



**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**SERVICIOS CONCESIONARIOS ALIMENTICIOS DEL  
ORIENTE,  
CIUDAD DE IQUITOS, 2023**

**AUTORES:**

**ACHO INSAPILLO FRECIA ELENA  
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PUBLICO.**

**BAZAN GARCIA CARLOS EDUARDO PANCHITO  
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS.**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y  
TERRITORIOS**

**IQUITOS - PERÚ**

**2024**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por permitirme estar con buena salud; a mi familia, por estar ahí apoyándome siempre, a mis docentes; a la Universidad Científica del Perú, por la dedicación que tienen dentro y fuera para formar buenos profesionales.

**Frecia Acho**

A Dios, por brindarme salud y fuerzas para lograr todo esto, a mi madre, que sin ella no pudiera alcanzar ninguna de mis metas y a mis hijos, quienes son el motor que me impulsa a dar lo mejor de mí y así ser un ejemplo para ellos.

**Carlos Bazán**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por ser el inspirador y darme fuerzas para culminar mis sueños, a mis padres e hijos y esposo, les dedico este presente trabajo por todo su apoyo incondicional, para poder culminar esta etapa muy importante de mi carrera profesional.

**Los autores**

# ACTA DE SUTENTACION

FACULTAD DE  
NEGOCIOS



## ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 426-2024-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 10 de junio de 2024, se autorizó la sustentación para el día viernes 14 de junio de 2024.

Siendo las 11.00 horas del día 14 de junio se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional SERVICIOS CONCESIONARIOS ALIMENTICIOS DEL ORIENTE, CIUDAD DE IQUITOS, 2023.

Presentado por:

ACHO INSAPILLO FRECIA ELENA  
Para optar el título profesional de Contador Público

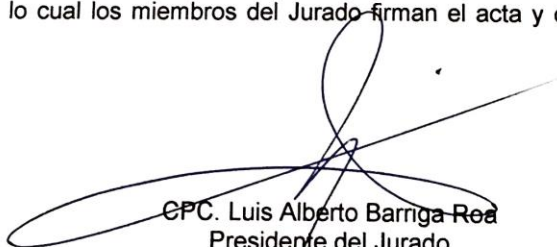
BAZAN GARCIA CARLOS EDUARDO PANCHITO  
Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:


La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD.

A las 12.27pm. horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.



CPC. Luis Alberto Barriga Rea  
Presidente del Jurado



CPC. Jorge Gonzales Bardales, Mag.  
Miembro del Jurado



Lic. Adm. Yvan Germán Yoplack Arana, Mag.  
Miembro del Jurado

# ANTIPLAGIO



*"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"*

## **CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP**

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulada:

### **SERVICIOS CONCESIONARIOS ALIMENTICIOS DEL ORIENTE, CIUDAD DE IQUITOS, 2023**

De los alumnos: **FRECIA ELENA ACHO INSAPILLO Y CARLOS EDUARDO PANCHITO BAZAN GARCIA**, de la Facultad de Negocios pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **17% de similitud**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 11 de abril del 2024.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jorge L. Tapullima Flores', is written over a light blue circular stamp.

**Mgr. Arq. Jorge L. Tapullima Flores**  
Presidente del Comité de Ética – UCP

JLTF/ri-a  
128-2024

## Resultado\_UCP\_Negocios\_2024\_TSP\_FreciaAcho\_y\_CarlosB...

### INFORME DE ORIGINALIDAD

**17%**

INDICE DE SIMILITUD

**17%**

FUENTES DE INTERNET

**1%**

PUBLICACIONES

**9%**

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

**1**

**renati.sunedu.gob.pe**

Fuente de Internet

**3%**

**2**

**gestion.pe**

Fuente de Internet

**2%**

**3**

**repositorio.usmp.edu.pe**

Fuente de Internet

**2%**

**4**

**www.estudiapuntos.com**

Fuente de Internet

**1%**

**5**

**grupobimbo-areli-cervantes.blogspot.com**

Fuente de Internet

**1%**

**6**

**es.scribd.com**

Fuente de Internet

**1%**

**7**

**Submitted to Universidad de Málaga - Tii**

Trabajo del estudiante

**1%**

**8**

**Submitted to Instituto Superior Tecnológico  
Espíritu Santo**

Trabajo del estudiante

**1%**



## Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Frecia Elena Acho Insapillo  
Título del ejercicio: Quick Submit  
Título de la entrega: Resultado\_UCP\_Negocios\_2024\_TSP\_FreciaAcho\_y\_CarlosBaz...  
Nombre del archivo: Ucp\_Negocios\_2024\_TSP\_FreciaAcho\_y\_CarlosBazan\_Vi\_Resu...  
Tamaño del archivo: 992.31K  
Total páginas: 37  
Total de palabras: 4,966  
Total de caracteres: 24,494  
Fecha de entrega: 11-abr.-2024 10:02p. m. (UTC+0800)  
Identificador de la entre... 2346524604



## ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Acta de sustentación.....	IV
Hoja de antiplagio.....	V
Índice de contenido.....	VIII
Índice de tablas.....	X
Índice de figuras.....	XI
RESUMEN.....	01
ABSTRAC.....	02
I. INFORMACION GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	04
1.3 Idea de negocio.....	04
II. PLAN DE MARKETING.....	05
2.1 Necesidad de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	06
2.3 Oferta actual y tendencias.....	08
2.4 Programa de marketing.....	09
2.4.1 El producto.....	09
2.4.2 El precio.....	11
2.4.3 La promoción.....	12
2.4.4 La cadena de distribución.....	14
	VIII



III.	PLAN DE OPERACIONES.....	15
	3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	15
	3.2 El proceso de aprovisionamiento.....	16
	3.3 El proceso de producción.....	17
IV.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	25
	4.1 La estructura de la organización.....	25
	4.2 Puestos y funciones.....	26
	4.3 Condiciones laborales.....	27
	4.4 Régimen tributario.....	27
V.	PLAN ECONOMICO Y FINANCIERO.....	28
	5.1 Estudio económico.....	28
	5.1.1 Mercado y ventas.....	28
	5.1.2 Compras, costos y gastos.....	29
	5.2 Estudio financiero.....	31
	5.2.1 Inversiones.....	31
	5.2.2 Financiamiento de inversiones.....	34
	5.2.3 Flujo de caja.....	35
	CONCLUSIONES.....	36
	BIBLIOGRAFÍA .....	37
	ANEXO.....	38

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Página</b>
Tabla N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme.....	04
Tabla N° 02 Mercado objetivo.....	07
Tabla N° 03 Mercado objetivo.....	07
Tabla N° 04 Negocios con giros similares.....	08
Tabla N° 05 Precio de los productos.....	11
Tabla N°. 06 Costo de producción.....	20
Tabla N° 07 Demanda de negocio a desarrollar.....	28
Tabla N° 08 Costo de ventas (soles).....	29
Tabla N° 09 Gastos administrativos (soles) .....	30
Tabla N° 10 Gastos pre operacionales (soles).....	31
Tabla N° 11 Inversión en activos y depreciación (soles).....	30
Tabla N° 12 Cálculo de la tributación (soles).....	34
Tabla N° 13 Flujo de caja (soles).....	35
Tabla N° 14 Capital de trabajo (soles).....	35
Tabla N° 15 Costo laboral (soles).....	36

## INDICE DE FIGURAS

Figura N° 01 Localización de la empresa.....	03
Figura N° 02 Comida saludable.....	06
Figura N° 03 Comida saludable en base a vegetales.....	09
Figura N° 04 Comida convencional.....	10
Figura N° 05 Logo.....	10
Figura N° 06 Afiche promocional.....	12
Figura N° 07 Fane page.....	13
Figura N° 08 Cadena de distribución.....	14
Figura N° 09 Proceso de aprovisionamiento.....	16
Figura N° 10 Proceso de atención al cliente.....	18
Figura N° 11 Frigorífico Industrial.....	20
Figura N° 12 Mesa de acero inoxidable.....	21
Figura N° 13 Cocina Industrial Marca Surge.....	21
Figura N° 14 Stante de acero inoxidable.....	22
Figura N° 15 Olla de acero inoxidable .....	22
Figura N° 16 Ollas Industriales.....	23
Figura N° 17 platos, cubiertos y vasos.....	23
Figura N° 18 congeladoras.....	24
Figura N° 19 Estructura organizacional.....	25

## **RESUMEN**

### **Plan de negocios servicios concesionarios alimenticios del oriente, ciudad de Iquitos, 2023**

Frecia Elena, Acho Insapillo

Carlos Eduardo Panchito, Bazán García

El proyecto está en el rubro de alimentación, en la elaboración de comida saludable preparada con insumos bajos en grasas y azúcares, a través del servicio concesionario dirigido a instituciones públicas y privadas, quienes cuentan con comedores y cafetín, como colegios, universidades, instituciones públicas (policía nacional, municipalidades, etc.) e instituciones privadas. Se entregará variedad de platos por semana, con estándares de calidad y nutrición que buscan los clientes.

El análisis del estudio de mercado realizado ha encontrado diversas necesidades por satisfacer en la ejecución del presente plan de negocios, por lo cual se tiene una gran demanda y con tendencia a seguir creciendo.

El estudio técnico ha determinado la existencia de la fuente de aprovisionamiento de la empresa, para los insumos, equipos y maquinarias a utilizar. El plan de recurso humano fue elaborado de manera simple y práctica con funciones claramente establecidas.

El estudio económico financiero indica un Valor actual neto económico (VAN) de S/. 3,405,976.00 y un Valor actual neto financiero de S/. 3,306,670.00 La Tasa interna de retorno económica (TIR) es de 778% y la Tasa interna de retorno financiera es de 385%. El índice beneficio costo económico es de S/.26.59 y el índice beneficio costo financiero es de S/.27.86 lo que demuestra la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Palabras claves: plan de negocio, comida saludable.

## ABSTRACT

Frecia Elena, Acho Insapillo

Carlos Eduardo Panchito, Bazán García

The project is in the area of food, in the preparation of healthy food prepared with low-fat and low-sugar inputs, through the concessionary service aimed at public and private institutions. That have canteens and cafeterias, such as schools, universities, public institutions (national police, municipalities, etc.) and private institutions. A variety of dishes are delivered per week, with quality and nutrición standards that customers are looking for.

The analysis of the market study carried out has found various needs to be satisfied in the execution of this business plan, for which there is a great demand and with a tendencia to continue growing.

The technical study has determined the existente of the company's source of supply for the inputs, equipment and machinery to be used. The human resources plan was developed in a simple and practical way with clearly established functions.

The economic and financial study indicaste a Net Economic Present Valué (NPV) of S/. 3,405,976.00 and a net financial present valué of S/. 3,306,670.00 The Internal Economic Rate of Return (IRR) is 778% and the Internal Financial Rate of Return is 385%. The economic cost benefit ratio is S/.26.59 and the financial cost benefit ratio is S/.27.86, which demonstrates the profitability and viability of the project.

Keywords: business plan, food healthy.

# I. INFORMACIÓN GENERAL

## 1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: Servicios concesionarios del Oriente

Razón social: empresa Inversiones y Servicios Liam Guzel E.I.R.L

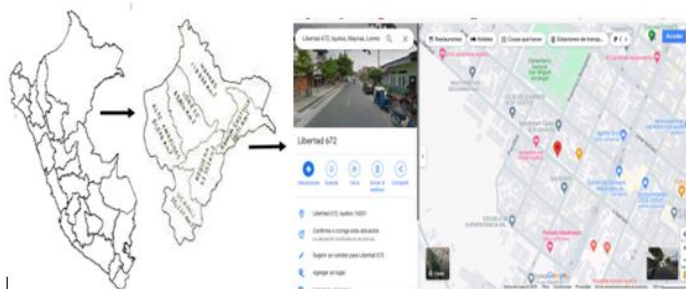
Sector de la actividad: elaboración de alimentos para el consumo humano

Localización: calle Libertad # 672, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, departamento de Loreto, Perú.

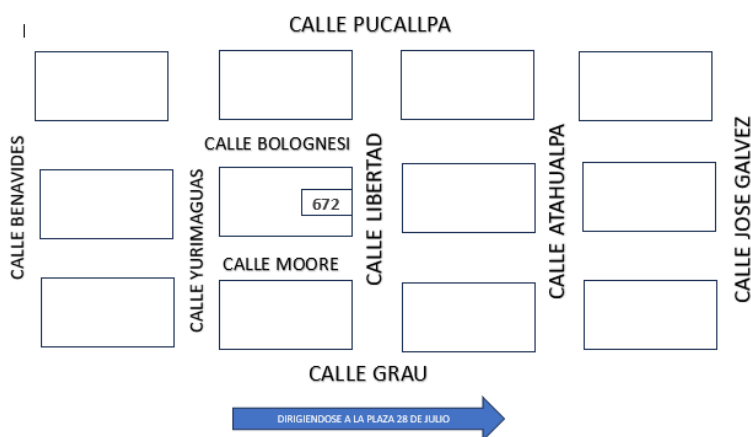
Actividad: industrias manufactureras

Figura 1

Localización de la empresa Inversiones y Servicios Liam Guzel E.I.R.L, 2023.



Fuente: <https://www.google.com/maps/dir>



## 1.2 Actividad empresarial

**Cuadro 1**

### **Clasificación Industrial Internacional Uniforme**

	Industrias manufactura		
	10	Elaboración de productos alimenticios	
		5621	Suministro de comidas por encargo
			5629 Otras actividades de servicio de comidas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

## 1.3 Idea del negocio

La empresa busca satisfacer la necesidad de alimentación de personas, variedades de menús, tiempo de atención, con limpieza interna e interna y orden del local y personal capacitado.

Los segmentos de mercado determinados son aquellas personas que trabajan y/o estudian en instituciones públicas y privadas y en horario corrido. Asimismo, acompañantes de las mismas, quienes acuden a las instituciones por otras razones.

La empresa se dedicará a la elaboración y venta de comida agradable y saludable, a través del servicio concesionario, cumpliendo todos los protocolos de salubridad y calidad que la ley exige. Se contará con diversidad de platos, todos con bajos niveles de grasa, azúcares y carbohidratos, pero altos en valor nutricional; platos saludables programados cada semana. Se aceptarán todos los medios de pagos que sean conocidos como son (Yape, Plin, Transferencias bancarias entre otras muchas formas de pago más).

## II. PLAN DE MARKETING.

### 2.1 Necesidades de los clientes

Se busca satisfacer, muchas necesidades, dentro de ellas:

#### a. Necesidad de alimentación:

La alimentación es una necesidad básica para la vida ya que sin ella no podríamos vivir, nos alimentamos porque necesitamos nutrientes esenciales para que nuestro desarrollo físico y mental sea completo, también porque nos aportan energía para realizar nuestras actividades diarias por tal motivo es indispensable la alimentación en una persona y mucho más si se da de forma rica y saludable.

#### b. Necesidad de integración de las personas y familias:

La integración agrupa la comunicación y la reunión armónica de los elementos humanos y materiales. En estos tiempos la integración, tanto como personal o como familiar, ha cobrado mucha participación por el confinamiento que se ha vivido en el tiempo del COVID 19.

#### c. Conocer nuevos sabores:

La diversidad geográfica, cultural y gastronómica de nuestro país hace de nuestra patria un país turísticamente atractivo para visitar, más aún si radicas en el Perú. El conocer platos de las tres regiones naturales del país hace saber que tenemos un país rico en diversidad gastronómica. En estos tiempos los negocios se han reinventado, para ser más eficiente en llegar al consumidor en épocas de pandemia por ello se desarrollaron técnicas de marketing que dan a conocer más fácil el producto al consumidor. Adicional a ello ha sobresalido más aun los alimentos saludables ya que la mayoría de personas después del COVID 19 quedaron con muchas secuelas, lo cual incentivo a ofrecer dentro del menú alimentos saludables que actualmente está causando gran impacto en la sociedad.

Muchos negocios del rubro gastronómico se han especializado de distintas formas. La propuesta del presente plan de negocios es la de implementar un comedor



dedicado a la elaboración preparación y venta de alimentos convencionales y saludables para el consumo humano.

**Figura 2**  
**Comida saludable**



Fuente:<https://editorialtelevisa.brightspotcdn.com/wp-content/uploads/2020/04/recetas-de-comida-cuarentena.jpg>

## **2.2 Demanda actual y tendencias**

La comida saludable en la actualidad está tomando mayor fuerza y acogida por parte de la población de la ciudad de Iquitos por ello cada vez más consumidores de la región buscan productos naturales que se adapten a las dietas especializadas.

Los pobladores de nuestra región están optando con mayor fuerza por comidas saludables y ricas en vitaminas y minerales toda vez que se están adentrando con más fuerza al mundo de la vida fitness y saludable, por ello se tiene una alta demanda en cuanto a la comida saludable y los beneficios que esta trae consigo.

El cálculo de la demanda se está realizando en base a 2 instituciones a las cuales estaremos atendiendo para el inicio de nuestras ventas.

## Cuadro 2

### Mercado objetivo: Escuela de la Policía Nacional del Perú

Institución: Escuela de la PNP	
Cantidad de personas	1,000
Platos por día (Almuerzo)	1
Platos a la semana por persona	7
Platos semanales	7,000
Platos al mes (30 días)	30,000

Fuente: elaboración propia

## Cuadro 3

### Mercado objetivo: Municipalidad distrital de San Juan Bautista

Institución: Municipalidad de san Juan Bautista	
Cantidad de personas	200
Platos por día (Almuerzo)	1
Platos a la semana por persona	5
Platos semanales	1,000
Platos al mes (20 días)	4,000

Fuente: elaboración propia

### 2.3 Oferta actual y tendencia.

En la ciudad de Iquitos se ha verificado la presencia de restaurantes, como: Huasai, Ají y limón, Aris búrguer y otros. Alguna con buenos años de presencia en el mercado.

**Cuadro 4**  
**Negocios con giros similares a la empresa, en la ciudad de Iquitos del 2023**  
**(Soles)**

ITEM	PRODUCTO	DETALLE	HUASAI	AJI Y
				LIMON
1	Menú	Saludable	20.00	18.00
1	Menú	Convencional	15.00	13.00

Fuente: elaboración propia

Se ha realizado un análisis de los principales negocios similares al giro de la empresa en la ciudad de Iquitos. Se ha encontrado un número significativo de empresas con giros similares. En la mayoría cuentan con el servicio delivery y con una carta variada de productos.

Unas de las propuestas de comida que crecen rápidamente es la comida saludable. Un producto que ha congregado diversas marcas internacionales e incluso locales, y que hoy mueve un mercado de S/ 1,658.5 millones, según datos de Euromonitor International, y por el cual pugnan ocho cadenas con “market share” muy apretados, y que se congrega mayoritariamente en Lima.

Por ello, el mercado de provincias se abre como una oportunidad para que estas marcas sigan en avance, teniendo en cuenta que el consumo per cápita es de S/ 51.6, el sexto a nivel de toda Latinoamérica, y el quinto a nivel de ventas totales.

## 2.4 Programa de marketing.

### 2.4.1 El producto

La empresa estará dedicada a la elaboración de comida convencional y saludable para el consumo humano con ingredientes e insumos regionales, el cual se detallan a continuación:

#### a) Categorías de productos.

- ✓ Menú convencional: entrada, segundo, bebida y postre
- ✓ Menú saludable: entrada, segundo, bebida y fruta (baja en calorías, azúcares y carbohidratos)

En esta primera etapa del proyecto, la venta será únicamente a través del servicio por comedor de instituciones públicas policía nacional del Perú Cumpliendo todos los protocolos de seguridad y salubridad establecidos por ley.

Líneas abajo se ofrecen imágenes referencias de las comidas que se van a considerar en la carta de presentación de la empresa.

**Figura 3**

#### **Comida saludable en base a vegetales**



Fuente:

<https://encryptedtbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSDt88DiHcaZ0vDeSWpRaXvbCikc9b37NSTIA&usqp=CAU>

**Figura 4**  
**Comida convencional**



Fuente: [https://2.bp.blogspot.com/Q3JMoY22\\_4s/WYtU9QHc2pl/AAAAAAAAKF0/1KckPE5Y9\\_AefsQF7qCdILnrSa82YqLCwCLcBGAs/s1600/lomo-saltado.jpg](https://2.bp.blogspot.com/Q3JMoY22_4s/WYtU9QHc2pl/AAAAAAAAKF0/1KckPE5Y9_AefsQF7qCdILnrSa82YqLCwCLcBGAs/s1600/lomo-saltado.jpg)

**b) La Marca**

Inversiones y servicios Liam Guzel EIRL ha elaborado un logo con la finalidad de hacerse conocer a los clientes, con la finalidad de distinguir la empresa frente a los negocios similares para el mercado regional y nacional.

**Figura 5**  
**Logo de la empresa**



Fuente: elaboración propia

## 2.4.2 El precio

La empresa que comercializa sus productos fija sus precios como representación del valor de transacción para intercambiarlos en el mercado, de forma que les permita recuperar los costos en los que han incurrido y obtener cierto excedente.

El precio es la cantidad de dinero que se cobrara por un producto o servicio o la suma de todos los valores que los consumidores intercambian para el beneficio de poseer o utilizar productos.

**Cuadro 5**  
**Precio de los productos**

<b>Item</b>	<b>Producto</b>	<b>Detalle</b>	<b>Precio</b>
1	Menú	Saludable	15
1	Menú	Convencional	12

Fuente: elaboración propia

El precio que una empresa fija puede estar entre el nivel demasiado bajo, que no produce beneficios, o demasiado alto que no genera demanda.

Para el siguiente proyecto se usará en método basado en el costo, específicamente el método basado en el costo más margen. En cuanto a la estrategia será la de ganar mayor participación de mercado.

### 2.4.3 La promoción.

La calidad de un producto es un elemento necesario para mantener a los clientes actuales que la empresa ya posee, pero, por si sola, no es suficiente para atraer nuevos compradores.

En ese sentido, es fundamental que la empresa de a conocer al mercado la existencia del producto y los beneficios que reporta al consumidor.

En las siguientes líneas abajo se ha determinado los medios de comunicación que serán usados en para la el desarrollo de la promoción:

**Facebook:** Principal herramienta de comunicación, por medio de la cual se puede realizar actividades como sorteos, además de las publicaciones de fotos, videos, para el cual se creará un fan page.

**Twitter:** Se debe contar con el mayor número posible de seguidores ya que ello valida la aceptación de los productos por parte de los consumidores.

**Instagram:** Es una red social y aplicación que nos ayuda a contar historias del día a día, a través de imágenes y vídeos de la empresa.

**Figura 6**  
**Afiche promocional**



Fuente: elaboración propia.

Figura 7  
Fan page





#### **2.4.4 La cadena de distribución**

La distribución recoge la función que relaciona la producción de la empresa con el consumo de los clientes.

Para el caso del presente proyecto el punto de producción y reparto se encontrará inicialmente en el comedor de la institución pública Policía nacional del Perú de la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, Región Loreto.

La cadena de distribución esta será directa, no se ha considerado en esta etapa los intermediarios.

**Figura 8**  
**La cadena de distribución, 2023**

**Institución**  
**Comedor ----- cliente**

Fuente: elaboracion propia

### III. PLAN DE OPERACIONES

#### 3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento

Los ingredientes, materiales, equipos, y demás servicios necesarios para el normal desarrollo de las actividades de la empresa se adquirirán en la ciudad de Iquitos. Donde se ubicaron los proveedores en la zona comercial de Belén, lugar donde se ubican las principales tiendas dedicadas a la venta de abarrotes.

- Comercial Irmita Arica Nro.1290 Belén
- B & V Comercializadora SRL Castilla Nro.944 Iquitos
- Los Portales Morona Nro.185 Iquitos
- La casa del Queso Moore Nro.138 Iquitos
- Agroindustrias Dane Prolog. Castilla Nro.600 Tarapoto
- Ahumados Lozano Jr. José Olaya Nro. 509 Iquitos
- Distribuidora M Y G Jr. Castilla Nro. 1274 Iquitos
- Comercial Fox del Oriente Calle. Alfonso Ugarte Nro.390 Belén
- Precio uno Avenida la marina Nro. 451

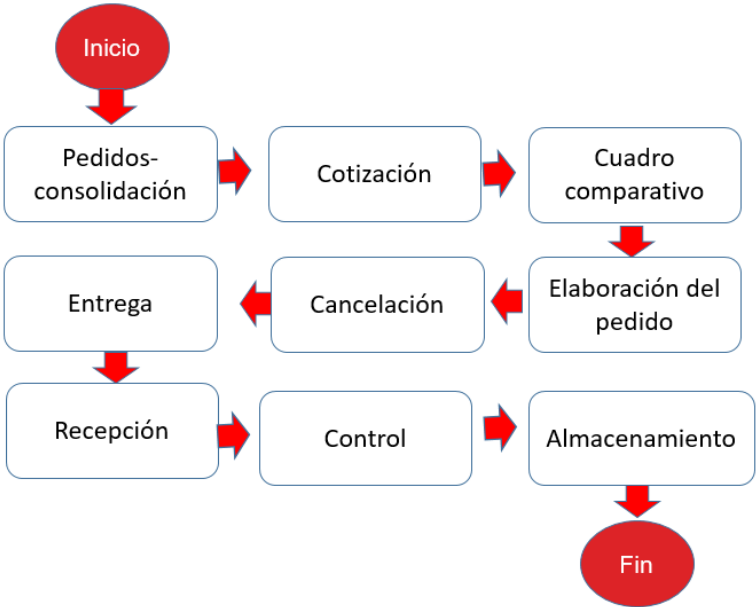
Se cuenta con políticas de compras para todo el proceso de aprovisionamiento, el mismo que debe cumplir ciertas características que garanticen la calidad de los productos, como también permanencia, lugar de entrega, entre otros.

Al cumplir las políticas de compras se asegura la elaboración de productos que cuenten con la aceptación de los clientes. Será envasado en material biodegradable con el fin de guardar armonía con el medio ambiente.

### 3.2 El proceso de aprovisionamiento

A continuación, se detalla el proceso de aprovisionamiento de la empresa, que incluye desde la compra de los ingredientes, insumos, materiales, equipos hasta el ingreso al almacén.

**Figura 9**  
**Proceso de aprovisionamiento, 2023**



Fuente: elaboración propia

En cuanto al proceso de aprovisionamiento empieza con la consolidación de los pedidos de las distintas áreas de la empresa, se consolidan los pedidos, para luego pasar a la cotización de las empresas proveedoras, para luego realizar un cuadro que me permita ver los precios y demás características de todos los proveedores.

Como siguiente paso se procede a elaborar los pedidos, después de elegir el o los proveedores que se hayan determinado, luego se procede a la cancelación de los productos, con el fin de programar la entrega, esta puede ser inmediata o a unos días.

Seguidamente se recibe los productos, se controla, es decir se pesa, cuenta, mide, dependiendo de los productos adquiridos y como último paso se ingresa al almacén para la respectiva distribución a las distintas áreas de la empresa.

### **3.3 El proceso de producción**

El proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. Intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda de los clientes

#### **El proceso de producción: elaboración de alimentos**

1. Ingredientes:

El primer paso de esta etapa, empieza con la selección de los ingredientes que forman parte del pre cocido de los insumos

2. Selección/pesado:

Se selecciona los ingredientes, se pesa según la cantidad en base al gramaje

3. Agregar ingredientes:

Seguidamente se procede a agregar los demás ingredientes básico.

Se coloca en las ollas en forma ordenada, previamente.

4. Horno (30min a 250gr):

Se procede a cocinar la carne, pollo o pescado por un tiempo de 30 minutos a una temperatura de 250 gr.

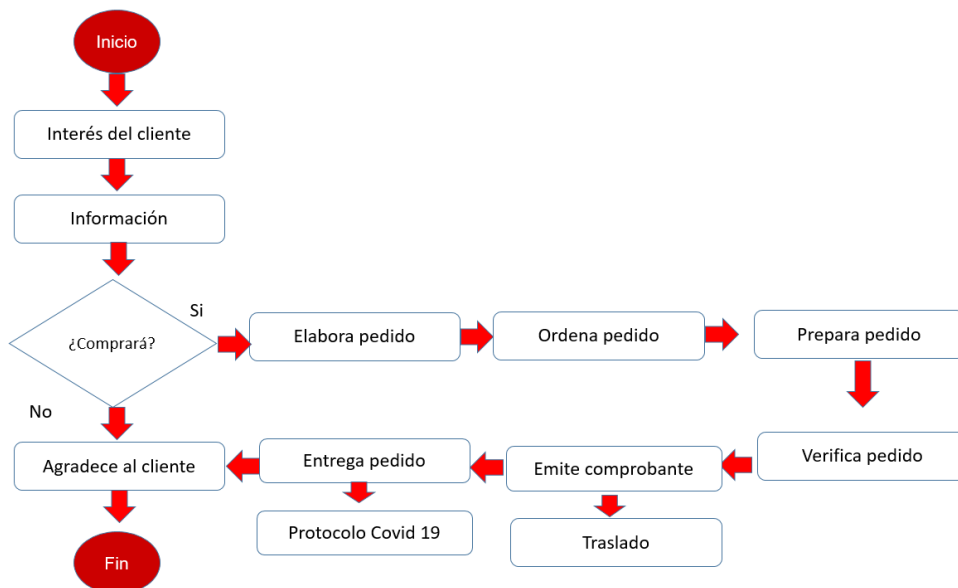
Se procede a retirar la piezas pre cocida y se le acomoda en un ambiente ventilado.

5. Se enfría:

6. Almacena:

Como paso final se procede a almacenar en el almacén hasta la espera del pedido a preparar y posteriormente servir, en las mesas del comedor de la institución.

**Figura 10**  
**Proceso de atención al cliente**



Fuente: elaboración propia.

### El proceso de atención al cliente:

1. Interés del cliente:

El primer contacto con el cliente puede ser vía, llamada telefónica, correo electrónico, mensaje de texto, Messenger, WhatsApp App, Instagram entre otros. Se comunica con la empresa solicitando información sobre alimentos que brindamos.

2. Información:

Se brinda toda la información solicitada por el cliente, detallando características de nuestros productos, como: tamaño, tipo, precio,

3. ¿elegirá ?:

No, se agradece al cliente

Sí; se continúa con el proceso de atención al cliente.

4. Elabora pedido:

Con toda la información brindada por el cliente se anota el pedido en una comanda, detallando claramente las exigencias del cliente.

5. Ordena pedido:

Se ordena la preparación del pedido, teniendo mucho cuidado en los gustos y preferencias del cliente.

6. Prepara pedido:

Se pasa al área indicada la preparación del pedido

7. Verifica el pedido:

Se procede hacer el control de calidad, al verificar el pedido el mismo que debe estar exactamente igual que lo solicitado por el cliente.

8. Emite comanda para control.

9. Entrega pedido servido en el comedor.

10. Se agradece al cliente.

**Cuadro 6**  
**Costo de producción**

<b>ITEM</b>	<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>	<b>TOTAL</b>
1	ARROZ	1	1.00	1.00
2	AZUCAR O STEVIA	1	0.30	0.30
3	LECHE	1	0.80	0.50
4	GRANOS	1	2.00	0.20
5	SAL	1	0.20	0.20
6	CONDIMENTOS	1	0.30	0.15
7	VERDURAS	1	2.00	1.50
8	PROTEINA	1	4.00	3.50
			<b>TOTAL</b>	<b>7.35</b>

Fuente: elaboración propia

**Figura 11**  
**Frigorífico Industrial**



Fuente:

<https://www.infohoreca.com/media/uploads/noticias/frigorificofagorindustrial.jpg>

**Figura 12**  
**Mesa de acero inoxidable**



Fuente: [google.com/search?q=mesa+de+acero+inoxidable&rlz](https://www.google.com/search?q=mesa+de+acero+inoxidable&rlz)

**Figura 13**  
**Cocina Industrial Marca Surge,**



fuelle:<https://i0.wp.com/www.industriasurco.com.pe/catalogo/wp-content/uploads/2022/08/cocina-horno-planchara.jpg?fit=1890%2C1417&ssl=1>



**Figura 14**  
**Estante de acero inoxidable**



Fuente: [google.com/search?q=estantes+de+acero+inoxidable](https://www.google.com/search?q=estantes+de+acero+inoxidable)

**Figura 15**  
**Olla arrocera Industrial**



fuelle: <https://corempo.com/wpcontent/uploads/2018/03/693094.jpg>

**Figura 16**  
**OLLAS INDUSTRIALES**



Fuente: [https://tapisa.com.mx/images/ollascacerolas\\_06.png](https://tapisa.com.mx/images/ollascacerolas_06.png)

**Figura 17**  
**Platos, cubiertos y vasos**



shutterstock.com · 93390754

Fuente: <https://www.shutterstock.com/image-photo/clean-plates-glasses-cup-cutlery-260nw-93390754.jpg>

**Figura 18**  
**Congeladoras**

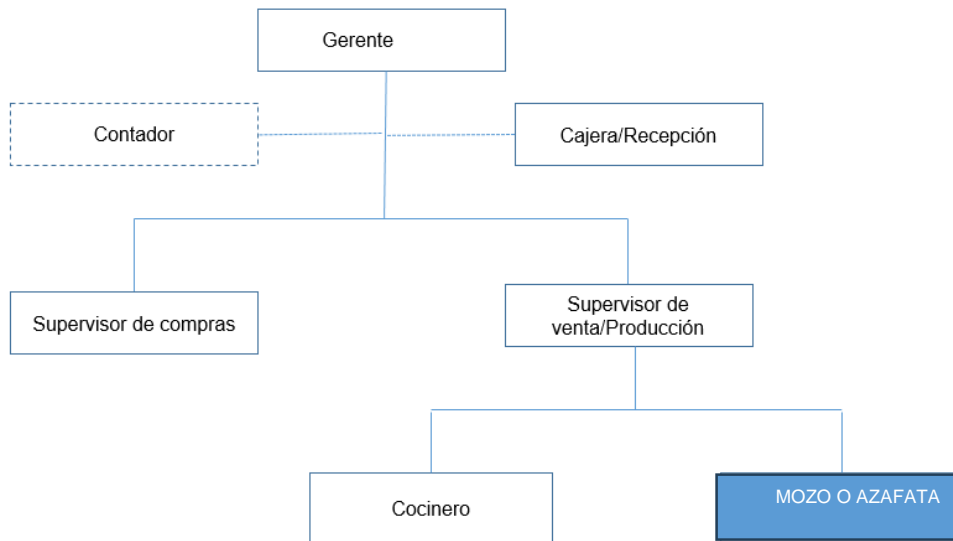


Fuente: [google.com/search?q=congeladoras&rlz=1C1CHBF](https://www.google.com/search?q=congeladoras&rlz=1C1CHBF)

## IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1 Estructura organizacional de Inversiones y servicios Liam Guzel EIRL

**Figura 19**  
**Estructura organizacional.**



Fuente: elaboración propia

## 4.2 Puestos y funciones

### **Puesto: Gerente**

1. Planifica las actividades y funciones de todas las áreas de la empresa.
2. Organiza las actividades internas, con los supervisores de cada área de la empresa.
3. Planifica los objetivos en el corto y mediano plazo.
4. Dirige las actividades internas con los proveedores y empresa privadas, como bancos, instituciones como SUNAT.
5. Supervisa el trabajo y desarrollo de las actividades a cargo del supervisor de compras y del supervisor de venta/producción
6. Supervisa el trabajo del contador
7. Busca financiamiento para la empresa, tomando las instituciones financieras que ofrezcan tasas mejoradas para la empresa.
8. Controla el avance de las ventas.

### **Puesto: Supervisor de compras**

1. Planificar el abastecimiento de los bienes, insumos, materia prima y servicios que requiere la empresa para el desarrollo de sus actividades.
2. Realiza las cotizaciones de los bienes solicitados por las áreas
3. Elabora el cuadro comparativo de los bienes a adquirir
4. Elabora el registro de proveedores el cual se debe actualizar cada 6 meses
5. Controlas los bienes de la empresa
6. Coordina el desarrollo de sus actividades con el gerente
7. Reporta directamente al gerente
8. Controla el ingreso y salida de los bienes adquiridos por la empresa

### **Puesto: Cocinero**

1. Organiza, dirige y coordina el trabajo del personal a su cargo.
2. Planifica el conjunto de actividades de su área.
3. Realiza inventarios, mensajería, controles de materiales, mercancías de uso en el departamento de su responsabilidad.
4. Diseña nuevos platos y participar en su elaboración.

5. Supervisa y controla el mantenimiento y uso de maquinaria, materiales, utillaje del departamento, realizando los correspondientes inventarios y propuestas de reposición.
6. Colaborará en la instrucción del personal a su cargo.

**Puesto: Mozo**

1. Encargado de recibir el pedido del cliente
2. Verifica el menú solicitado por el cliente
3. Verifica la planilla de atención
4. Responsable de hacer llegar el pedido al cliente en el menor tiempo posible
5. Responsable de agradecer al cliente y recepcionar cualquier sugerencia, queja o reclamo.

**4.3 Condiciones laborales**

Se acogerá al régimen especial laboral de la Micro y pequeña empresa, el que se aprobó a través del D.S.007-2008-TR, para el cual previamente debe estar inscrito en el Régimen de la Micro y Pequeña Empresa. (REMYPE).

Los trabajadores contarán con la jornada laboral de 8 horas diarias, la cual empezará a las 08 :00 am hasta las 15:00pm. Los trabajadores tienen derecho a una capacitación en cada semestre del año.

**4.4 Régimen tributario.**

Se acogerá al régimen de la amazonia, presenta el régimen escalonado para el impuesto a la renta, además otorga beneficio en este régimen a la micro empresa al reducir el impuesto a la renta del 5% año.

Los formularios son los siguientes:

- a) Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual;
- b) Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual;
- c) Declara Fácil d) PDT. 621

## V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 5.1 Estudio económico.

#### 5.1.1 Mercado y ventas.

**Cuadro 7**

**Demanda de Negocio a desarrollar**

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (platos)	408,000		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	1%	1%
Demanda estimada (platos)	408,000	412,080	416,201
Participación de mercado (decisión empresa)	50.00%	50.50%	60.00%
Demanda del proyectada	204,000	208,100	249,720

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	204,000	208,100	249,720
Precio venta - decisión empresarial	15.00	15.00	15.75
Tendencia del precio en el mercado	0%	5%	9%
Precio de venta	S/.15.00	S/.15.75	S/.17.17
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.3,060,000	S/.3,277,581	S/.4,287,076

Fuente: elaboración propia

## 5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

**Cuadro 8**  
**Costo de ventas (soles)**

		Año 1	Año 2	Año 3
Necesidades anuales (TM)		204,000	208,100	249,720
Inventario final (TM)	2%	4,080	4,162	4,994
Total requerimiento (TM)		208,080	212,262	254,715
.-Inventario inicial (TM)		-	4,080	4,162
Compras		204,000	208,182	250,553
Costo compra		S/ 7.35	S/.7.50	S/.8.50
Tendencia del costo de compra		0%	1%	3%
Costo compra efectiva		S/ 7.35	S/.7.58	S/.8.76
COMPRA TOTAL DE LA EMPRESA		S/.1,499,400	S/.1,576,982	S/.2,193,590

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	204,000	208,100	249,720
Costo compra	S/7.35	S/7.50	S/8.50
COSTO DE PLATOS VENDIDOS	S/1,499,400	S/1,560,753	S/2,122,624

Fuente: elaboración propia



### Cuadro 09

#### Gastos administrativos y comerciales (soles)

<b>GASTO ADMINISTRATIVO</b>	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente - propietario	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,500	S/. 1,700
Supervisor de compras	1	1	2
Sueldo mensual	S/. 1,300	S/. 1,400	S/. 1,600
cocinero	1	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,300
Mozo o Azafata	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,025	S/. 1,100	S/. 1,200
Remuneraciones del personal	S/. 4,925	S/. 6,600	S/. 8,700
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 5,352	S/. 7,172	S/. 9,454
Servicios públicos	S/. 280	S/. 350	S/. 400
Útiles oficina	S/. 200	S/. 210	S/. 250
Servicio contable	S/. 600	S/. 800	S/. 1,000
Otros	S/. 100	S/. 150	S/. 200
<b>Total mensual</b>	<b>S/. 6,532</b>	<b>S/. 8,682</b>	<b>S/. 11,304</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.78,382</b>	<b>S/.104,184</b>	<b>S/.135,648</b>

<b>GASTO COMERCIAL</b>	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 1,000.00	S/. 1,500.00	S/. 2,000.00
Alquiler local	S/. 1,000.00	S/. 1,400.00	S/. 1,800.00
Promociones	S/. 400.00	S/. 500.00	S/. 800.00
Otros	S/. 100.00	S/. 200.00	S/. 300.00
<b>Total mensual</b>	<b>S/. 2,500.00</b>	<b>S/. 3,600.00</b>	<b>S/. 4,900.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.30,000.00</b>	<b>S/.43,200.00</b>	<b>S/.58,800.00</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 10

#### Gastos pre operativos (soles)

<b>Gasto pre operativo</b>	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,500.00	S/. 500.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 1,000.00	S/. 300.00	S/. 0.00	S/. 0.00
<b>Total</b>	<b>S/. 2,500.00</b>	<b>S/. 800.00</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. 0.00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.2 Estudio Financiero

### 5.2.1 Inversiones

**Cuadro 11**

**Inversión en activos y depreciación (soles)**

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Prog. contable concar	S/. 2,000	-	S/. 0	20	S/. 0
Facturación Electrónica	S/. 1,300	-	S/. 0	0	S/. 0
Cocina Industrial	S/. 4,000	1	S/. 4,000	0	S/. 800
Equipos	S/. 15,000	1	S/. 15,000	5	S/. 3,000
Muebles	S/. 10,000	1	S/. 10,000	5	S/. 2,000
Vehículos	S/. 9,000	1	S/. 9,000	5	S/. 1,800
<b>Total</b>	<b>S/. 41,300</b>		<b>S/. 38,000</b>		<b>S/. 7,600</b>

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.38,000	-S/.7,600	-S/.7,600	-S/.7,600	S/.15,200
Amortización activo intangible	S/.3,300	-S/.660	-S/.660	-S/.660	S/.1,320
<b>Total</b>	<b>S/.41,300</b>	<b>-S/.8,260</b>	<b>-S/.8,260</b>	<b>-S/.8,260</b>	<b>S/.16,520</b>

Deuda a tomar

S/. 10,000

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	10,000	250	208	458
2	9,792	245	208	453
3	9,583	240	208	448
4	9,375	234	208	443
5	9,167	229	208	438
6	8,958	224	208	432
7	8,750	219	208	427
8	8,542	214	208	422

9	8,333	208	208	417
10	8,125	203	208	411
11	7,917	198	208	406
12	7,708	193	208	401
		2,656	2,500	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	7,500	188	208	396
14	7,292	182	208	391
15	7,083	177	208	385
16	6,875	172	208	380
17	6,667	167	208	375
18	6,458	161	208	370
19	6,250	156	208	365
20	6,042	151	208	359
21	5,833	146	208	354
22	5,625	141	208	349
23	5,417	135	208	344
24	5,208	130	208	339
		1,906	2,500	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	5,000	125	208	333
26	4,792	120	208	328
27	4,583	115	208	323
28	4,375	109	208	318

29	4,167	104	208	313
30	3,958	99	208	307
31	3,750	94	208	302
32	3,542	89	208	297
33	3,333	83	208	292
34	3,125	78	208	286
35	2,917	73	208	281
36	2,708	68	208	276
		1,156	2,500	

Fuente: elaboración propia

## 5.2.2 Financiamiento (soles)

### Programa de endeudamiento (soles)

Fuente de capital propio S/50,000

#### Cuadro 16

#### Cálculo de la tributación (soles)

<b>CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN</b>				
	Año 1	Año 2	Año 3	
Participación utilidades (comercio y restaurante)	8%	8%	8%	
Impuesto a la renta	5.0%	5.0%	5.0%	
<b>Tasa tributaria (TAX)</b>	<b>12.60%</b>	<b>12.60%</b>	<b>12.60%</b>	
Para efectos de pago a SUNAT Régimen MYPE				
Participación utilidades (menos de 20 trabajadores)	0.00%	0.00%	0.00%	
Impuesto a la renta	5%	5%	5%	
	Al 2023	Cantidad	Importe	
Unidad Impositiva Tributaria	4,950	15	74,250	
<b>Balance</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Activo corriente	S/91,800	S/1,361,423	S/2,730,162	S/4,451,037
Caja Bancos	S/91,800	S/1,077,268	S/2,426,682	S/4,052,507
Cuentas por cobrar		S/255,000	S/273,132	S/357,256
Inventarios		S/29,155	S/30,348	S/41,273
Activo no corriente	S/41,300	S/33,040	S/24,780	S/16,520
<b>TOTAL</b>	<b>S/133,100</b>	<b>S/1,394,463</b>	<b>S/2,754,942</b>	<b>S/4,467,557</b>
Pasivo corriente		S/4,165	S/4,335	S/5,896
Pasivo No Corriente	S/10,000	S/7,500	S/5,000	S/2,500
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/10,000</b>	<b>S/11,665</b>	<b>S/9,335</b>	<b>S/8,396</b>
Patrimonio				
Capital	S/123,100	S/123,100	S/123,100	S/123,100
Utilidades retenidas		S/0	S/1,369,237	S/2,850,551
Resultado del ejercicio		S/1,369,237	S/1,481,314	S/1,862,559
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/123,100</b>	<b>S/1,492,337</b>	<b>S/2,973,651</b>	<b>S/4,836,209</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/133,100</b>	<b>S/1,504,002</b>	<b>S/2,982,986</b>	<b>S/4,844,606</b>

## 5.2.3 Flujo de caja

**Cuadro 13**  
**Flujo de Caja (soles)**

**PARA EL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.3,060,000	S/.3,277,581	S/.4,287,076
Costo ventas	-S/.1,499,400	-S/.1,560,753	-S/.2,122,624
<b>Margen Bruto</b>	<b>S/.1,560,600</b>	<b>S/.1,716,828</b>	<b>S/.2,164,452</b>
Gastos administrativos	-S/.78,382	-S/.104,184	-S/.135,648
Depreciación	-S/.8,260	-S/.8,260	-S/.8,260
Gastos comerciales	-S/.30,000	-S/.43,200	-S/.58,800
<b>Margen operativo</b>	<b>S/.1,443,958</b>	<b>S/.1,561,184</b>	<b>S/.1,961,744</b>
Pago tributos	(181,939)	(196,709)	(247,180)

**Cuadro 14**  
**Capital de trabajo (soles)**

CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	3.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.91,800	-S/.2,176	-S/.10,095	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		30	30	30	
Monto		-S/.255,000	-S/.18,132	-S/.84,125	
Inventario					
Número de días		7	7	7	
Monto		-S/.29,155	-S/.1,193	-S/.10,925	
Cuentas x pagar					
Número de días		1	1	1	
Monto		S/.4,165	S/.170	S/.1,561	
<b>TOTAL</b>	<b>-S/.91,800</b>	<b>-S/.282,166</b>	<b>-S/.29,249</b>	<b>-S/.93,489</b>	<b>S/.496,704</b>

Fuente: elaboración propia

**PARA INFORME A ACCIONISTAS -**

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.3,060,000	S/.3,277,581	S/.4,287,076
Costo ventas	S/.1,499,400	S/.1,560,753	S/.2,122,624
<b>Margen Bruto</b>	<b>S/.1,560,600</b>	<b>S/.1,716,828</b>	<b>S/.2,164,452</b>
Gastos administrativos	-S/.78,382	-S/.104,184	-S/.135,648
Depreciación	-S/.8,260	-S/.8,260	-S/.8,260
Gastos comerciales	-S/.30,000	-S/.43,200	-S/.58,800
<b>Margen operativo</b>	<b>S/.1,443,958</b>	<b>S/.1,561,184</b>	<b>S/.1,961,744</b>
Gastos financieros	-S/.2,656	-S/.1,906	-S/.1,156
<b>Margen antes de tributos</b>	<b>S/.1,441,302</b>	<b>S/.1,559,278</b>	<b>S/.1,960,588</b>
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
<b>Subtotal</b>	<b>S/1,441,302</b>	<b>S/1,559,278</b>	<b>S/1,960,588</b>
Pago impuesto a la renta	-S/.72,065	-S/.77,964	-S/.98,029
<b>Utilidad neta</b>	<b>1,369,237</b>	<b>1,481,314</b>	<b>1,862,559</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 15**  
**Costo laboral (%)**

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Aguinaldo	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Vacaciones	30	15	15	8.33%	4.17%	4.17%
Subtotal				25.00%	12.50%	4.17%
CTS	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
ESSALUD				9.00%	9.00%	4.50%
<b>Total</b>				<b>42.33%</b>	<b>25.67%</b>	<b>8.67%</b>

Fuente: elaboración propia

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas		S/.3,060,000	S/.3,277,581	S/.4,287,076
Inversión inicial				
Activo fijo	-S/.41,300			
Capital de trabajo	-S/.91,800	-S/.282,166	-S/.29,249	-S/.93,489
Compras		-S/.1,499,400	-S/.1,560,753	S/.2,122,624
Gastos administrativos		-S/.78,382	-S/.104,184	-S/.135,648
Gastos comerciales		-S/.30,000	-S/.43,200	-S/.58,800
Pago impuestos		-181,939	-196,709	-247,180
<b>Flujo Caja Económico (FCE)</b>	<b>-S/.133,100</b>	<b>S/.988,113</b>	<b>S/.1,343,486</b>	<b>S/.1,629,335</b>
Préstamo recibido	S/.10,000			
Amortización		-S/.2,500	-S/.2,500	-S/.2,500
Gastos financieros		-S/.2,656	-S/.1,906	-S/.1,156
<b>Escudo fiscal</b>		S/.335	S/.240	S/.146
<b>Flujo Caja Financiero (FCF)</b>	<b>-S/.123,100</b>	<b>S/.983,292</b>	<b>S/.1,339,320</b>	<b>S/.1,625,825</b>

FCE	-S/.133,100	S/.988,113	S/.1,343,486	S/.2,142,560
FCF	-S/.123,100	S/.983,292	S/.1,339,320	S/.2,136,549

VAN Económico	S/.3,405,976
Tasa de descuento (CAPM)	11.12%
TIR Económica	778%
Indice B/C	26.59

VAN Financiero	3,306,670
Tasa de descuento (WACC)	12.55%
TIR Financiero	835%
Indice B/C	27.86

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Rentabilidad Operativa de la Inversión (ROI)</b>	<b>10.8487</b>	<b>1.1196</b>	<b>0.7121</b>
Estructura del capital (Relación D/E)	0.0812	0.0078	0.0031
Costo del pasivo (interés pagado/deuda)	0.2656	0.2542	0.2313
<b>ROE (usando formula)</b>	<b>1170.84%</b>	<b>112.63%</b>	<b>71.36%</b>

Fuente: elaboración propia



## CONCLUSIONES:

- a. Se ha elaborado el presenta plan de negocios cuya finalidad es la constitución de la empresa **Inversiones y Servicios Liam Guzel EIRL**, la que se dedicará a la elaboración de alimentos preparados convencionales y saludable con ingredientes e insumos regionales,
- b. Se ha determinado en la presente investigación la existencia de un mercado potencial, con un mercado cada vez mayor, que además de satisfacer sus necesidades buscan conocer nuevos sabores para sus paladares exigentes.
- c. Los procesos establecidos en el plan de operaciones responden a las necesidades de la empresa, los procesos simples y cortos. En cuanto a la fuente de aprovisionamiento se da en la ciudad de Iquitos, habiéndose determinado los proveedores en dicha ciudad.
- d. En cuanto a plan de recursos humanos se ha determinado las funciones para cada área, funciones claras, simplificadas, ideal para una micro empresa, cuyo objetivo es elaborar productos de calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores.
- e. En el plan económico y financiero, se puede apreciar los estados financieros, los mismos que arrojan resultados positivos desde el primer año y los demás años del proyecto. Años fundamentales para lograr la consolidación de la empresa.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI, (2018) Clasificación industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

<http://www.inei.gob.pe>

[www.Emprendimiento.com](http://www.Emprendimiento.com)

[www.elcomercio.pe](http://www.elcomercio.pe)

<https://www.google.com/maps/dir>

<https://editorialtelevisa.brightspotcdn.com/wp-content/uploads/2020/04/recetas-de-comida-cuarentena.jpg>

<https://www.shutterstock.com/image-photo/clean-plates-glasses-cup-cutlery-260nw-93390754.jpg>

[https://tapisa.com.mx/images/ollascacerolas\\_06.png](https://tapisa.com.mx/images/ollascacerolas_06.png)

<https://coremprom.com/wpcontent/uploads/2018/03/693094.jpg>

<https://encryptedtbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSDt88DiHcaZ0vDeSWpRaXvbCikc9b37NSTIA&usqp=CAU>

# ANEXO 01

## INSTRUCTIVO DE LAVADO Y DESINFECCIÓN DE MANOS

**Procedimiento:**

### ¿Cómo lavarse las manos?

*¡Lávate las manos solo cuando estén visiblemente sucias! Si no, utiliza la solución alcoholica.*

**1** Duración de todo el procedimiento: **40-60 segundos**

- 1** Mójate las manos con agua;
- 2** Dependiendo de la palma de la mano una cantidad de jabón suficiente para cubrir todas las superficies de las manos.
- 3** Frotase las palmas de las manos entre sí;
- 4** Frotase la palma de la mano derecha contra el dorso de la mano izquierda entrelazando los dedos y viceversa;
- 5** Frotase la palma de la mano izquierda contra el dorso de la mano derecha entrelazando los dedos y viceversa;
- 6** Frotase el dorso de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos;
- 7** Frotase con un movimiento de rotación el pulgar izquierdo, atrapándolo con la palma de la mano derecha y viceversa;
- 8** Frotase la punta de los dedos de la mano derecha contra la palma de la mano izquierda, haciendo un movimiento de rotación y viceversa;
- 9** Enjuágate las manos con agua;
- 10** Retírate de la toalla para cerrar el grifo;
- 11** Tus manos son seguras.

Organización Mundial de la Salud | Seguridad del Paciente | SAVE LIVES | Clean Your Hands

### ¿Cómo desinfectarse las manos?

*¡No frotarse las manos por higiene! Lávese las manos solo cuando estén visiblemente sucias.*

**2** Duración de todo el procedimiento: **20-30 segundos**

- 1a** Dependiendo de la palma de la mano una cantidad de producto suficiente para cubrir todas las superficies;
- 1b** Frotase las palmas de las manos entre sí;
- 2** Frotase el dorso de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos;
- 3** Frotase la palma de la mano derecha contra el dorso de la mano izquierda entrelazando los dedos y viceversa;
- 4** Frotase la palma de la mano izquierda contra el dorso de la mano derecha entrelazando los dedos y viceversa;
- 5** Frotase el dorso de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos;
- 6** Frotase con un movimiento de rotación el pulgar izquierdo, atrapándolo con la palma de la mano derecha y viceversa;
- 7** Frotase la punta de los dedos de la mano derecha contra la palma de la mano izquierda, haciendo un movimiento de rotación y viceversa;
- 8** Una vez secas, sus manos son seguras.

Organización Mundial de la Salud | Seguridad del Paciente | SAVE LIVES | Clean Your Hands

**Además:**

- Δ Lavarse las manos con agua y jabón siempre es más efectivo que los desinfectantes con alcohol.
- Δ Usa los desinfectantes de alcohol cuando no cuentes con puntos de lavado de mano.
- Δ Evita tocarte los ojos, la nariz y la boca con las manos sin lavar.
- Δ Lávatelo con agua y jabón hasta los codos para obtener una limpieza integral.

Lávate las manos con agua y jabón :

- Δ Después de haber estado en un lugar público.
- Δ Después de sonarte la nariz, toser, estornudar o usar los servicios higiénicos.
- Δ Antes de preparar o manipular alimentos.

**Acciones correctivas:** Cuando se detecta que el personal no se lavó las manos, debe realizarse el lavado de manos correctivamente vigilado por el responsable. Debe recibir capacitación sobre técnica de lavado de manos.