8.6.1.2. *Derechos y beneficios de los trabajadores dependientes***

A todos los trabajadores dependientes que se encuentren en nuestra planilla, accederán a los siguientes beneficios:

- 15 días de vacaciones
- Afiliación a Essalud como seguro de salud
- Jornada de trabajo máximo de 48hrs laborables.

Bajo la ley de productividad y competitividad laboral, aplicaremos a contratos de plazo determinado por necesidades mercado.

### **8.6.1.3. *Régimen Laboral Especial del Trabajador de las Mypes***

Bajo la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa, los trabajadores de PURE CAT PERU S.A.C recibirán los siguientes beneficios de forma general, según lo estipula la ley:

- Horario de 8hrs diarias o 48hrs semanales
- Descanso de 1 día a la semana
- Vacaciones por 15 días remuneradas
- Respecto a los días feriados, el trabajador podrá gozar de un descanso remunerado.

## **8.6.2. *Trabajador independiente***

### **8.6.2.1. *Obligaciones tributarias del empleador***

PURE CAT PERU S.A.C, en caso reciba los servicios externos de un trabajador independiente, este deberá emitir un recibo por honorarios por el cobro de la actividad

prestada. Si el monto supera el valor de S/. 1,500.00, el empleador está en la obligación de pagar el 8% por concepto de Renta de 4ta Categoría.

### **8.6.3. Planilla Electrónica**

#### **8.6.3.1. Registro de Información Laboral (T-Registro)**

Desde el primer día laborado, el trabajador contará con su contrato laboral y será afiliado al Registro de Información Laboral (T-Registro en Sunat).

Figura 59. Página de Sunat – TRegistro



Fuente: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

#### **8.6.3.2. Planilla mensual de pagos (Plame)**

Se hará uso de la planilla mensual electrónica de pagos (PLAME), y ahí se ingresarán los sueldos de los trabajadores que se encuentren registrados en el T-Registro, asimismo, en el PLAME también ingresaremos, los descuentos, los días

laborados y no laborados, horas ordinarias y los sobretiempos de cada trabajador o prestador de servicios para el cálculo final de su sueldo mensual.

Para el uso del PLAME, se partirá con la información previa registrada en el T-Registro.

Figura 60. Planilla Electrónica - Plame

Tip.Doc. - Num.Doc.	Apellidos y Nombres	Días Lab.	Ingresos	Descuentos	Aporte Trab.	Neto a Pagar	Aporte Empl.	Editar detalle	Est
01-17857964	RODRIGUEZ LUNA *	31	825.00	0.00	106.34	718.66	74.25		✓
01-32838567	RODRIGUEZ PEREI	31	825.00	0.00	111.85	713.45	74.25		✓
01-44110714	ROJAS GALINDO JC	31	825.00	0.00	107.25	717.75	74.25		✓
01-70192030	RUIZ DE LA CRUZ J	31	750.00	0.00	97.50	652.50	67.50		✓
01-08071371	SALCEDO CAMACH	31	825.00	0.00	111.85	713.45	74.25		✓
01-48144225	SALDAÑA LAURA A	31	750.00	0.00	97.50	652.50	67.50		✓
01-48549541	SALDAÑA MENDO J	31	825.00	0.00	107.25	717.75	74.25		✓
01-40650544	SANCHEZ TASILLA	31	1,500.00	0.00	195.00	1,305.00	135.00		✓

Fuente: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

### 8.7. Cronograma de implementación y operación del área legal

En el presente cronograma se detallará los tiempos que nos tomará para implementar e iniciar operaciones en el área legal.

Tabla 45. Cronograma de Implementación y Operación del área Legal

Codigo	Actividad	Codigo de actividad precedente	Duracion (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Constitución de la Empresa		3										
2	Elaboración del MOF, SST, Procesos	1	2										
3	Presentación y Revisión del MOF, SST, Procesos	2	2										
4	Creación y habilitación de Sunat para tramites tributarios	3	1										
5	Contratación del Personal	4	2										
6	Emisión de Contratos de Trabajo	5	1										
7	Planificación anual del area para el nuevo FY	6	1										

Fuente: Elaboración propia

### 8.8. Presupuesto del área legal

Tabla 46. Presupuesto del área legal

Outsourcing Contable, Tributario y Legal	Total
Contabilidad Externa – Outsourcing	S/.500.00 Mensuales con IGV
Elaboración de Estados Financieros	
Realizar y pagar mensualmente el PDT 621 IGV- Renta	
Entregar mensualmente los Libros Electrónicos – PLE Ventas y Compras.	
Deducción y pago de detracciones de facturas sujetas al SPOT.	
Realizar y entregar el PDT Anual del Impuesto a la Renta.	
Verificar y comprobar el Plame mensual y pago de impuestos laborales, AFP NET.	
Realizar los contratos de trabajo, según modalidad	
Verificación e interpretación de notificaciones de ESSALUD, SUNAFIL y AFP NET, SUNAT	

El total de inversión mensual es de S/. 500.00 con IGV.

Fuente: Elaboración Propia

## **CAPITULO IX: PLAN DE TECNOLOGIAS DE INFORMACIÓN**

### **9.1. Misión**

Ofrecer todo el apoyo informático que se requiera en PURE CAT PERU S.A.C. para que el proceso interno en la empresa este entrelazado, sea correcto y eficiente, y así optimizar todas las gestiones de las diversas áreas.

### **9.2. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Evaluar, analizar y realizar mejoras continuas en los procesos asociados a Tecnologías de Información contando con proveedores certificados que nos brinden las herramientas tecnológicas que necesitemos para la apertura de operaciones durante el 1er año de constitución.
- Brindar mantenimiento preventivo como correctivo del software y hardware con los que trabaje la empresa.
- Administrar de manera eficiente la base de datos, redes locales y servicios de telecomunicaciones contratados con la finalidad de brindar amplio respaldo de la información.
- Reducir las posibles incidencias en un 20% para el segundo año en las operaciones de PURE CAT PERU S.A.C.

### 9.3. Estrategias

#### **9.3.1. Mejora de la eficiencia interna de la empresa**

PURE CAT PERU S.A.C., contratará los servicios de ODDO, es una empresa que nos brindará el Sistema ERP donde interconectaremos las diversas áreas de la empresa para manejar toda la gestión desde una sola plataforma. Las aplicaciones que contrataremos en Ventas es CRM para tener el control general de todas las ventas como prospecciones tanto de clientes antiguos como nuevos, también estamos incluyendo el módulo de Facturación.

En sitio WEB, tendremos el módulo con nuestra WEB y Comercio Electrónico, para promover las ventas digitales a través de nuestra plataforma E-Commerce.

En el módulo de operaciones, tendremos el acceso a Inventarios con la finalidad de administrar el producto final, maximizar la disponibilidad de los insumos a utilizar, esto lo haremos con la idea de reducir el exceso de inventarios y cuales podrían ser los costos en los que pueden incurrir.

#### **9.3.2. Mejora de atención de los clientes actuales**

En PURE CAT PERU S.A.C vamos a cuidar y velar por mantener un estándar de comunicación y atención con nuestros clientes actuales, para ello a través de nuestra base de datos de clientes facturados, podemos realizar mailings cada 15 días en promedio, pudiendo ser de forma

informativa, como, por ejemplo: Como podrías mejorar la alimentación de tu mascota, o quizá con alguna promoción para clientes ya fidelizados o recurrentes, como packs de compra, descuentos por envío a domicilio, etc.

Para ello, nuestros canales online serán a través de nuestra website: [www.purecat.com.pe](http://www.purecat.com.pe), además que tendrá incluido nuestro WhatsApp corporativo, con la finalidad de mantener una comunicación más directa con usuarios o clientes.

Con la creación de PURE CAT PERU S.A.C, hemos llegado a la conclusión, que hemos identificado una necesidad insatisfecha de un mercado no trabajado, que sería el de mascotas e impulsando alimentación vegana. Consideramos que el producto creado es funcional y que servirá para que la mascota este con los nutrientes esenciales que necesita en su alimentación diaria, evitando enfermedades a futuro.

El plan después del primer año de operaciones es determinar si nos embarcaremos en la creación de nuevas presentaciones como sabores, esto lo hacemos con la finalidad de tener clientes contentos y satisfechos con el producto de calidad que estamos ofreciendo.

Además, que realizaremos un Benchmarking para comenzar a analizar a nuestra competencia y entender cuáles son las tendencias del sector y así, poder estar informados como se está manejando el mercado generando nuevas oportunidades.

#### 9.4. Requerimiento para el Área de TI

El implementar un comercio electrónico (E-Commerce), conlleva a revisar que aplicaciones y requerimientos de tecnologías de información se necesiten y estos sean analizados, revisados y ejecutados. Con ello, podremos incrementar el número de ventas de la tienda virtual, así como mejorar el proceso de automatización, pudiendo optimizar de forma eficiente los procesos, entre otros puntos.

##### 9.4.1. Requerimiento de equipos

En PURE CAT PERU S.A.C hemos determinado que se necesitan de computadoras para poder realizar las actividades y continuar el proceso de cada área. Para el primer y segundo año de inicio de operaciones se necesitarán 7 laptops (portátiles) y celulares, y serán distribuidos como se indica en el siguiente recuadro:

*Tabla 47. Requerimiento de Equipos*

Requerimiento de Equipos y Celulares					
Gerente General	Gerente Comercial	Gerente Operaciones	Ventas	Auxiliar Administrativo	Jefe de Abastecimiento
1	1	1	2	1	1

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, en los cinco primeros años de operaciones, hemos decidido plantear el contrato de tipo comodato, con la finalidad de no realizar una inversión inicial en compra de equipos.

A partir del sexto año, procederemos a presupuestar y ejecutar la compra de las laptops que se requieren, así como otro equipo que se necesite para la realización de las actividades de cada área.

*Figura 61. Contrato de Comodato*

#### **CONTRATO DE COMODATO DE BIEN**

Conste por el presente contrato de comodato que celebran de una parte la persona de Doña XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, identificada con DNI N° XXXXXXXX, con domicilio en XXXXXXXXXXXX, Provincia y Departamento de Lima, a quien en lo sucesivo se denominará "EL COMODANTE" y de la otra la empresa PURE CAT PERU S.A.C con RUC 2XXXXXXXXX y señalando domicilio para estos efectos en Av. Nicolás Ayllón 2931 Santa Anita, Provincia y Departamento de Lima, debidamente representada por su Gerente General, Doña XXXXXXXXXXXX identificada con DNI N° XXXXXXXX con facultades otorgadas mediante la vigencia de poder, a quien en lo sucesivo se denominará "LA COMODATARIA" en los términos y condiciones siguientes:

#### **PRIMERA: ANTECEDENTES DE LAS PARTES**

- 1.1. EL COMODANTE es una persona natural, propietaria del bien descrito en la cláusula siguiente y ha aceptado ceder parte de este de manera temporal, en calidad de Comodato, a favor de PURE CAT PERU S.A.C.
- 1.2. LA COMODATARIA es una persona jurídica que se encuentre registrados en SUNARP y mantiene activo su RUC en SUNAT.

#### **SEGUNDA: ANTECEDENTES DE DOMINIO DEL BIEN**

- 2.1. EL COMODANTE es propietario de una MAC BOOK 2017 del fabricante APPLE INC con sus accesorios para su correcto uso.
- 2.2. El bien fue adquirido en el 2018 por EL COMODANTE a través de la tienda iShop del Jockey Plaza, cuenta con software vigente como office para poder realizar las funciones diarias de acuerdo al puesto.

#### **TERCERA: OBJETO DEL CONTRATO**

- 3.1. Por el presente contrato EL COMODANTE se obliga a ceder temporal y gratuitamente el uso del bien a favor de LA COMODATARIA, a título de COMODATO, de conformidad a lo establecido en el artículo 1728 y siguientes del código civil.
- 3.2. Por su parte, LA COMODATARIA se obliga a usar el bien única y exclusivamente para la realización de tareas del área de la empresa PURE CAT PERU S.A.C.
- 3.3. Las partes reconocen que el bien se encuentra en buen estado de conservación y funcionamiento, conforme se detalla en el acta de entrega respectiva.

#### **CUARTA: DURACION DEL CONTRATO**

Las partes convienen en fijar el plazo de duración del presente contrato por un plazo de tres (02) años forzosos para ambas partes, el computo del plazo empezará a regir a partir de la fecha de suscripción del presente contrato.

Al término del contrato, LA COMODATARIA cederá el bien salvo que las partes hayan acordado la prórroga del mismo, en cuyo caso podrán suscribir la adenda respectiva.

#### **QUINTA: OBLIGACION DE LAS PARTES**

Por el presente contrato, las partes asumen las siguientes obligaciones:

##### **5.1. OBLIGACIONES DE EL COMODANTE:**

- Ceder el uso del bien a favor de EL COMODATARIO, bajo los términos convenidos en el presente contrato.
- Comunicar oportunamente a LA COMODATARIA si el bien muestra algún problema.
- No solicitar la devolución del bien antes del vencimiento del plazo establecido en la cláusula cuarta.
- Cumplir las demás obligaciones estipuladas en el presente contrato.

##### **5.2. OBLIGACIONES DE LA COMODATARIA:**

- Custodiar y conservar el bien cedido con la mayor diligencia y cuidado, siendo responsable de cualquier daño que no provenga de su naturaleza o el uso ordinario del bien.
- Emplear el bien, exclusivamente para el uso determinado en el presente contrato.
- Permitir que el comodante verifique el estado de uso de conservación del bien.
- Devolver el bien al término de la vigencia del presente contrato, para lo cual deberán suscribir el acta de entrega y recepción del bien.
- Cumplir las demás obligaciones estipuladas en el presente contrato.

#### **SEXTO: PROHIBICION DE CEDER EL BIEN**

LA COMODATARIA no puede ceder el uso del bien materia del presente contrato en forma total o parcial, bajo ninguna modalidad contractual a terceros, salvo autorización expresa, y por escrito de EL COMODANTE, conforme a lo establecido en el artículo 1734<sup>º</sup> del Código Civil.

#### **SEPTIMO: RESPONSABILIDAD POR MANTENIMIENTO, DAÑOS Y PERDIDAS**

7.1. Mientras esté vigente el presente contrato, LA COMODATARIA se compromete a mantener el bien cedido en óptimo estado de conservación y mantenimiento.

7.2. Asimismo, LA COMODATARIA se compromete a dar mantenimiento al bien cedido con la finalidad de evitar cualquier deterioro del mismo.

7.3. Sin perjuicio de lo acordado, correrá por cuenta del COMODANTE, las reparaciones que se requieran por el uso del bien, como consecuencia de daño o destrucción del bien que sea resultado de dolo o negligencia por parte del accionar de COMODANTE o sus dependientes.

**OCTAVO: MODIFICACIONES DEL CONTRATO**

Cualquier aspecto no previsto en el presente contrato y demás modificaciones o ampliaciones a su contenido, deberá ser aprobado por ambas partes de común acuerdo, mediante la suscripción de las adendas respectivas, toda modificación contraria a la naturaleza jurídica del presente contrato, su contenido y demás alcances, serán declaradas nulas del pleno derecho.

**NOVENO: RESOLUCION DEL CONTRATO**

El presente contrato podrá resolverse de pleno derecho, en los siguientes casos:

9.1. En caso de incumplimiento de las estipulaciones pactadas en el presente contrato o en sus respectivas adendas.

9.2. Por mutuo acuerdo entre las partes

9.3. Por decisión unilateral del comodataria

9.4. Por caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobadas.

**DECIMA: FORMALIZACION DEL PRESENTE CONTRATO**

Las partes acuerdan que el presente contrato de comodato no requiere ser elevado a escritura pública, por tratarse de un contrato que para su validez no requiere formalidad, es decir, es un acto jurídico.

**DECIMA PRIMERA: SOLUCION DE CONFLICTOS**

De existir cualquier discrepancia o controversia que se derive de la interpretación o cumplimiento del presente contrato, se resolverá mediante trato directo y en armonía entre las partes, observando siempre las reglas de buena fé.

**DECIMA SEGUNDA: COMPETENCIA, DOMICILIO Y APLICACIÓN SUPLETORIA**

Para efectos de cualquier controversia que se genere con motivo de la celebración y ejecución de este contrato, las partes se someten a la competencia territorial de los jueces y tribunales de la corte superior de justicia de Lima Sur.

Las partes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria del presente contrato, donde válidamente les podrán dirigir cualquier comunicación o citación inherente al cumplimiento del presente contrato.

En todo lo no previsto en el presente documento, se aplicarán supletoriamente las disposiciones establecidas en el código civil en lo que fuere aplicable, así como en las demás normas que resulten pertinentes.

Luego de leído su contenido y en señal de conformidad, las partes suscriben firmando e imprimiendo sus huellas digitales, en tres (03) ejemplares, en el distrito de Santiago de Surco, Provincia y Departamento de Lima a los 05 del mes de diciembre del 2022.

Nombre y Apellido

El Comodante

Nombre y Apellido

La Comodataria

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48. Requerimiento de Computadores después de 5 años de operación

CANTIDAD	REQUERIMIENTO	CARACTERISTICA	PRECIO
7		Procesador: Intel Core i5 Memoria RAM: 8GB Tarjeta grafica: INTEL IRIS Xe Graphics Disco Duro: 512GB Tipo de disco duro: SSD	S/ 1,999.00
<b>Total</b>			<b>S/ 13,993.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**9.4.2. Requerimiento de software**

- **ODOO S.A**

Para lograr una correcta eficiencia del uso de los recursos que tendremos en PURE CAT PERU S.A.C, es correcto implementar un sistema integrado (ERP) que nos permita mantener una comunicación integrada con las diferentes actividades de las diversas áreas en la empresa. Lo más vital dentro de una empresa aparte del producto que comercializa es su data, por lo tanto, debemos de velar que esta se encuentra actualizada y centralizada en una sola plataforma, por tal razón, hemos decidido contratar los servicios de ODOO (www.odo.com). Esta plataforma cuenta con diversas aplicaciones que nos permite mantener una correcta administracion empresarial, de fácil uso y a un precio accesible.

Figura 62. Presupuesto por 01 año Odo

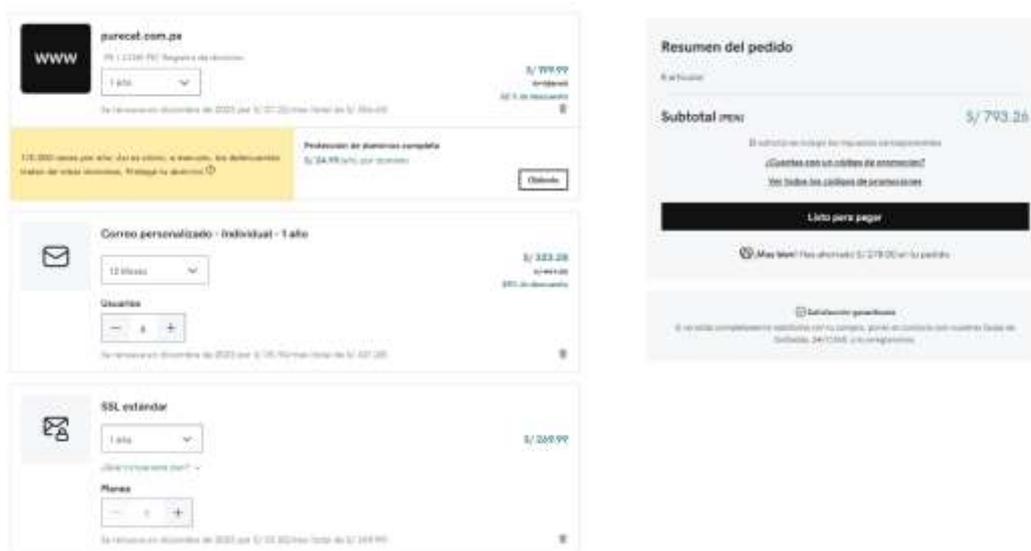
		Odo S.A. Chaussée de Namur, 40 1367 Grand-Rosière Belgium VAT: BE0477472701		
		PURE CAT PERU S.A.C, Alexandra Villegas Jiron Ismael Bielich 252 - Santiago de Surco Lima 33 Lima Perú		
<b>Presupuesto # SO2022/2750163</b>				
<b>Su Referencia:</b> M22120562163451	<b>Recurrence:</b> 1 Year	<b>Fecha de presupuesto:</b> 05/12/2022	<b>Vencimiento:</b> 25/12/2022	<b>Comercial:</b> Alexandra Villegas
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Impuestos</b>	<b>Importe</b>
Standard Plan	2,00 Usuario/Año	107,40	0% (Non-EU)	US\$ 214,80
Standard Plan First Year Discount	2,00 Usuario/Año	-20,40	0% (Non-EU)	US\$ -40,80
<b>Base imponible</b>				US\$ 174,00
Impuestos				US\$ 0,00
<b>Total</b>				US\$ 174,00

Fuente: [www.odo.com](http://www.odo.com)

- **GODADDY**

Con Godaddy vamos a adquirir la compra de nuestro dominio “purecat.com.pe” para poder enlazarlo a la web que vamos a crear para atender al público en general. Asimismo, hemos decidido adquirir 6 cuentas de correo electrónico con capacidad de 10GB de espacio en la nube, consideramos que esto nos dará una imagen más profesional, además que las herramientas de marketing online van a lograr que nuestra página web este optimizada para SEO. Finalmente, estamos contratando los certificados SSL, ya que estos verifican la propiedad del dominio del cliente, ayudando a evitar ataques a los dominios y las falsificaciones que existen por Internet.

Figura 63. Presupuesto por 01 año - Godaddy

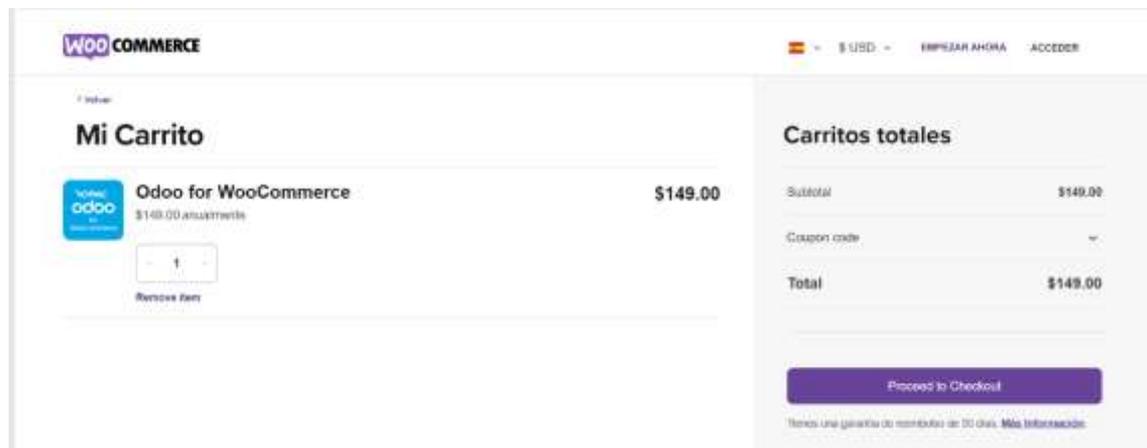


Fuente: [www.godaddy.com.pe](http://www.godaddy.com.pe)

- **WOOCOMMERCE**

En PURE CAT PERU usaremos el plugin de WooCommerce compatible con nuestra website en ODDO. Con ello, podremos crear nuestra tienda virtual con código abierto, donde podremos usar los medios de pagos regularmente más usados como transferencias bancarias, PayPal, Billeteras Electrónicas, etc. Además, que no tendremos un límite de carga de productos para la venta, pudiendo colocar desde su precio hasta su descripción.

Figura 64. Presupuesto por 01 año- WooCommerce

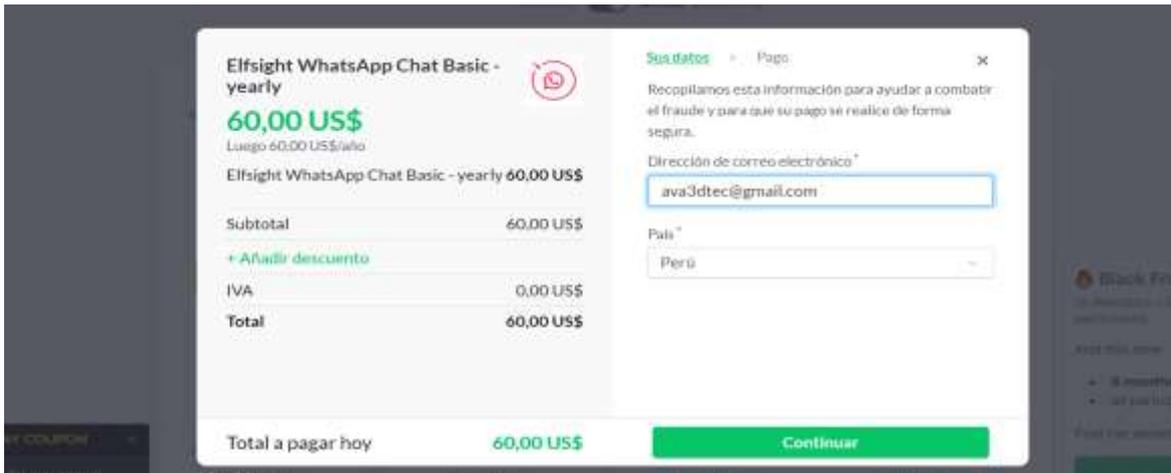


Fuente: [www.woocommerce.com](http://www.woocommerce.com)

- **ELFSIGHT PARA WHATSAPP**

El widget Elfsight para WhatsApp nos va a permitir integrar este chat usado por todos nosotros, a nuestra página web [www.purecat.com.pe](http://www.purecat.com.pe); con ello, podremos mantener una comunicación ágil, rápida y eficaz con los clientes.

Figura 65. Presupuesto por 01 año- Elfsight para WhatsApp



Fuente: [www.elfsight.com](http://www.elfsight.com)

- **Servicio de Internet y Telefonía**

Figura 66. Requerimiento de Software

CANTIDAD	REQUERIMIENTO	CARACTERÍSTICA	PRECIO	TC	TOTAL
2		Plan Standard por 01 año con las aplicaciones de: Website Comercio Electronico Inventarios Facturación Ventas	\$ 174.00	3.82	S/ 664.68
6		Correo Personalizado - 1 año			S/ 199.99
1		SSL - Estandar			S/ 323.28
1		Dominio purecat.com.pe			S/ 269.99
1		Oddo for Woocommerce	\$ 149.00	3.82	S/ 569.18
1		Elfsight Whatsapp	\$ 60.00	3.82	S/ 229.20
12		Servicio de Internet y Telefonía	S/ 119.00		S/ 1,428.00
<b>Total</b>					<b>S/ 3,684.32</b>

Fuente: Elaboración propia

Las suscripciones que plantea TI serán administradas por la misma, pero tendrán la siguiente distribución para efectos de costos por áreas.

Administración = 60%

Comercial = 20%

Operaciones = 20%

#### **9.4.3. *Requerimiento de materiales***

Se ha definido que los materiales recurrentes que las áreas necesitan, nos permitirán poder realizar un correcto desarrollo de nuestras actividades programadas.

- Impresoras
- Proyector
- Estabilizador de energía
- Escritorios completos para 7 personas
- Estantes

Tabla 49. Requerimiento de Materiales

CANTIDAD	REQUERIMIENTO	CARACTERÍSTICA	PRECIO	TOTAL
2		Impresora Láser Xerox Phaser 3020 Monocromo	S/ 450.00	S/ 900.00
1		Proyectores LED Vivibright - C80	S/ 515.00	S/ 515.00
7		Combo de escritorios	S/ 379.90	S/ 2,659.30
4		Estantes	S/ 124.90	S/ 499.60
1		Estabilizador de Energía	S/ 165.00	S/ 165.00
			<b>Total</b>	<b>S/ 4,738.90</b>

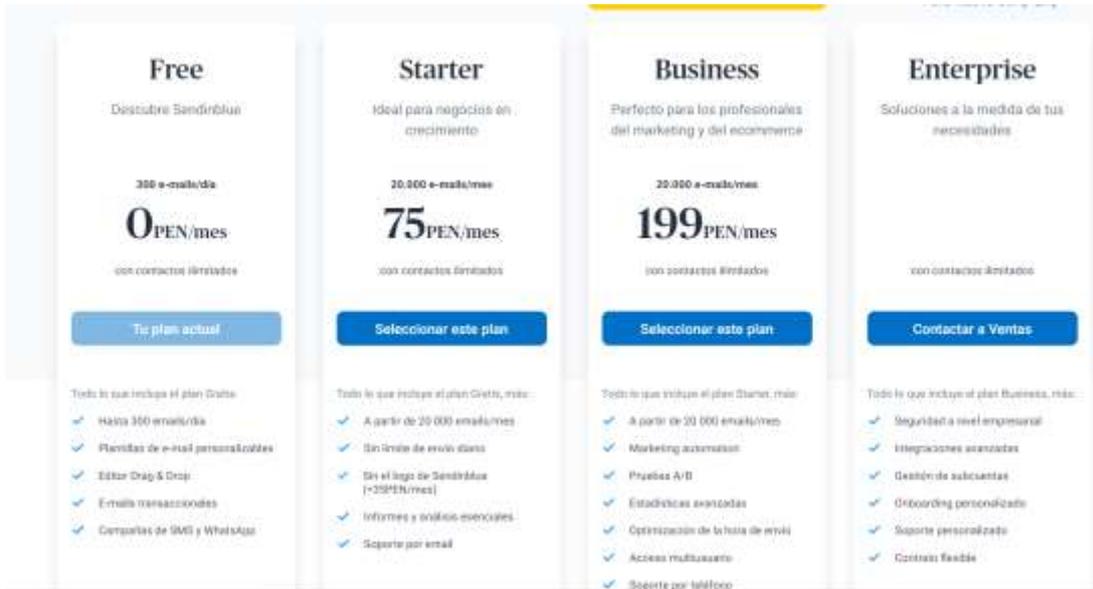
Fuente: Elaboración Propia

#### 9.4.4. *Requerimiento de otros insumos*

Con referencia a los insumos, hemos contemplado otros medios que también son necesarios para las operaciones.

- Contratación de Software de Mailings Masivos – SendinBlue

Figura 67. Planes SendinBlue



Fuente: Elaboración Propia

Al inicio de operaciones, consideramos que podemos hacer mailings diarios de 300 correos por día, sin embargo, si la necesidad aumentará consideraremos adquirir el plan Starter de S/. 75.00/mes.

- Contratación de pasarela de pagos como Mercado Pago ó Izipay

Figura 68. Creación de cobro en Mercado Pago.



Fuente: [www.mercadopago.com.pe](http://www.mercadopago.com.pe)

Figura 69. Simulador de Costos

**Simulador de costos**

Cobrar      ¿Cuánto quieres cobrar?  
 Recibir      **S/15**

¿Con qué quieres cobrar?

¿Con qué te pagan?

¿Cuándo quieres recibir tu dinero?  
 Tu configuración actual

<b>Si cobras</b>	<b>S/15,00</b>
Tasa de liberación	- S/1,89
En el momento	3.99% + IGV = S/1,18
<b>Recibes</b>	<b>S/13,11</b>

Fuente: [www.mercadoperu.com.pe](http://www.mercadoperu.com.pe)

- Página Web
- SEO y Marketing
- Redes Sociales (Facebook, Instagram, etc.)
- Mantenimiento y actualizaciones

#### **9.4.5. Requerimiento de espacios físicos**

Hemos localizado local industrial en el Distrito de Santa Anita, y haciendo una búsqueda exhaustiva, hemos localizado un precio atractivo por 01 año de alquiler. Se detalla líneas abajo el modelo de contrato que emplearemos para la obtención de alquiler de local comercial industrial.

Figura 70. Contrato de Alquiler

#### CONTRATO DE ALQUILER DE BIEN INMUEBLE

Conste por el presente documento, que se suscribe por duplicado, el Contrato de Alquiler del Local Comercial que festejan de una parte en calidad de arrendador Don [REDACTED] identificado con DNI N° [REDACTED] con domicilio en la provincia de la ciudad de Lima, y de la otra parte en calidad de inquilino, la empresa PURE CAT PERU S.A.C con RUC 2XXXXXXXXXX y señalando domicilio para estos efectos en Av. Nicolás Ayllón 2931 Santa Anita, Provincia y Departamento de Lima, debidamente representada por su Gerente General, Doña Dennis Alexandra Villegas Rosales identificada con DNI N° 46940843, se utilizan los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO. - El arrendador es dueño del inmueble en Av. Nicolás Ayllón 2931 Santa Anita, Provincia de la ciudad de Lima, Perú. Con un área de 120mts y por este solo contrato da en alquiler a El inquilino por el plazo de 12 meses contando desde el 01 de Enero del 2023.

Al vencimiento de este plazo el inquilino se fuerza a desocupar y dar el inmueble ocupado sin precisar aviso a menos que con treinta (treinta) días de anticipación se apruebe renovar el contrato con un aumento en la merced conductiva razonable para las dos partes.

SEGUNDO. - La renta libre y de manera voluntaria pactada por el inmueble es de S/. 3220.34 mensuales, donde se incluye los servicios básicos de agua y luz por el valor mensual de S/. 1,830.51.

TERCERO. - El local materia de este contrato va a ser destinado a LOCAL COMERCIAL y es prohibido que el arrendador le de empleo o bien fin diferente.

CUARTO. - El inquilino declara percibir el local en buen estado de conservación, con su servicio de agua potable, desagüe, energía eléctrica, servicios higiénicos, cerrajería completa estando obligado a preservarlos en buen estado, salvo el desgaste natural por el empleo normal.

QUINTO. - Es responsabilidad del Inquilino, el pago de los impuestos a la Renta por arriendos, arbitrios municipales, existentes o bien por crearse.

SEXTO – Es responsabilidad del arrendador, el pago de los servicios por consumo de agua, luz.

SEPTIMO. - El inquilino no va a poder subarrendar el inmueble materia de este contrato, tampoco se debe traspasar el contrato sin el permiso y autorización por escrito de El arrendador.

DÉCIMO. - Las partes son convenientes que cuando no se establezcan en el presente contrato rijan las reglas que contiene el código civil sobre la materia, sometiéndose las partes a la jurisdicción de los jueces y tribunales de la ciudad de Lima, renunciando al fuero que podían tener a favor suyo.

DÉCIMO PRIMERO. - La infracción de cualquiera de las estipulaciones generará la resolución automática del presente contrato, quedando expedito el derecho del arrendador para activar de conformidad con Ley.

Luego de leído su contenido y en señal de conformidad, las partes suscriben firmando e imprimiendo sus huellas digitales, en tres (03) ejemplares, en el distrito de Santa Anita, Provincia y Departamento de Lima a los 01 de Enero del 2023.

---

Nombre y Apellido

Arrendador

---

Nombre y Apellido

Inquilino

#### **9.4.6. *Requerimiento de personal***

PURE CAT PERU S.A.C asignará a 02 usuarios, quienes serán las personas destinadas a llevar el proceso de capacitación con la herramienta Odoo (ERP), ya que necesitamos que toda la información que se maneje a nivel de escalas y puestos sea centralizado en un solo aplicativo, logrando así una mejor comunicación entre las áreas y sobre todo, tratando de evitar errores operativos.

Los accesos a Odoo son por un usuario y contraseña, por lo que el control y verificación de toda la información que se ingrese puede ser revisada desde un teléfono móvil hasta en una laptop.

*Tabla 50. Descripción de puestos y funciones*

PUESTO	FUNCIONES
Encargo de Soporte TI	Capacidad de organización y planificación Conocimientos de informática aplicado al negocio. Gestión en la información Toma de decisiones Manejo de sistemas informáticos

PUESTO	FUNCIONES
Administrador	Validación de la información ingresada Verificación de la bases de datos Facturar el pedido Planificación de ventas de acuerdo a los avances Manejo de Sistemas ERP/CRM

Fuente: Elaboración propia

### 9.5. Descripción de los procesos operativos de TI

Los procesos operativos de TI nos van a permitir llevar todas las actividades de la empresa de manera unificada, con la ayuda de los sistemas de tecnologías de la información. Con ello, podremos garantizar una mejor canalización de todas las áreas en una misma línea de atención. Los procesos operativos de TI que hemos considerado aplicar son los siguientes:

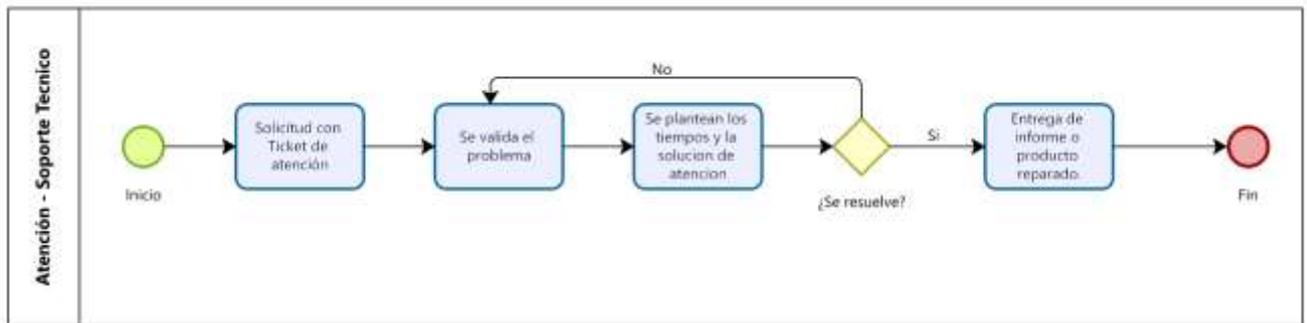
- **Instalación y puesta en marcha de equipos:**

Para el correcto óptimo de todos los equipos, se realizará instalaciones, activaciones y verificaciones que todo está en perfecto estado, con ello aseguramos un buen desenvolvimiento en las áreas y atención correcta con nuestros clientes, proveedores, etc.

- **Sistema de atención – Soporte Técnico**

Implementaremos un canal de atención de Soporte Técnico, donde nos permita atender y solucionar todo tipo de incidencias que perjudique nuestro proceso de ejecución de las actividades planteadas por áreas.

Figura 71. Mapa de Proceso – Atención Soporte Técnico



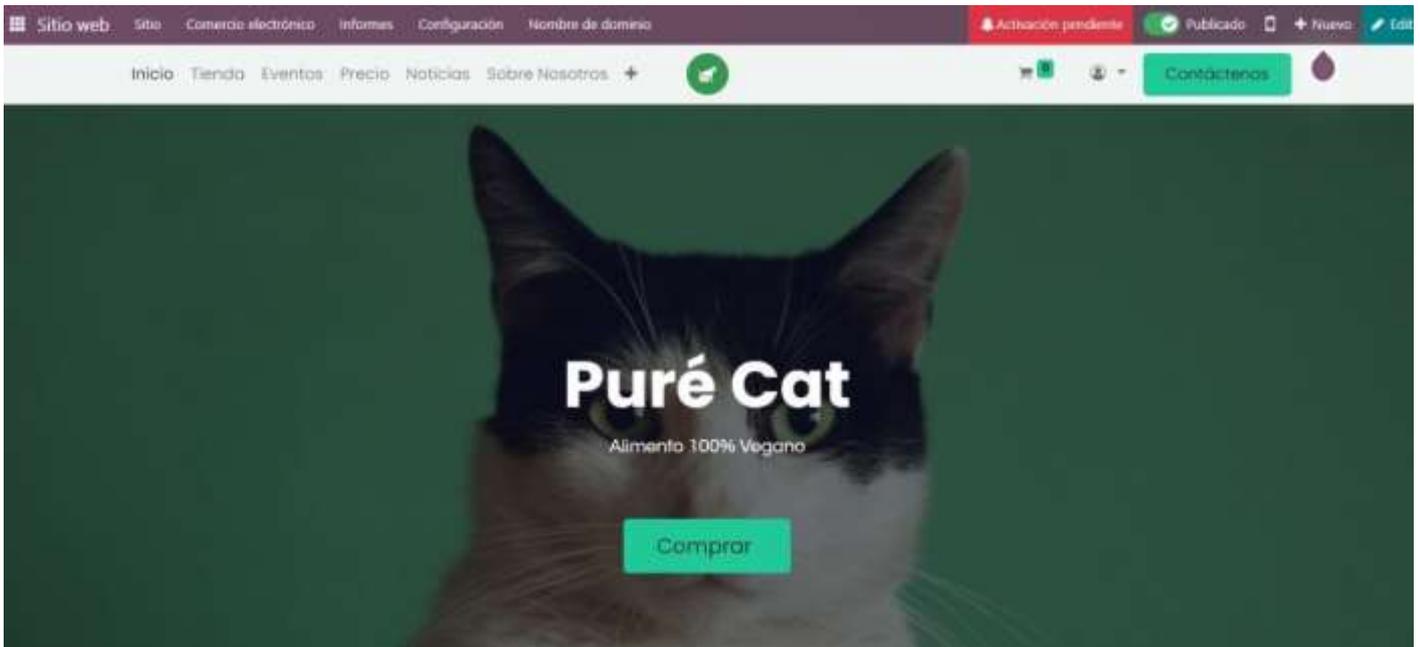
Fuente: Elaboración propia

## 9.6. Cronograma de implementación

### 9.6.1. Front Office

Hemos decidido contratar los servicios de un freelance para el diseño y elaboración de nuestra página web: [www.purecat.com.pe](http://www.purecat.com.pe). Este freelance es especialista en el diseño usando plantillas como nos ofrece Odoo. El plazo que nos ha solicitado para su creación es de 30 días calendario, para ello generaremos una Orden de Servicio por su ejecución donde se planteen las condiciones previas pactadas según el requerimiento.

Figura 72. Página Web – www.purecat.com.pe

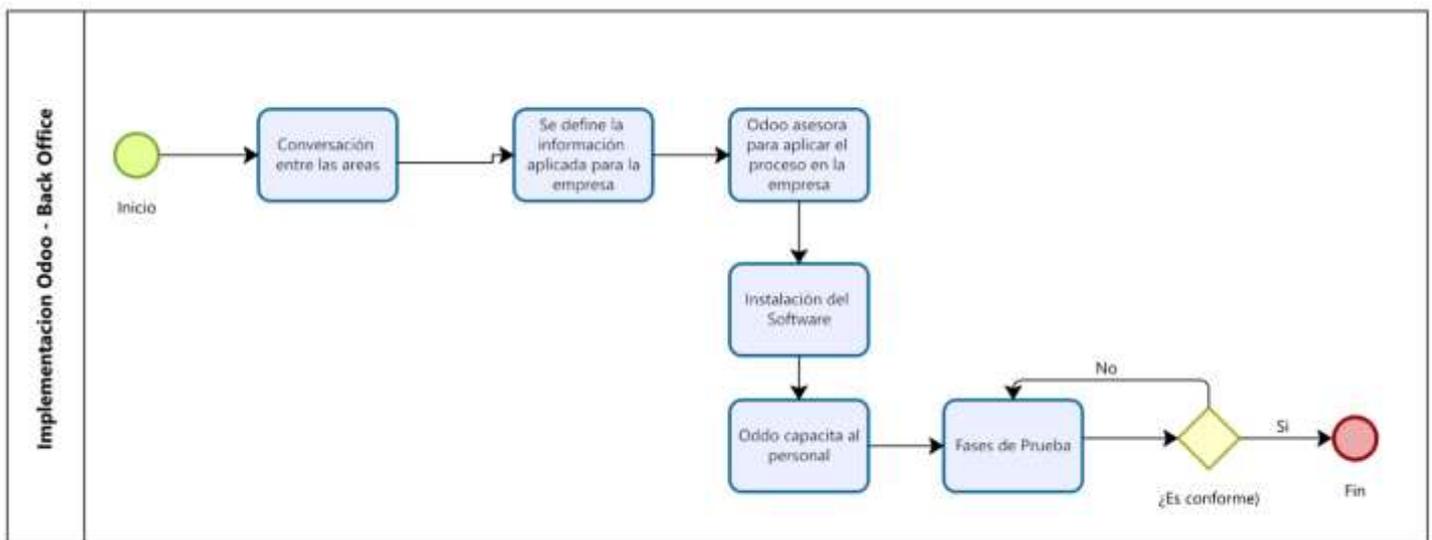


Fuente: Elaboración propia

### 9.6.2. Back Office

Analizando el proceso de Odoo, el plazo de instalación, puesta en marcha y capacitación en el aplicativo es de 5 días.

Figura 73. Implementación Odoo



Fuente: Elaboración Propia

### 9.7. Cronograma de implementación del área de TI

Se plantea el siguiente cronograma para la implementación del área de TI aplicado en semanas.

Tabla 52. Cronograma de implementación

Cronograma de Implementación						
	1	2	3	4	5	6
1 Identificar los equipos que se van a adquirir						
2 Selección de los equipos de acuerdo a las alternativas						
3 Adquisición del equipamiento						
4 Programación e instalación del equipamiento						
5 Implementación de Odoo						
6 Puesta en marcha (Pruebas en Odoo)						
7 Implementación de software varios						
8 Inicio de operaciones						

Fuente: Elaboración propia

### 9.8. Presupuesto de implementación y operación del área de TI

Para la implementación del área del área de TI, se requiere el siguiente presupuesto.

Tabla 51. Presupuesto de implementación y operación en TI

Item	Descripción	Precio
1	Requerimiento en Software	S/ 2,256.32
2	Requerimiento en Materiales	S/ 3,501.70
<b>Total</b>		<b>S/ 5,758.02</b>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO X: PLAN ECONOMICO FINANCIERO**

### **10.1. Misión**

Gestionar de manera eficiente y eficaz los medios financieros de la empresa, con el fin de respaldar el logro de los objetivos, alineándonos al marco normativo y a la ética para garantizar el cumplimiento de las obligaciones realizando intervenciones oportunas mitigar los riesgos que se puedan presentar y fortalecer nuestra estructura financiera.

### **10.2. Objetivos específicos (Nivel III)**

- Establecer políticas de control y de gestión para avalar el cumplimiento de los objetivos económicos y financieros proyectados.
- Implementar estrategias para el uso eficiente de los recursos financieros de la empresa, para mitigar los riesgos de liquidez, niveles de endeudamiento.
- Fortalecer la estructura económica y financiera para fomentar la diversificación y sostenibilidad en el tiempo.

### **10.3. Presupuesto de Ventas**

Para poder definir el presupuesto de venta y hallar los datos INPUT debemos identificar la demanda efectiva para nuestro producto es por ello que realizamos la segmentación de mercado para hallar el TAM.

### **10.3.1. Identificación de la demanda efectiva**

En la actualidad, se ha venido percibiendo un crecimiento económico dentro del mercado de las mascotas, desde la comida hasta juguetes y artículos como: cunas, coches y diferentes enseres, que ha permitido la apertura de muchos emprendimientos y nuevas empresas dedicados al cuidado de mascotas.

Para el portal Milenio (2021), se calcula que actualmente casi cinco millones de viviendas de Perú tienen al menos una mascota, lo que indica que es un bueno nicho de mercado por expectativas a que esta industria sea muy rentable.

Así mismo la empresa, ha determinado desarrollar, producir y comercializar un paté vegano como parte de un nuevo nicho de mercado siendo una alternativa de consumo para los peruanos que tienen este estilo de vida.

Como parte de la presente investigación, la empresa ha recurrido a diferentes fuentes de información como son los datos de la “Compañía peruana de estudio de mercados y opinión pública (CPI) y a la Red Vegana del Perú para definir nuestra demanda efectiva que tendrá impacto sobre la proyección de ventas del producto que estamos desarrollando para este mercado.

### **10.3.1.1. Mercado potencial**

Dentro de la segmentación de mercado definimos lo siguiente, Perú al 2021 cuenta con una población de 33,035.50 (expresado de miles de personas), así mismo la ciudad de Lima Metropolitana cuenta con 10,884.50 personas. Sin embargo, la empresa ha tomado la decisión de dirigirnos al segmento socioeconómico A y B dentro de Lima Moderna y parte de Lima Sur con una población de 1,493.50 y 1,882.40 respectivamente, asimismo se definió que el rango de edad será de 25 a 35 años, tal cual como lo observaremos en la siguiente tabla:

*Tabla 52. Segmentación del mercado potencial*

<b>Criterio</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
Lima Metropolitana	100%	10,884.50
Lima Moderna	13.7%	1,493.50
Lima Sur	17.3%	1,882.40
NSE A y B	30.0%	3,375.90
Edad 25 – 35 años	24.4%	689.60
<b>Total</b>		<b>689.60</b>

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

Luego de haber utilizado los parámetros de segmentación definidos como empresa, podemos indicar que nuestro mercado potencia está representado por 689.6 (expresados en miles) habitantes.

**10.3.1.2. Mercado disponible**

En la identificación de nuestro mercado disponible se recurrió a la información recabada a través de un censo realizado por la Red Vegana Peruana que determino que el 34.9% son veganos el cual nos resulta en 240.67 habitantes.

*Tabla 53. Segmentación del mercado disponible*

<b>Criterio</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
Mercado potencial	100%	689.60
Veganos	34.90%	240.67
<b>Total</b>		<b>240.67</b>

Fuente: Elaboración propia

**10.3.1.3. Mercado efectivo (TAM)**

Para determinar el mercado efectivo tomaremos como referencia a los datos recabador por CPI en el estudio de mercado sobre la “Tenencia de mascotas en los hogares a nivel nacional” donde se identificó que el 23.90% de las familias del segmento

socioeconómico A y B admiten tener un gato como mascota.

*Tabla 54. Segmentación del mercado efectivo -TAM*

<b>Criterio</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
Mercado disponible	100%	240.67
Tipo de mascota según NSE	23.90%	57.52
<b>Total</b>		<b>57.52</b>

Fuente: Elaboración propia

### **10.3.2. Tasa de crecimiento anual del mercado**

Para la empresa de estudio de mercado CCR Cuore S.A. comenta que desde hace 10 años el mercado de alimento para mascotas ha ido incrementando, sobre todo la comida para gatos, pues la tendencia se muestra positiva con respecto que más del 74% de peruanos tiene como mínimo una mascota en sus hogares.

Para efectos del presente trabajo de investigación consideraremos un crecimiento del mercado a un 34% de volumen de consumo en pet food, esta información ha sido analizada por Cecilia Ballarin quien es Client Development Manager de Kantar empresa dedicada al análisis de datos y consultoría en big data.

### 10.3.3. Tasa de crecimiento anual de ventas

La empresa propone ingresar a rubro de alimentos para gatos vegano, ya que consideramos que es una parte del segmento que se encuentra ligeramente desatendido para las familias y/o personas que cuentan con este estilo de vida, puesto que según la Red Vegana del Perú en su censo realizado en el 2018, revela que consumidores con este estilo de vida no cuentan con variedad de opciones para su propia alimentación de ellos, por el cual también se les dificulta contar con alguna alternativa alimenticia para sus mascotas.

Es por ello que a pesar que la empresa Kantar, indica que el crecimiento económico de las empresas dedicadas al rubro de comida incrementa a un 28%, nosotros para fines didácticos consideraremos un crecimiento del 15% anual en nuestras ventas, con una proyección de vender 72 unidades diarias, donde se contara con una alianza estratégica de distribución con la empresa DINSIDES SAC quienes tiene una cobertura a nivel de Lima Metropolitana y Callao con una tarifa plana, así mismo la presencia en redes, pág. Web darán apertura a que nuestro e-commerce pueda lograr el objetivo planteado, así mismo es necesario indicar que también se contara con un showroom para el público de a pie y que estos tengan la opción de testeo. Finalmente, hacer mención que en la mayoría de las personas veganas que cuentan con mascotas suelen acostumbrarlos a la

comida casera como lo indica CPI, que según datos refiere a un 32.3%.

*Tabla 55. Datos INPUT*

<b>Estudio de mercado</b>	<b>Valor aleatorio</b>	<b>Desv. Std</b>	<b>Valor inicial (media)</b>
TAM			57,520
Tasa de crecimiento anual del mercado (TAM)			34%
Tasa de crecimiento anual de las ventas de la empresa			15%
Unidades vendidas diariamente			72
Cantidad de días efectivas de venta al año por parte de la empresa			303
<b>Precio unitario del producto</b>		S/	12.71

Fuente: Elaboración propia

### **Interpretación:**

En la tabla 4, se consolida la información recaba del estudio de mercado con un TAM de 57,520 habitantes, tomando en cuenta la tasa de crecimiento de mercado a un 34%, una tasa de crecimiento en ventas del 15%, con un objetivo de contar con 68 latas de unidades vendidas, con una atención de 303 efectivas y también se muestra el precio de S/. 12.71 sin IGV.

En la siguiente tabla mostraremos el presupuesto de ventas que proyectamos según los datos INPUT de la tabla 4.

Tabla 56. Evolución de ventas según volumen

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TAM</b>	57,520	77,077	103,283	138,399	185,455	248,509

<b>SOM</b>	28%					
<b>SAM</b>	15%					
<b>Volúmenes de venta</b>		<b>21,816</b>	<b>25,088</b>	<b>28,852</b>	<b>33,179</b>	<b>38,156</b>

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

Finalmente, dentro de la tabla 5 podemos observar nuestro presupuesto de ventas proyectado en base al resultado hallado del estudio de mercado a través de la TAM, permitiéndonos así poder realizar los cálculos del SOM y del SAM.

Gracias a estos resultados podemos indicar entonces que la empresa se proyecta a alcanzar un SOM del 28% al corto plazo, así como también alcanzar un SAM del 15% a un largo plazo como parte del crecimiento empresarial según nuestra propuesta de producción actual.

### 10.4. Presupuesto de ingresos

Para hallar nuestro presupuesto de ingresos dentro de los 5 primeros años desde el inicio de actividades de nuestra empresa, se ha tomado en consideración el volumen de ventas que la empresa ha proyectado, así como también se ha considerado el precio de venta por unidad sin considerar el IGV. Este cálculo nos ha permitido tener una visión sobre la posible rentabilidad que

podrías esperar de la empresa. Así mismo es necesario indicar que este cálculo realizado por la empresa va a permitir tener una referencia monetaria el cual debe ser administrada de manera óptima.

Tabla 57. Presupuesto de ingresos de PURE CAT

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Precios constantes (p) (**)		S/ 12.71				
Volumen de ventas (q )		<b>21,816</b>	<b>25,088</b>	<b>28,852</b>	<b>33,179</b>	<b>38,156</b>
Flujo de ingresos constantes (p * q)		S/277,281	S/318,874	S/366,705	S/421,710	S/484,967

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:** En la tabla 6, se observa que el presupuesto de ingresos monetario de la empresa este compuesto por el precio (p) de 12.71 sin incluir el IGV y del volumen de ventas (q) que está representado por 21,816 unidades en el primer año, 25,088 unidades en el segundo año, 28,852 unidades en el año tres, 33,179 unidades en el cuarto año y finalmente 38,156 unidades en el quinto año del ejercicio, recordemos que la empresa ha considerado un crecimiento del 15% anual como tasa de crecimiento con respecto a las ventas, es así que luego de hacer los cálculos obtenemos que nuestros ingresos dentro del primer año hasta el quinto será de S/. 277,281.00, S/318,874, S/366,705, S/421,710 S/484,967 soles respectivamente.

### 10.5. Presupuesto de egresos

“... en estas deben estar incluidas los ahorros, los préstamos, las metas financieras establecidas y los pagos que se tienen que hacer obligatoriamente cada mes” (CERTUS,2016).

Para la empresa PURE CAT, es indispensable poder identificar todas las salidas de dinero de manera fija y constante así como también identificar las salidas que pueden tener una variabilidad según la clasificación y naturaleza sea de los costos o gastos lo más preciso posible, es por ello que a continuación mostraremos de manera detallada los costos y gastos que incurren en la actividad y funcionamiento de la empresa para ello identificaremos los gastos administrativos, los gastos comerciales así como también detallaremos los gastos operacionales, luego de ello consolidaremos todos los resultados en un cuadro y con dicha información hallada podremos ir administrando de forma óptima nuestros recursos.

#### ***10.5.1. Gastos administrativos***

Dentro de los gastos administrativos contemplaremos los egresos que la empresa necesita para su funcionamiento pero que no necesariamente son salidas económicas que esté vinculada a la rubro o actividad comercial de la empresa como son sueldos del personal administrativo, cuentas de teléfono materiales de oficina de limpieza, entre otros. Así mismo se indica que todos los gastos detallados son clasificados como costos fijos.

Tabla 58. Presupuesto de sueldo - Gerente General / Gerente Financiero

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 2,500.00	12 meses	S/. 30,000.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 1,250.00	1 vez	S/. 1,250.00
Essalud (9%)	S/. 225.00	12 meses	S/. 2,700.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 3,950.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 33,950.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 59. Presupuesto de sueldo – Auxiliar administrativo

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 1,500.00	12 meses	S/. 18,000.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 750.00	1 vez	S/. 750.00
Essalud (9%)	S/. 135.00	12 meses	S/. 1,620.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 2,370.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 20,370.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 60. Presupuesto anual remuneraciones del área administrativa

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Cantidad de unidades vendidas		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Inflación proyectada		0%	0%	0%	0%	0%

Gerente general						
Número		1	1	1	1	1
Sueldo básico mensual por persona		S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500
Sueldo con BBSS por persona		S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/.33.950</b>	<b>S/.33.950</b>	<b>S/.33.950</b>	<b>S/.33.950</b>	<b>S/.33.950</b>

Auxiliar administrativo						
Número		1	1	1	1	1
Sueldo básico mensual por persona		S/. 1,500				
Sueldo con BBSS por persona		S/. 20,370				
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/. 20,370</b>				

Número de trabajadores de Adm.		2	2	2	2	2
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA</b>		<b>S/ 54,320</b>				

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se presenta el presupuesto de gastos de administración, donde se ha fijado un precio de alquiler de S/. 3,220.34 soles mensuales, que al año hacen un total de S/. 38,644.07 soles, así mismo se ha fijado un gasto anual de materiales de oficina por valor de S/. 423.73 soles, también se ha fijado el gasto de materiales de limpieza que al año hacen un total de S/. 423.73 soles anuales, finalmente se ha establecido un costo anual de S/. 11,016.95 soles por concepto de Asesoría en el primer

año ya que este tiene incluido el estudio de mercado por un total de S/. 847.46 soles, así mismo contamos con un gasto anual de 10,169.49 soles por los servicios de Contabilidad y de Content Manager donde cada de ellos tiene asignado un monto mensual de S/. 423.73 soles.

Por otro lado, el área de administración, asumirá el 40% de los gastos de suscripción anual del software que la empresa requiere, esta suscripción tiene un costo de S/. 764.85 soles. Finalmente se observa un gasto de S/. 1,830.51 soles por el concepto de servicios básicos (luz y agua) que está representado por el 20% del monto establecido dentro del contrato de alquiler.

Tabla 61. Gastos administrativos – Consolidado

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Volumen de ventas (q)unid/ año		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156

<b>COSTOS VARIABLES</b>	S/ -				
-------------------------	------	------	------	------	------

Pago de remuneraciones personal administrativo	S/ 54,320	S/ 54,320	S/ 54,320	S/ 54,320	S/ 54,320
Servicios básicos	S/ 1,830.51	S/ 1,830.51	S/ 1,830.51	S/ 1,830.51	S/ 1,830.51
Alquiler de local	S/ 38,644.07	S/ 38,644.07	S/ 38,644.07	S/ 38,644.07	S/ 38,644.07
Software	S/764.85	S/764.85	S/764.85	S/764.85	S/764.85
Materiales de oficina	S/423.73	S/423.73	S/423.73	S/423.73	S/423.73
Materiales de limpieza	S/423.73	S/423.73	S/423.73	S/423.73	S/423.73
Costo de asesoría externa	S/ 11,016.95	S/ 11,016.95	S/ 11,016.95	S/ 11,016.95	S/ 11,016.95
<b>COSTOS FIJOS ( * )</b>	<b>S/ 107,423.84</b>	<b>S/ 106,576.38</b>	<b>S/ 106,576.38</b>	<b>S/106,576.38</b>	<b>S/106,576.38</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>S/ 107,423.84</b>	<b>S/ 106,576.38</b>	<b>S/ 106,576.38</b>	<b>S/106,576.38</b>	<b>S/106,576.38</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.5.2. Gastos comerciales

Dentro de los gastos comerciales identificaremos los gastos y costos que incurren dentro de esta área como los gastos en remuneración, suministros de oficina, servicios básicos representado por un 20% y uso del software que al igual que el área administrativa está representada por un 40% de la facturación, clasificándose como un costo fijo y como costos variables se toma en cuenta los gastos publicitarios que representa el 2% de la facturación y las comisiones que por fines didácticos se va a considerar el 0.25% de la facturación anual.

Tabla 62. Presupuesto de sueldo - Gerente Comercial

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 2,500.00	12 meses	S/. 30,000.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 1,250.00	1 vez	S/. 1,250.00
Essalud (9%)	S/. 225.00	12 meses	S/. 2,700.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 3,950.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 33,950.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 63. Presupuesto de sueldo – Vendedores

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 1,200.00	12 meses	S/. 14,400.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 600.00	1 vez	S/. 600.00
Essalud (9%)	S/.108.00	12 meses	S/. 1,296.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 1,896.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 16,296.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 64. Presupuesto anual de remuneraciones del área comercial

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5

Cantidad de unidades vendidas		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Inflación proyectada		0%	0%	0%	0%	0%

Gerente comercial						
Número		1	1	1	1	1
Sueldo básico mensual por persona		S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500	S/.2,500
Sueldo con BBSS por persona		S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950	S/.33,950
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/.33,950</b>	<b>S/.33,950</b>	<b>S/.33,950</b>	<b>S/.33,950</b>	<b>S/.33,950</b>

Vendedores						
Número		2	2	2	2	2
Sueldo básico mensual por persona		S/. 1,200				
Sueldo con BBSS por persona		S/. 16,296				
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/. 32,592</b>				

Número de trabajadores Comercial		3	3	3	3	3
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA COMERCIAL</b>		<b>S/ 66,542</b>				

Fuente: Elaboración propia

Tabla 65. Gastos comerciales

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Volumen de ventas ( q ) unid/daño		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Presupuesto de ingresos		S/277,281.36	S/318,873.56	S/66,704.60	S/421,710.29	S/484,966.83

Publicidad Usar de 2% de las ventas en gastos por publicidad)		S/5,545.63	S/ 6,377.47	S/7,334.09	S/ 8,434.21	S/ 9,699.34
Comisiones de venta- 0.25%		S/ 693.20	S/ 797.18	S/ 916.76	S/ 1,054.28	S/ 1,212.42
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>S/ 6,238.83</b>	<b>S/ 7,174.66</b>	<b>S/ 8,250.85</b>	<b>S/ 9,488.48</b>	<b>S/10,911.75</b>

Gastos laborales del área comercial		S/ 66,542				
Suministros de oficina		S/. 423.73				
Servicios Básicos		S/. 1,830.51				
Software		S/. 764.85				
<b>COSTOS FIJOS ( * )</b>		<b>S/ 69,561.09</b>				

<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>S/ 75,799.92</b>	<b>S/ 76,735.74</b>	<b>S/ 77,811.94</b>	<b>S/ 79,049.57</b>	<b>S/ 80,472.84</b>
-------------------------	--	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia

Dentro del total de gastos comerciales, tenemos establecido como costos fijos, los sueldos ascienden a S/. 66542.00 soles anuales, S/. 423.73 soles anuales por concepto de suministros de oficina, S/. 1,830.51 soles en servicios básicos y S/. 764.85 soles por la suscripción de software.

### 10.5.3. Costos de operaciones

Continuando con la misma estructura, en este punto también se identificarán los gastos que se incurren en esta área, así mismo se identifica los costos fijos y variables.

*Tabla 66. Presupuesto de sueldo - Gerente de Operaciones*

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 2,500.00	12 meses	S/. 30,000.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 1,250.00	1 vez	S/. 1,250.00
Essalud (9%)	S/. 225.00	12 meses	S/. 2,700.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 3,950.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 33,950.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 67. Presupuesto de sueldo – Jefe de Abastecimiento

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 1,800.00	12 meses	S/. 21,600.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 900.00	1 vez	S/. 900.00
Essalud (9%)	S/.162.00	12 meses	S/. 1,944.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 2,844.00</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 24,444.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 68. Presupuesto de sueldo – Operario

CONCEPTO	MONTO MENSUAL S/	ASIGNACIÓN ANUAL	MONTO ANUAL S/
Sueldo sin beneficios sociales	S/. 1,025.00	12 meses	S/. 12,300.00

BENEFICIOS SOCIALES			
Vacaciones	S/. 512.50	1 vez	S/. 512.50
Essalud (9%)	S/.92.25	12 meses	S/. 1,107.00
<b>Total de beneficios sociales</b>			<b>S/. 1,619.50</b>
<b>Sueldo total anual con beneficios</b>			<b>S/. 13,919.50</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 69. Presupuesto anual de remuneraciones del área de Operaciones

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION (AÑOS)					
	0	1	2	3	4	5
Cantidad de unidades vendidas		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Inflación proyectada		0%	0%	0%	0%	0%
<b>Gerente de Operaciones</b>						
Número		1	1	1	1	1
Sueldo básico mensual por persona		S/. 2,500	S/. 2,742	S/. 2,742	S/. 2,742	S/. 2,742
Sueldo con BBSS por persona		S/. 33,950	S/. 32,742	S/. 32,742	S/. 32,742	S/. 32,742
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/. 33,950</b>	<b>S/. 32,742</b>	<b>S/. 32,742</b>	<b>S/. 32,742</b>	<b>S/. 32,742</b>
<b>Jefe de Abastecimiento / Compras</b>						
Número		1	1	1	1	1
Sueldo básico mensual por persona		S/. 1,500				
Sueldo con BBSS por persona		S/. 20,370				
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/. 20,370</b>				
<b>Operarios</b>						
Número		2	2	2	2	2
Sueldo básico mensual por persona		S/. 1,025				
Sueldo con BBSS por persona		S/. 13,920				
<b>Sueldo total por puesto de trabajo</b>		<b>S/. 27,839</b>				
Total número de trabajadores de producción		4	4	4	4	4
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DE OPERACIONES</b>		<b>S/82,159</b>	<b>S/82,159</b>	<b>S/82,159</b>	<b>S/82,159</b>	<b>S/82,159</b>

Fuente: Elaboración propia

Dentro de esta área se consideran también los costos variables como a la materia prima que se requiere para la producción. Los costos fijos este compuesto por la remuneración del personal directo e indirecto por un monto de S/. 82,159.00 soles anuales, también se contempla el gasto de los softwares representado por el 20% que equivale a S/382.43 soles anuales.

*Tabla 70. Costos variables unitarios de producción*

<b>COSTOS UNITARIOS VARIABLES</b>			
1	Material ( 1 ) Lentejas	S/ 1.00	/und
2	Material ( 2 ) Aceite de oliva	S/ 0.20	/und
3	Material ( 3 ) Sal natural	S/ 0.05	/und
4	Material ( 4 ) Piminienta	S/ 0.05	/und
5	Material ( 5 ) Zanahoria	S/ 0.30	/und
6	Agua y Luz ( 6 )	S/ 0.25	/und
<b>Total sin IGV</b>		<b>S/ 1.85</b>	<b>/und</b>
<b>IGV</b>		<b>S/ 0.33</b>	<b>/und</b>
<b>Total incluido IGV</b>		<b>S/ 2.18</b>	<b>/und</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 71. Gastos operacionales

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Volumen de ventas ( q ) unidades/ año		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156

Material ( 1 ) Lentejas		S/21,816.00	S/25,088.40	S/28,851.66	S/33,179.41	S/38,156.32
Material ( 2 ) Aceite de oliva		S/4,363.20	S/ 5,017.68	S/ 5,770.33	S/ 6,635.88	S/ 7,631.26
Material ( 3 ) Sal natural		S/1,090.80	S/ 1,254.42	S/ 1,442.58	S/ 1,658.97	S/ 1,907.82
Material ( 4 ) Pimienta		S/1,090.80	S/ 1,254.42	S/ 1,442.58	S/ 1,658.97	S/ 1,907.82
Material ( 5 ) Zanahoria		S/6,544.80	S/ 7,526.52	S/ 8,655.50	S/ 9,953.82	S/11,446.90
Agua y Luz (6)		S/5,491.53	S/ 6,315.26	S/ 7,262.55	S/ 8,351.93	S/ 9,604.72
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>S/ 40,397.13</b>	<b>S/ 46,456.70</b>	<b>S/ 53,425.20</b>	<b>S/ 61,438.99</b>	<b>S/ 70,654.83</b>

Pago de remuneraciones al personal de operaciones		S/82,159.00	S/82,159.00	S/82,159.00	S/82,159.00	S/82,159.00
Software		S/ 382.43				
<b>COSTOS FIJOS ( * )</b>		<b>S/ 82,541.43</b>				

<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>S/122,938.56</b>	<b>S/128,998.13</b>	<b>S/135,966.63</b>	<b>S/143,980.42</b>	<b>S/153,196.26</b>
-------------------------	--	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia

Tabla 72. Consolidado de Costos fijos – Sueldos

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Cantidad de unidades vendidas		<b>21,816</b>	<b>25,088</b>	<b>28,852</b>	<b>33,179</b>	<b>38,156</b>
Inflación proyectada		0%	0%	0%	0%	0%
Número		4	4	4	4	4
Total presupuesto anual de la mano de obra de operaciones		S/82,159	S/82,159	S/82,159	S/82,159	S/82,159
Número		3	3	3	3	3
Total presupuesto anual de la mano de obra de operaciones		S/ 66,542				
Número		2	2	2	2	2
Total presupuesto anual de la mano de obra de operaciones		S/ 54,320				
Número de trabajadores de la empresa		9	9	9	9	9
<b>PRESUPUESTO TOTAL DE REMUNERACIONES DE LA EMPRESA</b>		<b>S/.203,021</b>	<b>S/.203,021</b>	<b>S/.203,021</b>	<b>S/.203,021</b>	<b>S/.203,021</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 73. Presupuesto de egresos

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Volumen de ventas ( q ) unidades/ año		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Costos variables del área de administración		S/ -				
Costos variables del área comercial		S/ 6,238.83	S/ 7,174.66	S/ 8,250.85	S/ 9,488.48	S/ 10,911.75
Costos variables del área de operaciones		S/ 40,397.13	S/ 46,456.70	S/ 53,425.20	S/ 61,438.99	S/ 70,654.83
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>S/ 46,635.96</b>	<b>S/ 53,631.35</b>	<b>S/ 61,676.06</b>	<b>S/ 70,927.47</b>	<b>S/ 81,566.59</b>
Costos fijos del área de administración		S/ 107,423.84	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38
Costos fijos del área comercial		S/ 69,561.09				
Costos fijos del área de operaciones		S/ 82,541.43				
<b>COSTOS FIJOS ( * )</b>		<b>S/ 259,526.36</b>	<b>S/ 258,678.90</b>	<b>S/ 258,678.90</b>	<b>S/ 258,678.90</b>	<b>S/ 258,678.90</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS ( * )</b>		<b>S/ 306,162.32</b>	<b>S/ 312,310.25</b>	<b>S/ 320,354.96</b>	<b>S/ 329,606.36</b>	<b>S/ 340,245.48</b>
Costos fijos del área de administración		S/ 107,423.84	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38	S/ 106,576.38
Costos fijos del área comercial		S/ 69,561.09				
Costos fijos del área de operaciones		S/ 82,541.43				
Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
Impuesto a la renta		S/ -	S/ -	S/ 10,267.36	S/ 24,278.78	S/ 39,800.92
<b>COSTOS FIJOS ( ** )</b>		<b>S/ 272,229.00</b>	<b>S/ 271,381.55</b>	<b>S/ 280,491.28</b>	<b>S/ 292,760.64</b>	<b>S/ 308,282.78</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS ( ** )</b>		<b>S/ 318,864.96</b>	<b>S/ 325,012.90</b>	<b>S/ 342,167.34</b>	<b>S/ 363,688.11</b>	<b>S/ 389,849.37</b>

**Nota:** Los COSTOS FIJOS ( \* ) no incluyen depreciación, amortización e impuesto a la renta

Fuente: Elaboración propia

## 10.6. Inversiones

### 10.6.1. Inversión en activos fijos

Dentro de los activos fijos tenemos a los activos tangibles y a los activos intangibles, en la siguiente tabla se muestra el detalle de los activos necesarios para la creación y constitución de PURE CAT SAC.

Tabla 74. Inversión en activos fijos

DETALLE	INVERSIONES		
	Sin IGV	IGV	Incluye IGV
<b>Activos fijos tangibles</b>			
Máquinas y equipos	S/ 41,271.19	S/ 7,428.81	S/ 48,700.00
Bienes capitalizables	S/ 6,525.42	S/ 1,174.58	S/ 7,700.00
Herramientas	S/ 2,315.25	S/ 416.75	S/ 2,732.00
Muebles y enseres	S/ 5,226.19	S/ 940.71	S/ 6,166.90
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</b>	<b>S/ 55,338.05</b>	<b>S/ 9,960.85</b>	<b>S/ 65,298.90</b>

<b>Activos fijos intangibles</b>			
Gastos de constitución de la empresa	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
Licencia de funcionamiento en la Municipalidad	S/ 166.40	S/ 29.95	S/ 196.35
Registro de marca en Indecopi	S/ 534.99	S/ 96.30	S/ 631.29
Otros gastos de gestión	S/ 850.80	S/ 153.14	S/ 1,003.94
Gastos Pre-Operativos	S/ 4,381.36	S/ 788.64	S/ 5,170.00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES</b>	<b>S/ 7,133.55</b>	<b>S/ 1,284.04</b>	<b>S/ 8,417.59</b>

<b>TOTAL ACTIVO FIJO ( Activo fijo bruto )</b>	<b>S/ 62,471.60</b>	<b>S/ 11,244.89</b>	<b>S/ 73,716.49</b>
--	---------------------	---------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia

### 10.6.1.1. Depreciación y amortización

Tabla 75. Depreciación

DETALLE	INVERSION INICIAL ( sin IGV )	Depreciación o amortización	
		Vida util	( % )

#### Tangibles

1	Máquinas y equipos	S/ 41,271.19	5	20%
2	Bienes capitalizables	S/ 6,525.42	5	20%
3	Herramientas	S/ 2,315.25	2	50%
4	Muebles y enseres	S/ 5,226.19	3	33%
<b>SUB TOTAL EN TANGIBLES ( A )</b>		<b>S/. 55,338</b>		

#### Intangibles

1	Gastos de constitución de la empresa	S/ 1,200.00	10	10%
2	Licencia de funcionamiento en la Municipalidad	S/ 166.40	10	10%
3	Registro de marca en Indecopi	S/ 534.99	10	10%
4	Gastos pre operativos	S/ 850.80	10	10%
<b>SUB-TOTAL EN INTANGIBLES ( B )</b>		<b>S/. 1,901</b>		

<b>TOTAL ( A + B )</b>		<b>S/. 57,239</b>		
------------------------	--	-------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 76. Horizonte de Evaluación del Proyecto

HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	1	2	3	4	5
Maquinas y equipos	S/ 8,254.24	S/ 8,254.24	S/ 8,254.24	S/ 8,254.24	S/ 8,254.24
Bienes capitalizables	S/ 1,305.08	S/ 1,305.08	S/ 1,305.08	S/ 1,305.08	S/ 1,305.08
Herramientas	S/ 1,157.63	S/ 1,157.63			
Muebles y enseres	S/ 1,742.06	S/ 1,742.06	S/ 1,742.06		
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 12,459.01</b>	<b>S/ 12,459.01</b>	<b>S/ 11,301.39</b>	<b>S/ 9,559.32</b>	<b>S/ 9,559.32</b>
Gastos de constitución de la empresa	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 120.00
Licencia de funcionamiento en la Municipalidad	S/ 16.64	S/ 16.64	S/ 16.64	S/ 16.64	S/ 16.64
Registro de marca en Indecopi	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50
Gastos pre operativos	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50	S/ 53.50
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 243.64</b>	<b>S/ 243.64</b>	<b>S/ 243.64</b>	<b>S/ 243.64</b>	<b>S/ 243.64</b>
<b>DEPRE + AMORTIZACIÓN</b>	<b>S/ 12,702.65</b>	<b>S/ 12,702.65</b>	<b>S/ 11,545.02</b>	<b>S/ 9,802.96</b>	<b>S/ 9,802.96</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.6.2. Inversión en capital de trabajo

Para el cálculo de la inversión de capital de trabajo utilizamos el método del Periodo de desfase con la siguiente formula:

$$\text{Numero de dias de desfase} = \text{Rot, Inv} + \text{Rot. Ctas} \times C - \text{Rott. Ctas} \times \text{Pagar}$$

Para ello, la empresa a través del área de operaciones a estimado lo siguiente:

La rotación de inventario es de 25 días, la política de cobro tiene 15 días y las cuentas por pagar tienen un plazo de 30 días.

$$\text{Numero de dias de desfase} = 25 + 15 - 30$$

$$\text{Numero de dias de desfase} = 10$$

Este periodo de desfase nos va a partir calcular el requerimiento de inversión de capital de trabajo para poder solventarnos durante 10 días.

Para el cálculo de dicho requerimiento económico necesario utilizaremos la siguiente formula y se tomará los egresos de los costos anuales del primer año que asciende a S/. 306,162.32 soles dicho monto no tiene incluido depreciación, amortización ni impuesto a la renta.

$$NCT = \frac{(\text{Costo Anual}) * (\text{Dias de Desfase})}{365}$$

$$NCT = \frac{(301,735.07) * (10)}{365}$$

$$NCT = 8,388.01$$

Luego de realizar los cálculos correspondientes, podemos concluir que la empresa PURE CAT SAC, requiere de S/. 8,388.01 soles como mínimo para poder cubrir las actividades y funcionamiento de la organización durante los 10 días de desfase.

Tabla 77. Capital de trabajo

DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO ( AÑOS )					
	0	1	2	3	4	5
Cost. total, anual sin considerar dep y amort (*)		S/306,162.32	S/ 312,310.25	S/320,354.96	S/ 329,606.36	S/ 340,245.48
Costo diario sin considerar dep y amort		S/ 838.80	S/ 855.64	S/ 877.68	S/ 903.03	S/ 932.18
Número de días de desfase		10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
Necesidad de Capital de Trabajo		S/ 8,388.01	S/ 8,556.45	S/ 8,776.85	S/ 9,030.31	S/ 9,321.79
Capital de trabajo incremental	S/ 8,388.01	S/ 168.44	S/ 220.40	S/ 253.46	S/ 291.48	
<b>Valor de recupero de capital de trabajo</b>						<b>S/ 9,321.79</b>

Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

Dentro de la tabla 24 que representa el capital de trabajo, se ha consolidado la información necesaria para poder identificar el valor de recupero, si la empresa tuviese que ser liquidada, dicho resultado nos arroja que dentro del ejercicio proyectado a 5 años la empresa tendría un saldo a favor de S/. 9,321.79 soles.

### 10.7. Financiamiento

Se sabe que el financiamiento es el medio por el cual las empresas pueden iniciar actividades, así mismo sabemos que las fuentes de financiamiento se pueden dar de distintas maneras, generalmente se obtienen de los aportes de capital propios socios, por medio de créditos bancarios u otras entidades

financieras, como también existe alternativas como son las sociedades de capital de riesgo o los inversionistas privados.

### **10.7.1. Estructura de capital**

La empresa PURE CAT SAC, requiere de un aporte o inversión total de S/.82,104.50 soles para poder tangibilizar la propuesta y modelo de negocio.

Esta inversión está compuesta por los activos fijos y por la inversión de capital de trabajo que se muestra a continuación:

*Tabla 78. Inversión total de PURE CAT SAC*

CONCEPTO	AÑO 0		
	SIN IGV	INCLUIDO IGV	IGV
Inversión en activos fijos	S/ 62,471.60	S/ 73,716.49	S/ 11,244.89
Inversión en capital de trabajo	S/ 8,388.01	S/ 8,388.01	S/ -
<b>Inversión total</b>	<b>S/ 70,859.61</b>	<b>S/ 82,104.50</b>	<b>S/ 11,244.89</b>

Fuente: Elaboración propia

La empresa obtendrá su financiamiento por medio del aporte de sus 5 socias que equivalen al 60% que asciende a S/. 49,262.70 soles y un 40% será financiado a través de un crédito bancario por un monto de S/. 32,841.80 soles a un plazo de 5 años.

De manera más grafica podemos estructurar el financiamiento de la siguiente manera:

*Tabla 79. Estructura del Financiamiento*

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	
	S/ 32,841.80		40%
S/ 82,104.50			60%
	S/ 49,262.70		

Fuente: Elaboración propia

**10.7.2. Flujo de Servicio de la deuda**

Como ya lo hemos mencionado la empresa PURE CAT SAC, obtendrá parte de su financiamiento por medio de un crédito bancario, dicho crédito otorgado asciende al monto de S/.32,841.80 soles. Así mismo el crédito tendrá un plazo de 5 años, contará con una tasa de interés del 20%.

Para ello mostraremos el flujo de pago que la empresa

PURE CAT SAC tendrá:

Tabla 80. Flujo de pago de deuda

CRONOGRAMA DE PAGO ANUAL					
0	1	2	3	4	5

<i>Saldo inicial</i>		S/ 32,841.80	S/ 28,428.53	S/ 23,132.60	S/ 16,777.49	S/ 9,151.36
<i>Interés</i>		S/ 6,568.36	S/ 5,685.71	S/ 4,626.52	S/ 3,355.50	S/ 1,830.27
<i>Amortización</i>		S/ 4,413.27	S/ 5,295.93	S/ 6,355.11	S/ 7,626.13	S/ 9,151.36
<b><i>Saldo final</i></b>	S/ 32,841.80	S/ 28,428.53	S/ 23,132.60	S/ 16,777.49	S/ 9,151.36	-S/ 0.00

Fuente: Elaboración propia

### 10.8. Punto de equilibrio multiproducto

El punto de equilibrio para este tipo de propuesta empresarial es una referencia muy importante ya que podremos conocer la cantidad de venta mínima requerida para cubrir tantos mis gastos o costos fijos y variables, así como también conocer el monto mínimo requerido a nivel económico donde mis ingresos con mis gastos queden en una igualdad de cero, tendremos la certeza que en ese punto no hemos ganado ni perdido. Utilizando las siguientes formulas obtendremos los cálculos y la información requerida.

Fórmula para Punto de equilibrio por unidades

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS(**)}{p - cv}$$

Fórmula para Punto de equilibrio económico

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS(**)}{(1 - (\frac{cv}{p}))}$$

Tabla 81. Punto de equilibrio – Proyección a 5 años

PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO 5 AÑOS						
	0	1	2	3	4	5
Presupuesto de ingresos		S/277,281.36	S/318,873.56	S/366,704.60	S/421,710.29	S/484,966.83
Volumen de ventas ( q )		21,816	25,088	28,852	33,179	38,156
Precio ( p )		S/ 12.71				
<b>COSTOS VARIABLES ( CV )</b>		S/ 46,635.96	S/ 53,631.35	S/ 61,676.06	S/ 70,927.47	S/ 81,566.59
costo variable unitario (cv )		S/ 2.14				
<b>COSTOS FIJOS (CF) ( ** )</b>		S/ 272,229.00	S/ 271,381.55	S/ 280,491.28	S/ 292,760.64	S/ 308,282.78
costo fijo unitario ( cf )		S/ 12.48	S/ 10.82	S/ 9.72	S/ 8.82	S/ 8.08
<b>P.E. ( en q ) ( Und vendidas )</b>		25,749	25,669	26,531	27,691	29,159
<b>P.E. ( en S/ )</b>		S/ 327,273.07	S/ 326,254.26	S/ 337,205.97	S/ 351,956.16	S/ 370,616.84

Fuente: Elaboración propia

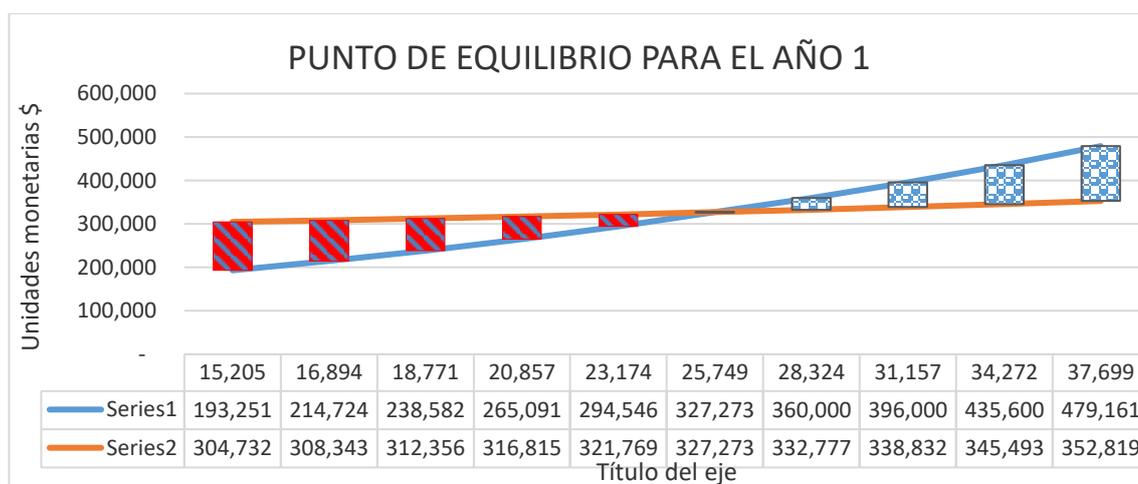
Sin embargo, para fines prácticos, detallaremos y graficaremos el punto de equilibrio del primer año de la empresa y realizaremos la comparativa entre el resultado con la propuesta de unidades vendidas por la empresa.

Tabla 82. Punto de Equilibrio – Año 1

PUNTO DE EQUILIBRIO ( AÑO 1 )			
CANTIDAD	INGRESOS	EGRESOS	MARGEN
q	P*q	CF + cv*q	
15,205	193,251	304,732	-111,480
16,894	214,724	308,343	-93,620
18,771	238,582	312,356	-73,774
20,857	265,091	316,815	-51,724
23,174	294,546	321,769	-27,223
<b>25,749</b>	<b>327,273</b>	<b>327,273</b>	<b>-</b>
28,324	360,000	332,777	27,223
31,157	396,000	338,832	57,168
34,272	435,600	345,493	90,108
37,699	479,161	352,819	126,341
41,469	527,077	360,878	166,199

Fuente: Elaboración propia

Figura 74. Punto de Equilibrio – Año 1



Fuente: Elaboración propia

Finalmente, luego de realizar los cálculos evaluamos el desarrollo del negocio, ya que según la información que nos brinda las fórmulas del punto de equilibrio, este nos indica que las unidades a vender para no ganar ni perder está representado por 25,749 unidades de latas, que en comparación a nuestra propuesta de unidades vendidas es de 21,816 latas hace una diferencia de 3,933 unidades que indica que PURE CAT SAC está por debajo del punto de equilibrio, dándonos un resultado un poco conservador pero que nos pone optimistas ya que la diferencia es recuperable en los siguientes años.

## **10.9. Flujo económico y financiero proyectado**

### ***10.9.1. Flujo económico***

También conocido como flujo de caja, nos permite tomar las acciones necesarias para asegurar el crecimiento de la empresa, ya que en este flujo se incluyen todos los movimientos tanto ingresos como egresos del negocio, lo que nos permite ir proyectando el comportamiento y capacidades de la empresa con respecto al capital de trabajo.

Tabla 83. Flujo de caja económico

	0	1	2	3	4	5
<b>+ Ingresos de efectivo</b>		S/ 277,281.36	S/ 318,873.56	S/ 366,704.60	S/ 421,710.29	S/ 484,966.83
- Costos fijos ( * )		S/ 259,526.36	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90
- Costos variables		S/ 46,635.96	S/ 53,631.35	S/ 61,676.06	S/ 70,927.47	S/ 81,566.59
- Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
- Intereses						
<b>= Utilidad antes de impuestos</b>		-S/ 41,583.60	-S/ 6,139.34	S/ 34,804.62	S/ 82,300.96	S/ 134,918.39
- Impuesto a la renta ( 29.5% de utilidad antes impuestos)						
<b>= Utilidad después de impuestos</b>		-S/ 41,583.60	-S/ 6,139.34	S/ 24,537.26	S/ 58,022.18	S/ 95,117.46
+ Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
- Amortización de la deuda						
+ Préstamo						
<b>= FLUJO OPERATIVO</b>		-S/ 28,880.96	S/ 6,563.31	S/ 36,082.28	S/ 67,825.14	S/ 104,920.42
- Inversión fija	S/ 62,471.60					
- Inversión en capital de trabajo	S/ 8,388.01	S/ 168.44	S/ 220.40	S/ 253.46	S/ 291.48	S/ -
+ Valor de recupero de la inversión fija (venta de activos fijos)						S/ 25,200.00
+ Valor de recupero del capital de trabajo						S/ 9,321.79
<b>= FLUJO NO OPERATIVO</b>	-S/ 70,859.61	-S/ 168.44	-S/ 220.40	-S/ 253.46	-S/ 291.48	S/ 34,521.79
<b>= FLUJO DE FONDOS ECONOMICO ( Sin IGV )</b>	-S/ 70,859.61	-S/ 29,049.39	S/ 6,342.91	S/ 35,828.82	S/ 67,533.66	S/ 139,442.22
<b>= FLUJO DE IGV PARA PAGAR A SUNAT</b>	-S/ 11,244.89	S/ 32,458.46	S/ 46,230.88	S/ 54,668.27	S/ 64,371.27	S/ 80,065.73
<b>= FLUJO DE CAJA ECONOMICO ( Con IGV )</b>	-S/ 82,104.50	-S/ 17,804.50	S/ 6,342.91	S/ 35,828.82	S/ 67,533.66	S/ 139,442.22

Fuente: Elaboración propia

### 10.9.2. Flujo financiero

El flujo financiero, al igual que el flujo económico nos muestra el comportamiento y crecimiento de la empresa, pero de una manera más acida ya que en este flujo se contempla la deuda involucrada sean los préstamos, los pagos de las cuotas, el pago de tributos, pues el resultado de todo lo deducible es la información que los accionistas y dueños quieren conocer proyectar su rentabilidad neta.

Tabla 84. Flujo de caja Financiero

	0	1	2	3	4	5
<b>+ Ingresos de efectivo</b>		S/ 277,281.36	S/ 318,873.56	S/ 366,704.60	S/ 421,710.29	S/ 484,966.83
- Costos fijos ( * )		S/ 259,526.36	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90
- Costos variables		S/ 46,635.96	S/ 53,631.35	S/ 61,676.06	S/ 70,927.47	S/ 81,566.59
- Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
- Intereses		S/ 6,568.36	S/ 5,685.71	S/ 4,626.52	S/ 3,355.50	S/ 1,830.27
= Utilidad antes de impuestos		-S/ 48,151.96	-S/ 11,825.04	S/ 30,178.10	S/ 78,945.47	S/ 133,088.12
- impuesto a la renta ( 29.5% de utilidad antes impuestos)		S/ -	S/ -	S/ 8,902.54	S/ 23,288.91	S/ 39,260.99
= Utilidad después de impuestos		-S/ 48,151.96	-S/ 11,825.04	S/ 21,275.56	S/ 55,656.55	S/ 93,827.12
+ Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
- Amortización de la deuda		S/ 4,413.27	S/ 5,295.93	S/ 6,355.11	S/ 7,626.13	S/ 9,151.36
+ Préstamo	S/ 32,841.80					
<b>= FLUJO OPERATIVO</b>	<b>S/ 32,841.80</b>	<b>-S/ 39,862.59</b>	<b>-S/ 4,418.32</b>	<b>S/ 26,465.47</b>	<b>S/ 57,833.38</b>	<b>S/ 94,478.72</b>
- Inversión fija	S/ 62,471.60	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
- Inversión en capital de trabajo	S/ 8,388.01	S/ 168.44	S/ 220.40	S/ 253.46	S/ 291.48	S/ -
+ Valor de recupero de la inversión fija (venta de	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 25,200.00
+ Valor de recupero del capital de trabajo	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 9,321.79
<b>= FLUJO NO OPERATIVO</b>	<b>-S/ 70,859.61</b>	<b>-S/ 168.44</b>	<b>-S/ 220.40</b>	<b>-S/ 253.46</b>	<b>-S/ 291.48</b>	<b>S/ 34,521.79</b>
<b>= FLUJO DE FONDOS FINANCIERO</b>	<b>-S/ 38,017.81</b>	<b>-S/ 40,031.02</b>	<b>-S/ 4,638.72</b>	<b>S/ 26,212.01</b>	<b>S/ 57,541.90</b>	<b>S/ 129,000.52</b>
= FLUJO DE IGV	-S/ 11,244.89	S/ 32,458.46	S/ 46,230.88	S/ 54,668.27	S/ 64,371.27	S/ 80,065.73
<b>= FLUJO DE CAJA FINANCIERO ( Con IG V )</b>	<b>-S/ 49,262.70</b>	<b>-S/ 28,786.14</b>	<b>-S/ 4,638.72</b>	<b>S/ 26,212.01</b>	<b>S/ 57,541.90</b>	<b>S/ 129,000.52</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.10. Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado

El estado de ganancias y pérdidas o también llamado el estado de resultado nos va a resumir o a consolidar los ingresos, los gastos de los periodos proyectados, para conocer nuestra operatividad neta, luego de deducir impuestos para así conocer también si la empresa ha cumplido con los logros y objetivos planteados, sobre todo si se han administrado de manera correcta los recursos de la empresa.

Tabla 85. Estado de ganancias y pérdidas

	0	1	2	3	4	5
Ingresos de efectivo		S/ 277,281.36	S/ 318,873.56	S/ 366,704.60	S/ 421,710.29	S/ 484,966.83
Costos fijos ( * )		S/ 259,526.36	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90	S/ 258,678.90
Costos variables		S/ 46,635.96	S/ 53,631.35	S/ 61,676.08	S/ 70,927.47	S/ 81,566.59
Depreciación y amortización		S/ 12,702.65	S/ 12,702.65	S/ 11,545.02	S/ 9,802.96	S/ 9,802.96
<b>Utilidad operativa</b>		<b>-S/ 41,583.60</b>	<b>-S/ 6,139.34</b>	<b>S/ 34,804.62</b>	<b>S/ 82,300.96</b>	<b>S/ 134,918.39</b>
Intereses		S/ 6,568.36	S/ 5,685.71	S/ 4,626.52	S/ 3,355.50	S/ 1,830.27
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>-S/ 48,151.96</b>	<b>-S/ 11,825.04</b>	<b>S/ 30,178.10</b>	<b>S/ 78,945.47</b>	<b>S/ 133,088.12</b>
Impuesto a la renta		S/ -	S/ -	S/ 8,902.54	S/ 23,288.91	S/ 39,260.99
<b>Utilidad despues de impuestos</b>		<b>-S/ 48,151.96</b>	<b>-S/ 11,825.04</b>	<b>S/ 21,275.56</b>	<b>S/ 55,656.55</b>	<b>S/ 93,827.12</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.11. Evaluación económica financiera

#### 10.11.1. Evaluación económica

Para la evaluación económica tomaremos los indicadores fundamentales como el Valor Actual Neto Económico (VANE) y la Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE), por otro lado, para realizar esta evaluación tomaremos un WAAC de 13% datos que nos arrojan los siguientes resultados.

Tabla 86. Flujo de Caja Económico

	0	1	2	3	4	5
<b>= FLUJO DE CAJA ECONOMICO ( Con IGV )</b>	<b>-S/ 82,104.50</b>	<b>-S/ 17,804.50</b>	<b>S/ 6,342.91</b>	<b>S/ 35,828.82</b>	<b>S/ 67,533.66</b>	<b>S/ 139,442.22</b>
Actualizando al valor presente (año 0) los flujos futuros	-S/ 82,104.50	-S/ 15,778.54	S/ 4,981.52	S/ 24,936.94	S/ 41,655.08	S/ 76,221.75
Flujo acumulado en el año 0	-S/ 82,104.50	-S/ 97,883.04	-S/ 92,901.51	-S/ 67,964.57	-S/ 26,309.49	S/ 49,912.26
Año de recuperación						5
<b>VANE (13%)=</b>	<b>S/ 49,912</b>					
<b>TIRE=</b>	<b>25%</b>					
<b>PAYBACK=</b>	<b>5</b>					

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el cuadro anterior podemos indicar que contamos con un VANE positivo que asciende a S/. 49,912.00 soles, quiere decir que al término de los 5 años proyectados ese es el valor que se obtendría luego de restarle la inversión, en otras palabras, es la rentabilidad del proyecto luego de toda la inversión.

Así mismo contamos con un TIRE del 25%, lo que nos indica que al término del 5 año de proyección de PURE CAT SAC quiere decir que es el porcentaje máximo a nivel de rentabilidad de proyecto.

Finalmente, nuestro cuadro nos muestra también el tiempo de recuperación, que para PURE CAT SAC se estaría dando en el año 5.

**10.11.2. Flujo de Caja Financiero con IGV**

Para la evaluación financiera también tomaremos los parámetros como el Valor Actual Neto Financiero (VANF) y la Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRE), sin embargo, para este cálculo tomaremos la tasa de oportunidad propia más conocida como COK está representada por el 12%.

Tabla 87. Flujo de Caja Financiero con IGV

	0	1	2	3	4	5
<b>= FLUJO DE CAJA FINANCIERO ( Con IGV )</b>	<b>-S/ 49,262.70</b>	<b>-S/ 28,786.14</b>	<b>-S/ 4,638.72</b>	<b>S/ 26,212.01</b>	<b>S/ 57,541.90</b>	<b>S/ 129,000.52</b>
Flujo de caja actualizado al valor presente ( año 0 )	-S/ 49,262.70	-S/ 74,964.60	-S/ 78,662.57	-S/ 60,005.38	-S/ 23,436.46	S/ 49,761.90
Flujo acumulado en el año 0						5
<b>VANF (12%)=</b>	<b>S/ 49,761.90</b>					
<b>TIRF=</b>						27%
<b>PAYBACK=</b>						5

Fuente: Elaboración propia

Recordemos que el flujo financiero nos daría un resultado más ácido ya que representa la rentabilidad del proyecto luego de cumplir con todos los compromisos de pago, lo que dejaría nuestra utilidad neta de inversión con respecto a mi costo de oportunidad.

Sin embargo, al evaluar financieramente a PURE CAT SAC, obtenemos un VANF positivo de S/.49,761.90 soles con un TIRF

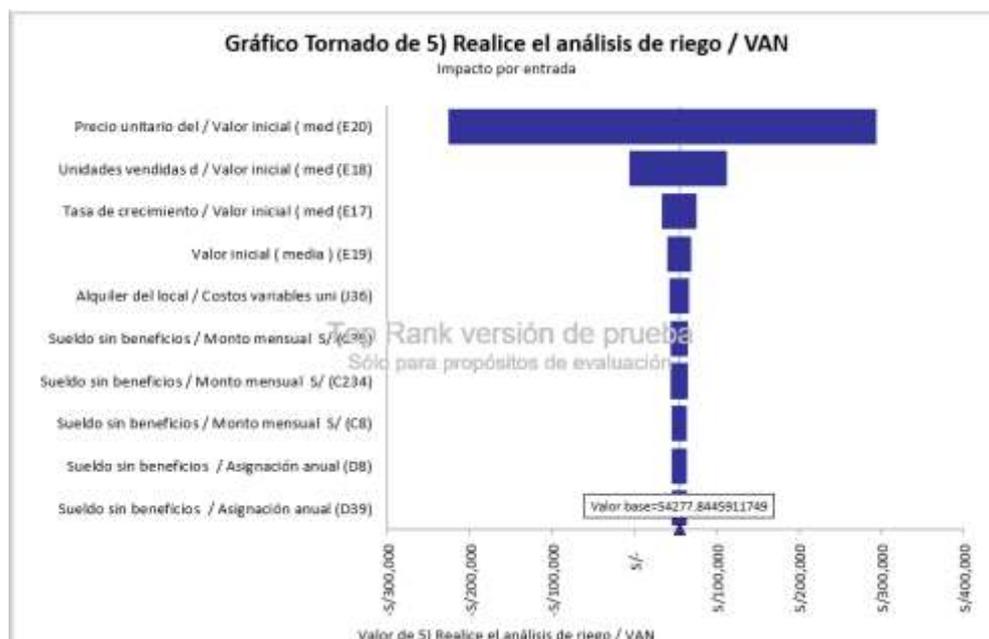
del 27%, lo que indica que existe una eficiencia del capital aportado cuando mi VAN podría ser cero.

**10.11.3. Análisis de Riesgo**

Como en todo negocio, la empresa PURE CAT SAC, es consciente que los primeros años de actividad operacional los resultados pueden ser negativos, sin embargo, nos encontramos optimistas con los cálculos realizados, para ello también se recurrió al análisis de riesgo para ir midiendo las probabilidades que nuestras proyecciones y propuestas sean lo más real posible ya que no contamos con históricos.

En un primer momento, con ayuda del programa pudimos identificar los datos INPUT que tendrían mayor impacto sobre nuestras proyecciones afectando el resultado.

Figura 75. Análisis de INPUTS relevantes

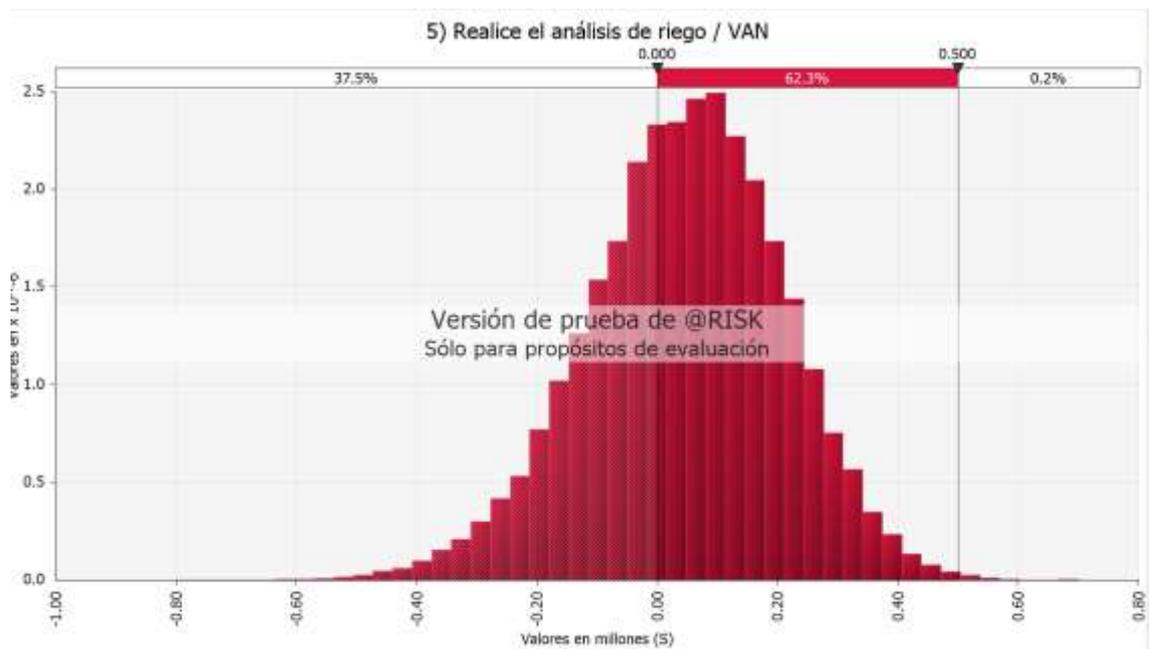


Fuente: Elaboración propia

En la figura 75 podemos ver que el precio unitario de nuestro producto es uno de los INPUTs que tendrían un fuerte impacto sobre los resultados, sin embargo, como empresa consideramos no sensibilizar dicho monto ya que según nuestro estudio de mercado está acorde al segmento NSE y estilo de vida de nuestro mercado objetivo.

Por otro lado, para calcular nuestro nivel de ocurrencia a que nuestro VAN positivo con un valor de S/. 49,912.00 soles, es de 61.3% frente a un 38.6% de que no ocurra, resultado que nos hace confiar en que los datos recogidos, analizados y proyectados están encaminados para que la empresa pueda tener éxito.

Figura 76. Análisis de riesgo/VAN



Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO XI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 11.1. Conclusiones

- Como resultado de nuestro análisis del proyecto, tenemos un gran y nuevo mercado al quien dirigirnos; sabemos que con este producto no existe competencia en el mercado objetivo. Estamos convencidos que la estrategia al usar será la óptima.
- La realización de un cronograma y planificación de estrategia de como optimizar más el cómo llegar al cliente es un punto clave para el crecimiento; las cuales van de la mano con los objetivos del directorio.
- Luego de realizar y analizar las investigaciones que se realizaron tanto cualitativas como cuantitativas, podemos definir que se obtuvo resultados positivos para iniciar con la puesta en marcha del proyecto. Todas las personas que participaron en la evaluación se compraron la idea innovadora de un alimento natural 100% vegano para gatos, y al conocer las características nutricionales y todos los aportes que le brindan a su mascota, se mostraron interesados con la idea de poder encontrar y adquirir el pate Pure Cat SAC en el mercado.
- Asimismo, al observar los resultados, se ha identificado que estas personas que pertenecen a la zona de Lima Moderna y Lima Sur tienen un alto interés por la salud y el bienestar de sus gatos, y a su vez es importante recalcar que el factor económico no les causa impedimento para adquirir nuevas opciones que puedan garantizar una buena nutrición y salud en la vida de sus engreídos.

Adicionalmente, existe una alta disposición a adquirir un producto innovador, distinto al que normalmente se encuentra en el mercado, como son las croquetas tradicionales.

- PURE CAT S.A.C lanza al mercado un producto innovador, debido a que cuenta con un valor agregado que es un Paté vegano para gatos a base de productos naturales y vegetales, el cual contribuye a la minimización de enfermedades y aporta una mejor calidad de vida de las mascotas, de esta manera obteniendo la satisfacción de nuestros clientes.
- Después de una búsqueda exhaustiva en las áreas de Legal, Tributario y Laboral podemos concluir que, al ser información abierta en diversos portales oficiales del Gobierno, nos permitirá aplicar todo tipo de normativas con la finalidad de ceñirnos bajo la ley para así lograr que nuestro proyecto esté encaminado.
- Después de analizar algunas otras herramientas de ERP, nos hemos convencido que ODOO es lo que necesitamos, ya que será la articulación y unión de todas las áreas para el correcto desarrollo de las actividades.
- Luego elaborar los flujos de caja económico y financiero se sabe que la inversión total es de S/. 82,104.50 soles financiado en un 60% por el aporte propio de las accionistas y un 40% por medio de un crédito bancario con una tasa de interés del 20% a un plazo de 5 años. Para la evaluación económica y financiera se tomaron en cuenta el COK y el WACC de 12% y 13% respectivamente. Resultando un VANE de S/. y un VANF de S/. así como también se obtuvo un TIR positivo. Así mismo se concluye que luego de haber consolidado, analizado y proyectado toda la información recaba, por medio

de las variables comprendidas entre las 72 unidades vendidas diarias y el precio unitario 15 soles incluyendo IGV, siendo ambas variables sensibilizadas como parte de una hipótesis con dichos datos determinantes que necesitarían de la validación de una fase experimental para establecer la factibilidad y viabilidad del proyecto empresarial de una manera más tangible.

### **11.2. Recomendaciones**

- Recomendamos plantear estrategias concretas y correctas, no solo de ventas, sino en todo el ámbito de la empresa, para que así se tenga un enfoque planteado a largo plazo.
- El realizar un análisis de la empresa ayuda, porque con las diversas estrategias de negocio podemos conocer nuestro posicionamiento en diferentes situaciones y/o tiempos.
- Se debe mantener un contacto constante y directo con el consumidor final, a través del lanzamiento e implementación de campañas publicitarias, activaciones, página web y redes sociales; con la finalidad dar a conocer público objetivo la existencia del producto Pure Cat SAC detallando sus características y beneficios para la salud de las mascotas, con lo que se obtendrá una alta efectividad en el ingreso a los mercados a los que va dirigido el producto.
- Realizar una capacitación constante en nuestros asistentes de ventas con relación a la cantidad de alimentos que debe consumir los gatos y así evitar cualquier tipo de problemas digestivos, con la finalidad de brindar mayor confianza en sus dueños.

- A modo de recomendación podemos indicar que es beneficioso y útil encontrarse actualizado con referencia a las leyes vigentes de Perú, porque sabremos como actuar, ante cualquier incidente que pudiera ocurrir.
- Se recomienda que hacer pruebas de testeo para iniciar con las primeras ventas con la finalidad de que fase la experimental sea validada con respecto a las variables establecidas en nuestra hipótesis del proyecto y tomando en consideración los datos INPUTS.