



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LA LORETANA,
AGUA DE MESA, IQUITOS, 2021**

AUTORAS:

**FALCÓN ARÉVALO SUSAN ESTEFANI
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

**FLORES ROJAS PAOLA SUZETE
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADO Y TERRITORIO.

IQUITOS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Dedico principalmente a Dios, Porque es el que guía mi camino

A mis padres por haberme apoyado y forjado como la persona que Soy
en la actualidad.

A toda mi familia que es lo mejor y Más valioso que Dios me ha dado.

Susan Falcón

A Dios, ya que, gracias a él, he logrado concluir mi carrera, Por
darme salud, para no rendirme frente a los obstáculos.

A mi madre Ruth Rojas, porque es mi fortaleza y motivación para
Seguir adelante para lograr mis objetivos y metas.

Paola Flores

AGRADECIMIENTO

A mis padres, familia, quienes se han esforzado por
Ayudarme en todo El camino de mi carrera académica.

A mis profesores de la Universidad Científica del Perú,
Por formarme Como profesional y Todos sus Conocimientos que me brindaron.

Susan Falcón

A mi padre Roberto Flores, Por su constante apoyo y motivación,
Por inculcarme valores, para ser una excelente profesional y buen ser humano.

Paola Flores

ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE
NEGOCIOS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 381-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 04 de julio de 2022, se autorizó la sustentación para el día martes 12 de julio de 2022.

Siendo las 11.30 horas del día 12 de julio se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LA LORETANA, AGUA DE MESA, IQUITOS.

Presentado por:

FLORES ROJAS PAOLA SUZETE

Para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Empresas

FALCON AREVALO SUSAN ESTEFANI

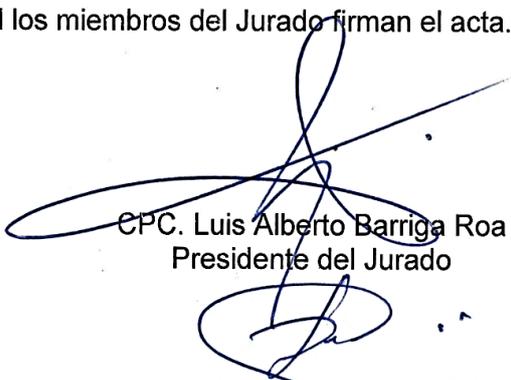
Para optar el título profesional de Contador Público

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 01. pm. horas culminó el acto público.

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


CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Presidente del Jurado

Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez
Miembro del Jurado


Lic. Est. Gilberto Fernández Arica
Miembro del Jurado

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

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 PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LA LORETANA,
AGUA DE MESA, IQUITOS, 2021"**

De los alumnos: **FALCÓN ARÉVALO SUSAN ESTEFANI Y FLORES ROJAS PAOLA SUZETE**, 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, 04 de Marzo del 2022.



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

CRA/ta
100-2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento	III
Acta de sustentación	IV
Hoja de anti plagio.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índice de cuadros.....	VIII
Índice de figuras.....	X
RESUMEN	01
SUMMARY	02
1. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	04
1.3 Idea del negocio.....	05
2. PLAN DE MARKETING.....	06
2.1 Necesidades de los clientes.....	06
2.2 Demanda actual y tendencias.....	09
2.3 Oferta Competitiva	12
2.4 Programa de marketing de la empresa	13
2.4.1 El producto	13
2.4.2 El precio.....	15
2.4.3 La promoción	15
2.4.4 La cadena de distribución	21
3. PLAN DE OPERACIONES	22
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de la empresa	22
3.2 El proceso de atención al cliente de Inversiones La Loretana.....	24

3.3	Proceso de producción de la empresa	26
4.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	29
4.1	La organización de la empresa	29
4.2	Puestos, funciones de la empresa	29
4.3	Condiciones laborales de la empresa.....	31
4.4	Régimen tributario de la empresa.....	31
5.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	32
5.1	Estudio económico de la empresa	32
5.1.1	Mercado y Ventas... ..	32
5.1.2	Compras, costo de ventas y gastos... ..	33
5.2	Estudio financiero de la empresa	35
5.2.1	Inversiones de La Loretana S.A.C... ..	35
5.2.2	Financiamiento de La Loretana S.A.C... ..	37
5.2.3	Flujo de caja e indicadores de rentabilidad	40
	CONCLUSIONES.....	42
	BIBLIOGRAFÍA	43
	ANEXOS	44

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación industrial internacional uniforme de La Loretana....	04
Cuadro N° 02 Mercado del producto, ciudad de Iquitos, 2021	09
Cuadro N°03 Mercado por zona de residencia, Iquitos, 2021	09
Cuadro N° 04 Mercado por edades, ciudad de Iquitos, 2021	10
Cuadro N° 05 Mercado por condición socioeconómica, Iquitos, 2021	10
Cuadro N° 06 Calculo del tamaño de la demanda, Iquitos, 2021.....	11
Cuadro N° 07 Producción de agua tratada en la zona de Iquitos.....	12
Cuadro N° 08 Precios de mercado por botellones....	12
Cuadro N° 09 Precio del producto La Loretana Agua de Mesa, Iquitos, 2021	15
Cuadro N° 10 Cálculo de la tributación.....	31
Cuadro N° 11 Demanda de mercado: tendencia y participación.....	32
Cuadro N° 12 Ventas de los productos de inversiones La Loretana S.A.C....	32
Cuadro N° 13 Costo de ventas de inversiones La Loretana S.A.C....	33
Cuadro N° 14 Gastos administrativos de inversiones La Loretana S.A.C....	33
Cuadro N° 15 Gastos comerciales de inversiones La Loretana S.A.C....	34
Cuadro N° 16 Gastos pre operativo de inversiones La Loretana S.A.C....	34
Cuadro N° 17 Inversión de activos de inversiones La Loretana S.A.C....	35
Cuadro N° 18 Depreciación de los activos de inversiones La Loretana SA.C....	36
Cuadro N° 19 Costo laboral (%)	36
Cuadro N° 20 Programa de endeudamiento de la empresa	37
Cuadro N° 21 Capital de trabajo	38
Cuadro N° 22 Calculo de la tributación de inversiones La Loretana S.A.C....	39

Cuadro Nº 23 Estado de resultados integrales de inversiones La Loretana.....	39
Cuadro Nº 24 Flujo de caja de inversiones La Loretana S.A.C... ..	40
Cuadro Nº 25 VAN, TIR, Y B/C de inversiones La Loretana S.A.C... ..	41

ÍNDICE DE FIGURAS

	PÁGINA
Figura N° 01 Logo de la empresa inversiones La Loretana S.A.C....	03
Figura N° 02 Ubicación de la empresa inversiones La Loretana S.A.C.....	04
Figura N° 03 Hombre tomando agua en el gimnasio.....	06
Figura N° 04 Hombre con obesidad tomando gaseosa.....	07
Figura N° 05 Personas desinfectando verduras... ..	08
Figura N° 06 Persona utilizando agua tratada para elaboración de alimentos.....	08
Figura N° 07 Producto de la empresa inversiones La Loretana S.A.C... ..	13
Figura N° 08 Delivery de la empresa inversiones La Loretana S.A.C... ..	14
Figura N° 09 Fan page de la empresa inversiones La Loretana S.A.C.....	16
Figura N° 10 Instagram de la empresa inversiones La Loretana S.A.C.....	17
Figura N° 11 Polo color azul con el logo de la empresa	18
Figura N° 12 Gorra color azul con el logo de la empresa.....	18
Figura N° 13 Bolsa de tela color azul con el logo de la empresa	19
Figura N° 14 Bolsa de tela color blanco con el logo de la empresa.....	19
Figura N° 15 Llavero de la empresa inversiones La Loretana S.A.C... ..	20
Figura N° 16 Abrebotellas de la empresa inversiones La Loretana S.A.C.	20
Figura N° 17 La cadena de distribución de inversiones La Loretana S.A.C... ..	21
Figura N° 18 Proceso de aprovisionamiento de La Loretana S.A.C... ..	23
Figura N° 19 Proceso de atención al cliente de La Loretana S.A.C... ..	24
Figura N° 20 Proceso de producción de La Loretana S.A.C.....	26
Figura N° 21 Planta de osmosis inversa	27
Figura N° 22 Osmosis inversa	28
Figura N° 23 Almacenamiento de botellones de agua	28
Figura N° 24 Estructura Organizacional de la empresa.....	29

RESUMEN

Plan de negocio producción y distribución
La Loretana: Agua de mesa, Iquitos, 2021

Susan Estefani, Falcón Arévalo.
Paola Suzete, Flores Rojas.

El presente plan de negocio consiste en la producción y distribución de agua de mesa en botellones de 20 Litros, para calmar la sed en las personas y como insumo en las gestiones de los pequeños negocios.

El aprovisionamiento de los botellones de agua de mesa, será en la ciudad de Iquitos, conocida por su clima caluroso. Con proyecciones a ser atendidos por proveedores de insumos de la ciudad de Lima.

Se ha diseñado la estructura orgánica, se adapta a una micro y pequeña empresa, con las funciones claramente determinadas para cada área. Se acogerá al régimen MYPE tributario.

En cuanto a los indicadores económicos y financieros que se aplicaron al presente proyecto, nos presentan un Valor Actual Neto (VAN) y una Tasa Interna de Retorno (TIR) positivos, de igual manera, el Índice Beneficio Costo (B/C) presenta valores aceptables de beneficio de la inversión, y el flujo de caja muestra el nivel de capacidad de pago de las obligaciones.

Palabras claves: Agua de mesa, el mercado, osmosis inversa, botellones de 20 L.

SUMMARY

Production and distribution business plan
La Loretana: Table water, Iquitos, 2021

Susan Estefani, Falcon Arevalo.
Paola Suzete, Flores Rojas.

This business plan consists of the production and distribution of table water in 20-liter bottles, to quench people's thirst and as an input in the efforts of small businesses.

The provisioning of the treated water bottles will be in the city of Iquitos, known for its hot climate. With projections to be attended by suppliers of inputs from the city of Lima.

The organic structure has been designed, it is adapted to a micro and small company, with the functions clearly determined for each area. It will be accepted in the Mype tax region.

Regarding the economic and financial indicators that were applied to this project, they present us with a positive Net Present Value (NPV) and an Internal Rate of Return (IRR), in the same way, the Cost Benefit Index (B/C) presents positive values. acceptable return on investment, and the cash flow shows the level of payment capacity of the obligations.

Keywords: Table water, the market, reverse osmosis, 20 L bottles.

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: La Loretana, Agua de Mesa.

Razón social: Inversiones la Loretana S.A.C.

Sector de la actividad: Producción y comercialización de agua de mesa.

Localización: Calle Moore N° 750, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, Región Loreto.

Figura 1

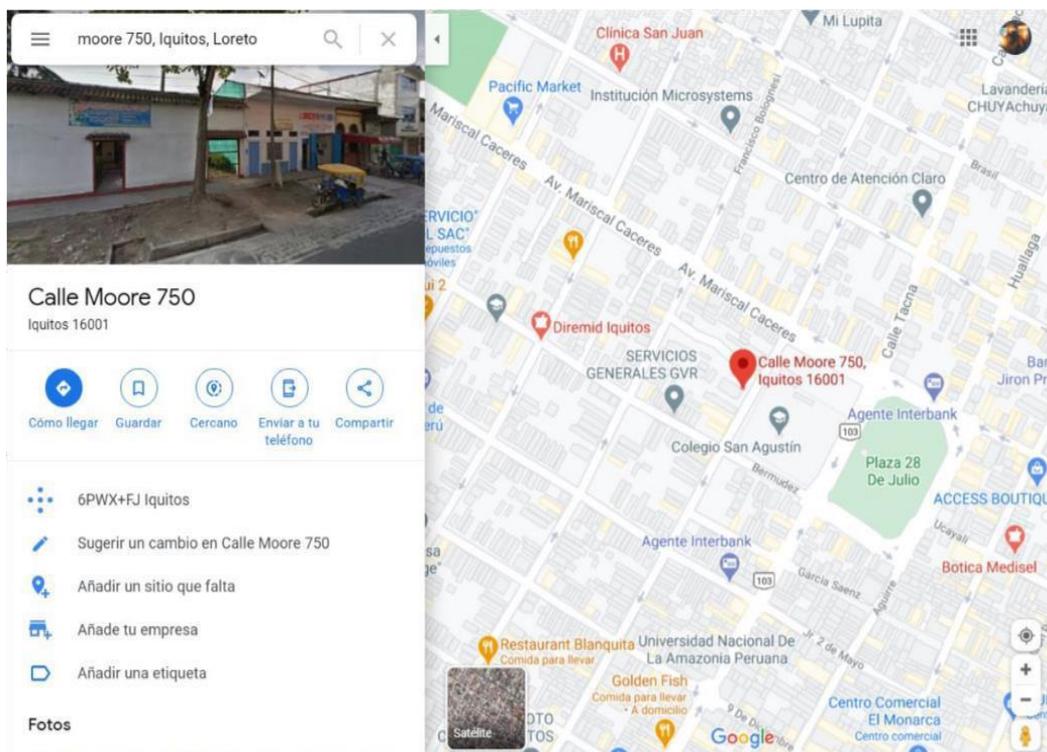
Logo de la empresa Inversiones La Loretana S.A.C, 2021.



Fuente: elaboración propia

Figura 2

Ubicación de la empresa “LA LORETANA, IQUITOS 2021.



Fuente: <https://www.googlemaps.com>

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 1

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de LA LORETANA S.A.C

E	Suministro de agua		
	3600	Captación, tratamiento y distribución de agua	
		1104	Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas
			74996 Otras Actividades Empresariales NCP

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio.

Se pretende satisfacer la necesidad de hidratar y calmar la sed, a las personas. Dentro de ellas tenemos a los deportistas y a los que asisten a los gimnasios, para el buen funcionamiento del organismo del cuerpo humano. se pretende satisfacer la necesidad de prevenir enfermedades, tales como la diabetes, presión, obesidad entre otros, ocasionado por el excesivo consumo de bebidas con altos volúmenes en azúcares o colorantes. La segunda necesidad a resolver es contar con insumos para la elaboración de bebidas que pueden ser vendidas como refrescos al paso o a los negocios de alimentos de personas (restaurantes, menús y otros).

El segmento al que va dirigido es, a todas las personas de la ciudad de Iquitos, micro y pequeñas empresas, entre los 21 a 35 años, son quienes buscan consumir el agua por sus actividades deportivas. También va dirigido al segmento de 36 a 65 años de edad, quienes utilizan el agua para la desinfección y elaboración de alimentos.

El segundo segmento de la población está constituido por los pequeños negocios, quienes elaboran refrescos de ventas al paso y para el acompañamiento de los alimentos del almuerzo o en otras circunstancias.

La empresa, se dedicará a la producción (captación, tratamiento, embotellamiento) y comercialización de Agua de mesa, la cual pasará por un proceso cauteloso y con mucha seguridad, cumpliendo con los protocolos sanitarios que estipula el estado y que sea apta para el consumo humano. Contaremos con certificado de salubridad, emitido por el Ministerio de Salud y poder funcionar. Nuestro producto, se podrá comprar por medio de nuestros canales de distribución (tiendas, bodegas, minimarket, gimnasios), también se podrá obtener mediante nuestro servicio a delivery, mediante una llamada. Como también en nuestro local comercial.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes

En el capítulo anterior se trató acerca de las necesidades que se busca satisfacer con el negocio, a continuación, se da mayor explicación de ellas.

- a) Necesidad de hidratar y calmar la sed, a las personas de la ciudad de Iquitos, con clima caluroso el que incrementa la demanda del consumo de líquidos. También, el consumo en personas que realizan deportes y asisten a gimnasios, que lo consumen por el cansancio y deshidratación debido al esfuerzo físico.

Figura 3
Hombre tomando agua en el gimnasio

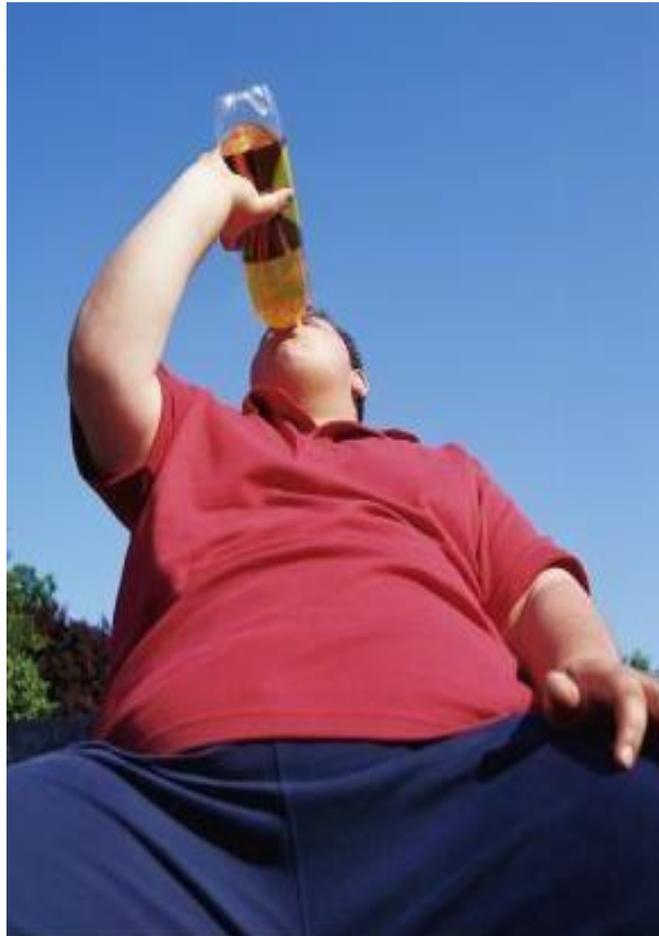


Fuente: [google:istockphoto.com/es/fotos/hombre-joven-bebiendo-agua-en-el-gimnasio](https://www.istockphoto.com/es/fotos/hombre-joven-bebiendo-agua-en-el-gimnasio)

- b) Necesidad de prevenir enfermedades, tales como la diabetes, presión, obesidad entre otros, ocasionado por el excesivo consumo de bebidas con altos volúmenes en azúcares o colorantes. Se pretende prevenir esas enfermedades fomentando el consumo de agua natural, ya que es sano y fundamental para el funcionamiento del organismo.

Muchas veces las personas consumen cualquier bebida, solo para calmar su sed y por el sabor, que no son conscientes de la cantidad de azúcares que ingieren y el daño que ocasiona en los órganos del cuerpo humano.

Figura 4
Hombre con obesidad tomando gaseosa



Fuente: [google.com/search?obesidad%20tomando%20gaseosa](https://www.google.com/search?obesidad%20tomando%20gaseosa)

c) Necesidad de desinfección y elaboración de alimentos, el agua tratada que ofrecemos es libre de bacterias y cualquier contaminante para su consumo, como también para la limpieza, desinfección de insumos y elaboración de los alimentos.

Figura 5
Personas desinfectando verduras



Fuente: [google.com/search?q=desinfecci3n+de+verduras](https://www.google.com/search?q=desinfecci3n+de+verduras)

Figura 6
Persona utilizando agua tratada para la elaboraci3n de alimentos



Fuente: [google.com/search?q=chef+echando+agua+a+la+olla](https://www.google.com/search?q=chef+echando+agua+a+la+olla)

2.2 Demanda actual y tendencias.

Cuadro 2

Mercado del producto, ciudad de Iquitos, 2021

Distritos en el mercado a atender	Población al 2017	Población al 2019	Tasa crecimiento promedio anual	Población al 2021 (proyectada)
Distrito Iquitos	169,599	156,559	-10.84%	139,588
Distrito Punchana	80,820	98,902	.5.12%	103,966
Distrito Belén	73,015	80,316	6.50%	85,536
Distrito San Juan Bautista	106,834	137,517	39.0%	191,149
Población mercado ciudad Iquitos	430,268	473,294	1.09939%	520,339

Fuente: elaboración propia

Cuadro 3

Mercado por zona de residencia, ciudad de Iquitos, 2021

Mercado por zona de residencia	Población urbana (participación)	Personas
Distrito Iquitos (al 2020)	98.79%	137,898
Distrito Punchana (al 2020)	92.28%	95,940
Distrito Belén (al 2020)	87.55%	74,887
Distrito San Juan Bautista (al 2020)	89.46%	171,002
Población por residencia, ciudad Iquitos (al 2021)		479,727

Fuente: elaboración propia

Cuadro 4
Mercado por edades, ciudad de Iquitos, 2021

	21 a 35 años	36 a 65 años	Total población
Distrito Iquitos (%)	40.0%	50.0%	45.0%
Distrito Punchana (%)	12.0%	10.0%	11.0%
Distrito Belén (%)	18.0%	10.0%	14.0%
Distrito San Juan Bautista (%)	30.0%	30.0%	30.0%
Población por edades, ciudad de Iquitos	118,323	130,085	248,408

Fuente: elaboración propia

Cuadro 5

Mercado por condición socio económica, ciudad de Iquitos, 2021

Tipo de segmento	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B	45.0%	43,769
Segmento C	11.0%	10,699
Segmento D	14.0%	13,617
Segmento E	30.0%	29,181
Población objetivo socio económico	100.0%	97,266

Fuente: elaboración propia

Cuadro 6

Calculo del tamaño de la demanda, Ciudad de Iquitos 2021 (Unidades)

Promedio personas por vivienda		5
Viviendas ciudad de Iquitos (2021)		97,266
Producto a distribuir diario		250
Producto a distribuir por mes		7,500
Producción anual empresa		90,000
Demanda del producto en la zona	64.0%	6,225,024

Fuente: elaboración propia

La demanda del agua de mesa en la zona de Iquitos, presenta consumos que alcanzan niveles del 64.0. %, equivale a 6,225,024 metros cúbicos de agua, debido a la preferencia del consumidor de los diferentes sectores económicos de la ciudad de Iquitos que optan por una preferencia de este producto y muchos empresarios han orientado su inversión en producir el agua de mesa con diferentes métodos que le permitan distribuir un producto de buena calidad.

La preferencia o acceso del agua de mesa en las familias ha permitido que las empresas ubicadas en la zona contribuyan a mejorar la salud de la población, mediante el cual muchas veces se viene utilizando en la preparación de los alimentos y como también una alternativa para la hidratación, notándose un incremento del consumo del agua tratada con resultados rentables para los negocios dedicados a esta actividad.

La empresa, se convierte en una alternativa que ha considerado iniciar un proceso de producción del agua de mesa tomando como base la demanda establecida en la zona, la misma que ha consistido en efectuar una evaluación del mercado con la finalidad de establecer un proceso de producción a través de la osmosis inversa para lanzar al mercado un producto de calidad.

2.3 La oferta competitiva.

Cuadro 7

Producción de agua tratada anual en la Zona de Iquitos (botellones)

Empresas/Botellones	2020	Porcentaje %	2021	Porcentaje %	Evolución
San Jorge	108,000	26%	135,000	26%	25.0 %
Agua Nieve	144,000	34%	178,000	35%	24.0%
Persa	170,000	40%	197,000	39%	16.0%
TOTAL	422,000	100%	510,000	100%	21.0%

Fuente: Ministerio de la Producción (PRODUCE)

De acuerdo a lo señalado en el cuadro anterior, la producción de agua de mesa en la ciudad de Iquitos, entre el 2018 y 2019 tuvo un incremento del 21.0%, siendo la producción de agua de mesa purificada en los años respectivos de 422,000 y 510,000. Notándose que en el año 2019 la producción de la empresa Persa se contrajo en 16.0%.

El objetivo de la empresa será de producir y comercializar el producto en el mercado interno y con proyección a otras localidades teniendo en cuenta la visión empresarial.

Cuadro 8

Precios de mercado por botellones (20 Litros)

Empresa	Precio
	3.00
Agua de Mesa San Jorge	3.00
Agua Nieve	3.00
Persa	3.00

Fuente: elaboración propia

2.4. Programa de Marketing

2.4.1 El Producto

Contaremos con el permiso y certificación de la Digesa, organismo del ministerio de salud, quienes nos supervisaran junto a indecopi y sunass, responsables de los límites permisibles de insumos químicos, apto para el consumo humano para la dosificación y tratamiento del agua. El proceso de nuestra agua de mesa, se estará utilizando el agua de la línea matriz del agua potable de la entidad prestadora del servicio de agua, a la cual le haremos tratamiento, para obtener agua tratada apta para el consumo humano.

a) Categoría del producto:

Se contará con solo una presentación del producto, que es:

- Botellones de 20 Litros de agua
- El material del envase del producto es:
Envases de plásticos de policarbonato

Figura 7

Producto de la empresa inversiones La Loretana S.A.C



Fuente: Elaboración propia

Los productos serán comercializados en nuestros canales de distribución que son tiendas, Bodegas, Minimarket, gimnasios, entre otros, por medio de nuestro servicio a delivery, con entrega inmediata.

Como también se puede conseguir el botellón de agua de mesa en nuestro local comercial en calle Moore Nro.750, en donde el personal estará a su disposición.

Nuestro proceso de producción será mediante la **osmosis inversa**, un proceso mediante el cual su purificación y tratamiento es del 99.5% de pureza y apta para el consumo humano.

Figura 8

Delivery de agua de mesa



Fuente: [google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.aquaric-k.com](https://www.aquaric-k.com)

Osmosis inversa:

La tecnología ósmosis inversa es un tipo de tratamiento físico-químico que copia a la naturaleza para eliminar impurezas del agua, haciéndola pasar a través de unas membranas semipermeables.

2.4.2 El precio

La fijación de precio es de gran importancia, puesto que, esto influye en la perspectiva que tiene el consumidor final sobre el producto ofrecido.

Como también de eso depende la recuperación de nuestra inversión, y generar más utilidad dentro de la empresa.

Cuadro 9

Precio del producto de La Loretana Agua de mesa, Iquitos, 2021 (Soles)

Producto Agua de mesa	Unidad de medida	Precio (Soles)
Botellón	20 litros	3.00

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción

Como principal medio de promoción y publicidad tendremos a la tecnología, es decir las redes sociales.

- Contaremos con una página web: La cual será un asesor directo del cliente final. www.laloretanaaguatratada.com

se contará con publicidad en:

- **Facebook:** crearemos un fan page, en el cual se detalla nuestro producto e información acerca de nuestra producción de agua de mesa, como también de ofertas por la compra del agua.
- **Instagram:** el objetivo principal es conseguir seguidores y dar a conocer el producto que ofrecemos, como también hacer publicaciones constantemente.
- **Publicidad en radio:** A la emisora más sintonizada de la región.
- **Publicidad en televisión:** Al canal local más visto.
- Entrega de volantes en los puntos más transitados de la ciudad como: plazas, mercados entre otros.
- Sorteos, regalos por la compra del producto como: polos, gorra, bolsa de tela, abrebotellas, llavero.

Figura 9

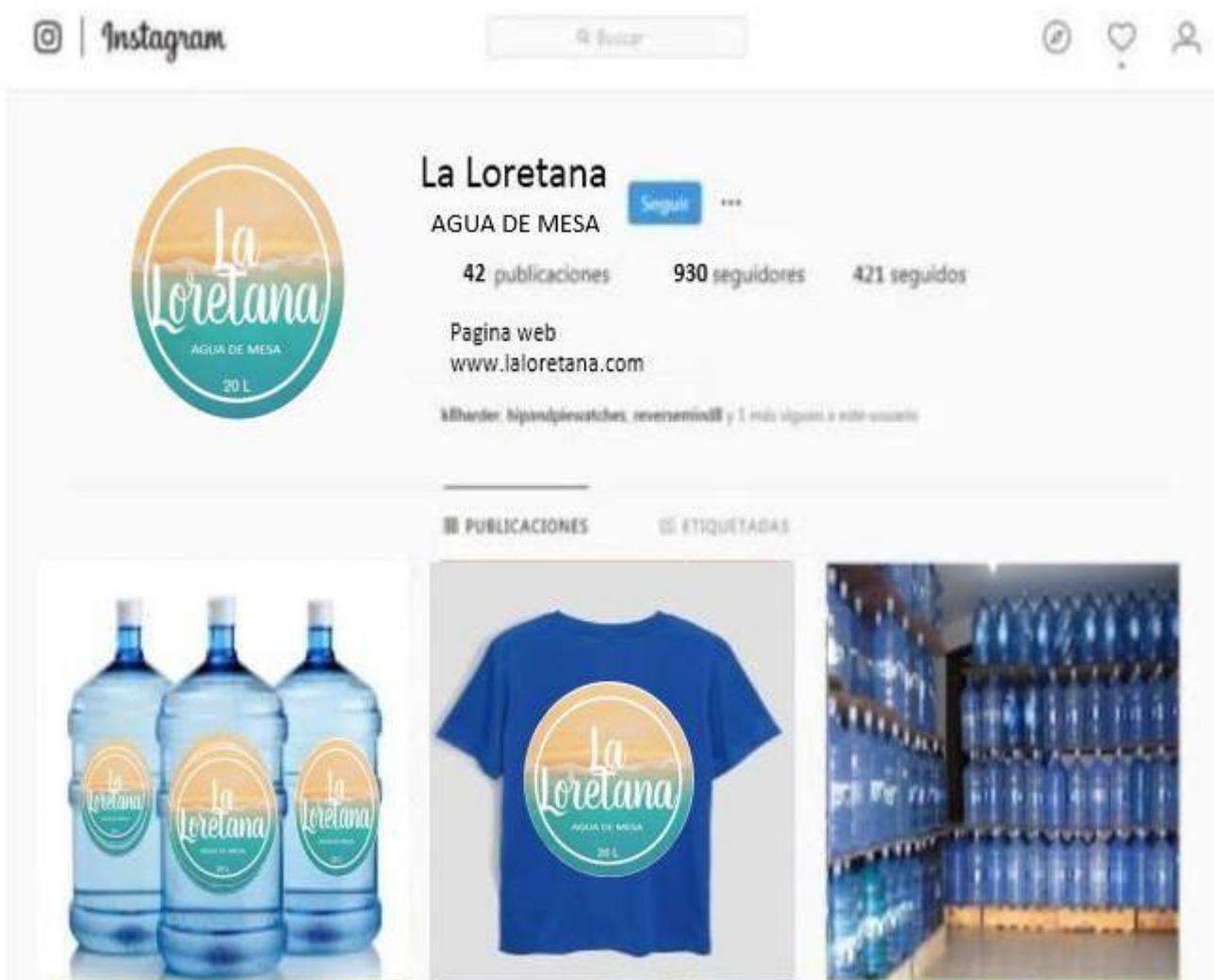
Fan page de la empresa inversiones La Loretana SAC



Fuente: Elaboración propia

Figura 10

Instagram de la empresa inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

FIGURA 11
Polo color azul con el logo de inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

Figura 12
Gorra color azul de la empresa inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

Figura 13

Bolso de tela de color azul con el logo de inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

Figura 14

Bolso de tela de color blanco con el logo de inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

Figura 15

Llavero de la empresa inversiones La Loretana SAC



Fuente: elaboración propia

Figura 16

Abrebotellas de la empresa Inversiones La Loretana SAC



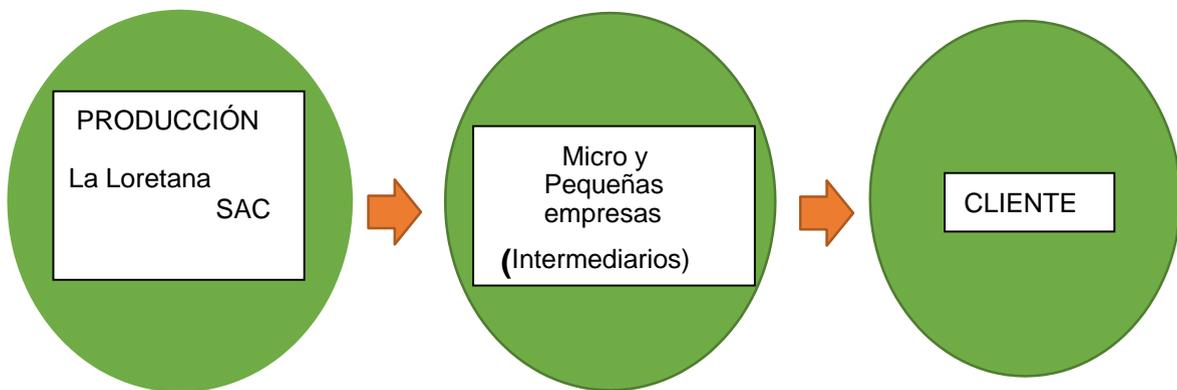
Fuente: elaboración propia

2.4.4 La cadena de distribución

El producto será elaborado en Moore N° 570 en el distrito de Iquitos, en la cual se encuentra nuestro local comercial. Lugar donde también se recepcionarán los pedidos. La distribución de nuestro producto será con intermediarios, los cuales harán llegar al cliente final nuestro producto.

Figura 17

La cadena de distribución de Inversiones La Loretana S.A.C



Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones La Loretana S.A.C.

El aprovisionamiento del proceso de producción (captación, tratamiento, llenado de agua y embotellamiento), será en la ciudad de Iquitos, nuestra empresa La Loretana S.A.C será el fabricante del agua de mesa.

Nuestros principales proveedores:

Proveedor principal es La Línea Matriz del Agua Potable, de la entidad prestadora del servicio de agua de la ciudad de Iquitos.

El proveedor de la planta (maquinaria), equipos de producción, para realizar todas las fases del proceso de tratamiento, embotellamiento del agua de mesa es Essence ingeniería, nos asesora en la instalación de la planta embotelladora de agua de mesa. Nos guía en los parámetros que debemos controlar para la operación de la planta y nos capacita en la operación de la planta. Su asesoría es hasta el trámite del registro sanitario. La empresa proveedora de los materiales e instalación ESSENCE INGENIERIA se encuentra ubicada en la ciudad de Lima y Piura.

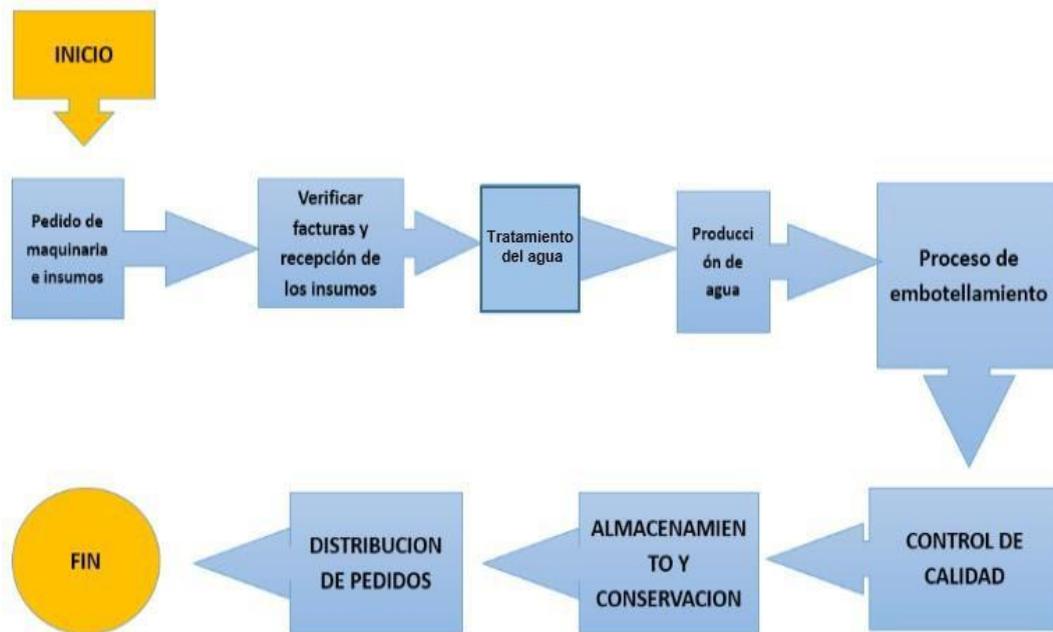
Contaremos como proveedora a la empresa Plásticos Básicos de Exportación industrial S.A.C, será nuestro proveedor de envases de plásticos de policarbonato, es decir de los botellones de 20 litros. Esta empresa está ubicada en A.V Colectora industrial N° 191 – Santa Anita – Lima Perú. Química Andina SAC, será nuestro proveedor de insumos para el tratamiento del agua y eliminar los contaminantes que contiene. (cal, sulfato de aluminio, Carbón activado, entre otros insumos).

La empresa se encuentra en avenida los castillos 311 ate – lima.

La mayoría de las empresas ubicada en la ciudad de Lima ya cuenta con una empresa de transporte para el traslado de los productos a las distintas ciudades del país. Se tuvieron en cuenta muchos factores como, seguridad, tiempo de entrega, costo, entre otros.

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones La Loretana S.A.C

Figura 18 Proceso de aprovisionamiento de inversiones la Loretana S.A.C

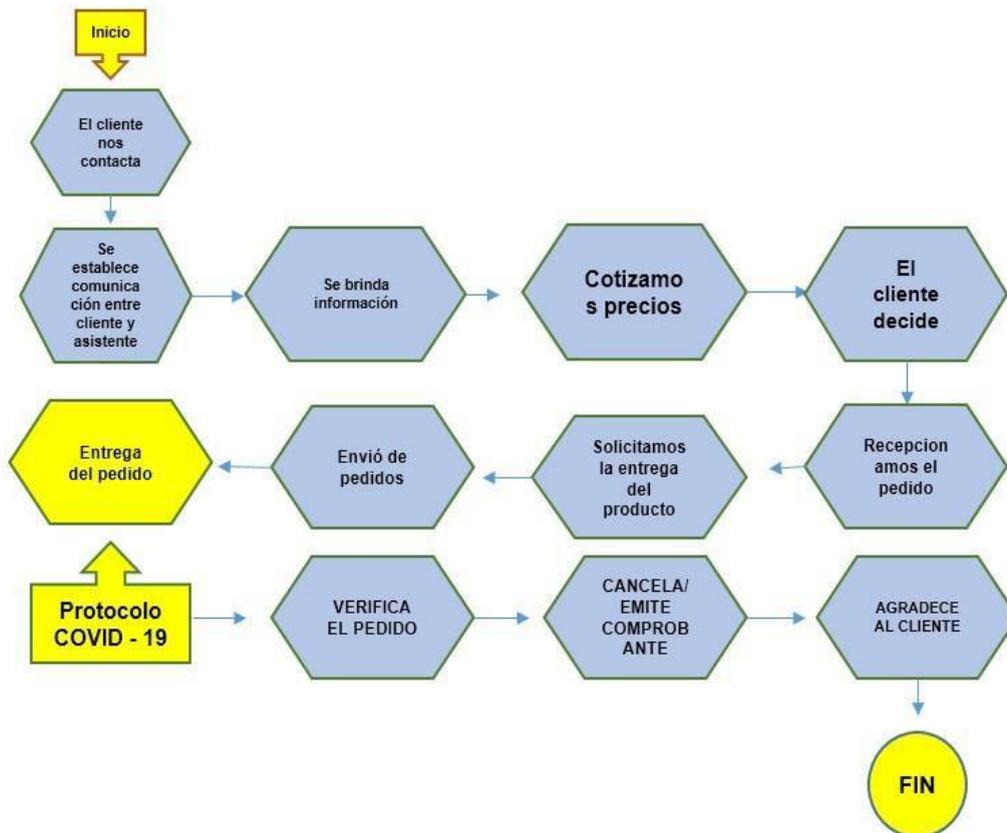


Fuente: elaboración propia

En el proceso de aprovisionamiento se ha considerado los siguientes pasos. Se inicia con el pedido de la maquina e insumos para la producción del agua de mesa, luego verificamos las facturas si es el orden de pedido, para recepcionar el pedido. Como paso siguiente tenemos el tratamiento del agua, para luego pasar al proceso de producción. Como siguiente paso el proceso de embotellamiento, para después pasar al control de calidad, para dar pase al almacenamiento y conservación de los botellones de agua en un ambiente adecuado, como siguiente paso distribuir los pedidos.

3.3 El proceso de atención al cliente de Inversiones La Loretana S.A.C

Figura 19 Proceso de atención al cliente de Inversiones La Loretana S.A.C



Fuente: elaboración propia

1) El cliente nos contacta:

El cliente nos contacta para la compra de nuestro producto.

2) se establece comunicación entre el cliente y asistente:

El cliente pregunta por el producto, el asistente amablemente recibe la llamada.

3) Se brinda información:

Se brinda información del producto de la empresa.

4) Cotizamos precios:

Se cotizan los precios del producto y la cantidad que desea pedir.

5) El cliente decide:

El cliente decide lo que quiere.

6) Recepcionamos el pedido:

Se recepciona los pedidos del cliente, con toda la información de su recepción.

7) Solicitamos la entrega del producto:

Solicitamos el pedido del área de almacenamiento y conservación del producto.

8) Envió del producto:

Los pedidos son enviados vía delivery al cliente.

9) Entrega del pedido:

El cliente recibe el pedido de su compra.

- Entre él envió y la entrega del producto, la empresa estableció su protocolo COVID -19, limpieza, desinfección del producto antes de la entrega.

10) Verifica el pedido:

El cliente revisa si es lo que solicito.

11) Cancela/ se entrega boleta o factura:

Se cancela la compra y se entrega la boleta o factura según desee el cliente.

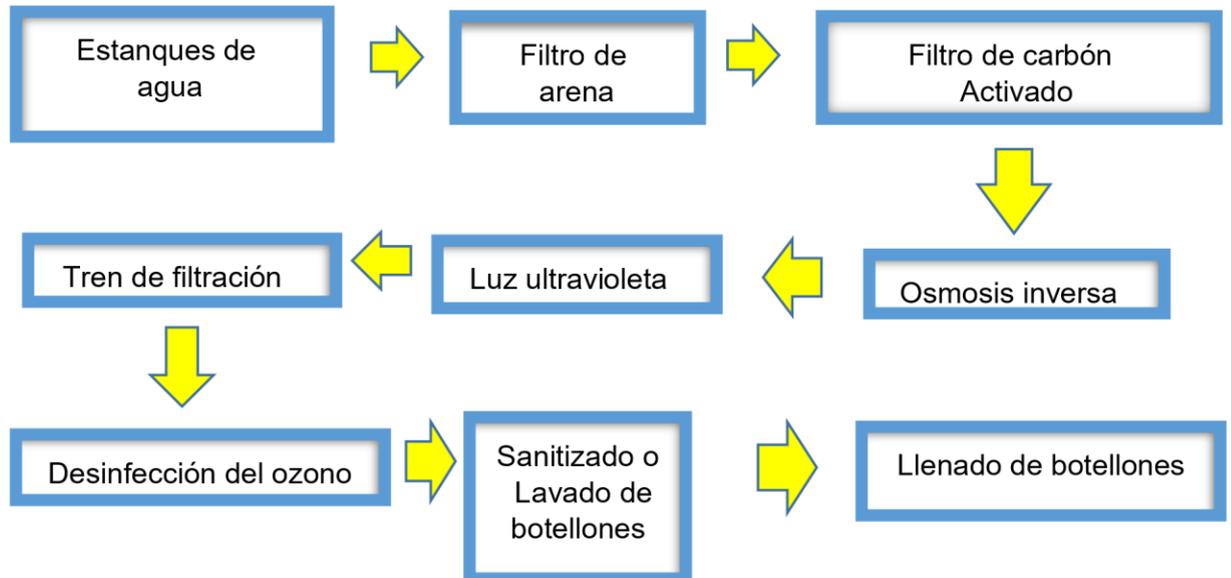
12) Se agradece al cliente:

Se agradece al cliente por su compra.

3.4 Proceso de Producción de inversiones La Loretana S.A.C

Figura 20

Proceso de producción de inversiones La Loretana S.A.C.



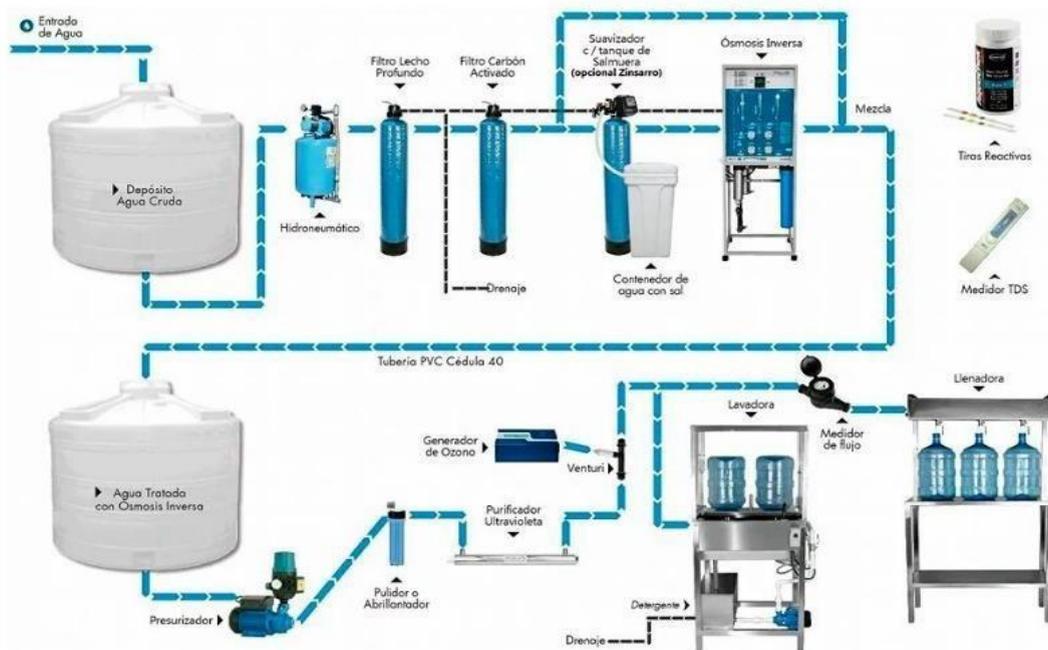
Fuente: elaboración propia

- a) El proceso de producción se inicia con los estanques de agua de 1000 Litros para almacenar el agua, luego enviamos al filtro de arena o multimedia para extraer todos los sólidos que tuviera el agua.
- b) luego de eso pasa por un filtro de carbón activado, en este filtro se retienen los componentes orgánicos e inorgánicos presentes en el agua y principalmente en el cloro. Luego de eliminar el cloro libre y otros componentes con el carbón activado.
- c) sigue la osmosis inversa, proceso en el cual se retira todas las sales disueltas en el agua, en este proceso están otros insumos como carbón activado, cal, sulfato de aluminio limpiar el agua. Con un porcentaje de 0.2 mg en los insumos.

- d) Luego pasamos al proceso de desinfección con la luz ultravioleta, para seguir con el tren de filtración y también con la desinfección del ozono, estos procesos garantizan que el agua este exenta de cualquier microorganismo patógeno, bacteria o virus.
- e) Una vez que garantizas este libre cualquier contaminante, va hacia el proceso de sanitizado o de lavado de bidones.
- f) finalmente llega el proceso de llenado de bidones.

Mediante este proceso de ósmosis inversa tendremos la capacidad de suministrar un caudal constante de 3 m³/h de agua osmotizada según veamos conveniente. Tiene la capacidad de hacer 250 botellones de agua al día.

Figura 21
Planta de osmosis inversa



Fuente: google:watprosa.com/planta-purificadora-de-agua-osmosis-inversa-.html

Figura 22
Osmosis inversa



Fuente: google:www.huesa/equipo-tratamiento-aguas-mediante-osmosis-inversa

Figura 23
Almacenamiento de Botellones de agua



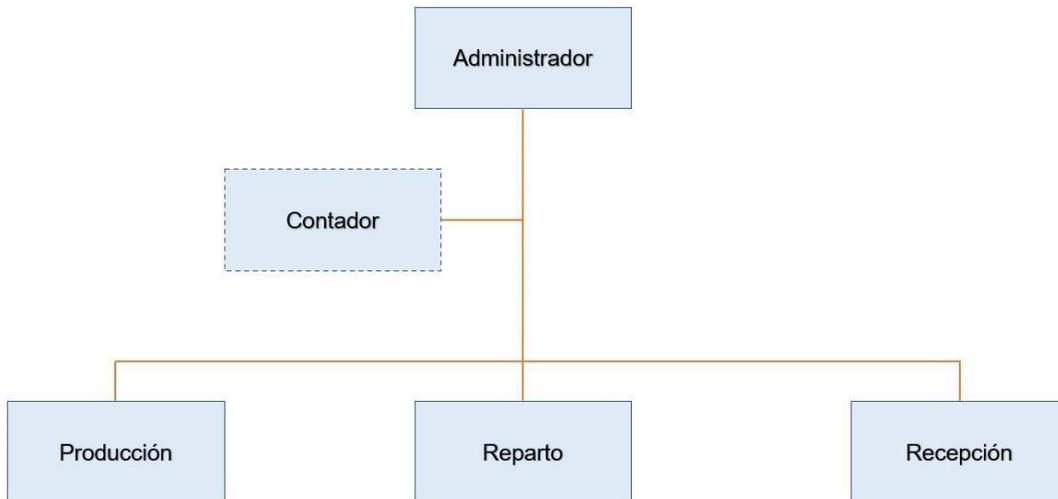
Fuente: google:<https://www.shutterstock.com>

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de la empresa Inversiones La Loretana S.A.C.

Figura 24

Estructura organizacional de la empresa inversiones La Loretana S.A.C



Fuente: Elaboración propia

4.2 PUESTOS Y FUNCIONES

1) Puesto: Administrador de inversiones La Loretana S.A.C

- a) Planear, organizar, dirigir y controlar todo de la empresa.
- b) Liderar y Supervisar la implementación de estrategias y acciones para el cumplimiento de objetivos y metas establecidos en el Plan Estratégico Institucional.
- c) Vigilar la correcta aplicación de la normas, técnicas y legales de la empresa.

2) Área de producción de inversiones La Loretana S.A.C

Funciones:

- a) Supervisar y gestionar todo el proceso productivo, desde los insumos hasta el producto final.
- b) Determinar la cantidad de producto a producir teniendo en cuenta el inventario y los insumos disponibles.
- c) Lograr una calidad óptima del producto final.
- d) Cumplir con las normas establecidas de calidad e higiene en trato del producto.
- e) Informar de las novedades que pudieran suceder durante el proceso del producto.

3) Área de reparto.

- a) Es el encargado de recepción y entrega del producto.
- b) Responsable de las tareas operativas del producto.

4) Recepción de Inversiones La Loretana SAC.

Funciones:

- a) Atender al público que solicita información del producto.
- b) Recepciona los pedidos
- c) Controlar la asistencia del personal
- d) Redactar todo tipo de documentación que requiera la empresa.

4.3 Condiciones laborales

La empresa Inversiones La Loretana S.A.C, ha determinado las siguientes condiciones laborales para con sus colaboradores:

- La jornada laboral será de ocho horas diarias
- Los colaboradores contarán con contrato laboral desde el primer momento
- El primer contrato laboral será por tres meses, en lo sucesivo dependerá del desempeño de cada colaborador.
- Cumplirá con el protocolo para venta delivery según la legislación.

4.4 Régimen tributario.

Inversiones La Loretana SAC, se acogerá al régimen Mype tributario ya que es un régimen que reduce el impuesto a la renta de 29.5% al 10% cada año. Siempre que las utilidades no excedan las 15 UIT, de lo contrario se pagará el 29.50%, como un régimen general normal.

Cuadro 10

Cálculo de la tributación (Régimen Mype Tributario)

	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	8.0%	8.0%	8.0%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)	29.50%	29.50%	29.50%

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

5.1.1 Mercado y ventas.

Cuadro 11

Demanda de mercado: tendencia y participación	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total unidades (botellones 20litros)	6,225,024		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	3%	6%
Demanda estimada (unidades)	6,225, 024	6,411,775	6,796,481
Participación de mercado	0.80%	1.00%	1.20%
Demanda del proyecto empresa (unidades)	49,880	64,118	81,557

Fuente: elaboración propia

Cuadro12

Ventas de los productos de Inversiones La Loretana SAC.

Ventas de los productos	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (objetivo anual)	49,880	64,118	81,557
Precio venta - decisión empresarial (soles x unidades)	3.00	3.00	3.00
Precio de venta unitarios	S/.3.00	S/.3.00	S/.3.50
VENTA TOTAL EMPRESA	S/ 149,664	S/.192,354	S/.285,450

Fuente: elaboración propia

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro13

Costo de ventas de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3	
Costo Compra Botellones (250.unidades S/ 22.00)	5,500	5,500.	5,500	
Costo compra insumos químicos, maquinarias, etc.	S/ 5,000	S/ 3,000	S/ 1,500	
COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA	S/ 10,500	S/8,500	S/ 7,000	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14

Gastos administrativos de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
GASTO ADMINISTRATIVO			
Gerente	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,100	S/. 1200
Contador	1	1	1
Sueldo mensual	S/.500	S/. 500	S/. 500
Colaboradores	3	3	3
Sueldo mensual (S/ 930.)	S/. 2,790	S/. 2,790	S/. 2,790
Comisión venta			
Remuneraciones del personal	S/4,290	S/. 4,390	S/. 4,490
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/ 4,662	S/. 4,771	S/.4,879
Servicios públicos	S/. 250	S/. 270	S/. 300
Útiles oficina	S/. 100	S/. 120	S/.150
Otros	S/. 100	S/. 120	S/. 150
Total mensual	S/5,112	S/. 5,281	S/ 5,479
TOTAL ANUAL	S/ 61,344	S/. 63,372	S/ 65,748

Elaboración propia

Cuadro 15

Gastos comerciales de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 100.00	S/. 150.00	S/. 150.00
Alquiler local	S/. 500.00	S/. 550.00	S/. 550.00
Promociones	S/. 150.00	S/. 130.00	S/. 120.00
Otros	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 150.00
Total mensual	S/. 800.00	S/.930.00	S/.970.00
TOTAL ANUAL	S/.9,600	S/.11,160	S/.11,640

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16

Gastos pre operativos de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,200.00			
Tramites diversos	S/. 550.00			
Total	S/. 1,750.00			S/.

Fuente: elaboración propia

5.2 Estudio Financiero.

5.2.1 Inversiones de Inversiones La Loretana S.A.C

Cuadro 17

Inversión en activos de Inversiones La Loretana S.A.C

ACTIVO FIJO	VALOR ADQUISICION	CANTIDAD	VALOR TOTAL	TIEMPO DE VIDA	DEPRECIACION ANUAL
Local/ Acondicionamiento	10.000	0	10.000	20	500
Terreno	0	5	0	0	0
Equipos	5.000	1	5.000	5	1,000
Vehículos	7.000	1	7.000	5	1.400
Muebles	1.500	1	1.500	5	300
Total			23,500		3,200.00

Elaboración propia

Cuadro 18

Depreciación de los activos de Inversiones La Loretana S.A.C (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.23,500	(S/.3,200)	(S/.3,200)	(S/.3,200)	S/.13,900
Amortización activo Intangible	S/.2,350	-S/.470	-S/.470	-S/.470	S/.940
Total	S/.25,850	-S/.3,670	-S/.3,670	-S/.3,670	S/.14,840

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19.

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%
Total				42.33%	25.67%	8.67%

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20

Plan de pago de endeudamiento financiero de La Loretana SAC

Deuda a

tomar S/. 20,000

45.93% Anual		3.8%	Mensual	
		36	Meses	
N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota Fija
1	19,868	839	133	972
2	19,573	677	295	972
3	19,247	646	326	972
4	18,931	656	316	972
5	18,605	646	326	972
6	18,207	574	398	972
7	17,855	621	351	972
8	17,473	589	383	972
9	17,096	596	376	972
10	16,689	564	408	972
11	16,286	569	403	972
12	15,869	555	417	972
		7,532	4,132	

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota Fija
13	15,421	524	448	972
14	14,975	526	446	972
15	14,498	494	478	972
16	14,020	494	478	972
17	13,526	478	494	972
18	12,971	417	555	972
19	12,442	442	530	972
20	11,880	411	561	972
21	11,313	405	567	972
22	10,716	374	598	972
23	10,108	365	607	972
24	9,481	345	627	972
		5,275	6,389	

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota Fija
25	8,822	312	659	972
26	8,151	301	671	972
27	7,448	269	703	972
28	6,731	253	718	972
29	5,988	230	742	972
30	5,201	185	787	972
31	4,406	177	794	972
32	3,580	146	826	972

33	2,730	122	850	972
34	1,849	90	882	972
35	940	63	909	972
36		31	940	972
		2,179	9,481	
		Interés	Amort.	
			Capital	
Año 1		7,532	4,132	
Año 2		5,275	6,389	
Año 3		2,179	9,481	

Costo Préstamo	14,986	20,000
----------------	--------	--------

Fuente: elaboración propia

Cuadro 21

Capital de trabajo

CALCULO CAPITAL DE TRABAJO				
	Anual	Mensual	Meses	TOTAL
Gastos administrativos	65,748.00	5,476	2	10,954
Gastos de venta	7,000		2	1,166
TOTAL S/				12,120
Inversiones	14840			
Capital de trabajo	12,120	26,960		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 22

Cálculo de la tributación de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN				
		Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (MYPE		.0%	.0%	.0%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)		29.50%	29.50%	29.50%
Para efectos de pago a SUNAT Régimen 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 2020	Cantidad	Importe	
Unidad Impositiva Tributaria	4,300	15	64,500	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 23

Estado de resultados integrales de Inversiones La Loretana SAC. (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.149,664	S/.192,354	S/ 285,450
Costo ventas	-S/10,500.	-S/ 8,500	-S/.7,000
Margen Bruto	139,164	S/.183,854	S/ 278,450
Gastos administrativos	-S/. 61,334	-S/.63,372	-S/.65,748
Depreciación	-S/.3, 670.	-S/.3,670.	-S/.3,670
Gastos comerciales	-S/9,600.	-S/.11,160	-S/.11,640
Margen operativo	S/.64,560	S/.105,652	S/.197,392
Amortización	4,132	6,389	9,481
Gastos financieros	-S/7,532	-S/.5,275	-S/.2,179
Margen antes de tributos	S/52,896	S/ 93,988	S/ 185,732
Participación utilidades	S/		
Subtotal	S/ 52,896	S/ 93,988	S/ 185,732
Pago impuesto a la renta	15,604.	27,726	54,791
Utilidad neta anual	37,292	66,262	130,941
Utilidad neta mensual	3,108	5,521	10,912

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 24

Flujo de caja de inversiones La Loretana S.A.C

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas (C.12)		149,664	192,354	285,450	
Inversión inicial					
Activo fijo (c.18)	-25,850				14,840
Capital de trabajo (c.21)	-12,120				12,120
Compras (C.13)		10,500	8,500	7,000	
Gastos administrativos (C.14)		61,334	63,372	65,748	
Gastos comerciales (C.15)		9,600	11,160	11,640	
Pago de impuestos (C.10)		15,604	27,726	54,791	
Flujo de Caja Económico (FCE)	-37,970	52,626	81,596	146,271	26,960
Préstamo recibido (c.20)	20000				
Amortización (c.23)		-4,132	-6,389	-9,481	
Gastos financieros (c.23)		-7,532	-5,275	-2,179	
Flujo de Caja Financiero (FCF)	-17,970	40,962	69,932	134,611	26,960

FCE	-37,970	52,626	81,596	173,231
FCF	-17,970	40,962	69,932	161,571

Fuente: elaboración propia

Cuadro 25

VAN, TIR y B/C

VAN Económico	S/ 105.899
Tasa de Descuento (CAPM)	39,32%
TIR Económica	1.36%
Índice B/C	2.05

Fuente: elaboración propia

VAN Financiero	S/ 99,393
Tasa de Descuento (WACC)	43.40%
TIR Financiero	1.18%
Índice B/C	3.13

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

- a)** El presente trabajo fue elaborado con la finalidad de brindar un producto purificado para el consumo humano, con un tratamiento de calidad, utilizando la mejor tecnología en el proceso de filtración para un excelente resultado, Habiéndose determinado que el plan de negocios presenta aceptable rentabilidad, viabilidad con buena proyección de crecimiento en el mercado.
- b)** En cuanto al plan de marketing se ha considerado crear un fan page de Facebook e Instagram para la promoción de nuestros productos, por ser un instrumento de promoción de bajo costo y de largo alcance, muy usado por nuestros clientes, en los cuales se realizarán sorteos, promociones y ofertas para los clientes.
- c)** En cuanto al plan de operaciones hemos diseñado procesos simples, rápidos, eficientes. Considerando que la planificación es una parte importante en la empresa, hemos elaborado una estructura orgánica simple, teniendo en cuenta el régimen tributario y laboral, lo que buscamos es que los trabajadores conozcan sus funciones, y traten de simplificarla, para lograr la eficiencia y eficacia, sin dejar de cumplir todos los parámetros de seguridad e higiene, para así lograr la plena satisfacción de los clientes.
- d)** En cuanto al plan económico y financiero demuestran rentabilidad del proyecto ya que arroja una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 1.36% y un Valor Actual Neto (VAN) del S/ 105,899 y un Índice Beneficio Costo (B/C) de S/ 2.05.

BIBLIOGRAFÍA

- **American Water Works Ass (2002). Calidad y tratamiento del agua.**
- **Colegio de Ingenieros Perú.** Foro por el Día Mundial del Agua 23 de Marzo del 2021: El Valor del Agua – Perú.
- **Iglesias. Mc Graw Hill, 1999.** Ósmosis Inversa. Fundamentos, tecnología y aplicaciones. Manuel Fariñas
- **Informe de Obregón Digital.** Crecimiento del mercado del Tratamiento de aguas residuales Separadores en 2021.
<http://obregondigital.mx/>
- **Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI,** (2018) Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU. Disponible web: www.inei.gob.pe
- Ministerio de Producción www.ministeriode
- **Pedro M. González Olabarría (2012)** DESALACION DE AGUA MEDIANTE OSMOSIS INVERSA. Ingeniería Constructiva.
- **Revista Crossover (2021)** Mercado global de Carbón activado 20212029 Lanzamientos de nuevos productos, número creciente de iniciativas gubernamentales web: <http://revistacrossover.com/>
- **RETEMA, Revista Técnica de Medio Ambiente (2015), (Madrid – España)**
Nace la red iberoamericana para el acceso al agua segura. El programa iberoamericano de ciencia y tecnología para el desarrollo ha seleccionado a la RED AMARU para el Saneamiento de Recursos Hídricos mediante Tecnologías Innovadoras y Sustentables.
- **Página web: Naciones Unidas** El agua, parte del problema, pero también de la solución ante el cambio climático.

ANEXOS

Agua de Mesa San Jorge



Fuente: elaboración propia

Agua Nieve



Fuente: elaboración propia