



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**DECON 7 – Luchando contra nuestras mayores amenazas
Plan de negocio en el Perú**

Trabajo de Investigación para optar el Grado de
Máster en Dirección y Gestión Empresarial

Alicia de los Milagros Barreto López

**Asesor(es):
Mgtr. Rafael Antonio Valera Moreno**

Piura, abril de 2021

Dedicatoria

A Dios que es la razón de nuestra existencia, a mis padres por su constante motivación para culminar esta investigación.

Asimismo, a mis hermanos y sobrinos que son la razón de superarnos y ser un ejemplo de vida.



Agradecimientos

Mi reconocimiento sincero, al Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura.

Al Señor director, del Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, Sr. Dr. Fernando Barranzuela Lescano, por su valioso aporte al progreso de las Ciencias Económicas y su frecuente compromiso para motivarnos en el desarrollo de la investigación científica y engrandecimiento de la Universidad.

Al señor asesor Mgtr. Rafael Valera Moreno, por sus adecuados consejos y direcciones en el campo metodológico de las Ciencias Económicas y Empresariales quien, con su potencial talento e ingenio, nos conduce por el sendero exitoso del análisis y la observación.



Resumen

Este documento presenta el análisis realizado para evaluar la factibilidad en la comercialización del producto DECON7, mediante la empresa D&B SOLUTION PERU, que es una compañía creada para representar en el Perú, al fabricante del producto DECON7.

DECON7, es un producto antimicrobiano, desinfectante y descontaminante químico, contiene una fórmula para aplicaciones militares, con objetivos de Bioseguridad y Lavandería, es de lo más avanzado y desarrollado en su clase, ya que tiene el más alto rendimiento en la industria, es versátil y se distribuye con sistemas innovadoras de empaque y presentación.

Es por eso que, este trabajo de investigación, se fundamenta en dar a conocer este nuevo producto, como alternativa para combatir los agentes químicos y biológicos que nos producen enfermedades, y posicionarlo en el producto número uno en nuestro país, entre el principal problema que es la desinfección, y disminuir el riesgo de contraer enfermedades causadas por bacterias, virus, etc.

Para este análisis, se tomó en cuenta la marca DECON7, la concepción de la idea de negocio, sus principales atributos y los valores compartidos en dicha organización.

Posteriormente se realizó el análisis del entorno y del sector, de lo cual se puede concluir que la oportunidad para la inversión en este negocio se presenta favorable debido a la actual coyuntura creada por la necesidad de las empresas de saneamiento y de las empresas industriales de la Ciudad de Piura para contar con un producto para combatir los gérmenes y virus en sus servicios especialmente por el creado por efectos de la pandemia del COVID19. Esto hace que el entorno se muestre interesante para una inversión como la que se plantea.

Para ello se ha realizado una evaluación de los clientes potenciales cuyos resultados favorecen la implementación de este negocio.

La estrategia para la implementación del modelo de negocio de D&B SOLUTIONS PERU es hacerlo bajo el modelo de representación geográfica con la empresa dueña de la patente de DECON7.

El análisis financiero realizado, demuestra la viabilidad económica del negocio, encontrándose que los flujos de caja se muestran positivos a partir del segundo año por lo que se debe considerar este hecho para la disponibilidad de caja.

El estudio, está dividido en 5 capítulos siendo el primero referido a la Descripción de la empresa y sus productos a comercializar, seguido del capítulo segundo referido al Análisis de la industria y de su competitividad, es decir al entorno, luego se describe el capítulo tres referido al Plan

comercial del negocio, para luego pasar al capítulo cuarto sobre la organización de la empresa y por último el capítulo quinto referido a la situación económica financiera de la empresa.

Palabras claves: Antimicrobiano, desinfectante, bioseguridad, agente químico, agente biológico, bacteria, virus.



Abstract

This document presents the analysis carried out to evaluate the feasibility in the commercialization of the DECON7 product, through the company D&B SOLUTION PERU, which is a company created to represent the manufacturer of the DECON7 product in Peru.

DECON7, is an antimicrobial, disinfectant and chemical decontaminant product, it contains a formula for military applications, with Biosafety and Laundry purposes, it is the most advanced and developed in its class, since it has the highest performance in the industry, it is versatile and it is distributed with innovative packaging and presentation systems.

That is why this research work is based on publicizing this new product, as an alternative to combat the chemical and biological agents that cause us diseases, and position it as the number one product in our country, among the main problem that is disinfection, and reduce the risk of contracting diseases caused by bacteria, viruses, etc.

For this analysis, the DECON7 brand, the conception of the business idea, its main attributes and the shared values in said organization were taken into account.

Subsequently, an analysis of the environment and the sector was carried out, from which it can be concluded that the opportunity for investment in this business is favorable due to the current situation created by the need of sanitation companies and industrial companies of the City of Piura to have a product to combat germs and viruses in its services, especially due to the one created by the effects of the COVID19 pandemic. This makes the environment interesting for an investment like the one that is being considered.

For this, an evaluation of potential clients has been carried out, the results of which favor the implementation of this business.

The strategy for the implementation of the D&B SOLUTIONS PERU business model is to do so under the geographic representation model with the company that owns the DECON7 patent. The financial analysis carried out shows the economic viability of the business, finding that the cash flows are positive from the second year on, so this fact should be considered for the availability of cash.

The study is divided into 5 chapters, the first referring to the Description of the company and its products to be marketed, followed by the second chapter referring to the Analysis of the industry and its competitiveness, that is, the environment, then chapter three is described referred to the commercial plan of the business, and then to the fourth chapter on the organization of the company and finally the fifth chapter referring to the economic and financial situation of the company.

Keywords: Antimicrobial, disinfectant, biosecurity, chemical agent, biological agent, bacteria, virus.



Tabla de contenido

Introducción.....	17
 Capítulo 1 Descripción de la empresa	19
1.1 Descripción	19
1.2 Misión de la empresa	19
1.3 Visión de la empresa.....	19
1.4 Objetivo de la empresa	19
1.5 Productos y/o servicios	20
1.6 Versatilidad.....	20
1.7 Presentación del producto en forma y tamaño.....	21
1.8 Recursos operativos	21
 Capítulo 2 Análisis de la industria y de su competitividad	23
2.1 Entorno en el Perú.....	23
2.2 Dimensionamiento del mercado	23
2.2.1 Sector público	23
2.2.2 Sector privado	23
2.3 Competencia	24
2.4 Factores externos	25
2.4.1 Estacionalidad	25
2.4.2 Ciclo de vida del sector.....	25
2.5 Las fuerzas competitivas de Porter	25
2.5.1 Poder de negociación de clientes	25
2.5.2 Poder de negociación de proveedores	26
2.5.3 Competidores existentes	26
2.5.4 Nuevos ingresantes	26
2.5.5 Productos sustitutos.....	26
 Capítulo 3 Plan comercial del negocio.....	27
3.1 Descripción breve del negocio.....	27
3.2 Lugar en el que se desarrollará el negocio.....	27
3.3 Definición del mercado objetivo.....	28

3.4	Ventaja competitiva	28
3.5	Evaluación del mercado.....	29
3.5.1	Estimación del mercado potencial	29
3.5.2	Tamaño de muestra: 32	30
3.5.3	Modelo de encuesta realizada	31
Capítulo 4	Organización de la empresa	35
4.1	Accionistas.....	35
4.2	Estado actual del emprendimiento	35
4.3	Organigrama	35
4.4	Planes de contingencia.....	35
4.5	Planes de éxito	36
Capítulo 5	Costos y plan financiero.....	39
5.1	Estado de resultados de proyecciones.....	39
5.2	Estado de situación financiera	41
5.3	Estado de resultados.....	42
5.4	Punto de equilibrio.....	42
5.5	Análisis de sensibilidad del proyecto.....	43
Conclusiones		47
Lista de referencias		49
Anexos		51
Anexo 1.	¿Quiénes somos?.....	53
Anexo 2.	Química única del D7 - composición.....	54
Anexo 3.	Química única del D7 - características	55
Anexo 4.	Mata y neutraliza – organismos biológicos.....	56
Anexo 5.	Mata y neutraliza – estudios recientes	57
Anexo 6.	Mata y neutraliza – Químicos, armas químicas y biológicas.....	58
Anexo 7.	DECON 7 vs COVID-19	59
Anexo 8.	DECON7 vs COVID 19 (presentación).....	60
Anexo 9.	Transportes de pasajeros vs COVID-19.....	61

Listado de tablas

Tabla 1	Características de DECON 7 y otros productos.....	24
Tabla 2	Número de empresas por sector	30
Tabla 3	Estado de resultados de proyecciones.....	40
Tabla 4	Estado de situación financiera.....	41
Tabla 5	Estado de resultados.....	42



Listado de figuras

Figura 1	Modo de empleo.....	20
Figura 2	Presentación del producto	21
Figura 3	Otros productos en el mercado.....	26
Figura 4	Principales industrias	28
Figura 5	Virus y bacterias.....	29
Figura 6	Organigrama de la empresa.....	36
Figura 7	Canales de distribución	37



Introducción

El presente documento tiene como objetivo presentar la propuesta para la comercialización del producto DECON7 a través de la empresa D&B SOLUTIONS PERU, en la ciudad de Piura con el aval de D&B SOLUTIONS LLC, ubicada en Delaware, Phoenix empresa independiente de representación comercial del producto DECON7 (en adelante D7), por lo cual se analizarán los factores determinantes tanto del entorno en el país como de la propuesta de funcionamiento como tal, con el objetivo de determinar si el proyecto es viable desde los diferentes puntos de vista.

El mundo está pasando por diferentes crisis, pero la que más preocupación nos da, es la pandemia, ocasionada por la cercanía a la toxina del SARS-CoV2 que produce la enfermedad denominada COVID-19, la cual está causando tantos contagios en el mundo y en nuestro país, resultando muchas pérdidas humanas; como se sabe, es un virus el cual aún no tiene cura, y lo que se quiere es, evitar el contagio, ya que se traslada de una persona a otra, o en los lugares donde las personas contagiadas se encuentran.

Es por ello, que actualmente, se ha incrementado la atención por el cuidado de la salubridad, más aún, cuando aún no se cuenta con un tratamiento eficaz y la vacuna que ponga fin a esta pandemia. Identificándonos con los problemas actuales, y tratando de dar una solución inmediata mediante el trabajo de investigación **“DECON7 - Luchando contra nuestras mayores amenazas – Plan de negocios en el Perú”**, y con el objetivo de introducir al mercado un producto nuevo, como alternativa para combatir los agentes químicos y biológicos que nos producen enfermedades, por lo que se realiza una evaluación si es factible la comercialización de un nuevo producto en el Perú, siendo este necesario para la salud en los tiempos actuales, lo cual nos resulta en posicionarnos como el producto número uno en nuestro país, ante el principal problema que es la desinfección y la disminución de tantas enfermedades causadas por bacterias, virus, etc.

Además de la innovación de uso, de un nuevo producto, mediante un sencillo proceso y una organización competitiva y constante mirando de cerca a nuestros clientes, identificando sus necesidades sanitarias para atenderlos en el tiempo oportuno brindando una solución efectiva.

El estudio, está dividido en 5 capítulos siendo el primero referido a la Descripción de la empresa y sus productos a comercializar, seguido del capítulo segundo referido al Análisis de la industria y de su competitividad, es decir al entorno, el mercado y la competencia, a través del análisis de fuerzas competitivas de Porter. Luego se describe el capítulo tres referido al

Plan comercial del negocio, describiendo brevemente el negocio y el mercado objetivo a través de una encuesta aplicada a los emprendedores posibles clientes para el producto, para luego pasar al capítulo cuarto sobre la Organización de la empresa donde se hace mención a los accionistas, y al organigrama para el funcionamiento operativo de la empresa y por último el capítulo quinto referido a la situación económica financiera de la empresa donde se analizan la situación financiera y sus estados de proyección, el punto de equilibrio operativo, haciendo finalmente un análisis de sensibilidad, para llegar a conclusiones finales.



Capítulo 1

Descripción de la empresa

1.1 Descripción

D&B SOLUTIONS PERU SAC, fue creada el 15 de noviembre en 2016, conformada por dos socios fundadores, gracias a una alianza estratégica con D&B SOLUTIONS LLC, ubicada en Delaware, Phoenix empresa independiente de representación comercial del producto DECON7 (en adelante D7) y es la propietaria del concepto D&B SOLUTIONS incluyendo la marca registrada.

D7 fue creada en la escuadra de los estados unidos de norte américa, para la defensa contra armas químicas o un ataque biológico, el gobierno de los estados unidos otorgo la patente por un plazo de 50 años renovables a DECON 7 Systems LLC, domiciliada en Scottsdale, Arizona, Estados Unidos.

La idea de negocio surge de una demanda insatisfecha en el medio debido a que no se cuenta con un producto de eficiencia contra las bacterias y gérmenes en los establecimientos que ofrecen este tipo de servicio.

1.2 Misión de la empresa

Mejorar la calidad de vida del ser humano y de nuestro planeta, mediante las mejores prácticas de limpieza, esterilización y descontaminante, comercializando el mejor químico, especializada a la medida del cliente, siendo perseverantes en el desarrollo económico, sin desatender la conservación de la calidad ambiental y conciencia social, ofreciendo la máxima capacidad y validez en la maximización de rendimientos.

1.3 Visión de la empresa

Posicionarnos como una compañía económicamente sustentable, primordial en la comercialización del D7 a todo el Perú, siendo un referido en el mercado y en el uso de productos químicos especializados, para contener la intimidación que acecha al hombre.

1.4 Objetivo de la empresa

Ofrecer a nuestros clientes la mejor proposición de valía, comercializando el mejor producto antimicrobiano, desinfectante y descontaminante químico especializado, de optimas propiedades de desinfección, que mejoren la limpieza, conservación de sus equipos, componentes e infraestructura, fomentando el engrandecimiento y expansión sustentable de nuestros socios, colectividad y de nuestro universo.

1.5 Productos y/o servicios

El D7, es un producto de alta efectividad para la eliminación de virus y bacterias, con formula patentada y recomendada por EPA para la lucha contra el SARS-CoV-2.

El producto ofrecido se dará en tres presentaciones: 5 galones, 10.2 galones y 30.5 galones.

Tiene ventajas técnicas que superan a otros productos, como es la capacidad de romper la biocapa y penetrar en los microorganismos para su más rápida y efectiva eliminación.

1.6 Versatilidad

DECON7, puede utilizarse como espuma, rociado, nebulizado y sumergido dando solución en el ambiente o instalación a utilizarse.

Figura 1

Modo de empleo



Nota. DECON 7 (2020)

Otra ventaja es, su largo periodo acción de 8 horas, lo cual asegura una protección prolongada. Finalmente es compatible con las personas, es decir su toxicidad y acides muy baja, lo cual también le da una ventaja sobre otros desinfectantes tradicionales.

El D7, puede eliminar efectivamente los coronavirus. En pruebas en la Universidad del Estado de Kansas, se demostró que D7 inactiva rápida y completamente una concentración de $> 5\text{Log}_{10}$ de coronavirus bovino (BCV), con un tiempo de contacto de un minuto incluso en presencia de una carga orgánica del 50%. Tenga en cuenta, que en el informe de estas pruebas que se menciona a continuación, se hace referencia a D7, por su nombre de desarrollo DF-200.

Con base en dichos resultados, D7 puede usarse para desinfectar instalaciones como, hospitales, estaciones de ferrocarril y aeropuertos entre muchas otras, contra coronavirus y otros organismos patógenos, incluso en áreas con altas cargas orgánicas o de suelo.

1.7 Presentación del producto en forma y tamaño

En la actualidad, hay mucha más preocupación en la higiene debido a la pandemia del SARS-CoV-2, y este hecho genera el espacio para la introducción de un producto de las características DECON7.

Figura 2

Presentación del producto



Nota. DECON 7 (2020)

1.8 Recursos operativos

La empresa cuenta con una alianza estratégica de distribuidor, este último tiene un almacén de 150 m² con 6 metros de altura, en un parque industrial formal, con infraestructura

de primer nivel. Cuenta con licencia de funcionamiento y espacio disponible actualmente suficiente para recibir hasta 2 contenedores de mercadería simultáneamente.



Capítulo 2

Análisis de la industria y de su competitividad

2.1 Entorno en el Perú

Sin duda la coyuntura actual, generada por el crecimiento de la pandemia del COVID-19 en Perú, ha generado el espacio para la introducción de un producto con las características de DECON7.

Demanda de productos probadamente efectivos se va a producir en diversos segmentos del mercado, de los cuales los dispuestos a invertir en productos Premium, serán los seleccionados.

2.2 Dimensionamiento del mercado

D7, está orientado al sector público y privado.

2.2.1 Sector público

Un mercado objetivo por la alta necesidad y gran capacidad de inversión que tiene, son los organismos del Estado peruano, que se puede a su vez disgregar en:

- Centros hospitalarios
- Fuerzas Armadas y policiales
- Instituciones gubernamentales: Congreso, Ministerios diversos, mercados.
- Gobiernos locales: Municipios y gobiernos regionales.

2.2.2 Sector privado

El segmento objetivo estará en, las empresas más grandes y de mayor necesidad de preservar salud y reputación.

- Manufactura de alimentos y bebidas
- Industria farmacéutica
- Minería e hidrocarburos
- Transporte aéreo
- Transporte terrestre
- Comercio retail

Las Compañías prestadoras de servicios de limpieza y fumigación; son un mercado intermedio de gran demanda. Serán un canal importante para atender a sus clientes de alta exigencia. En estos clientes, es importante la selección de los más formales y respetados, para evitar cualquier adulteración de producto aprovechándose de la marca.

2.3 Competencia

Actualmente en Perú para los mercados objetivos mencionados, se está usando los siguientes productos.

- Hipoclorito de Sodio
- Amonio cuaternario
- Peróxido de hidrogeno
- Alcohol

Todos estos productos son superados en efectividad por el D7, y todos esos productos son irritantes para las personas y no se pueden aplicar en ambientes ocupados.

Los productos competidores pueden tener un precio de mercado 3-5 veces menor al DECON7.

Tabla 1

Características de DECON 7 y otros productos

Desinfectante	Alcanza alta eficacia en pruebas de laboratorio	Contiene detergentes y tensión superficie baja para penetrar la materia orgánica para la efectividad en un mundo real usando varias especies reactivas	Tiene baja toxicidad, baja corrosividad, bajo olor y propiedades de liberación de gases que son biodegradable	Puede ser usado en espacios cerrados y no cerrados	Puede implementar utilizando múltiples métodos (rociado, spray, toallitas, etc.)
D7	SI	SI	SI	SI	SI
10% de cloro (y otros compuestos que contienen cloro)	SI	NO	NO	SI (Ventilación puede ser necesaria antes de volver a usar)	SI (Tiempos posibles bajo contacto al rápido escape)
Ácido peracético	SI	NO	NO	SI (Ventilación puede ser necesaria antes de volver a usar)	SI (Tiempos posibles bajo contacto al rápido escape)
Ozono (gas)	SI	NO	NO	NO	NO
Dióxido de cloro (gas)	SI	NO	NO	NO	NO
Dióxido de cloro (líquido)	SI	NO	NO	SI (Ventilación puede ser necesaria antes de volver a usar)	SI (Tiempos posibles bajo contacto al rápido escape)
fase de vapor Peróxido de hidrógeno	SI	NO	SI Presentan algo de corrosividad	NO	NO
Desinfectante	Alcanza alta eficacia en pruebas de laboratorio	Contiene detergentes y tensión superficie baja para penetrar la materia orgánica para la efectividad en un mundo real usando varias especies reactivas	Tiene baja toxicidad, baja corrosividad, bajo olor y propiedades de liberación de gases que son biodegradable	Puede ser usado en espacios cerrados y no cerrados	Puede implementar utilizando múltiples métodos (rociado, spray, toallitas, etc.)

hidrógeno líquido Acido Peróxido/Peracético	SI	NO	SI Presentan algo de corrosividad	SI (Ventilación puede ser necesaria antes de volver a usar)	SI (Tiempos posibles bajo contacto al rápido escape)
Alcohol etílico	NO	NO	SI	SI	NO
Amonio Cuaternario	NO	NO	SI (Biodegradabilidad puede ser un problema para algunos compuestos)	SI	NO
Fenólico	NO	NO	NO	SI (Ventilación puede ser necesaria antes de volver a usar)	NO
Ácido cítrico (y otros ácidos leves como vinagre, ácido láctico, ácido glicólico)	NO	NO	SI	SI	NO

Nota. Elaboración propia

2.4 Factores externos

2.4.1 Estacionalidad

Actualmente el planeta, se encuentra sumergido en una pandemia mundial, por lo cual ha tomado una gran demanda del producto, gracias al buen abastecimiento y fabricación del mismo, se ha logrado abastecer a EEUU e incluso a Wuhan, en donde se originó el virus, ahí mismo se ha desarrollado todos los mecanismos de desinfección de superficies inertes, para eliminar el virus en su totalidad.

2.4.2 Ciclo de vida del sector

El sector se encuentra en pleno crecimiento, ya que se cuenta con una economía abierta, seguridad, emergencia sanitaria y la última etapa de emergencia nacional.

2.5 Las fuerzas competitivas de Porter

2.5.1 Poder de negociación de clientes

De acuerdo a la demanda del producto, por las circunstancias en las cual nos encontramos sumergidos, proponemos a nuestros potenciales clientes esta negociación, la cual resultará ser baja. Se tendrán precios moderados basados en la estrategia de valor.

2.5.2 Poder de negociación de proveedores

Solo contamos con un productor internacional de D7, sin embargo, gracias a la participación accionarial de la empresa matriz de estados unidos en la estructura societaria de nuestra compañía en Perú, se refleja un compromiso con el desarrollo del mercado en Perú.

2.5.3 Competidores existentes

Son pocos los productos desinfectantes que garantizan la eliminación del virus COVID-19, aseguramos que no existe en el mercado producto tan potente. Actualmente están en proceso de los resultados de exámenes de ENFRENTAMIENTO MICROBIANO, donde se sustentará por una entidad de prestigio, la efectividad del producto frente al VIRUS.

2.5.4 Nuevos ingresantes

Hay muchos productos en el mercado, pero ninguno pondrá en su etiqueta la eliminación de COVID-19, debido a que es un virus nuevo que es muy difícil de contener y analizar

2.5.5 Productos sustitutos

Cualquier amonio cuaternario, no sustituye la capacidad de D7 en la eliminación de plagas, virus, bacterias o cualquier organismo microbiológico que sea exoesqueleto, con atributos biodegradables muy amigables al medio ambiente.

Sin embargo, hemos identificado en el mercado, productos que ofrecen lo mismo, como estrategia de valor: **Figura 3**

Figura 3

Otros productos en el mercado



Nota. Elaboración propia

Capítulo 3

Plan comercial del negocio

3.1 Descripción breve del negocio

D&B SOLUTION PERU (en adelante D&B), es una compañía comercializadora, se creó con la finalidad de representar en el Perú, al fabricante del producto DECON 7 (en adelante D7), producto antimicrobiano desinfectante y descontaminante químico. D7, contiene una fórmula para aplicaciones militares, con objetivos de bio-seguridad y lavandería, es de lo más avanzado y desarrollado en su clase, ya que tiene el más alto rendimiento en la industria, es versátil y se distribuye con sistemas innovadoras de empaque y presentación.

D7 está disponible en cuartos, galones, tambores, bolsas y latas de aerosol tácticos, haciendo D7 fácil de incorporar en las organizaciones y protocolos de bio-seguridad. D7, es una mezcla de productos químicos orgánicos e inorgánicos, que producen reacciones simultáneas que pueden destruir tanto los contaminantes químicos como biológicos.

Entre las propiedades de esta fórmula está, su eficacia contra esporas vegetativas y no vegetativas, y su capacidad para destruir los microorganismos que firman las esporas, llamadas endoesporas. D7, es el desinfectante, descontaminante y desodorante más potente, desarrollado para el mercado al día de hoy.

3.2 Lugar en el que se desarrollará el negocio

D&B, cuenta con una oficina administrativa en la ciudad de Lima, así mismo, su ámbito de trabajo, está enmarcado en un contrato de representación con el fabricante de D7, con una duración anual, con renovación automática y con un ámbito de desarrollo de trabajo en todo el territorio geográfico del Perú.

Contamos con la autorización por parte de SENASA, para la recepción del producto en las instalaciones de los almacenes autorizados, una empresa de gran reconocimiento como agente de aduanas del Perú y del extranjero.

Así mismo, el conjunto de productos, cuenta con su registro SANITARIO emitido por DIGESA, estos permisos cuentan con una vigencia de 3 años, a continuación, describimos su vencimiento:

- Parte 1 - RD N 7056-2018-DCEA-DIGESA-SA, emitida el 21 de noviembre de 2018.
- Parte 2 - RD N 0600-2019-DCEA-DIGESA-SA, emitida el 28 de enero de 2019.

3.3 Definición del mercado objetivo

Nuestro mercado objetivo, está enfocado principalmente en los siguientes sectores:

- Agricultura.
- Avícolas, ganaderos y crianza de cerdos.
- Hospitalario.

Cabe mencionar que el uso de D7, es en múltiples sectores (militar, aéreo, aduanero, etc.), sin embargo, parte de la estrategia comercial planteada en Perú, el enfoque es en tres sectores principales ya mencionados.

Figura 4

Principales industrias



Nota. DECON 7 (2020)

3.4 Ventaja competitiva

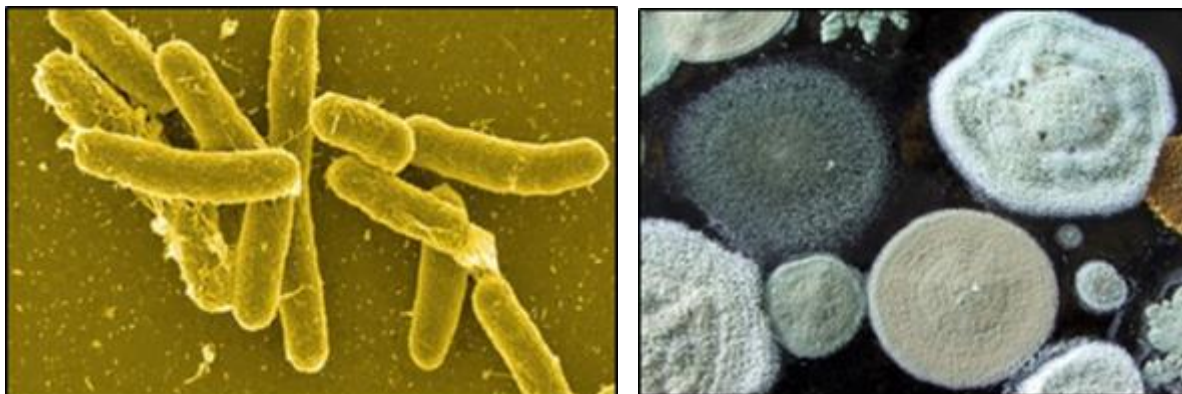
A continuación, describimos las ventajas competitivas del producto:

- Tiene el 99.99999% Log de muerte, el mayor calificado en su categoría y medible.
- Registro sanitario en estados unidos de norte américa - registro EPA, como, descontaminante, desinfectante, esporicida, Anti-bacterial.
- Extremadamente efectivo en, retirar y descontaminación de Biopelículas.
- Naturalmente biodegradable.
- No-corrosivo.
- Varias Formas de aplicación.
- Mata y neutraliza bacterias vegetativas y no-vegetativas.
- Cuenta fórmulas patentadas (US20070249509), gracias a los Laboratorios Sandia.
- Barrera residual comprobada como efectiva.

- No Compuestos de Orgánicos Volátiles – VOC's.
- Efectivo en temperaturas vastas (Fórmula se mantiene estable desde -33°C+71°C)

Figura 5

Virus y bacterias



Nota. DECON 7 (2020)

El D7, es un producto de alta efectividad para la eliminación de virus y bacterias, con formula patentada y recomendada por EPA, para la lucha contra el COVID-19.

Tiene ventajas técnicas que superan a otros productos, como es, la capacidad de romper la biocapa y penetrar en los microorganismos para su más rápida y efectiva eliminación. Otra ventaja es, su largo periodo acción de 8 horas, lo cual asegura una protección prolongada. Finalmente es compatible con las personas, es decir su toxicidad y acides es muy baja, lo cual también le da una ventaja sobre otros desinfectantes tradicionales.

3.5 Evaluación del mercado

Para este acápite se tendrá en cuenta la Motivación de compra, por lo cual los consumidores potenciales verán a D&B SOLUTIONS, como una empresa que distribuirá un producto innovador, que satisfaga las necesidades de los mismos en el uso del producto.

Para esto se tendrá en cuenta la Segmentación de Nicho, ya que en el Perú existe un grupo muy importante generado, por el crecimiento del sector agroindustrial y por la necesidad de las empresas del sector salud y saneamiento que buscan un producto que cubra las necesidades creadas por el COVID - 19.

3.5.1 Estimación del mercado potencial

Siendo nuestro mercado objetivo los sectores agriculturita, agroindustria y ganadería, sector alimentos y bebidas, sector pesquería, así como de del área hospitalaria, se tomó como universo las empresas en esos rubros ubicadas en el distrito de Piura, según relación adjunta obtenida de la Cámara de Comercio de Piura, la cual se muestra en la **Tabla 2**.

Tabla 2*Número de empresas por sector*

Sectores	m (unidades existentes)	Peso m/M	Encuestas 32*Peso
Sector agricultura, agroindustria y ganadería	44	0,38	12
Sector alimentos y bebidas	29	0,25	8
Sector salud y hospitales	23	0,20	6
Sector pesquería	19	0,17	5
Total M (Tamaño de la población)	115	1,00	32

Nota. Cámara de comercio de Piura - Directorio

3.5.2 *Tamaño de muestra: 32*

Para el cálculo del tamaño de muestra se tendrá en cuenta la fórmula para poblaciones finitas que se muestra a continuación

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

De donde:

N = tamaño de la población,

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada,

Q = probabilidad de fracaso, D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

Reemplazando los valores: N = 115, $Z_\alpha = 1.96$, p = 50% (en este caso 50% = 0.5), q = 1 – p (en este caso 1-0.5 = 0.50), d = precisión (15%).

El tipo de muestreo utilizado es el probabilístico para poblaciones finitas

Para la disposición de las encuestas se tiene en cuenta su peso o % de cada sector (m/M), frente al total del universo muestral (M), como se muestra en la **Tabla 2**.

La técnica aplicada fue cuantitativa: Entrevista estructurada cuestionario.

Dada las circunstancias que estamos viviendo por la pandemia, se tuvo que tomar muestra representativa en esos sectores y aplicarlas vía virtual por medio de Zoom, previa aceptación de las empresas informantes.

Se realizó una encuesta virtual, la cual tiene 15 preguntas siendo aplicada 32 personas encuestadas.

La encuesta sirve para conocer las opiniones vertidas en los cuestionarios previamente aplicados, a través de los cuales se puede estimar que apreciaciones y cómo valoran el producto los entrevistados que está en función de medir el grado de aceptación del producto DECON7, midiendo el análisis de competencia directa e indirecta, identificación la existencia del producto como algo generacional. Con ello ver la factibilidad del negocio en el mercado peruano. (DECON 7 - Encuesta, 2020).

Luego de aplicar el instrumento para la toma de datos consistente en 32 encuestas, se procedió al análisis de las mismas y obtener así los resultados que nos llevaron a las conclusiones del estudio.

Para mostrar los resultados se utilizó, el diagrama circular y su análisis se llevó a cabo con las técnicas Excel. Los resultados se detallan en Respuestas de encuestas - Productos DECON 7¹ (DECON 7 - Encuesta, 2020).

En cuanto a objetivos para el proyecto y para el estudio de mercado se fijan los siguientes:

a) Objetivo general

- **Para el proyecto:** Determinar la factibilidad para comerciar el del producto DECON7 en la Región de Piura.
- **Para el estudio de mercado:** Realizar el análisis del mercado que facilite conocer la demanda insatisfecha en base a la oferta existente posible

b) Objetivos específicos

- **Para el proyecto:** Definir la estructura organizacional del proyecto más apropiada.
 - Determinar la inversión, los costos y gastos que se generen.
 - Establecer los indicadores financieros y evaluar la factibilidad del proyecto
- **Para el estudio de mercado:**
 - Conocer cuan aceptado seria en cada sector, el producto a comercializar
 - Conocer el grado de aceptación de las características del producto a ofrecer a nuestros futuros clientes.

3.5.3 Modelo de encuesta realizada

1. Edad

- a) Entre 18 a 25 años: 12.50%
- b) Entre 26 y 35 años: 15.60%

¹ <https://drive.google.com/file/d/1sN55tRW43ll7l8RmCJkJZfHnEvSSipYr/view?usp=sharing>

- c) Entre 36 y 45 años: 25.00%
 - d) Más de 45 años: 46.90%
2. Género
- a) Masculino: 68.80%
 - b) Femenino: 31.30%
3. ¿Has utilizado alguna vez desinfectante?
- a) Si: 96.90%
 - b) No: 3.10%
4. ¿Con que frecuencia usas desinfectante?
- a) Siempre: 56.30%
 - b) Casi siempre: 28.10%
 - c) Algunas veces: 15.60%
 - d) Casi nunca: 0%
 - e) Nunca: 0%
5. ¿Al momento de comprar un desinfectante, que criterios primordiales es lo primero que toma en cuenta?
- a) La marca: 9.40%
 - b) La presentación: 9.40%
 - c) El precio: 15.60%
 - d) La eficiencia del producto: 65.60%
6. Tiene conocimiento acerca de DECON7
- a) Si: 18.80%
 - b) No: 81.30%
7. DECON7 es un producto Antimicrobiano Desinfectante y Descontaminante Químico; contiene una fórmula para aplicaciones militares, con objetivos de Bio-seguridad y lavandería, es de lo más avanzado y desarrollado en su clase, tiene denominación y procedencia norte americana ¿Considera usted que es factible utilizar este producto aún más en la situación actual?
- a) Totalmente de acuerdo: 46.90%
 - b) De acuerdo: 40.60%
 - c) Ni acuerdo ni desacuerdo: 6.30%
 - d) En desacuerdo: 6.30%
 - e) En total desacuerdo: 0%

8. DECON7 fue creada en la armada de los estados unidos de norte américa para la defensa contra armas químicas. Totalmente de acuerdo:
- a) Muy importante: 37.50%
 - b) Importante: 46.90%
 - c) Relativamente importante: 12.50%
 - d) De poca importancia: 3.10%
 - e) No es importante: 0%
9. Cree usted que es necesaria su comercialización en el país:
- a) Totalmente de acuerdo: 43.80%
 - b) De acuerdo: 43.80%
 - c) Ni acuerdo ni desacuerdo: 12.50%
 - d) En desacuerdo: 0%
 - e) En total desacuerdo: 0%
10. Cómo se sabe los hospitales, buses son focos infecciosos y es necesario su aplicación.
- a) Totalmente de acuerdo: 50.00%
 - b) De acuerdo: 40.60%
 - c) Ni acuerdo ni desacuerdo: 9.40%
 - d) En desacuerdo: 0%
 - e) En total desacuerdo: 0%
11. Las Instituciones públicas y privadas deben tomar en cuenta este producto para desinfectar instalaciones como hospitales, centros comerciales, buses, etc.
- a) Totalmente de acuerdo: 46.90%
 - b) De acuerdo: 40.60%
 - c) Ni acuerdo ni desacuerdo: 12.50%
 - d) En desacuerdo: 0%
 - e) En total desacuerdo: 0%
12. Su forma de aplicación es sencilla.
- a) Muy importante: 53.10 %
 - b) Importante: 46.90%
 - c) Relativamente importante: 0%
 - d) De poca importancia: 0%
 - e) No es importante: 0%

13. El producto DECON7 no solo es utilizado en el sector salud también en las fuerzas armadas, instituciones gubernamentales, industria farmacéutica, manufactura de alimentos y bebidas, minería e hidrocarburos, transporte aéreo, transporte terrestre, etc.
- a) Muy importante: 46.90%
 - b) Importante: 46.90%
 - c) Relativamente importante: 6.30%
 - d) De poca importancia: 0%
 - e) No es importante: 0%
14. En la actualidad se habla aún más de la inocuidad alimentaria la cual se refiere a las condiciones y prácticas que preservan la calidad de los alimentos, para prevenir la contaminación y las enfermedades transmitidas. El DECON7 nos favorece totalmente.
- a) Muy importante: 37.50%
 - b) Importante: 59.40%
 - c) Relativamente importante: 3.10%
 - d) De poca importancia: 0%
 - e) No es importante: 0%
15. DECON7, es un producto amigable con el medio ambiente, pero con espectro amplio para combatir agentes químicos y biológicos, pero lo suficientemente noble, no tóxico, no corrosivo, no inflamable y biodegradable.
- a) Muy importante: 50.00%
 - b) Importante: 46.90%
 - c) Relativamente importante: 3.10%
 - d) De poca importancia: 0%
 - e) No es importante: 0%

Resultados de la encuesta:

Tras analizar las encuestas, podemos concluir, que la mayoría de los encuestados no conocían el producto DECON7. También expresan la importancia del conocimiento sobre las características del producto y sobre todo muestran un gran interés. En una gran mayoría, los encuestados piensan que el gobierno y el entorno privado, deben incluir este producto para evitar la expansión de virus como lo es el COVID19. (DECON 7 - Respuestas, 2020)

De acuerdo a lo anterior, se concluye que el análisis del Sector y del Mercado demuestra que, si hay una oportunidad para la comercialización del producto DECON 7 en el Perú, lo cual es importante para continuar con el análisis.

Capítulo 4

Organización de la empresa

4.1 Accionistas

D&B SOLUTION en el Perú está conformada por dos socios, siendo uno de ellos Alicia Barreto López, Contador Público, con experiencia en Administración y Finanzas en empresas de diversos Sectores de la región norte. Profesional con una trayectoria de más de 18 años, con sólidos conocimientos en Gestión de Auditorías; liderando equipos de trabajo en el ámbito de la contabilidad, financiera y tributaria, y de procesos en empresas nacionales y extranjeras de reconocido prestigio. Cuenta con una participación del 99% de acciones de la compañía.

El otro socio en calidad de Socio minoritario, cuenta con la representación de distribución en Estado Unidos de Norte América, a través de la empresa D&B SOLUTION LLC.

4.2 Estado actual del emprendimiento

Actualmente, el proyecto, se encuentra en proceso de consolidación de costos y conocimiento del mercado, identificar más competidores directos, e investigar y establecer una estrategia de distribución.

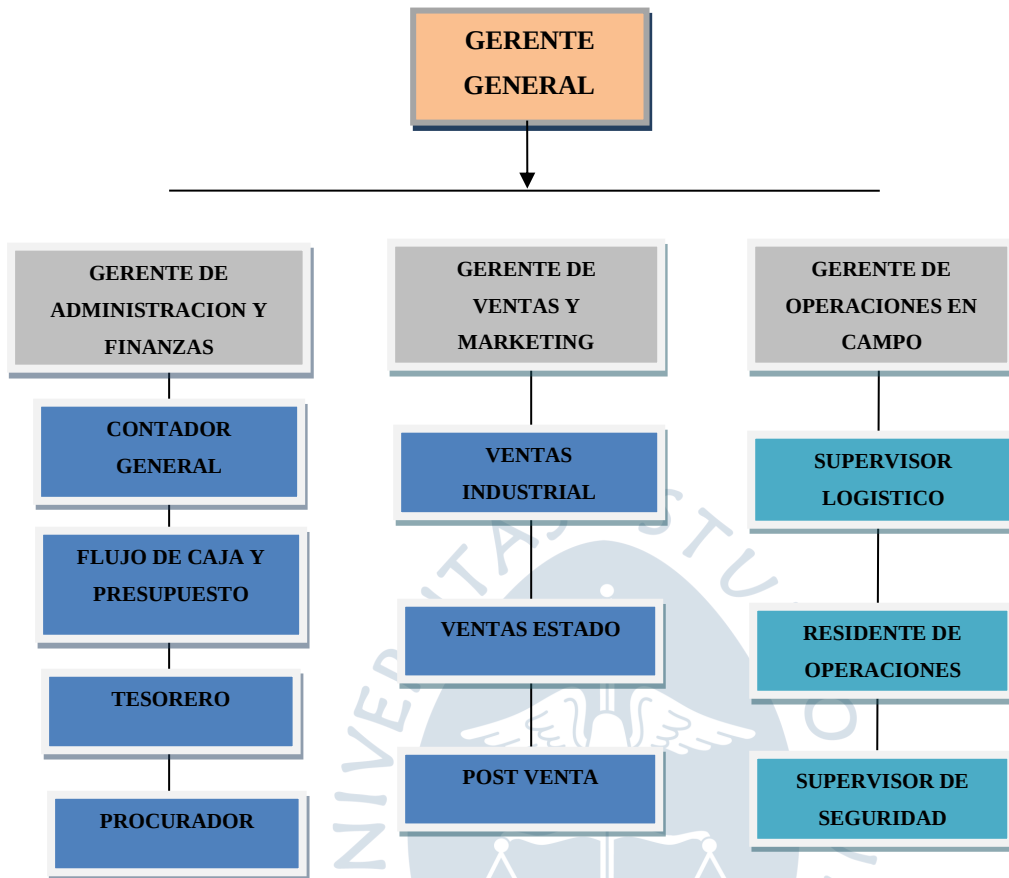
4.3 Organigrama

La empresa está constituida por, personal profesional y/o técnico totalmente comprometido con la misión de la empresa, manejo de información técnica del producto, y entrenado en técnicas de servicio al cliente, se muestra en la **Figura 6**.

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos en el plan, se presenta el organigrama propuesto.

4.4 Planes de contingencia

Todo negocio tendrá dificultades en algún momento debido a factores internos (costo del aprendizaje) y externos como, por ejemplo: burocracia en los procesos de solicitud de permisos, incumplimiento de plazos de entrega por parte del estado, informalidad de parte de los asesores técnicos etc.

Figura 6*Organigrama de la empresa**Nota. Elaboración propia*

4.5 Planes de éxito

Las actividades a reforzar para el éxito del negocio sería cerrar el círculo del negocio propiamente como, por ejemplo; identificar los clientes más importantes para un consumo masivo, esto brindará una caja inmediata, así mismo retomar los clientes derivados de casa matriz. Innovación al producto, proceso y organización constante mirando de cerca a nuestros clientes, identificando sus necesidades sanitarias y buscar la mejor alternativa de solución.

4.6. Logística de la empresa

Para efectos de la gestión del movimiento, la distribución eficiente y el almacenamiento de la mercancía, la empresa contara con un plan logístico acorde a sus necesidades.

La empresa cuenta con un almacén físico en alianza estratégica con un distribuidor, el cual es posesionario de un almacén de 150 m² con 6 metros de altura, en un parque industrial formal, con infraestructura de primer nivel. Cuenta con licencia de funcionamiento y espacio disponible actualmente suficiente para recibir hasta 2 contenedores de mercadería simultáneamente.

En cuanto a la distribución, los pedidos se generan en oficina de la empresa y las ordenes de retiro serán giradas hacia el distribuidor donde serán atendidas. Para ello la empresa tratará en lo minino de ajustar los costos de distribución para no afectar el precio al cliente.

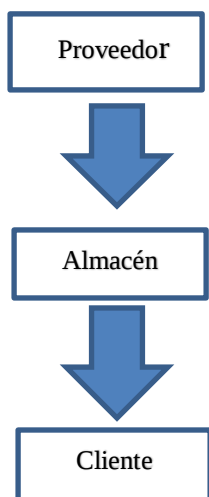
Para la distribución física de los productos se tendrá en cuenta:

- El transporte que traslada el producto desde su llegada hacia el almacén.
- En el almacén se buscará que siempre existan los stocks suficientes para la oportuna atención y el proceso de entrega a los clientes.
- La función del financiamiento tiene que ver con la negociación de la forma de pago por medio de créditos

Por ello los canales de distribución a utilizar serán como se muestra en la **Figura 7**: Proveedor, almacén, cliente:

Figura 7

Canales de distribución



Nota. Elaboración propia



Capítulo 5

Costos y plan financiero

La empresa tiene como ingresos las ventas que se originan por la colocación en el mercado tentativo de la combinación de sus 3 productos que son necesarios para la aplicación del producto Decon-7, tal como se muestra en la proyección que se realiza para un periodo de 5 años.

En cuanto a la tasa de descuento del 12 % se tuvo en consideraron los siguientes criterios:

- Un sondeo previo del mercado favorece en cuanto a que por ser nuevo el producto y por sus bondades da una gran expectativa de ingreso seguro al mercado
- Además, por tener una referencia de marca internacional hay garantía del producto.
- Según análisis de mercados financieros, las entidades bancarias ofrecen créditos para las Pymes que varían en sus tasas entre 16% y 23 % para movimientos activos.
- Dado que nuestra inversión es a corto plazo y con capital propio, teniendo en cuenta los riesgos posibles de ocurrir, se realizaron ensayo de sensibilidad con tasas menores a la mínima que ofrecen las entidades bancarias, encontrando como oportunidad que la tasa de 12 % encaja bien en nuestro flujo de inversión. Es decir, TEA: 12% Crédito de Capital de Trabajo

5.1 Estado de resultados de proyecciones

Se ha realizado una proyección a 5 años, empezando con una inversión de US\$ 15,000 (Quince mil Dólares), donde según se detalla en la tabla N° 02, a partir del año 2 se cuenta con un VAN positivo el mismo que se incrementa, evidenciado por las ganancias que se dan en los próximos años haciendo que los ingresos que se originan del producto Decon7 empiezan a posicionarse por su efectividad como producto antimicrobiano desinfectante y descontaminante químico. **Tabla 3**

Tabla 3*Estado de resultados de proyecciones*

Proyección de flujos de caja futuros					
Tipo de cambio	3.40				
Tasa de Descuentos	12%				
DATOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Moneda U\$D					
Ingresos:					
CLASE 1		479,452.22	491,438.52	503,724.49	516,317.60
CLASE 2		1,994.96	2,044.83	2,095.95	2,148.35
CLASE 3		69,691.96	71,434.26	73,220.12	75,050.62
IGV		99,205.05	101,685.17	104,227.30	106,832.98
Total Ingresos (incl. IGV):		650,344.18	666,602.79	683,267.86	700,349.55
Egresos (incl. IGV):					
Compras		414,390.33	424,750.09	435,368.84	446,253.06
CLASE 1		360,490.39	369,502.65	378,740.22	388,208.72
CLASE 2		1,499.97	1,537.47	1,575.91	1,615.30
CLASE 3		52,399.97	53,709.97	55,052.72	56,429.04
Costos de importación		95,309.78	97,692.52	100,134.83	102,638.20
Instalación e Inversión	15,000.00				
Administración:					
Personal permanente	2,400.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Personal de Marketing	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contabilidad/Tesorería	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Otros gastos administrativos	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Legal	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Diversos	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Sunat	3,716.40	94,622.25	100,818.77	103,360.90	105,966.58
Total Egresos:	32,676.40	623,082.35	642,021.38	657,624.57	673,617.85
Resultado antes de impuestos:	32,676.40	27,261.83	24,581.41	25,643.28	26,731.71
Créditos	3,716.40				
Impuesto a la renta 30%		613.39	553.08	576.97	601.46
Participación de trabajadores 10 %		2,726.18	2,458.14	2,564.33	2,673.17
Flujo de Caja Final	32,676.40	23,922.26	21,570.19	22,501.98	23,457.07
VAN	-32,676.4	23,922.3	21,570.2	22,502.0	23,457.1
VAN (US\$)	36,802.2				
TIR (%)	59.4%				

Nota. Elaboración propia

5.2 Estado de situación financiera

Tabla 4

Estado de situación financiera

D&B SOLUTIONS PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA RUC: 20601654190					
LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE SITUACION FINANCIERA MONEDA NACIONAL AL 31 DE DICIEMBRE					
ACTIVO	PERIODO 2019	PERIODO O 2018	PASIVO	PERIODO O 2019	PERIODO 2018
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes y Efectivo		4,775	Sobregiros y Pagarés Bancarios		
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros			Tributos por Pagar		
Ctas por Cobrar Personal y Accionistas	2,000		Remuneraciones por Pagar		
Cuentas por Cobrar Diversas -Terceros			Cuentas por Pagar Comerciales T	31	4,819
Mercaderías			Cuentas por Pagar Accionistas	82,001	63,916
Estimacion de Cobranza Dudosa			Cuentas por Pagar Diversas-Relacionadas		
Credito Fiscal	7,426	6,150	Otras Provisiones		
Existencias por recibir			Ganancia/Costos Diferidas		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9,426	10,925	TOTAL PASIVO CORRIEN	82,032	68,735
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble, Maquinaria y Equipo	7,395	7,395			
Intangible					
Depreciación Acumulada	-270	-270	PATRIMONIO		
Activo Neto			Capital	1,000	1,000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7,125	7,125	Resultados Acumulados	-51,685	-25,616
			Resultado del Ejercicio	-14,796	-26,069
			TOTAL PATRIMONIO	-65,481	-50,685
TOTAL ACTIVO	16,551	18,050	TOTAL PASIVO Y PATRIM(	16,551	18,050

Nota. Elaboración propia

5.3 Estado de resultados

Tabla 5

Estado de resultados

D&B SOLUTIONS PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
RUC: 20601654190		
LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01.10 AL 31.12		
MONEDA NACIONAL		
	PERIODO 2019	PERIODO 2018
Ventas Netas		
(-) Costo de Ventas		
UTILIDAD BRUTA		
Gastos Administrativos	-14,464	-25,182
Gastos de Venta		
RESULTADOS DE OPERACIÓN	-14,464	-25,182
Ingresos Financieros (Diferencia Cambiaria)	240	16
Gastos Financieros (Diferencia Cambiaria)	-572	-903
Ingresos Diversos		
Gastos Diversos		
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	-14,796	-26,069
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	-14,796	-26,069

Nota. Elaboración propia

5.4 Punto de equilibrio

DATOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Monto			
Ventas		650,344.18	666,602.79	683,267.86	700,349.55
Costo fijo		113,382.52	119,578.70	122,121.17	124,717.12
Costo variable		414,390.33	522,442.69	535,503.67	548,891.26
Utilidad					
PE		312,508.83	552,937.29	564,693.45	576,697.24
% sobre ventas		64%	78%	78%	78%

$$PE = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

5.5 Análisis de sensibilidad del proyecto

Con la finalidad de realizar el análisis de sensibilidad, se ha seleccionado la variable significativa: número de unidades vendidas (Soles). Con esta selección, se evaluaron los siguientes escenarios:

Escenario	
1	Aumento en 10% ventas
2	Disminución en 10% ventas
3	Aumento 5% en
4	Disminución del 5 %

Escenario N°1

Aumento en 10% ventas

Proyección de flujos de caja futuros						
Datos	Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Moneda U\$D						
Ingresos:						
Clase 1			527,397.44	540,582.38	554,096.94	567,949.36
Clase 2			2,194.46	2,249.32	2,305.55	2,363.19
Clase 3			76,661.16	78,577.69	80,542.13	82,555.68
IGV			109,125.55	111,853.69	114,650.03	117,516.28
Total Ingresos (incl. IGV):			715,378.60	733,263.07	751,594.64	770,384.51
Egresos (incl. IGV):						
Compras			414,390.33	424,750.09	435,368.84	446,253.06
Clase 1			360,490.39	369,502.65	378,740.22	388,208.72
Clase 2			1,499.97	1,537.47	1,575.91	1,615.30
Clase 3			52,399.97	53,709.97	55,052.72	56,429.04
Costos de importación			95,309.78	97,692.52	100,134.83	102,638.20
Instalación e Inversión		15,000.00				
Administración:						
Personal permanente		2,400.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Personal de Marketing		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contabilidad/Tesorería		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Otros gastos administrativos		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Legal		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros		960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Diversos		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Sunat		3,716.40	104,542.75	110,987.29	113,783.63	116,649.88
Total Egresos:		32,676.40	633,002.86	652,189.90	668,047.30	684,301.15
Resultado antes de impuestos:		32,676.40	82,375.75	81,073.17	83,547.34	86,083.36
Creditos		3,716.40				
Impuesto a la renta 30%			1,853.45	1,824.15	1,879.82	1,936.88
Participación de trabajadores 10%			8,237.57	8,107.32	8,354.73	8,608.34
Flujo de Caja Final		32,676.40	72,284.72	71,141.71	73,312.79	75,538.15
VAN		-32,676.4	72,284.7	71,141.7	73,312.8	75,538.2
VAN (US\$)		188,765.7				
TIR (%)		218.7%				

Nota. Tipo de cambio: 3.40; Tasa de descuentos: 12%. Elaboración propia

Escenario N°2

Disminución en 10% ventas

Proyección de flujos de caja futuros						
Datos	Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Moneda U\$D						
Ingresos:						
Clase 1		431,507.00	442,294.67	453,352.04	464,685.84	
Clase 2		1,795.46	1,840.35	1,886.36	1,933.52	
Clase 3		62,722.76	64,290.83	65,898.10	67,545.56	
IGV		89,284.54	91,516.65	93,804.57	96,149.68	
Total Ingresos (incl. IGV):		585,309.77	599,942.51	614,941.07	630,314.60	
Egresos (incl. IGV):						
Compras		414,390.33	424,750.09	435,368.84	446,253.06	
Clase 1		360,490.39	369,502.65	378,740.22	388,208.72	
Clase 2		1,499.97	1,537.47	1,575.91	1,615.30	
Clase 3		52,399.97	53,709.97	55,052.72	56,429.04	
Costos de importación		95,309.78	97,692.52	100,134.83	102,638.20	
Instalación e Inversión		15,000.00				
Administración:						
Personal permanente		2,400.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Personal de Marketing		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contabilidad/Tesorería		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Otros gastos administrativos		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Legal		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros		960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Diversos		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Sunat		3,716.40	84,701.74	90,650.25	92,938.17	95,283.28
Total Egresos:		32,676.40	613,161.85	631,852.86	647,201.84	662,934.55
Resultado antes de impuestos:		32,676.40	27,852.08	31,910.35	32,260.77	32,619.95
Creditos		3,716.40				
Impuesto a la renta 30%			626.67	717.98	725.87	733.95
Participación de trabajadores 10%			2,785.21	3,191.04	3,226.08	3,262.00
Flujo de Caja Final		32,676.40	24,440.20	28,001.33	28,308.83	28,624.01
VAN		-32,676.4	-24,440.2	-28,001.3	-28,308.8	-28,624.0
VAN (US\$)		-115,161.2				
TIR (%)		NEGATIVO				

Nota. Tipo de cambio: 3.40; Tasa de descuentos: 12%. Elaboración propia

Escenario N°3**Incremento de 5**

Proyección de flujos de caja futuros						
Datos	Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Moneda U\$D						
Ingresos:						
CLASE 1		503,424.83	516,010.45	528,910.71	542,133.48	
CLASE 2		2,094.71	2,147.08	2,200.75	2,255.77	
CLASE 3		73,176.56	75,005.97	76,881.12	78,803.15	
IGV		104,165.30	106,769.43	109,438.67	112,174.63	
Total Ingresos(incl. IGV):		682,861.39	699,932.93	717,431.25	735,367.03	
Egresos (incl.IGV):						
Compras		414,390.33	424,750.09	435,368.84	446,253.06	
CLASE 1		360,490.39	369,502.65	378,740.22	388,208.72	
CLASE 2		1,499.97	1,537.47	1,575.91	1,615.30	
CLASE 3		52,399.97	53,709.97	55,052.72	56,429.04	
Costos de importación		95,309.78	97,692.52	100,134.83	102,638.20	
Instalación e Inversión	15,000.00					
Administración:						
Personal permanente		2,400.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Personal de Marketing		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contabilidad/Tesorería		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Otros gastos administrativos		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Legal		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros		960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Diversos		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Sunat		3,716.40	99,582.50	105,903.03	108,572.27	111,308.23
Total Egresos:		32,676.40	628,042.60	647,105.64	662,835.94	678,959.50
Resultado antes de impuestos:		32,676.40	54,818.79	52,827.29	54,595.31	56,407.53
Creditos		3,716.40				
Impuesto a la renta 30%			1,233.42	1,188.61	1,228.39	1,269.17
Participación de trabajadores 10%			5,481.88	5,282.73	5,459.53	5,640.75
Flujo de Caja Final		32,676.40	48,103.49	46,355.95	47,907.39	49,497.61
VAN		-32,676.4	48,103.5	46,355.9	47,907.4	49,497.6
VAN (US\$)		112,784.0				
TIR (%)		141.7%				

Nota. Tipo de cambio: 3.40; Tasa de descuentos: 12%. Elaboración propia

Escenario N°4**Disminución en 5%**

Proyección de flujos de caja futuros						
Datos	Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Moneda U\$D						
Ingresos:						
CLASE 1		455,479.61	466,866.60	478,538.26	490,501.72	
CLASE 2		1,895.21	1,942.59	1,991.16	2,040.94	
CLASE 3		66,207.36	67,862.55	69,559.11	71,298.09	
IGV		94,244.79	96,600.91	99,015.94	101,491.33	
Total Ingresos(incl. IGV):		617,826.97	633,272.65	649,104.47	665,332.08	
Egresos (incl.IGV):						
Compras		414,390.33	424,750.09	435,368.84	446,253.06	
CLASE 1		360,490.39	369,502.65	378,740.22	388,208.72	
CLASE 2		1,499.97	1,537.47	1,575.91	1,615.30	
CLASE 3		52,399.97	53,709.97	55,052.72	56,429.04	
Costos de importación		95,309.78	97,692.52	100,134.83	102,638.20	
Instalación e Inversión	15,000.00					
Administración:						
Personal permanente		2,400.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Personal de Marketing		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contabilidad/Tesorería		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Otros gastos administrativos		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Legal		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Seguros		960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Diversos		600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Sunat		3,716.40	89,661.99	95,734.51	98,149.54	100,624.93
Total Egresos:		32,676.40	618,122.10	636,937.12	652,413.21	668,276.20
Resultado antes de impuestos:		32,676.40	295.12	3,664.47	3,308.74	2,944.12
Creditos		3,716.40				
Impuesto a la renta 30%			6.64	82.45	74.45	66.24
Participación de trabajadores 10%			29.51	366.45	330.87	294.41
Flujo de Caja Final		32,676.40	258.97	3,215.57	2,903.42	2,583.47
VAN		-32,676.4	-259.0	-3,215.6	-2,903.4	-2,583.5
VAN (US\$)		-39,179.5				
TIR (%)		NEGATIVO				

Nota. Tipo de cambio: 3.40; Tasa de descuentos: 12%. Elaboración propia

Conclusiones

Actualmente el mundo está pasando por temas muy difíciles a consecuencia de la pandemia por la aparición del SARS-CoV-2, y al haberse desarrollado el producto Decon-7 con anterioridad, se ha identificado la oportunidad de realizar la importación del producto para ponerlo al alcance de las instituciones públicas y privadas.

El producto Decon-7 tiene las características de ofrecer a nuestros clientes la mejor propuesta, por ser antimicrobiano, desinfectante y descontaminante químico especializado, con muy buena calidad, que mejoren la limpieza, conservación y mantenimiento de sus equipos, materiales y servicio de equipamiento, promoviendo el progreso y desarrollo sostenido de nuestros asociados, colectividad y de nuestro planeta.

La empresa D&B SOLUTION PERU tiene todos los permisos y la exclusividad en la Región para la importación del producto Decon-7, encontrándose en la atención de solicitudes de cotizaciones de clientes potenciales que ven en el producto cualidades insuperables que tienen entre sus ventajas los resultados que evidencian su eficacia.

D7 fue creada en la armada de los estados unidos de norte américa, para la defensa contra armas químicas o un ataque biológico, el gobierno de los estados unidos otorgo la patente por un plazo de 50 años renovables a DECON 7 Systems LLC, domiciliada en Scottsdale, Arizona, Estados Unidos, esto consolida al producto como muy sofisticado avalado por instancias del primer nivel de la primera potencia mundial.

Teniendo en cuenta que el producto cuenta con altos estándares de calidad, esto es fundamental para tener un desarrollo de las importaciones que se incrementarán al consolidarse en la región como el mejor producto en su clasificación que darán los resultados y comentarios de los clientes que los utilizarán.

Al realizar la proyección de ventas en los primeros cinco (5) años se evidencia que a partir del segundo (2) año se empieza a tener rentabilidad, teniendo una inversión inicial de U\$ 15,000.00, obteniéndose un incremento cada año, al segmentarse la marca del producto.

El proyecto es considerado viable y de riesgo bajo, teniendo en cuenta que los acontecimientos actuales por la aparición de la pandemia involucran la mayor necesidad de contar con un producto como el Decon-7

Lista de referencias

- DECON 7 - Encuesta. (2020). *Encuesta Decon 7*. Obtenido de https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd1dFosm0U6elUy0MeVcNmimK1J9mzqo6EZURFkHjcPXruihA/viewform?usp=sf_link
- DECON 7 - Respuestas. (2020). *Respuestas de encuestas - Productos DECON 7*. Obtenido de [https://drive.google.com/file/d/1sN55tRW43ll7l8RmCJkJZfHnEvSSipYr/view?usp=s](https://drive.google.com/file/d/1sN55tRW43ll7l8RmCJkJZfHnEvSSipYr/view?usp=ssharing0)
haring0
- DECON 7. (2020). *D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved*. Obtenido de <https://www.decon7.com>



Anexos



Anexo 1. ¿Quiénes somos?

DECON SEVEN SYSTEMS
QUIÉNES SOMOS
...

2

DECON SEVEN SYSTEMS es una compañía estadounidense con base en Scottsdale, Arizona y tiene la única licencia por parte del Gobierno de los Estados Unidos de América para la producción y distribución del producto D7.



EXPERIENCE THE
D7 DIFFERENCE

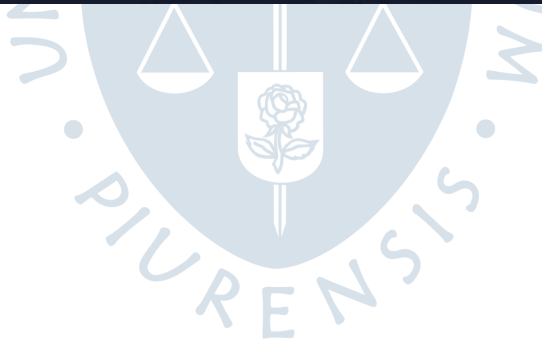
[LEARN MORE](#)

Creación del D7

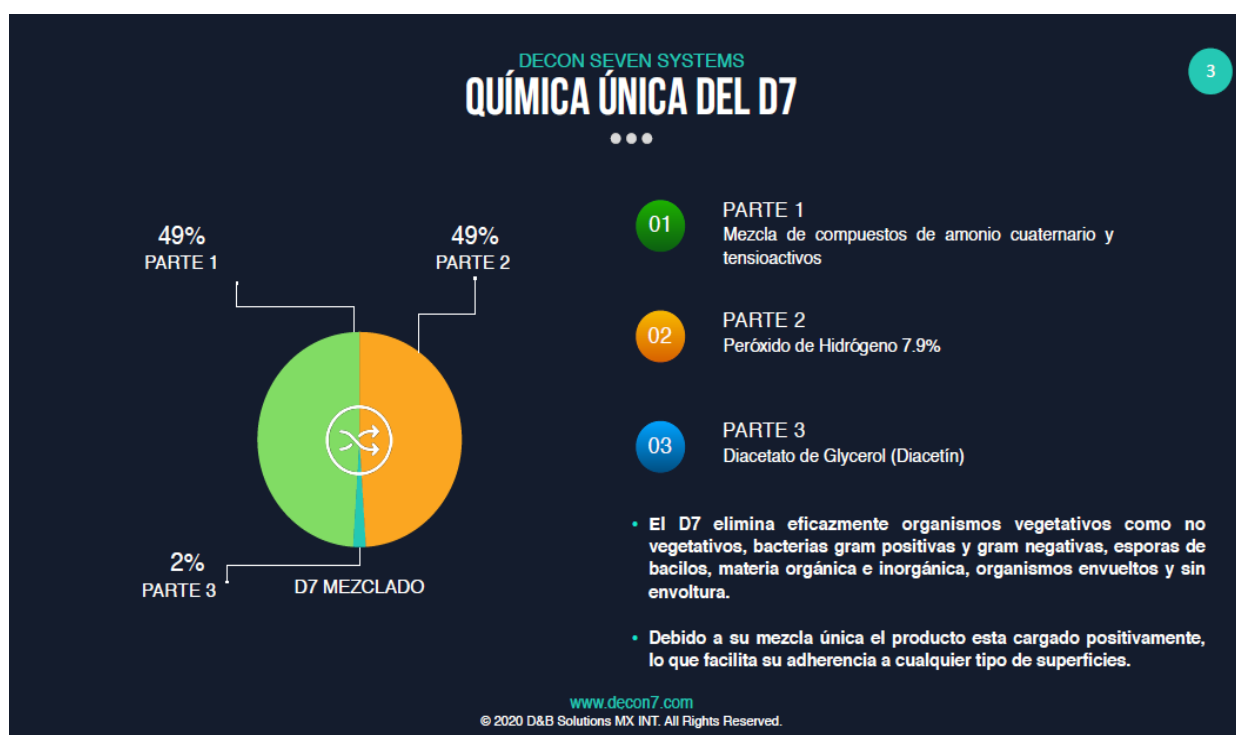
El D7 es un desinfectante de amplio espectro con Log 7 de reducción efectivo que fue desarrollado hace más de 20 años por el Departamento de Defensa de E.U.A. para combatir guerras bioquímicas. Desde su desarrollo se pidió que tuviera un espectro lo suficientemente amplio para combatir los agentes químicos y biológicos que se conocían al momento, así como también los que pudieran llegar a ser creados. También se pidió que fuera lo suficientemente noble para poder rociarlo sobre un soldado en el campo de batalla, por lo cual el producto es no tóxico, no corrosivo, no inflamable y bio-degradable.

www.decon7.com
© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 2. Química única del D7 - composición



Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 3. Química única del D7 - características

DECON SEVEN SYSTEMS

QUÍMICA ÚNICA DEL D7

• • •

4

- La mayoría de los desinfectantes utilizan tensioactivos cargados negativamente o aniónicos, por lo que no se adhieren fácilmente a las superficies verticales del equipo o de los edificios. Por lo contrario, D7 hace uso de tensioactivos catiónicos o de carga positiva que permiten una adhesión superior a superficies verticales e incluso húmedas.
- D7 tiene una acción de absorción que ha demostrado ser muy efectiva en para extraer y eliminar la actividad microbiológica en superficies duras y porosas
- D7 ha demostrado su eficacia en la eliminación de hongos / moho y en la eliminación efectiva de la Gripe Aviar, cepas de E. coli, Salmonella, Listeria, cepas de Clostridium y biofilms.
- D7 ha demostrado ser efectivo y muy eficaz para matar tanto los biofilms (películas biológicas) como las bacterias planctónicas circundantes. Las células microbianas que crecen en un biofilm son fisiológicamente distintas de las células planctónicas del mismo organismo, que, por el contrario, son células individuales que pueden flotar o nadar en un medio líquido.



www.decon7.com

© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 4. Mata y neutraliza – organismos biológicos

DECON SEVEN SYSTEMS

MATA Y NEUTRALIZA LO SIGUIENTE

...

ORGANISMOS BIOLÓGICOS

5

- Aspergillus niger
- Bird Flu H5N1
- Brevibacterium ammoniagenes
- Burkholderia cepacia
- Campylobacter jejuni
- Candida albicans
- Clostridium difficile
- Corynebacterium ammoniagenes
- Enterobacter aerogenes
- Enterobacter cloacae
- Enterobacteriaceae (with extended beta Lactamase resistance)
- Enterococcus faecalis
- Enterococcus faecium (Vancomycin resistant)
- Escherichia coli
- Escherichia coli (antibiotic resistant)
- Escherichia coli 0157:H7

- Hantavirus
- Hepatitis B Virus
- Hepatitis C Virus
- Herpes Simplex Type 1
- Herpes Simplex Type 2
- HIV/AIDS
- Human Coronavirus
- Legionella pneumophila
- Influenza A/Brazil Virus, H1N1
- Klebsiella pneumonia
- Klebsiella pneumonia (antibiotic resistance)
- Listeria monocytogenes
- Norovirus Feline
- Norovirus Murine
- Proteus mirabilis
- Proteus vulgaris
- Pseudomonas aeruginosa

- Pseudomonas aeruginosa (antibiotic resistance)
- Respiratory syncytia virus
- Salmonella enteric
- Salmonella typhi
- SARS
- Serratia marcescens
- Shigella dysenteriae
- Shigella sonnei
- Staphylococcus aureus
- Staphylococcus aureus (antibiotic resistance)
- Staphylococcus aureus (Methicillin resistant) MRSA
- Staphylococcus pyogenes
- Trichophyton metaglyphes
- Tuberculosis
- Vaccinia virus
- Vibrio cholera

www.decon7.com

© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 5. Mata y neutraliza – estudios recientes

DECON SEVEN SYSTEMS

MATA Y NEUTRALIZA LO SIGUIENTE

● ● ●

ESTUDIOS RECIENTES

6

- African Swine Fever Virus (ASFV)
- Porcine Reproductive and Respiratory Virus, Strain NVSL (North America)
- Porcine Epidemic Diarrhea Virus
- Avian Influenza A (H7N9) virus
- Avian Influenza A (H5N1) virus
- Avian Influenza A (H3N2) Reassortant virus
- Pseudocercospora fijiensis (Causes Black Sigatoka)
- Fusarium oxysporum f. sp. lycopersici
- Fusarium oxysporum f. sp. fragariae
- Fusarium oxysporum f. sp. melonis

- Fusarium oxysporum f. sp. melonis
- Fusarium oxysporum f. sp. radicle-lycopersici
- Fusarium oxysporum f. sp. lycopersici, Race 3
- Fusarium oxysporum f. sp. cubense Tropical Race 4 conidia
- Fusarium circinatum
- Aspergillus flavus
- Aspergillus parasiticus
- Cladosporium fulvum
- Botrytis cinerea

- Root-rot nematodes (Meloidogyne spp.)
- Neofusicoccum hellenicum
- Dothiorella sarmentorum
- Neofusicoccum nonquasitum
- Neofusicoccum austral
- Lasiodiplodia theobromae
- Neofusicoccum vitifusiforme
- Botryosphaeria dothidea
- Neoscytalidium dimidiatum
- Neofusicoccum parvum
- Diplodia seriata
- Eutypa lata

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 6. Mata y neutraliza – Químicos, armas químicas y biológicas

DECON SEVEN SYSTEMS

MATA Y NEUTRALIZA LO SIGUIENTE

• • •

QUÍMICOS

- Q-Alkyl Phosphonofluoridates, such as Sarin and Soman
- Q-Alkyl Phosphonofluoridates, such as Tabun
- O-Alkyl, S-2-Dialkyl Aminoethyl Alkylphosphonothiolates and corresponding Alkylated or Protonated Salts, such as VX
- Mustard Compounds, including 2-Chloroethyl chloromethyl sulfide, Bis (2-Chloromethyl) sulfide, Bis (2-Chloromethio) Methane, 1,2-Bis (2-Chloromethylthio) Ethane, 1,3 Bis (2-Chloroethylthio)-N-Propane, 1,4 Bis (2-Chloroethylthio)-N-Butane, 1,5-Bis(2-Chloroethylthio)-N-Pentane, and Bis (2-Chloroethylthiomethyl) Ether
- Methylamine, Saxitoxin

ARMAS QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS

- Lewisites including 2-Chlorovinylchloroarsine, Bis (2-Chlorovinyl) Chloroarsine, Tris (2-Chlorovinyl) Arsine, Bis (2-Chloroethyl) Ethylamine, and Bis (2-Chloroethyl)
- Alkyl Phosphonyldifluoride and Alkyl Phosphorites
- Chlorosarin
- Chlorosoman
- Amiton, 1,1,3,3,3, -Pentafluoro-2(Triiuroromethyl)-1-Propene, 3-Quinuclidinyl Benzilate
- Methylphosphonyl Dichloride
- Dimethyl Methylphosphonate
- Dialkyl Phosphoramidic Dihalides
- Dialkyl Phosphoramidates

ARMAS QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS

- Diphenyl Hydroxyacetic Acid
- Quinuclidin-3-ol
- Dialkyl Aminoethyl-2-Chlorides
- Dialkyl Aminoethan-2-ols and Dialkyl Aminoethane-2-Thiols
- Thiodiglycols
- Pinacolyl Alcohols
- Phosgene
- Cyanogen and Thionyl Chloride
- Hydrogen Dyanide and Chloropicrin
- Phosphorus Oxychloride
- Phosphorus Trichloride, Phosphorus Pentachloride and Alkyl Phosphites
- Sulfur Minochloride, Sulfur Dichloride
- Arsenic Thrichloride

ARMAS QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS

- GA (Tabun) Nerve Agent
- GD (Soman) Nerve Agent
- GB (Sarin) Nerve Agent

ARMAS QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS

- VX Nerve Agent
- Mustard Gas (Blister)
- Lewisite (Blister)

ARMAS QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS

- Botulinum (Toxin)
- Bacillus Anthracis (Anthrax)
- Ricin (Toxin)

www.decon7.com

© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 7. DECON 7 vs COVID-19

DECON SEVEN SYSTEMS

D7 VS COVID-19

...

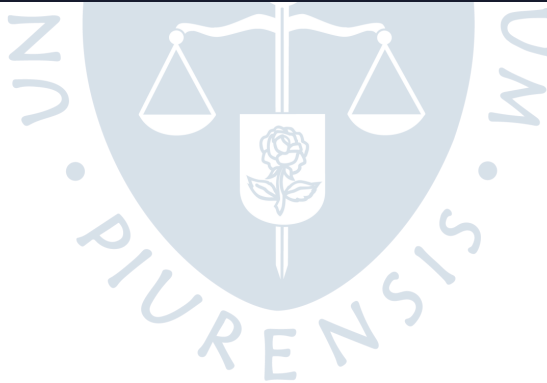
- El D7 puede eliminar efectivamente los coronavirus. En pruebas en la Universidad del Estado de Kansas, se demostró que D7 inactiva rápida y completamente una concentración de $> 5\text{Log}_{10}$ de coronavirus bovino (BCV) con un tiempo de contacto de un minuto incluso en presencia de una carga orgánica del 50%¹. Tenga en cuenta que en el informe de estas pruebas que se menciona a continuación, se hace referencia a D7 por su nombre de desarrollo DF-200. Con base en dichos resultados, D7 puede usarse para desinfectar instalaciones como hospitales, estaciones de ferrocarril y aeropuertos entre muchas otras contra coronavirus y otros organismos patógenos, incluso en áreas con altas cargas orgánicas o de suelo.
- ¹Bieker et al., Inactivación rápida de coronavirus similares al SARS, Sandia National Laboratories, SAND2004-1120, <https://prod-ng.sandia.gov/techlib-noauth/access-control.cgi/2004/041120.pdf>.



NOVEL CORONAVIRUS MAP
119,886 confirmed cases
4,365 reported deaths
Last updated 9:44am Mar 11, 2020
Latest news: cna.asia/covid19

© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 8. DECON7 vs COVID 19 (presentación)



**DECON SEVEN SYSTEMS
CORONAVIRUS**

10

DECON7 vs. COVID-19

El Decon7 ya está siendo utilizado actualmente en Wuhan.

Coronavirus: Virus de ARN, envuelto en el que el genoma está empaquetado por diferentes tipos de proteínas.

El DECON7 ataca el virus de la siguiente forma:

- Oxidación vía peróxido de hidrógeno
- Oxidación vía ácido peracético
- Oxidación vía percarbonatos
- Desnaturalización de proteínas con solventes seguros
- Cambio en presión osmótica celular y posterior lisis utilizando las aminas cuaternarias
- La Mezcla de la Parte 3 con la Parte 2 genera nucleófilos que atacan y eliminan el ARN y ADN

DECON7 siendo Nebulizado en hospital de Wuhan

www.decon7.com
© 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)



Anexo 9. Transportes de pasajeros vs COVID-19

DECON SEVEN SYSTEMS

TRANSPORTE DE PASAJEROS VS COVID-19

...

- Según los estudios actuales por el CDC (Centers for Disease Control and Prevention) el COVID-19 puede permanecer en superficies infectadas por horas o días dependiendo del material de dicha superficie. Y la mayoría de los contagios suceden por contacto cercano (1.8 mts. ó menos) por vía respiratoria o partículas líquidas, sin embargo también es posible contagiarse al tocar alguna superficie infectada y después tocarse la boca, la nariz o los ojos.
- La industria del transporte de pasajeros se podría ver afectada debido a la rotación de personas que tiene al día en espacios confinados por largos periodos de tiempo.
- Recomendaciones de uso D7.
 - Nebulizar los autobuses por lo menos 1 vez al día con D7 para eliminar los patógenos existentes en el ambiente y en los ductos del Aire Acondicionado
 - Limpiar las superficies de contacto con los pasajeros con un paño humedecido en D7.



www.decon7.com
 © 2020 D&B Solutions MX INT. All Rights Reserved.

Nota. DECON 7 (2020)

