



**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PLAN DE NEGOCIOS RESTAURANTE  
TURISTICO LA PUKUNA, CIUDAD DE IQUITOS,  
2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES:**

**MARIN FASABI, GILBERTO  
PEÑA LOPEZ, ALBERTO**

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

**IQUITOS – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A mis padres, porque todo lo que soy se lo debo a ellos y por inculcar en mi la importancia de estudiar. A mis hijos y mi mujer por el estímulo y el apoyo incondicional en todo momento, y por ser ellos la inspiración para finalizar este proyecto.

Gilberto Marín

Dedico este trabajo a todas aquellas personas que de una u otra manera me apoyaron a lograr mis objetivos personales.

Alberto Peña

## AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por darnos la sabiduría y fuerza para culminar esta etapa académica.

Gilberto Marín

A Dios, por la vida

A mis queridos padres Nery y Wilson

A mi compañera de vida, Karol Cristina

A mis hijos, Gabriel Antony y Alberto, a todos gracias por ser mi inspiración, por ser mi fortaleza en todo momento.

A la universidad Científica del Perú, a los docentes muchas gracias.

Alberto Peña

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 872-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 20 de diciembre de 2022, se autorizó la sustentación para el día Jueves 22 de diciembre de 2022.

Siendo las 10.30 horas del día 22 de diciembre se constituyó de modo presencial Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIOS RESTAURANTE TURISTICO LA PUKUNA, CIUDAD DE IQUITOS, 2021.

Presentado por:

MARIN FASABI GILBERTO  
Para optar el título profesional de Contador y Publico

PEÑA LOPEZ ALBERTO  
Para optar el título profesional de Contador y Publico

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

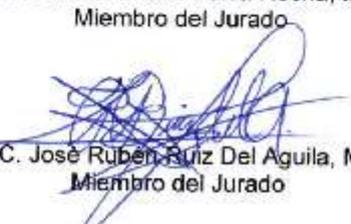
La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 11.55 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

CPC. Luis Amando Paiva Rocha, Mgr.  
Miembro del Jurado

  
CPC. José Rubén Ruiz Del Aguila, Mgr.  
Miembro del Jurado

Contactarnos:

Sede Iquitos - Perú  
065 - 261088 / 065 - 262240  
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

Filial Tarapoto - Perú  
042-564903  
Av. Aviación N° 226-228

Universidad Científica del Perú  
www.ucp.edu.pe

**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:

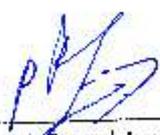
El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIOS RESTAURANTE TURISTICO LA PUKUNA, CIUDAD DE  
IQUITOS, 2021"**

De los alumnos: **MARIN FASABI GILBERTO Y PEÑA LOPEZ ALBERTO**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **4% de plagio**.

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

San Juan, 01 de Diciembre del 2022.



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

CIRA/n/a  
515-2022

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Acta de sustentación.....	IV
Hoja de antiplagio.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índice de cuadros.....	VIII
Índice de gráficos.....	X
Índice de figuras.....	XI
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	03
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.....	12
2.4 Programa de marketing.....	17
2.4.1 El producto.....	17
2.4.2 El precio.....	21
2.4.3 La promoción.....	22
2.4.4 La cadena de distribución.....	23
III. PLAN DE OPERACIONES.....	24
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	24
3.2 El proceso de aprovisionamiento.....	24
3.3 El proceso de atención al cliente.....	26
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	29
4.1 La organización de Inversiones.....	29

4.2 Puestos, funciones.....	29
4.3 Condiciones laborales.....	32
4.4 Régimen tributario.....	32
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	33
5.1 Estudio económico.....	33
5.1.1 Mercado y ventas.....	33
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	34
5.2 Estudio financiero.....	36
5.2.1 Inversiones de Inversiones.....	36
5.2.2 Financiamiento de Inversiones.....	37
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	40
CONCLUSIONES.....	41
BIBLIOGRAFÍA.....	42

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Página</b>
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones, año 2021.....	04
Cuadro N° 02 PBI del sector alojamiento y restaurantes en el Perú 2021	108
Cuadro N° 03 Mercado total poblacional, ciudad de Iquitos, año 2021....	09
Cuadro N° 04 Calculo del tamaño de la línea de tendencia, ciudad de Iquitos año 2021.....	10
Cuadro N° 05 Mercado proyectado, ciudad de Iquitos, año 2021.....	10
Cuadro N° 06 Mercado por preferencia de producto, ciudad de Iquitos, año 2021.....	11
Cuadro N° 07 Calculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos, año 2021.....	11
Cuadro N° 08 Negocios con giros similares a Inversiones La Pukuna SAC, ciudad de Iquitos, año 2022.....	13
Cuadro N° 09 Evaluación del restaurante Al frio y al fuego, ciudad de Iquitos, 2021.....	13
Cuadro N° 10 Evaluación del restaurante El sombrero de paja, ciudad de Iquitos, 2021.....	14
Cuadro N° 11 Evaluación del restaurante Ikitu, ciudad de Iquitos, 2021.....	15
Cuadro N° 12 Precio de los platos.....	21
Cuadro N° 13 Costo unitario del juane.....	21
Cuadro N° 14 Demanda del negocio a desarrollar, año 2021.....	33

Cuadro N° 15 Ventas de los productos de Inversiones La Pukuna SAC..	33
Cuadro N° 16 Costo de ventas de (soles).....	34
Cuadro N°17 Gastos administrativos de Inversiones La Pukuna SAC, 2021 (soles).....	34
Cuadro N° 18 Gastos comerciales de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	35
Cuadro N° 19 Gastos pre operativo de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	35
Cuadro N° 20 Inversión en activos de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	36
Cuadro N° 21 Depreciación de los Activos de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	36
Cuadro N° 22 Costo laboral (%).....	36
Cuadro N° 23 Programa de endeudamiento de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	37
Cuadro N° 24 Capital de trabajo de Inversiones La Pukuna SAC (soles).	38
Cuadro N° 25 Cálculo de la tributación de Inversiones La Pukuna SAC..	38
Cuadro N° 26 Estado de situación financiera de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	39
Cuadro N° 27 Estado de resultados integrales de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	39
Cuadro N° 28 Estado de flujo de caja de Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	40
Cuadro N° 29 VAN, TIR, Y B/C Inversiones La Pukuna SAC (soles).....	40

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Página</b>
Gráfico N° 01 Cálculo de la tendencia de turistas nacionales.....	09
Gráfico N° 02 Cálculo de la tendencia de turistas extranjeros.....	10
Gráfico N° 03 Índice mensual de la producción del sector restaurante....	12

## ÍNDICE DE FIURAS

Figura N° 01 Localización de inversiones La Pukuna SAC, 2021.....	03
Figura N° 02 Turistas alimentándose en un restaurante.....	07
Figura N° 03 Vista panorámica del restaurante Al frío y al fuego.....	14
Figura N° 04 Restaurante el Sombrero de paja.....	15
Figura N° 05 Restaurante Ikitu.....	16
Figura N° 06 Juane de arroz de ganilla regional.....	18
Figura N° 07 Inchicapi de gallina regional.....	18
Figura N° 08 Ceviche de paiche.....	19
Figura N° 09 Patarashca.....	19
Figura N° 10 Cecina com Tacacho.....	20
Figura N° 11 Juane de yuca.....	20
Figura N° 12 Logo de Inversiones La Pukuna SAC, 2021.....	21
Figura N° 13 Polo con el logo de la empresa.....	23
Figura N° 14 Canal de distribución de Inversiones La Pukuna SAC, 2021.....	23
Figura N° 15 Proceso de aprovisionamiento de Inversiones La Pukuna SAC.....	24
Figura N° 16 Proceso de atención al cliente de Inversiones La Pukuna SAC, 2021.....	26

Figura N° 17 Estructura organizacional de Inversiones La Pukuna SAC,  
2021.....29

## Resumen

Plan de negocio Restaurante turístico la Pukuna, ciudad de Iquitos, 2021

Gilberto, Marín-Fasabi

Alberto, Peña-López

El presente negocios se dedicará a la elaboración y venta de platos típicos de la región selva, elaborados con ingredientes propios de la zona, manteniendo los protocolos de salubridad.

En el tema comercial existen diversas necesidades de los consumidores, con una demanda cada vez creciente. La ciudad de Iquitos será la fuente de aprovisionamiento de los ingredientes y demás productos.

En el aspecto organizacional la empresa contará con personal capacitado y para cumplir con sus respectivas funciones de forma eficiente.

El estudio económico y financiero ha determinado un Valor Actual Neto económico (VANE) de S/. 360,002 y un Valor Actual Neto Financiero de S/.319,448. La Tasa interna de retorno económica (TIR) de 192% y la Tasa Interna de Retorno Financiera de 363%. El índice beneficio costo económico de S/.6.34 y el Índice Beneficio Costo Financiero de S/.12.67.  
Palabras claves: plan de negocio, restaurante, platos típicos, selva.

## SUMMARY

Business plan La Pukuna tourist restaurant, city of Iquitos, 2021

Gilberto, Marin-Fasabi

Alberto, Peña-López

This business will be dedicated to the preparation and sale of typical dishes from the jungle region, made with ingredients from the area, maintaining health protocols.

In the commercial area, there are diverse needs of consumers, with an ever-increasing demand. The city of Iquitos will be the source of supply for the ingredients and other products.

In the organizational aspect, the company will have trained personnel to fulfill their respective functions efficiently.

The economic and financial study has determined an economic Net Present Value (VANE) of S/. 360,002 and a Financial Net Present Value of S/.319,448. The economic Internal Rate of Return (IRR) 192% and the Financial Internal Rate of Return is 363%. The economic cost benefit index S/.6.34 and the Financial Cost Benefit Index S/.12.67.

Keywords: business plan, restaurant, typical dishes, jungle

## CAPITULO I : INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1 Nombre del negocio

Nombre: comercial: restaurante turístico LA PUKUNA

Razón Social: Inversiones La Pukuna SAC

Sector de la actividad: restaurante turístico

Localización: calle Napo N° 1400, ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Sector de actividad: servicio

**Figura 1**

**Localización de Inversiones La Pukuna SAC, 2021**



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

### 1.2 Actividad empresarial

En las siguientes líneas se detalla el CIU de la empresa:

**Cuadro 1**  
**Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones La Pukuna**  
**SAC, 2021**

I	Actividades de servicio de comida y bebidas			
	56	Actividades de servicio de comida y bebidas		
		561	Actividades de restaurantes y servicio móvil de comida	
			5610	Actividades de restaurantes y servicio móvil de comida

Fuente: INEI – CIUU.

### 1.3 Idea del negocio.

Se busca satisfacer la necesidad de alimentación de las personas; luego, que estos sean alimentos saludables. También, la necesidad de conocer nuevos platos. Así mismo, satisfacer la necesidad de pasar gratos momentos con la familia, los amigos o con los compañeros de trabajo, en un lugar cómodo, ventilado, limpio y seguro, y brindar una experiencia inolvidable.

Los segmentos al cual se dirige, son las turistas nacionales y turistas locales quienes cuentan con momentos importantes en sus vida social, quienes llegan a la ciudad de Iquitos, buscan precios cómodos. Los turistas extranjeros, quienes desean pagar en moneda extranjera y gustan de probar nuevos sabores.

La empresa se dedicará a la elaboración y venta de alimentos (platos a la carta) y bebidas típicas de la región (frutas regionales), contando con una variedad de platos regionales y del Perú, a un precio accesible. Se contará con un ambiente temático de la amazonia y con una zona de parqueo amplio y con cámara de vigilancia. Además, se aceptarán todos los medios de pagos.

## **CAPITULO II. PLAN DE MARKETING.**

### **2.1 Necesidades de los clientes**

Como se mencionó en el punto anterior, con el presente proyecto se busca satisfacer diversas necesidades, tales como:

#### **a. Necesidad de alimentación de las personas**

Según la Organización Mundial de la Salud (2018), señala que para el mantenimiento de las funciones orgánicas, el crecimiento y desarrollo es necesario consumir los alimentos en cantidades adecuadas. Si el organismo no recibe las suficientes sustancias nutritivas, se producen problemas nutricionales como la anemia y la desnutrición; si se ingieren en exceso se producen alteraciones como la obesidad, la cual tiende a estar asociada con enfermedades crónicas degenerativas tales como la diabetes, hipertensión arterial y las enfermedades cardiovasculares.

#### **b. Necesidad de mantener buena salud**

De acuerdo a Freck Mackenzie, el comer bien, en especial con la familia y amigos, es uno de los placeres de la vida. Esto también se logra con alimentos saludables y nutritivos, combinándolos adecuadamente. Para ello es necesario conocer cuáles son los alimentos disponibles, los nutrientes que aportan y qué combinaciones ofrecen las mejores alternativas para alimentarse bien.

Todos sabemos que las personas que se alimentan de forma saludable y equilibrada, y con alimentos variados, tienen una mayor probabilidad de: crecer y desarrollarse sanos y fuertes; tener más energía para trabajar y disfrutar de sí mismos; sufrir menos infecciones y otras enfermedades. Dentro del grupo familiar, los más vulnerables son los

niños y las mujeres. Para crecer adecuadamente, los niños necesitan comer bien.

**c. Necesidad de prevenir enfermedades**

De acuerdo Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2016), una buena alimentación previene enfermedades como obesidad, la hipertensión, las enfermedades cardiovasculares, la diabetes, la anemia, la osteoporosis y algunos cánceres. La alimentación permite tener una mejor calidad de vida. Consumir una variedad de alimentos todos los días, porque nuestro cuerpo necesita diversos nutrientes y energía, que un solo alimento no es capaz de brindar.

Los alimentos nos ayudan a prevenir enfermedades por que aporta vitamina, minerales, antioxidantes, necesarios para proteger la salud y prevenir las enfermedades. También, contiene fibra dietética que baja el colesterol en la sangre, hace más lenta la absorción de azúcar contenida en los otros alimentos y favorece la digestión.

**d. Necesidad de pasar gratos momentos**

Del mismo modo la De acuerdo Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2016), sostiene que manifestar muestras de cariño hacia la familia los amigos, los compañeros de trabajos va a fortalecer más los vínculos. Asimismo, tus hijos descubrirán el lugar importante que ocupan en la vida de sus padres. Esto refuerza la imagen positiva de sí mismos, lo que aumenta su autoestima.

Los emprendedores han decidido incursión en el sector gastronómico dirigido para varios segmentos, pero principalmente al segmento turísticos, conformado por turistas nacionales y extranjeros que desean degustar los platos típicos de la región Loreto.

**Figura 2**  
**Turistas alimentándose en un restaurante**



Fuente: [google.com/search?q=turistas+comiendo+en+un+restaurante&rlz=1C1CH](https://www.google.com/search?q=turistas+comiendo+en+un+restaurante&rlz=1C1CH)

## **2.2 Demanda actual y tendencias**

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI 2021), señala que en el mes de febrero de 2021, el subsector restaurantes (servicios de comidas y bebidas) disminuyó 50,48%, como resultado de la menor actividad de tres de sus cuatro componentes, en el contexto del estado de emergencia sanitaria nacional y de la detección de nuevas variantes del coronavirus, principalmente en tres regiones del país (Loreto, Huánuco y Lima).

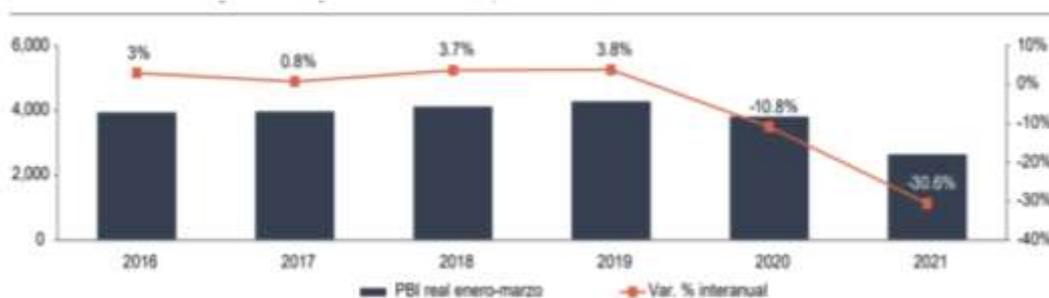
Agrega que, en el segundo mes de 2021, el grupo restaurantes retrocedió 61,43% debido a la menor demanda de la actividad en los rubros de restaurantes, pollerías, comidas rápidas, chifas, cevicherías, café restaurantes, carnes y parrillas, restaurantes turísticos y comida internacional, por el cierre continuo de establecimientos, la reducción de platos ofrecidos y el cambio de giro de algunos negocios.

Cabe indicar que, de acuerdo con la clasificación de las provincias por su nivel de riesgo de contagio, en las regiones con nivel de alerta extremo, sólo estuvo permitido el reparto a domicilio y recojo en tienda; mientras que en las de nivel de alerta muy alto, los restaurantes no podían atender al interior del local, pero sí al aire libre y con un aforo de 30%; y en las regiones de nivel de alerta alto se permitió el aforo de 50% en salón y 60% al aire libre. Del mismo modo, disminuyeron los negocios de comida italiana, criolla, japonesa y sandwicherías.(INEI, 2021)

En el cuadro 2, se puede apreciar que durante el período enero-marzo de 2021, el valor real del PBI del sector de alojamiento y restaurantes fue de S/ 2,652 millones, un 30.6% menos que lo acumulado en el primer trimestre de 2020. En la misma línea, en el primer trimestre de 2021, el valor de PBI del sector se redujo en -3.4% respecto al cuarto trimestre de 2020, lo que se debió a las restricciones impuestas durante el mes de febrero y marzo.

**Cuadro 2**

**PBI del sector alojamiento y restaurantes en el Perú, 2021**



Fuente: INEI

Elaboración: Comex Perú

La reducción del producto se reflejó tanto en el subsector de alojamiento como en el de restaurantes, donde el PBI disminuyó un

77.5% y 23.7% respecto al primer trimestre de 2020, respectivamente, como consecuencia de la menor actividad turística, la cuarentena e inmovilización decretada por el gobierno

Según la Autoridad Europea de Sanidad Alimentaria (2016), manifiesta que no se cuenta con estudio alguno sobre las evidencias que indiquen que el corona virus se pueda transmitir a través de la comida, por tanto se convierte en un servicio seguro, siempre y cuando se cumpla con todos los protocolo de

**Cuadro 3**

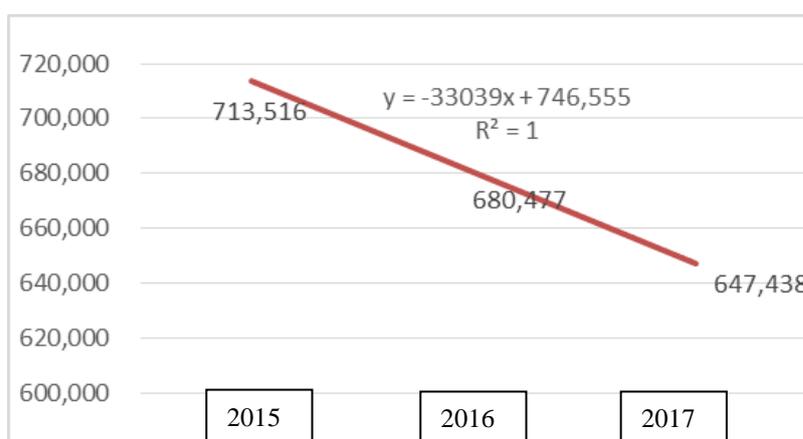
**Mercado total poblacional, ciudad de Iquitos año 2021**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Y (demanda proyectada)	1	2	3	4	5	6	7
Turistas nacionales proyectados (arribos)	713,516	680,477	647,438	614,399	581,360	548,321	515,282
Turistas extranjeros proyectados (arribos)	138,852	171,394	203,935	236,477	269,018	301,560	334,101

Fuente: INEI

**Gráfico 01**

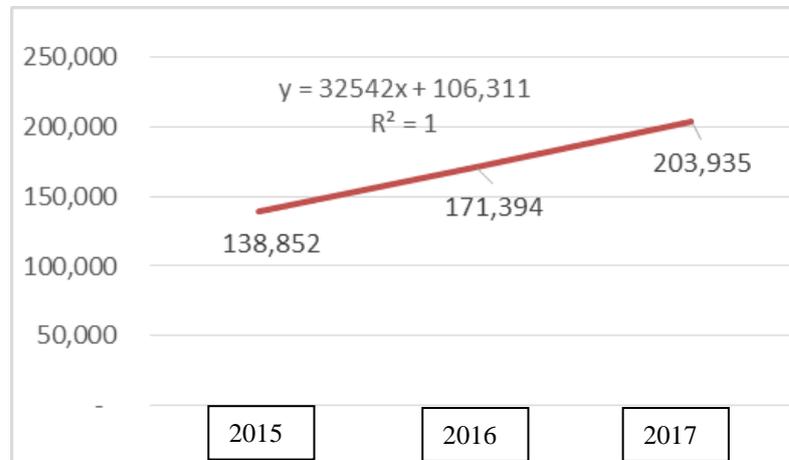
**Calculo de la tendencia de turistas nacionales**



Fuente: INEI

**Gráfico 02**

**Calculo de la tendencia de turistas extranjeros**



Fuente: INEI

**Cuadro 4**

**Calculo del tamaño de la línea de tendencia, ciudad de Iquitos año 2021**

	<b>Nacionales</b>	<b>Extranjeros</b>
a (intersección en la recta)	746,555	106,311
b (coeficiente o pendiente)	(33,039.0)	32,541.5
X (año 2021)	7	7

Fuente: INEI

### Cuadro 5

#### Mercado proyectado, ciudad de Iquitos año 2021

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Y (demanda proyectada) = a + bx	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Turistas nacionales proyectados (arribos)	713,516	680,477	647,438	614,399	581,360	548,321	515,282	482,243	449,204	416,165
Turistas extranjeros proyectados (arribos)	138,852	171,394	203,935	236,477	269,018	301,560	334,101	366,643	399,184	431,726

Fuente: INEI

### Cuadro 6

#### Mercado por preferencia de producto, ciudad de Iquitos año 2021

	Porcentaje	Total
Turistas nacionales que buscan restaurantes	55%	301,577
Turistas extranjeros que buscan restaurantes	30%	90,468
<b>Total</b>		<b>392,044</b>

Fuente: INEI

### Cuadro 7

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

	Visita a restaurante	Total
Turistas nacionales que buscan restaurantes típicos	2	603,153
Turistas extranjeros que buscan restaurantes típicos	1	90,468
<b>Total</b>		<b>693,621</b>

Fuente: INEI

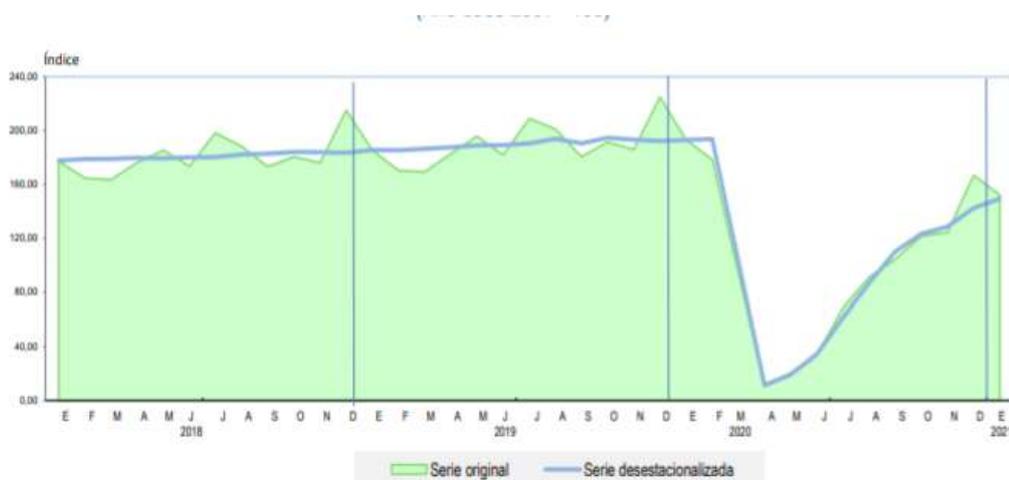
El cálculo de tamaño de la demanda se ha considerado por los dos segmentos diferentes, por un lado por los turistas nacionales y por otro los turistas extranjeros. Se considerado por visitas, cada visita representa un plato regional consumido en el mercado regional que alcanza un 693,621 en la región Loreto.

### 2.3. Oferta competitiva

AL realizar un análisis de la oferta de las Pollerías, restaurantes, restaurantes turísticos, comidas rápidas, chifas, cevicherías, café restaurantes, carnes y parrillas, comida criolla, heladerías, sandwicherías, pizzerías y dulcerías; a nivel

macro, registran cierre continuo de establecimientos, reducción de los platos ofrecidos en las cartas, como resultado de las medidas por la Emergencia Sanitaria, como son restricción en el aforo, reducción en horarios de atención, sobrecostos por implementación de recomendaciones sanitarias, entre otros.

**Gráfico 3**  
**Índice mensual de la producción del sector restaurante, Perú 2021**  
**(Año base 2007=100)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI, 2021.

De acuerdo al cuadro 3, no muestra en términos desestacionalizados, en enero 2021, el subsector restaurantes creció en 4,83 % respecto de diciembre de 2020, teniendo en aun nos encontramos en emergencia sanitaria.

En el mercado local se ha una gran variedad de negocios dedicados al rubro de restaurantes, muchos de ellos con platos similares a los nuestros, posicionados por un tiempo entre 5 a 10 años con cartera de clientes.

A continuación se detalla 3 negocios con platos similares a los que expenderá restaurante La Pukuna SAC, se detallan a continuación:

**Cuadro 8**  
**Negocios con giros similares de Inversiones La Pukuna SAC, ciudad de Iquitos, 2021**

Platos regionales	Unidad de medida	Restaurantes		
		Alfrio y al fuego	Sombrero de paja	Ikitu
Juane	Plato	S/22.00	S/25.00	S/22.00
Ceviche de Paiche	Plato	S/30.00	S/30.00	S/22.00
Caldo de gallina regional	Plato	S/30.00	S/20.00	S/20.00
Pescado ahumado	Plato	S/25.00	S/28.00	S/25.00
Patarashca	Plato	S/28.00	S/30.00	S/30.00

Fuente: elaboración propia

Para la elaboración de los negocios similares a la empresa se ha identificado los tres de mayor aceptación en el mercado local, también se hizo una evolución de las principales fortalezas de cada una de ellas.

### Cuadro 9

#### Evaluación del Restaurante Al frío y al Fuego, ciudad de Iquitos, 2021

Información de los negocios similares	
Información general:	
Nombre comercial:	Al frío y al fuego
Dirección:	Av. La marina Nro.138
Distrito:	Iquitos
Teléfono:	965607474
Página web:	Si
Horario de atención:	De 12:00 m a 11:00pm
Descripción del producto:	Platos a la carta
Fortaleza:	Restaurante flotante- río Itaya
Debilidad:	Exige monto mínimo por persona
Valoración cualitativa	"Un bello lugar y agradable comida"
Bienes y servicios que presta:	Comida: Costa, sierra y selva
Formas de pago:	Al contado
Ranking según la web:	Puesto:02

Fuente: [tripadvisor.com.pe/Restaurant Al Frio y Al Fuego-Iquitos](https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant-Al-Frio-y-Al-Fuego-Iquitos)

**Figura 3**  
**Vista panorámica del restaurante al Frio y al Fuego**



Fuente: [https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant\\_Review-g294315](https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant_Review-g294315)

### Cuadro 10

#### Evaluación del Restaurante El sombrero de paja, ciudad de Iquitos, 2021

Informacion de los negocios similares	
Informacion general:	
Nombre comercial:	El sombrero de paja
Direccion:	Av. Jose Abelardo Quiñones km6
Distrito:	San Juan Bautista
Telefono:	965 606 832
Pagina web:	Si
Horario de atención:	De 9:00 am a 6:00pm
Descripcion del producto:	Desayuno, almuerzo y cena
Fortaleza:	Lugar alejado de la ciudad
Debilidad:	No cuenta con suficiencia parqueo
Valoracion cualitativa	"Un bello lugar y agradable comida"
Bienes y servicios que presta:	Platos a la carta
Formas de pago:	Al contado
Ranking según la web:	Puesto:20

Fuente: restaurant\_Review-g294315-d2182172I\_Sombrero\_de\_Paja-Iquitos\_Lor

### Figura 4

#### Restaurante El sombrero de paja



Fuente: [tripadvisor.com.pe/Restaurant\\_Review-g294315-d2698286-Reviews-El\\_Sombrero\\_de\\_Paja-Iquitos\\_Loreto\\_Region.html](https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant_Review-g294315-d2698286-Reviews-El_Sombrero_de_Paja-Iquitos_Loreto_Region.html)

## Cuadro 11

### Evaluación del Restaurante Ikiitu, ciudad de Iquitos, 2021

Información de los negocios similares	
Información general:	
Nombre comercial:	IKIITU
Dirección:	Fitzcarrald Nro.456
Distrito:	Iquitos
Teléfono:	065 223234
Página web:	Si
Horario de atención:	De 12:00 am a 3:00pm / 7:00pm a 10:00pm
Descripción del producto:	Almuerzo y cena
Fortaleza:	Ubicado en la zona central de la ciudad
Debilidad:	Paraqueo pequeño
Valoración cualitativa	Buena comida, excelente
Bienes y servicios que presta:	Platos a la carta
Formas de pago:	Al contado
Ranking según la web:	Puesto:17

Fuente: [tripadvisor.com.pe/Restaurant\\_Review-g294315-d11702236-Reviews-IKIITU-Iquitos\\_Loreto\\_Region.html](https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant_Review-g294315-d11702236-Reviews-IKIITU-Iquitos_Loreto_Region.html)

**Figura 5**  
**Restaurante Ikiitu**



Fuente: [tripadvisor.com.pe/Restaurant\\_Review-g294315-d11702236-Reviews-IKIITU-Iquitos\\_Loreto\\_Region.html](https://www.tripadvisor.com.pe/Restaurant_Review-g294315-d11702236-Reviews-IKIITU-Iquitos_Loreto_Region.html)

## **2.4 Programa de marketing**

### **2.4.1 El producto**

La empresa se dedicará a la elaboración y venta de alimentos (platos a la carta) y de bebidas típicas de la región (frutas regionales), contando con una variedad de platos regionales y del Perú, a un precio accesible. Se contará con un ambiente temático de la amazonia y con una zona de parqueo para motos con cámara de vigilancia. Además, se aceptarán todos los medios de pagos.

#### **a) Categorías de productos.**

La carta contará con los siguientes platos:

- Juane de arroz con gallina regional
- Inchicapi de gallina regional
- Ceviche de paiche
- Patarashca
- Cecina con tacacho
- Juane de yuca
- Nina juane

La atención será en el siguiente horario:

Desde las 11:00am a 10:00pm

A continuación se mostrará una serie de imágenes referencias de los platos que formarán parte de la carta:

**Figura 6**

**Juane de arroz de gallina regional**



Fuente: [google.com/search?q=juane+de+arroz&rlz=1C1CHBF\\_esPE89](https://www.google.com/search?q=juane+de+arroz&rlz=1C1CHBF_esPE89)

**Figura 7**

**Inchicapi de gallina regional**



Fuente: [google.com/search?q=inchicapi&rlz=1C1CHBF\\_esPE897PE898&sxsr](https://www.google.com/search?q=inchicapi&rlz=1C1CHBF_esPE897PE898&sxsr)

**Figura 8**  
**Cebiche de Paiche**



Fuente: [google.com/search?q=ceviche+de+paiche&rlz=1C1CHBF\\_esPE897](https://www.google.com/search?q=ceviche+de+paiche&rlz=1C1CHBF_esPE897)

**Figura 9**  
**Patarascha**



Fuente: [google.com/search?q=patarashca&rlz=1C1CHBF\\_esPE897PE898](https://www.google.com/search?q=patarashca&rlz=1C1CHBF_esPE897PE898)

**Figura 10**

**Cecina con tacacho**



Fuente: [google.com/search?q=cecina+con+tacacho&rlz=1C1CHBF\\_esPE89](https://www.google.com/search?q=cecina+con+tacacho&rlz=1C1CHBF_esPE89)

**Figura 11**

**Juane de Yuca**



Fuente: [facebook.com/PucallpaUcayaliPeruu/posts/alguien-su-juane-de-yuca/20/](https://www.facebook.com/PucallpaUcayaliPeruu/posts/alguien-su-juane-de-yuca/20/)

## b) La marca

La empresa ha creado un logo que le va distinguir de la competencia, además, le permitirá posicionarse en la mente de los consumidores.

**Figura 12**

**Logo de Inversiones La Pukuna SAC , 2021**



Fuente: elaboración del autor

## 2.4.2 El precio

La estrategia de precio que aplicará la empresa, está orientada a ganar la mayor cuota del mercado, motivo por el cual ha considerado precio por debajo de la competencia.

**Cuadro 12**

**Precio de los platos**

Platos	Medida	Precio (soles)
Juane	Unidad	25
Inchicapi	Plato	22
Ceviche	Plato	25
Patarashca	Unidad	20
Cecina con tacacho	Unidad	22
Juane de yuca	Unidad	20
Nina juane	Unidad	20

Fuente: elaboración propia

### **2.4.3 La promoción.**

Las actividades que el restaurante La Pukuna ha considerado, como parte de la promoción son las siguientes:

1. Redes sociales: Será la principal herramienta de promoción, por su bajo costo y la mayor cobertura. Se creará un fan page a nombre de Restaurante La Pukuna

2.- Publicidad: En una emisora de cobertura nacional, la de mayor audiencia en nuestros clientes.

3. Promoción de ventas. Los grupos de turistas mayores a 5 personas, contarán con un descuento promocional.

4. Relaciones públicas. Solo a través de la prensa escrita con el fin de incrementar el posicionamiento de la empresa.

5. Ventas personales. La empresa contará con una área de ventas, para establecer convenios con agencias de viajes, hoteles, entre otras empresas relacionadas al sector turístico.

6. Marketing directo. A través del gerente y del administrador de la empresa.

**Figura 13**  
**Polos con el logo de la empresa**

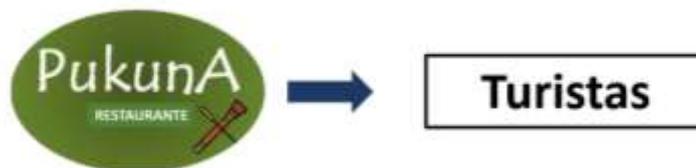


Fuente: elaboración propia

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

Restaurante La Pukuna contará con un local comercial ubicado en la Calle Napo N° 1400, Ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

**Figura 14**  
**Canal de distribución de Inversiones La Pukuna SAC, 2021**



Fuente: elaboracion propia

### III. PLAN DE OPERACIONES

#### 3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones La Pukuna SAC, 2021

Restaurante la Pukuna ha diseñado sus procesos de manera simple, prácticos, con el objetivo de superar las expectativas de los comensales. Motivo por el cual considera de suma importancia la gestión de aprovisionamiento.

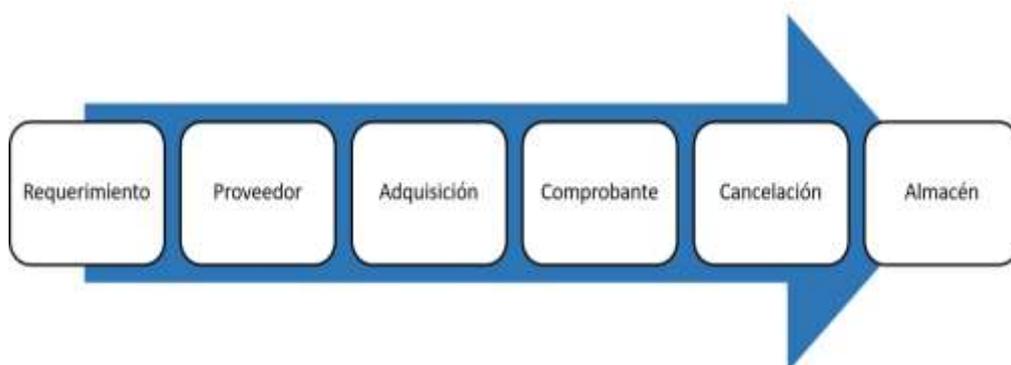
La fuente de aprovisionamiento es la ciudad de Iquitos, ciudad donde se ha seleccionado a los proveedores de verduras, carnes, menestras, artículos de primera necesidad, con la mayor rigidez posible, ya que se compromete a brindar un servicio de calidad.

#### 3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones La Pukuna SAC, 2021.

Líneas siguientes de detalla los paso que forman parte del proceso de aprovisionamiento

**Figura 15**

**Proceso de aprovisionamiento de Inversiones La Pukuna SAC, 2021**



Fuente: elaboracion propia

Proceso de aprovisionamiento de Inversiones La Pukuna SAC.

**Requerimiento:**

El primer paso es el requerimiento del área de cocina, se listan todos los ingrediente a utilizar, considerando por un lado los vivieres secos que se adquirirán una vez al mes y los víveres frescos que se compraran una vez por semana

**Proveedor:**

Es necesario contar con un número de por lo menos tres proveedores para un aprovisionamiento permanente. Proveedores que deben cumplir con las exigencias de la empresa, como calidad, precio, cantidad, permanencia, entre otros. Para luego hacer un cuadro comparativo y seleccionar los que brinden mejores condiciones para la empresa.

**Adquisición**

Se procede a realizar la compra, coordina, lugar, fecha de entrega de ser el caso. Es decir se elabora la nota de pedido con todos los detalles de las mercaderías a comprar.

**Comprobante:**

Se solicita el tipo de comprobante ya asea factura, boleta o ticket por la compra de los productos

**Cancelación:**

Se procede a cancelar el monto del pedido, el que puede ser en efectivo, con cheque, transferencia de cuenta

**Almacén**

Como paso final toda la mercadería adquirida se ingresa al almacén con la codificación correspondiente. De Tratarse de ingrediente perecible se contará con la cadena de frio.

### 3.3 El proceso de servicio de Inversiones La Pukuna SAC, 2021

Proceso de atención al cliente de Restaurante La Pukuna SAC, cuenta con los siguientes pasos:

**Figura 16**  
**Proceso de atención al cliente de Inversiones La Pukuna SAC, 2021**



Fuente: elaboración propia

#### **Pasos del proceso de atención al cliente de Inversiones La Pukuna SAC:**

##### **Cliente ingresa al restaurante**

El cliente será recibido por la dependiente con una sonrisa, al cual se le indicará los lugares disponibles

##### **Toma ubicación**

Es el cliente quien elige donde desea ubicarse para degustar los exquisitos platos del restaurante.

**Toma pedido:**

La dependiente, entrega la carta al cliente y luego toma nota del pedido de él o los clientes. Para el cual debe detallar cada uno de los pedidos porciones, tipo de cocción, entre otros. Además, debe señalar el tiempo estimado que debe tomar en elaborar los pedidos.

**Se envía a cocina:**

Luego de tomar los pedidos debe hacer llegar al área de cocina, con los detalles exigidos por el cliente.

**Preparan los pedidos:**

El mozo toma la comanda y procede a elaborar los pedidos.

**Se sirve:**

A través de una campana el mozo debe comunicar a la dependiente que los pedidos ya están listos para ser servidos.

**Se atiende requerimiento:**

La dependiente deberá estar atenta a los requerimientos del cliente, para que sean atendidos de forma rápida.

**Solicita la cuenta:**

En este paso se atiende el pedido del monto consumido por el cliente

**Se hace llegar cuenta:**

Se debe hacer llegar la cuenta con los detalles de lo consumido por el cliente.

**Se emite comprobante:**

Se emite comprobante de acuerdo al pedido del cliente

**Se cancela:**

Se cancela el monto consumido

**Se despide:**

Se despide al cliente, al mismo tiempo se le invita a su pronto retorno.

**Cuadro 13**  
**Costo Unitario del Juane**

<b>Insumo</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo Total</b>
Arroz 250 gr.	1	S/1.50	S/1.50
Huevo	1	S/0.75	S/0.75
Gallina regional	1	S/7.00	S/6.00
Condimentos	1	S/2.00	S/2.00
Hoja	1	S/0.75	S/0.75
Otros	1	S/2.00	S/2.00
		<b>TOTAL</b>	<b>S/13.00</b>

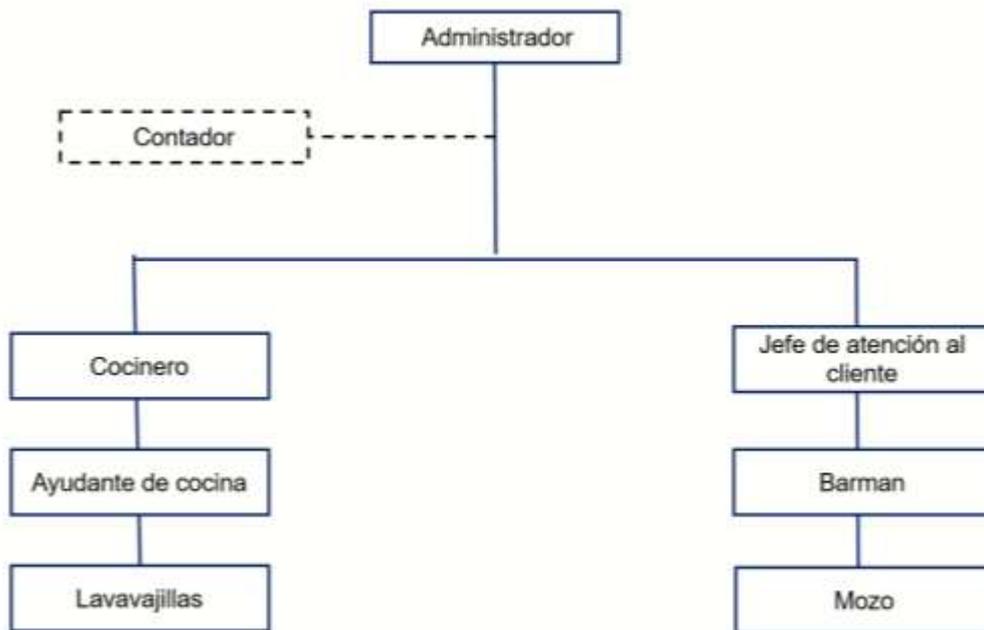
Fuente: elaboración propia

## IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1 Estructura organizacional de Inversiones La Pukuna SAC

Figura 17

Estructura organizacional de Inversiones La Pukuna SAC, año 2021



Fuente: elaboración propia

### 4.2 Puestos y funciones

#### a) Puesto: Administrador Inversiones La Pukuna SAC.

##### Funciones:

1. Planifica la meta de ventas de la empresa..
2. Organiza las actividades de la áreas de la empresa
3. Desarrolla estrategias de mercado, implementa campañas de marketing y planificar eventos.
4. Crear un ambiente agradable tanto para el disfrute de los clientes, como para el del personal.

5. Crea un ambiente agradable y amigable tanto para el disfrute de los clientes o comensales, como para el del personal.
6. Dirigir al personal del restaurante.
7. Supervisa la contratación, capacitación, incentivo y terminación de la relación laboral con el personal.
8. Lleva el control de los insumos y realiza las órdenes para la compra de suministros.
9. Revisar los insumos que se utiliza, equipos y áreas de trabajo.

**b) Puesto: Cocinero de Inversiones La Pukuna SAC.**

**Tareas:**

1. Supervisa correctamente a los trabajadores organizando, dirigiendo y supervisando a los operarios en función a los estándares de Producción y Calidad.
2. Revisa de forma continua la calidad de los componentes fabricados
3. Dirigir el personal operario a su cargo, motivando y manteniendo adecuados niveles de desempeño en los colaboradores, con el fin de garantizar la correcta elaboración de cada uno de los procedimientos del área encargada.
4. Controla los recursos humanos y insumos a su cargo, corrigiendo posibles errores en los procedimientos ejecutados o verificando fallas en las piezas producidas.
5. Realiza charlas de capacitación a los trabajadores sobre calidad en el trabajo orden, limpieza y seguridad, para asegurar su mejor desempeño.
6. Controla y coordina las jornadas de trabajo, alimentación, entrada y salida de los empleados de producción.
7. Solicitar material faltante al área de compras.
8. Gestionar y controlar el inventario de los insumos

**c) Puesto: Jefe de atención al cliente de Inversiones Jimka SRL.**

**Tareas:**

1. Planificar las producción de la empresa
2. Planificar políticas de bio seguridad de las áreas de la empresa
3. Diseña las políticas de ventas y producción
4. Controlar en forma diaria la producción y ventas de la empresa
5. Coordina con el área de ventas
6. Asegura el cumplimiento de cuota de ventas
7. Eleva a administración el plan de marketing a la gerencia
8. Reportar directamente al administrador de Inversiones La Pukuna SRL

**d) Puesto: Ayudante de cocina Inversiones La Pukuna SAC.**

**Funciones:**

1. Reemplazar de emergencia a cualquier colaborador de la empresa si fuera necesario.
2. hacer limpieza de manera constante la zona de trabajo.
3. Cumplir eficazmente con el reglamento de seguridad y salud en la empresa.
4. de existir, reporta cualquier deficiencia que exista en las diferentes áreas de la empresa.
5. Se hace responsable directo de la calidad del servicio que se entrega al cliente
6. Verifica los equipos que se encuentren en óptimas condiciones para su funcionamiento.
7. Verificar sus implementos de protección personal y bioseguridad que se encuentren en buen estado.

**e) Puesto: Barman de Inversiones La Pukuna SAC.**

**Tareas:**

1. Planifica, el abastecimiento de bienes y servicios para el funcionamiento de la empresa.
2. Conservar la materia prima para los refrescos en las conservadoras.
3. Solicitar los ingredientes necesarios.
4. Preparar los refrescos con buen sabor en cantidad necesaria.
5. Preparar los tragos solicitados
6. Proponer nuevos sabores

**4.3 Condiciones laborales**

La empresa Inversiones La Pukuna SAC, se acogerá al régimen especial laboral que otorga la Ley de Micro y Pequeña empresa, previamente se inscribirá en la Remype. Por los beneficios que se obtiene, tanto laboral, tributarios y contables

Para el caso de los trabajadores, contarán con contrato laboral desde el primer día por un plazo de 3 meses, como periodo de prueba. De acuerdo a su desempeño y logro de sus funciones, se ampliará por 6 meses. El horario es de 8 horas diarias.

**4.4 Régimen tributario.**

Inversiones La Pukuna SAC, Se acogerá al régimen Mype tributarios, por los beneficios que otorga. El pago del impuesto a la renta es de 10%, siempre y cuando las utilidades antes de impuestos no superen las 15 UIT (unidades impositivas tributarias).

## V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 5.1 Estudio económico.

#### 5.1.1 Mercado y ventas.

**Cuadro 14**

**Demanda de negocio a desarrollar, año 2021**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Demanda total (unidades)	693,621		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	1%	1%
Demanda estimada (unidades)	693,621	700,557	707,563
Participación de mercado (decisión empresa)	5%	6%	7%
<b>Demanda del proyecto (unidades)</b>	<b>31,680</b>	<b>38,736</b>	<b>47,376</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 15**

**Ventas de los productos de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

<b>Descripcion</b>	<b>Precio Venta</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Juane	25.00	135,000.00	162,000.00	195,750.00
Inchicapi	22.00	118,800.00	142,560.00	172,260.00
Ceviche	25.00	126,000.00	151,200.00	182,700.00
Patarashca	20.00	86,400.00	103,680.00	125,280.00
Cecina con tacacho	22.00	95,040.00	114,048.00	137,808.00
Juane de yuca	20.00	72,000.00	93,600.00	118,800.00
Nina Juane	20.00	72,000.00	93,600.00	118,800.00
<b>TOTAL</b>		<b>705,240.00</b>	<b>860,688.00</b>	<b>1,051,398.00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

**Cuadro 16**

**Costo de ventas de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

Producto	Costo Unitario	Año 1	Año 2	Año 3
Juane	13.00	70,200.00	84,240.00	101,790.00
Inchicapi	12.00	64,800.00	77,760.00	93,960.00
Ceviche	13.00	65,520.00	78,624.00	95,004.00
Patarashca	12.00	51,840.00	62,208.00	75,168.00
Cecina con tacacho	12.00	51,840.00	62,208.00	75,168.00
Juane de yuca	10.00	36,000.00	46,800.00	59,400.00
Nina Juane	10.00	36,000.00	46,800.00	59,400.00
<b>TOTAL</b>		<b>376,200.00</b>	<b>458,640.00</b>	<b>559,890.00</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 17**

**Gastos administrativos de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,800	S/. 2,000	S/. 2,200
Lavavajillas	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 1,100	S/. 1,300
Jefe de cocina/atencio al cliente	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,600	S/. 1,800	S/. 2,000
Ayudante/barman/mozo	3	3	3
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,600	S/. 1,800
<b>Remuneraciones del personal</b>	<b>S/. 10,130</b>	<b>S/. 11,500</b>	<b>S/. 12,900</b>
Costo laboral	13.17%	13.17%	13.17%
<b>Remuneracion total mensual</b>	<b>S/. 11,464</b>	<b>S/. 13,014</b>	<b>S/. 14,599</b>
Servicios públicos	S/. 255	S/. 286	S/. 344
Utiles oficina	S/. 200	S/. 250	S/. 300
Servicio contable	S/. 450	S/. 550	S/. 650
Otros:	S/. 350	S/. 450	S/. 500
<b>Total mensual</b>	<b>S/. 12,719</b>	<b>S/. 14,550</b>	<b>S/. 16,393</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.152,625</b>	<b>S/.174,602</b>	<b>S/.196,710</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 18**

**Gastos comerciales de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Publicidad	S/. 750.00	S/. 550.00	S/. 320.00
Promociones	S/. 560.00	S/. 480.00	S/. 350.00
Gas	S/. 800.00	S/. 900.00	S/. 1,200.00
Otros	S/. 300.00	S/. 420.00	S/. 550.00
Total mensual	S/. 2,410.00	S/. 2,350.00	S/. 2,420.00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.28,920.00</b>	<b>S/.28,200.00</b>	<b>S/.29,040.00</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 19**

**Gastos pre operativos de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Estudio de mercado	S/. 1,200.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 900.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Acondicionamiento de local	S/. 10,000.00			
<b>Total</b>	<b>S/. 12,100.00</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. 0.00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.2 Estudio Financiero.

### 5.2.1 Inversiones en activos

**Cuadro 20**

**Inversión en activos de Inversiones La Pukuna SAC (soles)**

	<b>Valor adquisición</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor total</b>	<b>Tiempo vida</b>	<b>Depreciación ar</b>
Mesas cuadradas	S/. 200	20	S/. 4,000	S/. 5	S/. 800
Sillas	S/. 40	80	S/. 3,200	S/. 4	S/. 800
Congeladora Coldex	S/. 2,500	1	S/. 2,500	S/. 4	S/. 625
Refrigeradora no frozen	S/. 2,000	1	S/. 2,000	S/. 4	S/. 500
Licuada Thomas	S/. 300	1	S/. 300	S/. 5	S/. 60
Ventiladores	S/. 120	5	S/. 600	S/. 5	S/. 120
Cocina Industrial	S/. 1,800	1	S/. 1,800	S/. 4	S/. 450
Mesa de acero quirurgico	S/. 1,500	2	S/. 3,000	S/. 4	S/. 750
Computadora PC	S/. 1,600	1	S/. 1,600	S/. 5	S/. 320
Impresora a tinta continua	S/. 120	1	S/. 120	S/. 4	S/. 30
Motocarro Honda	S/. 12,000	1	S/. 12,000	S/. 5	S/. 2,400
Utencilio de cocina	S/. 3,000	1	S/. 3,000	S/. 5	S/. 600
<b>Total</b>			<b>S/. 34,120</b>		<b>S/. 7,455</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 21

#### Depreciación de los activos de Inversiones La Pukuna SAC (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.34,120	-S/.7,455	-S/.7,455	-S/.7,455	S/.11,755
Amortización activo intangible	S/.12,100	-S/.2,420	-S/.2,420	-S/.2,420	S/.4,840
<b>Total</b>	<b>S/.46,220</b>	<b>-S/.9,875</b>	<b>-S/.9,875</b>	<b>-S/.9,875</b>	<b>S/.16,595</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 22

#### Costo laboral (%)

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	16.67%	8.33%	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 Inversiones La Pukuna SAC

### Cuadro 23

#### Programa de endeudamiento de Inversiones La Pukuna SAC (Soles)

Deuda a tomar S/. 40,000				
26.82% Anual		2.0%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	40,000	800	1,111	1,911
2	38,889	778	1,111	1,889
3	37,778	756	1,111	1,867
4	36,667	733	1,111	1,844
5	35,556	711	1,111	1,822
6	34,444	689	1,111	1,800
7	33,333	667	1,111	1,778
8	32,222	644	1,111	1,756
9	31,111	622	1,111	1,733
10	30,000	600	1,111	1,711
11	28,889	578	1,111	1,689
12	27,778	556	1,111	1,667
		8,133	13,333	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	26,667	533	1,111	1,644
14	25,556	511	1,111	1,622
15	24,444	489	1,111	1,600
16	23,333	467	1,111	1,578
17	22,222	444	1,111	1,556
18	21,111	422	1,111	1,533
19	20,000	400	1,111	1,511
20	18,889	378	1,111	1,489
21	17,778	356	1,111	1,467
22	16,667	333	1,111	1,444
23	15,556	311	1,111	1,422
24	14,444	289	1,111	1,400
		4,933	13,333	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	13,333	267	1,111	1,378
26	12,222	244	1,111	1,356
27	11,111	222	1,111	1,333
28	10,000	200	1,111	1,311
29	8,889	178	1,111	1,289
30	7,778	156	1,111	1,267
31	6,667	133	1,111	1,244
32	5,556	111	1,111	1,222
33	4,444	89	1,111	1,200
34	3,333	67	1,111	1,178
35	2,222	44	1,111	1,156
36	1,111	22	1,111	1,133
		1,733	13,333	

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 24

#### Capital de trabajo de Inversiones La Pukuna SAC. (Soles)

		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	3.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.21,157	-S/.1,554	-S/.1,907	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		1	1	1	
Monto		-S/.1,959	-S/.432	-S/.530	
Inventario					
Número de días		30	30	30	
Monto		-S/.31,350	-S/.6,870	-S/.8,438	
Cuentas x pagar					
Número de días		1	1	1	
Monto		S/.1,045	S/.229	S/.281	
<b>TOTAL</b>	<b>-S/.21,157</b>	<b>-S/.33,818</b>	<b>-S/.8,980</b>	<b>-S/.8,686</b>	<b>S/.72,642</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 25

#### Cálculo de la tributación de Inversiones La Pukuna SAC. (Soles)

<b>CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN</b>			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (comercio y restaurante)	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (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 2022	Cantidad	Importe
Unidad Impositiva Tributaria	4,600	15	69,000
Calculo del IR	S/129,486.27	S/184,437.67	S/254,149.67
HASTA 15 UIT 10%	S/69,000.00	S/69,000.00	S/69,000.00
POR EL EXCESO DE 15UIT	S/60,486.27	S/115,437.67	S/185,149.67
IMPUESTO DEL 10%	S/6,900.00	S/6,900.00	S/6,900.00
IMPUESTO DEL 29.50%	S/17,843.45	S/34,054.11	S/54,619.15
<b>TOTAL</b>	<b>S/24,743.45</b>	<b>S/40,954.11</b>	<b>S/61,519.15</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 26**

**Estado de situación financiera integrales de Inversiones La Pukuna SAC.  
(Soles)**

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Activo corriente	S/21,157	S/123,487	S/263,741	S/453,195
Caja Bancos	S/21,157	S/90,178	S/223,130	S/403,617
Cuentas por cobrar		S/1,959	S/2,391	S/2,921
Inventarios		S/31,350	S/38,220	S/46,658
Activo no corriente	S/46,220	S/36,345	S/26,470	S/16,595
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/67,377</b>	<b>S/159,832</b>	<b>S/290,211</b>	<b>S/469,790</b>
Pasivo corriente		S/1,045	S/1,274	S/1,555
Pasivo No Corriente	S/40,000	S/26,667	S/13,333	S/0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/40,000</b>	<b>S/27,712</b>	<b>S/14,607</b>	<b>S/1,555</b>
Patrimonio				
Capital	S/27,377	S/27,377	S/27,377	S/27,377
Utilidades retenidas		S/0	S/104,743	S/248,226
Resultado del ejercicio		S/104,743	S/143,484	S/192,631
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/27,377</b>	<b>S/132,120</b>	<b>S/275,604</b>	<b>S/468,234</b>
<b>TAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/67,377</b>	<b>S/159,832</b>	<b>S/290,211</b>	<b>S/469,789</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 27**

**Estado de resultados integrales de Inversiones La Pukuna SAC. (Soles)**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Ingresos por ventas</b>	S/.705,240	S/.860,688	S/.1,051,398
Costo ventas	-S/.376,200	-S/.458,640	-S/.559,890
<b>Margen Bruto</b>	<b>S/.329,040</b>	<b>S/.402,048</b>	<b>S/.491,508</b>
Gastos administrativos	-S/.152,625	-S/.174,602	-S/.196,710
Depreciación	-S/.9,875	-S/.9,875	-S/.9,875
Gastos comerciales	-S/.28,920	-S/.28,200	-S/.29,040
<b>Margen Operativo</b>	<b>S/.137,620</b>	<b>S/.189,371</b>	<b>S/.255,883</b>
Gastos financieros	-S/.8,133	-S/.4,933	-S/.1,733
<b>Margen antes de tributos</b>	<b>S/.129,486</b>	<b>S/.184,438</b>	<b>S/.254,150</b>
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
Subtotal	S/129,486	S/184,438	S/254,150
Pago impuesto a la renta	-S/.24,743	-S/.40,954	-S/.61,519
<b>Utilidad Neta</b>	<b>104,743</b>	<b>143,484</b>	<b>192,631</b>

Fuente: elaboración propia

### 5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

**Cuadro 28**  
**Flujo de caja de Inversiones La Pukuna SAC (Soles)**

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Liquidación</b>
Ingresos por ventas		S/.705,240	S/.860,688	S/.1,051,398	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.46,220				S/.16,595
Capital de trabajo	-S/.21,157	-S/.33,818	-S/.8,980	-S/.8,686	S/.72,642
Compras		-S/.376,200	-S/.458,640	-S/.559,890	
Gastos administrativos		-S/.152,625	-S/.174,602	-S/.196,710	
Gastos comerciales		-S/.28,920	-S/.28,200	-S/.29,040	
Pago impuestos		-13,762	-18,937	-25,588	
<b>Flujo Caja Económico (FCE)</b>	<b>-S/.67,377</b>	<b>S/.99,914</b>	<b>S/.171,329</b>	<b>S/.231,484</b>	<b>S/.89,237</b>
Préstamo recibido	S/.40,000				S/.0
Amortización		-S/.13,333	-S/.13,333	-S/.13,333	
Gastos financieros		-S/.8,133	-S/.4,933	-S/.1,733	
<b>Escudo fiscal</b>		S/.813	S/.493	S/.173	
<b>Flujo Caja Financiero (FCF)</b>	<b>-S/.27,377</b>	<b>S/.79,261</b>	<b>S/.153,556</b>	<b>S/.216,590</b>	<b>S/.89,237</b>
FCE	-S/.67,377	S/.99,914	S/.171,329	S/.320,720	
FCF	-S/.27,377	S/.79,261	S/.153,556	S/.305,827	
FCE	-S/.111,959	S/.58,079	S/.138,085	S/.293,824	
FCF	-S/.41,959	S/.21,935	S/.106,982	S/.268,352	

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 29**  
**VAN, TIR y B/C de Inversiones La Pukuna SAC (Soles)**

VAN Económico	S/.360,002
Tasa de descuento (CAPM)	14.99%
TIR Económica	192%
Indice B/C	6.34

VAN Financiero	319,448
Tasa de descuento (WACC)	20.42%
TIR Financiero	363%
Indice B/C	12.67

Fuente: elaboración propia.

## **CONCLUSIONES:**

- a. El estudio señala que existen diversas necesidades que pueden ser atendidas con el presente proyecto, desde la necesidad de alimentación, la necesidad de prevenir enfermedades, necesidad de mantener buena salud. La demanda está centrada en la ciudad y en el crecimiento demográfico con capacidad económica.
- b. La fuente de aprovisionamiento será la ciudad de Iquitos, ciudad donde se ha determinado a los proveedores de los ingredientes y demás insumos para el desarrollo de las actividades de la empresa.
- c. El plan de recursos humanos ha sido definido de manera sencilla, las funciones son claras para cada uno de los miembros de la empresa, los trabajadores gozaran de todos los beneficios que otorga una micro empresa. La empresa se acogerá al régimen laboral especial.
- d. El negocio funcionará en local alquilados, los precios fueron determinados de acuerdo a la estructura de costos y al precio de la competencia, los costos de producción para cada una de ellas y los gastos de apoyo.( gastos administrativos y gastos comerciales). El capital de trabajo de la empresa es reducido por lo cual se buscará financiamiento para la empresa.
- e. En cuanto al plan económico y financiero de la empresa, nos muestran la viabilidad, factibilidad y rentabilidad del negocio. Los ingresos han sido proyectados en base a la demanda proyectada. Los estados financieros arrojando beneficio desde el primer año de funcionamiento y el resto de años.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

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

Fleck, Mackenzie (2015), *Se vida: una vista del cuerpo y del alma de Sevilla a través de su arquitectura y comida*.

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). 2015 IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2021) Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: [www.inei.gob.pe](http://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.

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.

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

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2016). Una buena alimentación para toda la familia. En: <http://www.fao.org/pulses-2016/news/news-detail/es/c/382991/>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. SUNAT. 2020. Portal institucional. En: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)