



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

“Plan de Negocios para la producción y la comercialización de Snacks de patas de pollo deshidratados con polvo de pepino para perros en Lima Moderna”

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

Presentado por:

Percy Ayma Benites (0009-0000-8403-853X)

Grecia Carolina Campos Morales (0009-0000-6338-3908)

Carlieng Solange Coca Hauxwell (0009-0007-4762-6587)

Romina Collantes Carpio (0009-0001-9368-9630)

Boris Billy Thomas Senmache de Sousa (0009-0001-4244-0341)

Lima – Perú

2023

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO

Fecha: 05/06/2023

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

Mg. María de Lourdes Plácido Chiok

Plan de Negocios

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

Plan de Negocios para la producción y la comercialización de Snacks de patas de pollo deshidratados con polvo de pepino para perros en Lima Moderna.

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100055912	Ayma Benites, Percy
100075511	Campos Morales, Grecia Carolina
100033032	Coca Hauxwell, Carlieng Solange
100082116	Collantes Carpio, Romina
100045063	Senmache de Sousa, Boris Billy Thomas

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	CALIFICACION	
100055912	Ayma Benites, Percy	Aprobado (19)	Desaprobado (Nota)
100075511	Campos Morales, Grecia Carolina	Aprobado (19)	Desaprobado (Nota)
100033032	Coca Hauxwell, Carlieng Solange	Aprobado (19)	Desaprobado (Nota)
100082116	Collantes Carpio, Romina	Aprobado (19)	Desaprobado (Nota)
100045063	Senmache de Sousa, Boris Billy Thomas	Aprobado (19)	Desaprobado (Nota)

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.



Mg. María de Lourdes Plácido Chiok

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN¹

Lima, 21 de mayo del 2023

Señor,
Carlos Zavalaga Reyes

**Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –**

De nuestra consideración,

Yo: Ayma Benites Percy, Campos Morales Grecia Carolina, Coca Hauxwell Carlieng Solange, Collantes Carpio Romina, Senmache de Sousa, Boris, estudiantes de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con la asesora de tesis Plácido Chiok Maria De Lourdes, declaramos que este informe final de trabajo de investigación titulado: "Plan de Negocios para la producción y la comercialización de Snacks de patas de pollo deshidratados con polvo de pepino para perros en Lima Moderna", 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 ², 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,



**Firma del asesor de tesis
DNI: 41015502**

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

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

ALUMNO	DNI	FIRMA
Ayma Benites, Percy	41429866	
Campos Morales, Grecia Carolina	47121087	
Coca Hauxwell, Carlieng Solange	70016685	
Collantes Carpio, Romina	42812459	
Senmache de Sousa, Boris Billy Thomas	48754009	

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Plan de negocios para la producción y la comercialización de snacks de patas de pollo deshidratados con polvo de pepino para perros en Lima moderna

Autores. Percy Ayma Benites; Grecia Carolina Campos Morales; Carlieng Solange Coca Hauxwell; Romina Estefania Collantes Carpio; Boris Billy Thomas Senmache De Sousa.

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2131143967).

Resultado de la evaluación. 8%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

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



Índice general	
Índice de figuras	6
Índice de tablas	7
Resumen Ejecutivo	9
Introducción	10
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	11
1.1 Análisis del entorno	11
1.2 Sondeo de mercado.....	14
1.2.1 Sondeo de Mercado Local	15
1.3 Análisis de la empresa	28
CAPÍTULO II: PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA	29
2.1 Visión	29
2.2 Misión	29
2.3 Objetivos estratégicos	29
2.4 Estrategia de negocio	31
2.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva	32
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING	33
3.1 Objetivos de marketing	33

3.2 Marketing mix.....	34
3.3 Descripción de producto o servicio	34
3.4 Estrategia de precio	35
3.5 Estrategia de distribución de plaza	35
3.6 Estrategia de promoción	35
3.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa	36
3.8 Estrategia de posicionamiento	36
CAPÍTULO IV: PLAN DE OPERACIONES	37
4.1 Objetivos de operaciones	37
4.2 Actividades previas al inicio de la producción.....	37
4.3 Proceso de producción del bien o servicio.....	42
CAPÍTULO V: DISEÑO DE ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS	50
5.1 Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal	50
5.2 Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal.....	51
5.3 Estrategias de motivación y desarrollo del personal	54
5.4 Políticas de remuneraciones y compensaciones.....	57
CAPÍTULO VI: PLAN FINANCIERO.....	60
6.1 Historia financiera de la empresa.....	60
6.2 Datos, supuestos y políticas económicas y financieras.....	61
6.3 Plan de ventas de la empresa.....	61

6.4 Análisis de costos.....	63
6.5 Punto de equilibrio de la empresa	64
6.6 Adquisición de materiales e insumos para la producción.....	65
6.7 Inversión inicial.....	67
6.8 Capital de trabajo	68
6.9 Fuentes de financiamiento	70
6.10 Proyección de Flujo de caja	71
6.11 Análisis de la rentabilidad.....	73
6.12 Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa.....	74
6.13 Balance General proyectado de la empresa	74
6.14 Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa.....	75
CAPÍTULO VII: DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO GERENCIAL DE LA EMPRESA	76
7.1 Descripción del equipo gerencial de la empresa.....	76

Índice de figuras

Ilustración 1: Modelo de encuesta	20
Ilustración 2: Identificación del TAM.....	26
Ilustración 3: Prototipo del envase	38
Ilustración 4: Logotipo	40
Ilustración 5: Ubicación de la empresa	41
Ilustración 6: Diseño de planta	42
Ilustración 7: Etiqueta de despacho	48
Ilustración 8: Organigrama	76

Índice de tablas

Tabla 1: Perfil del cliente	16
Tabla 2: Entrevistas de profundidad	18
Tabla 3: Principales competidores	27
Tabla 4: Análisis FODA de la empresa	28
Tabla 5: Ficha técnica del producto.....	39
Tabla 6: Flujograma de ingresos.....	43
Tabla 7: Flujograma de compra de insumos	44
Tabla 8: Flujograma de producción	49
Tabla 9: Estudio de mercado	62
Tabla 10: Volúmenes de venta	62
Tabla 11: Análisis de costos operativos.....	63
Tabla 12: Punto de equilibrio	64
Tabla 13: Análisis punto de equilibrio	65
Tabla 14: Lista de materiales y equipos	66
Tabla 15: Estructura de financiamiento con IGV.....	67
Tabla 16: Capital de trabajo.....	69
Tabla 17: Estructura de financiamiento	70
Tabla 18: Financiamiento	71
Tabla 19: Proyección de flujo	72
Tabla 20: Estado de ganancias y pérdidas.....	74
Tabla 21: Balance financiero	74

Tabla 22: Analisis de riesgo	75
Tabla 23: Resumen del analisis de riesgo	75

Resumen Ejecutivo

El siguiente informe de investigación, que lleva por título “Plan de Negocios para la producción y la comercialización de Snacks de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino para perros en Lima Moderna”, tiene por objetivo elaborar y formular una propuesta de valor, con una visión clara y concisa que nos posibilite evaluar la viabilidad y el potencial que tiene la idea del negocio por medio de la producción y la comercialización de snacks para perros con polvo de pepino como valor agregado; dirigido a un público objetivo que cuenta con un estilo de vida definido de cuidado y que busca productos diferenciados para el bienestar integral de sus perros al no encontrar opciones saludables en el mercado petcare.

Introducción

En la sociedad actual, los perros han ganado un lugar en los hogares peruanos, su importancia va más allá de ser simplemente mascotas, ya que son considerados como miembros de la familia, generando lazos emocionales que llevan cada vez más a reconocer su bienestar, cuidado y atención adecuados.

Esta industria se encuentra en constante expansión debido al aumento de la conciencia y el interés de los propietarios de mascotas en brindarles una vida saludable y feliz. A nivel nacional el 79% de hogares tiene por lo menos un perro, generando que el sector empresarial y pequeños emprendedores, saquen al mercado productos y servicios de calidad que satisfagan de este segmento en auge.

Es por tal motivo que, nuestra idea de negocio está orientada hacia un nicho de mercado encontrado a través de un estudio que permita conocer el público objetivo que podemos atender con nuestros recursos, pensando en cubrir la necesidad de ofrecer un snack hecho con insumos naturales con un factor de valor agregado como el polvo de pepino ideal para la prevención y salud ósea y dental de los engreídos de la casa.

Finalmente, a través de un análisis en nuestro informe determinaremos si el plan de negocio es económicamente rentable por medio de las herramientas VAN y TIR. Así mismo, el Plan Financiero nos brindará un panorama de tiempo aproximado en el cual obtendremos un retorno de inversión, llegando así a un análisis del rendimiento del proyecto tomando en cuenta datos financieros.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Análisis del entorno

Realizamos el análisis Pestel, como instrumento fundamental para conocer el contexto favorable y/o desfavorable en el que desarrollaremos estratégicamente nuestra idea de negocio.

Factor Político

El presidente del Perú Ollanta Humala aprueba la Ley N°30407 el 8 de enero del 2016 y publicada en el diario el Peruano con esta aprobación se busca reivindicar la protección y cuidado de los animales domésticos o silvestres, si se viola esta ley por acción u omisión como el maltrato al animal será con una pena privativa máxima de tres años y por la muerte una pena máxima privativa de hasta 5 años a quienes hallen responsables, sin embargo, se exceptúa espectáculos de carácter cultural como pelea de gallos, corrida de toros etc.

Así mismo, tenemos la Ley N°31311 más conocido como la (ley de la cuatro patas) el cual está en proceso de la elaboración de sus reglamentos, sin duda, nuestro país está comprometido con la salud de los animales y sus ciudadanos.

Factor Económico

La situación económica a nivel global no es tan favorable para muchos países, por ello, nuestro país tiene un PBI per cápita para el 2023 de S/. 28 977 soles aproximadamente según los reportes de banco mundial, es sabido que la ralentización de la economía se debe a varios factores externos e internos como el conflicto bélico y la situación política

del Perú; donde muchos segmentos de mercado se encuentran estancados o con poco crecimiento, sin embargo, hay sectores con buen crecimiento como es la alimentación de las mascotas con un crecimiento en el 2022 del 9.7% a nivel global y la tendencia para el 2024 se daría un crecimiento del 10.7% y se estaría concretando el mayor crecimiento en este sector según centro de investigaciones de economía y negocios (CEIN).

Por otro lado, en el mercado nacional los que dan mayor prioridad a sus mascotas son los de NSE A y B llegando a gastar entre S/1560 a S/9810 soles anuales solo en alimentación según business empresarial.

Factor Social

Nuestra sociedad en los últimos tiempos ha cambiado positivamente, un cambio de mentalidad frente al trato o la relación con las mascotas en especial los canes, es así, que podemos apreciar en nuestra convivencia diaria que muchas familias amantes de los animales los tratan como si fueran sus propios hijos, seres que sienten como las personas y algunos como símbolo de estatus, según Guillermo Vargas menciona que las familias mayores de 55 años, padres de familia con menores de 5 años y parejas sin hijos son de mayor crecimiento en Lima Metropolitana. Sin embargo, hay un largo trecho por mejorar en nuestra cultura canina falta implementar alfabetización o educación, asumir responsablemente en el tratamiento y cuidado de las mascotas.

Factor Tecnológico

En mundo globalizado de alta competitividad ya no somos ajenos a la industria 4.0 y 5.0, posiblemente somos afortunados de la transición y el desarrollo de estas tecnologías, es así, que nuestro negocio estará aplicando la tecnología la automatización en algunos de

sus procesos como control de presión, temperatura del agua con transductores de presión, válvulas de apertura automática.

En cuanto a la venta online tendremos a “PUPPY DANTE” el cual está diseñado especialmente para la atención de clientes que puedan comprar en línea, Puppy Dante, es una animación que acompañará al comprador desde la selección, rutas de búsqueda y pagos.

Factor Ecológico

“DANTE” HEALTHY PET, tiene un alto compromiso desde los accionistas hasta el último colaborador en la protección del medio ambiente, por ello, se comprará máquinas de alta eficiencia, así mismo, en las oficinas y la planta de producción se iluminará con lámparas LED los cuales son de bajo consumo de energía.

El proceso de lavado de las patitas de pollo, así como del pepino demandan cantidad considerable de agua para su lavado, por ello, se instalará un sistema de bombeo con filtros para recuperar y volver a utilizar en el lavado de las patitas.

El consumo eficiente de la energía y el agua reducirá el impacto negativo al medio ambiente, también, se reflejará en precios de algunos servicios como la energía y el agua.

Factor Legal

Para iniciar nuestras operaciones en la producción, comercialización y distribución de nuestro producto se requiere la formalización de nuestra razón social los cuales comprende: desde la reserva de nombre que tiene una duración de 15 días en la SUNARP, durante el tiempo que dura el proceso de la reserva se avanzará con ejecución

de la minuta de constitución de la empresa quedando por definir el nombre de la empresa, luego de los 15 días los socios nos reuniremos ante el notario para la firma correspondiente de la constitución de nuestra empresa, así mismo, se elevará a los registros públicos, la minuta legalizada, por otro, lado la gerencia estará a cargo de la socia Carlieng Solange Coca Hauxwell y su función comienza con las gestiones ante la SUNAT a los treinta días iniciados el proceso de la constitución de nuestra empresa.

La gerencia, inicia las gestiones ante la municipalidad como la licencia de funcionamiento, INDECI, DIGESA, así mismo, realiza el contrato de alquiler del local para su acondicionamiento y para la producción del producto; toda la gestión tendrá una duración de 3 meses aproximadamente.

1.2 Sondeo de mercado

El contexto actual del sector del bienestar de los engreídos de casa, nuestros perrhijos, está en constante evolución y crecimiento, cambiando la relación entre las familias y sus mascotas con un gran poder emocional. En el mercado internacional del cuidado de las mascotas, los alimentos para perros arrojaron ventas de hasta US\$ 136 mil millones en el año 2022 con una proyección de crecimiento de que el sector logre ventas por US\$ 179.5 mil millones en el año 2025.

A nivel local, la industria Pet care creció considerablemente en un 29.1% en el año 2021 y existe la perspectiva favorable de que este crezca en 10.7% anual y logre una facturación de US\$ 429,6 millones de dólares en el presente año. Asimismo, se ubica en el puesto 6 dentro de los primeros 10 segmentos con más interés y preferencia de compra por los peruanos; lo que nos arroja un panorama favorecedor.

1.2.1 Sondeo de Mercado Local

Actualmente, las mascotas son consideradas un integrante más de la familia, capaz de despertar en las personas conexiones emocionales y lazos de fraternidad hacia ellos. Por tal motivo, desarrollan un alto sentido de compromiso en asegurar el bienestar de los engréidos de la casa; que parten desde brindarle una buena alimentación balanceada hasta cuidar cada aspecto en la salud integral de los mismos.

Una de las principales causas de enfermedades habituales en los perros son las dentales, al no existir una limpieza usual y fundamentalmente la ingesta de alimentos adecuados para prevenir la salud dental y ósea. En referencia a ello, son pocos los alimentos que contienen pocos preservantes, elementos químicos y antialérgicos, considerando las necesidades de las personas que se orientan a que sus perros gocen de una buena salud dental, ingiriendo alimentos con insumos naturales, con pocos preservantes y libres de sustancias químicas que puedan desarrollar en un futuro reacciones alérgicas y/o enfermedades. Por tal motivo, nuestro producto de Snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino “Dante Healthy Pet” está orientado a prevenir y cuidar la salud dental y el correcto desarrollo óseo de los perros, otorgando vitaminas y defensas a nuestros engréidos.

El siguiente sondeo de mercado será de tipo no probabilístico, ya que seleccionaremos muestras en base a un juicio subjetivo y no aleatorio, por lo cual la muestra es por conveniencia. En referencia a lo expuesto, la información recopilada en el presente

estudio servirá como fuente de referencia en futuras investigaciones orientadas a los compradores de la industria de alimentos para canes en nuestro país.

Por consiguiente, la metodología que se empleará es cualitativa y cuantitativa, que nos permitirá analizar experiencias, valoraciones y opiniones, así como también datos numéricos accediendo a resultados y conclusiones orientados a nuestro estudio.

En base a lo mencionado, se obtuvo información a través de entrevistas de profundidad y encuestas realizadas el 28 de abril del presente año a un aproximado de 30 personas dog lovers entre los 20 y 40 años, pertenecientes a hogares de nivel socioeconómico A y B, que tengan perros y residan en los distritos que conforman Lima Moderna.

La información a la cual tendremos acceso nos permitirá acceder a factores con relación al precio e intención de compra, abastecimiento y fácil distribución del productos, beneficios y valor nutricional y criterios de compra, con la finalidad de conocer si nuestro público objetivo está dispuesto a comprar nuestro Snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino “Dante Healthy Pet” y la demanda en el mercado objetivo.

Segmentación del mercado:

Tabla 1: Perfil del cliente

CATEGORÍA	VARIABLE DE SEGMENTACIÓN	CONTENIDO PERFIL
Geográfica	Lugar de residencia	Lima Moderna, que comprenden los distritos de: Barranco, Jesús María, La Molina, Lince, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco, Surquillo.
Demográficas	Edad	Personas entre 20 y 40 años
Psicográficas	Generacional	Millenials
	Estilos de Vida	Sofisticado
Socioeconómicas	NSE	A/B

Fuente: Elaboración propia.

Entrevistas de Profundidad

Las entrevistas de profundidad se desarrollaron vía online por medio de herramientas digitales a 5 personas en base a nuestro perfil de cliente, personas que tienen perros y actualmente residen en Lima Moderna que integran el NSE A y B.

Para esta entrevista se han creado preguntas en relación con conocer hábitos de compra, inversión de compra mensual en alimentos para perros, criterios de valor al comprar alimentos, beneficios y composición de los alimentos, canales de compra y facilidades de pago; con el propósito de identificar la viabilidad de nuestro proyecto.

Tabla 2: Entrevistas de profundidad

N°	¿Cómo te llamas y cuántos perros tienes en casa?	¿Consideras a tus perros como parte de tu familia o solo mascotas?	¿Se mascota tiene alguna enfermedad dental o alergia?	¿Consideras que existen alimentos en el mercado que ayude con la salud dental para tu mascota?	¿Cada cuánto compras comida para tu mascota, aproximadamente cuánto inviertes en su alimento?	¿Se mascota también consume snacks? ¿De qué tipo? ¿Cuántas veces al día?	¿Qué criterios considera al comprar los snacks para tu mascota?	Sabiendo los beneficios de los snacks saludables para perros, estaría dispuesto a comprar snacks sin preservantes para su mascota? ¿Con qué frecuencia?	¿Qué tan satisfecho se encuentra con las actuales alternativas de snacks sin preservantes para perros?	¿Bajo tu opinión qué snack consideras que es una buena opción para tu mascota? ¿Qué debe o debería contener?	¿Acostumbra a comprar de manera presencial o online vía web, apps y/o redes sociales.	¿Qué valora en una página web, app y/o redes sociales?
1	Alejandro Bendezú 1 perro	Sí, es mi hijo	Sí, periodontitis	No, la mayoría tiene muchos colorantes	2 veces al mes gasto aprox 350 soles	De vez en cuando Barf	Que no tenga preservantes, que me ayuden a dejar su boca limpia	Sí, siempre y cuando le haga bien a Cookie	Un poco satisfecho	Sí, hecho de insumos naturales	Online, apps	Facilidad de pago información clara
2	María Virginia Sánchez 2 perros	Sí, son mis hijos	Sí, Fiona y Chester son alérgicos a ciertas comidas	No y si hay no me dan confianza	Cada mes, gasto 350 soles aprox	Sí, a veces comen Barker	Libres de químicos	Sí, lo puedo comprar	No tengo confianza	Sí, vitaminas	Por la web	Claridad en la descripción del producto
3	Carolina Morales 2 perros	Definitivamente sí	No, ninguno pero eventualmente tienen diarreas por cosas que	Sí, hay algunos pero no son de confianza	1 o 2 veces al mes, 300 soles. Trato de darles comida casera	Sí, la marca Barker 2 veces al día	Qué estén hechos de alimentos naturales sin aditivos	Sí, puedo complementar su alimentación para que salga de la rutina	Medianamente satisfecho	Sí, nada de químicos	App, WhatsApp	Simplicidad en la compra
4	Mauricio Rabanal 1 perro	Sí, es mi hijo	No, pero tiene sarro no se deja limpiar.	Sí, pero la mayoría a la larga le hace mal a Rocko	3 veces al mes, Rocko come mucho. Aprox 300	Sí, Rocko come Rambala se termina un bolsa en dos días	Sin colorantes, frescos, nada de químicos ni preservantes	Sí, pero eventualmente	Satisfecho	Sí, hechos de vegetales libres de aditivos	Web, app	Qué sea friendly y rápida
5	Hugo Landa 2 perros	Sí son mis niños	Lackie tiene alergia a la piel y Vaco no se deja limpiar los dientes.	No, he probado dentitos pero igual los dientes tienen sarro	2 veces al mes gasto aprox 400 soles	Sí comen Pet's Republic porque no tiene preservantes, dos veces al día	Qué sean lo más naturales posibles	Sí lo puedo considerar	Un poco satisfecho	Sí, libres de transgénicos	WhatsApp, web, apps	Claros en la información y facilidad de pagos

Fuente: Elaboración Propia

Los resultados que se obtuvieron a través de la entrevista de profundidad dieron las siguientes conclusiones:

El 100% de los entrevistados indicaron que su mascota es parte integral de su familia, considerándolo un miembro más de la misma. Cumplen un rol muy importante en su hogar y están dispuestos a darles la mejor calidad de vida.

3 de cada 5 entrevistados comentaron que sus engreídos cuentan con enfermedades dentales y alergias. Por lo cual, tienen precaución en la alimentación de estos.

El promedio de gasto en compra de alimento para perros es de 300 soles.

El 100% de los entrevistados compran snacks para sus mascotas eventualmente.

El 100% de los entrevistados estaría dispuesto a comprar snacks naturales para sus engreídos.

El 100% de los entrevistados considera que los snacks para sus perrhijos deberían estar hechos a base de vegetales, ser naturales, libres de transgénicos, aditivos y uso de colorantes.

El 80% de los entrevistados considera que no existen alimentos que inspiren confianza y ayuden con a prevenir las enfermedades dentales de sus engreídos.

Finalmente, con respecto a los resultados obtenidos se determina que nuestro producto de Snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino “Dante Healthy Pet” cuenta con los requerimientos para satisfacer las necesidades de nuestro perfil del cliente que busca cuidar el bienestar de sus engreídos que manifiestan enfermedades

dentales y en general asegurar una buena alimentación balanceada rica en vitaminas y propiedades beneficiosas.

Ilustración 1: Modelo de encuesta



Fuente: Elaboración propia.

Se realizó una encuesta online a través de Google Forms que contiene 14 preguntas y serán enviadas vía WhatsApp y correo electrónico, con el propósito de analizar los resultados e interpretarlos, gracias a esta metodología accederemos a información valiosa de forma rápida.

A través del procesamiento de datos por medio de las encuestas que se aplicaron a 43 personas, con el objetivo de validar la acogida y demanda que tendrá nuestro Snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino “Dante Healthy Pet” en los distritos que pertenecen a Lima Moderna y nivel socioeconómico A y B.

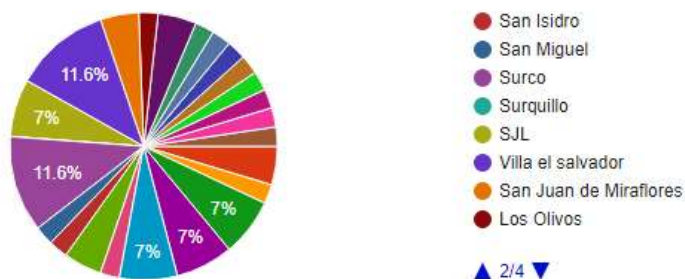
Encontramos un panorama favorecedor con la obtención de resultados positivos, puesto que el 100% de los encuestados estaría dispuesto a comprar nuestro producto

de Snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino. Ya que, existe la necesidad de prevenir las enfermedades dentales en sus engréidos y ofrecer calidad de vida por medio una buena alimentación balanceada rica en vitaminas y hecha a base de insumos naturales.

A continuación, detallamos los resultados obtenidos:

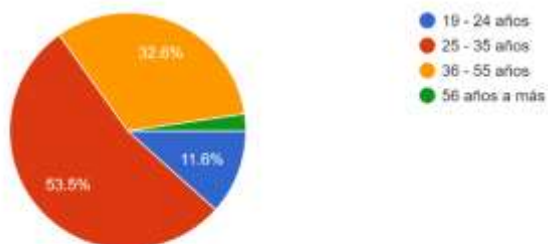
¿En qué distrito vives?

43 respuestas



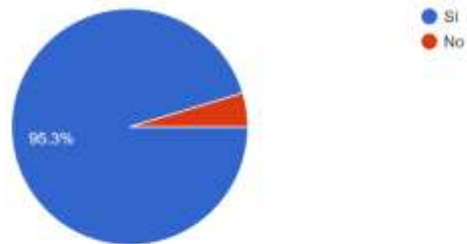
¿A qué rango de edad perteneces?

43 respuestas



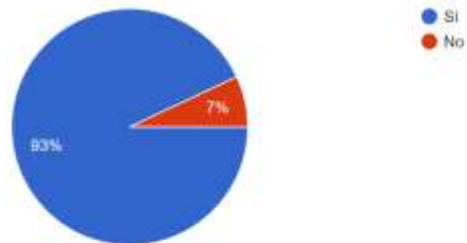
¿Tienes un perro o perros en casa?

43 respuestas



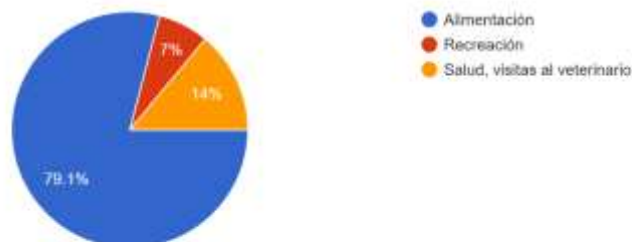
¿Consideras a tu perro parte de tu familia?

43 respuestas



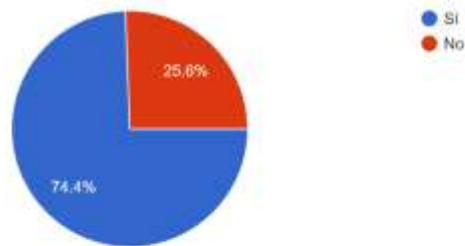
¿Qué es lo más importante para ti en el cuidado integral de tu perro?

43 respuestas



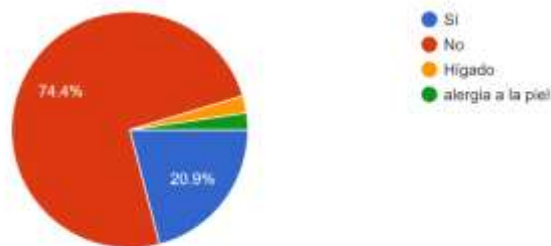
¿Su perro consume snacks?

43 respuestas



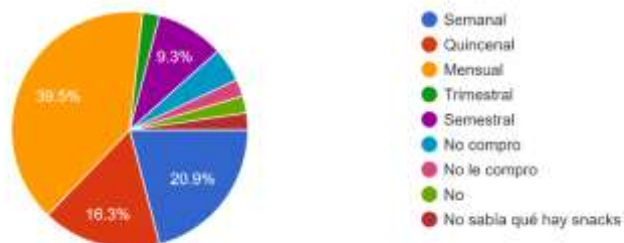
¿Su perro cuenta con alguna enfermedad (sarro, periodontitis, etc.) o molestia dental?

43 respuestas



¿Cada cuánto tiempo compras snacks para tu perro?

43 respuestas



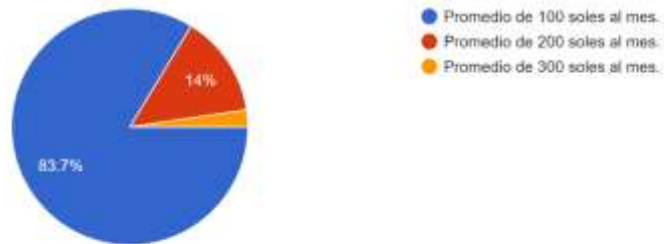
¿Cuáles son los factores y/o criterios que determinan la compra de snacks para tu perro?

43 respuestas



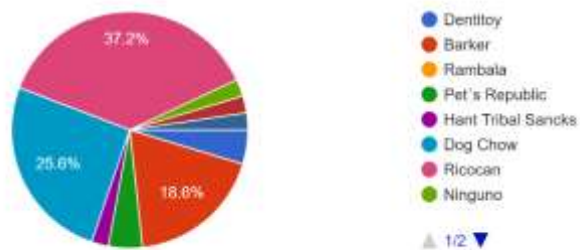
¿Cuánto es el gasto promedio que realiza para comprar snacks para su perro?

43 respuestas



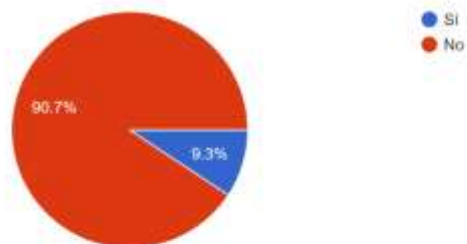
¿Qué marca de snacks usualmente consume su perro?

43 respuestas



¿Ha adquirido alguna vez snacks de pollo deshidratado con polvo de pepino para su mascota?

43 respuestas



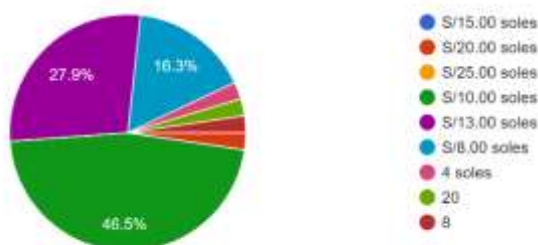
¿Estaría dispuesto a comprar snacks hechos a base de insumos naturales para su perro que favorezcan su salud dental y ósea?

43 respuestas



¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una presentación de 330 gr de snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino Dante Healthy Pet?

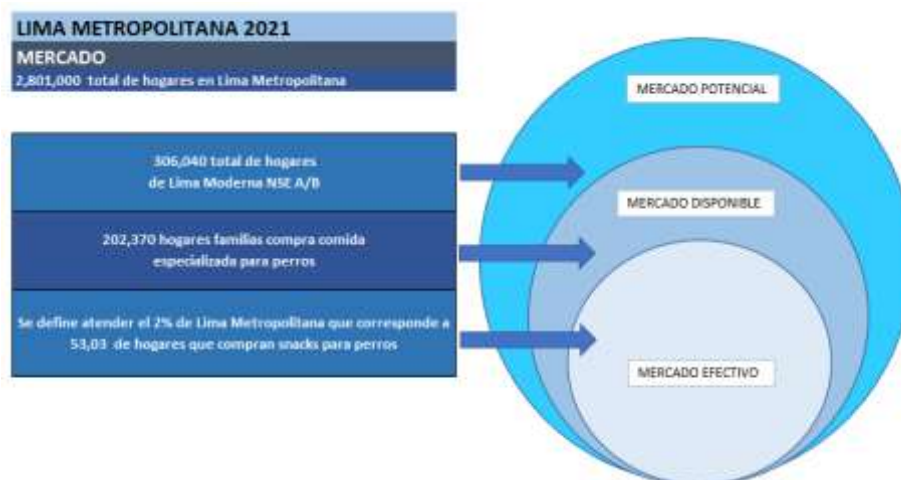
43 respuestas



Diseño de la Muestra

Respecto a la información obtenida, hemos tenido acceso a las estadísticas poblacionales en CPI, se determina que existe un total de 2,801,000 hogares en Lima Metropolitana de los cuales 306,040 hogares pertenecen al nivel socioeconómico A y B. Por lo tanto, al realizar el cálculo del TAM se ha considerado los hogares que compran alimentos para perros y son snacks, obteniendo como resultado un 2% de la población correspondiente a Lima Metropolitana con el mercado meta de 53,000 hogares a los cuales podemos acceder con nuestros recursos.

Ilustración 2: Identificación del TAM



Fuente: Elaboración propia

Análisis y presentación de los resultados

En cuanto a los resultados presentados, se determina que el 95.3% tiene perros en hogares y son considerados como parte de su familia. Por tal motivo, el 39,5% toma en cuenta la calidad como factor decisivo para la elección de compra de un snack hecho a base de insumos naturales. Asimismo, podemos inferir que el gasto promedio es de 100 soles al mes con 83,7% del total de encuestados.

Competidores

Hoy por hoy, se encuentra disponible una gran variedad de snacks deshidratados ideales para nuestros perros, como las patas de pollo deshidratadas que son las que más ventas tienen, las orejas de cerdo, tiras de pollo deshidratado entre otras. Sin embargo, nuestro producto tiene valor a través de nuestro insumo innovador del polvo de pepino que

previene y cuida la salud dental y ósea de nuestros engreídos, brindando una buena dieta en base a vitaminas y hecho de insumos 100% naturales.

A través de un Análisis de Perfil competitivo se establecieron los principales competidores:

Tabla 3: Principales competidores

	RAMBALA	BARKER	HANT TRIBAL SNACKS	PET'S REPUBLIC
				
DATOS GENERALES				
Ubicación Geográfica	Calle La Pinta Nro. 192 Int. 202 - Lima	Montesquieu 131, Surquillo 15048	Calle Los Claveles Mz. J Lt. 7, Lurín	Av Lima 1251, Barranco 15049
Productos /Servicios	Patatas de pollo deshidratadas. No utilizamos químicos, preservantes, granos ni sub productos cárnicos. Cada bolsa contiene 20 unidades. (ziplock).	Snacks 100% Naturales para Perros y Gatos	Premios Naturales para perros de Patas de Pollo Ahumadas 20 unidades	Patatas de pollo deshidratadas 100% naturales son crujientes, son una gran fuente de calcio que ayudan a reducir el sarro.
Años en el mercado	Más de 7 años	6 años	6 años	10 años
Canales de venta	Tienda online, apps, supermercados, veterinarias, petshops	Tienda online, petshops veterinarias	Tienda online, veterinarias, petshops	Tienda online, veterinarias, petshops
Reputación	4.5 estrellas	5 estrellas	4.5 estrellas	5 estrellas

Fuente: Elaboración propia

Proveedores

En relación con nuestro Objetivo de Desarrollo Sostenible N°12 garantizando modalidades de consumo y producción sostenibles, trabajaremos estratégicamente con el proveedor Inversiones Avícolas V&E S.A.C. que suele ser distribuidor en los mercados con la finalidad de asegurar no desperdiciar las mermas y como estos influyen negativamente en el medio ambiente. De esta forma, aprovecharemos las patas de pollo como insumo principal y una alternativa para reducir residuos generados en mercados e inclusive mataderos.

1.3 Análisis de la empresa

Para la operación de nuestra empresa, la estructura de financiamiento será de la siguiente manera:

- El 40% se obtendrá de un préstamo al BCP con una tasa anual del 20% y
- El 60% restante, será aportado por los accionistas

Este capital será destinado para el acondicionamiento de la planta, compra de maquinarias, materia prima, gastos fijos y variables; la planta de producción será implementado en un local alquilado en el distrito de San Luis.

Tabla 4: Análisis FODA de la empresa



Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO II: PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

2.1 Visión

Ofrecer comida saludable para perros y nutritiva con pocos preservantes, utilizando ingredientes naturales y de alta calidad para proporcionar a los animales una alimentación balanceada y adaptada a sus necesidades nutricionales.

2.2 Misión

Ser la empresa líder en la elaboración de comida para perros, saludable y nutritiva con pocos preservantes en el mercado nacional en los próximos 10 años que sea reconocida por su calidad y compromiso con la salud y el bienestar de los animales.

2.3 Objetivos estratégicos

Incrementar las ventas de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino en un 20% en los próximos 6 meses.

Específico: Aumentar las ventas de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino.

Medible: Incremento del 20% en las ventas.

Alcanzable: Lanzar una campaña publicitaria en redes sociales, crear paquetes promocionales y aumentar la distribución en tiendas especializadas.

Relevante: Las patas de pollo deshidratado con polvo de pepino complementan la nutrición de los canes y mejoran su pelaje.

Tiempo-límite: 6 meses

Lograr la satisfacción del cliente en un 25% en los próximos 12 meses.

Específico: Lograr la satisfacción del cliente.

Medible: Incremento del 25% en la satisfacción del cliente según encuestas de satisfacción.

Alcanzable: Brindar un excepcional servicio de atención al cliente, mejorar la calidad de los productos, enviar encuestas de satisfacción.

Relevante: La satisfacción del cliente es esencial para la fidelidad del cliente y el crecimiento de la empresa.

Tiempo-límite: 12 meses

Expandir la distribución de las patas de pollo deshidratado con polvo de pepino a nivel nacional en los próximos 18 meses.

Específico: Expandir la distribución de las patas de pollo deshidratado con polvo de pepino.

Medible: Llegar a acuerdos con al menos 3 de los principales distribuidores.

Alcanzable: Establecer contactos con distribuidores, asistir a ferias y eventos de la industria, y desarrollar una estrategia de marketing efectiva para llegar a nuevos mercados.

Relevante: La expansión de la distribución es importante para aumentar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa.

Tiempo-límite: 18 meses.

2.4 Estrategia de negocio

Diversificación de productos: Una estrategia clave para nuestra empresa de producción y venta de patitas de pollo deshidratado con polvo de pepino para perros es la diversificación de productos. Esto significa que la empresa explorará la posibilidad de producir y vender otros productos para perros, como alimentos húmedos, y otros complementos nutricionales.

Expansión de mercado: La expansión de mercado es otra estrategia importante para la empresa. Esto se refiere a la identificación y penetración en nuevos mercados a nivel nacional como internacional. Investigaremos y analizaremos los mercados potenciales para nuestros productos, mediante la búsqueda de nuevos distribuidores o canales de venta en línea.

Innovación de procesos: Innovar en procesos es una estrategia clave para la mejora de la calidad de nuestro producto y la eficiencia de la producción. Como empresa buscaremos continuamente formas de mejorar los procesos de producción, incluyendo la incorporación de tecnología moderna y mejores prácticas de producción para optimizar el uso de los recursos y aumentar nuestras capacidades.

Fidelización de clientes: La fidelización es una estrategia crucial para nosotros, ya que mantener clientes leales y satisfechos puede generar un flujo constante de ingresos. Implementaremos programas de fidelización, ofreciendo descuentos y promociones a los clientes habituales y proporcionando un servicio al cliente de calidad, adaptándonos a las necesidades de los clientes. Además, exploraremos nuevas formas de comercialización, como el marketing de influencers, para atraer a clientes nuevos y evangelizar a los actuales.

2.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

Tenemos 4 pilares los cuales usaremos para mantener nuestra ventaja competitiva en el mercado:

Calidad del producto: Cuando hablamos de calidad en Dante Healthy Pet, nos referimos a la excelencia del producto en términos de sabor, textura, frescura y valor nutricional, así como a la calidad de los insumos utilizados en la producción. La calidad es crucial para mantener la satisfacción del cliente y garantizar que los perros reciban la nutrición que necesitan.

Innovación: La innovación es clave para ser competitivos en el mercado y para ofrecer a nuestros clientes productos nuevos y mejores. Desde nuestra empresa siempre buscaremos nuevas formas de mejorar la calidad y la nutrición de nuestros productos, así como de desarrollar nuevos que satisfagan las necesidades y demandas de los clientes.

Responsabilidad social: La responsabilidad social es otra fuente de ventaja competitiva para nosotros, ya que como empresa nos aseguraremos de que nuestras prácticas de producción sean sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, y no cause ningún daño a la comunidad local.

Excelencia en el servicio al cliente: La excelencia en el servicio al cliente es importante para mantener la lealtad de nuestros clientes y para fomentar el crecimiento de la empresa. Como empresa seremos amables, accesibles y estaremos siempre dispuestos a responder a las preguntas y preocupaciones de nuestros clientes. Asegurándonos de que los pedidos se procesen rápidamente y que los productos se entreguen a tiempo.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

3.1 Objetivos de marketing

La empresa DANTE HEALTHY PET busca satisfacer las necesidades de los clientes con perros del mercado nacional, posicionando su marca en el 50% de los clientes para fines del 2025.

Tiene como objetivo promover la alta calidad de su producto con la intención de fidelizar a sus clientes, logrando la recompra del 20% de los clientes para el segundo año de operaciones.

Motivar el consumo de los clientes a través de las redes sociales, mostrando los beneficios del producto; con la finalidad de obtener seguidores en nuestras plataformas de Facebook (2k) e Instagram (2k) para fines del primer año de operación.

Tiene como objetivo establecer una posición competitiva en el mercado nacional de productos de snacks para perros, logrando en el primer año un flujo de ingreso de 881,076.00 soles.

La empresa DANTE HEALTHY PET tiene como objetivo para finales del 2025, seguir fortaleciendo su presencia en el mercado nacional, incrementando sus ventas en un 20%.

3.2 Marketing mix

3.3 Descripción de producto o servicio

Dante Healthy Pet, tiene como propósito la alimentación sana de nuestros perros y para eso contamos con un primer producto sano y natural para ellos.

Contamos con un Snack "Patas de pollo deshidratado con polvo de pepino" para contribuir con la alimentación de los engreídos de cuatro patas y que a su vez ayudarlos a prevenir problemas dentales.

Nuestro snack de patas de pollo deshidratado con polvo de pepino, elaborado con productos de calidad, es ideal para comerlo como snack y sobre todo es muy nutritivo y aporta beneficios de salud para los perros.

Nombre del producto: Patas de pollo deshidratado con polvo de pepino

Ingredientes: Patas de pollo deshidratado, Pepino deshidratado en polvo.

Presentación: Doypack de 15 unidades divididas en 5 paquetes de 3 unidades (10cm por 15 cm) selladas al vacío.

Usos: Como snack o complemento de alimentos.

Mantener en su empaque en un lugar fresco y seco.

Tiempo útil: 4 semanas a partir del día de elaboración, mantener refrigerado una vez abierto.

3.4 Estrategia de precio

En la actualidad, la alimentación saludable se ha convertido en un estilo de vida de las personas y ellas buscan lo mismo para sus perros. Dante Healthy Pet ofrece un producto saludable, buscando convertir a la marca en la principal opción para los consumidores de snacks para perros, posicionando su precio en el mercado.

La estrategia de precio que utiliza la empresa Dante Healthy Pet está basada en la calidad de producto que se ofrece y de los beneficios que les brindará a sus perros.

3.5 Estrategia de distribución de plaza

La compra y distribución de los productos Dante se harán de manera directa por nuestra página web, redes sociales y WhatsApp business durante el primer año de vida del negocio.

Dependiendo de los resultados del primer año evaluaremos el ingreso a bodegas, tiendas de conveniencia y expansión a provincia.

3.6 Estrategia de promoción

Durante el lanzamiento de producto, se planea realizar estrategias de promoción que permita dar a conocer el producto y sus beneficios.

La etapa inicial siempre es la más difícil, es por ello por lo que es necesario buscar diferentes medios de promoción y relaciones públicas, como son las redes sociales, los banners en establecimientos relacionados al producto, evento de lanzamiento y notas de prensa.

3.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa

Nuestra herramienta principal es el avance de la tecnología de la información como la web y la atención online y será uno de nuestros aliados para la captación de nuestros futuros clientes, así mismo, realizar promociones y degustaciones en eventos como Pet Fest Perú, donde podemos hacer que puedan apreciar el valor de nuestro producto, la calidad de servicio, asesoramiento, por otro lado, incentivar a nuestros vendedores que sobre salgan en la captación de nuevos clientes.

3.8 Estrategia de posicionamiento

“Para las personas que amen a sus perrhijos y quieren darles un producto de calidad, DANTE HEALTHY PET ofrece un snack delicioso y nutritivo para los engreídos de 4 patas.

CAPÍTULO IV: PLAN DE OPERACIONES

En este capítulo explicaremos a detalle los objetivos de operaciones, de igual forma, las actividades previas al inicio de la producción de nuestro negocio. Finalmente, describiremos el proceso de producción de DANTE HEALTHY PET y de esta manera evidenciar como realizaremos nuestra propuesta.

4.1 Objetivos de operaciones

- Reducir el costo de operaciones manteniendo la calidad de nuestro primer producto en un 3% en los próximos doce meses.
- Sumergir en el mercado una nueva línea de productos ligado a alimentos saludables enfocados en nuestros perros para el primer semestre del 2025.
- Recortar el tiempo de producción, específicamente, en el proceso de deshidratación de los insumos de 6 a 4 horas.

4.2 Actividades previas al inicio de la producción

- a. Diseño y prueba del producto

Hemos creado un prototipo de cómo será el empaque de nuestro producto:

Ilustración 3: Prototipo del envase



Fuente: Elaboración propia

b. Aspectos técnicos del producto

Respecto a este punto mostraremos la ficha técnica de nuestro producto, donde visualizaremos, ingredientes, pesos, medidas, información nutricional, manipulación, condiciones y tipo de almacenamiento.

Tabla 5: Ficha técnica del producto

Ficha Técnica		
Nombre Comercial	DANTE HEALTHY PET	
Descripción del Producto		
Descripción del Producto	Snack para perros elaborado con patas de pollo, agua, sal natural y mezclado con polvo de pepino.	
Empaque	Doypack de Pet Cristal / Barniz Mate / PEBD Cristal Impreso a 8 colores Con Perforación, zipper, pre-corte láser y muesca	
Peso Neto	330 gr.	
Contenido	Doypack de 15 unidades, divididas en 5 paquetes de 3 unidades (10cm x 15cm) selladas al vacío.	
Ingredientes	Patas de Pollo	60%
	Pepino	20%
	Agua	15%
	Sal	5%
Información Nutricional	Grasa	20%
	Proteína	46%
	Humedad	14%
	Fibra: 10 gr. por cada 100gr.	
Vida útil	Recomendamos el uso del producto durante las 4 semanas, posteriores a la fecha de producción y envasado.	
Conservación	Mantener refrigerado una vez abierto.	
Condiciones y Tipo de Almacenamiento	Mantener las patas dentro de su empaque original haciendo Debe estar protegido de los rayos solares, alejado de fuentes de calor, aislado de sustancia peligrosas y protegido de la lluvia y polvo.	

Fuente: Elaboración propia

Marca del Producto: DANTE HEALTHY PET

Slogan: “El Alimento Saludable que tu Engreído Merece”

Logotipo:

Ilustración 4: Logotipo



Fuente: Elaboración propia

Teléfono de contacto del fabricante: +51012922221

Persona de Contacto: Carlieng Solange Coca Hauxwell, Gerente General.

c. Determinación de la ubicación de la empresa

La planta quedará ubicada en el distrito de San Luis, debido a que es una zona de mucho movimiento industrial y con mucha cercanía a los distritos de Lima Moderna, que son nuestros potenciales clientes.

En dicha ubicación se encontrará el área de producción, almacenamiento y áreas administrativas, tomando en cuenta que estamos iniciando el negocio, buscamos minimizar costos. Además, se encuentra cerca a nuestros proveedores, lo cual hará que la cadena de suministro sea más ordenada.

Dirección: Calle Felipe Santiago Salaverry N°239, Urbanización El Pino – San Luis.

Ilustración 5: Ubicación de la empresa



Fuente: Google Maps

Finalmente es importante como empresa, tomar en consideración la accesibilidad para nuestros colaboradores.

d. Diseño y distribución de las instalaciones

Ilustración 6: Diseño de planta



Fuente: Elaboración propia

4.3 Proceso de producción del bien o servicio

Inventario

Contamos con diversos puntos a mencionar:

Compra: Adquisición de insumos y materia prima para la elaboración de las patas deshidratadas con polvo de pepino.

Recepción: Recibimiento de insumos y materia prima en el almacén.

Control de calidad: Revisión del cumplimiento, de acuerdo con lo solicitado.

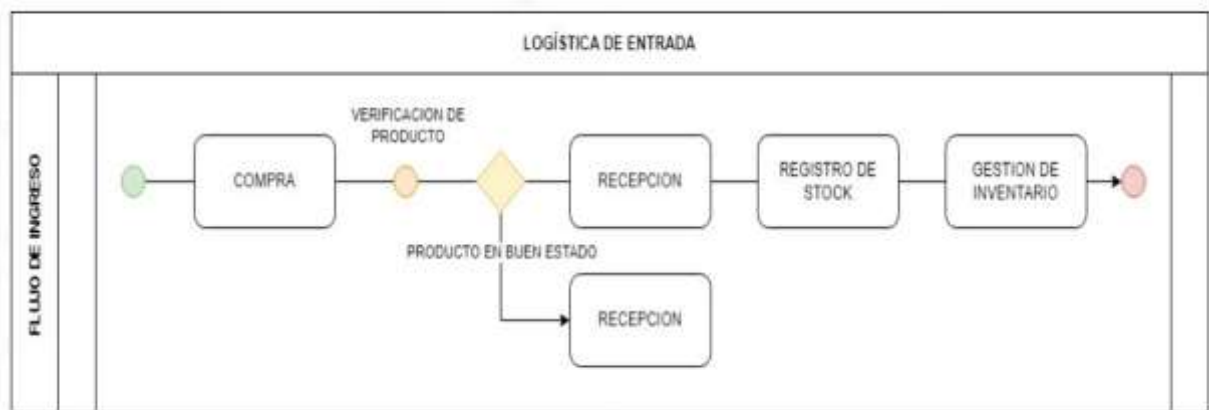
Registro de Stock: Registramos cantidad y característica en nuestro sistema.

Gestión de Inventario: Hacen la distribución interna para la entrega de insumos a cada área productiva.

El día 1 de cada mes, realizaremos inventario general en la planta, a partir del día 2 laborable se reanudarán las operaciones productivas y comerciales.

Los almacenes (MP y PT) y la isla de operaciones se encontrarán dentro de la planta, con la finalidad de reducir tiempos.

Tabla 6: Flujograma de ingresos



Fuente: Elaboración Propia

Compra de Insumos

Realizaremos una selección precisa de nuestros proveedores con la finalidad de contar con MP de calidad para beneficio de nuestros clientes.

*Proveedor de Patitas

Inversiones Avícolas V&E S.AC.

*Proveedor de Pepino

Haydee Huaya Cayllahua

RUC: 10700266861

Marca: Pepinos Cañetanos Heydi

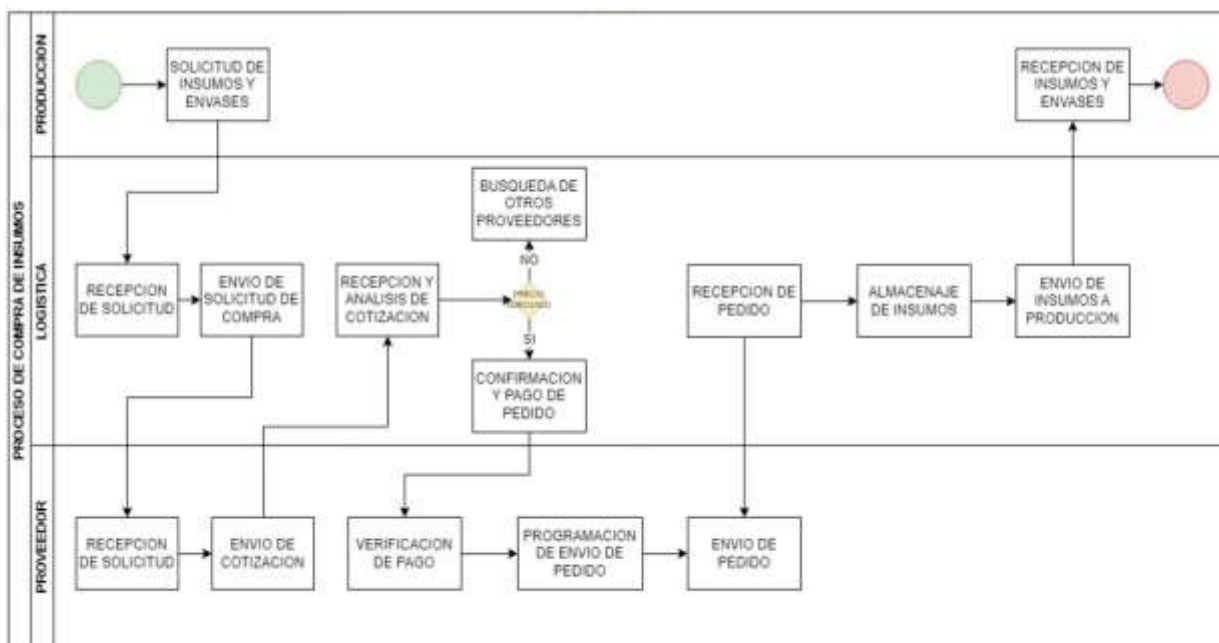
*Proveedor de Sal

DAIRA S.A.C.

RUC: 20538976815

Marca: J SAL YODADA PARA COCINA 20K

Tabla 7: Flujo de compra de insumos



Fuente: Elaboración Propia

Proceso de Producción

Explicaremos de manera exacta como realizaremos el proceso de producción desde la recepción de materia prima hasta la entrega final al cliente.

Para la elaboración del primer producto de DANTE HEALTHY PET, patas de pollo deshidratadas con polvo de pepino, cumpliremos con todos los estándares de calidad ofrecidos a nuestros clientes.

Seguidamente se detalla todas las fases de la elaboración:

Recepción y pesado de la Materia Prima.

En este punto procedemos al recibimiento de la materia prima, como son: las patas, pepinos, sal, materiales para el envasado, empaçado y despacho; revisamos que la calidad se acorde a lo solicitado a cada proveedor. Del mismo modo, para el pesado de los materiales tendremos al encargado de almacenes, que lo hará mediante el uso de una balanza electrónica calibra, una vez aprobado se hace el ingreso y registro en nuestro Kardex.

- Lavado, limpieza y deshidratación del pepino.

Realizamos la selección de pepinos, hacemos un lavado general, y cortamos en dos, colocamos sobre nuestra mesa de acero para esperar el secado natural. Seguidamente, replicamos el mismo proceso de deshidratación configuramos a 75°C con un tiempo de 8 horas y esperamos el término del proceso. Para nuestro plan de negocio, haremos esta parte productiva durante el turno noche para hacer más eficiente los tiempos.

- Elaboración del polvo de pepino.

Agregamos los pepinos secos en la trituradora de alta velocidad, que giran alrededor de 300 rpm (revoluciones por minuto) y en 45 segundos tendremos el polvo de pepino, el cual se recabará en bandejas de aluminio esterilizadas para luego ser trasladadas a la siguiente estación, donde haremos el empaclado en bolsas de papel para mantener sus propiedades y evitar el ingreso de la humedad.

- Lavado y limpieza de Patas

Se realizará la limpieza de las patas, quitando las uñas de forma manual y las impurezas que contenga, para seguidamente realizar el lavado general que se llevará a cabo en un ambiente especial de la nave de producción y colocarlos sobre una mesa de acero para esperar el secado natural.

- Incorporación del polvo a las patas

La incorporación la haremos de forma manual con la finalidad de uniformizar la cantidad de polvo por cada pata, este proceso tomará entre 1 a 2 minutos. Seguidamente pasamos a reservar en nuestras bandejas de aluminio para trasladar los productos al área de envasado.

- Deshidratación de Patas

Las patas se colocarán en la deshidratadora industrial de alimentos, no deben estar pegadas unas a otras, configuramos a 75°C con un tiempo de 8 horas y esperamos el término del proceso. Para nuestro plan de negocio, haremos esta parte productiva durante el turno noche para hacer más eficiente los tiempos.

- Envasado de nuestro producto

Como informamos anteriormente, el envasado de nuestro producto será en Doypack que contienen un peso neto de 330gr aprox. (15 patas) por cada empaque, posterior al envasado, procedemos con el pesado en una balanza de gramos calibrada.

- Envasado al vacío

En este punto, usaremos una cámara de envasado al vacío, donde colocaremos los Doypack dentro de la bandeja de la cámara, esperamos el término del proceso, extraemos los Doypack, colocamos en una mesa de acero y finalmente esperamos enfriamiento total.

- Etiquetado

Lo Doypack serán impresos con toda la información necesaria, por lo tanto, no será necesario un etiquetado manual. Posteriormente se derivan los productos en cajas de plástico hacia el área de embalaje que se encuentra dentro del APT.

Embalaje

Ilustración 7: Etiqueta de despacho

DANTE HEALTHY PET			
CLIENTE: SUPERMERCADOS PEPITO		7 8 8 4 9 2 8 0 8 2 7 4	
PATAS DE POLLO DESHIDRATADO CON POLVO DE PEPINO 330GR			
		PALET:	000-01
CÓDIGO:	10022	O/P:	2150323
O/COMPRA:	POPEP0015-23	ITEM:	1
MILLARES:	0.5	F/PROD:	28/05/2023
PAQUETES:	50	F/ENVASADO:	28/05/2023
KG NETO:	16.5	F/ DESPACHO:	2/05/2023

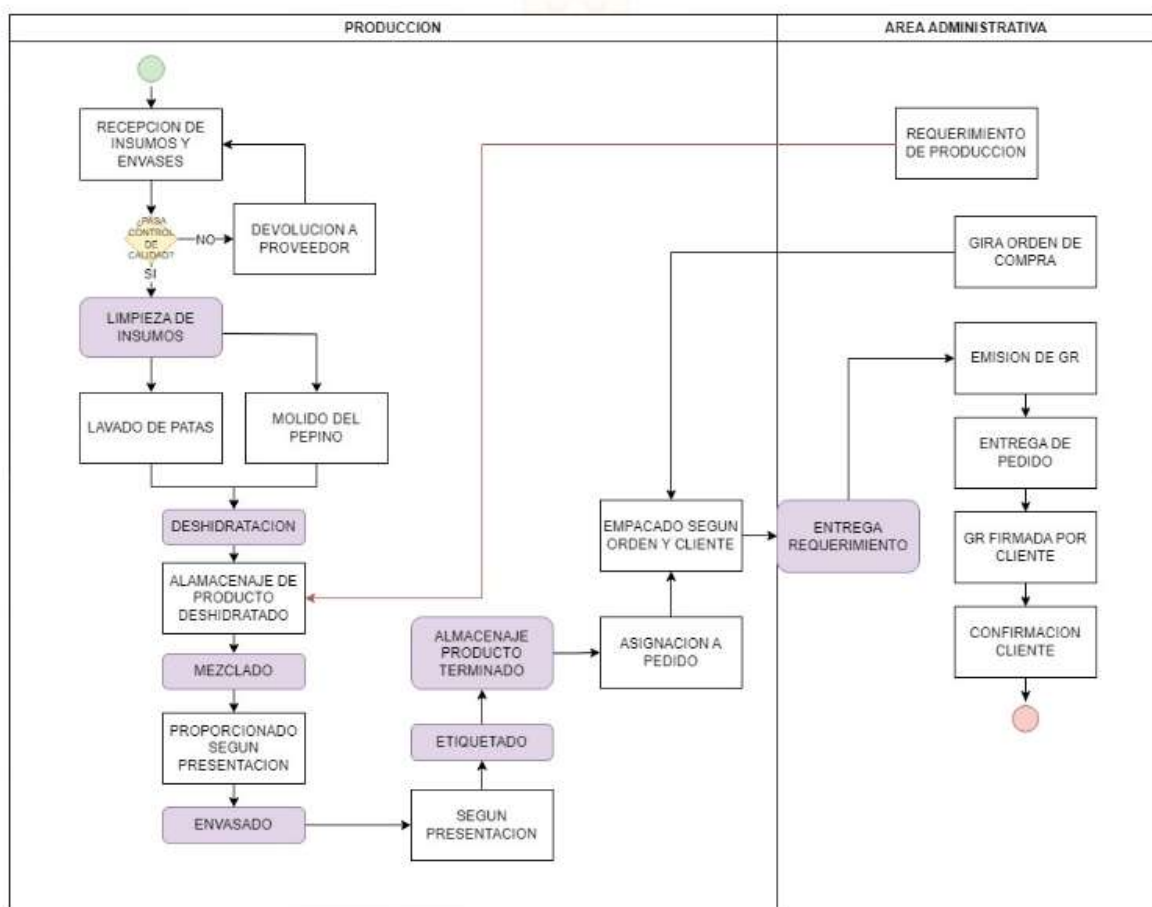
Fuente: Elaboración propia

Los Doypack serán recibidos en el área de empaquetado y se colocarán en cajas de cartón de 60cm de ancho x 60cm largo x 50cm alto, cada caja contiene 50 unidades, se colocará etiquetas de trazabilidad donde se mostrará la siguiente información:

● Almacenamiento

Después de culminar el etiquetado, las cajas serán colocadas en pallets de madera, se apilarán como máximo 4 cajas y las mismas se colocarán en APT de forma ordenada de acuerdo con su fecha de producción / envasado para esperar la orden de despacho a los clientes finales.

Tabla 8: Flujograma de producción



Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO V: DISEÑO DE ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS

En el presente capítulo, explicaremos a detalle los perfiles y descripción de cada puesto, la forma de aplicar la inducción y capacitación al personal nuevo. Indicaremos las estrategias de motivación y desarrollo para nuestros colaboradores. Finalmente, la política de remuneraciones y compensaciones.

En los inicios de la empresa cada líder de área se encargará de la gestión de recursos humanos y dentro de sus responsabilidades estarán el reclutamiento, selección, contratación, capacitación y la gestión del personal.

5.1 Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal

Reclutamiento Externo:

La etapa de reclutamiento para posibles ingresantes se manejará a través de anuncios laborales en diversas plataformas virtuales como: Laborum, Computrabajo, Bumeran Perú, LinkedIn y con las bolsas de trabajo de universidades en Lima.

Selección:

Para este proceso trabajaremos de la siguiente manera:

Revisión de todas las Hojas de Vida de los postulantes.

Pre - selección de los postulantes de acuerdo con el perfil del puesto que estamos solicitando.

En paralelo, todos los postulantes calificados tomarán evaluaciones complementarias:

Verificación de los antecedentes entre los cuales son: financieros, penales, judiciales, policiales, constatación domiciliaria, y/u otros) de acuerdo al puesto que ocuparán.

Evaluación médica: se coordinará con un proveedor externo la evaluación de salud pre ocupacional (EPO) del postulante

Contratación:

Para considerar a un postulante como apto debe haber calificado en todas las etapas mencionadas en los puntos anteriores. Con la verificación final informaremos al gerente general y el líder del área se pondrá en contacto con el candidato aprobado para incorporarse a la empresa.

Trabajaremos con contrato determinado o plazo fijo, dicho contrato será por 6 meses, contemplando 3 meses de periodo de prueba.

5.2 Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal

Luego de que se haya hecho la selección y contratación del nuevo personal, iniciaremos el proceso de inducción que nos va a permitir que nuestros colaboradores estén alineados con la misión, visión, valores y objetivos que tenemos en Dante Healthy Food.

Para nosotros es de suma importancia que nuestros nuevos colaboradores pasen por una inducción completa ya que consideramos que es la base lograr compromiso y cumplir con los objetivos planteados de la empresa.

Nuestro proceso de inducción consta de las siguientes etapas:

Bienvenida

Inducción a la empresa

Inducción en el área

Seguimiento y Encuesta

Evaluación de desempeño (3 meses después)

5.2.1 Bienvenida

Consideramos que es una etapa muy importante ya que es el primer contacto del colaborador con la empresa y es la línea de partida para lograr esa adaptación y compromiso que queremos lograr.

En esta etapa es el área de Recursos Humanos quien de la mano con el líder del área a la que va a pertenecer o jefe directo darán la bienvenida al nuevo colaborador.

Al nuevo colaborador se le entregará:

Desayuno de Bienvenida

Kit de Bienvenida (Fotocheck, Landyard, EPPS)

Entrega de Laptop (de requerir el puesto)

Manual del nuevo colaborador

Copia de contrato

Documento con funciones del puesto

5.2.2 Inducción a la Empresa

La inducción general se realizará el mismo día de la bienvenida y se le capacitará al nuevo colaborador con la Misión, Visión, Valores y objetivos de la compañía. Dicha capacitación podrá ser realizada por el gerente general o el líder del área.

Los puntos que se desarrollarán serán los siguientes:

Organización de la empresa

Misión, Visión y Valores

Objetivos de la empresa

Reglamento de trabajo

Código de ética

5.2.3 Inducción en el área

Dicha inducción estará a cargo del líder del área específica y se brindará la información requerida para poder cumplir con las funciones que el puesto del nuevo colaborador requiere.

Visita al área de trabajo y presentación al equipo

Capacitación de las funciones del puesto

Capacitación en los sistemas requeridos según el puesto

Capacitación en las herramientas o maquinarias (de requerir el puesto)

5.2.4 Seguimiento y Encuesta

Una semana después de su incorporación el líder del área realizará una encuesta para entender cómo se siente el colaborador y saber si cuenta con todos los conocimientos para poder desempeñarse en sus labores, así como accesos. Esto nos permitirá encontrar oportunidades de mejora en el proceso y reforzar con los líderes de las áreas la importancia de una buena inducción.

Se realizará una reunión con el colaborador para poder ayudarlo a absolver esas dudas y asegurarnos que tenga todo lo requerido para cumplir con las tareas asignadas en dicho puesto.

5.2.5 Evaluación de desempeño

A los 3 meses de ingresar se realizará una evaluación de desempeño 180°, esto con la finalidad de conocer el performance y cumplimiento del colaborador durante el periodo de prueba.

Dicha evaluación se realizará por la gerencia general junto con el líder del área para poder reforzar o mejorar algunas competencias del colaborador de la mano con el líder y un PID (Plan de desarrollo individual), de requerirlo se le solicitará una carta de compromiso o rescindir el contrato de ser el caso.

5.3 Estrategias de motivación y desarrollo del personal

5.3.1 Línea de Carrera

Nuestro plan es alinear la línea de carrera con el crecimiento de la empresa que tenemos proyectado para el segundo año de operaciones.

En dicho escenario, nuestros operarios podrán ascender a asistentes y luego a jefe de logística y operaciones, los vendedores a jefe de ventas y en el caso del área de finanzas, el asistente contable podrá ascender a jefe de finanzas.

Nuestro objetivo es que todos nuestros colaboradores refuercen sus conocimientos y aptitudes para poder así hacer línea de carrera.

5.3.2 Evaluación de desempeño

Se realizará una evaluación de desempeño 180° una vez al año, esto con la finalidad de conocer el performance y cumplimiento del colaborador durante dicho año.

La evaluación 180° se realizará en base a competencias y estará alineada a los valores de la compañía y tendrá un porcentaje de cumplimiento, dicho porcentaje será parte de las métricas para definir si el colaborador recibirá el bono anual.

Los valores para considerar serán: Trabajo en equipo, iniciativa, compromiso y respeto.

La evaluación anual se realizará por el área de administración junto con el líder del área para poder reforzar o mejorar algunas competencias del colaborador de la mano con el líder junto con un PID (Plan Individual de Desarrollo) y se requerirlo se le solicitará una carta de compromiso.

5.3.3 Beneficios Adicionales

En Dante Healthy Pet nos parece imprescindible que nuestros colaboradores que se sientan bien dentro y fuera de la oficina y es por eso por lo que vamos a implementar una cuponera de tiempo libre, en donde el colaborador podrá elegir a lo largo del año en qué momento utilizar estos beneficios de tiempo libre adicional, estos no serán descontados de las vacaciones.

Tendremos las siguientes categorías:

Entra 2 horas más tarde

Sal 2 horas más temprano

1 hora extra para el almuerzo

1 hora para hacer trámites

½ día para que disfrutes en familia

1 día libre para ser usado durante el mes del cumpleaños

El lunes puedes entrar 2 horas más tarde

5.3.4 Festividades Adicionales

Realizaremos activaciones o agasajos en algunas fechas especiales en donde se hará un compartir y se les entregará un pequeño presente.

Cumpleaños del mes

Día del trabajo

Día de la madre

Día del Padre

Chocolatada Navideña

Aniversario de Dante Healthy Pet

5.3.5 Encuesta de satisfacción

Se realizarán encuestas de satisfacción ESAT trimestralmente para conocer la satisfacción y necesidades de nuestros trabajadores, dichas encuestas nos brindarán información para implementar mejoras.

5.4 Políticas de remuneraciones y compensaciones

En base a nuestra política de remuneraciones y compensaciones, Dante Healthy Pet establece lineamientos a nivel general en la gestión de compensaciones que impulsen un alto desempeño y cumpla con los principios de competitividad, equidad y sin discriminación en un marco presupuestario establecido por la empresa que permita atraer, motivar y retener a personas con una oferta de compensación competitiva.

Para ello, nuestra política se encuentra bajo amparo de base legal en:

La Constitución Política del Perú.

Ley contra la discriminación, Ley N° 27270.

Ley de oportunidades entre hombres y mujeres, Ley N°28983.

Ley que prohíbe la discriminación remunerativa entre varones y mujeres, Ley N°30709.

En base a lo expuesto los componentes de la compensación que maneja Dante Healthy Pet son:

Remuneración Fija:

La remuneración fija corresponde al sueldo básico bruto anual en efectivo que percibe la persona con carácter garantizado, con la finalidad de reconocimiento de una mayor complejidad del puesto.

Remuneración Variable y Beneficios

Dante Healthy Pet ofrecerá un paquete total de compensación que está conformada por pagos variables y otros beneficios alineados a sus políticas.

Igualdad

Dante Healthy Pet no discrimina a trabajadores por razones de religión, orientación sexual, ideología, origen social, condición de discapacidad, entre otros sin influir en la toma de decisiones de contrataciones, compensaciones y ascensos.

Estructura Salarial

Conformada por la banda salarial de puestos y los criterios como:

Resultado de medición por evaluación de desempeño

Atracción y/o retención de personas ubicadas en posiciones críticas para la organización o para áreas específicas.

Modificación de la estructura organizacional y salarial.

El perfil académico y profesional

Experiencia laboral

Poca oferta de mano de obra idónea y calificada para el puesto.

Costo de vida.

Descripción de Puestos

Dante Healthy Pet a través de un análisis de la complejidad de puestos de trabajo para percibir de primera mano todas aquellas características que una persona debe cumplir para el desarrollo del mismo. Incluirá elementos como:

Nombre del puesto/cargo

Misión del puesto/cargo

Funciones principales

Formación académica, educación, conocimientos y experiencia profesional

Competitividad

Alinearemos las compensaciones de la empresa en referencia con el mercado salarial, siendo atractiva y cumpla la función de retención.

Valoración de Puestos

Se realiza la valoración del puesto, en cuanto a importancia, complejidad y responsabilidades, de acuerdo con ello se establecerán tres rangos salariales:

Mínimo: Representa el salario más bajo.

Punto medio: Representa la mediana de los salarios del mercado.

Máximo: Representa el salario más alto.

Competitividad Externa

Presentamos una remuneración favorable frente a salarios que perciben cargos comparables en el mercado.

Evaluación de desempeño

Para Dante Healthy Pet es fundamental que sus colaboradores logren alcanzar los objetivos organizacionales, trazando objetivos anualmente controlables, medibles y evaluados por su jefe directo con el propósito de trabajar en base al cumplimiento de estos. El proceso de Evaluación de desempeño permite traducir las metas de la organización en objetivos individuales por medio de un Plan de Evaluación de Desempeño.

Incremento por Promoción

En Dante Healthy Pet las promociones suceden como resultado de un ascenso a una posición de mayor nivel de jerarquía asociado a un incremento de funciones.

CAPÍTULO VI: PLAN FINANCIERO

6.1 Historia financiera de Dante Healthy Pet

Los socios son jóvenes estudiantes y trabajadores, entusiastas en emprender en un negocio de alimentación saludable para mascotas (perrihijos), la idea del proyecto sale por la necesidad de alimentar de forma saludable a la mascota de unos de los hijos; Estudiantes de la carrera de administración con una visión empresarial ven la propuesta de producir alimentación saludable previo a un sondeo del mercado, luego del sondeo se acuerda en participar todos, para ello, se acuerda en aportar todos por igual para el capital inicial, el primer socio aportará S/ 15,588.85 soles que tiene ahorrado para la compra de un auto, el segundo socio aportará S/ 15,588.85 soles que estaba ahorrando para el inicial de un departamento en el distrito de Surco, tercer socio aportará S/ 15,588.85 soles que tiene del retiró sus fondo de jubilación aprobado por la pandemia, cuarto socio aportará S/ 15,588.85 soles que estaba juntando para llevar una maestría luego de terminar de estudiar el pre grado, la maestría que tiene propuesto estudiar es

gerencia de operaciones y el último socio le corresponde aportar S/ 15,588.85 soles, sin embargo, solo tiene el 50% para cubrir el monto asignado por haber tenido problemas de salud de uno de los integrantes de la familia, para completar el 50% tomará prestado del BCP a una tasa anual de 10% por tener sus cuentas de CTS y cuenta de haberes en dicho banco. Los cinco socios llegan a reunir el monto de S/ 77,944.24 soles que llegan a ser el 60% del total del proyecto y S/. 51,962.82 soles que llega a un 40% será financiado con el banco de crédito a una tasa anual del 20%

6.2 Datos, supuestos y políticas económicas y financieras

Las políticas económicas básicas serán las siguientes:

Pago a proveedores, los pagos se realizarán vía transferencia bancaria o interbancaria los viernes de cada quincena entre las 10:00 am a 4:00 pm.

Pago de haberes, los sueldos de los trabajadores serán abonados en los bancos asignados por el trabajador, se realizará cada quincena entre las 3:00 pm a 5:00 pm

Crédito a clientes, el crédito a los clientes será de 7 días cuando sus compras superiores a 100 unidades del producto

Descuento a clientes, por pronto pago superiores a 100 unidades se realizará 1.5%

Nuestra empresa requiere mayor flujo de ingresos y en el menor tiempo posible y realizar en más tiempo el pago a los proveedores para tener mayor liquidez en la caja.

6.3 Plan de ventas de la empresa

Al producir un producto innovador que es el factor diferenciador de Dante Healty Pet, “patas de pollo con pepino deshidratado”, frente a los productos de la competencia como el Barker, el cual lleva en el mercado de alimentos 6 y 10 años el pionero en la

venta producto de patas de pollo, nuestro crecimiento de ventas tiene estimado un crecimiento de 15% anual en un TAM de 53000 en lima moderna y crecimiento anual del 20% de este último.

Tabla 9: Estudio de mercado

Estudio de mercado	Valor inicial (media)
TAM	53,000
Tasa de crecimiento anual del mercado (TAM)	30%
Tasa de crecimiento anual de las ventas de la empresa	15%
Unidades vendidas diariamente	156
Cantidad de días efectivos de venta al año por parte de la empres	303
Precio unitario del producto	S/ 18.64

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10: Volúmenes de venta



Fuente: Elaboración propia

6.4 Análisis de costos

Tabla 11: Analisis de costos operativos

COSTO DE OPERACIONES						
(*) No incluye depreciación, amortización e impuesto a la renta						
DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO (AÑOS)					
	0	1	2	3	4	5
Volumen de ventas (q) unidades/año		47,268	54,358	62,512	71,889	82,672
Material (1) Pales de polo	S/	226,886.40	S/ 280,919.36	S/ 308,057.26	S/ 345,085.85	S/ 398,825.73
Material (2) pepino	S/	3,545.10	S/ 4,076.87	S/ 4,688.39	S/ 5,391.65	S/ 6,208.48
Empaque (3)	S/	4,726.80	S/ 5,435.82	S/ 6,251.19	S/ 7,188.87	S/ 8,267.28
Agua (4)	S/	85,082.40	S/ 97,844.76	S/ 112,521.47	S/ 129,399.70	S/ 148,809.65
Electricidad (5)	S/	170,164.80	S/ 195,689.52	S/ 225,042.95	S/ 258,799.39	S/ 297,619.30
0	S/	-	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
COSTOS VARIABLES	S/	490,405.50	S/ 583,966.33	S/ 648,561.27	S/ 745,845.46	S/ 857,722.28
Pago de remuneraciones al personal de operaciones (RRHH) (6)	S/	241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00
COSTOS FIJOS (*)	S/	241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00	S/ 241,434.00
TOTAL DE EGRESOS	S/	731,839.50	S/ 805,400.33	S/ 889,995.27	S/ 987,279.46	S/ 1,099,156.28

COSTOS POR PAQUETE VARIABLES		
1 Material (1) Lentejas	S/	4.80 /und
2 Material (2) pepino	S/	0.08 /und
3 Empaque (3)	S/	0.10 /und
4 Agua (4)	S/	1.80 /und
5 Electricidad (5)	S/	3.60 /und
6 0	S/	- /und
Total sin IGV	S/	10.38 /und
IGV	S/	1.87 /und
Total incluido IGV	S/	12.24 /und

COSTOS FIJOS ANUALES	
(6) Pago de remuneraciones (RRHH)	S/ 241,434.00 / año

Fuente: Elaboración propia

6.5 Punto de equilibrio de la empresa

El punto en el cual no obtendremos perdidas ni ganancias en nuestra operación se encontrara en 53, 046 unidades de patitas de pollo con pepino y en unidades monetarias de S/ 988,772 soles

Tabla 12: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO							
DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5	Unidades
Presupuesto de Ingresos	S/ 881,075.02	S/ 1,013,230.85	S/ 1,155,222.38	S/ 1,340,005.73	S/ 1,541,009.59		
Volumen de ventas (q)	47,268	54,388	62,512	71,889	82,672		Und
Precio (p)	S/ 18.64	S/ 18.64	S/ 18.64	S/ 18.64	S/ 18.64		S / Und
COSTOS VARIABLES (CV)							
costo variable unitario (cv)	S/ 10.79	S/ 10.79	S/ 10.79	S/ 10.79	S/ 10.79		S / Und
COSTOS FIJOS (CF) (**)							
costo fijo unitario (cf)	S/ 0.00	S/ 7.71	S/ 6.96	S/ 6.34	S/ 5.82		S / Und
P.E. (en q) (p/vendidos)		53,046	53,433	55,444	58,106	61,288	Und
P.E. (en S/)		S/ 988,771.88	S/ 985,989.05	S/ 1,033,474.75	S/ 1,083,104.03	S/ 1,142,399.29	\$

Margen de contribución

$$PE = \frac{CF^{(**)}}{p - cv} \quad \text{Und (q)}$$

$$PE = \frac{CF^{(**)}}{1 - (cv/p)} \quad \$$$

Punto de equilibrio (AÑO 1)			
Cantidad	Ingresos	Egresos	Margen
q	pq	CF + cv*q	
31,323	583,890	754,288	-170,428
34,803	648,733	791,856	-143,123
38,670	720,815	833,598	-112,784
42,967	800,905	879,979	-79,073
47,741	889,895	931,512	-41,618
P.E. = 53,046	988,772	988,772	0
58,350	1,087,649	1,046,032	41,618
64,185	1,196,414	1,109,017	87,397
70,604	1,316,055	1,178,301	137,754
77,664	1,447,661	1,254,514	193,147
85,431	1,592,427	1,338,348	254,079

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13: Analisis punto de equilibrio



Fuente: Elaboración propia

6.6 Adquisición de materiales e insumos para la producción

Nuestro proceso de precaución que mayor tiempo demanda es el proceso de deshidratación de las patas de pollo y del pepino, así mismo, son los equipos de mayor costo que representa en cuanto a los equipos y el mantenimiento de estos, por otro lado, es de vital importancia su mantenimiento, confiabilidad disponibilidad para una producción contante que nos pueda generar mayor costos y penalidades por incumplimiento.

Tabla 14: Lista de materiales y equipos

Maquinarias y equipos				
	Cantidad	P.U.	Valor sin IGV	Valor con IGV
1	Deshidratador de 24 bandejas	2 S/ 16,000.00	S/ 32,000.00	S/ 37,760.00
2	Peladora de patas de pollo	1 S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 5,664.00
3	Envasador al vacío	1 S/ 3,305.00	S/ 3,305.09	S/ 3,900.00
4	Molino para el pepino	1 S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,540.00
			S/ 43,105.09	
Muebles y enseres				
	Cantidad	P.U.	Valor sin IGV	Valor con IGV
1	Cortadora de uñas	2 S/ 280.00	S/ 560.00	S/ 660.80
2	Enjuague (Tazón)	2 S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 708.00
3	Coladores (D40 y 16 pro)	2 S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 236.00
4	Mezclado de harina con patas (2 S/ 50.00	S/ 100.00	S/ 118.00
5	Mesa de trabajo	3 S/ 500.00	S/ 1,500.00	S/ 1,770.00
6	Utensilios de cocina	1 S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 590.00
			S/ 3,460.00	
Equipos de cómputo				
	Cantidad	P.U.	Valor sin IGV	Valor con IGV
1	Laptops	4 S/ 1,694.07	S/ 6,776.27	S/ 7,996.00
2	Escritorio	4 S/ 500.00	S/ 2,000.00	S/ 2,360.00
			S/ 8,776.27	

Fuente: Elaboración propia

6.7 Inversión inicial

La empresa Dante Healthy Pet SAC, requiere de una inversión total de S/.129,907.06 soles incluido IGV para poder concretar el proyecto del negocio. La inversión está representada por el préstamo bancario de un 40 % a un plazo de 5 años y una tasa anual de 20% un monto de S/. 51,962.82 soles, los aportes de los socios forman el 60% de la inversión del proyecto que asciende a la suma de S/ 77,944.24 soles.

Tabla 15: Estructura de financiamiento con IGV

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	
	S/ 51,962.82 40%
S/ 129,907.06 100%	
	S/ 77,944.24 60%

fuente: Elaboración propia

6.8 Capital de trabajo

El capital de trabajo que debe tener la empresa Dante Healthy Pet SAC por un periodo de tiempo de 25 días para no afectar su operación debe ser S/ 88, 645.68 soles como mínimo, estos deben cubrir todas las actividades de la organización, así como, podemos apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 16: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO						
DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION DEL PROYECTO (AÑOS)					
	0	1	2	3	4	5
Costo total anual sin considerar dep y amort (*)		S/ 912,061.70	S/ 988,596.15	S/ 1,076,610.78	S/ 1,177,827.59	S/ 1,294,226.93
Costo diario sin considerar dep y amort		S/ 2,498.80	S/ 2,708.48	S/ 2,949.62	S/ 3,226.92	S/ 3,545.83
Número de días de desfase		25	25	25	25	25
Necesidad de Capital de Trabajo		S/ 62,469.98	S/ 67,712.07	S/ 73,740.46	S/ 80,673.12	S/ 88,645.68
Capital de trabajo incremental	S/ 62,469.98	S/ 5,242.09	S/ 6,028.40	S/ 6,932.66	S/ 7,972.56	
Valor de recupero de capital de trabajo						S/ 88,645.68

Fuente: Elaboración propia

6.9 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación como muchas actividades económicas son varias, por ello, se optó tener dos fuentes de financiación y uno de ellos es capital semilla donde los propios socios son los aportantes, dichos aportes no son devueltos a los socios ya que pasan a ser capital social de la empresa, así mismo otro medio de financiación son los créditos bancarios, es por ello que los socios han tomado la decisión de implementar las siguientes fuentes de financiamiento:

Tabla 17: Estructura de financiamiento

Estructura de financiamiento	
Préstamo	40%
Recursos propios	60%
Inversión total	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18: *Financiamiento*

FINANCIAMIENTO				
CONCEPTO	AÑO 0			
	Sin IGV	Incluido IGV	IGV	
Inversión en activos fijos	S/ 57,150.07	S/ 67,437.08	S/ 10,287.01	
Inversión en capital de trabajo	S/ 62,469.98	S/ 62,469.98	S/ -	
Inversión total	S/ 119,620.05	S/ 129,907.06	S/ 10,287.01	

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
Sin considerar el IGV de los activos fijos	S/ 51,962.82	PRESTAMO BANCARIO
	S/ 67,657.22	CAPITAL DE LOS SOCIOS
	S/ 119,620.05	

Fuente: Elaboración propia

6.10 Proyección de Flujo de caja

La proyección del flujo de caja del proyecto se debe considerar después de pagar los impuestos agregar la depreciación, pago de préstamos y los intereses después de realizar los pagos correspondientes del endeudamiento. Al realizar lo mencionado se denomina flujo de caja neta libre de salidas y entras en un determinado tiempo.

Tabla 19: Proyección de flujo

-	FLUJO DE FONDOS FINANCIERO	-S/	67,657.22	-S/	53,603.58	S/	853.09	S/	43,259.44	S/	93,150.46	S/	269,700.87
+	DESEMBOLSO DE IGV A PROVEEDORES	-S/	10,287.01										
+	RECUPERACION DEL IGV DURANTE SIGUIENTES PERIODOS			S/	10,287.01								
+	PAGO DE IGV A SUNAT			S/	46,331.72	S/	168,204.98	S/	195,015.23	S/	225,847.01	S/	265,083.56
-	FLUJO DE IGV	-S/	10,287.01	S/	56,618.73	S/	168,204.98	S/	195,015.23	S/	225,847.01	S/	265,083.56
-	FLUJO DE CAJA FINANCIERO (Con IGV)	-S/	77,944.24	-S/	43,316.57	S/	853.09	S/	43,259.44	S/	93,150.46	S/	269,700.87
	Actualizando al valor presente (año 0) los flujos futuros	-S/	77,944.24	-S/	38,675.51	S/	680.08	S/	30,791.22	S/	59,198.80	S/	153,035.52
	Flujo de caja actualizado al valor presente (año 0)	-S/	77,944.24	-S/	116,619.74	-S/	115,939.66	-S/	85,148.45	-S/	25,949.64	S/	127,085.87
	Flujo acumulado en el año 0												5
	VANF (12%)=	S/	127,085.87										
	TIRF=		34%										
	PAYBACKF=		5										

Fuente: Elaboración propia

6.11 Análisis de la rentabilidad

Los resultados de flujo de caja fueron muy alentadores con un Valor actual neto (VAN) del 13%, y una tasa interna de retorno (TIR) del 30% , quedando demostrada la rentabilidad del plan de negocios realizado, así mismo, el payback o plazo de recuperación nos arroja un valor positivo de 5 lo cual da confiabilidad a los socios o inversionistas para desarrollar el proyecto

6.12 Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa

Tabla 20: Estado de ganancias y pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos de efectivo		881,076	1,013,237	1,165,222	1,340,006	1,541,007
Costos fijos (*)		401,832	401,832	401,832	401,832	401,832
Costos variables		510,230	586,764	674,779	775,996	892,395
Depreciación y amortización		14,343	14,343	9,955	8,802	8,802
Utilidad operativa		-45,330	10,297	78,656	153,376	237,978
Intereses		10,393	8,996	7,320	5,309	2,896
Utilidad antes de impuestos		-55,722	1,301	71,336	148,067	235,082
Impuesto a la renta		-	384	21,044	43,680	69,349
Utilidad despues de impuestos		-55,722	917	50,292	104,387	165,733

Fuente: Elaboración propia

6.13 Balance General proyectado de la empresa

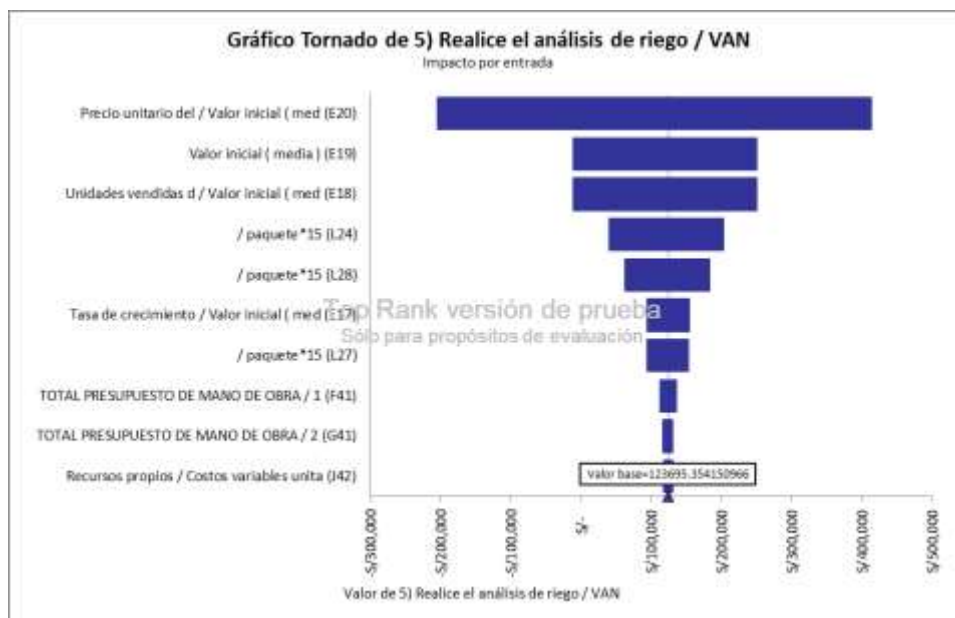
Tabla 21: Balance financiero

	0	1	2	3	4	5
* Ingresos de efectivo		\$/ 881,075.52	\$/ 1,013,236.85	\$/ 1,165,222.38	\$/ 1,340,005.73	\$/ 1,541,006.89
- Costos fijos (*)		\$/ 401,832.00	\$/ 401,832.00	\$/ 401,832.00	\$/ 401,832.00	\$/ 401,832.00
- Costos variables		\$/ 510,229.70	\$/ 586,764.18	\$/ 674,778.78	\$/ 775,985.89	\$/ 892,384.93
- Depreciación y amortización		\$/ 14,343.36	\$/ 14,343.36	\$/ 9,955.22	\$/ 8,801.89	\$/ 8,801.89
- Intereses		\$/ 10,392.56	\$/ 8,996.02	\$/ 7,320.18	\$/ 5,309.12	\$/ 2,895.89
= Utilidad antes de impuestos		-\$/ 55,722.10	\$/ 1,301.32	\$/ 71,336.22	\$/ 148,067.13	\$/ 235,081.88
- Impuesto a la renta (29.5% de utilidad antes impuestos)		\$/ -	\$/ 383.89	\$/ 21,044.18	\$/ 43,679.80	\$/ 69,345.16
= Utilidad despues de impuestos		-\$/ 55,722.10	\$/ 917.43	\$/ 50,292.04	\$/ 104,387.32	\$/ 165,732.73
+ Depreciación y amortización		\$/ 14,343.36	\$/ 14,343.36	\$/ 9,955.22	\$/ 8,801.89	\$/ 8,801.89
+ Amortización de la deuda		\$/ -	\$/ 6,982.75	\$/ 8,379.30	\$/ 10,055.16	\$/ 12,066.19
+ Préstamo	\$/ 51,962.82	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -
= FLUJO OPERATIVO	\$/ 51,962.82	-\$/ 48,361.49	\$/ 8,881.49	\$/ 80,192.10	\$/ 101,123.82	\$/ 160,955.19
- Inversión fija	\$/ 67,199.07	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -
- Inversión en capital de trabajo	\$/ 62,469.90	\$/ 5,242.09	\$/ 6,028.40	\$/ 6,932.66	\$/ 7,972.56	\$/ -
+ Valor de recupero de la inversión fija (venta de activos fijos)	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ 21,000.00
+ Valor de recupero del capital de trabajo	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ 89,845.88
= FLUJO NO OPERATIVO	-\$/ 119,620.00	-\$/ 5,242.09	-\$/ 6,028.40	-\$/ 6,932.66	-\$/ 7,972.56	\$/ 109,845.88

fuentes: Elaboración propia

6.14 Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

Tabla 22: Analisis de riesgo



Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: Resumen del analisis de riesgo

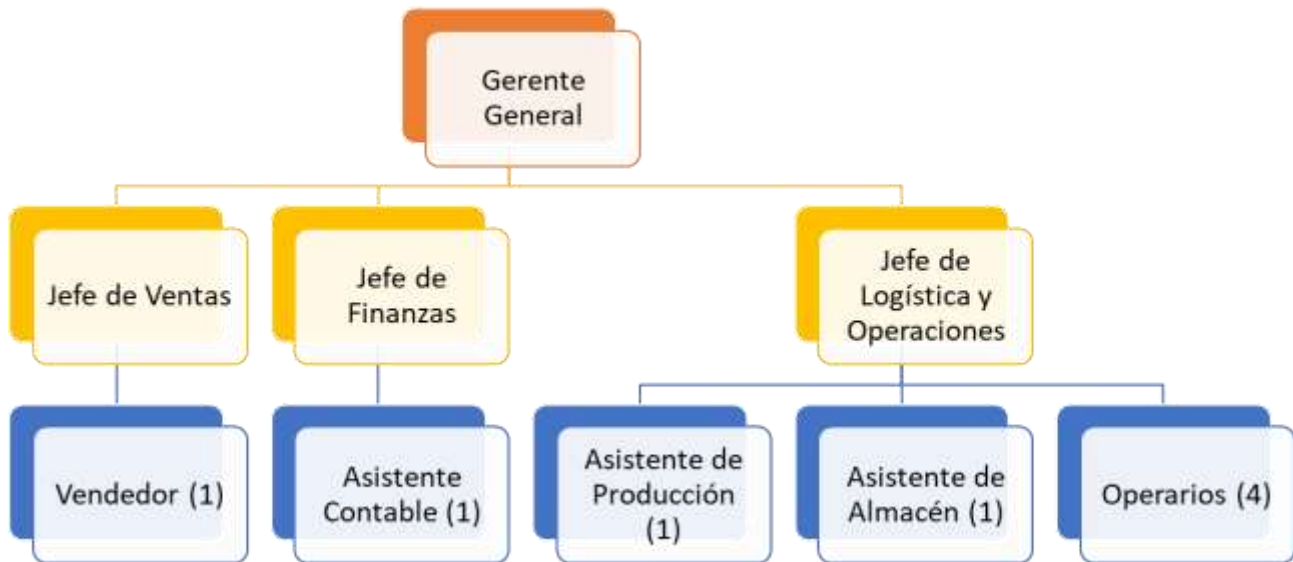
Resumen de análisis de suposición Y si... de la salida 5) Realice el análisis de riesgo / VAN										
Primeras 10 entradas clasificadas por Cambio del valor real										
Clasificación	Nombre de entrada	Hoja de cálculo	Celda	Mínimo		Máximo		Entrada	Entrada	Entrada
				Salida	Entrada	Salida	Entrada			
				Valor	Cambio (%)	Valor	Valor	Cambio (%)	Valor	Valor base
1	Precio unitario del / Valor inicial (med (E20)	DATOS INPUT	E20	-S/ 206,083	-266.61%	S/ 16.78	S/ 415,011	235.51%	S/ 20.50	S/ 18.64
2	Valor inicial (media) (E19)	DATOS INPUT	E19	-S/ 11,798	-109.54%	272.7	S/ 251,694	103.48%	333.3	303
3	Unidades vendidas d / Valor inicial (med (E18)	DATOS INPUT	E18	-S/ 11,798	-109.54%	140	S/ 251,694	103.48%	172	156
4	/ paquete*15 (L24)	DATOS INPUT	L24	S/ 39,543	-68.03%	0.352	S/ 204,188	65.07%	0.288	0.32
5	/ paquete*15 (L28)	DATOS INPUT	L28	S/ 61,178	-50.54%	0.264	S/ 184,065	48.81%	0.216	0.24
6	Tasa de crecimiento / Valor inicial (med (E17)	DATOS INPUT	E17	S/ 92,660	-25.09%	14%	S/ 155,559	25.76%	17%	15%
7	/ paquete*15 (L27)	DATOS INPUT	L27	S/ 93,510	-24.40%	0.132	S/ 153,880	24.40%	0.108	0.12
8	TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA / 1 (F41)	rrhh3	F41	S/ 111,221	-10.08%	153,490	S/ 136,170	10.08%	125,582	139,536
9	TOTAL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA / 2 (G41)	rrhh3	G41	S/ 115,026	-7.01%	153,490	S/ 131,518	6.32%	125,582	139,536
10	Recursos propios / Costos variables unita (J42)	DATOS INPUT	J42	S/ 116,332	-5.95%	66%	S/ 131,326	6.17%	54%	60%

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VII: DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO GERENCIAL DE LA EMPRESA

7.1 Descripción del equipo gerencial de la empresa

Ilustración 8: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Descripción de Puesto - Gerente General

Título del puesto: Gerente General
Área: Gerencia General
Nombre de puesto del reporte Directo: Accionistas
1. Objetivo del Puesto:
Dirigir la estrategia de crecimiento y administración de la compañía a fin de dar cumplimiento a los objetivos financieros, comerciales y operacionales, impulsando un alto clima organizacional y la seguridad de nuestros colaboradores.
2.- Dimensiones del Puesto:
Responsable del presupuesto total de la empresa Reporte Directo: Accionistas Reporte Indirecto: Todo el personal de la compañía
3.- Principales responsabilidades:
Asegurar que se cumplan los acuerdos comerciales suscritos con terceros, con énfasis en tiempo y calidad del producto final. Garantizar junto con la jefatura comercial la captación de clientes nuevos y la fidelización de los actuales a fin de alcanzar la meta de ventas. Gestionar la información financiera de la compañía para la toma de decisiones que favorezcan los resultados de PBIT, Capital de Trabajo, Caja, entre otros. Controlar la operatividad y productividad de la empresa validando la ejecución de la estrategia, evitando desviaciones o diferencias. Impulsar la contratación de personas talentosas, la motivación del personal y la difusión de los valores y cultura organizacional.

Hay que asegurar que cada Jefatura cuente con las herramientas necesarias para la óptima consecución de sus objetivos y responsabilidades.

Establecer a través del ejemplo un ritmo de trabajo enfocado en la productividad y rentabilidad del negocio.

Asegurar el cumplimiento de las normas, políticas, reglamentos internos y aquellos informados por las entidades de regulación y control.

Asumir la representación legal de la compañía.

Participar en reuniones con Asociaciones, Ministerios, Instituciones Públicas o Privadas en representación de la compañía.

Cumplir e impulsar los principios del Liderazgo de Seguridad de Dante Healthy Pet.

Impulsar el cumplimiento del Reglamento Interno de Trabajo, el Reglamento de Seguridad, Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

Aumentar la rentabilidad de la compañía a través del aumento del volumen de ventas y reducción de costos operativos.

Dirigir la operación en un contexto de alto dinamismo, atendiendo las exigencias internas y las necesidades de los Accionistas.

5.- Relaciones

Internas:	Externas:
Todas las áreas de la empresa.	Clientes, Entidades Gubernamentales, Proveedores, Organización afines al rubro.

6. Requisitos

6.1 Experiencia laboral y nivel académico

Experiencia requerida:

Experiencia mínima requerida “5 años” en posiciones similares del sector industrial de alimentos.

Nivel académico:

Profesional en Ingeniería Alimentaria, Administración de empresas o carreras afines.

MBA

6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias

Conocimientos / Habilidades / Competencias:

Conocimientos:

- Manejo Estados Financieros.
- Operación Industrial y/o Producción.
- Inglés avanzado.

Competencias:

- Orientación a Resultados.
- Negociación.
- Orientación al cliente.
- Valentía gerencial.
- Creación de equipos eficientes.
- Habilidad de motivar personas.
- Determinación del carácter de personas.

Otras habilidades necesarias para el puesto:

- Manejo de situaciones ambiguas.
- Comunicación, oral, escrita y de presentaciones.

– Capacidad de priorizar ante múltiples fuentes, que demuestren su atención.

Descripción de Puesto – Jefe de Ventas

Título del puesto: Jefe de Ventas
Área: Jefe de Ventas
Nombre de puesto del reporte Directo: Gerencia General
1. Objetivo del Puesto:
Establecer y dirigir los procesos de ventas en el mercado, así como definir estrategias que permitan ampliar mercados, velando por la rentabilidad de la compañía y la contribución al logro de los objetivos financieros.
2.- Dimensiones del Puesto:
Responsable del presupuesto de ventas. Reporte directo: (1) Ejecutivo de Ventas
3.- Principales responsabilidades:
Establecer estrategias para ventas que permitan captar y retener clientes. Preparación y revisar mensualmente el presupuesto de ventas, teniendo en cuenta los recursos necesarios para ello. Buscar y consolidar nuevas alternativas de negocios (nuevos clientes). Analizar del volumen de ventas vs los costos para definir precios de venta estratégicos y maximizar utilidades.

<p>Monitorear y controlar las ventas, prospectos y proyectos (nuevas líneas de negocio).</p> <p>Realizar seguimiento a las propuestas comerciales y cierre de ventas ejecutada por el Ejecutivo de Venta.</p> <p>Visitar a clientes estratégicos junto al ejecutivo de venta para cerrar acuerdos y asegurar la conformidad del cliente.</p> <p>Dirigir al ejecutivo de venta en la búsqueda de clientes potenciales y en las negociaciones con estos.</p> <p>Coordinar con el Gerente General los precios para las cotizaciones.</p> <p>Cumplir e impulsar los principios del Liderazgo de Seguridad de Dante Healthy Pet.</p> <p>Impulsar el cumplimiento del Reglamento Interno de Trabajo, el Reglamento de Seguridad, Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.</p>	
<p>4.- Principales desafíos y complejidades:</p>	
<p>Nivel de tecnología muy avanzada en la competencia.</p> <p>Cierre de tiendas de nuestros clientes.</p> <p>Crecimientos de la oferta en el mercado de alimentos saludables para mascotas.</p> <p>Mala gestión de compra de materias primas.</p>	
<p>5.- Relaciones</p>	
<p>Internas:</p>	<p>Externas:</p>
<p>Todas las áreas de la empresa.</p>	<p>Clientes externos.</p>
<p>6. Requisitos</p>	
<p>6.1 Experiencia laboral y nivel académico</p>	
<p>Experiencia requerida:</p>	

Experiencia requerida mínima de 5 años como Jefe de Ventas o en funciones similares al puesto.

Nivel académico:

Profesional de Administración de empresas, Ingeniería Alimentaria o carreras afines.

Postgrado o MBA.

6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias

Conocimientos:

- Ventas B2B.
- Ventas Comerciales.

Competencias:

- Impulsa la visión y el propósito
- Mentalidad estratégica
- Establece prioridades e impulsa resultados
- Enfoque en el cliente
- Cultiva innovación
- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Descripción de Puesto – Vendedor

Título del puesto: Vendedor
Área: Jefe de Ventas
Nombre de puesto del reporte Directo: Vendedor
1. Objetivo del Puesto:
Incrementar las ventas de productos nacionales a través de estrategias comerciales que incluyan la negociación y consolidación de acuerdos, asegurando los correctos márgenes de ganancia de la compañía y contribución al logro de los objetivos financieros.
2.- Dimensiones del Puesto:
No aplica
3.- Principales responsabilidades:
Realizar el seguimiento a los despachos de pedidos y mantener informado al cliente, a fin de garantizar la llegada de los pedidos a su destino.
Validar la información de las negociaciones con el cliente, a fin de asegurar que los montos establecidos sean correctos y evitar reclamos posteriores o disconformidad por el servicio.
Programar visitas periódicas a los clientes a fin de asegurar la correcta atención a las necesidades que requiere la negociación.

Asesorar a los clientes en la creación de sus diseños a fin de generar solicitudes de muestras de acuerdo con las especificaciones mencionadas.

Planear y aplicar estrategias comerciales que permitan captar a clientes potenciales y mantener la cartera clientes actuales.

Recaudar información comercial sobre precios de ventas de otras empresas del mismo rubro que compiten con la compañía a nivel nacional, a fin de establecer estrategias de ventas.

Cumplir con las disposiciones internas, el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

Las variaciones de los precios en los insumos originan que estas deban ser incorporadas al precio de negociación con el cliente

5.- Relaciones

Internas:	Externas:
Todas las áreas de la empresa.	Clientes externos.

6. Requisitos

6.1 Experiencia laboral y nivel académico

Experiencia requerida:

Experiencia mínima requerida de 3 años como Ejecutivo de Ventas o en posiciones similares.

Nivel académico:

Profesional de Ingeniería Industrial, Alimentaria, Administración de Marketing, o afines.

6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias

Conocimientos / Habilidades / Competencias:

Conocimientos:

- Procesos de fabricación de envases flexibles.
- Office nivel básico.
- Ingles nivel intermedio (deseable).

Competencias:

- Impulsa la visión y el propósito
- Mentalidad estratégica
- Establece prioridades e impulsa resultados
- Enfoque en el cliente
- Cultiva innovación
- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Descripción de Puesto – Jefe de Finanzas

Título del puesto: Jefe de Finanzas
Área: Jefatura de Finanzas
Nombre de puesto del reporte Directo: Gerencia General
1. Objetivo del Puesto:
Administrar y velar por el cumplimiento de los objetivos financieros de la compañía, así como el buen uso de sus recursos económicos, influenciando en la toma de decisiones y estableciendo las políticas y procedimientos para este fin.
2.- Dimensiones del Puesto:
La posición cuenta con un presupuesto asignado al área de Finanzas. Reporte directo: Gerente General.
3.- Principales responsabilidades:
Dirigir el área de finanzas estableciendo prioridades y objetivos, administrando todas las actividades financieras de la compañía. Dirigir la elaboración y ejecución del presupuesto anual, así como del análisis del forecast mensual. Asegurar la custodia y buen uso de los activos y patrimonio de Dante Healty Pet de acuerdo a los lineamientos establecidos y procedimientos de la compañía.

Dar soporte financiero y contable necesario a las Jefaturas de Área para la correcta toma de decisiones.

Analizar la información contable y financiera preparada por el equipo a cargo sugiriendo medidas tendientes a optimizar resultados.

Proponer e implementar acciones para mejorar la rentabilidad, analizando los recursos financieros disponibles.

Supervisar el cierre contable, así como la elaboración de los reportes financieros de la compañía.

Tomar acciones para mejorar el capital de trabajo y el flujo de caja.

Analizar la rentabilidad de las líneas de los clientes velando en todo momento por salvaguardar la salud económica de la empresa.

Asegurar la oportuna y adecuada facturación a las órdenes de compra y la supervisión del proceso de pagos a proveedores.

Coordinar la implementación de las directrices de orden financiero que provienen de la oficina regional.

Impulsar el cumplimiento del Reglamento Interno, el Reglamento de Seguridad, Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

Combinación de sistemas de información antigua, limitada y no interconectada conllevan a reprocesos, error humano y un cronograma de reporte muy apretado.

5.- Relaciones

Internas:

Externas:

Todas las áreas de la empresa.	Abogados, Apoyo consultoría, clientes y proveedores
6. Requisitos	
6.1 Experiencia laboral y nivel académico	
<p>Experiencia requerida:</p> <p>5 años de experiencia en áreas de Planificación y Control de Gestión.</p> <p>3 años de experiencia en temas Contables y/o Tributarios.</p> <p>3 años de experiencia dirigiendo equipos de más de 10 personas.</p> <p>Nivel académico:</p> <p>Profesional de las carreras de Ingeniería Industrial, Administración o Economía.</p> <p>Maestría en Finanzas ó MBA.</p>	
6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias	
<p>Conocimientos / Habilidades / Competencias:</p> <p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nivel de Excel avanzado – SAP Competencias: – Impulsa la visión y el propósito – Mentalidad estratégica – Establece prioridades e impulsa resultados – Enfoque en el cliente – Cultiva innovación – Atrae y desarrolla el talento – Involucra a personas y equipos 	

Descripción de Puesto – Asistente Contable

Título del puesto: Asistente Contable
Área: Jefatura de Finanzas
Nombre de puesto del reporte Directo: Jefe de Finanzas
1. Objetivo del Puesto:
Asistir al Jefe de Finanzas en la preparación de los reportes contables, conciliaciones bancarias, análisis de cuentas y cruce de saldos con empresas relacionadas para cumplir con la ejecución del cronograma establecido.
2.- Dimensiones del Puesto:
No aplica
3.- Principales responsabilidades:
Preparar los reportes corporativos dentro de los plazos asignados, de acuerdo con las políticas corporativas y estándares de la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
Preparar y elaborar los flujos de efectivo y reportes locales.
Realizar las conciliaciones bancarias enviadas en forma semanal al área de Gerencia General, que permitan visualizar las operaciones no registradas.

<p>Efectuar el análisis de las cuentas, cruce de saldos de empresas relacionadas y apoyar en la preparación de Balances trimestrales y anuales locales.</p> <p>Apoyar en análisis contable propias del área.</p> <p>Cumplir con las disposiciones internas, el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.</p>	
<p>4.- Principales desafíos y complejidades:</p>	
<p>Apoyar en las mejoras del sistema operativo y mejoras en el proceso contable.</p>	
<p>5.- Relaciones</p>	
<p>Internas:</p>	<p>Externas:</p>
<p>Todas las áreas de la empresa.</p>	<p>Consultoras y Auditores Contables.</p>
<p>6. Requisitos</p>	
<p>6.1 Experiencia laboral y nivel académico</p>	
<p>Experiencia requerida:</p> <p>Experiencia requerida mínima de 2 años como Asistente Contable o en posiciones similares.</p> <p>Nivel académico:</p> <p>Profesional de la carrera de Contabilidad.</p>	
<p>6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias</p>	
<p>Conocimientos / Habilidades / Competencias:</p> <p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preparación y revisión de EEFF. - Preparación de flujos de efectivo. - MS Office Nivel intermedio. 	

- Ingles a nivel básico.

Competencias:

- Impulsa la visión y el propósito
- Mentalidad estratégica
- Establece prioridades e impulsa resultados
- Enfoque en el cliente
- Cultiva innovación
- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Otras habilidades necesarias para el puesto:

- Comunicación a todo nivel.
- Innovación.

Descripción de Puesto – Jefe de Logística y Operaciones

Título del puesto: Jefe de Logística y Operaciones
Área: Jefatura de Logística y Operaciones
Nombre de puesto del reporte Directo: Gerencia General
1. Objetivo del Puesto:
Establecer, dirigir y controlar las estrategias y operaciones de la cadena de suministro para maximizar los recursos entrantes a través de una visión holística, garantizando la continuidad de los procesos de la empresa.
2.- Dimensiones del Puesto:
Reporte directo: Gerente General, Jefe de Ventas y Jefe de Finanzas.
3.- Principales responsabilidades:
Asegurar el abastecimiento de materiales para evitar roturas de stock y la continuidad de las actividades del negocio. Negociar con proveedores estratégicos para conseguir las mejores tarifas del mercado con respecto a la compra de insumos necesarios para la operatividad de la planta.

Dirigir al equipo Compras, Almacenes y Producción para optimizar el trabajo en conjunto de inicio a fin de la cadena.

Establecer los lineamientos de trabajo interno para asegurar los mejores resultados.

Buscar el crecimiento profesional a mi cargo para poder desarrollar un plan de sucesión.

Facilitar las herramientas de trabajo a las personas de mi equipo para que puedan desempeñar de manera más eficiente sus funciones.

Estar en constante búsqueda de iniciativa para que optimicen el PBIT de la empresa.

Motivar constantemente a mi equipo de liderazgo para maximizar resultados.

Buscar las mejores alternativas de optimizar nuestros recursos para atender de manera efectiva a nuestros clientes.

Cumplir con las disposiciones internas, el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

Atender a tiempo todos los requerimientos de la planta con la cantidad de puestos a cargo de esta función y el nivel elevado de emergencias constantes.

Llegar al presupuesto de ahorros proyectados con un mercado que está en constante subida de precios por temas exterior.

Minimizar los inventarios de materiales cuando no tenemos forecast de clientes.

Minimizar los stocks de seguridad y/o el nivel de obsolescencia sin sistemas que nos ayuden en el cálculo.

5.- Relaciones

Internas:

Todas las áreas de la empresa.

Externas:

Todos los proveedores y clientes.

6. Requisitos	
6.1 Experiencia laboral y nivel académico	
<p>Experiencia requerida:</p> <p>Experiencia requerida mínima de 3 años como Jefe de Logística o Jefe de Operaciones en industrias de alimentos con diferentes personas a cargo.</p> <p>Nivel académico:</p> <p>Carrera de Ingeniería Industrial, Alimentaria y Administración o afines.</p> <p>Especialización en Supply, operaciones y/o logística.</p>	
6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias	
<p>Conocimientos / Habilidades / Competencias:</p> <p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Planificación de la Producción. – MBA. – Nivel de Office intermedio. – SAP. <p>Competencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Impulsa la visión y el propósito – Mentalidad estratégica – Establece prioridades e impulsa resultados – Enfoque en el cliente – Cultiva innovación – Atrae y desarrolla el talento – Involucra a personas y equipos 	

Descripción de Puesto – Asistente de Producción

Título del puesto: Asistente de Producción
Área: Jefe de Logística y Operaciones
Nombre de puesto del reporte Directo: Jefe de Logística y Operaciones
1. Objetivo del Puesto:
Brindar apoyo y soporte administrativo a los jefes de área, que conciernen a la unidad productiva, garantizando el abastecimiento oportuno de materiales complementarios necesarios para la actividad en las áreas productivas, así como la correcta administración de los documentos relacionados al trabajo de los colaboradores de planta.
2.- Dimensiones del Puesto:
Trabaja directamente con los jefes de áreas de la unidad productiva.
3.- Principales responsabilidades:
<p>Generar reservas de repuestos y consumibles mediante el sistema a fin de que las áreas productivas cuenten con el material solicitado en el tiempo oportuno.</p> <p>Imprimir y ordenar las órdenes de producción, listas de verificación, reportes de calidad y estándares de proceso con la finalidad de contar con las especificaciones de la producción para cada área productiva.</p>

Consolidar el rol de turno de cada área productiva, registrarlo en el sistema y difundirla en el periódico mural.

Retirar información del sistema y actualizar el tablero de PNC y Reclamos, según el programa de producción.

Generar las solicitudes de pedido de los útiles de oficina, check list, insumos para las dispensadoras mediante el sistema al área de logística, así como distribuirlo a los encargados de cada área de producción según sus requerimientos solicitados.

Generar y registrar la relación del personal que asistirá en sobretiempos y feriados, para informar al área de Gerencia General y que esta gestione y disponga de movilidades y alimentación a los colaboradores.

Recepcionar y organizar las boletas de sobretiempos, préstamos, vacaciones, cambio de turno, permisos, etc. para la entrega oportuna a Gerencia General.

Cumplir con las disposiciones internas, el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

El registro de la hoja de rol de turno implica un mayor tiempo de dedicación debido a la cantidad de trabajadores.

La demora de las respuestas por parte del área de Gerencia General con respecto a las solicitudes emitidas, demandan de un seguimiento más estricto para que dicha área agilice la compra y se puede abastecer oportunamente a las áreas productivas.

La gran, consecutiva y urgente demanda de materiales por parte de las áreas productivas no permite darse a basto en la generación de códigos de reserva de los consumibles y repuestos solicitados.

5.- Relaciones	
Internas:	Externas:
Todas las áreas de la empresa.	
6. Requisitos	
6.1 Experiencia laboral y nivel académico	
Experiencia requerida: Experiencia requerida mínima de 2 años como Asistente de Producción o en posiciones similares Nivel académico: Técnico y/o Universitario en Administración Industrial, Ingeniería Industrial o afines. (deseable)	
6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias	
Conocimientos / Habilidades / Competencias: Conocimientos: - Manejo intermedio de Excel. - Manejo de sistema a nivel usuario. (deseable) - Funciones administrativas del área de producción. - Rutas de pedidos. Competencias: - Impulsa la visión y el propósito - Mentalidad estratégica - Establece prioridades e impulsa resultados - Enfoque en el cliente	

- Cultiva innovación
- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Otras habilidades necesarias para el puesto:

- Capacidad de planificación y organización.
- Razonamiento lógico

Descripción de Puesto – Asistente de Almacén

Título del puesto: Asistente de Almacén
Área: Jefe de Logística y Operaciones
Nombre de puesto del reporte Directo: Jefe de Logística y Operaciones
1. Objetivo del Puesto:
Asistir al Jefe de Logística y Operaciones en funciones propias a la administración del área a fin de garantizar que los requerimientos se cumplan en el tiempo establecido, así como también mantener indicadores de transporte al día.
2.- Dimensiones del Puesto:
Responsable de caja chica de S/ 3 000.00 nuevos soles.
3.- Principales responsabilidades:
Manejar y sustentar la caja chica en coordinación con el jefe del área, logrando el buen uso del dinero y reducir los costos asignados al área de almacén. Revisar las pre-facturas del almacenaje de terceros, para dar la aprobación y emitir los pases

Generar y dar seguimiento a las solicitudes de servicios, para la aprobación del requerimiento hasta la ejecución por parte del proveedor.

Registrar los costos de flete y almacenaje a fin de llevar un control de gastos y poder sustentarlos a la jefatura de almacén.

Asegurar el levantamiento de las acciones correctivas de calidad y seguridad, mediante el seguimiento en la ejecución a los encargados de almacén.

Ingreso de turnos y/o modificación de los roles de turno en coordinación con los encargados de almacén.

Llevar el control y asignación de útiles al almacén y distribución.

Otras actividades o proyectos designados por la jefatura.

Cumplir con las disposiciones internas, el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y los estándares de Seguridad de Dante Healthy Pet.

4.- Principales desafíos y complejidades:

Realizar el seguimiento constante de las solicitudes de pedido hasta la elaboración y liberación de la orden de compra.

Realizar el seguimiento constante a las pre-liquidaciones del proveedor de almacén de terceros.

5.- Relaciones

Internas:	Externas:
Todas las áreas de la empresa.	Proveedores en General

6. Requisitos

6.1 Experiencia laboral y nivel académico

Experiencia requerida:

Experiencia requerida mínima de 1 año como Asistente de Almacén o en posiciones similares.

Nivel académico:

Técnico/Universitario en Administración o carreras afines. (deseable)

6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias

Conocimientos / Habilidades / Competencias:

Conocimientos:

- Administración
- Office intermedio
- Manejo de KPI's (deseable)
- Sistema nivel usuario

Competencias:

- Impulsa la visión y el propósito
- Mentalidad estratégica
- Establece prioridades e impulsa resultados
- Enfoque en el cliente
- Cultiva innovación
- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Otras habilidades necesarias para el puesto:

- Capacidad de concentración.
- Capacidad de aprendizaje.
- Trabajo enfocado a Eficacia y Rapidez.

Descripción de Puesto – Operario

Título del puesto: Operario
Área: Jefe de Logística y Operaciones
Nombre de puesto del reporte Directo: Jefe de Logística y Operaciones
1. Objetivo del Puesto:
Realizar el proceso de producción de acuerdo a la orden de producción a través del correcto uso de la máquinas para su posterior entrega al área de embalaje y despacho.
2.- Dimensiones del Puesto:
No aplica
3.- Principales responsabilidades:
Realizar el lavado y limpieza de las patas / pepinos , conforme a las órdenes de producción. Realizar la deshidratación del pepino y convertir en polvo Incorporar el polvo en las patas colocarlas en las bandejas y llevarlas al área de deshidratación

4.- Principales desafíos y complejidades:

Lavado, limpieza y deshidratación del pepino.

Realizamos la selección de pepinos, hacemos un lavado general, y cortamos en dos, colocamos sobre nuestra mesa de acero para esperar el secado natural. Seguidamente, replicamos el mismo proceso de deshidratación configuramos a 75°C con un tiempo de 8 horas y esperamos el término del proceso. Para nuestro plan de negocio, haremos esta parte productiva durante el turno noche para hacer más eficiente los tiempos.

Elaboración del polvo de pepino.

Agregamos los pepinos secos en la trituradora de alta velocidad, que giran alrededor de 300 rpm (revoluciones por minuto) y en 45 segundos tendremos el polvo de pepino, el cual se recabará en bandejas de aluminio esterilizadas para luego ser trasladadas a la siguiente estación, donde haremos el empaclado en bolsas de papel para mantener sus propiedades y evitar el ingreso de la humedad.

Lavado y limpieza de Patas

Se realizará la limpieza de las patas, quitando las uñas de forma manual y las impurezas que contenga, para seguidamente realizar el lavado general que se llevará a cabo en un ambiente especial de la nave de producción y colocarlos sobre una mesa de acero para esperar el secado natural.

Incorporación del polvo a las patas

La incorporación la haremos de forma manual con la finalidad de uniformizar la cantidad de polvo por cada pata, este proceso tomará entre 1 a 2 minutos. Seguidamente pasamos a reservar en nuestras bandejas de aluminio para trasladar los productos al área de envasado.

Deshidratación de Patas

Las patas se colocarán en la deshidratadora industrial de alimentos, no deben estar pegadas unas a otras, configuramos a 75°C con un tiempo de 8 horas y esperamos el término del proceso. Para nuestro plan de negocio, haremos esta parte productiva durante el turno noche para hacer más eficiente los tiempos.

- **Envasado de nuestro producto**

Como informamos anteriormente, el envasado de nuestro producto será en Doypack que contienen un peso neto de 330gr aprox. (15 patas) por cada empaque, posterior al envasado, procedemos con el pesado en una balanza de gramos calibrada.

Envasado al vacío

En este punto, usaremos una cámara de envasado al vacío, donde colocaremos los Doypack dentro de la bandeja de la cámara, esperamos el término del proceso, extraemos los Doypack, colocamos en una mesa de acero y finalmente esperamos enfriamiento total.

Etiquetado

Lo Doypack serán impresos con toda la información necesaria, por lo tanto, no será necesario un etiquetado manual. Posteriormente se derivan los productos en cajas de plástico hacia el área de embalaje que se encuentra dentro del APT

Embalaje

Los Doypack serán recepcionados en el área de empaquetado y se colocarán en cajas de cartón de 60cm de ancho x 60cm largo x 50cm alto, cada caja contiene 50 unidades, se colocará etiquetas de trazabilidad donde se mostrará la siguiente información:

5.- Relaciones	
Internas:	Externas:
Todas las áreas de la empresa.	No aplica
6. Requisitos	
6.1 Experiencia laboral y nivel académico	
Experiencia requerida: Experiencia requerida mínima de 2 años como Operario de Cortes y limpieza o en puestos similares. Nivel académico: Secundaria Completa	
6.2 Conocimientos / Habilidades / Competencias	
Conocimientos / Habilidades / Competencias: Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> – Uso y operatividad de la máquinas de deshidratación y envasado al vacio. – Conocer los tipos de estructura y composición de insumos. – Uso y manipulación de cuchillas, – Sistema . (deseable) Competencias: <ul style="list-style-type: none"> – Impulsa la visión y el propósito – Mentalidad estratégica – Establece prioridades e impulsa resultados – Enfoque en el cliente – Cultiva innovación 	

- Atrae y desarrolla el talento
- Involucra a personas y equipos

Otras habilidades necesarias para el puesto:

- Trabajo en equipo.
- Capacidad de concentración.
- Capacidad de aprendizaje.
- Trabajo enfocado a Eficacia y Rapidez.