



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO PIZZAS DE LA CASA DELIVERY,
CIUDAD DE IQUITOS, 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORES:

**ANDI AREVALO, CAROLINA MARIANA ISABEL
CAMONES DURAND, ELIZABETH GIOVANNA**

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

IQUITOS - PERÚ

2021

DEDICATORIA

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

Carolina Andi

A Dios por brindarme salud y fuerzas para lograr todo esto.

A mis padres por cada esfuerzo para brindarme lo necesario.

A mi esposo y mi hijo por ser mi fortaleza para lograr la titulación.

A la universidad Científica del Perú y a cada uno de los docentes que lo conforma por la paciencia y dedicación dentro y fuera del aula para formar buenos profesionales

Giovanna Camones

AGRADECIMIENTO

A mis padres Marlon Andi Mendoza, Ivonne Arévalo Pinedo, a mi esposo Christian Baquerizo Sánchez y a mis Hijas Mikaela Baquerizo Andi y Cayetana Baquerizo Andi, les dedicó este trabajo por Todo su apoyo incondicional, ayudándome para poder culminar esta etapa de mi vida muy importante.

Carolina Andi

A mis padres, Elizabeth Durand Mendoza y Nico Camones Jaime, mi compañero de vida David Bendayan del Águila y mi hijo Moshe Bendayan Camones, les dedico este trabajo por su apoyo incondicional, por confiar en mi para lograr esta nueva etapa de mi vida en el ámbito profesional, y cada uno de las personas que me apoyaron desde un inicio con el plan de negocio.

Giovanna Camones

ACTA DE SUSTENTACION



UNIVERSIDAD
CIENTÍFICA
DEL PERÚ

FACULTAD DE
NEGOCIOS

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 675-2021-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 30 de noviembre de 2021, se autorizó la sustentación para el día viernes 03 de diciembre de 2021.

Siendo las 17.00 horas del día 03 de diciembre se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO PIZZAS DE LA CASA DELIVERY, CIUDAD DE IQUITOS, 2021.

Presentado por:

ANDI AREVALO CAROLINA MARIANA ISABEL

Para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Empresas

CAMONES DURAND ELIZABETH GIOVANNA

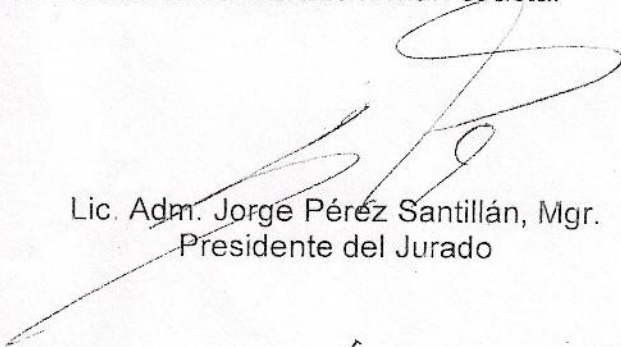
Para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Empresas

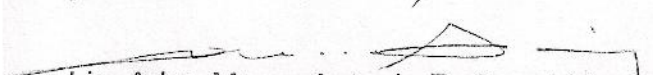
Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

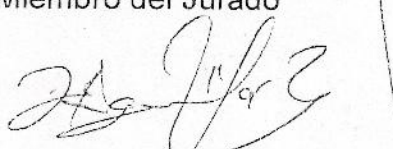
La sustentación es: APROBADA POR UNANIMIDAD

A las 18.20 horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.


Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, Mgr.
Presidente del Jurado


Lic. Adm. Marco Antonio Reátegui Meza, Mgr.
Miembro del Jurado


Lic. Adm. Dionicio Aguilar Ramírez, Mgr.
Miembro del Jurado

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

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 titulado:

**“PLAN DE NEGOCIO PIZZAS DE LA CASA DELIVERY, CIUDAD DE
IQUITOS,
2021”**

De los alumnos: **ANDI AREVALO CAROLINA MARIANA ISABEL Y
CAMONES DURAND ELIZABETH GIOVANNA**, de la Facultad de
Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software
Antiplagio, con un porcentaje de **6% de plagio**.

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

San Juan, 09 de Agosto del 2021.



Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética - UCP

CJRA/ri-a

INDICE DE CONTENIDOS

	Página
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Acta de sustentación.....	IV
Hoja de antiplagio.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índice de cuadros.....	VIII
Índice de figuras.....	X
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN 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 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	07
2.3 Oferta competitiva.....	09
2.4 Programa de marketing.....	11
2.4.1 El producto.....	11
2.4.2 El precio.....	13
2.4.3 La promoción.....	14
2.4.4 La cadena de distribución.....	18
III. PLAN DE OPERACIONES.....	19
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de la empresa Jocar Inversiones SRL, 2021.....	19

3.2	El proceso de aprovisionamiento de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	21
3.3	El proceso de producción de Giocar Inversiones SRL. 2021... ..	22
IV.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	35
4.1	La organización de Giocar Inversiones SRL.....	35
4.2	Puestos, funciones.....	35
4.3	Condiciones laborales.....	38
4.4	Régimen tributario.....	38
V.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	39
5.1	Estudio económico.....	39
5.1.1	Mercado y ventas.....	39
5.1.2	Compras, costo de ventas y gastos.....	39
5.2	Estudio financiero.....	40
5.2.1	Inversiones de Giocar Inversiones SRL.....	40
5.2.2	Financiamiento de Giocar Inversiones SRL	40
5.2.3	Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	47
	CONCLUSIONES.....	48
	BIBLIOGRAFÍA.....	45

NDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Giocar Inversiones SRL., 2021.....	04
Cuadro N° 02 Mercado del producto, ciudad de Iquitos. 2021.....	07
Cuadro N° 03 Mercado por zona de residencia, ciudad de Iquitos, 2021.	08
Cuadro N° 04 Mercado por edades, ciudad de Iquitos, 2021.....	08
Cuadro N° 05 Mercado por condición socio económica,2021.....	08
Cuadro N° 06 Cálculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos,2021.	09
Cuadro N° 07 Negocios con giros similares que la empresa Giocar Inversiones SRL, ciudad de Iquitos, 2021.....	09
Cuadro N° 08 Precio de los productos de Giocar Inversiones SRL, 2021.	13
Cuadro N° 09 Costo de los producción de Giocar Inversiones SRL, 2021.	29
Cuadro N° 10 Plan de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	29
Cuadro N° 11 Costo de los producción anual de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	29
Cuadro N° 12 Plan de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	30
Cuadro N° 13 Demanda del negocio a desarrollar.....	39
Cuadro N° 14 Ventas de los productos de Giocar Inversiones SRL.....	39
Cuadro N° 15 Costo de ventas de Giocar Inversiones SRL (soles).....	39
Cuadro N°16 Gastos administrativos de Giocar Inversiones SRL, 2021 (soles).....	40
Cuadro N° 17 Gastos comerciales de Giocar Inversiones SRL (soles)....	40
Cuadro N° 18 Gastos pre operativo de Giocar Inversiones SRL (soles)...	41

Cuadro N° 19 Inversión en activos de Giocar Inversiones SRL (soles).....	41
Cuadro N° 20 Depreciación de los Activos de Giocar Inversiones SRL. (soles).....	41
Cuadro N° 21 Costo laboral (%).....	32
Cuadro N° 22 Programa de endeudamiento de Giocar Inversiones SRL (soles).....	43
Cuadro N° 23 Capital de trabajo de Giocar Inversiones SRL (soles).....	44
Cuadro N° 24 Cálculo de la tributación de Giocar Inversiones SRL.....	44
Cuadro N° 25 Estado de resultados integrales de Giocar Inversiones SRL (soles).....	45
Cuadro N° 26 Estado de flujo de caja de Giocar Inversiones SRL (soles).	45
Cuadro N° 27 VAN, TIR, Y B/C Giocar Inversiones SRL (soles).....	46

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01 Ubicación de la empresa Giocar Inversiones SRL, 2021.....	03
Figura N° 02 Pizza American.....	06
Figura N° 03 Pizza Hawaiana.....	06
Figura N° 04 Pizza de cecina con mozzarella principal insumo la cecina.....	12
Figura N° 05 Pizza de chorizo, principal insumo el chorizo.....	12
Figura N° 06 Logo empresa Giocar Inversiones SRL, 2021.....	13
Figura N° 07 Afiche promocional de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	15
Figura N° 08 Afiche promocional 2 de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	16
Figura N° 09 Polo con el logo de Giocar de Inversiones SRL, 2021.....	16
Figura N° 10 Taza con el logo de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	17
Figura 11 Llaveros de Giocar Inversiones SRL.....	17
Figura N° 12 Fan page de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	18
Figura N° 13 La cadena de distribución de Giocar Inversiones SRL.....	19
Figura N° 14 Proceso de aprovisionamiento de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	21
Figura N° 15 Proceso de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	22
Figura N° 16 Proceso de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021.....	25
Figura N° 17 Proceso de atención al cliente de Giocar Inversiones SRL.....	27
Figura N° 18 Horno Industrial.....	30
Figura N° 19 Mesa de acero inoxidable.....	31

Figura N° 20 Amasadora 15 kg	31
Figura N° 21 Estante de acero inoxidable.....	32
Figura N° 22 Cocinas.....	32
Figura N° 23 Carrito de acero inoxidable.....	33
Figura N° 24 Bandeja de acero inoxidable.....	33
Figura N° 25 Congeladora.....	34
Figura N° 26 Estructura orgánica de la Giocar Inversiones SRL.....	35

RESUMEN

PLAN DE NEGOCIO PIZZAS DE LA CASA DELIVERY, CIUDAD DE IQUITOS, 2021

Carolina Mariana Isabel, Andi-Arévalo
Giovanna, Camones-Durand

El presente proyecto se encuentra en el de restaurantes, la empresa se va a dedicar a la elaboración y comercialización de pizzas regionales, a través del servicio delivery, con una carta diversas de sabores.

El análisis del estudio de mercado realizado ha encontrados diversas necesidades por satisfacer en la ejecución del presente plan de negocios, los mismos que presentan una demanda creciente, más que todo en el aspecto demográfico.

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 recursos humanos señala una organización de micro empresa con el personal que cumple con diversas funciones.

El estudio económico financiero indica un Valor Actual Neto económico (VANE) de S/. 393,753 y un Valor Actual Neto financiero de S/. 386,807. (VANF) La Tasa Interna de retorno Económica (TIRE) es de 164% y la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de 595%. El índice beneficio costo económico es de S/.4.31 y el índice beneficio costo financiero es de S/.17.22 lo que demuestra la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Palabras claves: plan de negocio, pizzas, regional.

SUMMARY

BUSINESS PLAN PIZZAS DE LA CASA DELIVERY, CITY OF IQUITOS, 2021

Carolina Mariana Isabel, Andi-Arévalo

Giovanna, Camones-Durand

The present project is in the restaurant one, the company is going to dedicate itself to the elaboration and commercialization of regional pizzas, through the delivery service, with a diverse menu of flavors.

The analysis of the market study carried out has found various needs to be satisfied in the execution of this business plan, the same ones that present a growing demand, especially in the demographic aspect. The technical study has determined the existence of the source of supply of the company, for the supplies, equipment and machinery to be used. The human resources plan designates a micro-enterprise organization with personnel that fulfill various functions.

The financial economic study indicates an economic Net Present Value (NPV) of S / . 393,753 and a Net Financial Present Value of S / . 386.807. (VANF) The Internal Economic Rate of Return (EIRR) is 164% and the Internal Financial Rate of Return is 595%. The economic cost benefit index (EIRR) is S / .4.31 and the financial cost benefit index is S / .17.22, which shows the profitability and viability of the project.

Keywords: business plan, pizza, regional.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: pizzas de la casa

Razón social: Jocar Inversiones S.R.L

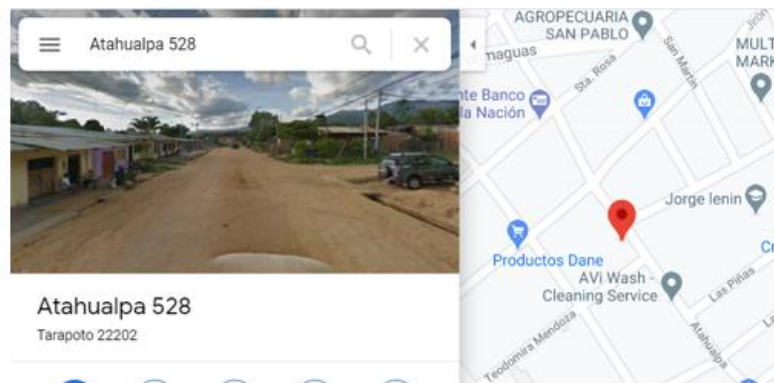
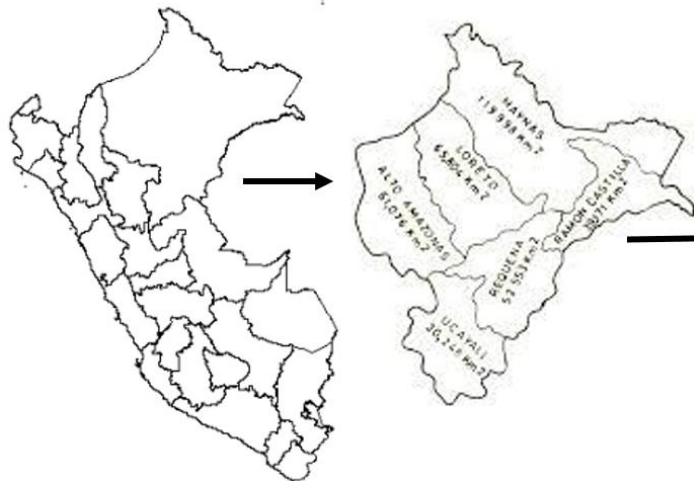
Sector de la actividad: elaboración de pizzas regionales- delivery

Localización: calle Atahualpa # 528, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: industrias manufactureras

Figura 1

Localización de la empresa Jocar Inversiones S.R.L, 2021.



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

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 1

**Clasificación Industrial Internacional Uniforme de la empresa Giocar
Inversiones SRL, 2021**

C	Industrias manufactureras			
	10	Elaboración de productos alimenticios		
		106	Elaboración de productos de molinera, almidones y productos derivados del almidón.	
			1061	Elaboración de productos de molinería.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

La empresa busca satisfacer la necesidad de alimentación de las familias y personas, que buscan degustar preparados con ingredientes regionales, ya sea con la familia, con la pareja, con los amigos o con los compañeros de trabajo. Como también buscan pasar un momento de integración con ellos. Otra necesidad a satisfacer es la de conocer nuevos sabores para los gustos exigentes.

Los segmentos determinados son aquellas familias, personas, negocios, empresa. Como también las personas que desean degustar nuevos preparados, que tengan entre los 25 y 40 años, quienes buscan algo novedoso. También, el segmento entre los 41 y 65 años de edad quienes ya tienen sus gustos favoritos. Personas que cuenten con ingresos ya sean independiente o dependiente, de los NSE C y D.

La empresa se dedicará a la elaboración y venta de pizzas regionales, a través del servicio delivery, cumpliendo todos los protocolos que la ley exige. Con el propósito de aprovechar la diversidad de ingredientes regionales. Se contará con muchas presentaciones y la oferta será continua. Se aceptarán todos los medios de pagos, tarjetas de débito y tarjetas de crédito.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes

Se busca satisfacer, con el siguiente plan de negocios, muchas necesidades, dentro de ellas:

- a. Necesidad de alimentación.- La alimentación es una necesidad básica para vivir, desarrollarnos, todos los seres humanos. Nos alimentamos porque necesitamos nutrientes esenciales para que el desarrollo físico sea completo, nos aportan también energía para realizar nuestras actividades diarias.
- b. Necesidad de integración de las personas y familias. La integración agrupa la comunicación y la reunión armónica de los elementos humanos y materiales, selección entretenimiento y compensación de personal. En estos tiempos la integración, tanto como personal como familiar, ha cobrado mucha participación por el confinamiento que se ha vivido. Aprender a convivir con nuestros hermanos, padres, familiares y vecinos, disfrutando una pizza regional ser la pieza clave para vivir en armonía.
- c. Conocer nuevos sabores. La diversidad geográfica, cultura y gastronómica de nuestro país, le hace un país turísticamente atractivo para visitar, más aun si radicas en el Perú. El conocer los platos de las tres regiones naturales lo hace un país rico en diversidad gastronómica. En estos tiempos los negocios se han reinventado, para ser más eficiente en llega al consumidor en épocas de pandemia.

Muchos negocios del rubro gastronómico se han especializado en distintas forma. La propuesta del presente plan de negocios es la de implementar un pizzería dedicado a la elaboración y venta de pizzas con ingredientes puramente regionales.

Figura 2

Pizza Americana



Fuente: [google.com/search?q=pizza+americana&rlz=1C1CHB](https://www.google.com/search?q=pizza+americana&rlz=1C1CHB)

Figura 3

Pizza Hawaiana



Fuente: [google.com/search?q=pizza+hawaiana&rlz=1C1CHBF_esPE897PE898](https://www.google.com/search?q=pizza+hawaiana&rlz=1C1CHBF_esPE897PE898)

2.2 Demanda actual y tendencias

Para la elaboración del presente plan se ha considerado información del Instituto Nacional de Estadística e Informática para la elaboración de los diversos cuadros de la proyección de la demanda, información considerada muy importante que se ha recogido en dicha institución.

La demanda está determinada por las siguientes características:

- a. Personas que viven la ciudad de Iquitos
- b. Personas que pertenecen al segmento económico B y C.
- c. Personas que formar familias y acostumbran salir
- d. Personas que salen del modo individual en pareja o algunos en grupos como un acto social.

Cuadro 2

Mercado total poblacional

Distritos que conforman el mercado a atender	Personas al 2007	Personas al 2015	Tasa crecimiento o promedio anual	Personas al 2021 (proyectada)
Distrito Iquitos	169,599	150,484	-1.484%	137,575
Distrito Punchana	80,820	91,128	1.512%	99,713
Distrito Belen	73,015	75,685	0.450%	77,751
Distrito San Juan Bautista	106,834	154,696	4.736%	204,200
Población mercado ciudad Iquitos	430,268	471,993	1.164%	519,240

Fuente: INEI

Cuadro 3

Mercado por zona de residencia, 2021

	Población urbana (participación)	Personas
Distrito Iquitos (al 2021)	98.79%	135,911
Distrito Punchana (al 2021)	92.28%	92,015
Distrito Belen (al 2021)	87.55%	68,071
Distrito San Juan Bautista (al 2021)	89.46%	182,678
Población por residencia, ciudad Iquitos (al 2021)		478,675

Fuente: INEI

El mercado potencial lo componen el distrito, Belén, Punchana e Iquitos.

Cuadro 4

Mercado por grupo de edades, 2021

	25 a 39 años	40 a 64 años	65 años a más	Total
Distrito Iquitos (%)	24.72%	25.63%	6.11%	56.46%
Distrito Punchana (%)	24.63%	21.95%	3.98%	50.56%
Distrito Belen (%)	24.25%	21.62%	4.54%	50.41%
Distrito San Juan Bautista (%)	23.94%	21.59%	3.63%	49.15%
Población por edades, ciudad Iquitos (2021)	116,498	109,176	21,694	247,368

Fuente: INEI

Cuadro 5

Mercado por condición socioeconómica, ciudad de Iquitos, 2021

	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B ciudad Iquitos	4.5%	11,132
Segmento C ciudad de Iquitos	14.1%	34,879
Segmento D ciudad de Iquitos	0.0%	-
Segmento E ciudad de Iquitos	0.0%	-
Población objetivo socio económico, ciudad Iquitos (2021)	18.6%	46,011

Fuente: INEI

Cuadro 6

Calculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos año 2021

Promedio personas por vivienda		5.03
Viviendas ciudad de Iquitos (al 2021)		16,711
Consumo del producto (unidades por mes /familia)		2
Consumo del producto (unidades por año /familiia)	12	24
Consumo del producto (unidades por mes/persona)		4
Consumo del producto (unidades por mes/persona)	12	48
Consumo del producto ciudad Iquitos (unidades)		2,710,104

Fuente: INEI

La empresa ha evaluado iniciar con los distritos de Iquitos, Belén, San Juan y Punchana, distritos con mayor potencial para los productos, por las características muy favorables para el crecimiento de la empresa.

2.3 Oferta actual y tendencia.

En la ciudad de Iquitos se ha notado la presencia de marcas pizzería, como: Chezz Maggy, Chapos y Pizzas Hot. Alguna con buenos años de presencia en el mercado.

Cuadro 7

Negocios con giros similares a la empresa Giocar Inversiones SRL., en la ciudad de Iquitos del 2021

(Soles)

Producto	Unidad	Empresas		
		Chezz Maggy	Chapos	Pizzas Hot
Pizzas Full carne	Familiar	S/63.00	S/65.00	S/66.00
Pizzas Regional	Familiar	S/58.00	S/64.00	S/65.00
Pizzas 4 estaciones	Familiar	S/65.00	S/63.00	S/68.00
Pizza Hawaiana	Familiar	S/66.00	S/51.00	S/63.00

Fuente: elaboración propia

Se ha realizado un análisis de los principales negocios similares al giro de la empresa Giocar Inversiones SRL. 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.

Según el diario Gestión, unas de las propuestas de comida que crecen rápidamente es la pizza. 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.

Una de las propuestas de comida que crecen rápidamente es la pizza. 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.

La cadena española Telepizza, que ingresó al país hace siete años, lidera el mercado con un 8.3% de participación, seguida de la antes líder Pizza Hut con 7.6% y Pizza Raúl (enfocada como cadena de barrio) con un 6.8%.

Tras ellos está Papa John’s, Presto (solo en el sur del país), Antica Pizzeria, Dinnos Pizza y Domino’s Pizza, además de otras más pequeñas.

Aún no es visible si Little Caesars, que ya empezó su plan de expansión, va ganando mercado. Lo cierto es que este competidor debería enfocarse en nuevos mercados, como de nicho, en base a lo que está buscando el consumidor.

Para Euromonitor, si bien la pizza ha ganado espacio en las preferencias de los peruanos, no ha ganado terreno sobre otras comidas.

“Las ventajas de las pizzas son la facilidad de entrega a domicilio, la relación precio/ producto y que se adapta a las preferencias de sabores y variedades, además que el consumidor se ve beneficiado por las promociones que las cadenas lanzan”, comentaron.

En un mercado donde se empieza a tomar conciencia de la comida saludable, la pizza no necesariamente es vista como comida rápida, ya que puede encontrarse en restaurantes de atención completa. La pizza también tiene espacio para opciones saludables, que algunos restaurantes empiezan a incorporar, que pueden adaptar mejor los restaurantes.

2.4 Programa de marketing

2.4.1 El producto

La empresa estará dedicada a la elaboración de pizzas con ingredientes e insumos regionales, el cual se detallan a continuación:

a) Categorías de productos.

- ✓ Pizza de cecina
- ✓ Pizza de chorizo
- ✓ Piza de cecina con chorizo
- ✓ Pizza de suri
- ✓ Pizza de carne del monte
- ✓ Pizza regional

En esta primera etapa del proyecto, la venta será únicamente a través del servicio delivery. Cumpliendo todos los protocolos establecidos por ley.

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

Figura 4
Pizza de Cecina con mozzarella, principal insumo la cecina



Fuente: [google.com/search?q=pizza+de+cecina&rlz=1C1CHBF_esPE897P](https://www.google.com/search?q=pizza+de+cecina&rlz=1C1CHBF_esPE897P)

Figura 5
Pizza de chorizo, principal insumo el chorizo



Fuente: [google.com/search?q=pizza+de+chorizo](https://www.google.com/search?q=pizza+de+chorizo)

b) La marca

Giocar Inversiones SRL 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 6
Logo empresa Giocar Inversiones SRL, 2020



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

Las empresas que comercializan sus productos fijan 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 cobra 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 8

Precio de los productos de Giocar Inversiones SRL., 2021

Producto	Unidad	Pizzas de la Casa
Pizzas de cecina	Familiar	S/41.00
Pizzas de chorizo	Familiar	S/43.00
Pizzas de suri	Familiar	S/40.00
Pizza regional	Familiar	S/44.00

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 nuevo 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 7

Afiche promocional de Giocar Inversiones SRL, 2021



The image is a promotional poster for 'Pizzas de la Casa'. The left side shows a close-up of a pizza with various toppings like pepperoni, mushrooms, and olives. A circular logo in the top left corner of the pizza image reads 'PIZZAS DE LA CASA' around a house icon, with the phone number '938 655 688' below it. In the bottom left of the pizza image, the text 'Feliz día de la madre' is written in red, accompanied by a red heart icon. The right side of the poster has a black background with white text. At the top, it says 'HOY DOS FAMILIARES POR 60 SOLES'. Below this, it lists three pizza options: 'Cecina', 'Suri', and 'Chorizo Regional', with 'Carne del monte' listed below. At the bottom left of the black area, it says 'Atahualpa 528 Iquitos' and 'DELIVERY 938-655-688 26-77-53'. On the bottom right, there is a small illustration of a delivery person on a red scooter.

Fuente: elaboración propia.

Figura 8

Afiche promocional 2 de Jocar Inversiones SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

Figura 9

Polo con el logo de Jocar Inversiones SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

Figura 10

Taza con el logo de Giocar Inversiones SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

Figura 11

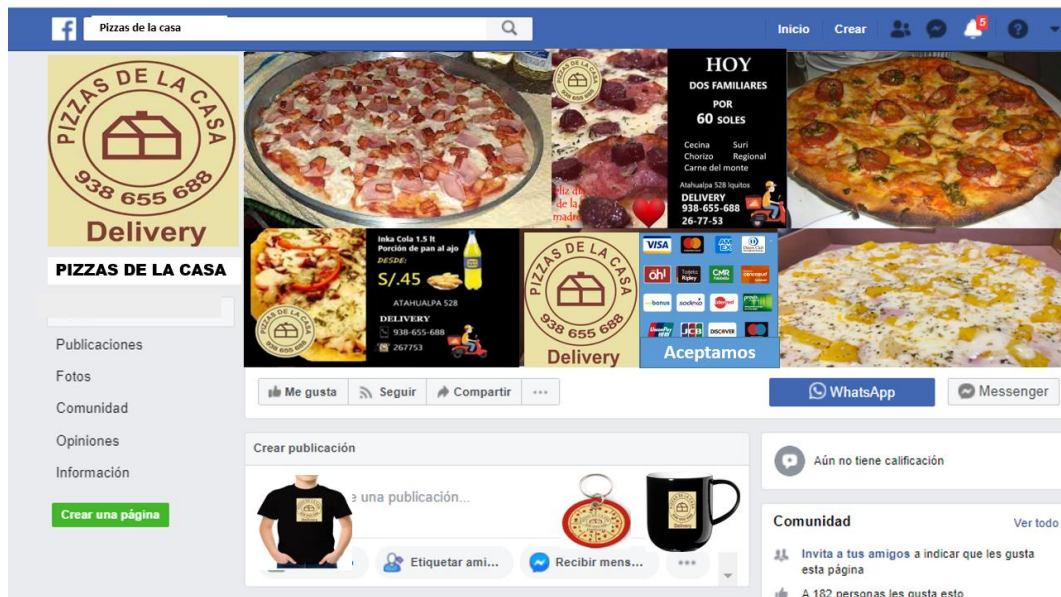
Llaveros de Giocar Inversiones SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

Figura 12

Fan page de Giocar Inversiones SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

2.4.4 La cadena de distribución

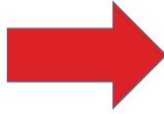
La distribución recoge la función que relaciona la producción de la empresa con el consumo de los clientes.

Para el caso del presente proyecto el punto de producción y reparto se encontrará en la Calle Atahualpa # 528, 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 13

La cadena de distribución de Jocar Inversiones SRL, 2021



Empresa

Clientes

Fuente: elaboracion propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Giocar Inversiones SRL, 2021

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 |

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.

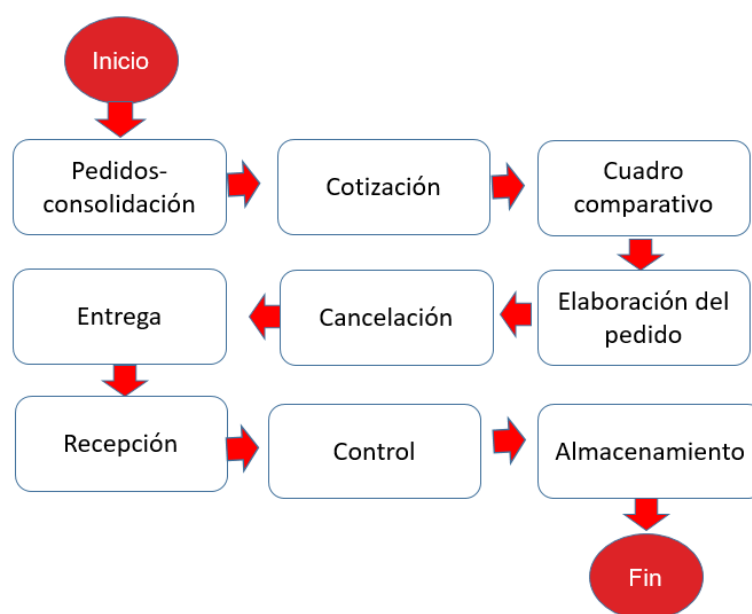
Al cumplir las políticas de compras se asegura la elaboración de productos que cuenten con la aceptación de los clientes. Será envasado en material biodegradable con el fin de guardar armonía con el medio ambiente.

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Giocar Inversiones SRL.

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 14

Proceso de aprovisionamiento de Giocar Inversiones SRL, 2021



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 en las distintas empresas proveedoras, para luego realizar un cuadro que me permita ver los precios y demás características de todos los proveedores.

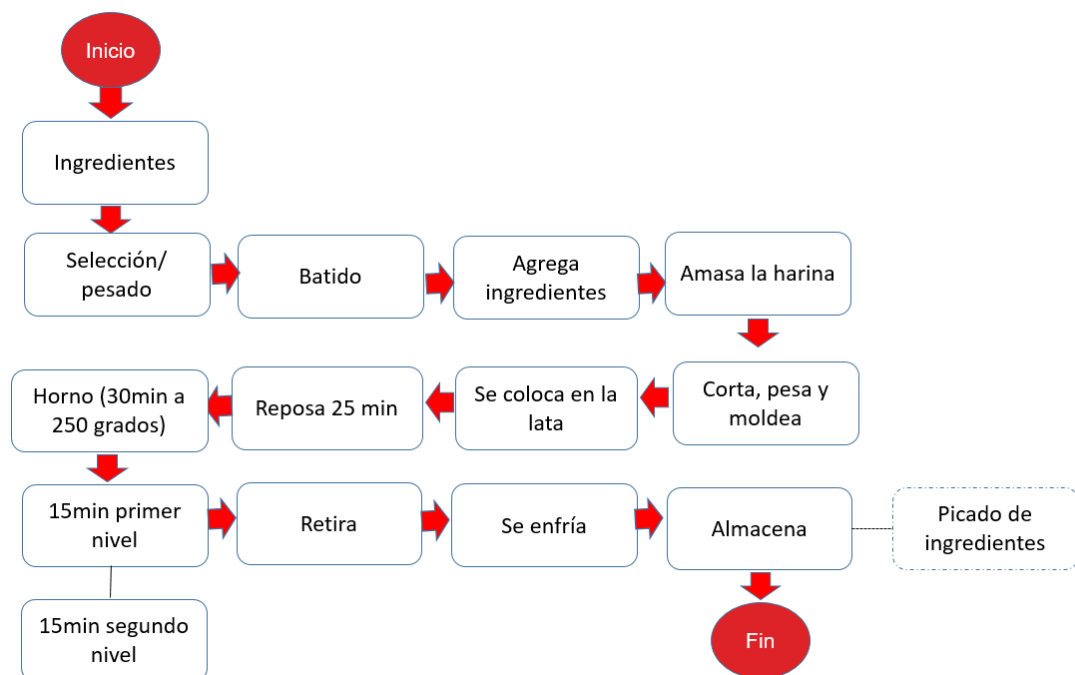
Como siguiente paso se procede a elaborar los pedidos, después de elegir el o los proveedores que se hayan determinado, luego se procede a la cancelación de los productos, con el fin de programar la entrega, esta puede ser inmediata o a unos días.

Seguidamente se recepciona 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 de Giocar Inversiones SRL.

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.

Figura 15
Proceso de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021
Primera etapa: Pre cocido de la masa



Fuente: elaboración propia.

El proceso de producción: pre cocido de la masa

1. Ingredientes:

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

2. Selección/pesado:

Se seleccionan los ingredientes, se pesa según la cantidad de masa a preparar

3. Batido:

Se bate la harina con el agua hasta tener una masa consistente, este punto es uno de los más importantes.

4. Agregar ingredientes:

Seguidamente se procede a agregar los demás ingredientes básicos en el pre cocido de la masa.

5. Amasar la harina:

Se amasa la harina hasta contar con una masa homogénea, con textura blanda, sin presencia de grumos.

6. Corta, pesa y moldea:

Se corta la masa en piezas de 150gr, 250gr, 400gr y 500gr. Según el tamaño de pizzas a preparar

7. Se coloca en la lata:

Se coloca en la lata en forma ordenada, previamente la lata se unge con harina, para evitar que se pegue la masa.

8. Reposo 25min:

La masa preparada entra en un reposo de 25 minutos, se espera que en este lapso de tiempo la masa debe expandirse.

9. Horno (30min a 250gr):

Se procede a hornear la masa, por un tiempo de 30 minutos a una temperatura de 250 gr. En dos tiempos, los primeros 15 minutos debe estar en el primer nivel del horno y los 15 minutos restantes debe estar en el segundo nivel del horno.

10. Retira:

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

11. Se enfría:

Se enfría la masa pre cocida, cubriéndole con alguna tela para que no se contamine o repose algún insecto del ambiente

12. Almacena:

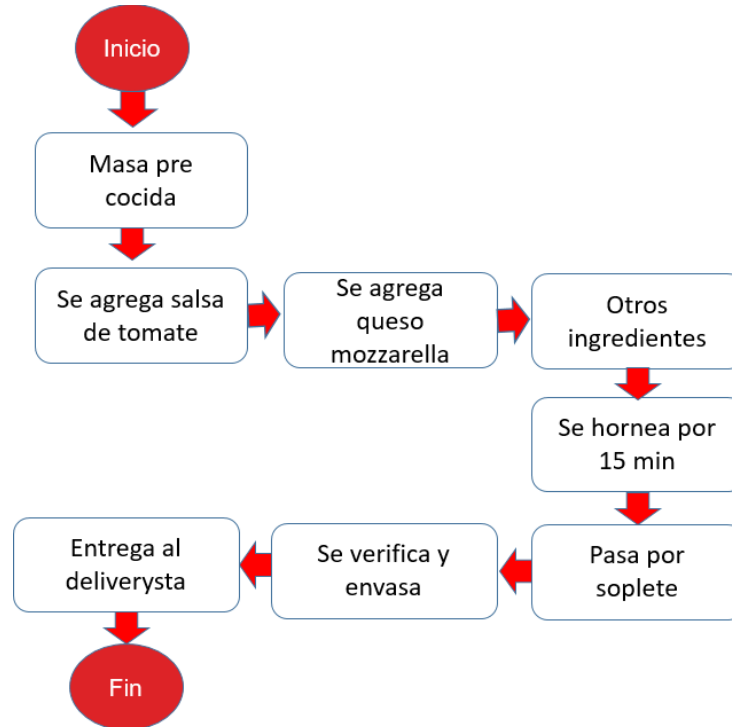
Como paso final se procede a almacenar en el almacén hasta la espera del pedido a preparar.

En esta etapa también se procede a hacer trozos de los demás ingredientes que se utilizaran en la segunda etapa de la elaboración de la pizza, con la finalidad de ahorrar tiempo y tenerlo todo listo.

Figura 16

Proceso de producción de Giocar Inversiones SRL, 2021

Segunda etapa: armado



Fuente: elaboración propia.

El proceso de producción: armado

1. Masa pre cocida:

Se selecciona la masa pre cocida a preparar, según el tamaño de la pizza solicitada, esta puede ser: personal, mediana, familiar o cuadrada.

2. Se agrega salsa de tomate:

Se agrega a la masa pre cocida poco a poco, hasta bañarla bien. Este paso se debe tener cuidado a fin de no bañar exageradamente la masa.

3. Se agrega queso mozzarella

Seguidamente se procede a agregar el queso mozzarella en la parte bañada con salsa de tomate.

4. Otros ingredientes:

Sobre la base de la salsa de tomada y queso mozzarella se agrega el resto de ingredientes que han sido cortados en la etapa anterior y que están listo para ser incluidos.

5. Se hornea por 15 min:

Se hornea por un espacio de 15 minutos, el mismo que realiza en el mismo nivel en una sola, hasta que esté crocante la masa.

6. Se pasa soplete:

En este paso se pasa soplete con el fin de derretir el queso y los demás ingredientes, hasta tener un toque de decoración punto importante ya que le dará el toque del sabor.

7. Se verifica y envasa:

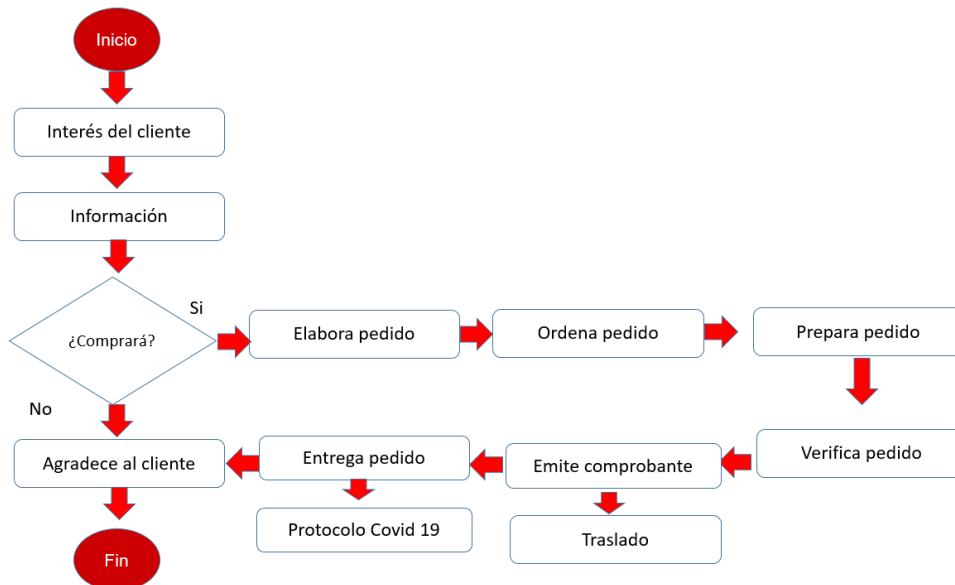
Se verifica que todo haya salido bien y se envasa para el siguiente paso.

8. Se entrega al deliverysta:

Se entrega al deliverysta con toda la información brindada por el cliente, como dirección, referencia, pizza solicitada, tamaño, precio, acompañamiento, gaseosas, refresco, pan al ajo. Si va pagar con monto exacto o debe llevar cambio.

Figura 17

Proceso de atención al cliente de Giocar Inversiones SRL, 2021



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, Whats App, Instagram entre otros. Se comunica con la empresa solicitando información de nuestros productos.

2. Información:

Se brinda toda la información solicitada por el cliente, detallando características de nuestros productos, como: tamaño, precio, guarniciones, gaseosas. Monto total de lo solicitado, también, se solicita la dirección, referencia, monto con el que va pagar y se le brinda el tiempo estimado de entrega según el tiempo de preparación y la distancia.

3. ¿Comprará?:
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 comprobante:
Seguidamente se procede a emitir el comprobante, el mismo que implica el traslado del pedido a la dirección del cliente.
9. Entrega pedido:
Se procede a entregar el pedido al cliente, en la dirección señalada.
Paso que debe cumplir con todo el protocolo Covid 19.
10. Se agradece al cliente
De haber cambio se entrega al cliente y finalmente se le agradece al cliente por la compra realizada y se le invita a su pronto pedido.

Cuadro 9
Costo de producción de una Pizza Regional de Giocar
Inversiones SRL., 2021

Materia prima	Cantidad	Costo	Total
Aceite 40mil	1	S/0.50	S/0.50
Levadura	1	S/1.00	S/1.00
Azucar 20gr	1	S/0.30	S/0.30
Sal	1	S/0.20	S/0.20
Cecina	1	S/6.00	S/6.00
Chorizo	1	S/5.00	S/5.00
Pimienta	1	S/0.50	S/0.50
Salsa de tomate	1	S/0.50	S/0.50
Bolsa para traslado	1	S/0.50	S/0.50
Envase	1	S/1.50	S/1.50
		TOTAL	S/16.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 10
Plan de producción anual/ de Giocar
Inversiones SRL., 2021

	Anual	Mes	Semana
Año 01	27101	2258	565
Año 02	30109	2509	627
Año 03	33175	2765	691

Fuente: elaboración propia

Cuadro 11
Plan de producción anual de Giocar
Inversiones SRL., 2021

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total
-	30	40	60	100	150	185	565

Fuente: elaboración propia

Cuadro 12
Plan de producción diario de Giocar
Inversiones SRL., 2021

Entrada	4:00pm		
Salida	10:00pm		
Hora de producción	De: 6:00pm a 9:00pm		
	03 Horas efectivas		
	185	3	
	Unidades al día	62	

Fuente: elaboración propia

Figura 18
Horno Industrial



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

Figura 19
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 20
Amasadora 15 kg



Fuente: [google.com/search?q=amasadora+15+kilos&rlz=1C1](https://www.google.com/search?q=amasadora+15+kilos&rlz=1C1)

Figura 21
Estante de acero inoxidable



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

Figura 22
Cocinas



Fuente: [google.com/search?q=cocinas+de+4+hornillas&tbm=isch&ved=](https://www.google.com/search?q=cocinas+de+4+hornillas&tbm=isch&ved=)

Figura 23
Corrito de acero inoxidable



Fuente: [google.com/search?q=carrito+de+acero+inoxidable&rlz=1C1CH](https://www.google.com/search?q=carrito+de+acero+inoxidable&rlz=1C1CH)

Figura 24
Bandejas de acero inoxidable



Fuente: [google.com/search?q=bandejas+de+acero+inoxidable+lima&rlz=1C1](https://www.google.com/search?q=bandejas+de+acero+inoxidable+lima&rlz=1C1)

Figura 25
Congeladoras



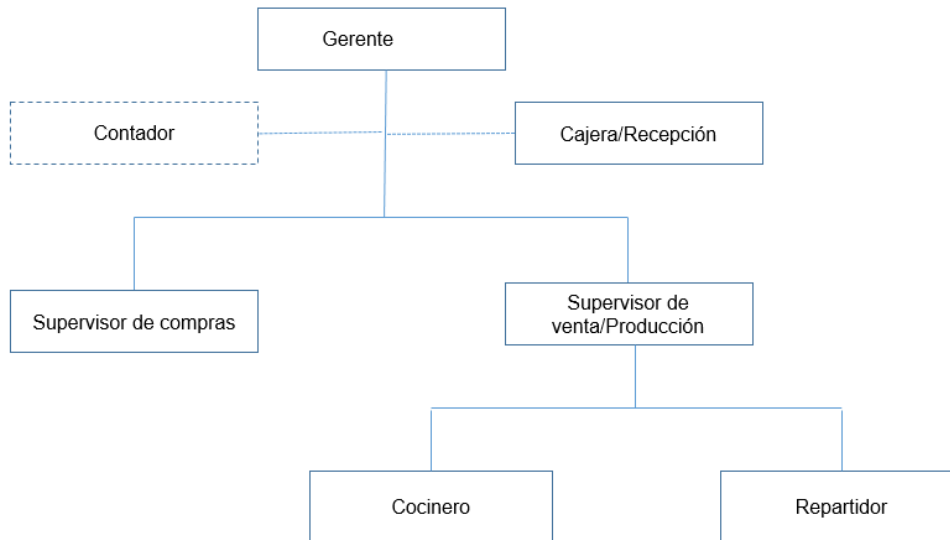
Fuente: [google.com/search?q=congeladoras&rlz=1C1CHBF](https://www.google.com/search?q=congeladoras&rlz=1C1CHBF)

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de Giocar Inversiones SRL

Figura 26

Estructura organizacional de Giocar Inversiones SRL.



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos y funciones

a) Puesto: Gerente Giocar Inversiones SRL.

Funciones:

1. Organiza y planifica las actividades y funciones de todas las áreas de la empresa.
2. Planifica y 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.

b) Puesto: Supervisor de compras de Giocar Inversiones SRL.

Tareas:

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. Controla el ingreso y salida de los bienes adquiridos por la empresa

c) Puesto: Ventas y producción de Giocar Inversiones SRL.

Tareas:

1. Planificar las producción y las ventas de la empresa, ya sea mensual, semestral y anual
2. Planificar y ejecutar las políticas de bio seguridad en la empresa}
3. Planificar y ejecutar el protocolo Covid-19, tanto en el área interna como y externa de la empresa.
4. Elaborar las políticas de ventas y producción de la empresa.
5. Controlar la producción y ventas de los productos de la empresa
6. Mantener permanente contacto con el área de compras.
7. Realizar el control permanente en el área de producción
8. Responsable del cumplimiento de cuota de ventas
9. Proponer el plan de marketing a la gerencia
10. Reportar directamente al gerente

11. Realiza inventario de los implementos de cocina y de los insumos del día.

d) Puesto: Cocinero de Giocar Inversiones SRL.

Tareas:

1. Organiza, dirige y coordina el trabajo del personal a su cargo.
2. Dirige y 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.

e) Puesto: Cajero/recepción de Giocar Inversiones SRL.

Tareas:

1. Recepciona las llamadas de los clientes
2. Explica el detalle de la carta
3. Toma nota los pedido del cliente
4. Responsable de la emisión del comprobante de pago
5. Recibir el dinero de los y del delivery.
6. Lleva el control de los ingresos diarios
7. Eleva al jefe de ventas el control de los ingresos

f) Puesto: Repartidor de Giocar Inversiones SRL.

Tareas:

1. Encargado de repartir los pedidos a los cliente
2. Verifica el sabor solicitado por el cliente
3. Verifica el comprobante de pago
4. Verifica el pago y vuelto del cliente
5. Responsable de hacer llegar el pedido al cliente en el menor tiempo posible

6. Responsable de agradecer al cliente y recepcionar cualquier sugerencia, queja o reclamo.

4.3 Condiciones laborales

Giocar Inversiones SRI, 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 4:00pm hasta las 12:00pm. No se ha considerar pagar comisiones. Los trabajadores tienen derecho a una capacitación en cada semestre del año.

4.4 Régimen tributario.

Giocar Inversiones SRL, al ser una empresa en constitución se acogerá al Régimen de la Amazonia, presenta el régimen escalonado para e impuesto a la renta, además otorga beneficio en este régimen a las micro empresa al reducir el impuesto a la renta del 29% al 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 13

Demanda de negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (pizzas)	2,710,104		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	1%	1%
Demanda estimada (pizzas)	2,710,104	2,737,205	2,764,577
Participación de mercado (decisión empresa)	1.00%	1.10%	1.20%
Demanda del proyecto (pizzas)	27,101	30,109	33,175

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14

Ventas de los productos de Giocar Inversiones SRL

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (pizzas)	27,101	30,109	33,175
Precio venta (soles x pizzas)	30.00	30.00	31.50
Tendencia del precio en el mercado	0%	5%	8%
Precio de venta	S/.30.00	S/.31.50	S/.34.02
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.813,031	S/.948,442	S/.1,128,611

Fuente: elaboración propia

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro 15

Costo de ventas de Giocar Inversiones SRL (soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	27,101	30,109	33,175
Costo compra	S/16	S/16	S/17
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/433,617	S/486,566	S/552,190

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16**Gastos administrativos de Giocar Inversiones SRL (soles)**

	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,600	S/. 1,800	S/. 2,000
Supervisores/Hornero	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,600	S/. 1,800
Repartidor	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,400	S/. 1,500
Cajero/recepcionista	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 1,100	S/. 1,200
Remuneraciones del personal	S/. 7,730	S/. 8,900	S/. 9,800
Costo laboral	13.17%	13.17%	13.17%
Remuneracion total mensual	S/. 8,748	S/. 10,072	S/. 11,090
Servicios públicos	S/. 300	S/. 3,500	S/. 450
Utiles oficina	S/. 300	S/. 330	S/. 350
Servicio contable	S/. 300	S/. 450	S/. 500
Otros: Gas	S/. 800	S/. 800	S/. 900
Total mensual	S/. 10,448	S/. 15,152	S/. 13,290
TOTAL ANUAL	S/.125,373	S/.181,822	S/.159,484

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17**Gastos comerciales de Giocar Inversiones SRL (soles)**

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 1,200.00	S/. 900.00	S/. 800.00
Alquiler local	S/. 1,500.00	S/. 1,800.00	S/. 2,000.00
Promociones	S/. 900.00	S/. 800.00	S/. 700.00
Otros	S/. 450.00	S/. 550.00	S/. 620.00
Total mensual	S/. 4,050.00	S/. 4,050.00	S/. 4,120.00
TOTAL ANUAL	S/.48,600.00	S/.48,600.00	S/.49,440.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 18**Gastos pre operativos de Giocar Inversiones SRL (soles)**

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,600.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,100.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia

5.2 Estudio Financiero.

5.2.1 Inversiones de Giocar Inversiones SRL

Cuadro 19

Inversión en activos de Giocar Inversiones SRL (soles)

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 0	-	S/. 0	20	S/. 0
Terreno	S/. 0	-	S/. 0	0	S/. 0
Horno	S/. 60,000	1	S/. 60,000	5	S/. 12,000
Equipos	S/. 4,500	1	S/. 4,500	5	S/. 900
Vehiculos	S/. 8,000	1	S/. 8,000	5	S/. 1,600
Muebles	S/. 3,600	1	S/. 3,600	5	S/. 720
Total			S/. 76,100		S/. 15,220

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20

Depreciación de los activos de Giocar Inversiones SRL (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación	S/.76,100	-S/.15,220	-S/.15,220	-S/.15,220	S/.30,440
Amortización	S/.2,100	-S/.420	-S/.420	-S/.420	S/.840
Total	S/.78,200	-S/.15,640	-S/.15,640	-S/.15,640	S/.31,280

Fuente: elaboración propia

Cuadro 21

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%	9.00%
Total				42.33%	25.67%	13.17%

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Financiamiento de Jocar Inversiones SRL

Cuadro 22

Programa de endeudamiento de Jocar Inversiones SRL. (soles)

Deuda a tomar				
S/. 95,000				
26.82% Anual		2.0%	mensual	
		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	95,000	1,900	1,979	3,879
2	93,021	1,860	1,979	3,840
3	91,042	1,821	1,979	3,800
4	89,063	1,781	1,979	3,760
5	87,083	1,742	1,979	3,721
6	85,104	1,702	1,979	3,681
7	83,125	1,663	1,979	3,642
8	81,146	1,623	1,979	3,602
9	79,167	1,583	1,979	3,563
10	77,188	1,544	1,979	3,523
11	75,208	1,504	1,979	3,483
12	73,229	1,465	1,979	3,444
		20,188	23,750	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	71,250	1,425	1,979	3,404
14	69,271	1,385	1,979	3,365
15	67,292	1,346	1,979	3,325
16	65,312	1,306	1,979	3,285
17	63,333	1,267	1,979	3,246
18	61,354	1,227	1,979	3,206
19	59,375	1,188	1,979	3,167
20	57,396	1,148	1,979	3,127
21	55,417	1,108	1,979	3,088
22	53,437	1,069	1,979	3,048
23	51,458	1,029	1,979	3,008
24	49,479	990	1,979	2,969
		14,488	23,750	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	47,500	950	1,979	2,929
26	45,521	910	1,979	2,890
27	43,542	871	1,979	2,850
28	41,563	831	1,979	2,810
29	39,583	792	1,979	2,771
30	37,604	752	1,979	2,731
31	35,625	712	1,979	2,692
32	33,646	673	1,979	2,652
33	31,667	633	1,979	2,613
34	29,688	594	1,979	2,573
35	27,708	554	1,979	2,533
36	25,729	515	1,979	2,494
		8,787	23,750	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 23**Capital de trabajo de Jocar Inversiones SRL. (soles)**

		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	5.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.40,652	-S/.1,354	-S/.1,802	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		1	1	1	
Monto		-S/.2,258	-S/.376	-S/.500	
Inventario					
Número de días		7	7	7	
Monto		-S/.8,431	-S/.1,030	-S/.1,276	
Cuentas x pagar					
Número de días		1	1	1	
Monto		S/.1,204	S/.147	S/.182	
TOTAL	-S/.40,652	-S/.10,839	-S/.3,060	-S/.1,594	S/.56,146

Fuente: elaboración propia

Cuadro 24**Cálculo de la tributación de Jocar Inversiones SRL (soles)**

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (comercio y restaurante)	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	10.0%	10.0%	10.0%
Impuesto a la renta	10.00%	10.00%	10.00%
Para efectos de pago a SUNAT Regimen MYPE			
Participación utilidades (menos de 20 trabajadores)	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
	Al 2021	Cantidad	Importe
Unidad Impositiva Tributaria	4,400	15	66,000
Calculo del IR	S/169,614	S/201,327	S/343,070
HASTA 15 UIT 10%	S/66,000.00	S/66,000.00	S/66,000.00
POR EL EXCESO DE 15UIT	S/103,613.71	S/135,326.53	S/277,069.53
IMPUESTO DEL 10%	S/6,600.00	S/6,600.00	S/6,600.00
IMPUESTO DEL 29.50%	S/30,566.04	S/39,921.33	S/81,735.51
TOTAL	S/37,166.04	S/46,521.33	S/88,335.51

Fuente: elaboración propia

Cuadro 25

Estado de resultados integrales de Jocar Inversiones SRL (soles)

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.813,031	S/.948,442	S/.1,128,611
Costo ventas	-S/.433,617	-S/.486,566	-S/.552,190
Margen Bruto	S/.379,415	S/.461,876	S/.576,421
Gastos administrativos	-S/.125,373	-S/.181,822	-S/.159,484
Depreciación	-S/.15,640	-S/.15,640	-S/.15,640
Gastos comerciales	-S/.48,600	-S/.48,600	-S/.49,440
Margen operativo	S/.189,801	S/.215,814	S/.351,857
Gastos financieros	-S/.20,188	-S/.14,488	-S/.8,787
Margen antes de tributos	S/.169,614	S/.201,327	S/.343,070
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
Subtotal	S/169,614	S/201,327	S/343,070
Pago impuesto a la renta	-S/.37,166	-S/.46,521	-S/.88,336
Utilidad neta	132,448	154,805	254,734

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 26

Flujo de caja de Jocar Inversiones SRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.813,031	S/.948,442	S/.1,128,611	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.78,200				S/.31,280
Capital de trabajo	-S/.40,652	-S/.10,839	-S/.3,060	-S/.1,594	S/.56,146
Compras		-S/.433,617	-S/.486,566	-S/.552,190	
Gastos administrativos		-S/.125,373	-S/.181,822	-S/.159,484	
Gastos comerciales		-S/.48,600	-S/.48,600	-S/.49,440	
Pago impuestos		-18,980	-21,581	-35,186	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.118,852	S/.175,622	S/.206,812	S/.330,717	S/.87,426
Préstamo recibido	S/.95,000				-S/.23,750
Amortización		-S/.23,750	-S/.23,750	-S/.23,750	
Gastos financieros		-S/.20,188	-S/.14,488	-S/.8,787	
Escudo fiscal		S/.2,019	S/.1,449	S/.879	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.23,852	S/.133,703	S/.170,024	S/.299,058	S/.63,676
FCE	-S/.118,852	S/.175,622	S/.206,812	S/.418,143	
FCF	-S/.23,852	S/.133,703	S/.170,024	S/.362,734	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 27

Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno e Índice Beneficio / Costo de Jocar Inversiones SRL (soles)

VAN Económico	S/.393,753
Tasa de descuento (CAPM)	22.06%
TIR Económica	164%
Indice B/C	4.31

VAN Financiero	386,807
Tasa de descuento (WACC)	23.72%
TIR Financiero	595%
Indice B/C	17.22

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a. 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.
- b. 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.
- c. 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.
- d. En el plan económico y financiero, nos arroja un Valor Actual Neto económico (VANE) de S/. 393,753 y un Valor Actual Neto financiero de S/. 386,807. (VANF) La Tasa Interna de retorno Económica (TIRE) es de 164% y la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de S/.595%. El índice beneficio costo económico es de S/.4.31 y el índice beneficio costo financiero es de S/.17.22 lo que demuestra la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA:

Drucker, P., (1973), "*Management: Tasks, Responsibilities and Practices*", Harper and Row, New York.

El Universal (2014), "*Facebook como herramienta de marketing*", Blog del diario El Universal, Medellín, Colombia.

Fernández, Julio (2018), Gerente General del Telepizza Perú.

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

Instituto Nacional de Estadística e Informática –INEI (2008), "*Censos Nacionales 2015: XII de población y VI de vivienda*". Lima, Perú.

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

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: www.inei.gob.pe

Kotler, P. y Armstrong, G. (2007), "*Marketing: versión para Latinoamérica*". 11ª Edición, Pearson Educación, México.

McCarthy, E.J. (1964): *Basic Marketing: A Managerial Approach*, 2ª ed., R.D. Irwin, Homewood.

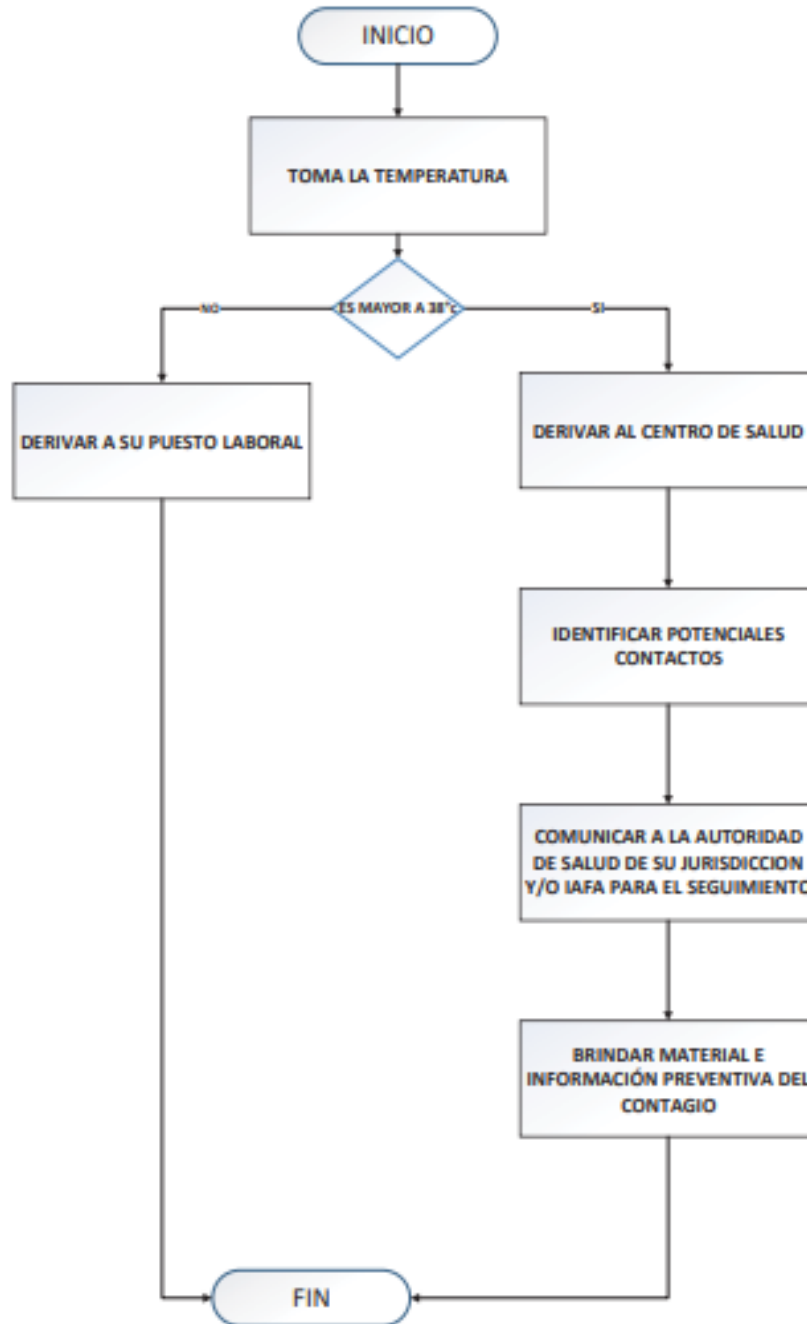
Rockcontent (2018), "*El Marketing*", Revista digital sobre actualidad en marketing, México.

www.Emprendimiento.com

PROTOCOLO COVID-19

ANEXO 01

PROCEDIMIENTO INTERNO DE CASO SOSPECHOSO O POSITIVO COVID-19



ANEXO 02

INSTRUCTIVO DE USO DE MASCARILLA

1. Antes de ponerte la mascarilla, lávate con agua y jabón y/o desinfectate las manos según la técnica establecida



2. Verifica la mascarilla que no se encuentre dañada.



3. Asegúrate que el lado exterior de la mascarilla quede hacia fuera.



4. Cúbrete la boca y la nariz con la mascarilla, sujeta las tiras o elástico alrededor de las orejas o en la parte posterior de la cabeza y ajusta la tira rígida sobre la nariz.



5. Evita tocar la mascarilla mientras lo usas; si lo haces, lávate las manos con agua y jabón.



6. Quitate la mascarilla sin tocar la parte delantera y deséchala en un recipiente cerrado. Luego lávate con agua y jabón y/o desinfectate las manos.



¿Cuándo cambiar de mascarilla?

- Cuando está húmeda o presente rotura.
- Las mascarillas de tela se lavan y se desinfectan preferentemente con plancha.

Acciones correctivas: Cuando se detecta que se está colocando incorrectamente la mascarilla, se debe corregir de inmediato; si el hecho ya hubiera ocurrido, desinfectar.

ANEXO 03

INSTRUCTIVO DE LAVADO Y DESINFECCIÓN DE MANOS

Procedimiento:

¿Cómo lavarse las manos?

¡Lávese las manos solo cuando estén visiblemente sucias! Si no, utilice la solución alcoholizada.

Duración de todo el procedimiento: 40-60 segundos

1. Mójese las manos con agua.
2. Despele en 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 entrecruzando los dedos y vibrando.
5. Frotase las puntas de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos.
6. Frotase el dorso de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos.
7. Frotase la palma de la mano derecha contra el dorso de la mano izquierda entrecruzando los dedos y vibrando.
8. Frotase la palma de la mano izquierda contra el dorso de la mano derecha entrecruzando los dedos y vibrando.
9. Frotase con un movimiento de rotación el pulgar izquierdo, atrapándolo con la palma de la mano derecha y vibrando.
10. Frotase la punta de los dedos de la mano derecha contra la palma de la mano izquierda, haciendo un movimiento de rotación y vibrando.
11. Enjuáguese las manos con agua.

Mójese una vez más abundantemente; Mójese de la tibia para cerrar el grifo; Sus manos son seguras.

¿Cómo desinfectarse las manos?

Desinfectase las manos por higiene! Lávese las manos solo cuando estén visiblemente sucias.

Duración de todo el procedimiento: 20-30 segundos

- 1a. Despele en la palma de la mano una dosis de producto suficiente para cubrir todas las superficies.
- 2a. Frotase las palmas de las manos entre sí.
- 3a. Frotase la palma de la mano derecha contra el dorso de la mano izquierda entrecruzando los dedos y vibrando.
- 4a. Frotase la palma de la mano izquierda contra el dorso de la mano derecha entrecruzando los dedos y vibrando.
- 5a. Frotase el dorso de los dedos de una mano con la palma de la mano opuesta, apretándose los dedos.
- 6a. Frotase la punta de los dedos de la mano derecha contra la palma de la mano izquierda, haciendo un movimiento de rotación y vibrando.
- 7a. Frotase la punta de los dedos de la mano izquierda contra la palma de la mano derecha, haciendo un movimiento de rotación y vibrando.
- 8a. Una vez secas, sus manos son seguras.

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

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 Lávate 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.