

COMANDO DE EDUCACIÓN Y DOCTRINA DEL EJÉRCITO



PROYECTO PRODUCTIVO

CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA
TECNICO EN GASTRONOMIA Y ARTE CULINARIO

NOMBRE DEL PROYECTO :

“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE NÉCTAR DE LUCUMA ENRIQUECIDO
CON HARINA DE MACA”

INTEGRANTES:

ALO III TGAC CHECASACA QUISPE JAIL
ALO III TGAC HUARIPATA RAMIREZ JORGE ANTONIO
ALO III TGAC OSTOS LOAYZA JAVIER LIZANDRO
ALO III TGAC SALLUCA MAMANI RENE LUIS
ALO III TGAC SINCHI QUISPE JULIO CESAR

ASESOR METODOLÓGICO: Abg. ANTONIA CARRION GONZALES
ASESOR TÉCNICO: LIC. EDWIN SOTIL POZO

Lima-Perú
2013

Agradecemos a nuestros padres por el apoyo incondicional y forzar en nosotros hombres de bien con principios y valores.

Agradecemos a Dios por darnos fortaleza y perseverancia para lograr nuestros objetivos, al Ejército por permitirnos ser parte de la institución para defender la patria, al Instituto de Educación Superior Tecnológica del Ejército por brindarnos formación militar y académica para ser miembros del Ejército con capacidad y vocación de servicio

ÍNDICE

	pág.
Caratula	
Dedicatoria	
Agradecimiento	
Índice	
Introducción	
1. Nombre del proyecto	6
2. Responsable(s) del proyecto	6
3. Diagnostico	6
4. Justificación	6
5. Descripción del proyecto	7
6. Objetivos de proyectos	8
6.1 Objetivo general	8
6.2 Objetivos específicos	8
7. Ubicación	8
7.1 Ubicación	8
7.2 Naturaleza	9
7.2.1 Naturaleza de acuerdo a su ubicación	9
En el sector económico	
7.2.2 Naturaleza jurídica legal	11
8. Órgano o institución responsable del proyecto	13
9. Beneficiarios directos e indirectos	13
10. Metas y resultados esperados del proyecto	13
10.1 Metas	13
10.2 Resultados	14
11. Diseño del proyecto	15
11.1 Estudio del mercado	15
11.2 Tamaño del local	19
11.3 Producto y/o servicio	22

11.4 Administración	24
12. Sostenibilidad	26
12.1 Financiamiento	26
12.2 Marco legal	27
12.3 Contemplaciones básicas proyecto productivo como fuente Generador de RDR	27
13. Conclusiones	28
14. Recomendaciones	28
15. ANEXO	32
16. ENCUESTAS	

INTRODUCCIÒN

Por el mismo hecho que tiene una gran acogida, especialmente por los alumnos, ya que los jóvenes son los consumidores número uno de este tipo, esa es la razón por el cual nos decidimos a emprender el presente proyecto.

Es importante realizar un estudio de mercado para poder conocer a qué tipo de gente nos dirigimos, para conocer qué tipo de bebida prefieren consumir o tal vez desean otro tipo de servicio, así mismo se debe realizar un estudio técnico Los néctares son de mucha acogida por el público, y a la vez se observa que el público prefiere esta bebida que se está innovando en el mercado.

La idea es introducir este producto en el mercado del ejército, el que definirá si seremos una empresa diferente a los demás, brindando un buen servicio, productos de calidad, variedades, promociones y ofertas.

El objetivo principal de este proyecto es conocer los gustos de nuestros consumidores y determinar los productos que tendrán mayor demanda, y si será rentable o no para la institución.

Por otro lado lo que se quiere de esta bebida es que sea incluida en la ración diaria de los alumnos para así complementar la alimentación de dichos alumnos y para contrarrestar su esfuerzo diario en el día.

1. NOMBRE DEL PROYECTO

“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE NECTAR DE LUCUMA ENRIQUECIDO CON HARINA DE MACA”.

2. RESPONSABLES DEL PROYECTO

ALO III TGAC CHECASACA QUISPE JAIL

ALO III TGAC HUARIPATA RAMIREZ JORGE ANTONIO

ALO III TGAC OSTOS LOAYZA JAVIER LIZANDRO

ALO III TGAC SALLUCA MAMANI RENE LUIS

ALO III TGAC SINCHI QUISPE JULIO CESAR

3. DIAGNOSTICO

- a. Deficiencia del rendimiento físico de los alumnos de las Escuelas del Ejército por el alto nivel de entrenamiento físico de ellos que son propios de su carrera militar
- b. Desbalance nutricional de los alimentos que se ofrece en las Escuelas del Ejército.
- c. Competidores con nivel publicitario nutrido.
- d. Ausencia de productos nutritivos en los centros de expendio de las escuelas y centros de labor del Ejército del Perú.

4 JUSTIFICACION

El presente proyecto de productivo es de pre factibilidad un néctar de lúcuma enriquecido con harina de maca a cargo de los alumnos del tercer año de la especialidad de Gastronomía y Arte Culinario, producto que está orientado hacia alumnos y cadetes de las escuelas de formación del Ejército del Perú y personal de tropa; a corto plazo, mediano, largo plazo, para satisfacer sus necesidades alimentarias producto del cansancio físico y mental como consecuencia de la instrucción militar que es propia de estas instituciones, el propósito es ofrecer un néctar natural de calidad a un precio accesible, ser

competitivos en el mercado; además tenemos como objetivo encontrar un lucro económico a favor de la Escuela Técnica además tenemos como objetivo ser fuente de ingreso económico para la Escuela Técnica para tal efecto el ente financiador será el Instituto de Educación Superior de Educación Superior Tecnológico del Ejército Sargento 2º Fernando Lores Tenazoa con los recursos directamente recaudados (RDR).

La idea surge al ver que el público no tiene la economía de poder comprar néctares industriales de alto precio y que a su vez ayuden al rendimiento físico. Ya que la maca contiene una gama de nutrientes que son muy necesarios en el día a día

Su consumo es muy recomendable para las personas que están en constante entrenamiento físico.

De esta manera el aporte de este proyecto al público es de vital importancia, ya que contribuiremos a que el personal se beneficien consumiendo nuestro producto que es 100% natural y así evitar el consumo de bebidas gasificadas y otros.

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto néctar de lúcuma enriquecido con harina de maca es muy beneficioso por que brinda muchos nutrientes que aporta la maca y le sumamos los nutrientes de la lúcuma, haciendo esta combinación obtenemos una bebida con gran aporte de vitaminas, minerales, fibras y proteínas que también la encontramos en las comidas diarias pero en ocasiones, no todas las comidas contienen la cantidad de nutrientes puesto que hay que complementarlo con un néctar.

Es viable porque será una fuente de ingreso económico para el Instituto de Educación Superior Tecnológico del Ejército -ETE quien nos financiara el proyecto, así mismo estos productos estarán al alcance de los

institutos de formación del ejército y personal de tropa. Los productos realizados por la empresa serán naturales y económicos y con mucha variedad de sabores para que contrarrestar el cansancio físico mental y será competitivo en el mercado por la innovación

6.- OBJETIVOS DEL PROYECTO.

6.1.- OBJETIVO GENERAL

- Brindar un producto de calidad con valor, nutritivo, natural, variedad y económico a los clientes que son alumnos y cadetes de las escuelas de formación del ejército.
- Ser fuente de ingreso pecuniario para la Escuela Técnica del Ejército.
- Demostrar la viabilidad comercial.
- Conquistar el mercado de los centros de expendio de las escuelas de formación militar.
- Promover la implementación del centro de producción de néctar del IESTE ETE.

6.2.1 OBJETIVO ESPECÍFICO.

- Cuantificar la demanda y las proyecciones de ventas potenciales.
- Identificar la mejor forma de elaborar nuestro proyecto.
- Implementar el sistema de costos para la optimización de materiales por lo tanto una mayor rentabilidad

7.- UBICACIÓN.

7.1. UBICACIÓN.

Se encuentra ubicada dentro del IESTE-ETE. La IESTE-ETE.
Se encuentra ubicada en la AV. Paseo La Republica sin

número, distrito de chorrillos, provincia de Lima, departamento de Lima-Perú

UBICACIÓN DE LA ESCUELA TECNICA DEL EJÉRCITO



fuelle: google maps/imagen n° 1



7.2 NATURALEZA

7.2.1. Naturaleza de acuerdo a su ubicación en el sector económico.

La Empresa NELUCMA al ofrecer al público un producto relativamente nuevo (NECTAR DE LUCUMA ENRIQUECIDO CON HARINA DE MACA) que no está explotado dentro de la industria, se encuentra ubicada como Empresas del Sector Secundario o Industrial ya que se realizan proceso de transformación de la materia prima que es la MACA.

La empresa al ubicarse en el sector secundario tiene el amparo legal siguiente:

a. Protección legal de la Empresa

- Ley N° 28015-Publicada el 03 de julio de 2003 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- Decreto Supremo N° 009-2003-TR-Publicado el 09 de septiembre de 2003. Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- Ley N° 29566 Ley que modifica diversas disposiciones con el objeto de mejorar el clima de inversión y facilitar el cumplimiento de obligaciones tributarias.
- Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE-publicado el 10-07- 09 Decreto que modifica el reglamento del TUO de la ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la MYPE y del acceso al Empleo Decente. Ley que modifica diversas disposiciones con el objeto de mejorar el clima de inversión y facilitar el cumplimiento de obligaciones tributarias.
- Decreto Legislativo N° 1086-Publicado el 28 de junio de 2008 Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
- Decreto Supremo N° 007-2008-TR-Publicado el 30 de septiembre de 2008 Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

b. Protección de manipulación de alimentos

- Ley N° 26842, ley general de salud del 20 de julio de 1997.
- Ley N° 28405, ley de rotulado de productos industriales manufacturados del 30 de noviembre del 2011
- Ley N° 29571 código de protección y defensa del consumidor del 02 de septiembre del 2010.
- D.S N° 007-98-SA. Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas del 25 de septiembre de 1998.
- D.S 010-2010-MINCETUR, establecen disposiciones reglamentarias referidas a la ventanilla única de comercio exterior del 09 de julio de 2010

7.2.2. Naturaleza Jurídico Legal

a. Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

Una sociedad comercial de responsabilidad limitada (SRL) es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios.

En este tipo de sociedad el capital está dividido en participaciones iguales, que no son acciones y que tampoco pueden ser incorporadas en títulos valores. Los socios no pueden exceder de 20 y no responden personalmente por las obligaciones de la empresa, en el caso de la Empresa EMRICC Tendrá cinco accionistas.

La sociedad comercial de responsabilidad limitada (SRL) tiene una denominación, pero puede utilizar además un nombre abreviado en el que se debe añadir la indicación “sociedad comercial de responsabilidad limitada” o su abreviatura SRL. El capital social está compuesto por las aportaciones de los socios, denominadas “participaciones” y deberá estar suscrito totalmente es decir, por el número total de participaciones. El aporte de cada uno de los socios se considerará en el contrato social y deberá ser cancelado por lo menos el 25 por ciento. Para constituir la sociedad no se exige un monto mínimo de capital social.

La administración de la sociedad se encargará a uno o más gerentes, socios o no, quienes la presentan; los órganos o integrantes de la empresa constituyen la junta general de socios, y la gerencia es conformada por un mínimo de dos socios (personas naturales o jurídicas) y un máximo de veinte.

b. Elección de la forma jurídica.

La Nueva Ley Mype vigente a partir del 01.10.2008, modifica el Art. 3º de la Ley N° 28015. Así, el Art. 5º del TUO de la Ley Mype en su “Artículo 5.- define claramente que las características de las MYPE es: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (S/.532.500).”

8. ÓRGANO O INSTITUCIÓN RESPONSABLE DEL PROYECTO

Instituto de Educación Superior Tecnológica del Ejército - ETE

9. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS.

9.1. BENEFICIARIOS DIRECTOS

A corto plazo

- Alumnos del IESTE-ETE.
- Total = 800 aprox.

A mediano plazo.

- Alumnos del IESTE ETE
- Escuela Militar de Chorrillos
- Escuela de Inteligencia.
- Unidades de tropa.
- Total = 5.000 aprox.

A largo plazo

Colegios de la comunidad militar.

9.2. BENEFICIARIOS INDIRECTOS

Instituto de Educación Superior Tecnológica del Ejército – ETE como promotor inversionista.

10. METAS Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO.

10.1 METAS.

a. Fuente de ingreso. Proponer el proyecto de consumo de néctar de lúcuma enriquecido con maca , se incluya en ración diaria y obligada de los alumnos y cadetes de las escuela de formación militar, propuesta que deberá hacerse a los Directores de las escuelas, consumo que creara una fuente de ingreso para el IESTE ETE.

b. Proyección social

Por las propiedades nutricionales, es un producto excelente para garantizar la salud de los alumnos y cadetes contrarrestando a la fatiga, cansancio físico y mental, y a futuro miembros del Ejército saludables con capacidad de trabajo permanente.

c. A nivel mercado

- Mantener el interés del cliente en el producto
- Captación de clientes
- Introducción de nuevos productos
- Implementar más estrategias de marketing para hacer descuentos.

10.2. RESULTADOS.

a. Atención de mercado insatisfecho.

Plazo	Año	Mercado
Corto	1 año	800 Alumnos de la ETE
Mediano	2 años	2600 Alumnos de las Escuelas de formación militar del EP
Largo	5 años	COEDE (consumidores)
Proyección	7 años	Incursión en hiper mercados (METRO, PLAZA VEA)

a. Promoción de mercado y empleo

Plazo	Año	Mercado
Corto	1 año	Néctar de lúcuma enriquecido con maca
Mediano	2 años	Néctar de mango enriquecido con maca
Largo	5 años	Néctar de durazno enriquecido con maca
Proyección	7 años	Variedades de néctar

11. DISEÑO DEL PROYECTO.

11.1. Estudio de mercado.

Nuestro néctar propuesto contiene ingredientes 100% naturales factor que a favor de nuestra proyecto ya que la población en general tiene tendencia a cuidar su salud consumiendo productos naturales.

a. Definición del área geográfica.

El mercado que se tiene proyectado atender se encuentra en el área geográfica del distrito de Chorrillos de la ciudad de Lima, distrito donde se encuentra la Escuela militar de Chorrillos (EMCH) la Escuela Técnica del Ejército (ETE), la Escuela de Inteligencia, algunas unidades de tropa, colegio de oficiales y sub oficiales del Ejército.



Fuente: www.map/imagen imagen n°2

- Escuela Militar de Oficiales (EMCH)
- Escuela Técnica del Ejército
- Escuela de Inteligencia

b. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO PRINCIPAL Y SECUNDARIO.

(1) LUCUMA

La lúcuma posee un alto valor nutricional y es una gran fuente de carbohidratos, vitaminas y minerales. Actualmente, su exótico sabor es demandado por la más selecta gastronomía internacional, siendo uno de los productos peruanos que registra mayor volumen de exportaciones. Le va dar consistencia, sabor.

VALOR NUTRICIONAL DE LUCUMA	
Energía (kcal)	99
Agua (gr)	72,3
Proteínas (gr)	1,5
Carbohidratos (gr)	0,5
Fibra (gr)	25
Ceniza (gr)	1,3
Calcio (mg)	0,7
Fosforo (mg)	16
Hierro (mg)	26
Retino (ug)	0,4
Tiamina (mg)	355
Riboflayina (mg)	0,01
Niacina (mg)	1,96
Ácido ascorborico (mg)	2,2
Composición química de la lúcuma en 100 gr de fruta	

(2) Agua: Le dará volumen al producto

(3) Harina De Maca: Presenta un alto contenido de calcio, fósforo, hierro, cobre y carbohidratos, necesarios para mantener y recobrar las energías. Tiene una cantidad importante de aminoácidos esenciales y contiene ácidos grasos, de los cuales el linoleico, palmítico y oleico son los

más representativos, es rica en esteroides y con un alto contenido mineral. También le dará consistencia

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	176 hasta 384 kcal
Agua	5,0-19,62%
Proteínas	10,10-18,25%
Grasa	0,2-2,2%
Cenizas	3,46-6,43%
Carbohidratos	51,81-56,05%
Fibras	3,85-8,50%
VITAMINAS (MG/100G)	
Carotenos	0,07
Tiamina (b1)	0,151,17
Ácido ascórbico	0,80-3,52
Niacina	37,27-43,03
Riboflavina (b2)	0,31-076
MINERALES (MG/100G)	
Calcio	150,00-650,35
Magnesio	70,0-114,63
Hierro	62-86ppm y de 9,93 24,37mg/100g
Fosforo	183-329
Potasio	1000-2050
Cobre	6 a 8 ppm y 5,9 mg/100g

(4) Ácido Cítrico

El ácido cítrico es un ácido orgánico tricarboxílico que está presente en la mayoría de las frutas, sobre todo en cítricos como el limón y la naranja. Es un buen conservante y antioxidante natural que se añade industrialmente como

aditivo en el envasado de muchos alimentos como las conservas de vegetales enlatadas.

(5)CMC: Es de un perseverante de la celulosa carboximetil de sodio, hace que el producto sea más duradero y su proceso de descomposición sea mas lenta.

c. Fortalezas y Debilidades de la Competencia.

PERU COLA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es económica • Se encuentra en cualquier bodega • Tiene variedad de sabores • su imagen hace que se confundan con otras bebidas con más publicidad • embace reciclable 	<ul style="list-style-type: none"> • Sabor no muy agradable • No trae promociones • No trae ofertas • No es muy conocida • Exceso de saborizantes

PERU COLA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es económica • Se encuentra en cualquier bodega • Tiene variedad de sabores • su imagen hace que se confundan con otras bebidas con más publicidad • embace reciclable 	<ul style="list-style-type: none"> • Sabor no muy agradable • No trae promociones • No trae ofertas • No es muy conocida • Exceso de saborizantes

PERU COLA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es económica • Se encuentra en cualquier bodega • Tiene variedad de sabores 	<ul style="list-style-type: none"> • Sabor no muy agradable • No trae promociones • No trae ofertas • No es muy conocida

<ul style="list-style-type: none"> • su imagen hace que se confundan con otras bebidas con más publicidad • embase reciclable 	<ul style="list-style-type: none"> • Exceso de saborizantes
---	--

d. Rivalidad actual entre las empresas del sector.

En la actualidad la competencia de empresas dedicadas a la venta de néctares de frutas es mínima, pues en el mercado al que nos dirigimos –excepto en Lima Metropolitana- no hay empresas que se dedican a la venta especial de néctares de frutas, Sin embargo hay muchos negocios que se dedican a la venta de productos similares como pulp, cifrut, frugos, walon, en general, que pueden competir con nosotros en un tema principalmente en la preparación e importancia en conservar sus nutrientes de nuestro producto.

e. Adquisición de insumos:

Proveedores: MERCADO CENTRAL DE LIMA, MACRO, MERCADO MAYORISTA DE FRUTAS que nos abastecerán con los siguientes productos:

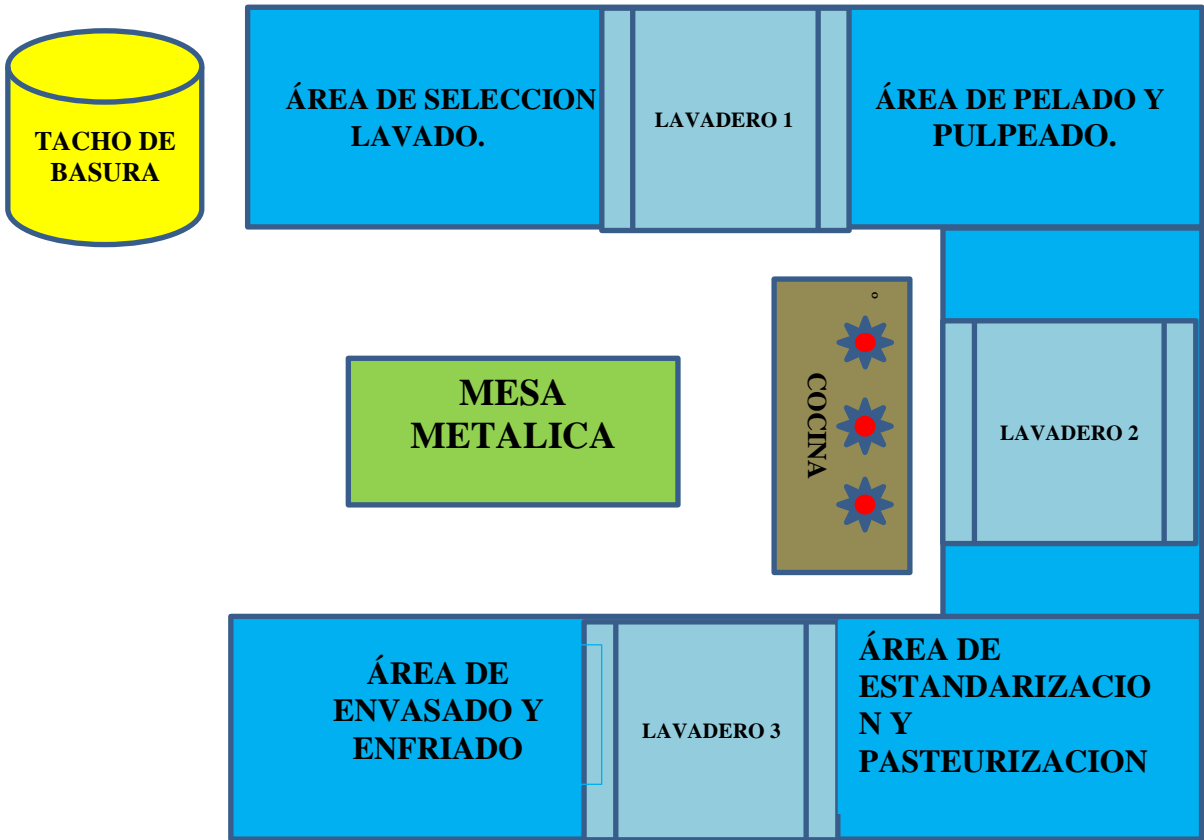
Harina de maca, ácido cítrico, CMC, azúcar, lúcuma

11.2 TAMAÑO DE LOCAL.

A. DE PRODUCCION

La elaboración del producto será en la cocina que se encuentra al frente de los comedores y la espalda de la cuadra de tropa del IESTE- ETE.

LOCAL DE ELABORACIÓN DEL PRODUCTO (COCINA DEL IESTE-ETE)



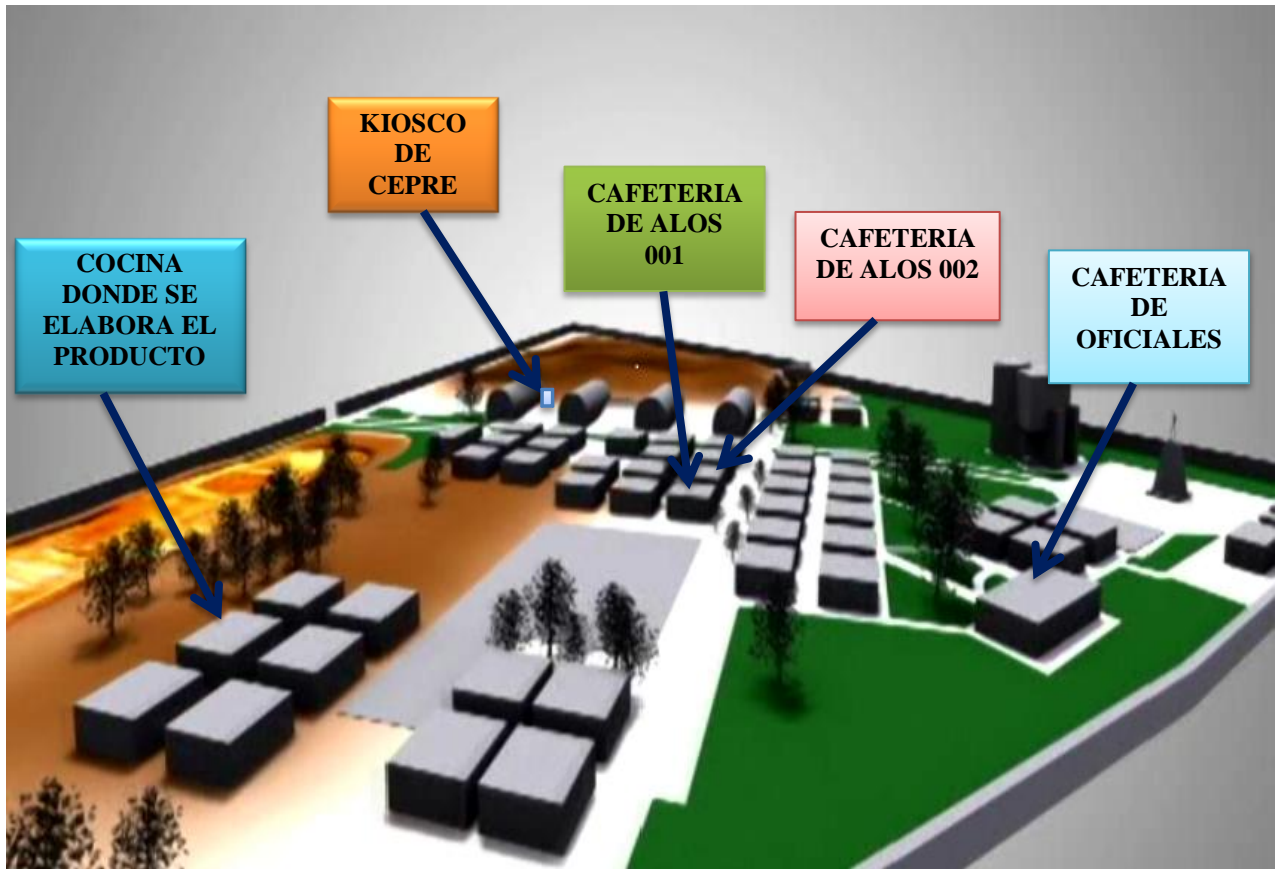
Fuente: elaboracion propia microsoft word cuadro nº 1

B. De venta. (IESTE-ETE)

Distribución de producción y venta

Ubicación de la cocina donde se elabora el producto, kiosco y cafeterías donde se venderán el producto en el IESTE – ETE.

ELABORACION Y LUGARES DE VENTA EN EL IESTE-ETE



Fuente: elaboración propia Paint

imagen n° 3

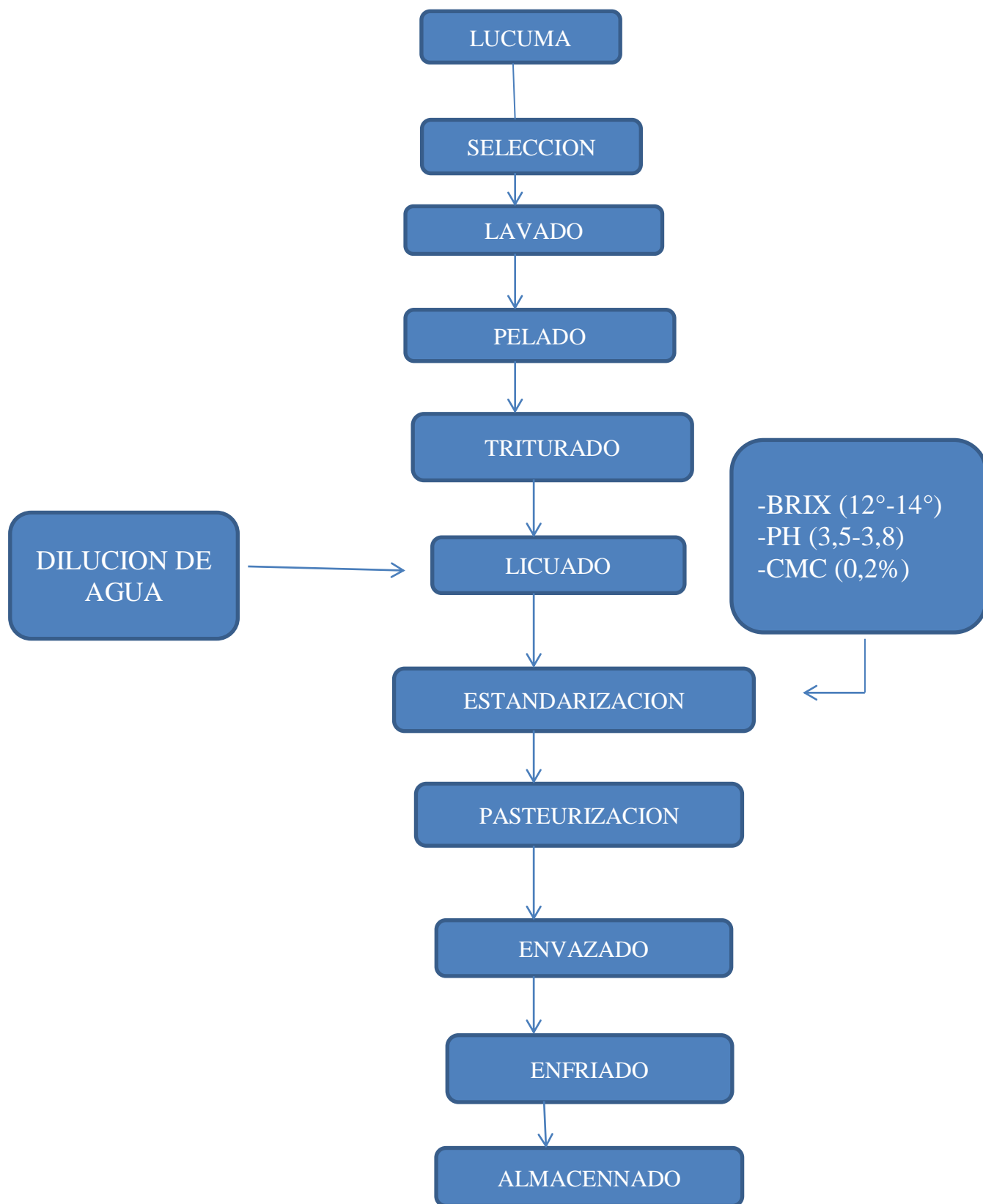
- Cocina donde se elabora el producto, ubicado entre los comedores.
- Kiosco de la CEPRE, ubicado entre el galpón de vehículos de TMA y TMAM.
- Cafetería de alumnos, ubicado al costado de los bazares Charito y Milquito.
- Cafetería de alumnos, ubicado al costado de DETALL de BTN de alumnos.
- Cafetería de alumnos, ubicado al costado del ESTADO MAYOR del IESTE –ETE.

11.3. PRODUCTO Y/O SERVICIO

a. Etapas del procesamiento

ETAPAS	TIEMPO
SELECCION	Eliminación de frutas magulladas
LAVADO	Eliminar la suciedad
PRECOCCION	Ablandar la fruta para facilitar el pulpeado
PELADO	Manual (empleando cuchillos)
PULPEADO	Extraer la pulpa (licuadora)
ESTANDARIZACION	Mezcla de ingredientes que constituyen el néctar
REGULACION DE AZUCAR	Basado en un cuadro
ADICION DE ESTABILIZANTES (CMC)	Cmc+azúcar antes del punto de ebullición (agregar)
HOMOGENIZACION	Uniformizar la mezcla
PASTEURIZACION	Reducir la carga microbiana
EMBAZADO	No menor a 85°C
ENFRIADO	Rápidamente para conservar su calidad

B. Diagrama de flujo del proceso de elaboración

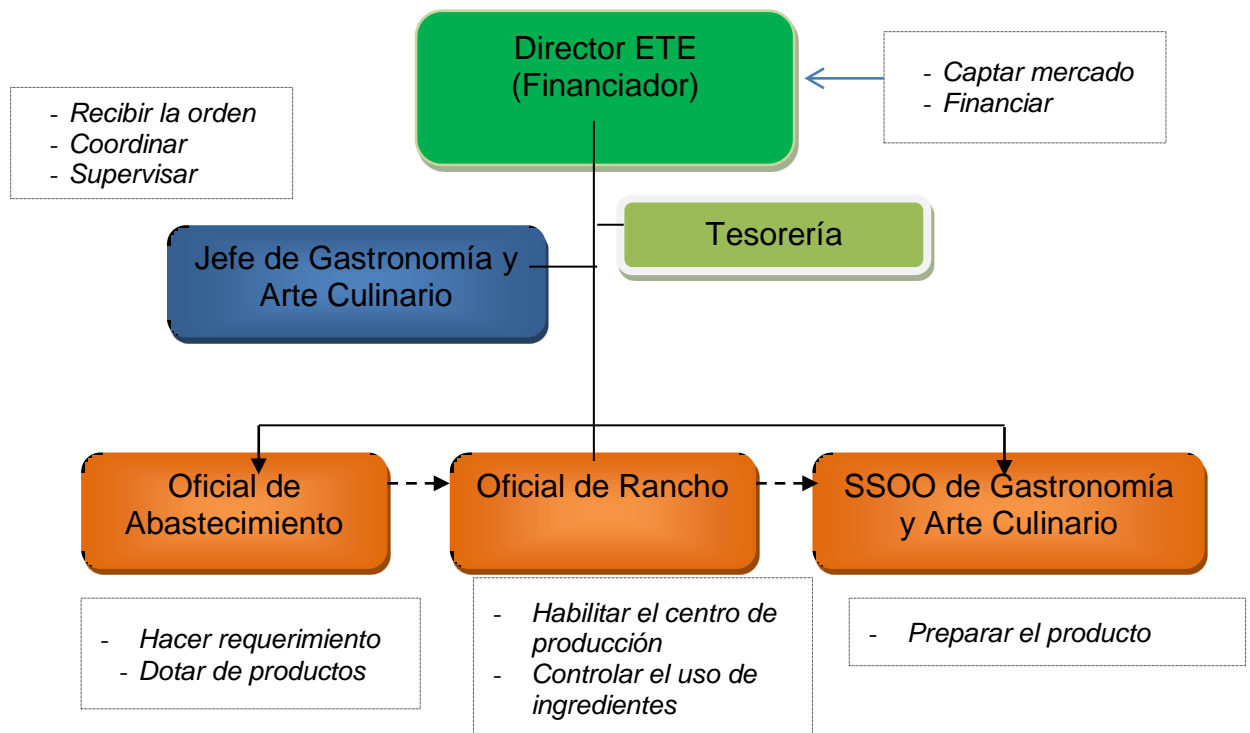


11.4. ADMINISTRACIÓN

a. Matriz de Requerimiento de personal

Nombre	Descripción	Personal	Conocimiento	Experiencia	Saldo
Procesadores	Horario: (07:00-12:00) Función: selección, lavado, pasteurizado, embazado Presentación: uniforme de trabajo	Tres(03)	Haber trabajado en cocina	1 año	S/.470.00

b. Organigrama



c. **Costos Directos De Fabricación**

(1) Directos De Fabricación (480 unids)

Costos	Descripción	Costo por lote
Costos Directos	Alquiler de local de producción, 02 días de uso, refrigeración	S/. 32.00 S/. 20.00
	Pago de luz de producción (Por producción y refrigeración)	S/ 46.00
	Pago de agua para producción	S/ 16.00
	Mantenimiento de cocina	S/ 20.00
	Telefonía	S/ 20.00
Costos Indirectos	Combustible (gas)	S/ 10.00
	Botellas descartables 500 und.	S/ 97.00
	Etiquetas 500 unid.	S/ 84.00
	Materiales de limpieza	S/ 30.00
	Movilidad	S/ 50.00
		S/ 425.00

(2) Matriz de costos directos e indirectos de fabricación

POR 480 botellas c/u 500 ml (240 litros)

INSUMO	UNIDAD (Kg)	COSTO UNIDAD	COSTO S/
Lúcuma	42.00 KI	6.50	273.00
H. de maca	12.00 KI	7.00	84.00
A. Cítrico	4.00 KI	12.00	48.00
CMC	3.00 KI	35.00	105.00
Azúcar	12.00 KI	1.50	18.00
TOTAL			528.00

(3) Costo de la pre factibilidad del proyecto.

Costos	Costo mensual
Costos Directos de fabricación	S/. 425.00
Costos directos e Indirectos	S/. 528.00
Costo de mano de obra	S/. 67.00
Total	S/ 1020.00

(4) Ganancias

01 Botella de 500ml tendrá un costo de S/ 2.70

Costo de producto por botella S/ 2.10

Ganancia de producto por Und S/0.60

Entonces por la producción y venta de 480 botellas de 500 ml se obtendrá una ganancia de S/ 288.00 a favor del IESTE ETE.

12. SOSTENIBILIDAD.

12.1 FINANCIAMIENTO.

Con la finalidad de promover en forma dinámica y permanente la generación de los Recurso Directamente Recaudados (RDR) en el Ejército e incrementar la productividad de los Entes Generadores de RDR, es que el presente proyecto será un medio de ingreso para el Instituto de Educación Superior Tecnológico del Ejército ETE quien será el ente financiador, para lo cual deberá clasificarse el presente proyecto en la cuenta generadora de:

- a) Costos fijos. Que cubrirá el costo de alquiler de local.
- b) Costo operativo: Gasto total de recursos imputables al proceso productivo con la finalidad de cubrir la realización de un proyecto.

- c) Costo variable: Parte del costo total, que evolucionara con el volumen de los bienes producidos.

12.2. Marco legal

- a) Resolución de la Comandancia General del Ejército N° 409 CGE/DIGEEOE/C4.b.4/27.00 del 24 de julio del 2006 aprueba el RE221 Generación de Recursos Directamente Recaudados en dependencias del Ejército del Perú.
- b) Decreto Supremo N° 88-2001 Desarrollo de actividades de comercialización de bienes y servicios y efectuar los cobros correspondientes.
- c) Decreto Supremo N° 154-2001 Reglamento de Procedimientos Administrativos de Propiedad Estatal.
- d) Decreto Supremo N° 032-2001 Administración de la Propiedad Inmobiliaria del MINDEF
- e) Resolución Ministerial N° 1141 DE/SG del 28 Sep. 2001 Bienes y/o servicios que constituyen actividades comerciales del Ejército del Perú.

12.3. Contemplaciones básicas Proyecto Productivo como fuente generadora de RDR.

El presente proyecto de pre factibilidad será fuente para el proyecto productivo como fuente generadora de RDR de la IESTE ETE cumpliendo las disposiciones legales vigentes que determinan las fases obligatorias que son:

- a) Identificación del problema o necesidad
- b) Identificación de la solución
- c) Priorización de la necesidad

En los ciclos de:

- a) Pre inversión: Estudios necesarios para toma de decisiones.
- b) Inversión: Diseño definitivo y construcción del proyecto.
- c) Operación: Empieza a generar beneficios el proyecto.

- d) Evaluación: constatación física del proyecto y su viabilidad y sostenibilidad.

13 CONCLUSIONES

- a) Se demostró la rentabilidad del proyecto.
- b) Se encontraron mejores estrategias de comercialización.
- c) Se encontró la mejor alternativa de producción y manipulación.
- d) Se realizó un diagnóstico que sondeó los costos, mediante el cual se encontró el presupuesto con el que debemos contar para el montaje y mantenimiento del proyecto.
- e) Cuantificamos la inversión del proyecto y evaluamos que la alternativa de financiamiento es el Ejército del Perú mediante sus Recursos Directamente Recaudados.

14 RECOMENDACIONES.

- a. Sugerimos llevar a cabo los objetivos del proyecto, ya que demostramos viabilidad y rentabilidad favorable; con una baja inversión.
- b. Que se siga, implementado la mejor alternativa de producción y manipulación del producto, para ello se necesita adquirir una maquina embotelladora esterilizadora de 6 surtidores como mínimo que está a un precio de S/ 4200.00 aproximadamente, para garantizar el embotellamiento; asimismo se sugiere adquirir una cámara de frio de una capacidad de 400 litros para conservar el producto. Implementar un área de almacenamiento.



SURTIDORES

BIBLIOGRAFIA

Nassir Sapag Chain

MBA, ESAN. Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Director del Centro de Desarrollo del Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad San Sebastián. Consultor internacional en casi toda Hispanoamérica y Pro rector de la Universidad de Chile. Profesor Internacional del Diplomado Internacional en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión de ESAN

Directiva N° 02 U-9.b.3/22.00 IESTE ETE Normas para el desarrollo del proyecto productivo del IESTE ETE 2013

15 ANEXO: Costos de equipos y maquinarias. Inversión tangible

ITEM	REUQUERIMIENTO	MONTO UNIDAD	POR	INVERSION TOTAL
ESTANTE	PEQUEÑO insumos	75.00		75.00
ESTANTE	MEDIANO utensilios	45.00		45.00
COCINA	01 INDUSTRIAL	290.00		290.00
OLLAS	05 (JUEGO)	140.00		140.00
CAMPANA	01	250.00		250.00
REFRIGERADOR	01	500.00		500.00
BOLS	03	70.00		210.00
TERMOMETRO	02	5.00		10.00
CUCHARONES	03	10.00		30.00
PALETAS	03	8.50		25.5
TAPER	07	23.00		161.00
EMBASE DE VIDRIO	02 (CMC, A.C.)	12.00		24.00
EMBASE DE VIDRIO	01 (maca)	25.00		25.00
TAZAS MEDIDORAS	02	4.50		9.00
JARRAS MEDIDORAS	02	7.00		14.00
BALANZA DIGITAL	01 para gramos	15.00		15.00
BALANZA DIGITAL	01 para kilos	65.00		65.00
CUCHILLO	04	10.00		40.00
LICUADORA	02	230.00		460.00
COLADORES	02 metálico	10.00		20.00
MESA	03 largas	350.00		1,050.00
TOTAL				3,458.50

ENCUESTA

“NECTAR DE LUCUMA ENRIQUECIDO CON HARINA DE MACA”

1.- ¿ha consumido o conoce usted la lúcuma?

1. Si
2. No

2.- ¿ha consumido o conoce usted la maca?

1. Si
2. No

3.- ¿sabía usted que la maca es el mejor suplemento natural autóctono?

1. Si
2. no

4.- ¿Qué bebida considera usted más saludable y energética?

1. Gaseosas
2. néctares
3. agua mineral

5.- ¿consumirías un néctar de lúcuma enriquecido con maca?

1. Si
2. No

6.- ¿sabiendo que la composición química de la maca es la más completa en nutrición, consumirías maca?

1. Si
2. no

7.- ¿de qué color le parece más agradable la etiqueta de nuestro embace?

1. Dorado
2. Plateado
3. Rojo

8.- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un néctar?

1. S/ 1.50
2. S/ 1.20
3. S/ 1.00

9.- ¿te parece muy altos los precios?

1. Si
2. No

10.- ¿Qué embase consideras adecuado para nuestro néctar?

1. Vidrio
2. Plástico
3. Tetra pack

11.- ¿en qué parte de la institución le gustaría que se distribuya nuestra bebida?

1. Cafetines
2. Kioscos
3. Vendo maticas

12.- ¿con que frecuencia consumirías nuestro néctar de lúcuma?

1. 1 por día
2. 2 por día
3. De 3 uu a mas

13.- ¿sabe usted que beneficios o desventajas le ocasiona consumir con frecuencia las gaseosas?

1. Si
2. No

14.- ¿cree usted que es correcto consumir gaseosa después de haber comido carnes?

1. Si
2. No

15.- ¿sabía usted que los néctares enriquecidos ayudan en nuestro trajín diario?

1. Si
2. No

16.- ¿sabía usted que la lúcuma es recomendada contra la depresión y ayuda a reducir los triglicéridos?

1. Si
2. No

17.- ¿cree usted que deberían sacar u ofrecer más sabores al público?

1. SI
- 2 .No

18.- ¿usted sabe que es un néctar?

1. Si
2. No

19.- ¿está conforme usted con la variedad de sabores que se expenden en las bodegas?

1. Si
2. No

20.- ¿al momento de comprar un néctar, que es lo primero que toma en cuenta?

1. las marca del envase

2. el sabor

3. la forma o el diseño del envase

21.- ¿cree usted que se innova nuevos envases para néctar?

1. Si

2. No

22.- ¿Cuáles son los néctares que consume más frecuentemente?

1. durazno

2. lúcuma

3. fresa

23.- ¿Qué le cambiarías a los néctares que hay actualmente en el mercado?

1. el tamaño

2. los precios

3. la variedad

24.- ¿qué esperas de un néctar de lúcuma?

1. un producto mui dulce

2. un producto equilibrado (dulce pero no empalagoso)

3. un producto light

25.- ¿te gustaría que el néctar de lúcuma sea más conocido y vendido en las bodegas?

1. si

2. no

26.- ¿sabía usted que con el néctar de lúcuma puede combatir la anemia?

1. si

2. no

27.- ¿le parecería bien si el néctar de lúcuma se vende en envases más pequeños?

1. si

2. no

28.- ¿sabes cuantas empresas de néctares hay en el peru?

1. menos de 10

2. menos de 20

3. más de 20

29.- ¿sabes en qué departamento se consume más cantidad de néctar?

1. si

2. no

30.¿sabía usted que la niacina de la lúcuma ayuda a reducir en nivel de colesterol?

1. si

2. no