

UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DE LIMA SUR
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS Y ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



PROYECTO DE NEGOCIO
FUENTE DE SODA “FRUTA MIX”

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
Para optar el Título Profesional de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR EL BACHILLER
VICTORIA ALIAGA, JULISSA MARGOT

Villa El Salvador
2016



DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a mi familia, en especial a mis padres, ya que son mi motivo, por el sacrificio que hicieron por mi, en hacerme una profesional, una persona con valores y principios.



AGRADECIMIENTOS

A, Dios por permitirme terminar la carrera de manera satisfactoria.

A, nuestro Presidente del Programa de Actualización Profesional, Cpc. Juan Colonia Valenzuela, por sus constantes consejos, apoyo, guía en lo largo del curso que se llevó a cabo.

A mi madre por todo su esfuerzo en darme la educación que recibí, en brindarme su tiempo para mi formación.

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN	PÁG.
- RESUMEN	1
- INTRODUCCIÓN	2
LOS FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS	3
I. Resumen ejecutivo	3
II. Análisis de Mercado	3
2.1 Análisis del Sector	3
2.2 Estimación del Mercado Potencial	4
2.3 Análisis de la Competencia	8
2.4 Análisis de la Ventaja Competitiva	9
2.4.1 Modelos Estratégicos	10
2.4.2 Selección de Proveedores	13
III El FODA empresarial	14
IV Establecimiento de una Dirección para la organización	19
V. Ventaja de Comercialización y Ventas	20
5.1 Estrategia de Producto	20
5.2 Estrategia de precio	22
5.3 Estrategia de promoción	24
5.4 Estrategia de Plaza	27
VI. Análisis del proceso productivo	27
6.1 Diseño del Producto o del Servicio	27
6.2 Proceso Productivo	28
6.3 Distribución del espacio en el área de trabajo	31
6.4 Cálculo de materiales	33
6.5 Determinación de máquinas, herramientas y equipos	33
6.5.1 Para las herramientas y equipos	33
6.5.2 Organización de las personas en el proceso productivo	36

VII. Análisis económico y Financiero	38
7.1 Presupuesto de Ventas e Ingresos	38
7.2 Presupuesto de Costos	39
7.3 Presupuesto de Inversiones	40
7.3.1 Cálculo del Costo Unitario y del Precio	40
7.3.2 Cálculo del Punto de Equilibrio	43
7.4 Análisis Financiero	44
7.4.1 El Estado de Ganancias y Pérdidas	44
7.4.2 El Flujo de Caja Económico	46
7.4.3 El Flujo de la deuda	47
7.4.4. El Balance General Proyectado	48
VIII. Evaluación de factibilidad	49
8.1 Evaluación social	51
8.2 Responsabilidad Social Empresarial	54
Conclusiones	56
Recomendaciones	57
Bibliografía	58

I. LOS MODELOS SIMBÓLICOS

CUADRO N° 1: mercado potencial de fuente de soda fruta mix.....	61
CUADRO N° 2: Materia prima necesaria para la elaboración de jugo (piña, maracuyá y mango).....	61
CUADRO N° 3: Materia prima necesaria para la elaboración de 1500 vasos de jugo.....	62
CUADRO N° 4: Máquinas y equipos necesarios para la fuente de soda.....	62
CUADRO N° 5: Herramientas requeridas para la fuente de soda.	62
CUADRO N° 6: Muebles y Enseres.	63

CUADRO N° 7: Cuadro de asignación de personal.....	63
CUADRO N° 8: Estructura de la inversión y el financiamiento.....	63
CUADRO N° 9: Presupuesto de ventas de jugo (maracuyá-piña -mango).....	63
CUADRO N° 10: Ingresos por producto.....	64
CUADRO N° 11: Presupuesto de ingresos.....	64
CUADRO N° 12: Gastos Pre operativos.....	65
CUADRO N° 13: Presupuesto de costos.....	66
CUADRO N° 14: presupuesto de inversión – fuente de soda.....	67
PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO:.....	68
1. CÁLCULO DEL COSTO UNITARIO Y DEL PRECIO.	
2. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.	
CUADRO N° 15: Depreciación de bienes tangibles de la fuente de soda.....	70
CUADRO N° 16: Financiamiento bancario para desarrollo del negocio.....	70
CUADRO N° 17: Estado de ganancias y pérdidas.....	71
CUADRO N° 18: Flujo de caja económico y financiero.....	72
CUADRO N° 19: Balance general proyectado mes 0.....	73
CUADRO N° 20: Balance proyectado mes 1.....	74
CUADRO N° 21: Calculo de valor actual neto – tir.....	75



ANEXOS

ESTACIONALIDADES DE FRUTAS	77
ENCUESTA	78
CÁLCULO PARA OBTENER LA MUESTRA	80
GRÁFICOS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS	80
CUADRO DE BETAS	90
IMÁGENES	92

RESUMEN

Se presentan los resultados que se obtuvieron al realizar el estudio de mercado, como principal objetivo es implementar este proyecto como empresa, el giro del negocio está orientado al sector Alimenticio, pues es una Fuente de Soda. De acuerdo al estudio de mercado y a la necesidad observada en la zona decidí proyectar esta idea de negocio, realizando encuestas al público objetivo, obteniendo como resultado la aceptación de nuestro producto principal que es el Jugo de Maracuyá-mango-piña, se ofrecerá al cliente la mejor calidad en el trato brindado y en los productos, como también muestra que los clientes de diferentes fuentes de soda de la zona, no se encontraban satisfechos al consumir aquellos productos. Es por este motivo que apostamos por esta idea de vender y ofrecer Jugos de diferentes combinaciones y que estos puedan ser acompañados. Se proyectó las cantidades vendidas teniendo como resultado que nuestra Idea de Negocio es rentable.

ABSTRAC

The results that were obtained in the market study, the main objective is to implement this project as a company are presented, the line of business is oriented to the food industry, as it is a source Soda, according to market research and the need was observed in the area decided to project this business idea. Surveys the target audience, which resulted in the acceptance of our main product is the Passion Fruit Juice-mango-pineapple, will offer customers the best quality in the provided treatment and products, as well as sample was performed customers different sources of soda in the area, were not satisfied by consuming those products. It is for this reason that we focus on this idea of selling juices and offer different combinations and that can be accompanied. The quantities sold with the result that our business idea is profitable screened.



INTRODUCCIÓN

El presente Proyecto de Negocio lleva por título: “FUENTE DE SODA FRUTA MIX”, para optar el título de: Licenciada en la carrera de Administración de Empresas, presentado por el Bachiller: VICTORIA ALIAGA JULISSA MARGOT.

Se presenta este trabajo con la finalidad de ponerlo en marcha y generar ganancias, como también ser generadora de empleo. Se realizó el análisis del mercado encontrando una aceptación en el público de nuestro producto principal que es el jugo Exótico de Piña-Mango-Maracuyá.

Este trabajo se desarrolla de la siguiente manera:

Análisis del mercado, el Foda empresarial, el Establecimiento de una dirección para la organización, la Ventaja de comercialización y ventas, Análisis del sector productivo, Análisis Económico y financiero y la Evaluación de Factibilidad.

PROYECTO DE NEGOCIO: FUENTE DE SODA “FRUTA MIX”

I. RESUMEN EJECUTIVO

Razón Social: Victoria Aliaga, Julissa Margot

Razón Comercial: Fuente de Soda “FRUTA MIX”

Es una empresa unipersonal, inscrita en la SUNAT como Persona Natural en el Régimen Especial, de acuerdo a mis ingresos proyectados.

La Fuente de Soda “FRUTA MIX” tendrá como fin la elaboración y venta de jugos de fruta natural de diversos sabores innovadores, impulsando como producto estrella al jugo exótico (Maracuyá – Piña – Mango) como también las hamburguesas de todos los sabores, postres, bebidas frías y calientes de acuerdo la estación del año.

Se ofrecerá una variada carta de jugos, tanto en sabor como en precio, dado que se brindara en dos presentaciones de 500 ml y de 700 ml. En cuanto a las Hamburguesas presentamos las más consumidas por los clientes, pero la diferencia está en que lo prepararemos con menos aceite posible, utilizando las papas precocidas que hace que absorba menos aceite, claro está que utilizaremos los mejores insumos para la elaboración de nuestros productos.

Ofreceremos un buen servicio, atención al cliente y cuidado de que sus pedidos estén siempre conforme a sus necesidades.

II. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

En el distrito de San Luis, existen juguerías y fuentes de soda que ofrecen una atención inadecuada, ya que cuentan con locales pequeños y esto es una restricción porque no permite al cliente poder disfrutar de su producto en un lugar cómodo, placentero y sobre todo higiénico, otro aspecto muy importante es que no ofrecen

una carta variada como la combinaciones de jugos que ofreceremos nosotros, y también nuestras hamburguesas con menos grasa.

La ubicación de nuestro local será en un lugar estratégico, la avenida principal, ya que existe mucha circulación de personas, debido a diversos negocios y entidades financieras que existen.

Las personas que concurren a las fuente de sodas viven en el distrito, también son las que trabajan en esa avenida debido a que existen muchas empresas, el IPD de San Luis, el Banco BCP, Editorial Corefo, Banco Interbank y Farmacias.

2.2 ESTIMACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL

Se ha analizado un nicho de mercado en San Luis, con lo cual se sabe que existe una población total de 57, 454 habitantes. Nuestro negocio está dirigido al nivel socioeconómico C y D debido a que existe un mayor porcentaje de pobladores que se ubican en esos dos estratos, nuestro mercado potencial está constituido por Hombres y Mujeres de edades entre los 15 a 65 años, con ingreso promedio mensual de 1,000 soles, estilos de vida modernos, sofisticados y avanzados.

Los principales clientes son trabajadores, estudiantes universitarios que laboran, adultos que quieren cuidar su salud y darse algunos antojos que viven en el distrito y personas que concurren la zona.

CUADRO N°1: MERCADO POTENCIAL DEL CONSUMO DE JUGOS Y HAMBURGUESAS.

CUADRO N° 1: MERCADO POTENCIAL DE FUENTE DE SODA " FRUTA MIX"	
Concepto	Numero
Cantidad de Población que reside en San Luis	57, 600
Población de san Luis que pertenecen a los niveles socioeconómicos C y D	43, 435
Población que reside en el distrito mencionado que tienen una edad entre 15 a 65 años	39, 307

Nota: se calcula a través de datos estadísticos poblacionales del INEI – 2014

DEMANDA EFECTIVA	
Concepto	Numero
Cantidad de Población de 15 a 65 años que reside en San Luis en el nivel C y D	28, 200
Cantidad de Población que reside en Salamanca	16, 150

Nota: se calcula a través de datos estadísticos poblacionales del INEI – 2013

2.2.1 ANÁLISIS DEL CUADRO DE GASTOS E INGRESOS PROMEDIOS DE LOS SECTORES SOCIECONÓMICOS- LIMA METROPOLITANA

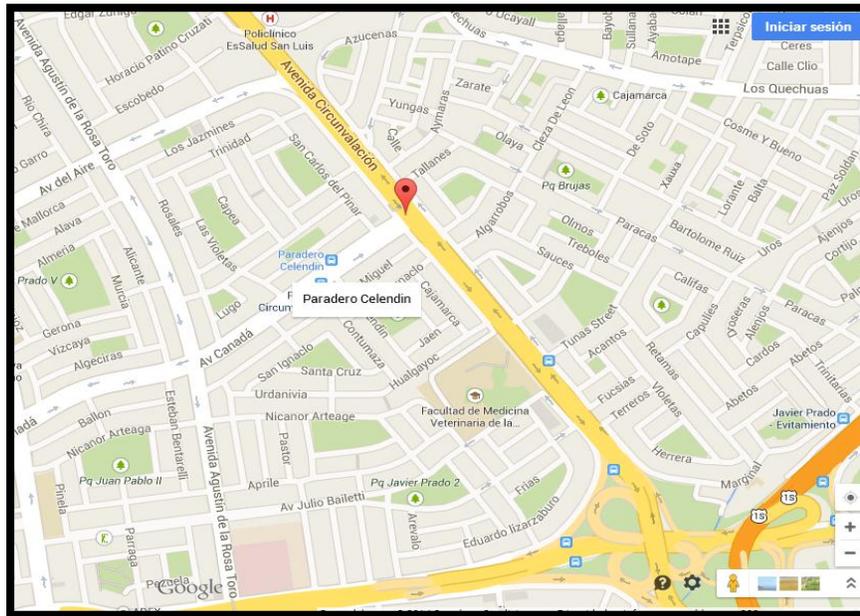
Podemos notar este cuadro de gastos e ingresos promedios según los niveles socioeconómicos y es por este motivo que nos inclinamos al sector socioeconómico C y D, concentra una mayor cantidad de pobladores y por lo tanto si multiplicamos sus ingresos promedios por la cantidad de población, nos resulta que generan una mayor cantidad de dinero, lo que significa que se destinaria más cantidad de sus ingresos al grupo de Alimentos y para nuestra empresa resulta provechoso saber que una persona de San Luis está dispuesto a pagar por consumir y alimentarse.

CUADRO DE GASTOS E INGRESOS PROMEDIOS					
GRUPOS	A	B	C	D	E
Grupo 1: Alimentos - Gasto promedio	S/.913	S/.826	S/.742	S/.514	S/.449
Grupo 2: Vestido y Calzado - Gasto promedio	S/.186	S/.137	S/.92	S/.55	S/.44
Grupo 3: Alquiler de vivienda, combustible, electricidad y conservación de la vivienda	S/.483	S/.336	S/.230	S/.130	S/.84
Grupo 4: Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda	S/.592	S/.148	S/.76	S/.41	S/.38
Grupo 5: Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos	S/.363	S/.253	S/.156	S/.86	S/.61
Grupo 6: Transportes y Comunicaciones	S/.943	S/.331	S/.166	S/.66	S/.47
Grupo 7: Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza	S/.901	S/.406	S/.240	S/.86	S/.61
Grupo 8: Otros bienes y servicios	S/.232	S/.140	S/.96	S/.57	S/.50
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MEN.	S/.11,099	S/.5,308	S/.3,648	S/.2,045	S/.1,436

Fuente: Apeim, Niveles Socioeconómicos 2013

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

Para poner en marcha nuestro proyecto se eligió el Distrito de San Luis



Donde “Fruta Mix” estará ubicada en la Av. Canada – San Luis

FACTORES CUANTITATIVOS

A nuestra consideración, por ser factores que determinarían la viabilidad del proyecto, tenemos:

- Costo de alquiler de local
- Costo promedio de Servicios básicos
- Costo de obtención de licencia municipal
- Área de local

FACTORES CUALITATIVOS DE LOCALIZACIÓN

Contamos con las siguientes características:

- Seguridad de la zona.
- Ubicación estratégica del local
- Adecuación del local a los ambientes que se desea tener dentro del local
- Ubicación y disponibilidad de Materias Primas e insumo.

2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Para poder analizar a la competencia, tuve que hacer visitas a la zona, observando la deficiencia de estos locales respecto la atención al público, locales con espacios pequeños, que trae como consecuencia una mala CALIDAD EN LA ATENCIÓN al cliente por tal motivo no se brinda comodidad y satisfacción en estos lugares; no ofrecen muchas combinaciones de jugos, y por lo general lo venden en una presentación pequeña que no va en relación al precio.

Como se venía explicando la competencia carece de buena atención al consumidor, las personas tienen que preguntar por la carta, y esto es una incomodidad, no existe la amabilidad ni el deseo de quedar bien con el cliente, la higiene es otro de los puntos que nosotros lo tomaremos como una oportunidad, ya que estos lugares por ser pequeños no tienen una buena separación de sus áreas; el personal no está comprometido con su trabajo ni con la identificación de la empresa también no tienen identificadas sus funciones, por ejemplo la persona que atiende y cobra esta al contacto con los alimentos.

- **FUENTE DE SODA JOLIMAR**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Afluencia de clientes al local	Mala atención al público
Experiencia en el mercado	Infraestructura inadecuada
Precios Accesibles	Falta de higiene
Ubicación estratégica	No existe roles establecidos de trabajo
	No se aplica la Promoción

- **SANGUCHERIA BRAVASO**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Ofertas especiales	Demasiado porcentaje de grasa en sus productos.
Variedad en sus hamburguesas	Demora en la entrega de productos.
Experiencia en el Mercado	
Expansión en diferentes distritos	

2.4 ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

La diferenciación de nuestra empresa con respecto a la competencia, será: ofreceremos el mejor servicio de atención a nuestros clientes, contaremos con personal adecuado que brindara un buen trato, personal especializado para el área de la cocina y precios accesible al mercado, no elevados como se ha notado en la competencia.

Nosotros entraremos al mercado con una Ventaja Competitiva, que será nuestra variada carta de Jugos de pura Fruta y refrescantes, incluyendo una combinación perfecta de frutas como la Maracuyá, Piña y el Mango; como también la variedad de hamburguesas que acompañaran al consumo de los jugos, poseeremos un lugar

espacioso para que el consumidor se sienta a gusto y cómodo al disfrutar de sus deliciosos combos.

La marca será uno de nuestros atractivos, nos posicionaremos en la mente del consumidor, esto quiere decir que cuando una persona piense en satisfacer su hambre y sed, piense en Fruta Mix, Fuente de Soda, un lugar donde disfrutar, sentirse bien y lucir su figura, consumiendo productos sanos bajos en calorías.

2.4.1. MODELO ESTRATÉGICO DE LA MATRIZ BCG

Boston Consulting Group

La **Matriz BCG** se representa a través de una matriz con cuatro cuadrantes (2x2) y un icono simbólico por cada uno de ellos. El eje vertical de dicha matriz hace referencia al crecimiento del mercado, por su parte, el horizontal representa la cuota de mercado.

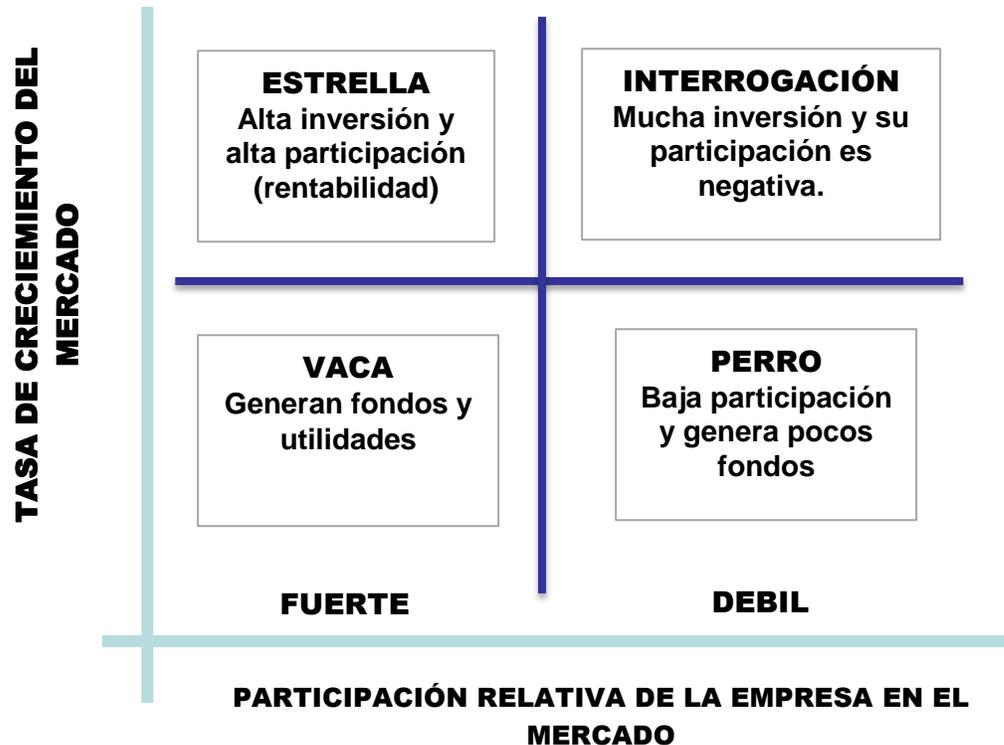
Aplicándolo a nuestra empresa, podemos decir que nuestros productos que ofrecemos también están ubicados en la matriz.

PRODUCTO ESTRELLA, es la combinación exótica del jugo de Mango, Maracuyá y Piña. Es aquel producto que genera Gran crecimiento y Gran participación de mercado. Se recomienda potenciar al máximo dicha área de negocio hasta que el mercado se vuelva maduro.

PRODUCTO VACA, ubicamos al jugo especial ya que es el más tradicional y consumido por los clientes. Bajo crecimiento y alta participación de mercado. Se trata de un área de negocio que servirá para generar efectivo necesario para crear nuevas *Estrellas*.

PRODUCTO INTERROGANTE, Gran crecimiento y Poca participación de mercado. Hay que reevaluar la estrategia en dicha área, que eventualmente se puede convertir en una *Estrella* o en un *Perro*. Ubicamos en este cuadrante a la Ensalada de frutas.

PRODUCTO PERRO, No hay crecimiento y la participación de mercado es baja. Áreas de negocio con baja rentabilidad o incluso negativa. Se recomienda deshacerse de ella cuando sea posible. Ubicamos en este cuadrante al jugo de melón.



ESTRATEGIA DEL BLUE OCEAN

La estrategia del océano azul es un libro publicado en 2005 y escrito por W. Chan Kim y Renée Mauborgne, Profesores de INSEAD y Co-Directores del Instituto Blue Ocean Strategy INSEAD.

Analizando esta estrategia e implementándola a nuestra empresa, se pone en práctica de que un negocio necesita crear espacios de océano azul, de espacios

indiscutible del mercado; es por eso que lanzamos una nueva y exótica combinación de jugos.

Los océanos azules, se entiende el espacio del mercado desconocido, no contaminados por la competencia. En los océanos azules, se crea la demanda y no luchó más. Hay una gran oportunidad para un crecimiento que sea rentable y rápida. Azul océano es una analogía para describir el potencial más amplio, más profundo del espacio de mercado que aún no está explorado.

El océano rojo es aquel en que las fronteras de la industria están definidas y aceptadas, y las reglas competitivas del juego son conocidas. Aquí las empresas tratan de superar a sus rivales para tomar una mayor participación en el producto o servicio de la demanda.



2.4.2 SELECCIÓN DE NUESTROS PROVEDORES

- Mercado de Frutas

Ubicada en la AV. Circunvalación, San Luis, el mercado mayorista de frutas nos proveerá con todas las frutas de acuerdo a las estaciones.

- ALICORP

Compraremos papas pre cocidas (LISTAS PARA FREIR), para la elaboración de nuestras hamburguesas, como también aceite.

- REDONDOS: Nos proveerá de huevos, para elaboración de ciertos jugos.
- GLORIA

Proveerá leche y queso.

- MERCADO DE PRODUCTORES DE SANTA ANITA

En este mercado compraremos Azúcar, verduras para la ensaladas, embutidos.

III. ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS(ANÁLISIS FODA)

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. La ubicación del local estará en un lugar estratégico donde transita gran cantidad de personas. 2. Variedad de combinaciones de jugos de frutas exóticas. 3. Insumos de calidad. 4. Contaremos con personal especializado. 5. Calidad en el servicio, higiene y comodidad. 6. Competitivos en los precios. 7. Promoción de combos (jugos c/ hamburguesas) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresas que generan puestos de trabajo en el entorno de la ubicación del negocio. 2. Mal servicio presentado por la competencia. 3. Agregar nuevas líneas de productos. 4. Tendencia de consumo de productos bajos en calorías. 5. Insumos de fácil adquisición para la elaboración del producto.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. El local será alquilado. 2. Seremos nuevos en el mercado. 3. Necesidad de financiamiento para aperturar el negocio. 4. Falta de capital para realizar una campaña publicitaria. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrada de nuevos competidores al mercado. 2. Preferencia de los clientes por la competencia. 3. Consumo de productos sustitutos a precios más cómodos. 4. Variación de los precios en las frutas utilizadas para la elaboración del Jugo (Maracuyá, Mango y Piña), debido a la estacionalidad.

**FUSIÓN DEL FODA
EMPRESARIAL**

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresas que generan puestos de trabajo en el entorno de la ubicación del negocio. 2. Mal servicio presentado por la competencia. 3. Agregar nuevas líneas de productos. 4. Tendencia de consumo de productos bajos en calorías. 5. Insumos de fácil adquisición para la elaboración del producto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrada de nuevos competidores al mercado. 2. Preferencia de los clientes por la competencia. 3. Consumo de productos sustitutos a precios más cómodos. 4. Variación de los precios en las frutas utilizadas para la elaboración del Jugo (Maracuyá, Mango y Piña), debido a la estacionalidad.

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	<p>1. La ubicación del local estará en un lugar estratégico donde transita mucha gente.</p>	<p>(1,1) Debido a la gran afluencia de gente tendremos más clientes y tomen como opción consumir nuestros productos.</p>	
	<p>2. Variedad de combinaciones de jugos de frutas exóticas.</p>	<p>(4,2) Capacitar al personal y tenerlos concientizados en que el cliente tiene que saciar su necesidad y sentirse cómodo de esa manera tendremos la preferencia del consumidor.</p>	<p>(2,2) Ofreciendo jugos de diversas combinaciones podemos captar la atención de clientes de la competencia.</p>
	<p>3. Insumos de calidad.</p>		
	<p>4. Contaremos con personal especializado.</p>	<p>(5,4) Aplicando buenas técnicas de limpieza y buenas practicas al realizar el proceso de elaboración de los productos, con esto lograremos un mayor consumo de estos productos bajos en calorías.</p>	<p>(6,4) Se conoce la diversidad de frutas en nuestro país, es por eso que escogeremos y prepararemos los jugos, cuando las frutas estén en su temporada y así mantener nuestros precios.</p>



	<p>5. Calidad en el servicio, higiene y comodidad.</p> <p>6. Competitivos en los precios.</p> <p>7. Promoción de combos (jugos c/ hamburguesas)</p>	<p>(6,5) Ofrecer estos jugos a precios muy competitivos es debido a que lo podemos obtener de forma rápida en mercado mayoristas.</p>	<p>(5, 7,1) Si nos posicionamos en el mercado ofreciendo buenos precios, combos, con higiene, comodidad y calidad, podremos retener a nuestros clientes y no dejar que los nuevos competidores capten su preferencia.</p>
--	---	---	---



<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>	<p>1. El local será alquilado.</p>		
	<p>2. Seremos nuevos en el mercado.</p>	<p>(2,1) Debido a que existen personas que laboran por la zona, llamaremos la atención por ser nuevos y cumpliremos con sus expectativas.</p>	<p>(2,2) Lograr ser mejores en nuestro rubro, generar expectativa de ser nuevos y captar la atención del público.</p>
	<p>3. Necesidad de financiamiento para aperturar el negocio.</p>	<p>(4,4) Realizaremos paneles y gigantografías con lo destinado a publicidad.</p>	<p>(4,3) Concientizar al público consumidor que debe preferir productos sanos.</p>
	<p>4. Falta de capital para realizar una campaña publicitaria.</p>		

IV. ESTABLECIMIENTO DE UNA DIRECCIÓN PARA FUENTE DE SODA “FRUTA MIX”

MISIÓN

Somos una Fuente de Soda, que brinda jugos exquisitos, saludables y en diversas combinaciones exóticas, como también hamburguesas bajas en calorías satisfaciendo las necesidades de los clientes, en un espacio muy cómodo y precios competitivos.

VISIÓN

Ser la mejor cadena de Fuente de Soda de Lima Metropolitana y conocida Nacionalmente, siendo la primera alternativa de las personas y que puedan disfrutar los mejores Jugos y Hamburguesas bajas en calorías; y reconocidas por la excelente calidad en un plazo de 5 años.

VALORES

Nuestra empresa trabajara con valores muy compenetrados como:

- **RESPONSABILIDAD:** Cumplimiento con servir a nuestros clientes, dando lo mejor en cada uno de nuestros productos, ofreciendo la mejor satisfacción.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Coordinación con el equipo Fruta Mix, para cumplir nuestra misio.
- **HONESTIDAD:** Ser amables con los clientes, dar calidad a precio justo.
- **CONFIABILIDAD:** Nuestros productos serán confiables elaborados de la mejor forma, de calidad, así como la atención al cliente.
- **COMUNICACIÓN:** Comunicación efectiva de tal forma llenar las expectativas de los consumidores, de esa forma manejar un buen equipo con nuestro colaboradores.

V. VENTAJA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Nuestra empresa ofrecerá jugos de Frutas naturales y Hamburguesas bajos en grasas, nuestro principal atributo es que nuestros productos son de pura fruta y de insumos de muy buena calidad y sobre todo frutas frescas.

La presentación de los jugos será de 500 ml y de 700 ml a preferencia del cliente.

- NUESTRO PRODUCTO ESTRELLA:

Esta combinación fue la más aceptada por el público residente en San Luis y cerca de la zona de ubicación de nuestro local.

Maracuyá – Piña – Mango

Propiedades de la Maracuyá

Esta fruta es recomendable ya que contiene muchos beneficios como: calma los dolores musculares, también es un efectivo energizante, por esta razón aumenta el metabolismo para la eliminación de las grasas depositadas en los tejidos, motivo por el cual es utilizado como un práctico adelgazante. Además, contiene una cantidad elevada de fibra, que mejora el tránsito intestinal y reduce el riesgo de ciertas alteraciones y enfermedades.

Propiedades de la Piña

La piña tiene fama de ser una fruta diurética y depurativa que contribuye a eliminar por la orina las toxinas que acumula nuestro organismo y además, previene el estreñimiento debido a la gran cantidad de fibra que aporta. Activan el metabolismo y la eliminación de grasa, facilitan la digestión. Es uno de los frutos más sanos de la naturaleza.

La piña es rica en vitaminas C, B1, B6, ácido fólico (una vitamina del complejo B que es esencial para la vida) y minerales como el potasio. La Piña en su gran mayoría es agua y apenas contiene grasa y es muy baja en calorías.

Propiedades del Mango

Por su contenido en vitamina A es importante para la salud. Tiene acción beneficiosa en la piel, la vista, el cabello, las mucosas, los huesos y el sistema inmunológico. También por su contenido en vitamina C ayuda en la absorción de hierro, la formación de glóbulos rojos, colágeno, dientes y huesos. Ambas vitaminas tienen propiedades antioxidantes.

Asimismo, el mango tiene propiedades digestivas porque su alto contenido de magnesio y fibra resultan en un efecto saciante, beneficioso para personas con sobrepeso y diabetes. Es beneficioso también para personas que toman diuréticos que les hacen perder potasio y padecen bulimia, ya que el mango es muy rico en este mineral.

CARTA

Ofreceremos variedad en jugos, combinaciones exóticas y clásicas como:

- Piña con Maracuyá
- Papaya con melón
- Papaya con Piña
- Jugo de camu camu
- Plátano con Piña
- Jugo de Cocona
- Jugo de Carambola
- Jugo de Melón
- Entre otras combinaciones

Combinaciones Clásicas y más preferidas

- Jugo Especial
- Jugo Surtido
- Jugo de fresa con leche
- Jugo de papaya
- Jugo de plátano, fresas con leche
- Entre otras.

En nuestra carta de hamburguesas presentamos las siguientes combinaciones:

- Hamburguesa clásica de carne
- Hamburguesa de pollo deshilachado
- Hamburguesa royal
- Hamburguesa de Filete de pollo
- Hamburguesa de pollo a la Brasa
- Entre otros.

Los demás productos complementarios será: Ensalada de Fruta, Bebidas de acuerdo a la estación y postres.

Lo que queremos lograr es que el consumidor pueda encontrar todo lo que se le antoje en Fuente de Soda Fruta Mix, y lo más importante es que tenga conocimiento de los beneficios curativos y preventivos de las diferentes frutas que nosotros ofreceremos.

5.2 ESTRATEGIA DE PRECIO

Nuestros clientes están dispuestos a pagar a precio de mercado, y analizando a nuestra competencia, ofreceremos los mismos precios; pero brindando mejor calidad, y ajustando costos.

Nos diferenciaremos porque nuestros productos, que son los jugos serán de combinaciones diferentes y que en el entorno no la venden, emplearemos buenos insumos y productos de calidad al elaborar nuestros jugos y hamburguesas, lo más bajo en calorías.

En el primer y segundo mes nuestro precio será de S/. 6.00 nuevos soles, ya que recién ingresaremos al mercado, y en el tercer mes será el precio original de S/. 6.50.

Para ofrecer a un precio de mercado, aprovecharemos las frutas de acuerdo a las estaciones, y a sus temporadas, ofertando los jugos de frutas en su temporada más barata.

Principales Productos y Precios.

	700ml	500ml
• Piña, Maracuyá y Mango	7.50	6.50
• Piña con Maracuyá	7.00	6.00
• Papaya con melón	5.50	4.50
• Papaya con Piña	5.50	4.50
• Jugo de camu camu	5.50	4.50
• Plátano con Piña	5.50	4.50
• Jugo de Cocona	5.00	4.00
• Jugo de Carambola	4.50	3.00
• Jugo de Melón	4.00	3.00

Combinaciones Clásicas y más preferidas

• Jugo Especial	7.00	6.00
• Jugo Surtido	5.50	4.50
• Jugo de fresa con leche	7.50	6.50
• Jugo de papaya	5.50	4.50

- Jugo de plátano, fresas con leche 7.00 6.00

En nuestra carta de hamburguesas presentamos las siguientes combinaciones:

- Hamburguesa clásica de carne 4.50
- Hamburguesa de pollo deshilachado 4.50
- Hamburguesa royal 5.50
- Hamburguesa de Filete de pollo 6.00
- Hamburguesa de pollo a la Brasa 5.00

5.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Utilizaremos estrategias de comunicación, como el boca a boca, esto quiere decir ofrecer un buen servicio, y productos de calidad satisfaciendo todas las necesidades no cubiertas por la competencia.

Nos dirigiremos a todos los trabajadores, estudiantes universitarios y personas adultas que requieren cuidar de su salud.

Los medios utilizados será el volanteo en el distrito, los paneles en nuestros locales impulsando nuestra marca, con información acerca de nuestras promociones y que estas sean atractivas para la vista del consumidor.

Promociones:

- Combo 1: Jugo Exótico Reductor (Maracuyá – Piña y Mango) + Hamburguesa light.

A solo s/. 12.00

- Combo 1: Jugo surtido (500ml) + Hamburguesa Clásica.

A solo s/. 8.00



- Combo 2: Limonada Frozen + Hamburguesa clásica o pollo deshilachado.

A solo s/. 6.50

- Combo 3: Jugo de Papaya + Hamburguesa de pollo deshilachado.

A solo s/. 8.50

- Otorgaremos descuentos y ofertas, como el dos por uno a los clientes habituales.
- Se realizaran sorteos como en el día de la Madre, día del Niño, Día del Padre, entre otros.
- Contaremos con una página web, para que los clientes encuentren nuestras ofertas, productos y conozcan más de nosotros.

DELIVERY: 954100950

FRUTA MIX

INICIO PRODUCTOS PRECIOS



100 % FRUTAS NATURALES. FRUTAS DEL DIA

LO MEJOR ESTA AQUI PRUEBALOS!

© 2023 by The Dude's Diner. Proudly created with Wix.com

Contactate Lugar: Follow Us

Nombre Mensaje AV. CANADA NRO. SAN LUIS 30 DE ENERO DEL 2015

Email

Enviar

f t

g i

JUGOS EXOTICOS

	700ml	500ml
• Piña, Maracuyá y Mango	7.50	6.00
• Piña con Maracuyá	7.00	6.00
• Papaya con melón	5.50	4.50
• Papaya con Piña	5.50	4.50
• Jugo de camu camu	5.50	4.50
• Plátano con Piña	5.50	4.50
• Jugo de Cocona	5.00	4.00
• Jugo de Carambola	4.50	3.00
• Jugo de Melón	4.00	3.00



Lunes a Sabado
7AM - 11:00PM



HAMBURGUESAS

5.4 ESTRATEGIA DE PLAZA

Se eligió como lugar estratégico a la zona de San Luis, para poder comercializar la venta de jugos y hamburguesas.

Contaremos con un equipo humano especializado en la elaboración de jugos y hamburguesas, y se realizara la venta de forma directa al consumidor, atención personalizada al cliente, también mediante llamadas para realizar delivery en zonas cercanas.

La venta se realizara en el establecimiento propio, primero se actuara mediante un pedido del cliente, luego se procederá a elaborarlo para ser consumido por el cliente.



VI. ANÁLISIS DEL PROCESO PRODUCTIVO

Definiremos los elementos que contara nuestra empresa para el inicio de sus actividades y elaboración de los productos.

6.1 DISEÑO DEL PRODUCTO

Para la elaboración de los jugos y Hamburguesas, especificaremos los insumos necesarios:

- **JUGO EXÓTICO LIGHT DE 500ML**

INSUMOS	CANTIDAD
Mango	30 gr
Maracuyá	20 gr
piña	100 gr
agua	150 ml
Azúcar	10 gr



ENVASE PARA LLEVAR

6.2 PROCESO PRODUCTIVO

- PASO 1: Seleccionar y lavar bien las frutas
- PASO 2: Pelar y Picar las frutas
- PASO 3: Echar los insumos a la licuadora
- PASO 4: Servir al vaso

PROCESO DE ELABORACIÓN DE JUGOS



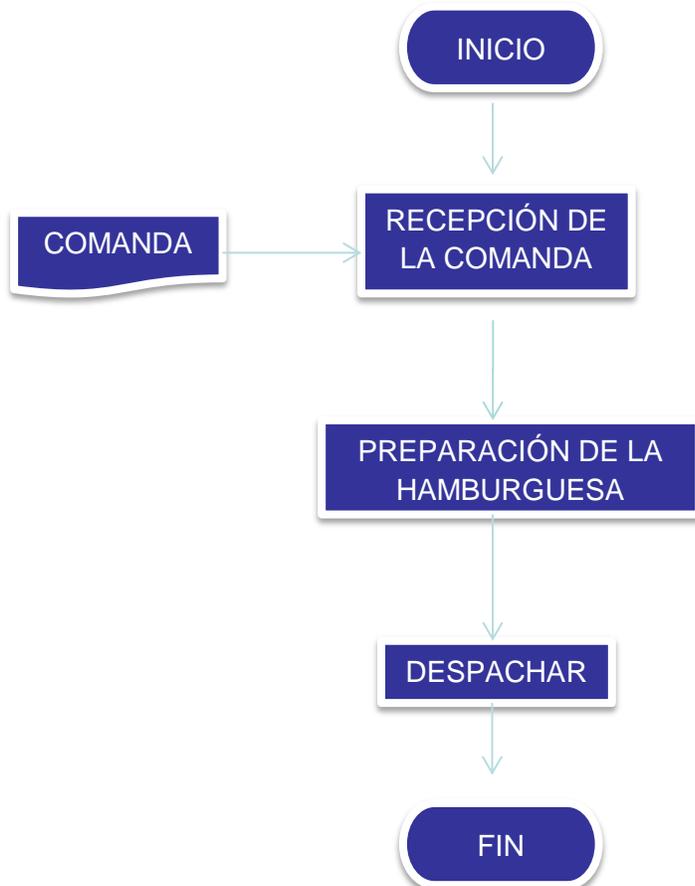
- **HAMBURGUESA DE POLLO DESHILACHADO**

INSUMOS	CANTIDAD
Pan	1
Pollo	100 gr
Lechuga	10 gr
Papas	80 gr
cremas	10 gr

PROCESO PRODUCTIVO

- PASO 1: Lavar y Sancochar las pechugas de pollo
- PASO 2: Lavar, pelar y Freír las papas
- PASO 3: Deshilachar el pollo y escurrir las papas
- PASO 4: Armar la hamburguesa, y echar las cremas.

PROCESO DE ARMADO DE LAS HAMBURGUESAS



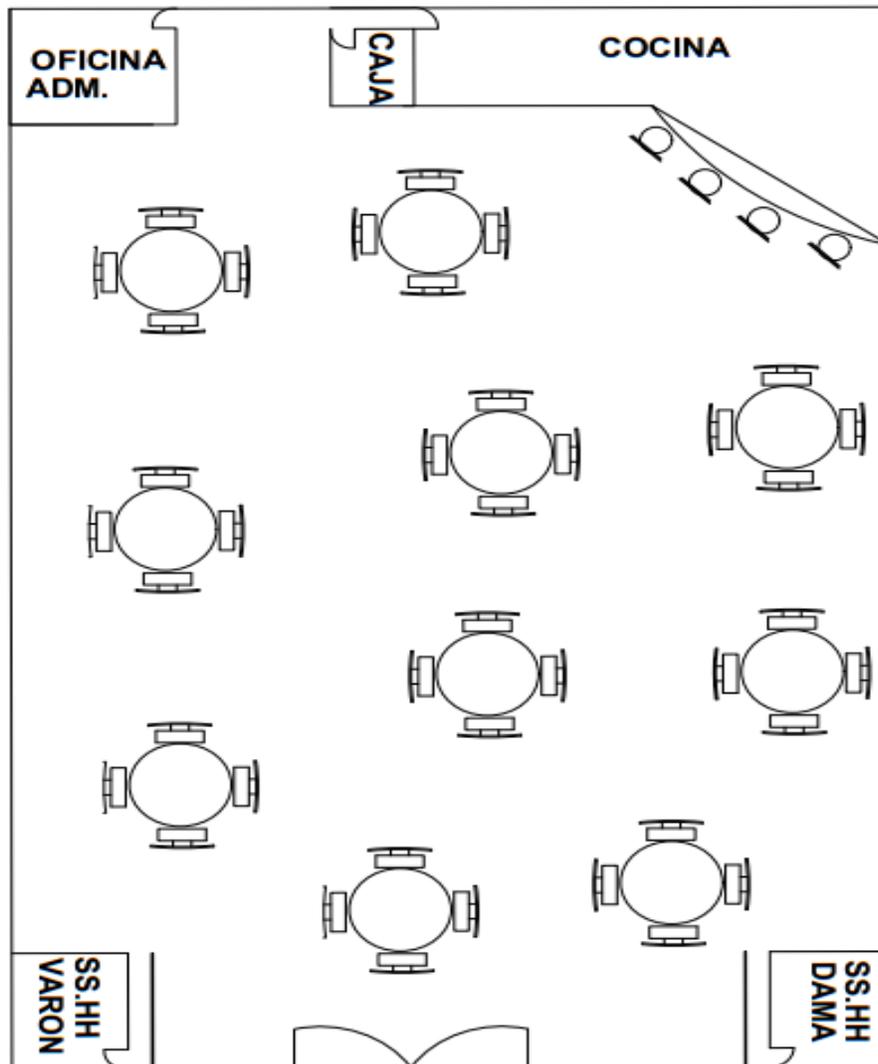
6.3 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ÁREA DE TRABAJO

Nuestra área de distribución, estará dividida tanto para el área de producción, en la parte posterior estará ubicada la cocina, y en la zona de consumo estarán ubicadas las mesas y sillas correspondientes con un determinado espacio, para transitar.

La parte de producción estará ubicada al lado posterior del establecimiento, de esa forma los clientes tendrán una mejor atención, comodidad, espacio, seguridad, habrá un mejor transito tanto del mozo, como de los clientes, buena

ventilación, por la alta temperatura de la cocina, garantizando las normas de seguridad, evitando que nuestros clientes y nuestros colaboradores no sufran algún accidente.

Nuestro local estará flexible a las modificaciones que se puedan tener, cuando lo necesitemos.



6.4 CÁLCULO DE MATERIALES

Se calculara la cantidad de materia prima e insumos requeridos, posibilita garantizar la elaboración de nuestro producto que es el Jugo Exótico (Maracuyá-Piña y Mango), con las condiciones y especificaciones técnicas necesarias.

Con el fin de calcular la materia prima necesaria para atender un pedido determinado, lo primero que se hace es establecer cuanto requerimos para elaborar 1 Jugo de 500 ml.

Cuadro N° 2: Materia prima necesaria para la elaboración de jugos y hamburguesas (ver anexo)

Insumos necesarios para elaborar un medio litro de jugo de Mango, Maracuyá y Piña.

Cuadro N° 3: Materia prima necesaria para la elaboración de 1,500 vasos de jugos (500 ml) (ver anexo)

En este cuadro observamos la cantidad en total que se utilizara de materia prima en 1,500 Vasos de jugos, en la presentación de Medio Litro.

6.5 DETERMINACIÓN DE MAQUINAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

Para la elaboración de nuestros jugos, y hamburguesas necesitaremos los siguientes implementos:

6.5.1 Para las herramientas y equipos

En esta tabla se observa todas las herramientas a utilizar para poder realizar nuestro producto final.

Se necesitara, estimando nuestra producción; 2 licuadoras que serán utilizadas por el personal de cocina, el horno microonda y la freidora serán de uso exclusivo para la elaboración de las hamburguesas.

Cuadro N° 4: Herramientas, maquinas (ver anexo)

ESPECIFICACIONES DE LA LICUADORA OSTER

Su cuchilla trituradora de hielo te permitirá hacer las más deliciosas y frescas bebidas, y su sistema de control giratorio de 3 velocidades te ayudará a hacerlo en mucho menos tiempo. La tapa cuenta con un orificio al centro para colocar ingredientes aún estando trabajando el motor. Esta tapa se ajusta perfectamente a la boca del vaso para colocar y quitar con facilidad.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA LICUADORA OSTER	
Color	Cromado
Capacidad	1,25 lt (5 tazas)
Material de la jarra	Vidrio refractario
Base	Metal cromado
Cuchilla	Pica hielo de acero inoxidable
Sistema	Impulsión totalmente metálico
Potencia	Motor de 600 W
Dimensiones (aprox.):	
Ancho	22,10 cm
Altura	33,50 cm
Profundidad	19,10 cm

ESPECIFICACIONES DE LA REFRIGERADORA

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA REFRIGERADORA LG

Tipo	NO FROST
Color	Plateado
Capacidad	276 Litros
Dimensión(ancho x alto x prof.)	59,5 cm x 172,6 cm x 65,1 cm
Luces Interiores	Si
Tipo de Bandejas	Vidrio Templado
Bandejas Puerta	2
Compartimiento para las Verduras	Si
Compartimiento Especial	Si
Tipo de Manillas	Verticales
Panel Electrónico Externo	Si
Multi-Air Flow	Si

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL HORNO MICROONDAS

Potencia	1000 W
Dimensiones Externas	512 mm x 300 mm x 405 mm
Dimensiones Internas	348 mm x 242 mm x 373 mm
Color	Plateado

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA CAMPANA EXTRACTORA

Velocidades	3
Dimensiones	13 x 60 x 50.7
Motor	1
Color	Plateado

6.5.2. ORGANIZACIÓN DE LAS PERSONAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO

En la empresa necesitaremos personal tanto para el control de las actividades, atención y elaboración de nuestros productos. Definiremos sus funciones:

ÁREA ADMINISTRATIVA

- **ADMINISTRADOR:**
Encargado de establecer metas, objetivos.
Es el líder de la empresa.
Verifica el correcto funcionamiento de las demás áreas.
Realiza los pagos a proveedores.
Realiza el pago al personal.
Toma de decisiones en la empresa.

ÁREA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- **CAJERA:**
Realiza el cobro de lo consumido por los clientes.
Realiza la apertura y cierre de caja diariamente.
- **MEZERAS:**
Brindar un buen trato al cliente.
Atención inmediata de acuerdo al orden de llegada.

Ofrecer la variedad de los productos.

Llevar la orden a la cocina y entregarlos una vez preparados a la mesa.

Limpieza de las mesas del lugar.

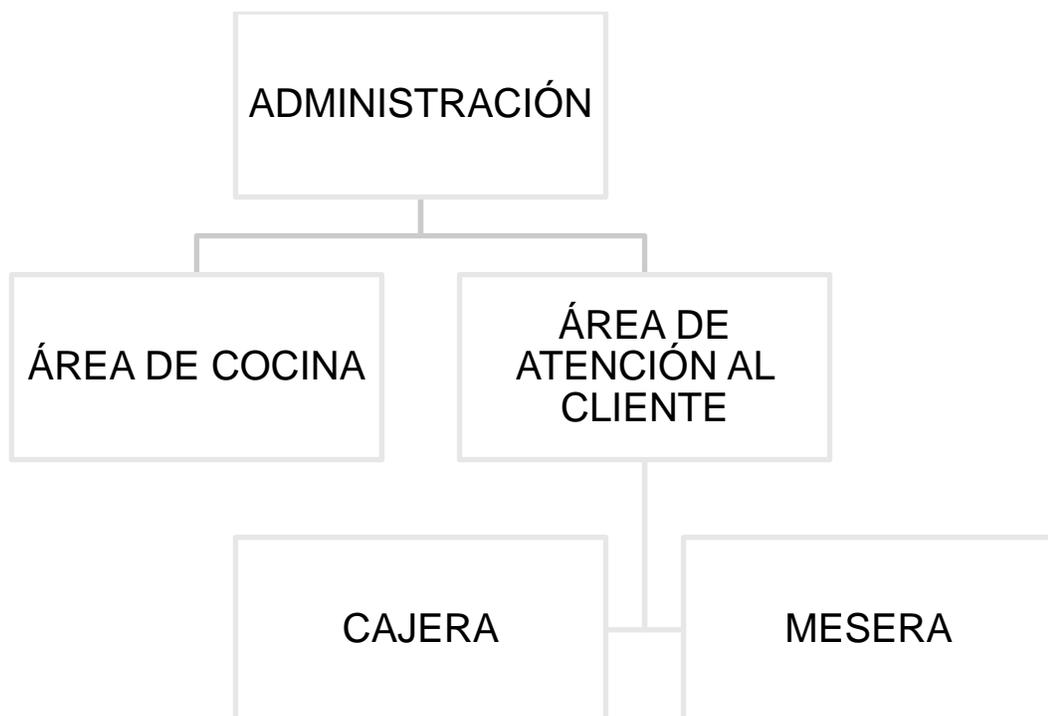
ÁREA DE COCINA

- **COCINEROS:**

Elaboración y entrega de productos de calidad, incluye todo el proceso de cómo elaboran los jugos y hamburguesas.

Limpieza de la cocina.

ORGANIGRAMA



VII. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Para saber si mi negocio es rentable o no, necesite elaborar proyecciones de ingresos y egresos, para determinar si existirán ganancias sobre el capital invertido.

7.1 . PRESUPUESTO DE VENTAS E INGRESOS

Para calcular los ingresos debemos estimar primero la cantidad de productos que proyectamos vender y el precio de cada uno de ellos, en base a nuestro estudio realizado.

Según el cálculo de nuestro punto de Equilibrio, el precio de nuestro jugo será de 6.00 Nuevos Soles, estimando que se vendara 1500 presentaciones de Medio Litro.

INGRESOS DEL PRODUCTO 1	CANTIDAD VENDIDA DEL PRODUCTO 1	PRECIO DEL PRODUCTO 1
9 000	1,500	S/. 6.00

En el primer y segundo mes, nuestro precio será de S/. 6.00, y en el tercer mes sube a S/. 6.50.

7.1.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR PRODUCTOS

Con esos cálculos podemos decir que Fruta Mix está pensando vender 43 800 vasos de medio litro de jugo de Mango-Maracuyá y Piña al año, por cada medio litro de jugo, se obtendrá 301 650 soles al año.

Cuadro N° 10: presupuesto de ingresos (Ver Anexo)

7.2. PRESUPUESTO DE COSTOS

Para saber cuánto nos ha costado elaborar nuestro producto, debemos calcular cuánto hemos gastado en todos los recursos empleados en su elaboración: insumos, mano de obra, maquinarias, etc. Además, el costo del producto o involucra también los gastos en agua, luz, local, tiempo dedicado a su elaboración, etc.

De acuerdo con su relación con el proceso productivo, los costos se pueden dividir en costos directos y costos indirectos:

a) *Costos directos*: Son aquellos directamente relacionados con el proceso productivo que se realiza para obtener el producto o servicio, y se pueden diferenciar en:

- *Costos fijos*: Aquellos que intervienen en la elaboración del producto o servicio y que no varían si la producción aumenta o disminuye. Tomemos un ejemplo: Si producimos 20 jugos Exóticos, el pago de alquiler del local será el mismo que si fabricamos 100. El alquiler es, pues, un costo fijo.

- *Costos variables*: Aquellos que aumentan o disminuyen de acuerdo con las variaciones del volumen de la producción. Uno de estos costos son las frutas. Como resulta obvio, para fabricar 20 vasos de jugos necesitaremos menos frutas que para elaborar 100.

Para el caso de la empresa Artículos de FRUTA MIX, en esta sección podemos considerar el capital de trabajo, compuesto por los materiales e insumos y la mano de obra. El capital de trabajo es la inversión requerida durante el tiempo que transcurre entre la adquisición de los materiales y los servicios, su transformación, su venta y, finalmente, su recuperación convertida en efectivo.

Todo negocio debe contar con suficiente liquidez para cubrir los gastos necesarios para la fabricación del producto antes de su ingreso en el mercado. Para

determinar el capital de trabajo debemos saber qué gastos necesitamos financiar y por cuánto tiempo.

b) *Costos indirectos*: Estos gastos están definidos por los recursos que la empresa necesita para poder atender operaciones distintas de las de producción. Están compuestos por los gastos administrativos y los gastos de ventas, e incluyen los útiles de oficina, servicio telefónico, sueldos del personal administrativo, publicidad, etc.

En esta sección debemos considerar también los gastos preoperativos, como las licencias de funcionamiento, los gastos de constitución legal, la licencia de avisos, los estatutos, etc.

Cuadro N° 12: Gastos pre operativos (Ver Anexo)

Cuadro N° 13: Presupuesto de Costos (Ver Anexo)

7.3 PRESUPUESTO DE INVERSIONES

El Presupuesto de inversiones en activo fijo es el dinero destinado a la adquisición de máquinas, equipos, vehículos, infraestructura, mobiliario y otros bienes nuevos o usados. Para estimar estos costos se puede solicitar los presupuestos a empresas que se dediquen a la venta de los activos que requerimos.

Cuadro N° 14 Presupuesto de Inversiones: JUGOS (MARACUYA-MANGO-PIÑA)
(Ver Anexo)

7.3.1 Cálculo del costo total unitario y del precio

El costo unitario es el costo de cada unidad producida. Para calcularlo tomaremos como base el cuadro Presupuesto de costos.

La unidad producida es de una capacidad de medio litro.

La importancia de calcular el costo total unitario, es porque nos permite dar una idea de cuánto debemos cobrar por este producto, de esta manera poder cubrir los costos de producción y obtener ganancias.

Como ya hemos visto, el costo total se subdivide en costos fijos y costos variables. De ahí la necesidad de calcular los costos fijos unitarios y los costos variable unitarios:

Costo Total Unitario (CTU) = Costo Fijo (CFU) + Costo Variable Unitario (CVU)

b) Cálculo del Costo Fijo Unitario (CFU)

Aunque se trate de un costo fijo, el CFU variará durante el año. Independientemente del número de unidades que se produzcan, los costos fijos unitarios disminuyen con el tiempo y, así, mientras más se produzca menor será el impacto de estos costos por cada unidad producida.

Se calcula el CFU del mes 1; para ello:

- 1) Tenemos estimado producir 1 500 Jugos de mango-Maracuyá-Piña.
- 2) Necesitamos los costos fijos totales. De acuerdo con el cuadro 13 (Presupuesto de costos), estos alcanzan S/. 7 780. 89, cantidad que resulta de sumar 1 500,00 + 6 280,89. Con esta información podemos calcular el CFU aplicando la siguiente fórmula:

Costo Fijo Unitario = Costos Fijos Totales / Número total de unidades producidas durante el ciclo de vida del proyecto.

Reemplazando tenemos: $5.19 = 7\,780.89 / 1500$

El CFU es, pues, de S/. 5.19

Cálculo del Costo Variable Unitario (CVU)

Como ya se señaló, los costos variables sí dependen directamente de la cantidad producida: mientras más produzca la empresa, mayores serán los costos variables. Pero los costos variables unitarios, que se establecen al dividir los costos variables totales entre el número de unidades producidas, disminuirán como consecuencia de las mayores eficiencias que pueda alcanzar la empresa.

Así, por ejemplo, producir más implica comprar más insumos, lo que permite obtener descuentos por el gran tamaño de la compra. Aun así, la disminución de los costos variables unitarios tiene un límite. Nosotros buscamos reducir siempre producir con menores costos

El procedimiento para el cálculo del CVU es similar al anterior. Sabemos ya que las unidades producidas son: 1 500 Jugos de mango-Maracuyá-Piña. Ahora necesitamos el costo variable total, y que es de S/. 982. 50. Por último, reemplazamos en la fórmula el término «fijo» por «variable»:

Costo Fijo Variable = Costos Variables Totales / Número total de unidades producidas durante el ciclo de vida del

Reemplazando tenemos: $0.66 = 982.50 / 1500$

Luego: El Costo Variable sería, entonces, de S/. 0.66

Como ya sabemos que:

Costo Total Unitario (CTU) = Costo Fijo Unitario (CFU) + Costo Variable Unitario (CVU) $5.85 = 5.19 + 0.66$

Tenemos entonces que el CTU del mes 1 es de S/. 5.85 y lo mismo se puede hacer para los meses siguientes.

b) Cálculo del precio de venta

Recordemos que para determinar el precio debíamos tener en cuenta los costos de producción y el precio de venta de la competencia.

Aunque debamos tomarlo solo como referencia, este último nos es útil para saber cuánto están dispuestos a pagar los clientes por un producto similar al nuestro. Debemos averiguar este precio al hacer el estudio de mercado.

Precio de Venta (PV) = S/. 6.00

Así podemos estimar también la ganancia por cada producto vendido para un mismo nivel de producción:

Ganancia (G) = Precio de Venta (PV) - Costo Total Unitario (CTU)

Reemplazando tenemos: $0.15 = 6.00 - 5.85$

Esto significa que los dos primeros meses se va a tener este precio para captar clientes, en el tercer mes se venderá a S/. 6.50 y también aumentara la cantidad de vasos a consumir, esto va a provocar un aumento de nuestros costos variables y una disminución del costo fijo unitario.

Lo que nos permitirá tener más clientela. En este punto resulta fundamental la administración de los costos, y permanecerá en el mercado aquella empresa que mejor los maneje.

7.3.2 Cálculo del punto de equilibrio

El punto de equilibrio nos ayuda a determinar a partir de cuántos productos vendidos empezamos a ganar. Esto es muy importante, porque nos permite fijarnos

una meta respecto de cuántos productos debemos vender como mínimo en un determinado periodo.

Para calcular el punto de equilibrio para el mes 1 solo debemos aplicar la siguiente fórmula (el mismo procedimiento puede ser repetido para los meses siguientes):

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos Totales} / \text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Reemplazando tenemos:

$$\text{Punto de equilibrio} = 7780.89 / (6 - 0.66)$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 1457.1$$

Así podemos decir que en el mes 1 tenemos que vender por lo menos 1457 jugos para poder obtener ganancias.

7.4 Análisis financiero

7.4.1 Estado de Ganancias y Pérdidas (EGP):

El EGP refleja los ingresos y egresos de nuestra empresa, y nos permite saber si estamos ganando o perdiendo en un periodo determinado (por ejemplo, un mes).

En el EGP, se considera los Ingresos, Egresos, dentro de esta se incluye la depreciación.

Para elaborar el EGP es necesario conocer algunos términos:

1. *Ingresos*: Es el monto recaudado por las ventas al contado, y se registra en el momento que se ejecuta la venta.

2. *Costos*: Son los egresos por concepto de compras de materia prima, mano de obra, gastos administrativos y gastos de ventas.

3. *Gastos preoperativos*: Son los gastos por concepto de licencias de funcionamiento, gastos de constitución legal, licencia de avisos, estatutos, etc.

4. *Depreciación*: Es el monto que corresponde a la pérdida de valor de los bienes tangibles o activos fijos. Con el paso del tiempo estos bienes o maquinarias se desgastan y pierden valor. Por ello, al final de su vida útil su precio ya no es el mismo que el que nosotros pagamos por ellos.

Cuadro Nº 15: Depreciación de los bienes tangibles de nuestra empresa, FRUTA MIX.

5. *Intereses*: Tal como se analizará en la sección correspondiente al Flujo de Caja Financiero, hay que considerar que la empresa ha tomado un préstamo bancario por el que debe pagar intereses. Los valores que se registran aquí vienen directamente del Flujo financiero. Es importante hacer notar que aquí no se considera la deuda contraída con el banco, sino solo el pago de intereses.

6. *Impuestos*: Es el monto de los pagos que debe hacer la empresa a la SUNAT por concepto de Impuesto a la Renta, que grava a las utilidades y, por lo tanto, es pagado por los productores o fabricantes luego de obtenidas las ganancias por las ventas del producto. En nuestro caso, y de acuerdo con las características de la empresa, asumimos que se acoge al RER (Régimen Especial de Impuesto a la Renta), razón por la cual el pago por la categoría que corresponde es de 1,5 por ciento mensual.

7. *Utilidad*: Es el monto por concepto del saldo resultante o beneficio para la empresa, y puede ser positivo o negativo.

Cuadro N° 17: Estado de Ganancias y Pérdidas (Ver Anexo)

El EGP, que nos indica las ganancias contables, es muy útil para el cálculo del Impuesto a la Renta. Sin embargo, estos resultados suponen que todo lo que se compra y se vende es al contado, y solo se reconocen como costos o gastos los concernientes a lo que se ha vendido. Esto quiere decir que no se toma en cuenta la compra de insumos destinados a productos no vendidos, de manera que este índice no refleja los movimientos de dinero. Estos serán considerados en la siguiente herramienta, el Flujo de Caja Económico.

7.4.2 Flujo de Caja Económico (FCE).-

El FCE es una herramienta muy útil para la gestión de la empresa. Es el resumen, en números, de toda la idea del negocio que estamos planteando.

El *flujo de caja económico* nos mostrará cuánto de ingresos podemos esperar y cuánto dinero en efectivo necesitaremos para cubrir los egresos que permitan llevar a cabo nuestro negocio FRUTAMIX. No estamos considerando el financiamiento requerido para ponerlo en marcha. Aquí, entonces, determinaremos si el negocio es rentable por sí mismo, independientemente de la forma como se financie.

El FCE se diferencia del EGP en que en el primero de éstos se registran los ingresos y egresos en el momento en que ocurren (la depreciación no se considera en el FCE, porque no es una salida real de dinero).

Para elaborar el FCE es necesario conocer algunos términos:

1. *Ingresos*: Es el monto recaudado por las ventas al contado y al crédito.
2. *Egresos*: Son las salidas de dinero para realizar las compras y gastos previstos. Aquí también debemos considerar las compras al crédito que nos otorgan nuestros proveedores y que se registran en el periodo en el que se hace el pago

3. *Impuesto a la Renta.*

4. *Saldo Económico o Flujo de Caja Económico:* Es el resultado de restar los egresos y el impuesto a la renta de los ingresos en un periodo definido.

Cuadro N° 18: Flujo de caja Económico y Financiero (Ver Anexo)

7.4.1.1 Flujo de Deuda:

Para llevar a cabo nuestro Empresa, no es suficiente el capital que se tiene, entonces se tuvo que buscar un financiamiento adicional en una entidad financiera.

Así, desarrollaremos un cuadro adicional que será agregado al FCE y que nos permitirá determinar los costos de ese financiamiento y los pagos que debemos realizar por él. Del FCE (véase el cuadro N° 15) se desprende que para iniciar nuestro negocio necesitamos S/. 20 690 nuevos soles. Dado que suponemos que gracias a nuestros ahorros contamos con S/. 15, 690, que pueden servir como aporte de capital, necesitamos S/. 5 000 adicionales para iniciar operaciones, pues en el resto de meses las ventas serán suficientes para cubrir todos los gastos. Para conseguir estos 5 000 nuevos soles solicitamos un préstamo bancario con las siguientes características:

- Deuda: S/. 5 000.
- Tasa de interés de la deuda: 2,7625% efectivo mensual, equivalente a aproximadamente 33.15% anual.
- Número de pagos: 12.
- Pagos constantes.

Cuadro N° 16: Financiamiento Bancario Para el Desarrollo del Negocio (Ver Anexo)

Cuadro N° 18: Flujo de Caja Económico y Financiero (Ver Anexo).

El Flujo de Caja Económico y Financiero (FCEF) es un Estado Financiero, como lo son el Estado de Ganancias y Pérdidas y el Balance. En el FCEF se registran Muchos de los egresos ejecutados en el mes “cero” debido a que es necesario prepararse o comprar insumos para poder vender en el momento “1” (Ver Balance del Mes Cero).

7.4.4 El Balance General Proyectado:

Definiremos al Balance como el documento que expresa la Situación Financiera de nuestro negocio, en un momento determinado.

La lista formada por los bienes que maneja la negociación, y que incluye tanto el dinero en efectivo como las cuentas pendientes de cobro, los inventarios, los muebles, enseres, terrenos y edificios y, además, las cantidades pagadas por servicios que todavía no se obtienen, recibe el nombre de ACTIVO.

La segunda lista a que hemos hecho referencia, en la que aparecen quienes han proporcionado los bienes en inversiones, está formada, por dos grupos de personas. El primero, constituido por los que hicieron sus aportaciones transitoriamente y a quienes debe, en consecuencia, restituirse el importe de las mismas, en determinadas fechas, siendo propiamente acreedores de la empresa. Este grupo de personas constituye el llamado PASIVO. Finalmente, existe el tercer grupo del balance, formado por los capitalistas propiamente dichos. Este último grupo se designa, de una manera brece como CAPITAL, substituyendo, con esta expresión, el nombre de la persona o personas que lo han aportado.

En resumen, el balance está formado por el ACTIVO – bienes e Inversiones -, el PASIVO –los acreedores-, y el CAPITAL, o sean los dueños. El algoritmo es el siguiente:

ACTIVO = PASIVO + CAPITAL.

Cuadro N° 19: Balance General Proyectado Mes 0 (Ver Anexo)

Cuadro N° 20: Balance General Proyectado Mes 1 (Ver Anexo)

VIII. EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

8.1 DEFINIR LOS BENEFICIOS PARA LOS GRUPOS DE INTERÉS

Nosotros realizamos el proyecto de Negocio con la finalidad de obtener beneficios tanto económicos como también beneficio social.

CLIENTES: Nuestros clientes serán beneficiados, ya que encontraran lo que buscaban, el producto, el ambiente y la satisfacción de que para FRUTAMIX, lo más importante son los consumidores.

PROVEEDORES: Los proveedores son pieza fundamental para poner en marcha nuestro negocio; haciendo trato directo y llegar a un acuerdo para que haga el pago a un precio justo y de cuerdo al mercado.

ESTADO: El estado es la entidad el cual nos brinda las facilidades de poder crecer como empresario, y de esta manera contribuiremos a brindar mas puestos de trabajo a la sociedad.

TRABAJADORES: Nuestros trabajadores se sentirán cómodos ya que se compartirá un buen clima laboral, y ayudaremos a dar más puestos de trabajo.

8.2 GRUPOS DE INTERÉS

Cuando hablamos de 'grupos de interés' o de 'partes interesadas', nos referimos a las personas o grupos de personas que tienen impacto en, o se ven afectados por, las actividades, los productos o los servicios de una empresa (u otra organización). Establecer un compromiso (engagement) con los grupos de interés supone una

variedad de acciones y esfuerzos para comprender e involucrar a estos grupos en las actividades y la toma de decisiones de nuestra empresa en este caso.

INVERSIONISTA

- ✓ El inversionista, va a tener la certeza que el proyecto es viable, obteniendo ganancias, manteniendo a un público satisfecho, como trabajadores, y generando ingresos.

TRABAJADORES

- ✓ Se le brindara todas las facilidades para que siga superándose.
- ✓ Una buena remuneración por su trabajo.
- ✓ Incentivos económicos y reconocimientos.
- ✓ Se le brindara todos los beneficios de acuerdo a Ley.

CLIENTES

- ✓ El mejor trato que le hayan brindado en otros lugares.
- ✓ La satisfacción de consumir nuestro producto.
- ✓ Generarle el cumplimiento de su necesidad.
- ✓ Brindarle ofertas y descuentos especiales por su consumo.

PROVEEDORES

- ✓ Un trato cordial.
- ✓ Buenas negociaciones de compra.
- ✓ Pago de un precio justo.
- ✓ Solo trabajaremos con su marca.

ESTADO

- ✓ Generaremos empleo.
- ✓ Se contribuirá con la limpieza pública del lugar.

- ✓ Con el pago de nuestros impuestos podrán ser utilizados en obras públicas.

COMUNIDAD

- ✓ Un mejor ambiente en el zona geográfica.
- ✓ El lugar más iluminado.
- ✓ La población de la zona de San Luis, tendrá un lugar más cercano donde compartir buenos momentos.
- ✓ Ofreceremos apoyo a las instituciones educativas.
- ✓ Participaremos con la población en diversos eventos.

8.2 EVALUACIÓN SOCIAL

8.2.1 CÁLCULO DEL VAN

TASA DE DESCUENTO:

Entendamos la tasa de descuento como el precio que se debe pagar por los fondos requeridos para financiar la inversión, al mismo tiempo representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto de acuerdo con su riesgo.

La tasa de descuento o tipo de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

Pero lo anterior es parcialmente cierto si se trata de mercados de capitales poco desarrollados o con un funcionamiento deficiente o imperfecto, pero es la regla si hablamos de un mercado de capitales bastante profundo o tendiente a ser eficiente.

Hallando la Tasa de descuento

Según lo estudiado, corroboramos el concepto ya dado a través de una fórmula matemática, y así tenemos la obtención de la tasa de descuento privado de nuestro proyecto:

$$K_e = R_f + [E(R_m) - R_f]\beta_i + RP_{priv}$$

Donde, se nos otorgan datos extraídos de una base de datos de la economía Estadounidense, por lo cual nosotros escogeremos los datos que más se acerquen al tipo de mercado en el cual explayamos en el presente proyecto de FRUTA MIX.

En el caso de la R_f , utilizamos la misma tasa libre de riesgo especificada en la economía de EE.UU.

$R_f = 5.57$ *Tasa libre de riesgo*
(*Stocks – T.Bills , Customixed Geometric risk premium estimator*)

En el caso del retorno esperado, hemos utilizado este cuadro como referencia para hallarlo:

Risk Premium		Standard Error	
Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds	Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds
7.62%	6.03%	2.25%	2.38%
5.83%	4.13%	2.42%	2.69%
1.37%	-2.26%	6.73%	9.00%

$E(R_m) = 7.62$ *Retorno esperado del mercado.*
(*Stocks – T. Bills , Customixed Geometric risk premium estimator*)

En el caso del β_i , hemos escogido este valor correspondiente al mercado de procesamiento de alimentos, como nosotros estamos ofreciendo jugos y aperitivos los cuales son para consumo al por menor en el rubro de alimentos.

β_i
 $= 0.99$ *Coficiente de relación de mi negocio respecto al mercado.*
(*Procesamiento de Alimentos*)

Y por último escogemos la tasa de retorno de nuestro país, como un promedio de los índices de rendimiento hasta el año 2014, siendo así la siguiente tasa:

$$RP_{priv} = 2.50 \quad \text{Tasa del riesgo país.}$$

Fuente: MEF

Entonces reemplazamos todos los valores ya especificados en la fórmula, teniendo así la operación:

$$K_e = 5.57 + (7.62 - 5.57) \cdot (0.99) + 2.50$$

$$K_e = 10.09 \approx 10$$

Con lo cual obtuvimos una tasa de descuento del 10%, con la cual nos será de mucha utilidad al momento de hallar el VAN y la TIR.

$$VAN = -92221.20 + \left(\frac{-272.49}{(1+0.10)} + \frac{-272.49}{(1+0.10)^2} + \frac{8688.55}{(1+0.10)^3} + \frac{11050.08}{(1+0.10)^4} + \frac{10963.90}{(1+0.10)^5} + \frac{16430.65}{(1+0.10)^6} + \frac{14583.77}{(1+0.10)^7} + \frac{10653.62}{(1+0.10)^8} + \frac{16031.72}{(1+0.10)^9} + \frac{17763.35}{(1+0.10)^{10}} + \frac{17905.19}{(1+0.10)^{11}} + \frac{16275.51}{(1+0.10)^{12}} \right)$$

$$VAN = S/. 58,026.33$$

TIR:

$$0 = -92221.20 + \left(\frac{-272.49}{(1+i)} + \frac{-272.49}{(1+i)^2} + \frac{8688.55}{(1+i)^3} + \frac{11050.08}{(1+i)^4} + \frac{10963.90}{(1+i)^5} + \frac{16430.65}{(1+i)^6} + \frac{14583.77}{(1+i)^7} + \frac{10653.62}{(1+i)^8} + \frac{16031.72}{(1+i)^9} + \frac{17763.35}{(1+i)^{10}} + \frac{17905.19}{(1+i)^{11}} + \frac{16275.51}{(1+i)^{12}} \right)$$

$$TIR = 51\%$$

Con este resultado podemos decir que nuestro proyecto es viable y rentable.

8.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de la sensibilidad es una técnica que, aplicada a la valoración de inversiones, permite el estudio de la posible variación de los elementos que determinan una inversión de forma que, en función de alguno de los criterios de valoración, se cumpla que la inversión es efectuable o es preferible otra.

Para esto, es necesario realizar unas variaciones.

En el caso de que el Precio aumente.

Precio Real = S/. 5.00 Mes 1

Precio Aumentado = S/. 6.50

Una vez que pase esta variación calculando los ingresos y restando mis egresos, obtenemos perdidas y no ganancias, podemos calcular el VAN, y resulta que da un VAN negativo.

El descuento mínimo en que podemos llegar es a un precio de S/. 6.00 soles en el mes 1 y 2, aquí no obtendríamos ni ganancias ni perdidas, por lo que el VAN resultaría igual a cero.

8.4 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Hoy en día es muy importante que las empresas grandes o pequeñas seas socialmente responsables. Es por eso que nuestra empresa FRUTA MIX, realizaras las siguientes acciones:

- ✓ Implementaremos un código de ética.
- ✓ Transparencia de parte del Gerente hacia los trabajadores.
- ✓ Estableceremos relaciones leales con nuestros competidores.
- ✓ Tendremos un compromiso laboral con nuestros trabajadores.
- ✓ Un buen clima laboral.
- ✓ Incentivaremos y compensaremos el desarrollo de talentos.
- ✓ Se establecerá metas y daremos autonomía a los trabajadores para que las cumpla.
- ✓ Se hará reuniones con nuestro equipo de trabajo, con la posibilidad de que nuestros colaboradores tengan conocimiento de las finanzas de la empresa.
- ✓ Se cuidara la vida personal y familiar de nuestros colaboradores.

- ✓ Estimularemos el deporte, la vida sana y el cuidado del medio ambiente.
- ✓ No se utilizara técnicas comerciales no éticas.
- ✓ Escucharemos a nuestros consumidores.

8.5 ANÁLISIS AMBIENTAL

La empresa FRUTA MIX, de un modo u otro utiliza depende de insumos del medio ambiente para realizar sus actividades, y es parte de su responsabilidad evitar el desperdicio de ciertos insumos como: energía, materia prima en general y agua.

Es por eso que se pondrá en práctica lo siguiente:

- ✓ Colocaremos la basura en su lugar y de manera apropiada.
- ✓ Incentivar la economía de la energía.
- ✓ Tomaremos iniciativas de educación ambiental con nuestros consumidores y trabajadores.
- ✓ Utilizaremos focos ahorradores.
- ✓ Haremos uso eficiente del agua.
- ✓ Instalaremos accesorios que permitan reducir el uso del agua.
- ✓ Realizaremos un sistema de reciclaje.
- ✓ Reduiremos en consumo de papel.

CONCLUSIONES

- ✓ Nuestra empresa será registrada ante SUNAT como persona Natural, teniendo como Nombre comercial, Fuente de Soda FRUTAMIX.
- ✓ Analizamos, mediante un estudio de mercado que nuestra población acepta el producto lanzado por FRUTA MIX, que es el jugo de una combinación exótica (piña - maracuyá - mango).
- ✓ Utilizando el modelo: La Matriz BCG (Boston Consulting Group) y EL BLUE OCEAN, nuestros productos pudieron ser identificados en el mercado.
- ✓ La variación de los precios de las frutas se dan por las estacionalidades.
- ✓ El poblador de San Luis está dispuesto a consumir nuestro producto, ya que al momento de hacer nuestras encuestas, se sintió un deseo de probar una nueva combinación de jugo.
- ✓ Se realizó una evaluación de factibilidad del proyecto, dando como resultado la viabilidad del proyecto de negocio.

RECOMENDACIONES

- ✓ En un futuro se recomienda inscribir como empresa constituida jurídicamente, una Sociedad Anónima Cerrada y poder tener sucursales en todo lima.
- ✓ Es recomendable hacer un estudio de mercado de manera más profunda abarcando distritos aledaños a la zona de venta.
- ✓ El modelo de estrategia: La matriz BCG debe ser utilizado en todo tipo de negocio, ya que se puede identificar el producto estrella y de esa manera poder maximizar nuestras ganancias.
- ✓ Para poner en marcha una fuente de soda se recomienda sustituir aquellas frutas que tienen un costo variable y elevado en épocas que no se producen.
- ✓ El sector alimenticio es un rubro muy importante ya que de esa manera se puede contribuir a la nutrición de las personas, es por esto que se deben de seguir creando más tipos de jugos naturales para que de esta forma se pueda atraer la atención de los más pequeños.
- ✓ Si bien es cierto el proyecto es rentable pero algo que no debemos olvidar como administradores es que se debe seguir invirtiendo en la calidad del servicio.
- ✓ Al iniciar el este tipo de negocio es fundamental la ubicación del local y el tamaño, ya que en esta avenida en el cual se situara mi Negocio, la mayoría de espacios son muy reducidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Batey, M. (2013). El significado de la marca: cómo y por qué ponemos sentido a productos y servicios. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Gonzales, R. M. (2015). Marketing y plan de negocio de la microempresa: Estrategias y estudios para la puesta en marcha de pequeños negocios. España: Ideas propias editorial.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014). Datos estadísticos poblacionales. Perú: INEI.
- Muñiz, G. R. (2014). Marketing en el siglo XXI. (5ª ed.). Barcelona: Editorial CEF.
- Universidad San Ignacio de Loyola (2012). Manual de Emprendedores. USIL: Perú.
- Vargas, B. A. (2014). Marketing y Plan de negocios de la microempresa. España: IC editorial.
- Zorita, L. E. (2015). Marketing Promocional. Madrid: Esic editorial.

FUENTES

- Chankim W. (2013, Octubre). Blue ocean. Recuperado el 10 de febrero de 2015, de <https://hbr.org/2004/10/blue-ocean-strategy>.
- Damoran Online (2015, Enero). Betas desapalancadas por empresa e industria: Información relativa a cada empresa, prima por riesgo. Recuperado el 20 de Marzo de 2015, de <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Rubio U. D.(2008, Octubre). Evaluación de proyectos. Recuperado el 5 de febrero de 2015, de <http://ceusil.usil.edu.pe/pdf/capitulo-8.pdf>.

ANEXOS: LOS MODELOS SIMBÓLICOS (PROYECCIÓN)

CUADRO N° 1: MERCADO POTENCIAL PARA LA FUENTE DE SODA FRUTAMIX

CUADRO N° 2: MATERIA PRIMA NECESARIA PARA LA ELABORACIÓN DE JUGO MARACUYA-PIÑA-MANGO DE 500 ML

CUADRO N° 3: MATERIA PRIMA NECESARIA PARA LA ELABORACIÓN DE 1 500 UNIDADES.

CUADRO N° 4: MÁQUINAS Y EQUIPOS NECESARIOS PARA LA FUENTE DE SODA.

CUADRO N° 5: HERRAMIENTAS REQUERIDAS PARA LA FUENTE DE SODA.

CUADRO N° 6: MUEBLES Y ENSERES.

CUADRO N° 7: CUADRO DE ASIGNACIÓN DE PERSONAL.

CUADRO N° 8: ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN Y EL FINANCIAMIENTO.

CUADRO N° 9: PRESUPUESTO DE VENTAS DE JUGO (MARACUYA-PIÑA-MANGO).

CUADRO N° 10: INGRESOS POR PRODUCTO.

CUADRO N° 11: PRESUPUESTO DE INGRESOS.

CUADRO N° 12: GASTOS PREOPERATIVOS.

CUADRO N° 13: PRESUPUESTO DE COSTOS

CUADRO N° 14: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN – FUENTE DE SODA.

PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO:

3. CÁLCULO DEL COSTO UNITARIO Y DEL PRECIO.



4. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

CUADRO N° 15: DEPRECIACIÓN DE BIENES TANGIBLES DE LA FUENTE DE SODA.

CUADRO N° 16: FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA DESARROLLO DEL NEGOCIO.

CUADRO N° 17: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS.

CUADRO N° 18: FLUJO DE CAJA ECONÓMICO Y FINANCIERO.

CUADRO N° 19: BALANCE GENERAL PROYECTADO MES 0.

CUADRO N° 20: BALANCE PROYECTADO MES 1.

CUADRO N° 21: CALCULO DE VALOR ACTUAL NETO – TIR.

ANEXOS

CUADRO N° 1: MERCADO POTENCIAL DE FUENTE DE SODA "FRUTA MIX"	
Concepto	Numero
Cantidad de Población que reside en San Luis	57, 600
Población de san Luis que pertenecen a los niveles socioeconómicos C y D	43, 435
Población que reside en el distrito mencionado que tienen una edad entre 15 a 65 años	39, 307

Nota: se calcula a través de datos estadísticos poblacionales del INEI - 2013

CUADRO DE GASTOS E INGRESOS PROMEDIOS					
GRUPOS	A	B	C	D	E
Grupo 1: Alimentos - Gasto promedio	913	826	742	514	449
Grupo 2: Vestido y Calzado - Gasto promedio	186	137	92	55	44
Grupo 3: Alquiler de vivienda, combustible, electricidad y conservación de la vivienda	483	336	230	130	84
Grupo 4: Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda	592	148	76	41	38
Grupo 5: Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos	363	253	156	86	61
Grupo 6: Transportes y Comunicaciones	943	331	166	66	47
Grupo 7: Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza	901	406	240	86	61
Grupo 8: Otros bienes y servicios	232	140	96	57	50
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MEN.	11, 099	5, 308	3, 648	2, 045	1, 436

CUADRO N° 2: INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL JUGO EXÓTICO (500ML)	
MATERIA PRIMA	CANTIDAD Y UNIDAD
Mango	30 gr
Maracuyá	20 gr
Piña	100 gr
Agua	150 ml
Azúcar	10 gr

CUADRO N° 3: INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DEL JUGO EXOTICO (500ML)					
MATERIA PRIMA	CANTIDAD Y UNIDAD		UNIDADES POR PRODUC.	NECESIDAD DE INSUMOS	
Mango	30	gr	1500	45000	45 kl
Maracuyá	50	gr	1500	75000	75 Kl
Piña	100	gr	1500	150000	150 Kl
Agua	30	ml	1500	45000	45 LT
Azucar	150	gr	1500	225000	225 Kl.

CUADRO N°4: MAQUINARIAS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS	
MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD
Licuadaora	2
Refrigeradora	1
Horno Microondas	1
Campana Extractora	1
Freidora	1
Mesa de trabajo	1

CUADRO N°5: HERRAMIENTAS REQUERIDAS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS	
HERRAMIENTAS	CANTIDAD
Espátula	5
Cuchillo	3
Cubiertos	50
Vasos	50

CUADRO N° 6: MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES - COCINA	
Lavadero de Acero	1
Estante	1
Juego de Mesas	10
Mostrador	1
Canastas de pan	35

CUADRO N°7: CUADRO DE ASIGNACIÓN DE PERSONAL

CARGO	CANTIDAD
Cocinero	2
Cajera	1
Mesera	3
Administrador	1

CUADRO N°8: ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	APORTE PROPIO	APORTE FINANCIERO	INV. TOTAL
ACTIVOS FIJOS	6,188	5,000.00	11,188
INTANGIBLES	550.7		550.7
CAPITAL DE TRABAJO	8,763.39		8,763.39
TOTAL	15,502	5,000.00	20,502

CUADRO N° 9: PRESUPUESTO DE VENTAS DE JUGOS (EN UNIDADES)

PERIODO	TOTAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Jugo Exótico	43800	1500	1500	3000	3500	3500	4500	4200	3500	4500	4800	4800	4500
Hamburguesa	42600	3400	3400	3400	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600



CUADRO Nº 10: INGRESOS POR PRODUCTO			
Ingresos del producto 1	=	Precios del producto 1	x Cant Venda Producto 1
9000	=	6	x 1500
17000	=	5	x 3400

COSTOS UNITARIO DE INSUMOS PARA EL JUGO MARACUYÁ-MANGO-PIÑA												
Periodo	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D
PIÑA	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.5	2.5	2.5	1.5	1.5
MARACUYA	1.5	1.5	1.5	1.5	2.0	2.0	2.0	2.5	2.5	3.0	3.0	3.0
MANGO	3.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0	4.5	4.5	4.5	4.0	4.0	4.0

CUADRO Nº 11: PRESUPUESTO DE INGRESOS (En Nuevos soles)													
Periodo	Total	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Jugo Exótico H. Royal	283200	9000	9000	19500	22750	22750	29250	27300	22750	29250	31200	31200	29250
Jugo Exótico H. Royal	213000	17000	17000	17000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000

CUADRO Nº 12: GASTOS PRE OPERATIVOS		
Total	UNID.	550.7
Licencia de Funcionamiento	104.7	104.7
Licencia de avisos	100	100
Carnet de sanidad	18	126
Libros contables	40	80
Comprobantes de Pago	70	140

COSTOS TOTAL DE OPERACIÓN PARA EL JUGO MARACUYA-MANGO-PIÑA												
Periodo	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D
Mango	135	135	90	210	210	270	252	262.5	337.5	360	216	202.5
Maracuyá	112.5	112.5	225	262.5	350	450	420	437.5	562.5	720	720	675
Piña	150	150	900	1400	1400	1800	1890	1575	2025	1920	1920	1800
Agua	90	90	180	210	210	270	252	210	270	288	288	270
Azúcar	495	495	990	1155	1155	1485	1386	1155	1485	1584	1584	1485
TOTAL	982.5	982.5	2385	3237.5	3325	4275	4200	3640	4680	4872	4728	4432.5
MANO DE OBRA	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
TOTAL COSTO DEOPERACIÓN	2482.5	2482.5	3885	4737.5	4825	5775	5700	5140	6180	6372	6228	5932.5

CUADRO N° 13: PRESUPUESTO DE COSTOS						
Rubro	Unidad de Medida	de	Unidades requeridas	Valor Unitario	Costo Total (S/.)	
					Fijo	Variable
1. COSTOS DIRECTOS					1500.00	982.50
MATERIA PRIMA						
Mango	Kg.		45	3		135
Maracuyá	Kg.		75	1.5		112.5
Piña	Kg.		150	1.0		150
Agua	Lt.		45	2		90
Azúcar	Kg.		225	2.2		495
MANO DE OBRA			2	750	1500	
2. COSTOS INDIRECTOS					6,280.89	
Gastos Pre operativos					45.89	
Gastos Administrativos					6185	
Cajera			1	750	750	
Mantenimiento del local					50	
Meseras			3	750	2250	
Sueldo Gerente			1	1000	1000	
Luz, agua					300	
Teléfono			1	30	30	
Útiles de Oficina					5	
Alquiler del local					1800	
GASTOS DE VENTA					50	
Publicidad					50	
TOTAL DE COSTOS						8,763.39

CUADRO N° 14: PRESUPUESTO DE INVERSIONES			
Rubro	Unidades requeridas	Valor Unitario	Costo total
Infraestructura			750
Pintado y otros arreglos	1	600	600
Instalación eléctrica	1	150	150
Maquinaria y Equipos			4,800
Máquina Registradora	1	450	450
Licudadora	2	350	700
Refrigeradora	1	1,500	1,500
Horno Microondas	1	400	400
Campana Extractora	1	500	500
Freidora 3 en 1	1	1,700	1,700
Herramientas			390
Espátula	5	10	50
Cubierto	50	3	150
Cuchillos	3	10	30
Vajillas	20	3	60
Vasos	50	2	100
Muebles y enseres			4,875
Lavadero de Acero	1	850	850
Estante	1	950	950
Juego de Mesas	10	225	2,250
Mesa de trabajo	1	650	650
Canastas de pan	35	5	175
OTROS			373
Extintor	1	50	50
Uniformes	6	23	138
Lámparas y focos ahorradores	6	25	150
Botiquín	1	35	35
TOTAL PRESUPUESTO DE INVERSIONES			11,188

PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO

1. CÁLCULO DEL COSTO UNITARIO Y DEL PRECIO

El Costo Unitario es el costo de cada unidad producida o de cada servicio brindado. Para calcularlo se toma como base el Presupuesto de Costos (Cuadro N° 13).

El Costo Total se subdivide en Costos Fijos y Costos variables; por lo tanto

$$\text{Costo Total Unitario} = \text{Costo Fijo Unitario (CFU)} + \text{Costo Variable Unitario (CVU)}$$

Cálculo del Costo Fijo Unitario (CFU):

$$\text{CFU} = \text{Costos fijos totales} / \text{Total de unidades producidas durante el ciclo de vida del Proyecto}$$

$$\text{CFU} = 7780.89 / 1500$$

$$\text{CFU} = \text{S}/5.19$$

Cálculo del Costo Variable Unitario (CVU):

$$\text{CVU} = \text{Costos Variables Totales} / \text{Total de unidades producidas durante el ciclo de vida del Proyecto}$$

$$\text{CVU} = 982.50 / 1500$$

$$\text{CVU} = \text{S}/0.66$$

Luego: **Costo Total Unitario = CFU + CVU**

$$\text{Costo Total Unitario} = 5.19 + 0.66$$

$$\text{Costo Total Unitario (CTU)} = \text{S}/ 5.85$$

Nota.- El procedimiento es el mismo para los siguientes ciclos de producción (Semanas, Meses, etc).

CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA

En el primer y segundo mes nuestro precio será de S/. 6.00.

Esto significa que los dos primeros meses se va a tener este precio para captar clientes, en el tercer mes se venderá a S/. 6.50 y también aumentara la cantidad de vasos a consumir, esto va a provocar un aumento de nuestros costos variables y

una disminución del costo fijo unitario

2. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio nos ayuda a determinar a partir de cuántos productos vendidos empezamos a ganar. Esto es muy importante, porque nos permite fijarnos una meta Respecto a cuántos productos debemos vender como mínimo en un determinado periodo.

Para calcular el punto de equilibrio para el mes 1 solo debemos aplicar la siguiente fórmula

(el mismo procedimiento puede ser repetido para los meses siguientes):

Punto de equilibrio = Costos Fijos Totales / (Precio de venta unitario - Costo Var. unit)

Reemplazando tenemos:

Punto de equilibrio = 7780.89 / (6 – 0.66)

Punto de equilibrio = 1457.1

Así podemos decir que en el mes 1 tenemos que vender por lo menos **1457.1** jugos para poder obtener ganancias.

Nota.- No se debe olvidar que la competencia también puede reducir sus precios en la medida en que se entere de los precios de nuestro producto. El nuevo precio de la competencia dependerá de sus costos de producción.

CUADRO N° 15: DEPRECIACIÓN DE BIENES TANGIBLES DE LA FUENTE DE SODA.														
Depreciación	Valor inicial	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Valor final
Infraestructura	750.00	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	1.88	709.44
Maquinaria y Equipos	4,800.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	4,650.00
Herramientas	390.00	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	357.00
Muebles y enseres	4,200.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	4,118.04
Total Depreciación		80.13												

CUADRO N° 16: FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA DESARROLLO DEL NEGOCIO														
Mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Saldo de la deuda/1	5,000	4,583.33	4,166.67	3,750.00	3,333.33	2,916.67	2,500.00	2,083.33	1,666.67	1,250.00	833.33	416.67	-	
Amortización/2		416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	416.67	
Interés/3		138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	
Pagos constantes/4		554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	554.80	

CÁLCULO DE LA CUOTA MENSUAL	
DESCRIPCIÓN	DATO
PRÉSTAMO	5,000.00
TOTAL CUOTAS	12.00
CUOTA FIJA MENSUAL	416.67
INTERÉS MENSUAL	138.13
TOTAL CUOTA MES	554.80

CUADRO N° 17: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingreso por ventas	9,000.00	9,000.00	19,500.00	22,750.00	22,750.00	29,250.00	27,300.00	22,750.00	29,250.00	31,200.00	31,200.00	29,250.00
Sub Tot Costos y Gastos	8,849.14	8,849.14	10,251.64	11,104.14	11,191.64	12,141.64	12,066.64	11,506.64	12,546.64	12,738.64	12,594.64	12,299.14
- Costo de Ventas	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
- Gastos Administrativos	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00	6,185.00
- Costo de Operación	2,482.50	2,482.50	3,885.00	4,737.50	4,825.00	5,775.00	5,700.00	5,140.00	6,180.00	6,372.00	6,228.00	5,932.50
- Gastos PreOperativos	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89	45.89
- Depreciación	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75	85.75
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	150.86	150.86	9,248.36	11,645.86	11,558.36	17,108.36	15,233.36	11,243.36	16,703.36	18,461.36	18,605.36	16,950.86
- Intereses*	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13	138.13
Utilidad antes de Impuestos	12.73	12.73	9,110.23	11,507.73	11,420.23	16,970.23	15,095.23	11,105.23	16,565.23	18,323.23	18,467.23	16,812.73
- Impuestos**	0.19	0.19	136.65	172.62	171.30	254.55	226.43	166.58	248.48	274.85	277.01	252.19
UTILIDAD NETA	12.54	12.54	8,973.57	11,335.11	11,248.92	16,715.67	14,868.80	10,938.65	16,316.75	18,048.38	18,190.22	16,560.54

CUADRO N° 18: FLUJO DE CAJA ECONÓMICO Y FINANCIERO

Concepto	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
(A) Ingresos	-	9,000.00	9,000.00	19,500.00	22,750.00	22,750.00	29,250.00	27,300.00	22,750.00	29,250.00	31,200.00	31,200.00	29,250.00
(B) Egresos	-14,221.20	-8,717.50	-8,717.50	-10,120.00	-10,972.50	-11,060.00	-12,010.00	-11,935.00	-11,375.00	-12,415.00	-12,607.00	-12,463.00	-12,167.50
- Costo de Ventas		-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00	-50.00
- Gastos Administrativos		-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00	-6,185.00
- Costo de Operación (Costos directos)	-2,482.50	-2,482.50	-2,482.50	-3,885.00	-4,737.50	-4,825.00	-5,775.00	-5,700.00	-5,140.00	-6,180.00	-6,372.00	-6,228.00	-5,932.50
- Gastos PreOperativos	-550.70												
- Inversiones (activo Fijo)	-11,188.00												
(C) Saldo antes de Impuestos (A - B)	-14,221.20	282.50	282.50	9,380.00	11,777.50	11,690.00	17,240.00	15,365.00	11,375.00	16,835.00	18,593.00	18,737.00	17,082.50
(D) Impuesto a la Renta*	-	0.19	0.19	136.65	172.62	171.30	254.55	226.43	166.58	248.48	274.85	277.01	252.19
(E) Flujo de Caja Económico (C - D)	-14,221.20	282.31	282.31	9,243.35	11,604.88	11,518.70	16,985.45	15,138.57	11,208.42	16,586.52	18,318.15	18,459.99	16,830.31
Financiamiento Bancario (préstamo)	5,000.00												
Pagos constantes		-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80
(F) Flujo de Caja Financiero	5,000.00	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80	-554.80
Flujo de Caja Final (E - F)	-9,221.20	-272.49	-272.49	8,688.55	11,050.08	10,963.90	16,430.65	14,583.77	10,653.62	16,031.72	17,763.35	17,905.19	16,275.51

CUADRO N° 19: BALANCE GENERAL PROYECTADO: MES 0

ACTIVO	INICIAL	PASIVO Y PATRIMONIO	INICIAL
ACTIVO CORRIENTE	8,763.39	PASIVO CORRIENTE	14,608.28
Caja y Bancos (Financ. Banc.)	5,000.00	Cuentas por Pagar (Proveed. Costos Var.directo)	982.50
Cuentas por Cobrar (Aporte Soc)	3,763.39	Cuentas por Pagar (Proveedores de Activo Fijo Tang)	10,815.00
Existencias	-	Gastos acumulados por pagar (Gastos Pre Operat)	550.70
		Pasivos a largo plazo (Finan. Banc)	2,260.08
ACTIVOS FIJOS	11,738.70	Otras cuentas por Pagar	-
<i>Activo fijo tangible</i>	<i>10,815.00</i>	PATRIMONIO NETO	5,893.81
Infraestructura	750.00	Capital Social	5,893.81
Maquinaria y Equipos	4,800.00	Utilidad	-
Herramientas	390.00		
Muebles y Enseres	4,875.00		
Menos Depreciación	-		
OTROS ACTIVOS	923.70		
otros gastos	373.00		
<i>Intangibles (Gastos Pre-Operativos)</i>	<i>550.70</i>		
TOTAL ACTIVO	20,502.09	TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	20,502.09

CUADRO N° 20: BALANCE GENERAL PROYECTADO: MES 1

ACTIVO	INICIAL	PASIVO Y PATRIMONIO	INICIAL
ACTIVO CORRIENTE	9,000.00	PASIVO CORRIENTE	9,318.19
Caja y Bancos (Financ. Banc.)	9,000.00	Cuentas por Pagar (Proveed. Costos Var.directo)	8,717.50
Cuentas por Cobrar (Aporte Soc)	-	Cuentas por Pagar (Proveedores de Activo Fijo Tang)	554.80
Existencias	-	Gastos acumulados por pagar (Gastos Pre Operat)	45.89
ACTIVOS FIJOS	11,279.95	Otras cuentas por Pagar	-
<i>Activo fijo tangible</i>	<i>10,729.25</i>	PATRIMONIO NETO	10,961.76
Infraestructura	750.00	Capital Social	10,949.22
Maquinaria y Equipos	4,800.00	Impuestos	-
Herramientas	390.00	Reservas	
Muebles y Enseres	4,875.00	Utilidades No distribuidas	12.54
Menos Depreciación	-85.75		
OTROS ACTIVOS	550.70		
<i>Intangibles (Gastos Pre-Operativos)</i>	<i>550.70</i>		
TOTAL ACTIVO	20,279.95	TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	20,279.95

CUADRO N° 21 CÁLCULO DEL VAN	
VAN	TIR
S/. 58,026.33	51%

$$K_e = R_f + [E(R_m) - R_f]\beta_i + RP_{priv}$$

Nosotros escogeremos los datos que más se acerquen al tipo de mercado en el cual explayamos en el presente proyecto de FRUTA MIX.

En el caso de la R_f , utilizamos la misma tasa libre de riesgo especificada en la economía de EE.UU.

$$R_f = 5.57 \quad \text{Tasa libre de riesgo}$$

(Stocks – T.Bills, Customixed Geometric risk premium estimator)

En el caso del retorno esperado, hemos utilizado este cuadro como referencia para hallarlo:

Risk Premium		Standard Error	
Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds	Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds
7.62%	6.03%	2.25%	2.38%
5.83%	4.13%	2.42%	2.69%
1.37%	-2.26%	6.73%	9.00%

$$E(R_m) = 7.62 \quad \text{Retorno esperado del mercado.}$$

(Stocks – T. Bills, Customixed Geometric risk premium estimator)

En el caso del β_i , hemos escogido este valor correspondiente al mercado de procesamiento de alimentos, como nosotros estamos ofreciendo jugos, aperitivos los cuales son para consumo al por menor en el rubro de alimentos.

$$\beta_i$$

$$= 0.99$$

Coficiente de relacion de mi negocio respecto al mercado.

(Procesamiento de Alimentos)

Y por último escogemos la tasa de retorno de nuestro país, como un promedio de los índices de rendimiento hasta el año 2014, siendo así la siguiente tasa:

$$RP_{priv} = 2.50 \quad \text{Tasa del riesgo país.}$$

Fuente: MEF

Entonces reemplazamos todos los valores ya especificados en la fórmula, teniendo así la operación:

$$K_e = 5.57 + (7.62 - 5.57) \cdot (0.99) + 2.50$$

$$K_e = 10.09 \approx 10$$

Con lo cual obtuvimos una tasa de descuento del 10%, con la cual nos será de mucha utilidad al momento de hallar el VAN y la TIR.

$$\text{VAN} = \text{S/. } 58,026.33$$

$$\text{TIR} = 51\%$$

ESTACIONALIDADES DE LAS FRUTAS

		Sin producción			Menor producción			Mayor producción						
		VERANO			OTOÑO			INVIERNO			PRIMAVERA			
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
PALTA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
AGUAYMANTO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
CEREZA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
CAMU CAMU		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
CARAMBOLA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
CHIRIMOYA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
CIRUELA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
COCO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
FRESA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
GRANADILLA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
GUANABANA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
HIGO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

LIMON		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
LUCUMA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MANDARINA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MANGO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MANZANA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MARACUYA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MELON		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
MENBRILLO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
NARANJA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PAPAYA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PERA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PIÑA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PLATANO		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
SANDIA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
UVA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

ENCUESTA “FUENTE DE SODA FRUTA MIX”

Edad:Genero: Masculino Femenino

OCUPACIÓN:

Estudiante Trabajador Otro

1. ¿Visita esta zona frecuentemente?

Siempre Casi siempre De vez en cuando No

2. ¿Consume usted alimentos en horas que no sean de almuerzo?

Si No

3. ¿Consume jugos Naturales de frutas?

Si No

4. ¿En cuál de los siguientes lugares consume jugos?

- a) Casa
- b) Cafeterias
- c) Fuente de Soda
- d) Otros.....

5. ¿Cada cuánto tiempo consume Jugos?

- a) Diario
- b) Interdiario
- c) 3 Veces por semana
- d) 1 Vez a la semana
- e) Otro.....

6. ¿Cuál es el nombre de la jugueria o sangucheria de la zona a la cual asiste?

.....

7. ¿Estaría dispuesto a probar nuevas combinaciones de jugo?

- a) Si

b) No

8. ¿Qué tipo de Jugo es el que más le agrada?

- a) Maracuyá – piña - Mango
- b) Especial
- c) Papaya con Melón
- d) Papaya, Naranja y Plátano
- e) Otros.....

9. ¿Con que acompaña normalmente sus jugos?

- a) Solo
- b) Hamburguesa
- c) Keke
- d) Otro.....

10. ¿Qué hamburguesa consume le agrada más?

- a) Royal - Carne
- b) Pollo deshilachado
- c) Filete de pollo
- d) Otros.....

11. ¿Cuánto estaría Dispuesto a pagar por un Jugo?

- a) 3 - 5 Soles
- b) 5.5 - 7 Soles
- c) 8 – 10 Soles
- d) Otros

12. ¿Qué es lo que más considera prioritario en una Fuente de Soda?

- a) Higiene y Comodidad
- b) Buena atención
- c) Precio
- d) Otros.....

13. ¿Estaría dispuesto a comprar jugos por delivery?

- a) Si
- b) No

**DESARROLLO DE ENCUESTAS PARA LA ACEPTACIÓN DE NUESTRO
PRODUCTO**

FÓRMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

$$n = \frac{z^2 * p * q}{E^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.55 * 0.45}{(0.05)^2}$$

MODELO PARA CALCULAR LA MUESTRA AJUSTADA

$$no = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

$$no = \frac{380}{1 + \frac{380-1}{57454}} = \frac{380}{1 + 0.006597} = 377.51$$

DESARROLLO DE LA ENCUESTA

1.

GENERO	CANTIDAD
MASCULINO	150
FEMENINO	228

2.

OCUPACIÓN	CANTIDAD
ESTUDIANTE	70
TRABAJADOR	208
OTROS	100

3. ¿CONSUME USTED ALIMENTOS EN HORAS QUE NO SEAN DE ALMUERZO?

	CANTIDAD
SI	298
NO	80

4. ¿CONSUME JUGOS NATURALES DE FRUTAS?

	CANTIDAD
SI	338
NO	40

5. ¿EN CUÁL DE LOS SIGUIENTES LUGARES CONSUME JUGOS?

CRITERIO	CANTIDAD
CASA	30
CAFETERIA	40
FUENTE DE SODA	228
OTROS	40

6. ¿CADA CUÁNTO TIEMPO CONSUME JUGOS?

CRITERIO	CANTIDAD
DIARIO	141
INTERDIARIO	80
3 VC x SEMNA	55
1 VC x SEMNA	40
OTROS	22
	338

7. ¿ESTARÍA DISPUESTO A PROBAR NUEVAS COMBINACIONES DE JUGO?

	CANTIDAD
SI	300
NO	38

8. ¿QUÉ TIPO DE JUGO LE AGRADARÍA CONSUMIR?

	CANTIDAD
Maracuyá-Piña-Mango	120
Especial	60
Papaya con Melón	55
Papaya-Naranja-Plátano	63
Otros	40

9. ¿CON QUE ACOMPAÑA NORMALMENTE SUS JUGOS?

	CANTIDAD
Solo	100
Hamburguesa	130
Keke	80
Otro	28
	338

10. ¿QUÉ HAMBURGUESA LE AGRADA MÁS?

	CANTIDAD
Royal - Carne	100
Pollo deshilachado	90
Filete de pollo	150
Otros	38

12. ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UN JUGO?

	CANTIDAD
5 - 6.5 SOLES	250
7 - 8 SOLES	108
8 - 10 SOLES	20
OTROS	0

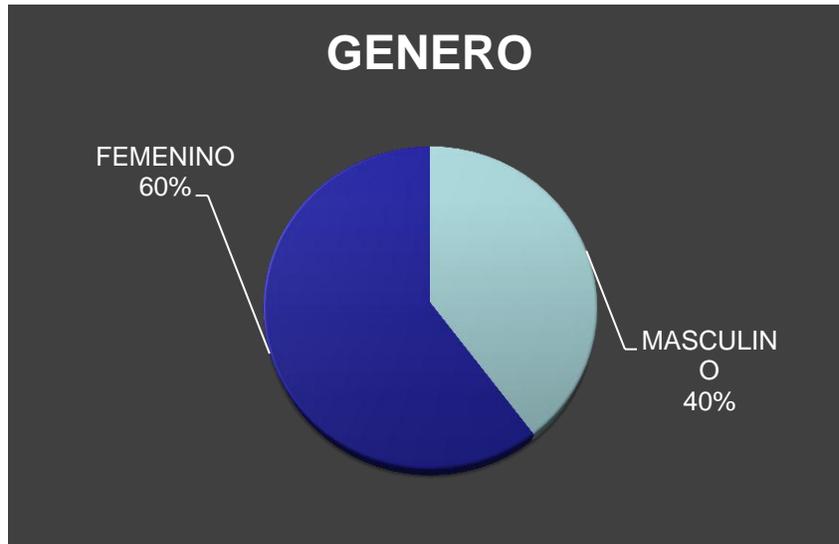
13. ¿QUÉ ES LO QUE MÁS CONSIDERA PRIORITARIO EN UNA FUENTE DE SODA?

	CANTIDAD
HIGIENE Y COMODIDAD	250
BUENA ATENCIÓN	180
PRECIO	150
OTROS	30

14. ¿ESTARÍA DISPUESTO A COMPRAR JUGOS POR DELIVERY?

	CANTIDAD
SI	298
NO	80

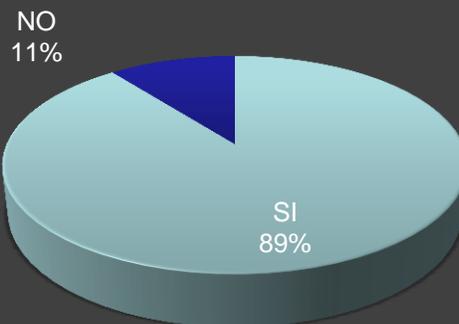
REPRESENTACIONES GRÁFICAS



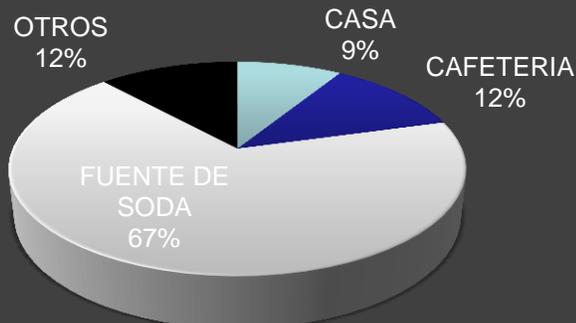
**PORCENTAJE DE PERSONAS QUE CONSUMEN
ALIMENTOS FUERA DE LA HORA DE ALMUERZO**



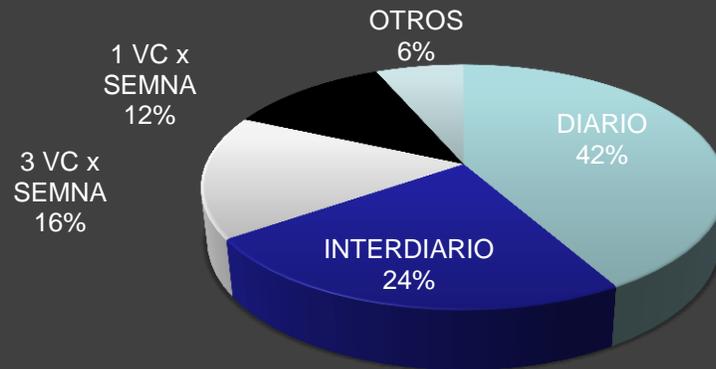
**PREFERENCIA DE CONSUMO
DE JUGOS**



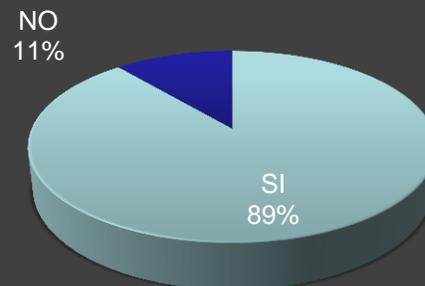
**5. LUGARES DONDE SE
CONSUME JUGOS**



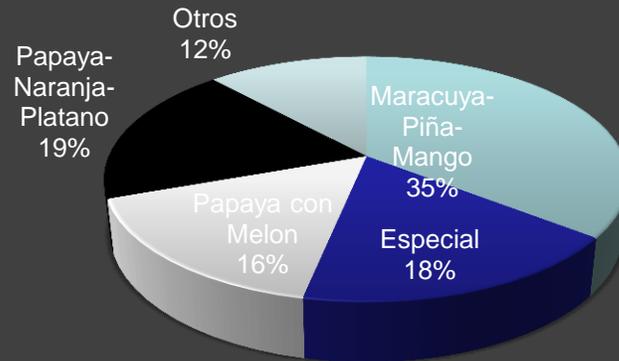
6. FRECUENCIA DE CONSUMO DE JUGOS



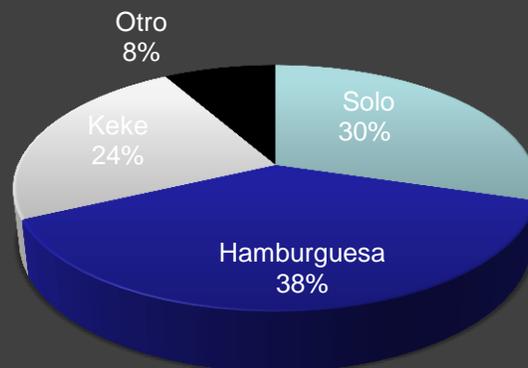
8. DISPONIBILIDAD DE CONSUMO DE NUEVAS OPCIONES DE JUGOS



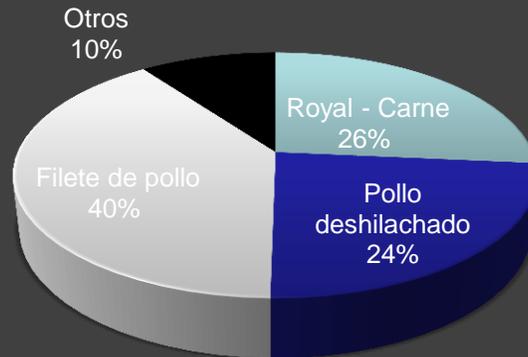
9. TIPO DE JUGOS QUE CONSUMIRIA



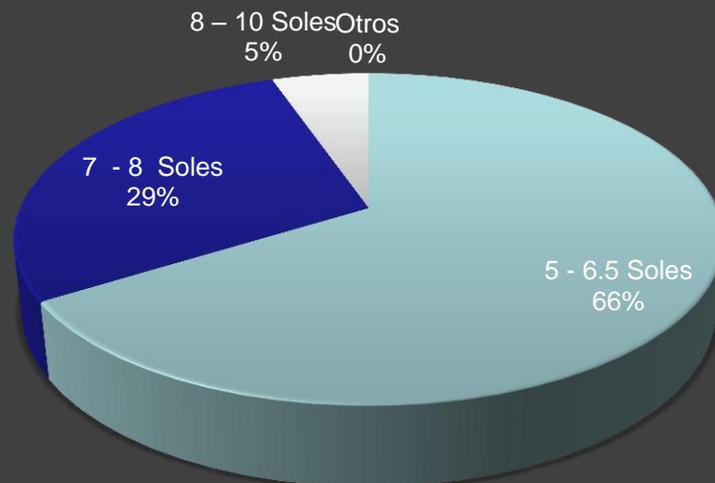
10. PREFERENCIA DE ACOMPAÑAMIENTO AL JUGO



11. PREFERENCIA DE HAMBURGUESA

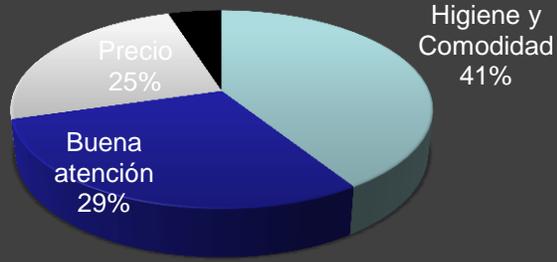


12. CUANTO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR



13. LO QUE MÁS CONSIDERA PRIORITARIO EN UNA FUENTE DE SODA

Otros
5%



14. DISPONIBILIDAD DE ADQUIRIR JUGOS POR DELIVERI



CUADRO DE BETAS DE LA INDUSTRIA DE EE.UU.

<i>Industria</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Beta</i>	<i>D Ratio / E</i>	<i>Tasa de impuesto</i>	<i>Beta apalancado</i>	<i>Efectivo / valor de la firma</i>	<i>Beta sin deuda corregida por dinero en efectivo</i>	<i>HiLo Riesgo</i>	<i>La desviación estándar de la equidad</i>
Publicidad	52	1.18	50.62%	4.13%	0.80	3,77%	0.83	0.6900	51.52%
Aeroespacial / Defensa	93	1.16	18.96%	14,87%	1.00	5.61%	1.06	0.4353	50.15%
Transporte aéreo	22	0.98	81.51%	18.71%	0.59	3.63%	0.61	0.4971	53.32%
Vestir	64	0.99	20.73%	11,16%	0.84	2.52%	0.86	0.5106	56.24%
Auto y Camiones	22	1.09	105.95%	4.45%	0.54	7,78%	0.59	0.6152	43.52%
Auto Parts	75	1.35	28.64%	11,05%	1.07	6.06%	1.14	0.4917	53.89%
Banco (Centro de Dinero)	13	0.81	218.66%	26.43%	0.31	8.41%	0.34	0.1480	39.98%
Bancos (Regional)	676	0.53	77.69%	20,66%	0.33	12,56%	0.37	0.1969	37.41%
Bebidas (alcohólicas)	22	1.06	21.88%	8.54%	0.88	1.66%	0.89	0.5838	55.14%
Bebidas (Soft)	46	1.14	23.04%	5.55%	0.93	4.23%	0.98	0.6977	61.94%
Radiodifusión	28	1.30	71.06%	18,34%	0.82	1.58%	0.83	0.4053	62,12%
Correduría y de Inversión	46	1.16	303.54%	13,99%	0.32	21,95%	0.41	0.4180	44.77%
Materiales de construcción	39	1.12	32,23%	17,45%	0.88	5.00%	0.93	0.3410	43.52%
Negocios y Consumidores de Servicios	177	1.19	30.41%	13,30%	0.94	5.17%	1.00	0.5382	52.77%
Televisión por cable	18	0.91	44.80%	21,18%	0.67	2.98%	0.70	0.3746	52.83%
Química (Básico)	46	0.94	40.31%	10,88%	0.69	8,61%	0.75	0.5541	50.32%
Química (Diversified)	10	1.17	33.20%	22,47%	0.93	5,52%	0.99	0.3198	41.14%
Química (Especialidad)	103	1.03	21,36%	11,16%	0.86	5.54%	0.91	0.4312	51.80%
Carbón y relacionados con la energía	42	1.64	110.41%	0.99%	0.78	5,70%	0.83	0.6123	74.62%
Servicios Informáticos	119	1.16	27.56%	10,48%	0.93	5.64%	0.99	0.5193	59,41%
Computadoras / Periféricos	64	1.21	9,47%	7.35%	1.11	5.03%	1.17	0.4644	66,35%
Suministros Construcción	55	1.60	45.39%	16.28%	1.16	4.99%	1.22	0.3884	47.26%



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DE LIMA SUR

Procesamiento de Alimentos	96	0.99	27,21%	13,70%	0.80	2.28%	0.82	0.4540	42.05%
Alimentación Mayoristas	14	1.41	17,10%	13,47%	1.23	2,10%	1.26	0.5645	35.73%
Furn / Muebles para el hogar	27	1.09	26,61%	14,48%	0.89	3,65%	0.92	0.4335	54.24%
Green & Renewable Ene	26	1.32	109.96%	1,94%	0.63	6.10%	0.68	0.7017	53,18%
Productos Sanitarios	261	0.99	15,67%	6,73%	0.86	4.54%	0.90	0.5028	64,48%
Sanidad Asistencia técnica Ser	188	1.05	26.66%	13,27%	0.86	5.72%	0.91	0.5200	46,72%
Información Heathcare una	127	0.95	19,75%	6.35%	0.80	4.16%	0.84	0.5306	70,49%
Construcción de viviendas	35	1.29	60,76%	18,11%	0.86	6,66%	0.92	0.3704	53,78%
Hospitales / Salud Fac	56	0.97	75.58%	10,93%	0.58	1,28%	0.59	0.3416	43.11%
Hotel / Gaming	80	1.18	54.64%	11,41%	0.80	3.95%	0.83	0.4525	49.55%
Productos domésticos	135	1.03	18.89%	10,46%	0.88	3.40%	0.91	0.5794	61,63%
Servicios de Información	67	1.11	13,31%	17,93%	1.01	3,77%	1.04	0.3610	42.71%
Seguros (General)	24	1.03	43.04%	19.21%	0.76	4.99%	0.80	0.2812	35,35%
Seguros (Vida)	25	1.04	71,23%	24,30%	0.68	10,21%	0.75	0.1725	34.48%
Seguros (Prop / Cas.)	52	0.83	32.90%	22.18%	0.66	4,74%	0.69	0.2422	36.73%
Inversiones & Asset Ma	148	1.10	74.07%	6.84%	0.65	10,82%	0.73	0.4238	41.63%
Maquinaria	137	1.23	20,43%	15,64%	1.05	5,94%	1.11	0.4598	46.22%
Metales y minería	124	1.28	50.69%	1.80%	0.86	5.52%	0.91	0.7351	74.49%
Equipos y Serv Oficina	25	1.34	51.88%	18,65%	0.94	5.51%	1.00	0.3942	49.87%
Petróleo / Gas (Integrado)	8	0.81	11,06%	14,56%	0.74	3.43%	0.76	0.4107	33.56%
Petróleo / Gas y	392	1.27	48.18%	7.04%	0.87	4.30%	0.91	0.6440	71.93%
Petróleo / Gas Distribution	85	0.96	47.75%	4.68%	0.66	0,96%	0.67	0.3010	43,15%
Oilfield Svcs / Equip.	161	1.54	27,63%	10,99%	1.24	6,07%	1.32	0.5574	65,23%
Embalaje y Contenedores	26	0.95	48.60%	18.18%	0.68	2.50%	0.70	0.3367	31,06%
Papel / Productos Forestales	22	0.84	51.02%	11,54%	0.58	3,25%	0.59	0.4571	44.94%

