



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

DIETAS SALUDABLES POR DELIVERY

“HEALTHY FOOD”



PRESENTADO POR

MIGUEL ANGEL GUTARRA SIHUAY

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA - PERÚ

2020



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**DIETAS SALUDABLES POR DELIVERY
"HEALTHY FOOD"**

Presentado por:

Bachiller: Miguel Angel Gutarra Sihuay

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

Lima – Perú

2020

Dedicatoria:

*A mis padres por su sacrificio y amor para
hacer de mí una persona de bien, a mi
esposa e hijas por ser un motivo permanente
para seguir adelante.*

Agradecimiento:

*A mis padres y maestros por su constante
disposición de señalarme el camino del
desarrollo personal y profesional.*

INDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INDICE	iv
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN EJECUTIVO	10
1.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	13
1.1. Nombre o razón social.....	13
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	13
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	13
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	14
1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.....	15
1.6. Estructura Orgánica.....	17
1.7. Cuadro de asignación de personal.....	18
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	24
1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	25
1.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	26
1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	29
1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	31
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	32
1.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	34
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	36
2. ESTUDIO DE MERCADO	38
2.1. Descripción del Entorno del Mercado.....	38
2.2. Ámbito de acción del negocio.....	44
2.3. Descripción del bien o del servicio.....	46
2.4. Estudio de la demanda.....	47
2.5. Estudio de la oferta.....	53
2.6. Determinación de la demanda insatisfecha.....	56

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar.....	58
2.8. Descripción de la política comercial.....	59
2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio.....	64
3. ESTUDIO TÉCNICO.....	65
3.1. Tamaño del negocio, Factores determinantes.....	65
3.2. Proceso y Tecnología.....	66
3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos.....	66
3.2.2. Capacidad instalada y operativa.....	71
3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.....	72
3.2.4. Infraestructura y características físicas.....	75
3.3. Localización del negocio, Factores determinantes.....	76
4. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	78
4.1. Inversión Fija.....	78
4.1.1. Inversión Tangible.....	78
4.1.2. Inversión Intangible.....	80
4.2. Capital de Trabajo	80
4.3. Inversión Total.....	82
4.4. Estructura de la inversión y financiamiento.....	82
5. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS.....	83
5.1. Presupuesto de los costos.....	83
5.2. Punto de equilibrio.....	90
5.3. Estado de ganancias y pérdidas.....	92
5.4. Presupuesto de ingresos.....	94
5.5. Presupuesto de egresos.....	94
5.6. Flujo de Caja proyectado.....	95
5.7. Balance general.....	96
6. EVALUACIÓN.....	97
6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....	97
6.2. Evaluación Social.....	101
6.3. Impacto Ambiental.....	102
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	103

7.1. Conclusiones.....	103
7.2. Recomendaciones.....	105
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	106

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01	Cuadro Comparativo de Beneficios Sociales MYPES	16
TABLA N° 02	Estructura de Gastos de Personal.....	23
TABLA N° 03	Cuadro Comparativo de Regímenes Tributarios.....	30
TABLA N° 04	Conceptos de la Planilla Electrónica PLAME	32
TABLA N° 05	Análisis FODA	44
TABLA N° 06	Análisis Comparativo de la Competencia Directa	54
TABLA N° 07	Proyección de la Demanda para Primer Año.....	64
TABLA N° 08	Maquinarias y Equipos	72
TABLA N° 09	Equipos y Muebles para "Producción y Dirección	73
TABLA N° 10	Evaluación de Macrolocalización	76
TABLA N° 11	Evaluación de Microlocalización	77
TABLA N° 12	Inversión en Maquinarias y Equipos	78
TABLA N° 13	Inversión en Equipos y Muebles para Producción y Dirección.....	79
TABLA N° 14	Inversión en Implementos de Limpieza-Uniformes	79
TABLA N° 15	Inversión en intangibles	80
TABLA N° 16	Inversión en Capital de Trabajo	81
TABLA N° 17	Monto de la Inversión Inicial	82
TABLA N° 18	Costo de Insumos de Dieta: Sobrepeso/Diabetes	84
TABLA N° 19	Costo de Insumos de Dieta: Fitness	85
TABLA N° 20	Costo de Mano de Obra Directa	86
TABLA N° 21	Costos Indirectos de Producción	87
TABLA N° 22	Gastos Administrativos	87
TABLA N° 23	Gastos de Ventas	88
TABLA N° 24	Determinación de Depreciación y Amortización	89
TABLA N° 25	Proyección de Costos y Gastos para el Primer Año	90
TABLA N° 26	Costos y Gastos Fijos y Variables -Primer Mes	91
TABLA N° 27	Ventas Estimadas para el Primer Año	92
TABLA N° 28	Proyección del Estado de Ganancias y Pérdidas	93
TABLA N° 29	Presupuesto de Ingresos	94
TABLA N° 30	Presupuesto de Egresos	94

TABLA N° 31	Flujo de Caja Proyectado	95
TABLA N° 32	Balance General	96

INDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 01	Organigrama.....	18
FIGURA N° 02	Registro de Marca	25
FIGURA N° 03	Requisitos para Licencia de Funcionamiento	27
FIGURA N° 04	Formato de Declaración Jurada Licencia Municipal	28
FIGURA N° 05	Empaque y Presentación de Dieta Delimás	55
FIGURA N° 06	Empaque y Presentación de Dieta get up	56
FIGURA N° 07	Slogan y Logotipo	60
FIGURA N° 08	Diseño de Envases del Servicio	61
FIGURA N° 09	Flujograma de la Compra de Insumos	68
FIGURA N° 10	Flujograma de Producción de Alimentos	69
FIGURA N° 11	Flujograma de Preparación para Reparto	70
FIGURA N° 12	Distribución Interna del Local (Lay Out)	75

RESUMEN EJECUTIVO

La cocina peruana en los últimos años ha tenido un crecimiento sorprendente en su aceptación internacional, a tal punto que forma parte importante del turismo receptivo. De ahí la proliferación de restaurantes de calidad con mucho éxito. Esta situación de alguna manera se ha visto seriamente afectada por la pandemia mundial, pues los locales han permanecido cerrados o trabajando a un mínimo nivel. Sin embargo, en los últimos meses el delivery o entrega a domicilio ha paliado en parte esta grave situación del sector, por lo cual en estos momentos que el país está en la cuarta etapa de una mayor apertura en la economía, permite potenciar este tipo de servicio de forma diferenciada, enfatizando en alimentación saludable y que contribuya a reforzar el potencial inmunológico de las personas. Esta idea de negocio es la que deseo plasmar de acuerdo a la estructura del plan.

HEALTHY FOOD SAC, justamente se crea para cubrir la demanda creciente por alimentación balanceada, nutritiva y agradable, por parte de personas que desean llevar un estilo de vida saludable o requieran dietas especiales por enfermedades. Adicionalmente, el servicio brindado será por delivery, no sólo por las razones anotadas de los establecimientos de comidas que han visto reducido sustancialmente su aforo, sino también por cambios en formas de vida de ciertos sectores donde se cocina menos en casa para dedicarlos a otros menesteres, teletrabajo, pasatiempos, etc.

El ámbito de influencia del proyecto está en parte de la llamada zona 7 y comprende a los habitantes de los distritos limeños de San Borja, Surco y La Molina, de ambos sexos, de edades entre 25 y 60 años, de Niveles Socioeconómicos A y B, y desde el punto de vista psicográfico, modernos, sofisticados, exigentes en el cuidado personal y de su

salud. Por el estudio de mercado se constata una alta demanda actual y potencial que la oferta de negocios especializados aún no puede cubrir, existiendo una gran oportunidad para este tipo de emprendimiento, con la diferenciación de participación de profesionales en nutrición, encargados de las recetas y diseños de los planes dietéticos a ofrecer.

No existen limitaciones en cuanto al acceso a los requerimientos físicos, humanos e intangibles que puedan obstaculizar la puesta en marcha del proyecto presente. Se requerirá de una inversión inicial de S/ 61,623, aportadas íntegramente por los tres accionistas, a base de ahorros, liquidaciones laborales, no requiriendo financiamiento externo por el momento, pero que seguramente se necesitará en el futuro para hacer frente a planes de crecimiento e incrementar la cobertura.

La evaluación de la proyección conservadora de los flujos de ingresos y egresos que genere el emprendimiento, mediante parámetros de medición altamente utilizados y aceptados, nos reportan un resultado favorable que afianzan la decisión de llevar adelante el proyecto. Se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de S/ 113,550.62; una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 67.36 %, superior a la tasa de costo de capital de 19.34 %; relación Beneficio/Costo (B/C): $2.84 > 1$ y un periodo de recuperación (PR) de 2 años y 3 meses.

Los resultados mostrados demuestran que el proyecto no sólo es viable sino rentable económicamente. Adicionado a ello, la evaluación social también es favorable por los efectos positivos en la generación de empleo, dinamismo de la economía, contribución con impuestos al erario nacional. Finalmente, desde el punto de vista ambiental, se contribuirá con un buen manejo del agua, control de emanaciones tóxicas cumpliendo

con las normas respectivas, impulsar el reciclaje por la separación y clasificación de los residuos.

En resumen, un emprendimiento favorable desde varios puntos de vista y en este en especial por la generación del autoempleo para los inversionistas que ante las situaciones de caída del empleo encuentran en este tipo de empresas una manera de reinventarse.

1.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1 Nombre o razón social

La razón social de la empresa HEALTHY FOOD SAC

1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

Clase: 5610 Actividades de Restaurantes y de Servicio Móvil de Comida.

1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

El ámbito de influencia del Plan de Negocio estará circunscrito en una primera etapa a parte de la zona 7 de Lima metropolitana, que comprenderá a los distritos San Borja, Surco y La Molina, por ser distritos aledaños y que los inversionistas conocen bien pues residen dentro de ese espacio geográfico. Además, permitirá por las cercanías trazar un recorrido óptimo para la entrega de los pedidos.

El local de producción de los alimentos se ubicará en la cuadra 25 de la Av. Circunvalación- Urb. Cahuache -San Luis, que justamente por encontrarse en una avenida principal está permitido para este tipo de locales de acuerdo a la zonificación de las ordenanzas municipales, más aún está rodeada de locales comerciales entre ellos de restaurantes. La ubicación del local permite un rápido desplazamiento a los distritos objetivo del emprendimiento por la cercanía a grandes avenidas, que permitirán un servicio de entrega oportuno.

1.4 Objetivos de la Empresa. Principio de la Empresa en Marcha

En primer término, se determinará uno de los aspectos esenciales de una nueva empresa:

VISIÓN: En el largo plazo constituirse en una empresa líder, de acuerdo a las nuevas tendencias, en el campo de la alimentación saludable, constituyéndose en modelo para las empresas del sector.

MISIÓN: En los momentos actuales y futuros contribuir al fortalecimiento de la salud poblacional, a través de la provisión de alimentos saludables, de calidad y con exigentes medidas de control.

El objetivo de todo emprendimiento es satisfacer necesidades insatisfechas detectadas en un determinado mercado, constituyéndose en una oportunidad de generar ingresos monetarios para los inversionistas. A la vez y más aún en los últimos años las empresas tienen una responsabilidad social hacia adentro y hacia afuera de la misma. Internamente, con sus integrantes propiciando un clima favorable de trabajo propiciando su desarrollo personal, técnico y profesional, así como una debida compensación por las labores efectuadas; y hacia afuera con la provisión de bienes y servicios en condiciones que satisfagan las necesidades de la sociedad, con compromisos del cuidado del medio ambiente para asegurar una convivencia futura sostenible.

En este sentido, este proyecto apunta a proveer alimentación sana a un segmento cada vez mayor de la población que la requiere, como ha sido evidenciado en la pandemia actual que, de acuerdo a cifras oficiales, el 80 % de los fallecidos por Covid 19 presentaban problemas de obesidad, que en la mayoría de los casos corresponde a malos hábitos de alimentación. Además, está necesidad no es coyuntural, sino que quedará como modelo de conducta en el cuidado de la salud, más importante que nunca

reforzar el sistema inmunológico de las personas y para ello el consumo de alimentos sanos en adecuadas proporciones será vital de aquí en adelante.

El principio de la Empresa en Marcha, justamente calza con el propósito de este negocio, pues no se realiza para satisfacer una necesidad del momento, sino como ya lo manifestamos anteriormente, para cubrir unos requerimientos que irán creciendo exponencialmente en el futuro; lo cual asegurará la sostenibilidad de este tipo de emprendimiento que apuntan en definitiva a mejorar la calidad de vida de las personas.

Finalmente, los valores que regirán la conducta de los integrantes de la empresa fundamentalmente son: Integridad, Compromiso, Sensibilidad y responsabilidad social, y Solidaridad.

1.5 Ley de MYPES, Micro y Pequeña Empresa características.

Ley N° 28015- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Constituye una norma del Gobierno Peruano que tiene por objetivo fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como su formalización. La MYPE es una unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que genera rentas de tercera categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo es el ente gubernamental que define las políticas de promoción de las MYPES y coordina con las entidades del sector público y privado.

Las MYPE para acceder a los beneficios de la Ley MYPE deben registrarse previamente en el REMYPE del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y sus trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada.

Características de las MYPE: son aquellas que las definen y están en función de:

a) Número total de trabajadores:

- La Microempresa de 1 a 10 trabajadores
- La Pequeña Empresa abarca de 1 a 100 trabajadores.

b) Niveles de Ventas Anuales:

- La Microempresa hasta un máximo de 150 UIT (Para año 2020, UIT: S/ 4,300).
- La Pequeña Empresa a partir de 150 UIT hasta 1,700 UIT.

Además, las Microempresas gozan de un régimen laboral especial, que le permiten acceder a regímenes especiales de salud y pensiones, pero carecen de otra como CTS, gratificaciones y asignación familiar, entre otros.

La empresa del presente proyecto se enmarcará dentro de la Ley de MYPES, que facilitará su formalización a través de una organización societaria (SAC).

TABLA N° 01 CUADRO COMPARATIVO DE BENEFICIOS SOCIALES MYPES

Características	Microempresa	Pequeña empresa
Jornada máxima	8 hrs/diarias o 48 hrs/sem	8 hrs/diarias o 48 hrs/sem
Remuneración	Mínima Vital (S/. 930)	Mínima Vital (S/. 930)
Descanso semanal	24 hrs. Continuas y días feriados	24 hrs. Continuas y días feriados
Vacaciones	15 días anuales	15 días anuales
Horas extras	Sí	Sí
Gratificaciones	–	Dos (Fiestas Patrias y Navidad) = ½ Remuneración
Asignación familiar	–	–
CTS	–	Una anual = ½ Remuneración
Utilidades	–	De acuerdo con el D. Leg. 892
Derechos colectivos	–	Se rigen por el régimen de la actividad

		privada
Indemnización por despido arbitrario	10 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máx. de 90	20 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máx. de 120
Seguro de salud	SIS (Estado y empleador)	ESSALUD regular 9% sueldo
Seg. complementario por trabajo de riesgo	–	Cuando corresponda.
ONP / AFP	Sí (13% Rem.)	Sí (13% Rem.)

Fuente: LP pasión por el derecho.

<https://lpderecho.pe/beneficios-laborales-mypes-gabriela-cabrera-ruiz/>

1.6 Estructura Orgánica

La estructura orgánica de una entidad empresarial está dada por las relaciones de autoridad y responsabilidades de las distintas áreas que la conforman y que pueden ser de diferente tipo, que estarán en función de la naturaleza y características de la unidad empresarial.

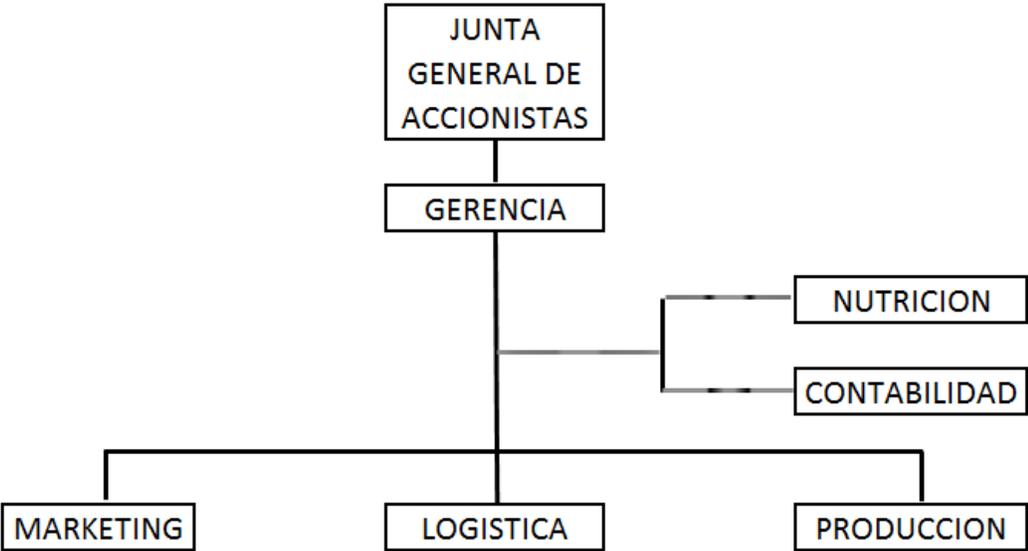
La empresa en un inicio dado el tamaño de la misma constará de seis personas estables, tres del área de producción (cocina) y tres del área administrativa, logística y marketing. A la cabeza estará la Junta de Accionistas, no habrá directorio por ser una SAC.

El Gerente será responsable de cumplir con las directivas de la Junta y es el principal ente ejecutivo bajo el cual estarán las áreas de Producción, Logística y Marketing en línea.

Los niveles de asesoría que responden a la administración están conformados por profesionales en nutrición y contabilidad, los cuales trabajarán a tiempo parcial.

Las funciones de cada integrante corresponden a los puestos que ocupan, los cuales se articularán a través de un manual de funciones.

FIGURA N° 01 ORGANIGRAMA



1.7 Cuadro de Asignación de Personal

El Cuadro para Asignación de Personal (CAP) es propio y obligatorio en las entidades públicas, que constituye un documento de gestión institucional en el cual consta los cargos o puestos definidos y aprobados por el organismo estatal. La CAP en términos generales regula las características de cada uno de los cargos validando la cantidad y calidad de los mismos, para el adecuado funcionamiento de la entidad.

Este documento de gestión es útil porque:

- Permite tener información detallada de los puestos de trabajo de la empresa.

- Brinda información actualizada para costear la mano de obra.
- Identifica la ubicación del cargo y las relaciones de mando.
- Sirve de sustento para la elaboración de presupuesto de personal.
- Sirve para el análisis del diseño de la fuerza laboral.

Sin embargo, se puede aplicar a las empresas privadas con los mismos fines, constituyendo igualmente un documento de gestión, control y evaluación de la fuerza laboral.

En el caso del presente proyecto, por la naturaleza y el tamaño de la misma, el personal requerido es el mínimo necesario en su etapa inicial.

A la cabeza de la estructura orgánica se halla La Junta General de Accionistas, conformado por los accionistas que dan origen a la empresa. Constituye la máxima autoridad en la empresa, que toma las decisiones cruciales para la empresa en función de la Visión, Misión, Objetivos y valores definidos, determinando las diversas políticas empresariales. Dentro de sus principales atribuciones:

- Nombra al gerente o administrador general que será el principal ejecutivo responsable de cumplir con los lineamientos y objetivos fijados por la Junta General de Accionistas.
- Al término de cada ejercicio contable, evalúan la Memoria Anual y deciden respecto del resultado de la misma.

A continuación, se detallan las funciones del personal de HEALTHY FOOD SAC.

GERENTE:

- Reporta a La Junta General de Accionistas.
- Supervisa directamente a las jefaturas de las áreas de Marketing y Ventas, de Logística y de Producción.

- Recibe asesorías de Nutrición y Contabilidad.

Principales funciones:

- Ejecutar los lineamientos, políticas empresariales en función de la Visión, Misión, Objetivos y Valores definidos por La Junta General de Accionistas.
- Planificar las acciones conducentes a una administración eficiente de los recursos en función de los objetivos.
- Organiza la actividad empresarial y coordina las funciones de las distintas áreas orientado al logro de resultados positivos.
- Dirige la operatividad de la empresa, asegurando la sostenibilidad como empresa en marcha.
- Evalúa y aplica medidas de control para un óptimo funcionamiento de la empresa.
- Coordina directamente con los responsables de cada área, apoyándolos en su gestión para fundamentalmente incorporar a nuevos clientes, mejorar la logística de aprovisionamiento y distribución de los alimentos.

JEFE DE MARKETING Y VENTAS:

- Reporta al Gerente

Principales Funciones:

- Cumplir con las disposiciones emanadas de la Gerencia, manteniendo una permanente comunicación para propiciar iniciativas, acciones y medidas de control.
- Contactar con potenciales clientes, buscando su incorporación y fidelización.
- Promocionar los servicios a través del uso eficiente de los distintos medios.

- Administrar la página Web y mantener el contacto a través de los medios digitales disponibles, con clientes y potenciales clientes.

JEFE DE LOGÍSTICA:

- Reporta al Gerente.

Principales Funciones:

- Cumplir con las disposiciones de la gerencia en el ámbito de su competencia, con una comunicación constante, sugiriendo mejoras en función de la satisfacción del cliente.
- Programar la provisión de los insumos con la calidad y oportunidad requeridos.
- Programar y coordinar la atención del pedido de los clientes.
- Mantener estrecha coordinación con el personal de reparto para asegurar la entrega oportuna de los pedidos, diseñando las rutas para optimizar el tiempo del personal con el debido cumplimiento de los protocolos de sanidad requeridos.

JEFE DE PRODUCCIÓN (COCINA):

- Reporta al Gerente.

Principales Funciones:

- Cumplir con las directrices de las áreas de Gerencia y Nutrición en función de los planes dietéticos, manteniendo comunicación constante y sugiriendo mejoras para optimizar el servicio.
- Organizar, dirigir y ejecutar las operaciones de cocina de acuerdo a los planes dietéticos de cada cliente.
- Administrar el uso eficiente de los insumos requeridos para la prestación del servicio.

- Coordinar y supervisar las funciones del personal de cocina para asegurar un eficiente desempeño del área de producción.
- Controlar almacenes y verificar la limpieza y funcionamiento de los equipos, así como del área de producción.

ASISTENTES DE COCINA:

- Reportan al jefe del Área de Producción.

Principales Funciones:

- Elaborar los alimentos de acuerdo a los planes y recetas definidos por la Nutricionista, verificando la calidad y conservación de los insumos.
- Cumplir con los requisitos de sanidad en la manipulación de alimentos.
- Mantener el orden y limpieza del área de producción.
- Manipular correctamente los equipos y utensilios para asegurar su uso eficiente.

NUTRICIONISTA:

- Asesora a la administración en el ámbito de su especialidad, en el diseño de los distintos planes dietéticos.

Funciones:

- Elaborar los distintos planes de alimentación en función de los tipos de requerimientos por parte de los clientes.
- Renovar los planes alimentarios (Menús) quincenalmente, ofreciendo variedad y buena sazón.

- Supervisar la elaboración de los alimentos en cuanto a la composición de los distintos platos, las proporciones, verificando el contenido de calorías de acuerdo a cada plan dietético.

CONTADOR:

- Asesora a la administración en el campo de su especialidad, manteniendo un adecuado sistema de información contable, financiera y tributaria.

Funciones:

- Registro de las operaciones oportunamente manteniendo los libros contables al día, para al término del ejercicio contable presentar la información financiera y el resultado de la empresa.
- Determinar correcta y oportunamente los distintos tributos a que está obligada la empresa para sus pagos de acuerdo al calendario tributario.

TABLA N° 02 ESTRUCTURA DE GASTOS DE PERSONAL (S/)

CARGO	Remun. Mensual	Remun. Anual	Es salud (9%)	Vacac. (15 días)	Gratificac. (1/2 Rem.)	CTS (15 días)	Total Anual
. Gerente	2,000	24,000	2,160	1,000	2,180	1,083	30,423
. Jefe Marketing	1,800	21,600	1,944	900	1,962	975	27,381
. jefe Logística	1,800	21,600	1,944	900	1,962	975	27,381
. Jefe Producción	1,500	18,000	1,620	750	1,635	813	22,818
. Asist. Cocina 1	1,000	12,000	1,080	500	1,090	542	15,212
. Asist. Cocina 2	1,000	12,000	1,080	500	1,090	542	15,212
TOTAL ANUAL: S/ 138,427							

Nota: - Las cargas sociales corresponden a una pequeña empresa.

- El personal externo será contratado a tiempo parcial mediante Contrato por

Locación de Servicios de la forma siguiente:

<u>CONCEPTO</u>	<u>HONORARIO MENSUAL (S/)</u>
- NUTRICIONISTA	1,000
- CONTADOR	700

1.8 Forma Jurídica Empresarial

Se ha optado por la modalidad empresarial Sociedad Anónima Cerrada, que contempla un mínimo de dos accionistas y un máximo de veinte, que encaja perfectamente con los inversionistas iniciales que son tres. El Capital aportado, representado por acciones, será en partes iguales. La característica fundamental de este tipo de sociedades es su responsabilidad limitada, es decir hasta el monto aportado como capital, no responden los accionistas con su patrimonio personal.

En una SAC la estructura de gobierno se inicia con La Junta General de Accionistas. No cuenta con Directorio. El principal ente ejecutivo es la gerencia o administración general, que forma sus cuadros ejecutivos de acuerdo a los objetivos y características de la empresa.

En la escritura de constitución de la sociedad se establecen datos relevantes referidos a los accionistas iniciales, su aporte de capital reflejado en títulos valores: Acciones, objetivo o giro de la empresa, dirección, asignación de poderes para obrar en representación de la empresa y los Estatutos de la empresa que norma la marcha institucional de la sociedad, sometiéndose a la Ley General de Sociedades en el ámbito legal.

La formalización de la empresa se hará con el siguiente procedimiento:

- Reserva de Nombre en la SUNARP
- Elaboración de la Minuta con los datos de la nueva empresa, redactada por un abogado colegiado habilitado.

- Elaboración de la Escritura Pública de Constitución, realizada por un notario público.

- Inscripción en los Registros Públicos, realizado por notario público

1.9 Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Se procederá a registrar básicamente el logotipo del negocio en INDECOPI para lo cual se cumplirá con los requisitos y pagos exigidos. En estos momentos estos registros se están realizando On-line, lo cual es una facilidad. El costo es de S/ 534.99, considerándose como un costo preoperativo (intangibles).

FIGURA N° 02 REGISTRO DE MARCA- Fuente: INDECOPI

SOBRE EL SERVICIO - REALICE SU SOLICITUD EN 3 PASOS

1.INGRESE SU SOLICITUD
Una vez que ha ingresado al sistema, se le mostrará en la parte izquierda un menú de opciones donde deberá seleccionar el menú 'Ingreso de Solicitudes' y elegir una de las solicitudes, luego procederá a ingresar los datos según el tipo de solicitud elegida.

Una vez completados los datos correspondientes, el sistema añadirá la solicitud a un espacio donde se almacenan todas sus solicitudes, a este espacio lo llamamos "Mis Solicitudes" y así de esta manera, podrá seguir añadiendo más solicitudes.

2.REALICE EL PAGO
Para realizar el pago debe seleccionar el botón 'Mis Solicitudes' y seguidamente hacer clic en el botón 'Realizar Pago' donde podrá realizarlo mediante una tarjeta de Crédito/Débito Visa o VISA Electrón (afiliada a Verified by Visa) o ingresar el número de voucher de abono del Banco de la Nación.

Finalizado el pago electrónico, el sistema generará una constancia de pago que será enviada automáticamente a su email, la cual a su vez puede ser impresa.

La mencionada constancia de pago podrá ser canjeada por el comprobante de pago respectivo en las ventanillas de Mesa de Partes del indecopi.

3.ENVÍE SU SOLICITUD

Conformidad de la Solicitud
Luego de realizado el envío de cada solicitud, la Dirección de Signos Distintivos del INDECOPI procederá con su trámite, siendo notificado via courier, del avance del trámite de la solicitud.

Si desea saber del avance de su expediente, usted podrá entrar al menú Consultas Gratuitas y seleccionar la opción 'Consultas por Número de Expediente'.

1.10 Requisitos y Tramites Municipales

El Ministerio de Salud (MINSA), a través de la Dirección General de salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria, establece la Norma Sanitaria para el Funcionamiento de Restaurantes y Servicios Afines RM 065/2014. Como consecuencia de la pandemia que atraviesa el país en mayo del 2020 se publicó el Protocolo Sanitario para el Servicio de Delivery por Aplicativo (RM163-2020 PRODUCE).

Licencia Municipal Provisional de Funcionamiento:

En un plazo no mayor de 07 días se otorga la Licencia Municipal Provisional de Funcionamiento, previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso del local, correspondiente. La Licencia tiene una duración de doce meses desde presentada la solicitud. Si al término de ese periodo no hay ninguna observación se obtiene la Licencia Definitiva de Funcionamiento, no cobrándose tasas adicionales por renovación. Las Municipalidades son autónomas en la fijación del costo por estos trámites, por ello varía según los distritos.

Asimismo, para la obtención de esta Licencia debe realizarse Inspecciones Técnicas por parte de Defensa Civil, para certificar la seguridad del local pagando por el derecho de trámite ITSE (Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones).

Certificación de Salubridad:

Trámite a realizar en la Municipalidad correspondiente para la obtención del carnet sanitario del personal de cocina y administrativos.

FIGURA N° 03 REQUISITOS PARA LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO

MUNICIPALIDAD DE DISTRITAL DE SAN LUIS
Gerencia de Promoción Económica y Social
Sub Gerencia de Desarrollo Empresarial y Licencias
REQUISITOS PARA
LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO
1) Solicitud de Licencias de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, que incluya: a) Tratándose de personas jurídicas u otros entes colectivos su número de R.U.C. y el número de D.N.I. o Carné de Extranjería de su representante legal. b) Tratándose de personas naturales su número de RUC y el número de D.N.I. o Carné de Extranjería y el número de DNI o carnet de extranjería del representante en caso que actúe mediante representación.
2) En el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, Declaración Jurada del Representante Legal o apoderado señalando que su poder se encuentra vigente, consignando el número de Partida Electrónica y asiento de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP). Tratándose de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad, salvo que se trate de apoderados con poder inscrito en SUNARP, en cuyo caso basta una Declaración Jurada en los mismos términos establecidos para personas jurídicas.
3) Declaración Jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación, para establecimientos con Nivel de Riesgo bajo y medio.
Para los considerados con Nivel de Riesgo Alto o Muy Alto:
- Croquis de ubicación.
- Plano de arquitectura de la distribución existente y detalle del cálculo de aforo.
- Plano de distribución de tableros eléctricos, diagramas unifilares y cuadro de cargas.
- Certificado vigente de medición de resistencia del sistema de puesta a tierra.
- Plan de Seguridad del Establecimiento Objeto de Inspección.
- Memoria o protocolos de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de los equipos de seguridad y protección contra incendio.
4) Requisitos especiales: en los supuestos que a continuación se indican, son exigibles los siguientes requisitos:
a) Declaración Jurada de contar con título profesional vigente y encontrarse habilitado por el colegio profesional correspondiente, en el caso de servicios relacionados con la salud.
b) Declaración Jurada de contar con el número de estacionamientos exigible, de conformidad con el artículo 9-A del D.S. N°046-2017-PCM.
c) Declaración Jurada de contar con la Autorización Sectorial respectiva, en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento
d) Cuando se trate de un inmueble declarado Monumento integrante del Patrimonio Cultural de la Nación, presentar copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura, conforme a la Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación, excepto en los casos en que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local. La exigencia de la autorización del Ministerio de Cultura para otorgar licencias de funcionamiento se aplica exclusivamente para los inmuebles declarados Monumentos integrantes del Patrimonio Cultural de la Nación.
5. Derecho de Trámite: Según la calificación de nivel de riesgos de conformidad a la ORD. 278-2020-MDSL/C.
Nota: Previo al ingreso del expediente se realizará la Evaluación de zonificación.

FIGURA N° 04 FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA

 SUB GERENCIA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y LICENCIA	FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <small>LFP N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificaciones</small>	Versión: 01 Página: 1 de 2	N° de expediente: Fecha de recepción: N° de recibo de pago:
VER (NO INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO) (Página 2) I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)			
Licencia de funcionamiento <input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario: Tipo de anuncio (especificar) _____ <input type="checkbox"/> Licencia para ordenario. <input type="checkbox"/> Licencia para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales.	Cambios o modificaciones <input type="checkbox"/> Modificaciones del área <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento _____ Indicar nueva denominación o nombre comercial _____	Otros <input type="checkbox"/> Cese de actividades (puede completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento _____ <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (puede completar secciones I, II, III y adjuntar copia simple de contrato de transferencia) N° de licencia de funcionamiento _____ <input type="checkbox"/> Otros (especificar) _____	
II DATOS DEL SOLICITANTE Apellidos y Nombre/ Razón social			
N° DNI/ N° C.I.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico
Av./Cr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/LL/Otros	Dircción Urb./ AL, HA, Otros	Distrito y Provincia
III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO Apellidos y Nombre N° DNI/ N° C.I. N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)			
IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO Nombre comercial			
Código CIIU*	Giro(s)*	Actividad	Justificación
Av./Cr./Ca./Pje./ Otros	N°/Int./Mz/LL/ Otros	Dircción Urb./ AL, HA, Otros	Provincia
Autorización sectorial (de corresponder)			
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial	Fecha de autorización	Número de autorización
Área total solicitada (m ²)	Croquis de ubicación		
	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
* Esta información es liberada por el representante de la municipalidad.			

1.11 Régimen Tributario, procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Los Regímenes Tributarios al cual puede acogerse esta empresa de servicio, por ser una pequeña empresa, puede ser el Régimen Especial (RER) o el Régimen MYPE Tributario.

Se optaría por este último puesto que brinda condiciones más sencillas para cumplir con las obligaciones tributarias.

Pagos Mensuales:

IGV: 18 % del valor de venta del mes, descontando el crédito fiscal mensual.

Impuesto a la Renta: 1 % de los ingresos netos mensuales (a cuenta), si su Ingreso Anual no excede 300 UIT (S/ 1'290,000), que es caso del presente negocio.

Impuesto a la Renta Anual:

Si ganancia anual es hasta 15 UIT (S/ 64,500), sólo paga 10 % y si excede 29.5 % sobre el saldo.

TABLA N° 03 CUADRO COMPARATIVO DE REGÍMENES TRIBUTARIOS

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo con una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Acogimiento	NRUS	RER	RMT	RG
Requisitos	Sólo con la afectación al momento de la inscripción.	Con la declaración y pago mensual.	Con la declaración mensual que corresponde al mes de inicio de actividades.	Sólo con la declaración mensual.

FUENTE : SUNAT

Obtención del RUC:

EL Registro Único de Contribuyente (RUC) es un registro llevado por la SUNAT, que contiene información del contribuyente persona natural o jurídica. Consta de once dígitos y se utiliza en todo trámite que se realiza ante la SUNAT.

Requisitos para la obtención del RUC: a realizarse en un centro de servicio de la SUNAT: Persona Jurídica

- DNI original del representante legal de la persona jurídica.
- Original y copia de la Ficha o Partida Electrónica certificada, emitida por los Registros Públicos (SUNARP)
- Presentar cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesita declarar como domicilio fiscal.
- Formulario 2119: Solicitud de inscripción o comunicación de afectación de tributos.
- Formulario 2054: Representantes Legales de la persona jurídica.
- Formulario 2054-Anexos: Domicilio de los Representantes Legales.

1.12 Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

La Planilla Electrónica, registrada en la SUNAT, se encuentra conformada por la información del T-REGISTRO (Información Laboral) y la PLAME (Planilla Mensual de Pago).

La Planilla Mensual de Pagos (PLAME) es el segundo componente de la Planilla Electrónica que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el registro de información laboral (T-REGISTRO). La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO. También

contempla información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

TABLA N° 04 CONCEPTOS DE LA PLANILLA ELECTRÓNICA PLAME

CONCEPTOS
Información establecida en la R.M N° 121-2011-TR o norma que la sustituya o modifique.
Retenciones del Impuesto a la Renta de quinta categoría.
Retenciones del Impuesto a la Renta de cuarta categoría
Impuesto extraordinario de Solidaridad respecto de las remuneraciones correspondientes a los trabajadores, en los casos que exista convenio de estabilidad
Contribuciones al Es salud, respecto de las remuneraciones o los ingresos que correspondan a los trabajadores independientes que sean incorporados por mandato de una ley especial a ESSALUD como asegurados regulares.
Contribuciones a ESSALUD por concepto de pensiones
Contribuciones a ONP bajo el régimen del Decreto Ley N° 19990
Prima por el concepto de “+ Vida Seguro de Accidentes”
Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo contratado con el ESSALUD para dar cobertura a los afiliados regulares del ESSALUD.
COSAP, creada por el artículo 4° de la Ley N° 28046
Registro de Pensionistas del Régimen del Decreto Ley N° 20530, a los que hace referencia en el artículo 11 de la Ley N° 28046
Prima por el concepto “Asegura tu pensión”, respecto de los afiliados obligatorios al Sistema Nacional de Pensiones que contraten el mencionado seguro.

Fuente; SUNAT

1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral

De acuerdo a la LEY de MYPES, se genera un régimen laboral especial para las microempresas y pequeñas empresas, para ello deberán inscribirse previamente en el REMYPE del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

-Beneficios Laborales comunes para las Microempresas y Pequeñas Empresas

- Remuneración: Por lo menos una remuneración mínima vital (S/ 930) mensual
- Horas de Trabajo: Ocho horas diarias y Cuarenta y ocho horas semanales
- Descanso semanal obligatorio y descansos en días feriados.
- Descanso Vacacional: Quince (15) días por cada año completo de servicio.
- Indemnización por Despido Injustificado:

Microempresas: equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año laborado hasta un máximo de 90 remuneraciones diarias.

Pequeñas Empresas: equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año laborado hasta un máximo de 120 remuneraciones diarias

-Sistema de Pensiones Sociales: para las Microempresas está en proyecto una renta vitalicia familiar, por lo cual en la práctica al igual que en la pequeña empresa pueden optar por afiliarse al SNP o al SPP.

- Beneficio Exclusivos de la Pequeña Empresa:

- CTS: 15 remuneraciones diarias por cada año completo de labores hasta máximo 90 remuneraciones diarias.
- Gratificaciones: Dos gratificaciones al año, cada una equivalente a media (1/2) remuneración mensual
- SCTR: cuenta con seguro complementario de trabajo de riesgo.
- Seguro de Vida Ley: Cuenta con un seguro de vida por su trabajo laboral.

UTILIDADES: Participa de las utilidades de la empresa cuando hay utilidad al final de un ejercicio contable.

1.14 Modalidades de Contratos Laborales

El Contrato de Trabajo es un acuerdo voluntario entre una persona natural y una persona jurídica o persona natural por el cual el primero pone su trabajo a disposición del segundo a cambio de una remuneración. Este vínculo laboral establece para ambas partes una serie de derechos y obligaciones, así como las condiciones en que se brindará dicha prestación de servicio. Debe tenerse en cuenta que existe tres elementos esenciales: Prestación del servicio, remuneración y subordinación.

En el Sistema Laboral Peruano, fundamentalmente existen los siguientes tipos de contratos laborales en el sector privado:

- **Contrato a Plazo Indeterminado o Indefinido**: Tiene fecha de inicio, pero no tiene fecha de término salvo que exista una causa justificada que amerite el cese del vínculo laboral. No necesariamente debe ser por escrito, pero debe verificarse que figure en planillas para ser sujeto de todos los beneficios que por ley le ofrece el Sistema Laboral Peruano: Asignación Familiar, CTS, Gratificaciones, Vacaciones, entre otros.
- **Contrato a Tiempo Parcial**: Es aquel que se celebra cuando el horario de trabajo no excede las cuatro horas diarias. Este tipo de contrato, a diferencia de otros, no cuenta con el beneficio de vacaciones, compensación de tiempo de servicios (CTS) y derecho a la indemnización por despido arbitrario. Este tipo de contrato se debe registrar en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los quince días de su celebración. Igualmente puede ser renovado a su vencimiento.
- **Contrato a Plazo Fijo o Determinado**: también denominado Sujeto a Modalidad. Se formaliza este acuerdo, detallando la causa específica y señalando la fecha de término. Plazo máximo es de cinco años, si supera ese plazo el trabajador cambia de condición a plazo indeterminado con los beneficios sociales respectivos.

Debe realizarse por escrito y registrarse en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los quince días de su celebración, fijando fecha de inicio y término.

Estos contratos sujetos a modalidad se subdividen en tres grupos lo que a su vez tienen tres subgrupos:

- Temporal: se subdivide en:

- a) Inicio de Actividades: necesidad de personal por inicio o reinicio de actividades, con un máximo de tres años.
- b) Necesidad de Mercado: Por aumento de demanda o expansión del negocio no atendida por los trabajadores estables, pudiendo renovarse hasta un máximo de cinco años.
- c) Reconvención Empresarial: en casos haya ampliación, variación de condiciones tecnológicas en maquinarias, equipos, sistemas, que amerite la contratación de personal de acuerdo a la nueva situación de la empresa. Máximo dos años.

- Accidental: se subdivide en

- a) Ocasionalidad: cuando surjan necesidades coyunturales de personal, máximo hasta seis meses.
- b) Suplencia: para reemplazar a algún trabajador estable que este suspendido por alguna razón, no tiene fecha de término específica sino hasta que el titular retorne a su labor.
- c) Emergencia: cuando se produzca alguna necesidad de personal por una razón de fuerza mayor no prevista. Será por el tiempo que dure la emergencia.

- Obra y Servicio: se subdivide en:

- a) Específico: Para la realización de una obra o servicio específico hasta la culminación de la misma.

b) Temporada: cuando existe mayor demanda estacional de acuerdo al giro de la empresa.

c) Intermittente: existe necesidad permanente, pero con periodos de intermitencia.

A los trabajadores bajo estas modalidades les corresponde los mismos beneficios que poseen los de contrato a plazo indeterminado, como también a la estabilidad laboral mientras dure su contrato.

1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Los contratos comerciales constituyen un acuerdo bilateral de naturaleza legal y voluntaria mediante el cual una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y la otra parte a pagar un precio cierto en dinero, existiendo tácitamente la finalidad de lucro, es decir la obtención de ganancia mediante este acto. Se rige por Derecho común y específicamente por el Código Civil.

Otra característica fundamental en este tipo de contrato es que por lo menos una de las partes es comerciante, por lo cual se crean y transfieren derechos y obligaciones, constituyendo por tanto un acto jurídico bilateral, que tiene por objeto una actividad comercial.

Existen varios tipos de contratos de comercio:

- Contratos de compra-venta comercial
- Contratos de Franquicias
- Contratos de Seguros
- Contratos de pagarés, letras y créditos, cartas de crédito, contratos de préstamos
- Contratos de transporte terrestre, marítimo

- Contratos de Fianza Mercantil, etc.

Responsabilidad Civil de los Accionistas:

De acuerdo a la Ley General de Sociedades N° 26887 “En la Sociedad Anónima (responsabilidad limitada) el capital que estará dividido en acciones (participaciones sociales), se integrará por las aportaciones de todos los socios quienes no responderán personalmente por las deudas sociales”. Esta es una de las características más importantes de este tipo de sociedades: la responsabilidad limitada.

Los accionistas tienen la obligación de pagar el monto total de su aportación en el plazo convenido. Siendo responsable por las pérdidas y deudas de la empresa, pero sólo hasta por el capital aportado, no respondiendo por tanto personalmente con sus propios bienes.

Sin embargo, los accionistas que desempeñen labores de directores o gerencia, tienen que circunscribir sus acciones a los mandatos de la sociedad; cualquier exceso en sus atribuciones o comprometer a la empresa sin tener la representación debida ante terceros, o el incumplimiento de sus obligaciones por dolo, abuso de facultades o negligencia grave, puede dar lugar a responsabilidad civil e incluso responsabilidad penal.

2.- ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción del Entorno del mercado

Se analizará desde el punto de vista PESTEL (político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal), que permitirá determinar oportunidades y amenazas inherentes al proyecto, para fijar cursos de acción en consecuencia.

2.1.1 Político

En las dos últimas décadas el Perú ha observada cierta estabilidad democrática, sucediéndose el relevo de las autoridades políticas de acuerdo al orden constitucional, a despecho de los casos evidentes de corrupción de los gobiernos y sus mandatarios en los últimos treinta años, lo que ha dado lugar a que los cinco últimos presidentes de la República han tenido sentencias judiciales condenatorias o estén atravesando procesos penales por delitos de corrupción, lavado de dinero, entre otros, existiendo un presidente que se suicido para no afrontar dichas acusaciones. Sin embargo, estos hechos no afectaron significativamente la solidez económica y el desarrollo de las actividades económicas de las empresas. Es preciso destacar que en los últimos tres años la situación política se ha visto seriamente alterada, por la lucha interna entre los poderes ejecutivo y legislativo aunada a visos de continuación de acciones delictivas en el gobierno, lo que ha dado lugar a la renuncia de un presidente (Pedro Pablo Kuczynski) y a la disolución del congreso y la elección de nuevos parlamentarios, llevado a cabo por el nuevo gobierno que preside Martín Vizcarra Cornejo. Sin embargo, el pasado mes de noviembre el Congreso vacó a Vizcarra y se nombró como presidente a Manuel Merino de Lama, quien sólo duró seis días en el cargo pues renunció y asumió la presidencia

Francisco Sagasti. Se observa una gran turbulencia política pues, en un periodo presidencial de cinco años ha habido cuatro presidentes. La proximidad de las nuevas elecciones generales contribuye a complicar el panorama futuro, por la fragmentación de partidos, indecisión de la población por quien votar; sumado a ello el inicio de investigaciones a Vizcarra por indicios de comisión de delitos, no hacen más que comprometer de algún modo las futuras inversiones públicas y privadas afectando de algún modo la actividad económica del país.

2.1.2. Económico

Desde el cierre del Congreso (1992) y vigencia de la nueva Constitución del Estado peruano (1993), el Perú ha experimentado durante veinte años aproximadamente un crecimiento económico sorprendente para propios y extraños, con un PBI promedio anual del 6 % (INEI), basado en un adecuado manejo monetario, control del déficit fiscal, apertura de mercados, tratados de libre comercio, inflación baja (no supera el 3% anual), entre otros. Este crecimiento ha ido disminuyendo a partir del Gobierno anterior (Ollanta Humala) por factores interno y externos (caída de los precios de los minerales) situándose en alrededor del 3 % anual (PBI: 2.7 % en 2019). Esta evolución económica ha permitido el incremento de la actividad empresarial, inversiones privadas, en general y el crecimiento del sector de Servicios de Comidas y Bebidas en el Perú, en particular, según INEI en 2019 tuvo un incremento del 5.97 %, registrando en octubre de 2019 un crecimiento ininterrumpido por 31 meses. Sin embargo, no se ha producido la necesaria formalización y por el contrario se ha incrementado la informalidad del sector empresarial (75 % de la economía en su conjunto), lo cual ha contribuido a empeorar la situación económico-social que el país (y el mundo) está viviendo actualmente.

Estamos atravesando una pandemia mundial (denominada así por la Organización Mundial de la Salud) por la propagación de una enfermedad endémica COVID 19, con consecuencias catastróficas. En el Perú desde la quincena de marzo del presente año, se determinó un confinamiento a fin de contener la propagación de la enfermedad, ya van siete meses de estas medidas de emergencia y aún cuando en los últimos tres meses ya se han ido flexibilizando, las consecuencias en la economía del país y de los hogares peruanos están siendo devastadoras, por lo cual el gobierno ha tenido que distribuir una serie de bonos en dinero y alimentos para las poblaciones más necesitadas. Las empresas privadas formales e informales también han sido gravemente afectadas, con disminución de ventas, incremento de costos, dando lugar a reducción de personal y pérdidas de capital por lo que el gobierno conjuntamente con el Banco Central de Reserva y el sistema financiero nacional están financiando al sector a fin de continuar con sus actividades y progresivamente ir recuperando la situación pre-pandemia (según analistas económicos será en no menor de tres años). Se prevé que este año 2020 el PBI sea negativo (- 12%), pero igualmente por los pilares económicos que mantiene se espera un gran repunte para el año 2021.

2.1.3. Social

El componente político-económico sin duda tiene un fuerte impacto en el aspecto social de un país. El crecimiento económico del Perú, manifestado anteriormente dio lugar a una disminución significativa de la pobreza en aproximadamente veinte puntos porcentuales (periodo 2005-2010) hasta llegar a un 30 % y una disminución de siete puntos porcentuales para el periodo 2011-2015, llegando a 22.7% según informes Preelectoral Administrativo elaborado por la Presidencia del Consejo de Ministros y el

Ministerio de Economía y Finanzas; concluyendo que efectivamente el crecimiento económico si disminuye los niveles de pobreza. Ello influyó en todos los niveles socioeconómicos, incrementando de alguna manera la demanda por productos y servicios, mejorando la calidad de vida con diferencias de un nivel a otro, pues aún persisten desigualdades y polarizaciones donde aún, por ejemplo, existen más de 3.6 millones de peruanos que no cuentan con red de agua potable (según Censo de Hogares, INEI-2018). Este aspecto social se ha visto significativamente afectado por la pandemia mundial comentada anteriormente y que no tiene una fecha de término previsible. La pérdida de trabajo de buena parte de la población, el cierre de empresas, los decesos de una parte de la PEA, han agravado la situación de muchos hogares, en especial de las poblaciones más vulnerables, disminuyendo a niveles de subsistencia, a pesar de las medidas que ha tomado el gobierno (reparto de alimentos, bonos en dinero, préstamos a microempresas para su reactivación, etc.). Se espera que la reapertura de la actividad económica hasta llegar a un 100 % revierta esta situación paulatinamente, siempre y cuando la situación sanitaria no se agrave.

2.1.4. Tecnológico

El desarrollo de la tecnología digital ha incrementado su velocidad en los últimos años, dando lugar a la denominada transformación digital en todo orden de cosas. La aplicación en las empresas cada vez es más evidente y necesaria a fin de simplificar procesos, mejorar controles y generación de información oportuna para la toma de decisiones. En la industria, la automatización de procesos (desarrollo de la robótica), la aplicación de inteligencia artificial, etc. tendrá un fuerte impacto en la clase trabajadora, por lo cual deberán desarrollar competencias y reinventarse para afrontar la nueva

realidad. En el área de las comunicaciones, publicidad, promociones, igualmente la tecnología a través del uso de las redes sociales cada vez cobra mayor importancia para dar a conocer la empresa, las características de los productos y servicios, la realización de las ventas y los pagos a través de aplicativos que pueden realizarse desde cualquier smartphone, el cual constituye una herramienta poderosa en las actividades empresariales y que precisamente va a ser utilizada en el desarrollo del presente plan de negocio.

2.1.5. Ambiental

El cuidado del medio ambiente cada vez está cobrando mayor relevancia en el mundo, al punto que constituye unos de los principales puntos de la agenda de los distintos foros internacionales para su análisis y emitir directrices y normas para su cumplimiento por los países participantes, a fin de salvaguardar el medioambiente para las generaciones futuras. Se observa como el cambio climático está originando desastres naturales cada vez catastróficos y justamente la contaminación ambiental y el uso desmedido del plástico contribuyen a ello. De ahí la responsabilidad social de las empresas, con el cuidado del medio ambiente, con el tratamiento adecuado de las aguas, no contaminando el aire utilizando fuentes de energía limpias, utilizando envases biodegradables; aspectos fundamentales que se tendrán en cuenta en la implementación del presente negocio.

2.1.6. Legal

La legislación del sector de Servicios de Alimentos y Bebidas, está orientada a resguardar la salud humana. En 2008, el DL N° 1062 Ley de Inocuidad de Alimentos,

establece un régimen jurídico para garantizar la inocuidad de los alimentos destinados al consumo humano. Ello para preservar la salud y la vida de las personas, especificando los deberes de todos los participantes, autoridades, agentes económicos y consumidores. La Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria-DIGESA, de acuerdo con la Ley N° 27657, Ley del Ministerio de Salud, es el ente encargado del Ministerio de Salud de elaborar las normas respecto a higiene alimentaria y protección del medio ambiente, entre otros, que deben cumplir los agentes intervinientes como los restaurantes, a fin de preservar la salud y vida de los consumidores. En septiembre del 2018 mediante RM N° 822-2018/MINSA se aprueba la Norma Técnica Sanitaria N° 142-MINSA/2018/DIGESA, estableciendo los principios de higiene que deben cumplir los restaurantes. Esta norma actualiza los Principios Generales de Higiene (PGH) que tienen que observar los restaurantes, precisando que las Municipalidades deben realizar la Certificación Sanitaria Anual de los PGH de los mismos.

Actualmente, por la emergencia del COVID-19 el gobierno ha declarado estado de emergencia nacional y emitido una serie de protocolos a cumplir por parte de los agentes intervinientes como, proveedores, restaurantes, distribuidores (delivery), a fin de evitar la propagación de la enfermedad.

2.1.6 Análisis FODA

En un análisis situacional de un nuevo emprendimiento la herramienta del Análisis FODA cobra gran importancia, puesto que es necesario una autoevaluación de las fortalezas del negocio y de sus integrantes así como de sus carencias, al igual del entorno

inmediato, sus posibilidades así como los riesgos y amenazas. A continuación, se presenta el resultado de estas evaluaciones.

TABLA N° 05 ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Alianzas Estratégicas. - Uso de insumos inocuos - Profesionales especializados en cocina saludable - Servicio personalizado - Empleo: Herramientas tecnológicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Inexperiencia posible en este mercado - Limitado poder de negociación con proveedores de insumos - Por negocio nuevo, mínima cartera de clientes al inicio - Se cuenta con capital limitado - No se cuenta con movilidad propia para la distribución
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Competencia por mercado en auge - Alta inversión en publicidad de nuestros competidores directos - Modelo de negocio fácil de Copiar - Incremento de precios de insumos - Crecimiento de mercado para la comida rápida 	<ul style="list-style-type: none"> - Legislación que fomenta la comida saludable - Empleo masivo de las redes sociales de nuestro público objetivo - Demanda creciente de nuestro público objetivo - Nuevas tecnologías en la gastronomía y digitalización del negocio - Diferentes empresas de servicios motorizados para tercerización de delivery

Fuente: Elaboración propia

2.2 Ámbito de Acción del Negocio

El ámbito geográfico de influencia del presente proyecto comprende los distritos aledaños: La Molina, Surco y San Borja por estar en las inmediaciones del centro de producción facilitando la distribución de los pedidos y fundamentalmente por la presencia significativa de personas de NSE A y B y trabajadores de centros empresariales que existen en el área, que son justamente el segmento objetivo del negocio.

Negocio en el que Compite

La comida peruana, que era ampliamente reconocida localmente por su sazón y variedad, en los últimos años ha cobrado gran notoriedad internacional debido a los esfuerzos personales e institucionales peruanos, debiendo mencionarse al señor Gastón Acurio y la realización de los eventos culinarios como “MISTURA”, entre otros, lo que ha contribuido a generar una nueva fuente de ingresos nacionales: El TURISMO GASTRONÓMICO, de gran crecimiento en los años recientes.

En los momentos actuales, por la pandemia mundial, el sector se ha visto afectado y está funcionando con algunas limitaciones, pero todo hace prever que una vez pasada la emergencia el servicio de alimentación a través de empresas más especializadas, recuperará su importancia y crecimiento, como se verá más adelante.

Mercado que Atiende

El presente plan de negocio está enfocado a proveer alimentación saludable por delivery, varios son los factores que sustenta esta idea de negocio y más aún hoy que se ha puesto de relieve la importancia de la salud en las personas y su repercusión en el fortalecimiento de su capacidad inmunológica para hacer frente a las enfermedades en general.

Este estilo de vida saludable, basado fundamentalmente en una alimentación sana y dietas específicas, con adecuados ejercicios físicos, es y será el objetivo principal de las personas en la sociedad del futuro. Igualmente, las condiciones actuales de la vida acelerada por el cumplimiento de las metas laborales, tanto en oficina como en casa a través de trabajo remoto, limitan el tiempo para la preparación casera de alimentos; por lo que este tipo de servicio con la calidad y protocolos exigidos tiene buena acogida.

2.3 Descripción del Servicio

El servicio de alimentación saludable por delivery, con dietas diseñadas profesionalmente por nutricionistas y distribuidos cumpliendo los protocolos sanitarios con materiales y envases biodegradables, básicamente cubre las siguientes necesidades:

- Alimentación sana, agradable y variada con entregas oportunas en casas y oficinas, cumpliendo con las medidas de higiene y seguridad exigidas.
- Prevención de enfermedades: a través de dietas alimenticias que eviten la aparición, agravamiento de males y permitan su control.
- Vida sana: tanto desde el punto de vista físico como psicológico, constituirá el estilo vida buscado.
- Mejora de calidad de vida: una persona con óptimo estado psico-somático podrá afrontar de mejor manera los desafíos que presentará el futuro cercano.

Portafolio

Existen una amplia variedad de servicios de comida sana, por lo que este plan de negocio se centrará en la preparación y distribución de tres tipos de dieta debidamente establecidas por profesionales nutricionistas, en cuanto a la calidad de sus ingredientes, proporciones, contenido calórico, nutrientes, etc. Estas dietas son:

- Dieta para control de la obesidad: con un control estricto de los ingredientes, carbohidratos, grasas no saludables, azúcares, en las proporciones adecuadas, pero no por ello menos agradables y variadas. Este control es de suma importancia que se ha puesto en evidencia en la pandemia actual, donde el 80 % de los fallecidos por Covid-19 fueron por obesidad. Aún más, tiene implicancias en males coronarios y otras enfermedades constituyéndose en un factor de morbilidad relevante.

- Dieta para personas con diabetes: igualmente un factor de morbilidad importante, por lo cual su prevención y control a través de comidas que prevengan la ingesta de azúcares, sin descuidar sus características nutritivas, constituirán un gran aliado para el tratamiento médico respectivo.
- Dieta para personas que realizan deportes: fundamental para aquellos que mantengan un estilo de vida deportivo, alimentación balanceada con los nutrientes y calorías necesarios para compensar los esfuerzos realizados.

2.4 Estudio de la Demanda

Se realizará un análisis cuantitativo a base de las respuestas a encuestas personales efectuadas en el ámbito de influencia del proyecto, distritos de San Borja, Santiago de Surco y La Molina, estratificadas por Nivel Socio Económico (NSE): A y B; un rango de edades: 25 a 60 años; hombres y mujeres; estilo de vida: moderno, cuidado de la salud y buena alimentación. Se elige este segmento NSE: A y B, pues según IPSOS (2019) presentan ingresos mensuales promedio superiores S/ 6,319 y destinan aproximadamente el 28 % a la adquisición de alimentos y bebidas y un 8 % al cuidado de la salud y servicios médicos. El proyecto está orientado fundamentalmente al servicio de alimentación saludable a domicilio y complementariamente a directivos, ejecutivos y funcionarios que laboren en la zona. Ello, en razón de la actual coyuntura por la pandemia, que está cambiando modelos de conducta por razones sanitarias y laborales. Una gran parte de trabajadores realiza sus trabajos mediante la modalidad remota o híbrida (conjuntamente con presencial), por tanto, no disponen del tiempo necesario para prepararse sus alimentos. Además, por la virulencia del COVID 19 las personas están demandando cada vez más alimentos sanos para prevenir enfermedades y

reforzar su capacidad inmunológica, por ello requieren alimentación balanceada diseñada por profesionales en nutrición.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de acuerdo a sus proyecciones a junio de 2020, Lima Metropolitana tiene 10´775,355 habitantes y por distrito:

<u>DISTRITO</u>	<u>CENSO (2017)</u>	<u>PROYECCIÓN (2020)</u>	
-San Borja	113,247	127,102	18.28 %
-Santiago de Surco	329,152	408,086	58.68 %
-La Molina	<u>140,679</u>	<u>160,244</u>	<u>23.04 %</u>
TOTAL	583,078	695,432	100.00%

Se realizaron 150 encuestas, en inmediaciones de centros comerciales y zonas de esparcimiento, parques donde realizan footing, ejercicios físicos, distribuyéndolas proporcionalmente en los distritos:

San Borja: 27; Santiago de Surco: 88; La Molina: 35

Las preguntas están orientadas a conocer la aceptación del presente proyecto, sus hábitos de consumo, las características demandadas del servicio, competencia, precios, utilización de aplicativos móviles. Las respuestas serán tabuladas y graficadas para ser más explícitos.

Las respuestas se trabajarán como un todo y no por distritos, pues éstos pertenecen a la Zona 7 denominada: Lima Moderna, donde sobre todo los NSE A y B, guardan características muy comunes en cuanto al estilo de vida, cuidado de la salud y la buena alimentación, ahora más aún, para estar preparados para las contingencias que pudiesen presentarse en el futuro.

Las encuestas se realizarán a hombres y mujeres que cumplan con el perfil del consumidor, que aparenten tener de 25 a 60 años y que sus estilos de vida y conductas correspondan al NSE objetivo.

ENCUESTA Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA

DATOS:

EDAD DE LOS ENCUESTADOS

<u>EDADES</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
25 - 39 Años	63	42.0
40 - 55 Años	49	32.6
56 - Más Años	<u>38</u>	<u>25.4</u>
	150	100.0

GÉNERO

<u>GÉNERO</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
HOMBRES	61	40.35
MUJERES	<u>89</u>	<u>59.65</u>
	150	100.0

NOTA: Residencia en San Borja, Surco o La Molina.

PREGUNTA N° 1: ¿Está interesado en la alimentación saludable?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
SI	118	78.67
NO MUCHO	23	15.33
NO	<u>9</u>	<u>6.0</u>
	150	100.0

INTERPRETACIÓN: Existe un alto interés en la población (78.67 %) lo que justifica el proyecto.

PREGUNTA N° 2: ¿Suele solicitar comidas por Delivery?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
CON FRECUENCIA	95	63.33
A VECES	41	27.33
NUNCA	<u>14</u>	<u>9.34</u>
	150	100.0

INTERPRETACIÓN: En general, hay una alta aceptación para las comidas (63.33%) por delivery, lo que abona a favor del proyecto.

PREGUNTA N° 3: ¿Sigue algún régimen dietético específico? En caso Sí ¿Por qué razón?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
SI	103	68.66
NO	<u>47</u>	<u>31.44</u>
	150	100.0

INTERPRETACIÓN: Confirma la situación de salud y de alta morbilidad en parte de la población (68.66%) por lo cual se vería con agrado este tipo de servicio como forma de evitarla.

RAZÓN: No solo es un factor sino es una combinación del sobrepeso y obesidad (68.66%) con otras enfermedades a las cuales da origen, como Diabetes 2, colesterol alto, hipertensión, cáncer entre otros.

PREGUNTA N° 4: ¿Cómo valora estas características en un servicio de comida por Delivery?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>MUY</u>	<u>IMPORTANTE</u>	<u>POCO</u>	<u>NADA</u>
	<u>IMPORTANTE</u>		<u>IMPORTANTE</u>	<u>IMPORTANTE</u>
PUNTUALIDAD	57 (38%)	93 (62%)	---	---
SABOR AGRADABLE	43 (29%)	102 (68%)	5 (3%)	---
NUTRITIVO	150 (100%)	---	---	---
VARIEDAD	32 (22%)	104 (69%)	14 (9%)	---
CALIDAD	141 (94 %)	9 (6%)	---	---
PRECIO ECONÓMICO	43 (29%)	81 (54%)	26 (17%)	---

INTERPRETACIÓN: Se observa que las características más consideradas son calidad (94 %) y Nutritivo (150 %), lo cual se considerará estrictamente en el proceso de producción y para reafirmarlos en nuestras estrategias de publicidad y promoción.

PREGUNTA N° 5: ¿Alguna vez contrató servicios de alimentación sana por Delivery?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
SI	5	3.33
NO	<u>145</u>	<u>96.67</u>
	150	100.0

INTERPRETACIÓN: Si bien existe demanda de comidas por delivery de todo tipo, en el caso de alimentación saludable aún existe muy poca (3.33%), aunque se está incrementando de manera significativamente de acuerdo a la coyuntura sanitaria actual. Pero existe una alta demanda potencial futura (96.67%).

PREGUNTA N° 6: ¿Tendría interés de contratar comida saludable por Delivery?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
SI	112	74.66
NO	<u>38</u>	<u>25.34</u>
	150	100.0

INTERPRETACIÓN: Corroborada la interpretación anterior existe un alto interés por este tipo de comida (74.66%), que justifica el presente emprendimiento.

PREGUNTA N° 7: ¿Si deseara contratar dietas saludables, qué plan escogería?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
SOLO ALMUERZOS	63	56.25
DESAYUNO Y ALMUERZO	31	27.68
DESAYUNO ALMUERZO Y CENA	<u>18</u>	<u>16.07</u>
	112	100.0

INTERPRETACIÓN: Hay una mayor demanda por sólo almuerzos (56.25%), sin embargo, el proyecto optará por desayuno, almuerzo y cena (Dieta Completa), pues cuenta con demanda creciente por información de la competencia.

PREGUNTA N° 8: ¿CUÁNTO ESTÁ DISPUESTO A PAGAR POR UN ALMUERZO SALUDABLE ESPECIFICADO POR NUTRICIONISTAS?

<u>ALTERNATIVA</u> (En Soles)	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
20 – 30	32	28.57
31 - 40	62	55.36
41 - 50	<u>18</u>	<u>16.07</u>
	112	100.0

INTERPRETACIÓN: Por sólo almuerzos una media de S/ 35, que será un factor a considerar para el precio de la dieta completa, considerando que se ofrecerán planes dietéticos mensuales.

PREGUNTA N° 9: ¿CÓMO LE GUSTARÍA QUE FUERAN LOS PERIODOS DE CONTRATO?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
PERIODOS SEMANALES	20	17.50
PERIODOS QUINCENALES	54	48.18
PERIODOS MENSUALES	<u>38</u>	<u>34.32</u>
	112	100.0

INTERPRETACIÓN: Si bien los periodos quincenales tienen mayor aceptación (48.18%), aunque los planes ofrecidos serán mensuales. Sin embargo, en un inicio puede optarse por planes quincenales renovables hasta fidelizar al cliente y luego tener planes mensuales.

PREGUNTA N° 10: ¿A TRAVÉS DE QUE MEDIOS LE GUSTARÍA CONOCER LA EMPRESA, SUS SERVICIOS, PROMOCIONES Y PLANES DE VENTA?

<u>ALTERNATIVA</u>	<u>RESPUESTA</u>	<u>%</u>
PÁGINA WEB	47	42.7
FACEBOOK	28	25.2
WATHSAPP	27	24.73
INSTAGRAM	<u>8</u>	<u>7.37</u>
	112	100.0

INTERPRETACIÓN: Las redes sociales tienen una alta participación en las estrategias de comunicación, publicidad y promoción, las cuales serán utilizadas por el presente proyecto. Siendo las páginas WEB (42.7%), Facebook (25 %) y WathsApp (24 %), las más utilizadas.

2.5 Estudio de la Oferta

Actualmente, la alimentación sana o comida saludable continúa siendo una tendencia en Lima, más aún en estos tiempos de emergencia, tanto por las características de higiene, de seguridad, sanitaria y alimentación balanceada y nutritiva, de acuerdo a necesidades de salud y de mantenerse en buenas condiciones físicas.

En el ámbito de influencia del proyecto (San Borja, Surco y la Molina), y otras colindantes como Miraflores, San Isidro y Barranco existen una serie de restaurantes de comida saludable, pero no necesariamente con planes dietéticos de acuerdo a necesidades específicas, utilizando en algunos casos solo productos orgánicos y otros

orientadas a comidas veganas o vegetarianas, como por ejemplo: La Nevera Fit ; Quinoa Café ; Sushi by Noz ; Pickadelli, entre otros , que serían competidores indirectos. Como competidores directos, hemos seleccionado a tres que lo presentamos en el Tabla N° 6. Las principales fortalezas de estas empresas es su posicionamiento en el mercado, los años de experiencia e igualmente como casi todos los negocios se están digitalizando cada vez más adecuándose a los cambios como producto de la emergencia por la pandemia, tanto en los procesos operativos como en la propia administración, publicidad, promoción y ventas. Igualmente, cuentan con soporte de asistencia nutricional. Las principales debilidades en algunos casos son: platos clásicos, falta innovar e incluso personalizar de acuerdo a necesidades específicas del cliente, alguno de ellos no proporciona asesoría nutricional, característica fundamental para fidelizar a los clientes.

TABLA N° 06 ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA DIRECTA

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS	PLANES, PRECIOS MODOS DE PAGO	COBERTURA
. DELIMÁS	. 12 años de experiencia . 5 comidas saludables . 3 tipos de dieta: 2 de reducción de peso y 1 de mantenimiento . se puede personalizar las comidas	. S/ 235 por 5 días inc. Delivery . S/ 880 plan de 20 días	. Lunes a sábado . horario: 11 am. -1 pm . cubre 23 distritos . uso de redes sociales para ventas, publicidad y promociones . www.delimas.pe Facebook , Instagram

<p>. LIFE CAFÉ PERÚ</p>	<ul style="list-style-type: none"> . años de experiencia . delivery de comida saludable (dieta) a domicilio o trabajo. . también almuerzos . con nutricionistas 	<ul style="list-style-type: none"> . todas las tarjetas y efectivo . plan mensual (dieta): S/ 1,400 	<ul style="list-style-type: none"> . todos los días Horario: 9 am-6pm. . presencial y delivery . presencia en todo Lima . ventas y promociones en redes sociales . www.life-café.net . Facebook, Instagram
<p>. GET-UP</p>	<ul style="list-style-type: none"> . 2 tipos de dieta: Smart y Ligerísimo . 5 comidas diarias . consultas-nutrición por redes . cartas semanales 	<ul style="list-style-type: none"> . planes: 12 días a S/ 600 24 días a S/ 1,200 . pagos tarjetas y efectivo 	<ul style="list-style-type: none"> . Lunes-sábado Horario de reparto: 6 am. – 8 am. . todos los distritos de Zona 7 y Ate y Callao (recargo delivery) . Ventas y publicidad: Redes sociales . www.getup.com



FIGURA N° 05 EMPAQUE Y PRESENTACIÓN DE DIETA DELIMÁS

Fuente: Delimas.pe



FIGURA N° 06 EMPAQUE Y PRESENTACIÓN DE DIETA GET UP

Fuente: get up.com

2.6 Determinación de la Demanda Insatisfecha

Como se mencionó, el segmento objetivo del negocio corresponde fundamentalmente a pobladores de los distritos: San Borja, Surco y La Molina, pues por las medidas sanitarias tomadas por el gobierno, el trabajo remoto se ha ampliado hasta mediados del año 2021 y con la serie de cambios que está produciendo la pandemia en la vida de las personas, en los cambios en las empresas por la aceleración de la incorporación de medios digitales para su gestión, todo hace prever que en la nueva “normalidad” buena parte de los trabajadores continuará laborando remotamente o una combinación con trabajo presencial.

Además, estos distritos según CPI (Corporación Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública SAC), pertenecen a la zona 7, la Lima moderna y sofisticada, y que según IPSOS (2019) el promedio de ingreso mensual es de S/ 6,319, de los cuales el 28 % es destinado a la compra de alimentos y bebidas y un 8 % a la conservación de la salud y servicios médicos.

El público objetivo por Nivel Socio Económico (NSE) corresponde a los niveles A y B, dentro del rango de edades 25-60 años; y que además estén interesados tanto por cuestiones de salud (sobrepeso, diabetes, presión alta) como por mantenimiento de un buen estado físico, en una alimentación sana y nutritiva.

Según el INEI con motivo del 485 aniversario de la fundación de Lima realizó estimaciones y proyecciones de la población peruana al año 2020. Como consecuencia se tiene los datos:

<u>DISTRITOS</u>	<u>PROYECCIÓN (2020) (HAB.)</u>
. SAN BORJA	127,102
. SURCO	408,086
. LA MOLINA	<u>160,244</u>
TOTAL (HAB.)	695,432

Los NSE correspondientes a esos distritos, tienen la siguiente composición:

<u>NSE</u>	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>
	35.9 %	43.2 %	16.3 %	4.6 %

El rango de edades para la zona 7:

<u>EDADES</u>	<u>%</u>
25 – 39 Años	25.5
40 - 60 Años	26.4

Determinando el número de habitantes que cumple con las características del público objetivo:

$$\begin{aligned}
 & \text{A/B} \quad 79.1 \% \text{ de } 695,432 = 550,086 \\
 & \text{25 - 60 Años} \quad 51.9 \% \text{ de } 550,086 = 285,494 \text{ Hab.}
 \end{aligned}$$

En la pregunta N° 6 de la encuesta personal, a la pregunta si “si está interesado en comida saludable por delivery, el 74.66 % respondieron favorablemente, por tanto:

$$74.66 \% \text{ de } 285,494 = 213,150 \text{ Hab.}$$

Esta es la demanda potencial (213,150 hab.) y de acuerdo a la respuesta a la pregunta N° 5 de la encuesta sólo el 3.3% (7,034 hab.) solicitan alimentación sana por delivery, constituyendo la demanda total por este tipo de servicio en el ámbito de influencia del proyecto. La diferencia (206,116 hab.) representa una población interesada en el servicio pero que aún no lo solicita, lo cual sin duda es una demanda potencial insatisfecha a tener en cuenta adicionalmente, configurando una gran oportunidad para este rubro de negocio.

2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar

Las proyecciones de prestaciones del servicio del presente plan de negocio están en función de varios factores, siendo el más importante el tamaño del proyecto que estará en función del monto de la inversión, la cual es influenciada por la coyuntura actual y la posible situación económica futura, que hace tomar posiciones más conservadoras tratando de disminuir riesgos.

Así, del total de la demanda total actual (7,034 Hab.), de manera conservadora y conforme vaya creciendo y capitalizando la empresa, en un mediano plazo (luego de 5 años) podría cubrirse un 1 % de esta demanda, es decir proporcionar planes mensuales de dietas saludables a 70 personas. En un inicio, a fin de posicionarnos en el mercado y asegurar la sostenibilidad del negocio iniciaremos con la venta de 30 planes de dietas mensuales (0.5 % aprox.) con una proyección de crecimiento del 10 % trimestral; a partir del segundo año se estima vender 42 planes de dietas mensuales y en los años siguientes con un crecimiento interanual del 5 %.

2.8 Descripción de la política comercial

En este punto abarcaremos el plan de marketing o también denominado MARKETING MIX (producto, precio, plaza, promoción).

La estrategia y política comercial estará dirigida a dar a conocer la empresa y las características del servicio dentro del ámbito de influencia del proyecto, además posicionar la marca “Healthy Food” en las mentes de la población objetivo, buscando su fidelización a través de un servicio diferenciado, según las distintas dietas ofrecidas.

. Producto:

Healthy Food SAC, estará orientado a la elaboración y distribución de comidas saludables por delivery mediante planes dietéticos, elaborados por nutricionistas, de tres tipos, teniendo presente que la composición de las calorías requeridas provenga de: 60% de carbohidratos, 25 % de grasas y 15 % de proteínas.

- a) Dietas para control de la obesidad, con alimentos que proporcionan aprox. 1,500 Kcal/día, que permitirán bajar de peso en forma saludable y su mantenimiento.
- b) Dietas para personas con diabetes, a base de alimentos que suministren de 1,500 a 2,000 Kcal/día según sea su estado sedentario o activo, a fin de disminuir su morbilidad.
- c) Dietas para mantener buen estado físico, de personas que mantienen un estado activo y que requieren un base de 50 Kcal/Kg. de peso corporal, por lo cual requieren de dietas que les proporcionen ese contenido calórico.

Sin embargo, también se podrán personalizar dietas a pedido para cubrir otros males de salud como personas hipertensas, con males cardíacos, etc. para lo cual se tendrá el personal nutricionista para el diseño de los distintos platos con la composición y niveles de calorías necesarias.

Estas dietas delivery de comida saludable comprende paquetes de tres comidas diarias: (desayuno, almuerzo y cena), las cuales se repartirán en el horario de 11 am. a 01 pm., que creemos es el mejor horario para que el alimento más importante (almuerzo) se sirva caliente, el desayuno correspondería del día siguiente. De suma importancia y por protocolos sanitarios son los envases biodegradables que llevarán consigo la marca y el logotipo del negocio como se muestra seguidamente. Igualmente, estos empaques serán de materiales que permitan congelarse y calentarse en microondas para su consumo.

Cabe mencionar que estos planes de menús semanales (lunes a sábado) estarán diseñados por profesionales nutricionistas en función de las necesidades específicas de cada tipo de dietas.

Para la distribución de las comidas se contratará, previa evaluación, con algunas de las empresas dedicadas a este servicio a fin de asegurar su entrega dentro de los horarios establecidos.



FIGURA N° 07: SLOGAN Y LOGOTIPO
FUENTE: Elaboración propia



FIGURA N° 08 DISEÑOS DE ENVASES DEL SERVICIO

. Precio:

El servicio de comidas saludables por delivery está basado en contratos de planes de dietas mensuales de acuerdo a los tipos mencionados anteriormente y para la fijación de precios se consideraron varios factores:

- a) La respuesta a la pregunta N° 8 de la encuesta donde el 55 % indica que está dispuesta a pagar un promedio de S/ 35 por almuerzo saludable
 - b) De acuerdo al análisis de la competencia, se observa que planes mensuales similares están entre S/ 880 por 20 días (Delimás) y S/ 1,400 por mes (Life Café Perú)
 - c) Precio promocional de introducción en el mercado por debajo de los que exhibe la competencia, con un control eficiente de los costos garantizando la calidad del producto.
- Se ha optado por fijar un plan mensual (lunes a sábado) de S/ 1,000, que equivale aproximadamente a S/ 38.50 / día.

. Plaza:

No se contará con un local para atención directa al público usuario, únicamente para producción y administración del negocio; por lo cual el área geográfica que comprende el proyecto (distritos de San Borja, Surco y La Molina) es el factor principal para la ubicación del local por su cercanía, a fin de asegurar una eficiente distribución.

El local (cuya justificación se realizará más adelante) estará en la cuadra 25 de la Av. Circunvalación, distrito de San Luis, con amplias avenidas para llegar oportunamente a los distritos mencionados.

. Promoción y Publicidad

De suma importancia, sobre todo en negocios nuevos que tienen la necesidad imperiosa de dar a conocer la empresa, las bondades y características de sus productos o servicios, así como diseñar estrategias de promoción para captar y fidelizar sus clientes. En los momentos actuales por el desarrollo significativo de las redes sociales permiten elegir distintas estrategias para cumplir con esos objetivos de forma más práctica, menos onerosa y de mayor alcance.

Nos daremos a conocer a través de redes sociales de gran aceptación y cobertura como:

Página WEB: permite informar sobre la empresa, sus objetivos, productos y servicios, las fortalezas y características de los mismos. Información actualizada en temas de alimentación saludable y consejos nutricionales de mucha utilidad para clientes actuales y potenciales. Dar a conocer testimonios de usuarios de nuestros planes dietéticos que contribuyan a captar nuevos clientes.

Facebook: el principal objetivo mantener contacto con los clientes, informar y recibir información para mejoras. Es una red social de amplia cobertura, constituyendo un gran

aliado para la publicidad y promoción. Interacción en tiempo real que permitirán colgar fotos, videos, consejos nutricionales

Instagram: constituye también un medio altamente utilizado, nos servirá para informar y promocionar a través de ilustraciones, fotos de nuestros productos y procesos de producción, permitiendo captar clientes y fidelizarlos.

Folletos y Tarjetas de Presentación: Esta información impresa será de gran utilidad, tanto previo a la apertura para dar a conocer la empresa, las características y bondades del servicio, información técnica de la composición de los alimentos, así como información de las redes sociales para contactos; como durante la operatividad del negocio, para seguir afianzando la relación con los clientes actuales y potenciales. La distribución de los mismos será alrededor de los centros comerciales y centros de esparcimiento (parques, circuitos) donde acuden los pobladores a realizar actividades físicas. Igualmente distribuir casa por casa que es un método directo para comunicar información de la empresa.

Estrategias de Promoción:

Orientadas a fidelizar a los clientes y a identificarlos con la empresa y sus servicios.

Se realizarán convenios con empresas dedicadas al cuidado de la salud, belleza; igualmente con gimnasios a fin de contactar con clientes potenciales.

Se otorgarán un descuento del 10 % por cada miembro adicional del hogar que contraten el servicio.

Se concederán descuentos por permanencia ininterrumpida de los planes contratados.

Se publicitará la empresa y sus planes dietéticos en revistas especializadas en temas de alimentación y salud

Consulta inicial con Nutricionista para elegir el plan de dieta adecuado.

2.9 Cuadro de la demanda proyectada para el proyecto

En el punto 2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar se sustentó el número de dietas mensuales a atender (40 planes por mes, al término del primer año), pero para llegar a ello de una manera real planteamos en el mes inicial 30 dietas diarias durante el primer trimestre, que se irá incrementado en 10 % adicionales cada trimestre hasta llegar el último trimestre a 40 dietas diarias con las estrategias de publicidad y promociones mencionadas en el punto anterior. Aún, cuando como se observó existe una alta demanda potencial por alimentación saludable, estimaremos un crecimiento interanual conservador del 5 %, considerando además el entorno y coyuntura actual que hace difícil prever el futuro inmediato en cuanto salud, economía, política, que tiene gran influencia en la vida de las personas y de las empresas.

TABLA N° 07 Proyección de la demanda a atender (1° Año)

	1° TRIM.			2° TRIM.			3° TRIM.			4° TRIM.		
<u>MESES</u>	<u>1°</u>	<u>2°</u>	<u>3°</u>	<u>4°</u>	<u>5°</u>	<u>6°</u>	<u>7°</u>	<u>8°</u>	<u>9°</u>	<u>10°</u>	<u>11°</u>	<u>12°</u>
N° DIETAS	30	30	30	33	33	33	36	36	36	40	40	40
POR DÍA												

Fuente: Elaboración propia

3.- ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Tamaño del Negocio. Factores determinantes

El tamaño de un proyecto en general está determinado por diversos factores: mercado, económico, tecnológico, infraestructura, ambiental, legal, político, social; todo aquello que se trató anteriormente al desarrollar el entorno del proyecto y que en el presente caso los más relevantes son el mercado y el económico, que están influenciados significativamente por el factor social asociado con la salud de las personas como consecuencia de la enfermedad del COVID 19 que ha desatado una pandemia mundial, y que aún no hay visos de su finalización, por el contrario según expertos amenaza con quedarse y que tendremos que aprender a convivir con este virus. En consecuencia, ello alentará significativamente y de manera positiva a cambiar los hábitos de alimentación de las personas, con comidas saludables que reduzcan la morbilidad por efectos de una mala o inadecuada alimentación, así como para reforzar la capacidad inmunológica y estar mejor preparados para afrontar las enfermedades.

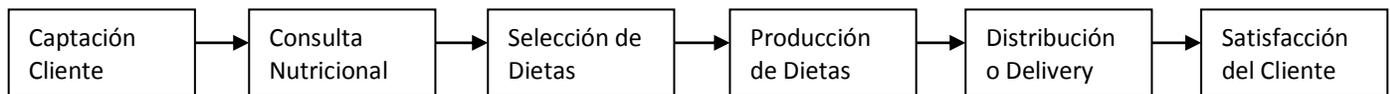
Como ya mencionamos existe una alta demanda potencial en el mercado que podría afectarse de alguna manera si persiste la turbulencia política más aún en un año previo a elecciones generales, lo cual incidirá en la economía del país por lo menos en el corto plazo. Por ello, los agentes económicos están adoptando actitudes más conservadoras a la hora de invertir en nuevos negocios o ampliar los actuales. Por las mismas razones y por las dificultades de acudir a financiamiento externo por la incertidumbre y los costos inherentes, el tamaño del negocio estará definido por el monto de la inversión total que nos permitirá cubrir la demanda objetivo del proyecto (40-50 planes dietéticos mensuales aprox.), que, siendo significativamente menor respecto de la demanda potencial, nos

facilitará adquirir la experiencia necesaria para asegurar la sostenibilidad del proyecto y estar mejor preparados a cambios positivos en el entorno que ameriten incrementar las inversiones a fin de generar mayor valor y rendimiento.

3.2 Proceso y Tecnología

3.2.1 Descripción y diagrama de procesos

Un primer proceso como un marco general, abarca desde la captación del cliente hasta el seguimiento de satisfacción del cliente.



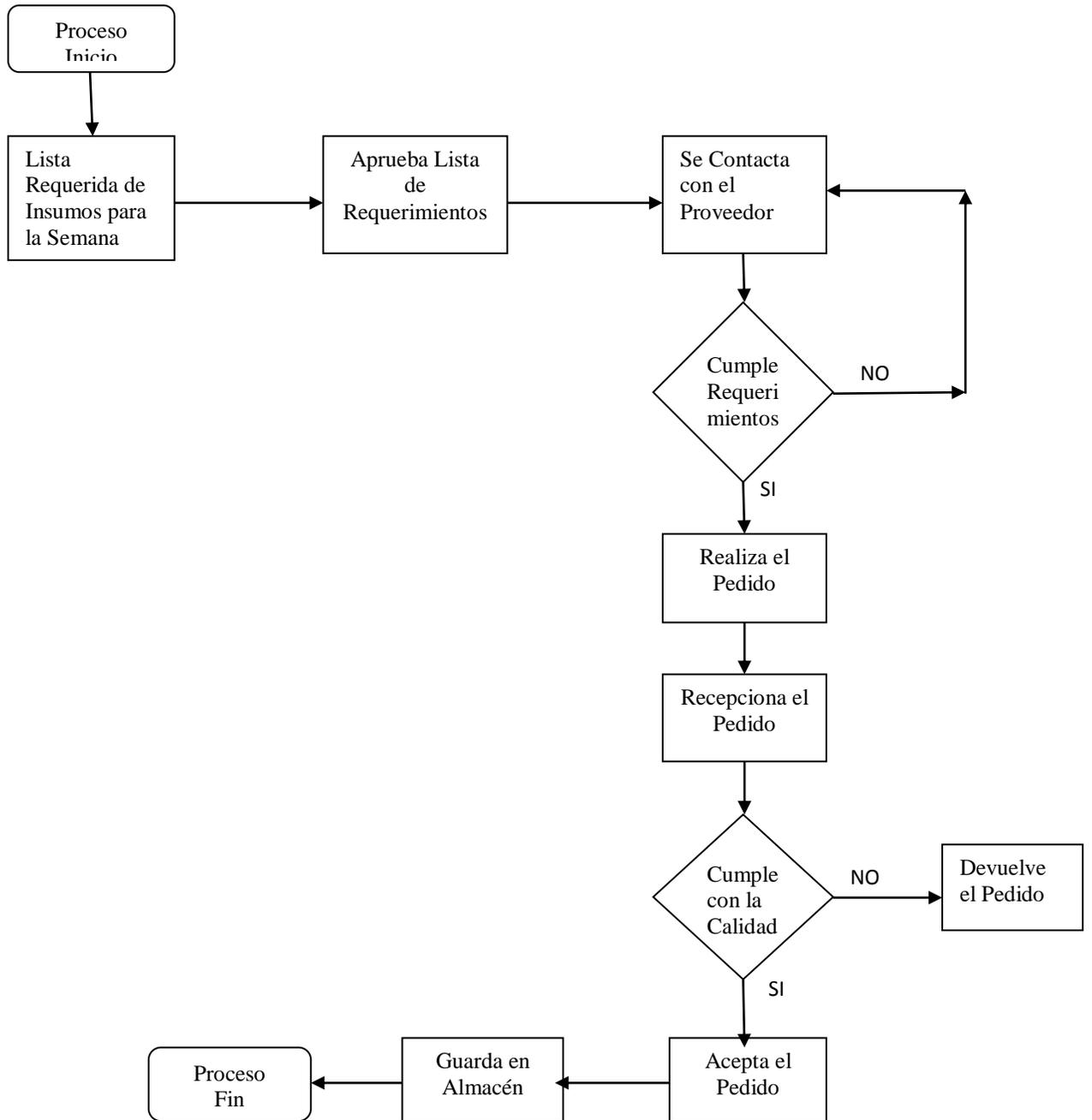
En este tipo de negocios cobra gran importancia la calidad de los insumos pues se van a elaborar alimentos inocuos y aptos para el consumo humano. Para ello el control de higiene y sanidad se debe tener presente en todas las etapas:

- El personal de cocina encargado de la manipulación previamente se desinfectará las manos y contará con el vestuario apropiado para su labor.
- El personal responsable estará plenamente capacitado para recepcionar los insumos y productos procesados y aceptar o descartar los mismos.
- Se verificará de acuerdo a la orden de pedido y se registrará el ingreso de los insumos, ingredientes y productos envasados adquiridos, en cuanto a cantidades y características para su adecuado almacenamiento, en condiciones óptimas libres de insectos y roedores, hasta el momento de la producción; donde se registrará la salida de los mismos.

- Se llevará un control estricto de las temperaturas de los equipos, según sea de refrigeración (5° C.) y congelación (- 18° C.), de acuerdo a especificaciones técnicas.
- Especial cuidado antes de elaborar los alimentos; las distintas carnes deben ser profusamente lavadas para prevenir cargas microbianas, de igual forma las hortalizas y frutas deben ser lavadas con agua potable, en el caso de las primeras, hoja por hoja, para su posterior desinfección.
- Los alimentos elaborados se empacarán en envases biodegradables y se rotularán con información precisa.
- El personal encargado de la distribución deberá desinfectarse previamente las manos y cumplir con los protocolos establecidos para la entrega a los clientes, de acuerdo al plan de ruta.

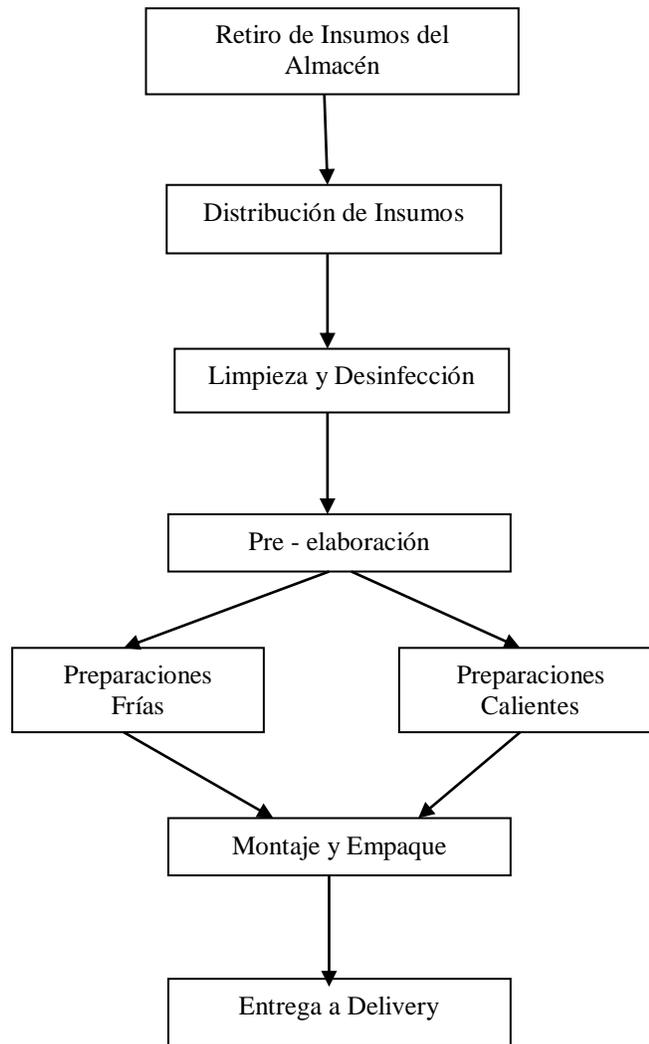
El uso de diagramas de flujo para los distintos procesos de operación resulta muy beneficioso para el personal, pues le permite clarificar las actividades y su secuencia, contribuyendo a la eficiencia de su labor.

FIGURA N° 09 FLUJOGRAMA DE COMPRAS DE INSUMOS



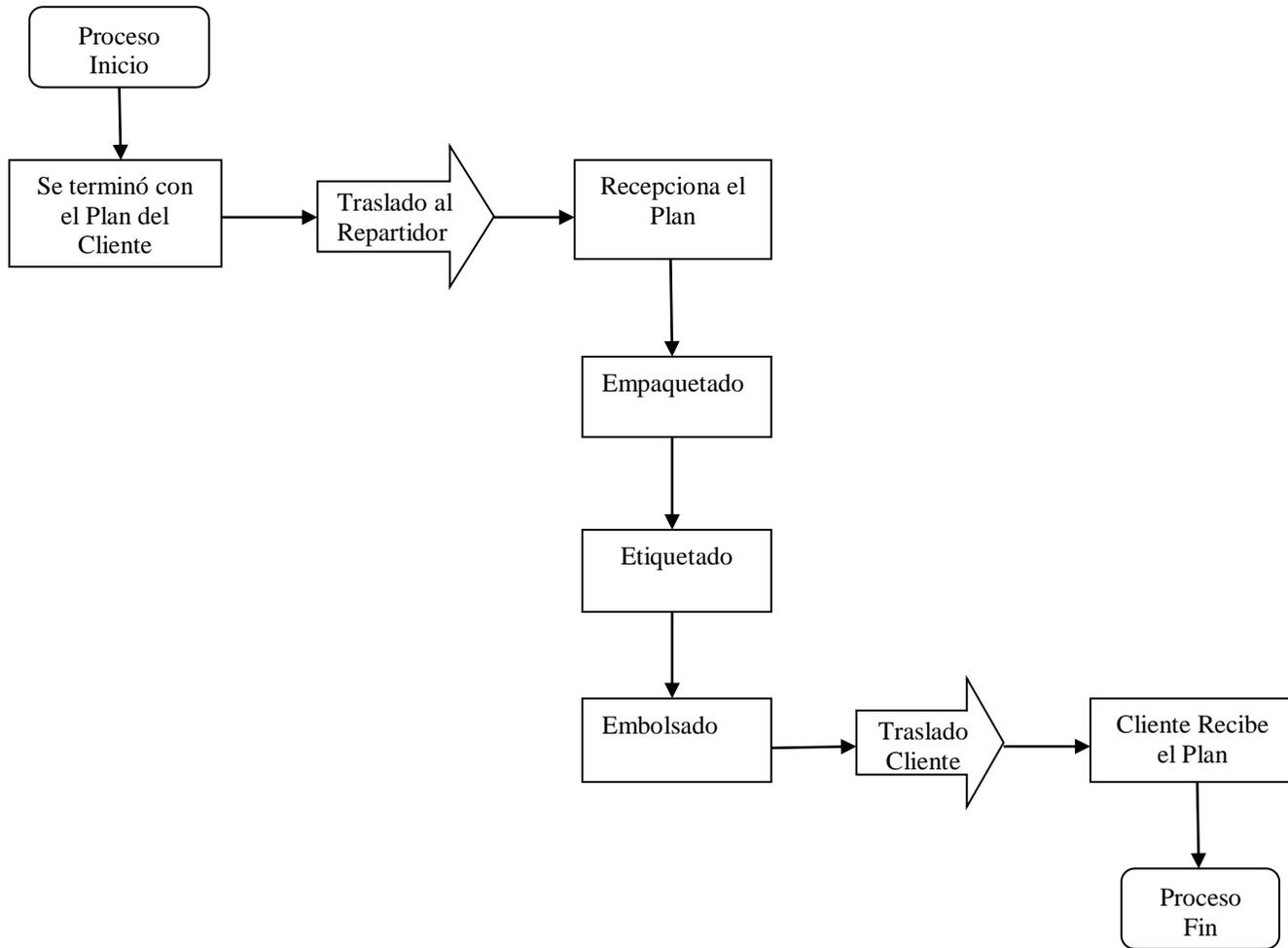
Fuente: Elaboración propia

FIGURA N° 10 DIAGRAMA DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS



Fuente: Elaboración propia

FIGURA N° 11 DIAGRAMA DE PREPARACIÓN PARA REPARTO



Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Capacidad Instalada y Operativa

Por lo mencionado en los puntos anteriores, la capacidad instalada y operativa estará en función del monto de la inversión que corresponde al tamaño del negocio, que es bastante conservador por las razones expuestas y que permitirá cubrir una pequeña parte de demanda potencial existente en el mercado. Se contará con un local alquilado para la producción, que permitiría una mayor producción si fuera necesario en el mediano plazo. Igualmente, tanto la maquinaria y equipos a adquirirse, por sus características técnicas, cumplen holgadamente con la demanda objetivo del proyecto y futuras ampliaciones.

De esta manera, inicialmente podremos cumplir con los 30 planes de dietas mensuales y para el mediano plazo (aprox. 3 años) incrementar en un 50% la producción.

Igualmente, para el nivel de producción y venta de los planes pronosticados para el horizonte del proyecto, el personal de producción previsto, así como el personal ejecutivo y profesionales especializados permitirán cumplir con los objetivos. A partir del quinto año, se podría incorporar un asistente de cocina adicional para atender la mayor producción por incremento de la demanda por encima de lo planeado y se revisará y actualizará el trazado de rutas con los repartidores necesarios para atender la mayor demanda.

3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

TABLA N° 08: MAQUINARIAS Y EQUIPOS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1 UND.	COCINA INDUSTRIAL DE 6 HORNILLAS + PLANCHA + HORNO
1 UND.	CÁMARA CONSERVADORA Y CONGELADORA DE 2 PUERTAS
1 UND.	REFRIGERADORA DE 361 L
1 UND.	CAMPANA EXTRACTORA CON FILTRO
1 UND.	MESA DE TRABAJO DE 2 M. LARGO X 0.60 ANCHO X 0.90 ALTO - 2 NIVELES – ACERO INOX.
1 UND.	LAVADERO DE 2 PIEZAS + ESCURRIDOR DE ACERO INOXIDABLE DE 1.5 MTS.
2 UND.	LICUADORAS PROFESIONALES – 600 W – 1.25 LTS. – 2 VELOCIDADES
1 UND.	EXTRACTOR DE 600 W
1 UND.	SANDWICHERA GRILL
1 UND.	TOSTADORA
1 UND.	FILTRO PURIFICADOR DE AGUA
1 UND.	BATIDORA DE PEDESTAL
1 UND.	OLLA ARROCERA CON VAPORERA 1.80 LTS.
1 UND.	HERVIDORA DE 2 LTS.
1 UND.	BALANZA DIGITAL DE ALIMENTOS
2 UND.	EXTINTORES

Fuente: Elaboración propia

Nota: Los costos unitarios y totales se cotizarán y se presentarán el capítulo de inversiones.

TABLA N° 09 EQUIPOS Y MUEBLES PARA PRODUCCIÓN Y DIRECCIÓN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2 UND.	ESTANTES PARA ALMACENAMIENTOS DE INSUMOS
1 UND.	ARMARIO
2 UND.	ESCRITORIOS
5 UND.	SILLAS
2 UND.	LAPTOPS
1 UND.	IMPRESORA
1 UND.	BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS

Fuente: Elaboración propia.

NOTA: - Sus costos de acuerdo a cotizaciones en capítulo de inversiones.

En ambos cuadros se ha mostrado la relación de bienes de capital: maquinarias, equipos y muebles y enseres. La relación de utensilios, vajilla, productos de limpieza, etc. en inversión.

REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

En el capítulo 1 en el punto 1.7 se presentó el cuadro de asignación de personal, en el cual ya se había definido el personal necesario para el inicio de las operaciones del negocio, especificándose las labores a cumplir tanto por el personal de producción como de gestión y asesoramiento. A continuación, presentaremos el cuadro de asignación de personal y su costo.

ESTRUCTURA DE GASTOS DE PERSONAL (S/)

CARGO	Remun. Mensual	Remun. Anual	Es salud (9%)	Vacac. (15 días)	Gratificac. (1/2 Rem.)	CTS (15 días)	Total Anual
. Gerente	2,000	24,000	2,160	1,000	2,180	1,083	30,423
. Jefe Marketing	1,800	21,600	1,944	900	1,962	975	27,381
. jefe Logística	1,800	21,600	1,944	900	1,962	975	27,381
. Jefe Producción	1,500	18,000	1,620	750	1,635	813	22,818
. Asist. Cocina 1	1,000	12,000	1,080	500	1,090	542	15,212
. Asist. Cocina 2	1,000	12,000	1,080	500	1,090	542	15,212

TOTAL ANUAL: S/ 138,427

NOTA: Como se mencionó, el personal profesional externo será contratado por locación de servicios.

INSUMOS:

Los insumos, ingredientes (carnes, menestras, frutas, verduras, aliños, etc.) y productos envasados (botellas de aceite, edulcorantes, arroz, tarros de leche, etc.), estarán en función de los alimentos preparados para cada tipo de dieta y se presentarán en detalle en el capítulo de costo de producción a fin de determinar el costo unitario de cada dieta de acuerdo a su composición. En cuanto a proveedores se contratará con comerciantes mayoristas ubicados, en caso de carnes los que se encuentran alrededor del Camal de Yerbateros, en caso de especies marinas en el terminal pesquero de Villa María del Triunfo, productores avícolas mayoristas, en caso de productos agrícolas comerciantes del mercado mayorista de Santa Anita, igualmente mercado de frutas; para aprovechar descuentos por compras al por mayor, controlando estrictamente la calidad y la oportunidad de entrega.

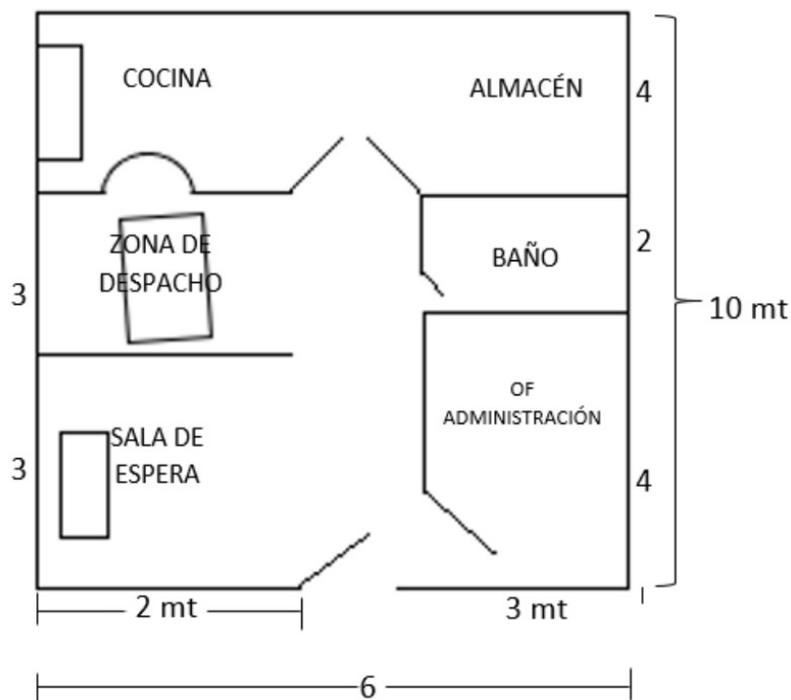
3.2.4 Infraestructura y características físicas

El local estará básicamente asignado a la preparación de los alimentos y almacenamiento, contando con un área de despacho y con un área para la administración.

El local elegido ya anteriormente había sido utilizado como restaurante, por tanto, cuenta con toda la infraestructura para el tipo de negocio del presente proyecto. Cuenta con todos los servicios, también con ductos de ventilación, baño y otros requisitos pedidos por defensa civil y la Municipalidad para el otorgamiento de las licencias respectivas.

Se presentará la vista en planta (LAY OUT) del local con la disposición de los ambientes a fin de cumplir con los propósitos del negocio.

FIGURA N° 12 DISTRIBUCIÓN INTERNA DEL LOCAL (LAY OUT)



Fuente: Elaboración propia

3.3 Localización del negocio. Factores determinantes.

Para determinar la localización más adecuada del negocio se debe analizar detenidamente los factores que ejercen mayor influencia. Muchas veces el éxito de un emprendimiento radica en su ubicación específica.

. Macrolocalización:

Debe tenerse en cuenta que es un restaurante de preparación de alimentos saludables para su entrega por delivery al cliente, no habrá atención presencial. Por tanto, los locales a considerar estarán cerca o dentro del ámbito de influencia del proyecto. Analizaremos locales ubicados en los distritos de San Borja (Av. Aviación), distrito de Surco (Av. Benavides) y distrito de San Luis (Av. Canadá), en este último caso aún cuando no está dentro de los distritos objetivo del proyecto, se encuentra colindante con los mismos. Para ello se considerarán los siguientes factores con su ponderación y calificación respondiente, para finalmente por el método de ranking de factores elegir la mejor alternativa.

TABLA N° 10 EVALUACIÓN DE MACROLOCALIZACIÓN

FACTORES	PONDERACIÓN	SAN BORJA		SURCO		SAN LUIS	
Costo de Alquiler	40 %	4	1.6	5	2.0	8	3.2
Facilidad Vial	30 %	6	1.8	6	1.8	7	2.1
Costo Licencia Municipal y Trám.	30 %	4	1.2	4	1.2	7	2.1
Total	100 %		4.6		5.0		7.4

Fuente: Elaboración propia

NOTA: La calificación va de 1 a 10

La elección es el distrito de San Luis (7.4 de puntaje total), fundamentalmente por el costo del alquiler significativamente menor que en los otros distritos, igualmente los costos de los trámites y licencia de funcionamiento en San Borja y Surco son mucho más onerosos. Por otro lado, San Luis es un distrito contiguo y que en escaso tiempo permite llegar al público objetivo por contar con amplias avenidas como Circunvalación, Canadá y Javier Prado.

. Microlocalización

Se considerarán dos locales aparentes para este tipo de negocio; uno en la cuadra 37 de la Av. Canadá y otro en la cuadra 25 de la Av. Circunvalación.

TABLA N° 11 EVALUACIÓN DE MICROLOCALIZACIÓN

FACTORES	PONDERACIÓN	AV. CANADÁ		AV. CIRCUNVALACIÓN	
Costo Alquiler	40 %	6	2.4	8	3.2
Facilidad Vial	30 %	7	2.1	8	2.4
Costo Obras Civiles	30%	5	1.5	6	1.8
Total	100 %		6.0		7.4

Fuente: Elaboración propia.

NOTA: Calificación va de 1 a 10 Elección: Cuadra 25 de la Av. Circunvalación (N° 2518).

Es una ubicación ideal por la facilidad vial, pues se está a dos minutos del Trébol de Javier Prado y de ahí comunicarse con los distritos de la Molina o San Borja. También está a seis minutos de puente Primavera y a diez de la Av. Benavides para poder atender a todo Surco, con la ventaja sobre todo de un menor costo tanto de alquiler

como de licencias y trámites municipales, contando a la vez con todos los servicios incluida línea telefónica.

4.- ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

La estructura de inversión está compuesta por inversión fija: tangible e intangible, y capital de trabajo

4.1. Inversión Fija

4.1.1. Inversión Tangible

TABLA N° 12 INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPOS (SOLES)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1 UND.	COCINA INDUSTRIAL DE 6 HORNILLAS + PLANCHA + HORNO	4,800	4,800
1 UND.	CÁMARA CONSERVADORA Y CONGELADORA DE 2 PUERTAS- ACERO INOXIDABLE	8,500	8,500
1 UND.	REFRIGERADORA DE 361 L - MARCA: SAMSUNG	1,900	1,900
1 UND.	CAMPANA EXTRACTORA CON FILTRO	750	750
1 UND.	MESA DE TRABAJO DE 2 M. LARGO X 0.60 ANCHO X 0.90 ALTO - 2 NIVELES – ACERO INOX.	1,700	1,700
1 UND.	LAVADERO DE 2 PIEZAS + ESCURRIDOR DE ACERO INOXIDABLE DE 1.5 MTS.	1,800	1,800
2 UND.	LICUADORAS PROFESIONALES – 600 W – 1.25 LTS. – 2 VELOCIDADES	239	478
1 UND.	EXTRACTOR DE 600 W – 2 VELOCIDADES - OSTER	399	399
1 UND.	SANDWICHERA GRILL - OSTER	150	150
1 UND.	TOSTADORA - OSTER	100	100
1 UND.	FILTRO PURIFICADOR DE AGUA - ROTOPLAS	182	182
1 UND.	BATIDORA ELÉTRICA DE PEDESTAL - OSTER	160	160
1 UND.	OLLA ARROCERA CON VAPORERA 1.80 LTS. - OSTER	129	129
1 UND.	HERVIDORA DE 2 LTS. - OSTER	100	100
1 UND.	BALANZA DIGITAL DE ALIMENTOS - MIRAY	139	139

2 UNID.	EXTINTORES	45	90
1 UNID.	UTENSILIOS Y ACCESORIOS DE COCINA	2,000	2,000

TOTAL: S/ 23,377

Fuente: Elaboración propia

TABLA N° 13 INVERSIÓN EN EQUIPOS Y MUEBLES PARA PRODUCCIÓN Y DIRECCIÓN (SOLES)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2 UNID.	ESTANTES PARA EL ALMACENAMIENTO DE INSUMOS. 2.30 x 0.35 x 1.80 mts.	280	560
1 UNID.	ARMARIO DE MADERA DE 2 PUERTAS	250	250
2 UNID.	ESCRITORIOS DE MELAMINE 18 mm. CON CAJERA CON LLAVE	270	540
5 UNID.	SILLAS EJECUTIVAS	120	600
2 UNID.	LAPTOP Core i3-100561 1TB 8GB	1,549	3,098
1 UNID.	IMPRESORA EPSON Multifuncional de Tinta Continua	350	350
1 UNID.	IMPRESORA DE TICKECT	200	200
1 UNID.	POS	150	150
1 UNID.	BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS	100	100

Fuente: Elaboración propia

TOTAL: S/ 5,848

TABLA N° 14 INVERSIÓN EN IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA- UNIFORMES (SOLES)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2 UNID.	TRAPEADORES	22	44
2 UNID.	ESCOBAS	12	24
2 UNID.	RECOGEDORES	7.50	15
2 UNID.	TACHOS DE BASURA REY 54 L.	52	104
1 UNID.	PAPELERAS DE ACERO INOXIDABLE 20 L.	54	54
3 UNID.	MANOPLAS DE SILICONA ANTIQUEMADURAS	15	45
20 UNID.	SECADORES	5	100
6 UNID.	TOALLAS DE MANO	10	60
3 PARES	GUANTES NEGROS GEANDES	9	27

3 PARES	GUANTES DE LATEX MANGAS LARGAS	12	36
3 UND.	CHAQUETAS CON LOGO	45	135
6 UND.	PANTALONES	35	210
3 UND.	GORRO DE COCINERO	12	36
6 UND	DELANTALES LARGOS	15	90
6 UND.	POLOS DE COCINA CON LOGO	20	120

TOTAL: S/ 1,100

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. INVERSIÓN INTANGIBLE

CUADRO N° 15 INVERSIÓN EN INTANGIBLES (SOLES)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	ESTUDIO PLAN DE NEGOCIOS (ENCUESTAS, MOVILIDAD, REFRIGERIOS)	1,000	1,000
1	FORMALIZACIÓN: (MINUTA, ESCRITURA PÚBLICA, INSCRIPCIÓN EN RR.PP.)	1,200	1,200
1	LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO Y TRÁMITES	340	340
1	LEGALIZACIÓN DE LIBROS CONTABLES	150	150
1	REGISTRO DE MARCA EN INDECOPI POR 10 AÑOS	535	535
1	DESARROLLO DE PÁGINA WEB	1,500	1,500
1	ANUNCIOS EN YOUTUBE	500	500
2	LICENCIAS MICROSOFT-OFFICE	300	600
1	PUBLICIDAD EN FACEBOOK E INSTAGRAM	1,500	1,500

TOTAL: S/ 7,325

Fuente: Elaboración propia

4.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo de un proyecto es el efectivo necesario para solventar los gastos del primer ciclo operativo del negocio. En el presente caso, por su naturaleza, el ciclo corresponderá a un mes. En el caso del capital de trabajo para insumos y descartables

biodegradables se considerarán sólo para dos semanas como medida de prevención, puesto que la política de ventas será pago por adelantado por planes de dietas mensuales y se estima se tendrán los flujos de caja necesarios para las adquisiciones, además por ser la mayoría productos perecibles no se comprarán grandes lotes sino de acuerdo a las necesidades.

TABLA N° 16 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO (SOLES)

A.- DISPONIBLE:		
-SUELDOS		
. Personal	9,100	
. Nutricionista	1,000	
. Contador	<u>700</u>	10,800
-ELECTRICIDAD		200
-AGUA		150
-DÚO (Internet-fijo)		120
-GAS		100
-ALQUILER LOCAL		1,200
-DISTRIBUCIÓN (DELIVERY)	<u>2,340</u>	14,910
B.- EXIGIBLE:		
-GARANTÍA DE LOCAL	1,200	
-VOLANTES, TARJETAS	500	
-PUBLICIDAD	<u>800</u>	2,500
C.- REALIZABLE:		
-INSUMOS PARA DIETAS (2 sem.)	5,483	
-DESCARTABLES BIODEG. (2 sem.)	780	
(Tápers, bolsas, vasos)		
-ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	200	
-ARTÍCULOS DE ESCRITORIO	<u>100</u>	6,563
<u>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO: S/ 23,973</u>		

Fuente: Elaboración propia

4.3 Inversión Total

La inversión total estará conformada por los montos de inversión fija, tangible e intangible y capital de trabajo.

TABLA N° 17 MONTO DE LA INVERSIÓN TOTAL (SOLES)

A.- INVERSIÓN FIJA:			37,650
- TANGIBLE			
. MAQUINARIAS Y EQUIPO (PROD.)	23,377		
. MUEBLES Y EQUIPO (COMPUTO)	5,848		
. IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA	<u>1,100</u>	30,325	
- INTANGIBLE		<u>7,325</u>	
B.- CAPITAL DE TRABAJO			<u>23,973</u>
		INVERSIÓN TOTAL: S/	61,623

Fuente: Elaboración propia

4.4 Estructura de la Inversión y Financiamiento

El presente proyecto será financiado íntegramente por los tres accionistas en partes iguales, a razón de aporte de capital a la SAC por un monto de S/ 20,541 cada uno. No se acudirá a financiamiento externo pues, aunque el gobierno en los inicios de la pandemia actual dictó medidas como REACTIVA PERÚ para ayudar a las empresas mediante financiamiento blando, ésta fue mayormente aprovechada por las grandes empresas. Actualmente, existen líneas de crédito para MYPES, pero dada la situación de incertidumbre sanitaria, política y económica, las entidades financieras están siendo más rigurosas y más aún en el caso de empresas nuevas sin historial crediticio, por lo cual de otorgarse exigirían garantías sólidas (hipotecas) por parte de personas naturales o jurídicas garantes. En tal sentido, los socios emprendedores harán uso de sus propios ahorros y gestiones personales para agenciarse de los fondos necesarios. En un futuro

próximo, cuando las circunstancias cambien y el crecimiento de la empresa lo amerite, se podrá concertar créditos como una forma de apalancarse financieramente con todos los beneficios que ello trae consigo en una empresa bien gestionada, como invertir en activos fijos y ampliar su capacidad instalada y/o incrementar el capital de trabajo, además de aprovechar el escudo fiscal por el pago de intereses.

5.- ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

En este capítulo se identificará y cuantificará los costos y gastos en que se incurrirá en el proyecto para la producción de servicios, de acuerdo a la demanda a atender determinada en el Estudio de Mercado. Se calculará el punto de equilibrio para determinar niveles mínimos de producción y ventas. A base de la proyección de ingresos y egresos se elaborarán los Estados Financieros y el Flujo de Caja Económico del proyecto, que posteriormente nos permitirá la evaluación económica del mismo.

5.1 Presupuesto de los Costos

En el presente trabajo, servicio de comidas saludables por delivery, básicamente se identifican los siguientes costos y gastos:

- a) Costos de producción
- b) Gastos Administrativos
- c) Gastos de Ventas

5.1.1 Costos de Producción

Constituido por el costo de materiales directos (insumos para la producción de alimentos), costo de mano de obra directa (personal de cocina) y otros costos indirectos (envases biodegradables). El costo de los insumos está en función del número de dietas

mensuales vendidas. En las tablas siguientes se presentarán los costos por tipo de plan: Dieta para controlar el sobrepeso y Dieta para mantener el estado físico (Fitness)/control de Diabetes. En este último caso, se ha considerado para ello lo manifestado por médicos del Hospital Mayo Clinic (www.mayoclinic.org) que sustentan “ Para la mayoría de las personas con diabetes 2, la pérdida de peso también puede facilitar el control de la glucosa en sangre y ofrece una serie de beneficios para la salud. Si se necesita perder peso, una dieta para la diabetes proporciona una forma bien organizada y nutritiva de alcanzar el objetivo de forma segura.”

- 5.1.1.1 Costo de Insumos:

TABLA N° 18 COSTO DE INSUMOS DE DIETA: SOBREPESO/DIABETES

INSUMOS	PORCIÓN (gr./ml.)	PRESENTACIÓN (gr./ml.)	PRECIO UNIT. (S/)	COSTO DIRECTO (S/)
- DESAYUNO:				
. Cereal	40	480	18.80	1.56
. Yogurt Light	240	940	5.99	1.52
. Fruta picada	130	1,000	4.50	0.58
. Manzana	100	1,000	5.90	0.59
			Sub-Total:	4.25
- ALMUERZO:				
. Palta	50	1,000	7.99	0.40
. Zanahoria	30	1,000	3.00	0.10
. Pescado	125	125	2.50	2.50
. Arroz integral	100	1,000	3.70	0.37
. Té verde	1Unidad	500	1.99	1.99
			Sub-Total:	5.36
- CENA:				
. Pollo	80	1,000	13.40	1.07
. Tomate	30	1,000	2.90	0.10
. Lechuga	60	400	2.40	0.36
. Aceite	10	1,000	7.40	0.07
. Té verde	1 Unidad	500	1.99	1.99
			Sub-Total:	3.59

Fuente: Elaboración propia

TOTAL: S/ 13.20

TABLA N° 19 COSTO DE INSUMOS DE DIETA: FITNESS

INSUMOS	PORCIÓN (gr./ml.)	PRESENTACIÓN (gr./ml.)	PRECIO UNIT. (S/)	COSTO DIRECTO (S/)
- DESAYUNO:				
. Cereal	50	480	18.80	1.95
. Leche Super Light	50	1,000	4.90	0.24
. Miel	10	480	12.00	0.25
. Fresas	100	1,000	8.00	0.80
. Pasas	20	250	4.99	0.40
. Ajonjolí	10	250	15.00	0.60
. Nuez	15	100	9.70	1.45
			Sub-Total:	5.69
- ALMUERZO:				
. Pollo	150	1,000	13.40	2.01
. Quinoa	100	500	9.50	1.90
. Espárragos	50	250	6.00	1.20
. Choclo	40	500	7.50	0.60
. Cebolla	50	1,000	1.90	0.09
. Ajo	5	1,000	12.00	0.06
. Pimiento	50	280	2.00	0.35
. Limón	30	1,000	4.00	0.12
			Sub-Total:	6.33
- CENA:				
. Atún	85	170	4.80	2.40
. Camote	120	1,000	1.50	0.18
. Vainita	100	1,000	3.5	0.35
. Brócoli	100	480	1.80	0.37
. Zanahoria	100	1,000	3.00	0.30
. Salsa light para ensalada	5	1,000	34.80	0.17
			Sub-Total:	3.77

Fuente: Elaboración propia

TOTAL: S/ 15.79

Se estima que del total de ventas serán distribuidas proporcionalmente en los tres tipos de dieta, por lo que el costo unitario promedio de cada dieta diaria será: **S/ 14.06**. Costo

1° - Mes: S/ 10,967 (plan de 30 dietas mensuales de 26 días).

- 5.1.1.2. Costo de la Mano de Obra Directa:

Está compuesto fundamentalmente por los sueldos del personal de cocina más los beneficios sociales correspondientes como se presenta en la TABLA N° 2. El costo mensual prorrateado del costo total anual (sueldos + cargas sociales), se presenta a continuación:

TABLA N° 20 COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA (SOLES)

CARGO	Remunerac.	Remunerac.
	Mensual	Anual
. Jefe Producción	1,901	22,818
. Asist. Cocina 1	1,268	15,212
. Asist. Cocina 2	1,268	15,212
Total:	4,437	53,242

- 5.1.1.3. Costo Indirectos de Producción:

Está conformado por mano de obra indirecta (50% de honorarios de la Nutricionista quien diseñará y supervisará los planes dietéticos), envases biodegradables (materiales indirectos), a razón de S/ 2.00 por cada dieta distribuida; consumo de gas y servicios asignados de manera proporcional al área de producción, alquileres y depreciación de los activos fijos asignados al área de producción. Se presenta los costos mensuales.

TABLA N° 21 COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN (SOLES)

<u>CONCEPTO</u>	<u>MENSUAL</u>
- Nutricionista (50 %)	500
- Envases biodegrad.	1,560
- Gas	100
- Electricidad (60 %)	120
- Agua (70%)	105
- Alquileres (60%)	720
- Artículos de limpieza	200
- Depreciación A. F.	247
<hr/>	
Total:	S/ 3,552

Fuente: Elaboración propia

5.1.2. Gastos de Administración

Dentro de este rubro tenemos las remuneraciones del personal del área administrativa: Gerente, Jefe de Logística (que compartirá su labor en las áreas administrativas y ventas), Nutricionista, que compartirá su labor asesorando a la administración y al área de producción y los honorarios del Contador. Igualmente, de forma proporcional el gasto por alquileres, servicios, útiles de escritorio, depreciación de activos fijos asignados al área administrativa y amortización de la inversión en activos intangibles.

TABLA N° 22 GASTOS ADMINISTRATIVOS (SOLES)

<u>CONCEPTO</u>	<u>MENSUAL</u>
- Sueldo Gerente	2,535
- Sueldo Jefe Logística (50%)	1,141
- Honorarios Nutricionista (50%)	500
- Honorarios Contador	700

- Electricidad (20 %)	40
- Agua (30%)	45
- DUO (Internet y T. fijo)	60
- Alquileres (20%)	240
- Útiles de escritorio	100
- Depreciación A. F.	91
- Amortización Intangibles	122
<hr/>	
Total: S/	5,574

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Gastos de Ventas

En este rubro tenemos el sueldo del jefe de marketing, del Jefe de Logística (50%), de forma proporcional los servicios, alquileres y gastos de publicidad.

TABLA N° 23 GASTOS DE VENTAS (SOLES)

<u>CONCEPTO</u>	<u>MENSUAL</u>
- Sueldo Jefe de Marketing	2,282
- Sueldo Jefe Logística (50%)	1,141
- Distribución (Delivery)	2,340
- Electricidad (20%)	40
- DUO (Internet y T. Fijo)	60
- Alquileres (20%)	240
- Publicidad (Redes, Volantes)	500
<hr/>	
Total: S/	6,603

Fuente: Elaboración propia

TABLA N° 24 DETERMINACIÓN DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

ACTIVOS FIJOS	MONTO (S/)	DEPREC. (%)	DEPREC. MENSUAL(S/)	DEPREC. ANUAL(S/)
<u>. PRODUCCIÓN:</u>				
- Equipo: Cocina industrial y Campana extractora	5,550	20	93	1,110
- Cámara Cons. Y Congeladora	8,500	10	71	850
- Refrigeradora	1,900	10	16	190
- Muebles (Mesa y Estantes)	2,260	10	19	226
- Lavadero	1,800	10	15	180
- Equipamiento de Cocina	1,927	10	16	193
- Menaje de Cocina	2,000	10	17	200
Totales:(S/)			247	2,964
<u>OPERACIÓN:</u>				
- Muebles (Armario, escritorios sillas)	1,390	10	12	139
- Equipo de Cómputo (Laptops, Impresora, impresora, tickets)	3,798	25	79	950
Totales: (S/)			91	1,089
<u>INTANGIBLES:</u>	7,325	20	122	1,465

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se proyectan los costos y gastos para el primer año de operación considerando un crecimiento en producción y ventas trimestral del 10 %, hasta alcanzar los cuarenta planes dietéticos mensuales en el último trimestre.

TABLA N° 25 PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS PARA EL 1° AÑO (SOLES)

CONCEPTO	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°
<u>COSTO PROD.:</u>												
- Insumos	10,967	10,967	10,967	12,064	12,064	12,064	13,160	13,160	13,160	14,622	14,622	14,622
- Mano Obra D.	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437
- Costos Indirect.	3,552	3,552	3,552	3,708	3,708	3,708	3,864	3,864	3,864	4,072	4,072	4,072
GASTOS ADM.	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574	5,574
GASTOS VTAS.	6,603	6,603	6,603	6,837	6,837	6,837	7,071	7,071	7,071	7,383	7,383	7,383
TOTALES:	31,133	31,133	31,133	32,620	32,620	32,620	34,106	34,106	34,106	36,088	36,088	36,088

Fuente: Elaboración propia

TOTALES DE COSTOS Y GASTOS ANUALES- 1°AÑO (SOLES)

<u>COSTO PROD.:</u>	<u>ANUAL</u>
- Insumos	152,439
- Mano Obra D.	53,244
- Costos Indirectos	45,588
GASTOS ADM.	66,888
GASTOS VENTAS	83,682
TOTAL:	S/ 401,839

5.2. Punto de Equilibrio

Constituye una herramienta de gestión empresarial para determinar el nivel de operación de una empresa donde los ingresos totales se igualan con los costos y gastos totales; es decir, el nivel de producción y de ventas en un periodo donde la utilidad es cero, por encima de ese nivel se genera ganancias y por debajo del mismo se producen pérdidas, dada una determinada estructura de costos y gastos clasificados en fijos y variables. Seguidamente, determinaremos el punto de equilibrio para el primer mes de operación

donde se estima vender treinta planes dietéticos mensuales con los costos presentados en los cuadros anteriores. El precio de venta del paquete mensual para cada uno de los tres tipos planes será de S/ 1,000.

TABLA N° 26 COSTOS Y GASTOS FIJOS Y VARIABLES – 1° MES – (SOLES)

CONCEPTO	UNITARIO	TOTAL
- <u>COSTOS VARIABLES</u>		
. Insumos	365.56	10,967
. Mano de Obra Directa	88.74	4,437
. Material Indirecto (Envases)	52.00	1,560
. Distribución (Delivery)	78.00	2,340
Totales:		584.30
- <u>COSTOS FIJOS:</u>		
. Costos indirectos	-	1,992
. Gastos Administrativos	-	5,574
. Gastos de Ventas	-	4,263
Total:		11,829

Fuente: Elaboración propia

NOTA: Con la participación del personal de cocina se tiene una capacidad instalada de producción de 50 servicios diarios.

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (unidades)} = \text{CFt} / \text{PV} - \text{CVu}$$

Donde:

- PV = Precio de venta Unitario de cada plan = S/ 1,000

- CVu = Costo variable unitario = S/ 584.30

- CFt = Costos fijos totales = S/ 11,829

Por tanto, punto de equilibrio mensual = 28.45 unidades, aproximadamente 28 dietas mensuales, que representa: S/ 28,450. Lo cual indica que con la venta de 30 planes

mensuales al principio y terminar el primer año con 40 planes mensuales se está por encima del punto de equilibrio generando utilidad, vislumbrando que el negocio es prometedor lo cual se constatará en el capítulo de evaluación del proyecto. El punto de equilibrio no varía siempre y cuando sus variables (precio de venta unitario, costo variable unitario y costos fijos totales permanecen constantes.

5.3. Estado de Ganancias y Pérdidas

Para proyectar el Estado de Ganancias y Pérdidas se estimará las ventas estimadas de acuerdo al estudio de mercado, mediante el cual conservadoramente se iniciará con la venta de 30 planes mensuales el primer año con incrementos del 10 % trimestral. Se presenta las ventas estimadas para el primer año.

TABLA N° 27 VENTAS ESTIMADAS- PRIMER AÑO-

CONCEPTO	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°
<u>VENTAS:</u>												
-En Unidades	30	30	30	33	33	33	36	36	36	40	40	40
-En Soles (S/)	30,000	30,000	30,000	33,000	33,000	33,000	36,000	36,000	36,000	40,000	40,000	40,000

PRECIO DE VENTA DE PLAN MENSUAL (26 días): S/ 1,000

TOTAL DE VENTAS (PRIMER AÑO) = S/ 417,000

Como dicen los expertos económicos, el país este año 2020 por la emergencia sanitaria como consecuencia del COVID-19, afectará duramente la economía que hará que el PBI sea negativo (- 12 % a -14 %) , sobre todo el confinamiento severo de los primeros meses de la pandemia que afectó a la economía en su conjunto), sin embargo, también aducen que por la base económica del Perú el próximo año tendrá un repunte de

alrededor de un PBI del 10 % y que se mantendrá positivamente en los siguientes años, por lo cual se estima un crecimiento interanual conservador del 5 %, sobre todo por la incertidumbre sanitaria, política y económica, actual y futura; Con proyección de venta de planes mensuales de 42 ; 44 ; 46 ; 48 para los años segundo, tercero, cuarto y quinto respectivamente, se presenta a continuación los Estados de Ganancias y Pérdidas (Estado de Resultados) del primer al quinto año, entendiendo que el costo de ventas corresponde al costo de producción de las dietas.

**TABLA N° 28 PROYECCIÓN DE ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
(SOLES)**

CONCEPTO	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
VENTAS	417,000	504,000	528,000	552,000	576,000
(-) COSTO DE VENTAS	<u>251,271</u>	<u>287,601</u>	<u>297,620</u>	<u>307,641</u>	<u>317,662</u>
UTILIDAD BRUTA	165,729	216,399	230,380	244,359	258,338
(-) GASTOS ADMINIST.	66,888	66,888	66,888	66,888	65,938
(-) GASTOS DE VENTA	<u>83,682</u>	<u>90,468</u>	<u>92,340</u>	<u>94,212</u>	<u>96,084</u>
UTILIDAD OPERATIVA	15,159	59,043	71,152	83,259	96,316
(-) IMP. RENTA (29.5 %)	6,255	7,560	8,412	11,984	15,836
UTILIDAD NETA	8,904	51,483	62,740	71,275	80,480

Fuente: Elaboración propia

NOTA: La empresa por la proyección de sus ventas anuales, los dos primeros años pagará el impuesto a la renta dentro del Régimen Especial (RER) (no excede S/ 525,000 anuales), que equivale al 1.5 % de las ventas netas mensuales (que en este caso es equivalente al 1.5 % de la venta anual cuando se hace el Estado de Ganancias y Pérdidas). En los siguientes tres años sobrepasa el monto de S/ 525,000 anuales (que es el límite para el RER), por tanto, pasará al Régimen MYPE Tributario, donde el impuesto a la renta anual se paga de la siguiente forma:

- Hasta una utilidad de 15 UIT (S/ 64,500) se paga sólo: 10 %
- Sobre el saldo o exceso se deberá pagar: 29.5 % .

5.4 Presupuesto de Ingresos

Se proyectará los ingresos para el flujo de caja por el periodo de cinco años.

TABLA N° 29 PRESUPUESTO DE INGRESOS (SOLES)

CONCEPTO	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
- INGRESOS POR VENTAS	417,000	504,000	528,000	552,000	576,000
- RECUPERACIÓN CAP. TRABAJO	-	-	-	-	<u>23,973</u>
TOTAL INGRESOS	417,000	504,000	528,000	552,000	599,973

Fuente: Elaboración propia

5.5. Presupuesto de Egresos

Se proyectan los egresos para el horizonte del proyecto, descontando aquellos que no son flujo de efectivo como la depreciación de activos fijos y amortización de intangibles.

TABLA N° 30 PRESUPUESTO DE EGRESOS (SOLES)

CONCEPTO	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
- <u>COSTOS DE PRODUCCIÓN:</u>					
- INSUMOS	152,439	184,242	193,016	201,789	210,563
- MANO DE OBRA DIRECTA	53,244	53,244	53,244	53,244	53,244
- COSTOS INDIRECTOS	42,624	47,148	48,396	49,644	50,892
- <u>GASTOS ADMINISTRATIVOS:</u>	64,332	64,332	64,332	64,332	64,332
- <u>GASTOS DE VENTAS:</u>	83,682	90,468	92,340	94,212	96,084
- <u>IMPUESTO A LA RENTA:</u>	6,025	7,560	8,412	11,984	15,836
TOTAL DE EGRESOS	402,576	446,994	459,740	475,205	490,951

Fuente: Elaboración propia

5.6. Flujo de Caja Proyectado

Se proyecta el flujo de caja económico a fin de determinar el Flujo de Caja Neto que permita realizar la evaluación económica y determinar su rentabilidad. En el año cero se considerará la inversión inicial que será totalmente financiada por los inversionistas, por lo cual no habrá flujo de caja financiero ni evaluación financiera. Se utilizará para la evaluación indicadores que apliquen flujos descontados.

Es preciso señalar que en el flujo de caja no se consideran gastos que si se presentan en el Estado de Ganancias y Pérdidas, porque justamente no representan flujos de efectivo como es el caso de la depreciación de activos fijos y amortización de intangibles.

PARA LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO SE FORMULA EL FLUJO DE CAJA

TABLA N° 31 FLUJO DE CAJA PROYECTADO (SOLES)

	<u>AÑO 0</u>	<u>1° AÑO</u>	<u>2° AÑO</u>	<u>3° AÑO</u>	<u>4° AÑO</u>	<u>5° AÑO</u>
<u>CONCEPTO</u>						
.INGRESO POR VENTAS	-	417,000	504,000	528,000	552,000	576,000
.RECUP. CAPITAL TRAB.	-	-	-	-	-	<u>23,973</u>
.TOTAL INGRESOS	-	417,000	504,000	528,000	552,000	599,973
<u>EGRESOS:</u>						
. INSUMOS	-	152,439	184,242	193,016	201,789	210,563
. MANO OBRA DIRECTA	-	53,244	53,244	53,244	53,244	53,244
. COSTOS INDIRECTOS	-	42,624	47,148	48,396	49,644	50,892
. GASTOS ADMINISTR.	-	64,332	64,332	64,332	64,332	64,332
. GASTOS DE VENTAS	-	83,682	90,468	92,340	94,212	96,084
. IMP. A LA RENTA	-	<u>6,255</u>	<u>7,560</u>	<u>8,412</u>	<u>11,984</u>	<u>15,836</u>
TOTAL, EGRESOS	-	402,576	446,994	459,740	475,205	490,951
INGRESOS - EGRESOS	-	14,424	57,006	68,260	76,795	109,022
<u>INVERSIÓN:</u>						

-INVERSIONES FIJAS	37,650	-	-	-	-	-
-CAPITAL DE TRABAJO	<u>23,973</u>	-	-	-	-	-
<u>TOTAL, INVERSIÓN</u>	<u>61,623</u>					
FLUJO CAJA ECONÓMICO (61,623)	14,424	57,006	68,260	76,795	109,022	

Fuente: Elaboración propia

5.7 Balance General

El Balance General también denominado Estado de Situación Financiera, presenta la situación financiera al inicio de sus operaciones, es decir, sus derechos o inversiones desde el punto de vista financiero y sus obligaciones con terceros y propietarios o también denominado fuentes de financiamiento.

TABLA N° 32 BALANCE GENERAL
HEALTHY FOOD SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL INICIO DE LAS OPERACIONES
(EXPRESADO EN SOLES)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	0
Efectivo	19,500	/	
Existencias (Insumos)	2,193		
Existencias Diversas	2,180		
Activo Diferido (Garantía)	<u>1,200</u>		
Total, Activo Corriente	25,073		

		<u>PATRIMONIO</u>	
<u>Activo No Corriente</u>		Capital	61,623
Maquinaria y Equipo	23,377		
Muebles y Enseres	2,050		
Equipos Diversos (Cómputo)	3,798		
Intangibles	<u>7,325</u>		
Total, Activo No Corriente	36,550	Total Patrimonio	61,623
TOTAL, ACTIVO	<u>61,623</u>	TOTAL PASIVO Y PAT.	<u>61,623</u>

Fuente: Elaboración propia

6.- EVALUACIÓN

Para poner en marcha un proyecto no basta que sea viable, que existan las condiciones para llevarlo a cabo, sino que fundamentalmente debe ser rentable desde el punto de vista económico, financiero y social de tal forma que justifiquen su ejecución. Para ello, se utilizan indicadores o parámetros de evaluación de proyectos que se aplican a los flujos de efectivo netos estimados, a fin de evaluar los beneficios del mismo. En este caso se realizará la evaluación económica y social del proyecto, no la financiera por ser financiado totalmente por los accionistas por las razones antes mencionadas.

6.1 Evaluación Económica. Parámetros de Medición

Esta evaluación permite determinar la rentabilidad del proyecto por si mismo, sin importar de donde proviene el financiamiento. Los parámetros que se utilizarán son de amplio uso en este tipo de evaluaciones por considerar los flujos descontados del proyecto a una determinada tasa de costo de capital, es decir son indicadores que

toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Los indicadores o parámetros y su resultado se presentan a continuación:

6.1.1 Valor Actual Neto (VAN):

Este método al igual que los otros que calcularemos más adelante trabajan con las cifras del flujo de caja neto económico (FCN) del Flujo de Caja del proyecto del capítulo anterior. Igualmente deberá fijarse una tasa de corte o tasa de costo de capital (K_e) (costo de oportunidad) del inversionista al no existir financiamiento externo. La tasa de costo de capital (K_e) es la tasa de rendimiento requerida por los inversionistas al realizar una inversión. Se puede calcular de manera simple, por ejemplo, desde el punto de vista del inversionista, cuál es la tasa mínima de rentabilidad, bajo riesgo moderado, que estaría dejando de lado por realizar la inversión (costo de oportunidad), o también cual es el costo del financiamiento que estaría tomando para realizar la inversión; como se observa ello es muy relativo, pues no todos los inversionistas tienen la misma percepción ni tampoco las mismas condiciones de crédito. Por tanto, si el emprendimiento le otorga una tasa de rendimiento por encima de su costo de oportunidad o por encima de su costo de financiación lo aceptarían, en caso contrario lo rechazarían.

Por otro lado, existen modelos más sofisticados para determinar este K_e como el modelo CAPM (capital cost pricing model) que utilizan variables externas como por ejemplo la tasa de interés de bonos soberanos de USA como tasa libre de riesgo y otras que luego deben ser referidas al caso peruano. Sin embargo, se pueden trabajar con variables reales del mercado peruano como lo afirman especialistas vinculadas a las finanzas. (www.bcrp.gob.pe/moneda-177)

$$\text{CAPM} = R_f + b (R_m - R_f) + R_p + R_i$$

Donde para el caso peruano se podrían tomar los siguientes valores:

Rf = Tasa de libre riesgo: 2.32 % (tasa que pagan Letras del Tesoro Público)

Rm = Tasa de rendimiento del mercado: 10 % (ejm. Rendimiento promedio en
Títulos valores en los últimos años,)

B = Beta, = 1.5 (mide el riesgo de la inversión frente al mercado)

Beta, mayor de 1, más riesgo de la inversión frente al mercado.

Rp = Riesgo país. Son puntos adicionales por riesgo, dada la situación actual y futura de incertidumbre, se podría considerar = 3 %

Ri = Tasa inflación anual, se puede considerar el promedio = 2.5 %

$$\text{CAPM} = 2.32\% + 1.5 (10\% - 2.32\%) + 3\% + 2.5\% = 19.34 \%$$

Por tanto, a base de estas variables el $Ke = 19.34 \%$

Que está cerca a la tasa promedio de costo de financiamiento (20% - 25%) que podríamos obtener si acudiéramos a financiamiento.

Aplicando el VAN (sumatoria de los flujos de caja neto descontados a la tasa de Ke menos la inversión inicial).

$$\text{VAN} = \text{S/ } 113,550.62$$

Criterio de Decisión:

Si el VAN es < 0, se rechaza el proyecto.

Si el VAN es = 0, el proyecto es indiferente.

Si el VAN es > 0, se acepta el proyecto.

Por tanto, se acepta el proyecto.

6.1.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de rentabilidad económica que brinda el proyecto a partir de los flujos de caja neto (FCN). Es aquella tasa que hace que el VAN sea igual a cero

$$\text{TIR} = 67.36 \%$$

Si la TIR es mayor que la Ke (costo de capital: 19.34%) se acepta el proyecto, la TIR es mayor que la requerida por tanto es favorable

6.1.3 Relación Beneficio/Costo (B/C):

Se halla dividiendo la sumatoria de los flujos de caja netos descontados a la tasa de Ke entre la inversión inicial

$$B / C = 2.84$$

CRITERIO DE ACEPTACIÓN: Si B / C es mayor a 1 se acepta el proyecto.

6.1.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN: PR

Trabajando con los flujos de caja neto descontados a la tasa de Ke, permite determinar en cuanto tiempo se recupera la inversión

$$\text{PR} = 2 \text{ años, } 3 \text{ meses}$$

Se recupera la inversión a los 2.25 años, lo cual para este tipo de negocio es atractivo y se justifica por el creciente interés por la comida saludable impulsada por la crisis sanitaria y que se mantendrá cada vez más como un estilo de vida a mantener en el futuro.

6.2. Evaluación Social

Las empresas o emprendimientos privados de naturaleza económica, si bien se constituyen con fines de lucro, es decir, maximizar el valor patrimonial de éstos y por consiguiente el beneficio para sus propietarios, socios o accionistas, tiene también responsabilidad social, concepto que en los últimos años ha incrementado su vigencia a nivel mundial como una forma de cuidar y mantener el medioambiente para asegurar la vida futura.

Sin embargo, la responsabilidad social de las empresas también es hacia adentro, creando ambientes favorables de trabajo que permitan la superación de sus integrantes, brindando todos los beneficios que por ley corresponden, incluso en empresas grandes extranjeras y nacionales incorporan a los familiares en diversos programas de educación, entretenimiento, etc. como una forma de fidelizar al trabajador con su empresa e incrementar su productividad para beneficio de si mismo y de la empresa. Igualmente, como se mencionó tiene responsabilidad hacia afuera y en el caso de la presente empresa se puede resumir en las siguientes:

- Brindar a la sociedad productos y servicios en condiciones que incrementen su bienestar, como es este caso la preparación y venta de alimentos saludables como una forma de reforzar la capacidad inmunológica de las personas y contribuir a disminuir su morbilidad para hacer frente a estas nuevas enfermedades que afectan a la población mundial.
- Generar empleo y dar oportunidad de trabajo a la población económicamente activa, aún más y que está cobrando mayor importancia últimamente dada la alta tasa de despidos y personal que se ha quedado sin fuente de ingresos, la posibilidad de generar el autoempleo mediante emprendimientos utilizando para ello sus liquidaciones,

ahorros en AFP's y otros, que sin duda permiten cubrir sus necesidades y sacar adelante a sus hogares.

- Dinamizar la economía con los efectos beneficiosos que ello trae, pues esta empresa demandará de proveedores bienes e insumos, los cuales también demandarán los mismos, creando el círculo beneficioso de la economía en su conjunto posibilitando su crecimiento en beneficio el país.

- Contribuir con los ingresos fiscales del estado, pues una empresa bien gestionada va a generar utilidad y por tanto el pago de impuestos que correctamente recaudados y administrados por el gobierno, retorne a la población a través de servicios fundamentales que incremente su bienestar y calidad de vida.

6.3. Impacto ambiental

Como se mencionó en los últimos años se ha incrementado la preocupación del cuidado del medio ambiente, llegando a tener relevancia mundial y motivo de discusión en foros internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), donde se determinan directrices, normas, etc. a ser seguidas por gobiernos, instituciones y personas, para controlar la contaminación del aire, cuidado del agua, tratamiento de residuos, cuidado de bosques, búsqueda y utilización de fuentes de energía renovables, como una forma de afrontar el grave problema del calentamiento global. En este sentido, el negocio propuesto puede contribuir a dicho fin utilizando fuentes de energía limpias como el gas natural para sus actividades, disminuyendo el empleo de otras fuentes contaminantes, igualmente con un uso responsable del agua potable que es un bien escaso a nivel mundial y por último un tratamiento adecuado de los residuos posibilitando su discriminación de acuerdo a su tipo e impulsando su reciclaje.

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Las principales conclusiones del presente Plan de negocio son las siguientes:

- La puesta en marcha de este tipo de negocio constituye una buena oportunidad de inversión dada la coyuntura actual y perspectivas futuras, que está priorizando el cuidado de la salud contribuyendo la alimentación saludable al logro de este objetivo. La aplicación de parámetros de medición de proyectos presenta resultados favorables con un VAN positivo de S/ 113,550.62 y una TIR de 67.36 % superior al costo de capital (Ke) de 19.34 %.
- La empresa tendrá las características de una pequeña empresa para cumplir con las normas laborales y obligaciones tributarias, para ello se optará por régimen MYPE Tributario que otorga facilidades para el cálculo y pago oportuno de los tributos.
- El estudio de mercado demuestra la gran demanda potencial por los servicios proyectados del negocio, augurando un crecimiento sostenido de la demanda del público objetivo, más aún en los niveles socioeconómicos de los distritos que constituyen el ámbito de influencia del proyecto.
- El tamaño del negocio está fundamentalmente basado en el monto de la inversión inicial que corresponde al de una pequeña empresa y que nos permitirá tener la necesaria capacidad instalada para la producción planeada para el horizonte del proyecto. No existe dificultades en el medio local para la adquisición de los bienes y materiales requeridos, así como del personal calificado necesario para implementar el negocio. La localización de la empresa es adecuada, tanto por su costo de alquiler y

costos de trámites y licencias, como por las facilidades ofrecidas para una rápida distribución de los servicios.

- La inversión inicial (S/ 61,623) será financiada íntegramente por los accionistas, como una forma de generar su autoempleo utilizando para ello sus ahorros, liquidaciones o fondos previsionales, sin descartar que en el mediano plazo pueda acudir a financiamiento externo para incrementar la capacidad instalada y capital de trabajo para hacer frente a la demanda creciente.

- La proyección de los flujos de ingresos y egresos del proyecto en función del mercado a cubrir permiten proyectar los estados financieros y flujo de caja que permiten vislumbrar las utilidades generadas por su implementación, asegurando la viabilidad del emprendimiento.

- La evaluación económica del proyecto mediante la utilización de indicadores o parámetros de medición demuestran una rentabilidad importante justificando su implementación. Desde el punto de vista social, también el proyecto se justifica por los beneficios de su implementación, como generación de empleo, contribución a la salud poblacional, dinamismo de la economía local y por el pago de tributos incrementando las arcas fiscales a fin de ser redistribuidas a la población nacional a través de servicios estratégicos.

- La empresa contribuirá al cuidado del medio ambiente mediante el uso racional de los recursos escasos como el agua, utilización de fuentes de energía no contaminantes como el gas natural y manejo adecuado de residuos impulsando el reciclaje.

7.2. Recomendaciones

- En un mediano plazo (tres años aprox.) deberá incrementarse significativamente la digitalización de la empresa para incrementar la eficiencia de su gestión y la comunicación con sus clientes actuales y potenciales, mediante el desarrollo de aplicativos para uso en teléfonos móviles.
- Incrementar paulatinamente el servicio a distritos aledaños, conforme la empresa vaya cumpliendo sus objetivos y posicionándose en el sector, para ello realizar nuevas inversiones para aumentar la capacidad instalada de la empresa.
- Conforme la empresa se vaya consolidando económicamente, a fin de fidelizar y captar nuevos clientes se deberá implementar servicios de asesoría nutricional directa, diseñando planes dietéticos personalizados con el respectivo seguimiento.
- Si bien en un principio el negocio está focalizado a distribuir a los domicilios de los clientes, en un futuro cercano cuando la situación se “normalice” y mayor cantidad de la fuerza laboral retorne al trabajo presencial, deberá también orientarse a este público objetivo que cumpla con las características del cliente potencial en los ámbitos de influencia del proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDINA DIARIO VIRTUAL

Información sobre el crecimiento de la comida saludable.

(<http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-delivery-comida-saludable-lima-crece-75-ventas-mes-a-mes-524425.aspx>)

APEIM (Asociación Peruana de Investigación de Mercado)

Datos estadísticos de los niveles socio-económicos en el país

(<http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>)

BANCO MUNDIAL. (08 de junio de 2020).

Banco Mundial: PBI-PERÚ 2020: -12% ; fuerte crecimiento de 7% para Perú en 2021.

[https://andina.pe/agencia/noticia-banco-mundial-preve-fuerte-crecimiento-7-para-peru-2021-](https://andina.pe/agencia/noticia-banco-mundial-preve-fuerte-crecimiento-7-para-peru-2021-800783.aspx#:~:text=El%20Banco%20Mundial%20proyecta%20que,tras%20el%20impacto%20del%20coronoavirus)

[800783.aspx#:~:text=El%20Banco%20Mundial%20proyecta%20que,tras%20el%20impacto%20del%20coronoavirus](https://andina.pe/agencia/noticia-banco-mundial-preve-fuerte-crecimiento-7-para-peru-2021-800783.aspx#:~:text=El%20Banco%20Mundial%20proyecta%20que,tras%20el%20impacto%20del%20coronoavirus)

EL COMERCIO DIARIO VIRTUAL

Información sobre el crecimiento del negocio de comida saludable por delivery. (<http://elcomercio.pe/economia/peru/delivery-online-comida-saludable-crecio-30-limanoticia1928052>)

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

FMI rebajó proyección del PBI en Perú para este año tras extenderse la cuarentena (12 de diciembre de 2020) . (<http://gestión.pe/economia/fmi-rebaja-proyeccion-del-pbi-en-peru-para-este-año-tras-extension-de-cuarentena-noticia/>)

GESTION DIARIO VIRTUAL

Presenta información de los intereses de los consumidores en comida saludable (<http://gestion.pe/noticia/1377316/peruanos-pagan-mas-productos-saludables-region>)

HOSPITAL MAYO CLINIC

Control de Diabetes con tratamiento médico y comida sana para eliminar sobrepeso. (www.mayo.clinic.org)

INEI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA)

Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

(<http://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/>)

INEI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA)

Estimaciones y proyecciones de población por departamentos, provincias y distritos

2018-2020

(<http://www.inei.gob.pe/media/Menurecursivo/publicacionesdigitales/Est/Lib1715>)

PERÚ TRIBUTARIO

Contratos a plazo fijo (23-Julio-2018). Contratos de Trabajo sujetos a modalidad.

(<http://www.perutributos.com/noticias/contratos-de-trabajo-a-plazo-fijo>)

SUNAT (SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA)

Regímenes Tributarios: Régimen Especial (RER), Régimen MYPE Tributario

(sunat.gob.pe)