



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO SERVICIO DE LIMPIEZA
P&D SRL, CIUDAD DE IQUITOS, 2021**

AUTORES:

**MURRIETA COBLENTZ, MAGALY PAOLA
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**YOPLACK AHUITE, DORA ELBA
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

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

IQUITOS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mi mamá por su amor y apoyo incondicional,

A mi hijo por su comprensión en los días caóticos de la época universitaria.

Dora Yoplack

A mi mamá Augusta Haydee (Q.E.P.D) que desde niña me enseñó a ser emprendedora, sé que estarías muy orgullosa por mis logros, madre mía.

A mi papá porque me dio la base para llegar a ser quien soy ahora.

A mis hijos Christopher Damián, Valentino Sebastián y Matt Alejandro porque son el motor y motivo de mi vida y por ellos me esfuerzo cada día.

A mi esposo Segundo Wilfredo que estuvo apoyándome en cada decisión que tomara, esa persona que tuvo paciencia y entrega para conmigo, a esa persona le dedico y agradezco, porque gracias a ti hoy puedo con alegría presentar y disfrutar este trabajo.

Paola Murrieta

AGRADECIMIENTO

A mi hijo que a pesar de las faltas de días y horas de estar más tiempo juntos

Su amor y cariño siempre fue incondicional.

A mi tío Omar por su apoyo para realizar una de mis metas.

A mis hermanos, a Erberth, a mi papá Yvan y a Frank por sus apoyos en realizar

Uno de mis maravillosos sueños de mi carrera profesional.

Dora Yoplack

A mi mamá Augusta Haydee (Q.E.P.D), gracias por todo lo que me brindaste, eternamente gracias.

A mi querido padre Armando Murrieta, gracias por todo su amor y cariño

A mis hijos Christopher Damián, Valentino Sebastián y Matt Alejandro

A mi esposo Segundo Wilfredo Fasanando

A todos ustedes infinitamente muchas gracias.

Paola Murrieta

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 351-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 28 de junio de 2022, se autorizó la sustentación para el día miércoles 06 de julio de 2022.

Siendo las 09.00 horas del día 06 de julio se constituyó de modo virtual el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO SERVICIO DE LIMPIEZA P&D SRL, CIUDAD DE IQUITOS, 2021.

Presentado por:

MURRIETA COBLENTZ MAGALY PAOLA

Para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Empresas

YOPLACK AHUITE DORA ELBA


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: APROBADA POR UNANIMIDAD

A las 10.30 horas culminó el acto público.

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


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


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


CPC. José Rubén Ruiz del Águila, Mgr.
Miembro del Jurado

**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:

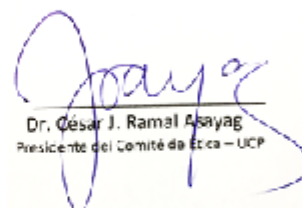
El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIO SERVICIO DE LIMPIEZA P&D SRL, CIUDAD DE IQUITOS,
2021"**

De los alumnos: **MURRIETA COBELNTZ MAGALY PAOLA Y YOPLACK AHUITE
DORA ELBA**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión
por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **10% de plagio**.

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

San Juan, 06 de Mayo del 2022.



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

INDICE 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 figuras.....	ix
RESUMEN.....	11
ABSTRACT.....	12
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	13
1.1 Nombre del negocio.....	13
1.2 Actividad empresarial.....	14
1.3 Idea de negocio.....	15
II. PLAN DE MARKETING.....	16
2.1 Necesidades de los clientes.....	16
2.2 Demanda actual y tendencias.....	18
2.3 Oferta competitiva.....	20
2.4 Programa de marketing.....	21
2.4.1 El producto.....	21
2.4.2 El precio.....	24
2.4.3 La promoción.....	24
2.4.4 La cadena de distribución.....	26
III. PLAN DE OPERACIONES.....	28
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL, 2021.....	28
3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL, 2021.....	29
3.3 El proceso de servicio al cliente en el local de Inversiones P&D SRL, 2021.....	30
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	35
4.1 La estructura organizacional de Inversiones P&D SRL, 2021.....	35
4.2 Puestos, funciones.....	35

4.3 Condiciones laborales.....	37
4.4 Régimen tributario.....	37
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	38
5.1 Estudio económico.....	38
5.1.1 Mercado y ventas.....	38
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	39
5.2 Estudio financiero.....	41
5.2.1 Inversiones de Inversiones.....	41
5.2.2 Financiamiento de Inversiones.....	43
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	46
VI. CONCLUSIONES.....	50
BIBLIOGRAFÍA.....	51

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones, año 2021.....	14
Cuadro N° 02 Mercado total poblacional, ciudad de Iquitos, año 2021.....	18
Cuadro N° 03 Mercado por zona de residencia, año 2021.....	18
Cuadro N° 04 Mercado por condición socio económico, Iquitos, año 2021.....	19
Cuadro N° 05 Cálculo del tamaño de la demanda, Iquitos, año 2021.....	19
Cuadro N° 06 Empresas con giros similares a Inversiones P&D SRL, año 2021.....	20
Cuadro N° 07 Precio de los productos de Inversiones P&D SRL, 2021.....	24
Cuadro N° 08 Cuadro de costos de Inversiones P&D SRL, 2021.....	28
Cuadro N° 09 Demanda del negocio a desarrollar, año 2021.....	38
Cuadro N° 10 Ventas de los productos de la empresa Inversiones P&D SRL....	38
Cuadro N° 11 Costo de ventas de la empresa Inversiones P&D SRL (soles).....	39
Cuadro N°12 Gastos administrativos de Inversiones P&D SRL, 2021 (soles)....	39
Cuadro N° 13 Gastos comerciales de Inversiones P&D SRL (soles).....	40
Cuadro N° 14 Gastos pre operativo de Inversiones P&D SRL (soles).....	40
Cuadro N° 15 Inversión en activos de Inversiones P&D SRL (soles).....	41
Cuadro N° 16 Depreciación de los Activos de Inversiones P&D SRL (soles)....	41
Cuadro N° 17 Costo laboral (%).....	42
Cuadro N° 18 Programa de endeudamiento primer año de Inversiones P&D SRL (soles).....	43
Cuadro N° 19 Programa de endeudamiento segundo año de Inversiones P&D SRL (soles).....	43
Cuadro N° 20 Programa de endeudamiento tercer año de Inversiones P&D SRL	

(soles).....	44
Cuadro N° 21 Capital de trabajo de Inversiones P&D SRL (soles).....	44
Cuadro N° 22 Estado de situación financiera de Inversiones P&D SRL (soles)..	45
Cuadro N° 23 Estado de resultados integrales de Inversiones P&D SRL (soles).....	46
Cuadro N° 24 Cálculo de la tributación de Inversiones P&D SRL (soles).....	46
Cuadro N° 25 Estado de flujo de caja económico de Inversiones P&D SRL (soles).....	47
Cuadro N° 26 Estado de flujo de caja financiero de Inversiones P&D SRL (soles).....	47
Cuadro N° 27 VAN, TIR, Y B/C económico de Inversiones P&D SRL (soles).....	49
Cuadro N° 28 VAN, TIR, Y B/C financiero de Inversiones P&D SRL (soles).....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01 Localización de Inversiones P&D SRL, 2021.....	13
Figura N° 02 Logo de la empresa.....	13
Figura N° 03 Servicio de limpieza de un domicilio.....	17
Figura N° 04 Servicio de limpieza general.....	23
Figura N° 05 Polo con el logo de Inversiones P&D SRL, 2021.....	25
Figura N° 06 Llavero con el logo de la empresa Inversiones P&D SRL.....	26
Figura N° 07 Fan page de Inversiones P&D SRL.....	26
Figura N° 08 Canal de distribución de Inversiones P&D SRL, 2021.....	27
Figura N° 09 Proceso de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL, 2021.....	29
Figura N° 10 Proceso de servicio al cliente Inversiones P&D SRL, 2021.....	30
Figura N° 11 Trapeador con balde.....	32
Figura N° 12 Lustradora.....	32
Figura N° 13 Aspiradora.....	33
Figura N° 14 Moto furgón.....	34
Figura N° 15 Estructura organizacional de Inversiones P&D SRL.....	35

PLAN DE NEGOCIO SERVICIO DE LIMPIEZA P&D SRL,
CIUDAD DE IQUITOS, 2021

RESUMEN

Magaly Paola, Murrieta-Coblentz

Dora Elba, Yoplack-Ahuite

El presente proyecto se encuentra en el rubro servicios y tiene por finalidad constituir una empresa dedicada al rubro de limpieza en general de ambientes.

En el estudio de mercado se ha determinado varias necesidades a satisfacer con el presente plan de negocios, la demanda de servicios de limpieza para ambientes, presenta una tendencia creciente, originada principalmente por la pandemia.

En el aspecto técnico, el estudio ha determinado a la ciudad de Iquitos como la fuente de aprovisionamiento. Los procesos estructurados tienen por objetivo crear un servicio de calidad para nuestros clientes.

En el aspecto organización se ha determinado una estructura simple, con funciones específicas para cada uno de los miembros de la empresa.

Los ratios económicos y financieros extraídos de los estados financieros, el valor actual neto económico (VANE) que arroja el proyecto es de S/ 242,611, la tasa interna económica (TIRE) es 125% y el índice beneficio costo económico es de S/ 3.32, lo que confirman la viabilidad y rentabilidad del proyecto, los indicadores son alentadores, los que confirman la inversión.

Palabras claves: plan de negocio, útiles de limpieza, domicilio, oficinas.

SUMMARY

BUSINESS PLAN CLEANING SERVICE P&D SRL, IQUITOS CITY, 2021

Magaly Paola, Murrieta-Coblentz

Dora Elba, Yoplack-Ahuite

The present project is in the services category and its purpose is to establish a company dedicated to the field of general cleaning of environments.

In the market study, several needs have been determined to satisfy with this business plan, the demand for cleaning services for environments, presents a growing trend, mainly caused by the pandemic. In the technical aspect, the study has determined the city of Iquitos as the source of supply. The structured processes aim to create a quality service for our customers.

In the organization aspect, a simple structure has been determined, with specific functions for each of the members of the company.

The economic and financial ratios extracted from the financial statements, the economic net present value (VANE) that the project yields is S/ 242,611, the internal economic rate (EIRR) is 125% and the economic cost benefit index is S/ 3.32 , which confirm the viability and profitability of the project, the indicators are encouraging, which confirm the investment.

Keywords: business plan, cleaning supplies, home, offices.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: servicio de limpieza P&D

Razón social: inversiones P&D SRL

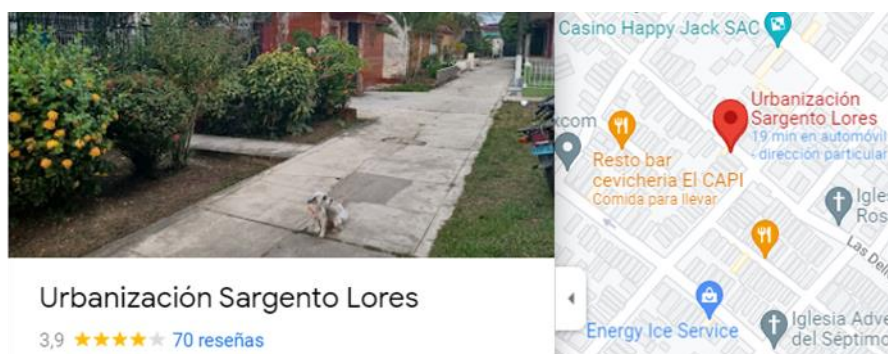
Sector de la actividad: servicio de limpieza

Localización: Urbanización Sargento Lores D-3, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: servicios

Figura 1

Localización de la empresa



Fuente: elaboración propia

Figura 2

Logo de la empresa



Fuente: elaboración propia

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 1
Clasificación Industrial Internacional Uniforme de la empresa
Inversiones P&D S.R.L, 2021

S	Otras actividades de servicio		
	10	Otras actividades de servicios personales	
		106	Otra actividades de servicios personales
			1061 Otras actividades de servicio personales n.c.p

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

1.3 Idea de negocio

Se busca satisfacer la necesidad los domicilios y oficinas o negocios. Hoy las personas cuentan con poco tiempo para dedicarse a la limpieza del hogar, del negocio o de la oficina y requieren el apoyo de empresas que se dedican a dicho giro, pero que a la vez presenten la confianza, garantía y seguridad en el servicio.

Los segmentos al cual se va dirigir el plan de negocios son los negocios, las familias (domicilios), personas jóvenes desde los 25 a los 55 años de edad, que no disponga de tiempo dedicarse a la limpieza de los espacios de su entorno. Que cuenten con los ingresos dependiente e independiente y de los sectores económicos A, B y C.

La empresa se dedicará a brindar servicio de limpieza de ambientes, servicio permanente, salubridad de ambiente, con personal preparado y entrenado para brindar un servicio de calidad. Además, se incluye la aromatización del ambiente. Se aceptaran todos los medios de pagos

II. PLAN DE MARKETING.

La limpieza se define como la ausencia de la suciedad. El propósito de la limpieza es disminuir y exterminar los microorganismos en la piel, en los muebles, es decir en objetos animados e inanimados, evitando también olores desagradables.

Por otro lado la desinfección es el exterminio efectivo de todos los organismos capaces de ocasionar enfermedades infecciosas mediante un proceso químico o físico.

2.1 Necesidades de los clientes

Se busca satisfacer las siguientes necesidades:

Necesidad de limpieza del hogar

Mientras la limpieza significa eliminar la suciedad y los microbios, la higiene significa aseo en los lugares y momentos que son importantes, de la manera correcta, para romper la cadena de la infección mientras se prepara la comida, se usa el baño, se cuida de las mascotas, entre otros.

La higiene a conciencia realizada en los momentos y lugares clave es una manera de prevenir infecciones de una manera barata y sencilla, al tiempo que te expone a las 'bacterias buenas' de las que se beneficia el cuerpo.

La buena higiene en el hogar y la vida cotidiana ayuda a reducir infecciones, es de vital importancia para proteger a nuestros hijos y juega un papel muy relevante en la lucha contra la resistencia a los antibióticos

Necesidad de limpieza de la oficina

Tener limpio el ambiente laboral es de suma importancia. Mantener las zonas de trabajo limpias proporciona una mayor productividad, una considerable reducción de accidentes, mayor confort para el trabajador y una mejor imagen al cliente.

Necesidad de limpieza del negocio

Manteniendo limpias todas las instalaciones de un local comercial, empresa o negocio, garantiza un ambiente saludable, libre de suciedad y de malos olores, en el que tanto trabajadores, como el resto de personas que accedan y permanezcan un tiempo dentro, se sentirán cómodas, a gusto, y no verán peligrar su salud.

Un negocio limpio proyecta una imagen ordenada y productiva, que es lo que cualquier empresa desea reflejar a sus clientes, y también para sus propios empleados. Un ambiente limpio es un ambiente productivo, pues un entorno de trabajo limpio garantiza una mayor motivación de los trabajadores.

Figura 3

Servicio de Limpieza de un domicilio



Fuente: [google.com/search?q=Empresas+dedicadas+a+limpiezas](https://www.google.com/search?q=Empresas+dedicadas+a+limpiezas)

2.2 Demanda actual y tendencias

De acuerdo a la investigación realizada los potenciales clientes son las personas, familias y empresas que residen en la ciudad de Iquitos, en el casco urbano, para una segunda etapa no se descarta atender otras provincias de la región Loreto.

La tendencia de la limpieza en el hogar, oficina, negocio, se ha vuelto una prioridad en este tiempo de pandemia por el Covid 19. Por tanto la tendencia del servicio de limpieza presenta una tendencia creciente en los dos últimos años. El virus que causa el COVID-19 puede depositarse sobre las superficies. Es posible que las personas se infecten si tocan dichas superficies y luego se tocan la nariz, la boca o los ojos.

Cuadro 2

Mercado total poblacional ciudad de Iquitos, 2021

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Cuadro 3

Mercado por zona de residencia, Iquitos, 2021

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Cuadro 4
Mercado por condición económica, Iquitos, 2021

Porcentaje de población objetivo NSE AyB	10.0%	47,867.47
Porcentaje de población objetivo NSE C	5.0%	23,933.73
Población objetivo por NSE Total (2021)		71,801.20

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Cuadro 5
Cálculo de la demanda proyectada, Iquitos, 2021

Familias en la Region Loreto 2021		14360
Numero de limpieza a la semana		2
Numero de limpieza al año	12	24
Consumo del servicio ciudad Iquitos (servicios)		344,646
Porcentaje que pueden solicitar servicio	20%	68929

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

2.3 Oferta competitiva

En cuanto a la oferta competitiva se ha encontrado varias empresas dedicadas a brindar el mismo servicio que la empresa propuesta, quienes llevan muchos años en el servicio. La mayoría de ellas cuenta con cartera de clientes a micro y pequeñas empresas, habiéndose descuidado el servicio a domicilios.

Según los datos más recientes del INEI (2020) el número de empresas dedicadas a actividades de limpieza asciende a 34.649 (1.618 más que el año anterior) y el empleo a 3.337.646 de personas. En 2018 la facturación total ascendió a 10.790 millones de euros (1,8% más con respecto a 2016).

Aunque el sector esté muy atomizado – está compuesto en el 95% por microempresas, de cero a diez trabajadores – la facturación de los 10 primeros operadores ronda el 20% del total y las empresas grandes (de 250 ocupados o más) generan el 61% de la facturación. Las grandes empresas prestan servicios principalmente a las Administraciones Públicas, mientras las microempresas están especialmente activas en el mercado de los hogares.

Cuadro 6

Empresas con giros similares a Inversiones P&D SRL, 2021

<i>Servicio</i>	<i>Unidad de medida</i>	<i>Empresas</i>		
		<i>L&F service</i>	<i>Jalasa</i>	<i>Silsa</i>
Servicio de limpieza de domicilios	unidad*	S/250.00	S/350.00	S/300.00

Fuente: elaboración propia

Es importante valor la presencia de los negocios similares en el mercado, como también valorar el posicionamiento de cada una de las empresas ya que de ellas hay muchas buenas prácticas que aprender.

2.4 Programa de marketing

2.4.1 El producto

Un producto es *un artículo, servicio o idea que consiste en un conjunto de atributos tangibles o intangibles que satisface a los consumidores y es recibido a cambio de dinero u otra unidad de valor* (Kerin, Hartley y Rudelius)

Los consumidores de este servicio buscan apoyo en las tareas domésticas diarias del hogar, debido a que como cumplen con actividades laborales fuera de casa, no disponen de tiempo suficiente para cumplir a cabalidad estas funciones, ocasionando preocupación y estrés a él o a ella y a su familia, al mismo tiempo que sacrifica el poco tiempo disponible que podría compartir con los suyos, en limpiar su vivienda.

La empresa se dedicará a brindar servicio de limpieza en general, empezando sus servicios en esta primera etapa, con la limpieza de domicilios, que incluye:

- Limpieza de cocina
- Limpieza de habitaciones (máximo 3 habitaciones)
- Limpieza de sala
- Limpieza de baños
- Limpieza de pasillos

Se brindará dos tipos de servicio:

La primera es la limpieza general y la segunda la limpieza profunda.

La limpieza general que incluye:

- Barrido del área total
- Aspiración de polvo y ácaros de las paredes, esquinas, cortinas,
- Limpieza de ventanas

- Desinfección de pisos

La limpieza profunda incluye:

- Desinfección de inodoros
- Paredes de baños y bañeras
- Desengrasar los artefactos y equipos de la cocina
- Limpieza de cerámicas

En cuanto al servicio, la empresa está en las condiciones de brindar servicio de manera:

- Diaria
- Inter diaria
- Semana
- Mensual

Los horarios que elija el cliente, la empresa se adecuará al horario solicitado.

Previo a la contratación del servicio se realizará una visita para reconocer el área a trabajar y hacer llegar la propuesta económica al cliente. Se estima que el tiempo de limpieza debe durar como máximo dos horas se servicio, trabajo que debe ser realizado por dos personas.

A continuación, se presenta imágenes referenciales del servicio que brindará la empresa.

Figura 4
Servicio de limpieza general



Fuente: [google.com/search?q=empresa+de+limpieza+de+domicilios](https://www.google.com/search?q=empresa+de+limpieza+de+domicilios)

2.4.2 El precio

El precio es aquello que es entregado a cambio para adquirir un bien o servicio. También puede ser el tiempo perdido mientras se espera para adquirirlos. (Lamb, Hair y McDaniel, 2006, pag.586).

El precio es uno de los factores internos más importantes en la empresa, porque de ellos depende la utilidad, la rentabilidad y la estabilidad financiera de la empresa. La estrategia de precios a utilizar será la de ganar mayor participación de mercado.

Cuadro 7
Precio del servicio de limpieza de la empresa Inversiones P&D SRL, 2021

Servicio	Unidad de medida	Precio
Servicio de limpieza de domicilio	unidad	S/200.00

Fuente: elaboración propia.

*Se considera el precio por cada servicio

*Se contará con paquetes semanales, quincenales y mensuales.

2.4.3 La promoción

Jerome McCarthy (1964), sostiene que *“la promoción consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos.”*

La estrategia promocional que utilizará la empresa para influir en las actitudes de los clientes potenciales, será a través de la redes sociales por ser el instrumento más utilizados por los clientes potenciales. Dentro las redes sociales se utilizarán principalmente el *facebook*, por medio del cual se creará un fan page para las publicaciones y también, se

realizarán los sorteos de los merchandising con que cuenta la empresa para sus clientes.

Se utilizarán también los medios tradicionales, como radio y televisión, los de mayor audiencia y tele audiencia en nuestros clientes.

A continuación se muestran imágenes referenciales de los merchandising que contará la empresa.

Figura 5
Polo con el logo de la empresa Inversiones P&D SRL, 2021



Fuente: elaboración propia.

Figura 6

Llavero con el logo de la empresa Inversiones P&D SRL, 2021



Fuente: elaboración propia.

Figura 7

Fan page de Inversiones P&D SRL, 2021



Fuente: elaboración propia.

2.4.4 La cadena de distribución

La empresa contará con un local, para realizar las labores administrativas el mismo que estará ubicado en la Urb. Sgto. Lores D-.3, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Para brindar el servicio la empresa contará con formulario para la elaboración del contrato.

Al tratarse de un servicio la cadena de distribución será directa, es decir no habrá intermediarios entre la empresa y los clientes.

Figura 8

La cadena de distribución de Inversiones P&D SRL, 2021

Empresa generadora
del servicio



Cliente



Fuente: elaboración propia.

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL.

La fuente de aprovisionamiento de la empresa Inversiones P&D será la ciudad de Iquitos, lugar donde se ha ubicado las empresas que comercializan insumos de limpieza, dentro los cuales se señalan:

- Inversiones Sasa Progreso Nro.118 Tarapoto
- Despensa de la Selva Jr. Lima 1420 Tarapoto
- El Limpiquito EIRL Malecón Perú MZ. V-4 Iquitos
- Inv. Y Comercio Nadir Fanning Nro.734 Iquitos
- La Casa Plast SAC Ramírez Hurtado Nro.989 Iquitos
- Distribuidora N&E SAC Alfonso Ugarte Nro.952 Iquitos
- Dimsa 9 de Diciembre Nro.464 Iquitos

Los proveedores señalados líneas arriba fueron considerados teniendo en cuenta varios factores, como precio, permanencia en el abastecimiento, calidad, descuento, lugar de entrega, entre otros. Factores esenciales para la empresa, ya que le permitirán contar con un margen adecuado de rentabilidad.

Cuadro 8

Costos de Inversiones P&D SRL, 2021

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unit.	Total
Detergente	unidad	3	S/1.50	S/4.50
Legia- Clorox triple acción	Litro	2	S/4.00	S/8.00
Trapeador	unidad	1	S/17.50	S/17.50
Desinfectante	galon	0.25	S/70.00	S/17.50
Bicarbonato	Kg	0.25	S/15.00	S/3.75
Rodillo removedor	unidad	1	S/14.00	S/14.00
Cera siliconeada	galon	0.25	S/39.00	S/9.75
			Sub-total	S/75.00
Movilidad visita de campo	unidad	1	S/7.50	S/7.50
Movilidad para el servicio	unidad	1	S/7.50	S/7.50
			TOTAL	S/90.00

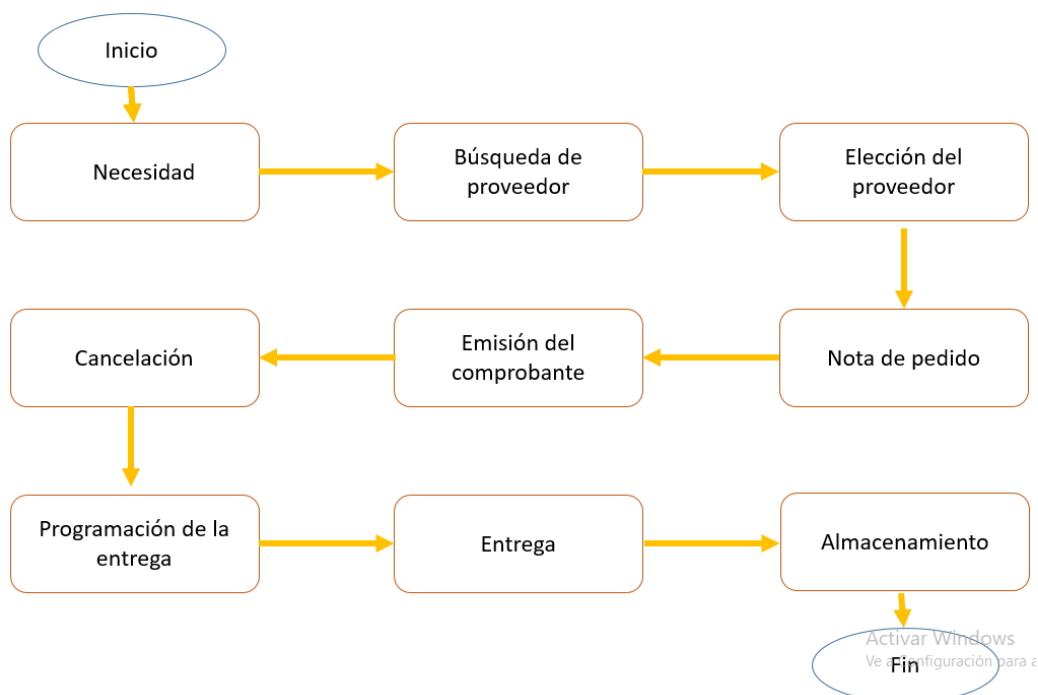
Fuente: elaboración propia.

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones P& D SRL.

En el flujo grama detallado líneas siguientes se ha considerado los pasos que se sigue para el proceso de aprovisionamiento, considerando de la el requerimiento de los materiales e insumos hasta la entrega del servicio.

Figura 9

Proceso de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL, 2021



Fuente: elaboración propia.

Proceso de aprovisionamiento de Inversiones P&D SRL:

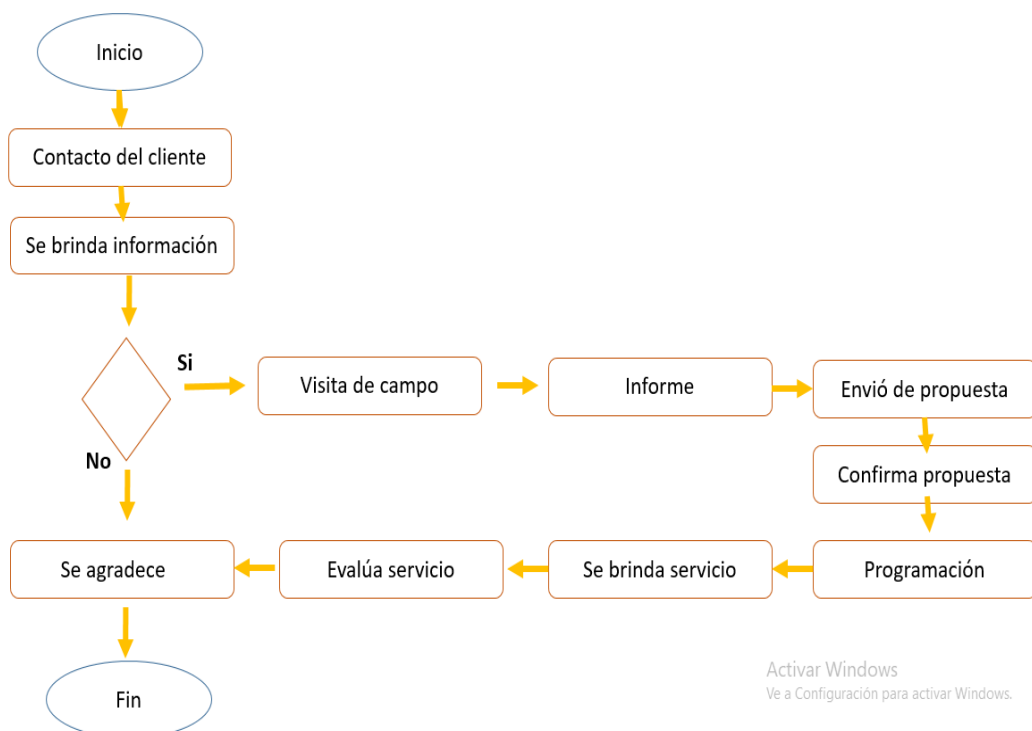
Este proceso se inicial con la determinación de la necesidad de cada área, para luego de listar los bienes y servicios que se va necesitar para brindar el servicio de la empresa. Seguidamente se busca el proveedor que cumplas las condiciones exigidas por la empresa, como, calidad, tiempo de entrega, lugar de entrega, precio, descuento, facilidades, entre otros. Seguidamente se decide con cuál de ellos se va trabajar.

El paso siguiente es elaborar el pedido al proveedor, para luego exigir el comprobante de pago, seguidamente se debe cancelar dicho pedido. Luego se programa la entrega de la mercadería, hasta que llegue el día en entrega, en este paso de debe verificar que todo esté acorde a lo solicitado, para finalmente ingresar al almacén para la atención a las áreas solicitantes.

3.3 El proceso de servicio al cliente de Inversiones P&D SRL, 2021

En el proceso de servicio al cliente se ha considerado todos los pasos para brindar el servicio, desde el contacto hasta la evaluación del servicio por parte del cliente.

Figura 10
Proceso de servicio al cliente de Inversiones P&D SRL, 201



Fuente: elaboración propia

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

El proceso de servicio de Inversiones P&D SRL:

1. Contacto con el cliente:

El contacto se realiza a través de los distintos medios, como llamada telefónica, al celular, mensaje de texto, messenger, whats app, correo electrónico, etc., con el fin de solicitar información acerca de los servicios de la empresa.

2. Se brinda información:

Se brinda información, se le hace llegar al cliente los detalles de cada servicio, como también el costo de cada uno, el proceso para brindar el servicio.

3. Cliente toma una decisión:

En este paso, dada la información brindada, el cliente decide si se sigue con el proceso, si la respuesta del cliente es negativa, se le agradece por su interés. Pero, si la respuesta del cliente es positiva se prosigue con el proceso.

4. Visita de campo:

Este campo es necesario para evaluar el costo del servicio, verificar los ambientes, el material a utilizar.

5. Informe:

Después que el personal realice la visita, debe hacer llegar un informe, para conocer de forma oficial los detalles del servicio a brindar.

6. Envió de propuesta:

De acuerdo al informe recibido se realiza la propuesta económica, la misma que se le hace llegar al cliente

7. Confirma propuesta:

Se recibe la conformidad de la propuesta económica, enviada al cliente

con los detalles del servicio a brindar.

8. Programación:

En esta paso se programa la fecha en que se debe realizar el servicio de limpieza

9. Se brinda el servicio:

Dada la fecha programada se brinda el servicio de limpieza al cliente, con las condiciones pactadas.

10. Evalúa el servicio:

Al final del servicio el cliente hace llegar su conformidad o se le explica todo el servicio brindado

11. Se agradece:

Se agradece al cliente por la preferencia

Figura 11
Trapeador con balde



Fuente: [google.com/search?q=trapeador+con+balde+escurridor](https://www.google.com/search?q=trapeador+con+balde+escurridor)

Figura 12

Lustradora



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

Figura 13
Aspiradora



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

Figura 14
Moto furgón

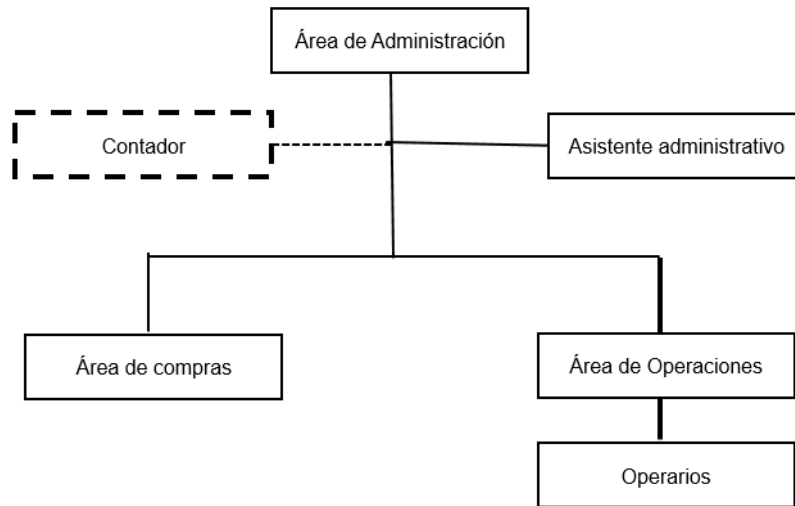


Fuente: elaboración propia

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de Inversiones P&D SRL

Figura 15
Estructura organizacional de Inversiones P&D SRL, año 2021



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos y funciones

Puesto: Administrador Inversiones P&D SRL.

Funciones:

- a. Planea las ventas, anual y mensual de la empresa y las actividades tanto interna como externa de la empresa.
- b. Define el plan de aprovisionamiento, precios y cantidades.
- c. Establece los indicadores de gestión para cada área, controla y evalúa y controla, sanciona o premia el cumplimiento.
- d. Establece, monitorea, controla las ventas y marketing para el cumplimiento de la meta de ventas
- e. Realiza los pagos a los proveedores previa programación del mismo
- f. Controla el avance y resultado de las distintas áreas de la empresa.

Puesto: Área de compras de Inversiones P&D SRL.

Tareas:

- a. Consolida las necesidades de las áreas, para elaborar el cuadro de necesidades.
- b. Coordinar el trabajo dentro del establecimiento
- c. Realiza los inventarios en el almacén.
- d. Definir las estrategias
- e. Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento, bajo unos estándares de eficiencia y optimización de recursos.
- f. Dirigir y liderar el equipo de trabajo.
- g. Publicidad y promoción, trabajar con un equipo de publicidad interna con una agencia de publicidad externa.

Puesto: Área de operaciones de P&D Inversiones SRL.

Tareas:

- a. Reporta directamente al administrador
- b. Hace cumplir en el tiempo previsto todos los servicios que contrato el cliente según el servicio contratado
- c. Solicita los materiales para atender cada pedido
- d. Elabora de forma mensual su cuadro de requerimiento
- e. Elabora un informe por cada servicio
- f. Prever que todos servicios se desarrollen con normalidad para lo cual debe entregar su cuadro de necesidades a su jefe inmediato.
- g. Reporta al administrador sobre las ocurrencias en los servicios

Puesto: Operarios de P&D Inversiones SRL.

Tareas:

- a. Solicitar los insumos a utilizar para realizar atender el servicio
- b. Prevé que el servicio se lleve con normalidad
- c. Propone y soluciona los inconvenientes que dificulten el normal el trabajo normal de los lavadores.
- d. Reporta al jefe de operaciones

4.3 Condiciones laborales

La empresa se acogerá a la LEY MYPE, por los beneficios que brinda al emprendedor, evaluando posteriormente su paso al régimen laboral general.

Se contará con trabajadores a tiempo completo. El horario de trabajo será de 8 horas, de 8:30am a 12:30pm y de 3:00pm a 7:00pm. Para el caso del contador externo el pago será por recibos por honorarios.

4.4 Régimen tributario.

La empresa se acogerá al régimen Mype tributario por los beneficios que otorga, ya que fue creado para este tipo de negocios. Por los beneficios que brinda como la reducción del impuesto a la renta del 10% al 29.5%, siempre y cuando las utilidades antes de impuestos no superen las 15 UITs.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

5.1.1 Mercado y ventas.

Cuadro 9

Demanda de negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (servicios)	68,929		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	1%	1%
Demanda estimada (servicios)	68,929	69,618	70,315
Participación de mercado (decisión empresa)	3.50%	4.00%	5.00%
Demanda del proyecto (servicios)	2,413	2,785	3,516

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro. 10 se detallan los cálculos de la demanda proyectada en unidades de servicios, como también se puede apreciar la tendencia de crecimiento en el mercado, el mismo que se ha fijado una tasa de crecimiento para cada uno de los tres años. Por otro lado se ha asumido una participación de mercado para cada año, siendo el primer año un 3.50%, para el segundo 4% y 5% para el tercer año.

Cuadro 10

Ventas de los productos de P&D Inversiones SRL

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (unidades de servicio)	2,413	2,785	3,516
Precio venta (soles x servicio)	200.00	200.00	215.40
Tendencia del precio en el mercado	0%	8%	8%
Precio de venta (Precio x servicio)	S/.200.00	S/.215.40	S/.231.99
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.482,504	S/.599,833	S/.815,600

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro. 10 se ha calculado las ventas anuales, multiplicado por la proyección de servicios (cuadro Nro.8), las que arrojan las ventas anuales en unidades monetarias, en un horizonte de tiempo de 3 años el mismo que dura el proyecto. La proyección arroja una ventas anuales de S/.482,504 para el primera año, 599,833 para el segundo año y de S/.815,600 para el tercer año. A un precio de S/.200 cada servicio.

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro 11

Costo de ventas de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	2,413	2,785	3,516
Costo del servicio (servicio)	S/90.00	S/90.27	S/90.54
COSTO Del SERVICIO	S/217,127	S/251,378	S/318,317

Fuente: elaboración propia

El cuadro Nro.11 detalla el costo del servicio por cada año, el costo determinado es de S/.90 la unidad de servicios multiplicado por la cantidad de servicios producido (ver cuadro Nro.09), resulta el costo del servicio por cada año, que para el primera año es de S/.217,127, para el segundo año es de S/.251,378 y para el tercer año es la suma de S/,318, 317 resultado del análisis de la demanda para la venta del producto.

Cuadro 12

Gastos administrativos de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,600	S/. 1,800	S/. 1,800
Asistente administrativo	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,400	S/. 1,400
Supervisor: Compras/Operaciones	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,600	S/. 1,600
Operarios	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,200	S/. 1,300
Remuneraciones del personal	S/. 7,800	S/. 8,800	S/. 9,000
Costo laboral	13.17%	13.17%	13.17%
Remuneracion total mensual	S/. 8,827	S/. 9,959	S/. 10,185
Servicios públicos	S/. 125	S/. 145	S/. 164
Utiles oficina	S/. 180	S/. 215	S/. 250
Servicio contable	S/. 400	S/. 450	S/. 500
Otros:	S/. 330	S/. 360	S/. 390
Total mensual	S/. 9,862	S/. 11,129	S/. 11,489
TOTAL ANUAL	S/.118,344	S/.133,544	S/.137,868

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.12 se ha realizado los cálculos para los gastos directos e indirectos del personal administrativo, los que fueron estimados con el precio del mercado, como también se ha considerado los servicios que asumirá la empresa para el desarrollo de sus actividades.

Cuadro 13

Gastos comerciales de P&D Inversiones SRL (soles)

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 650.00	S/. 580.00	S/. 450.00
Promociones	S/. 450.00	S/. 550.00	S/. 450.00
Alquiler de local	S/. 950.00	S/. 1,200.00	S/. 1,400.00
Otros	S/. 550.00	S/. 680.00	S/. 720.00
Total mensual	S/. 2,600.00	S/. 3,010.00	S/. 3,020.00
TOTAL ANUAL	S/.31,200.00	S/.36,120.00	S/.36,240.00

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.13 se ha considerado los gastos comerciales dentro de ellos publicidad y promociones, como también otros gastos necesarios para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Cuadro 14

Gastos pre operativos de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,200.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 850.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,050.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.14 se han considerado los gastos pre operativos, que corresponde al estudio y análisis de la oferta y la demanda, además, se incluyen los trámites diversos, como los permisos, licencias entre otros. Gastos que solo se han considerado en el año cero por ser el año de la inversión.

5.2 Estudio Financiero.

5.2.1 Inversiones de P&D Inversiones SRL

Cuadro 15
Inversión en activos de P&D Inversiones SRL (soles)

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación
Lustradora semi industrial	S/. 4,500	3	S/. 13,500	10	S/. 1,350
Computadora	S/. 2,500	1	S/. 2,500	4	S/. 625
Impresora Epson	S/. 1,200	1	S/. 1,200	4	S/. 300
Escritorio de madera	S/. 900	2	S/. 1,800	10	S/. 180
Lap top	S/. 3,400	2	S/. 6,800	4	S/. 1,700
Impresora a tinta	S/. 900	1	S/. 900	4	S/. 225
Ventiladores	S/. 150	2	S/. 300	10	S/. 30
Furgoneta	S/. 12,000	1	S/. 12,000	4	S/. 3,000
Motocileta	S/. 6,000	2	S/. 12,000	4	S/. 3,000
Aspiradora	S/. 1,100	3	S/. 3,300	5	S/. 660
Total			S/. 54,300		S/. 11,070

Fuente: elaboración propia

El cuadro Nro.15 detalla las inversiones que corresponde a los activos de la empresa, activos que permitirán poner en marcha. Se detallan los activos considerados para el funcionamiento del negocio, dentro de ellos, equipos de cómputo, muebles, vehículos, artefactos y accesorios y la última columna se puede apreciar la depreciación de cada uno según la vida útil del activo.

Cuadro 16
Depreciación de los activos de P&D Inversiones SRL (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.54,300	-S/.11,070	-S/.11,070	-S/.11,070	S/.21,090
Amortización activo intangible	S/.2,050	-S/.410	-S/.410	-S/.410	S/.820
Total	S/.56,350	-S/.11,480	-S/.11,480	-S/.11,480	S/.21,910

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.16 se ha realizado los cálculos por la depreciación anual, tanto para la inversión en activo fijo como par la inversión en activo intangible (gastos pre operativos). En la última columna se ha calculado el valor residual de todos los activos.

Cuadro 17
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

En el cuadro Nro.17 se registran el costo laboral para cada uno del tipo de empresa, al tratarse de una micro empresa el costo laboral para este tipo de empresa es del 13.17% (ver cuadro Nro.12).

5.2.2 Financiamiento de P&D Inversiones SRL

Se ha considerado el financiamiento:

Cuadro 18

Programa de endeudamiento primer año de P&D Inversiones SRL. (Soles)

Deuda a tomar		S/. 90,000		
19.56% Anual		1.5%	mensual	
		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	90,000	1,350	1,875	3,225
2	88,125	1,322	1,875	3,197
3	86,250	1,294	1,875	3,169
4	84,375	1,266	1,875	3,141
5	82,500	1,238	1,875	3,113
6	80,625	1,209	1,875	3,084
7	78,750	1,181	1,875	3,056
8	76,875	1,153	1,875	3,028
9	75,000	1,125	1,875	3,000
10	73,125	1,097	1,875	2,972
11	71,250	1,069	1,875	2,944
12	69,375	1,041	1,875	2,916
		14,344	22,500	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19

Programa de endeudamiento segundo año de P&D Inversiones SRL. (Soles)

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	67,500	1,013	1,875	2,888
14	65,625	984	1,875	2,859
15	63,750	956	1,875	2,831
16	61,875	928	1,875	2,803
17	60,000	900	1,875	2,775
18	58,125	872	1,875	2,747
19	56,250	844	1,875	2,719
20	54,375	816	1,875	2,691
21	52,500	788	1,875	2,663
22	50,625	759	1,875	2,634
23	48,750	731	1,875	2,606
24	46,875	703	1,875	2,578
		10,294	22,500	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20**Programa de endeudamiento tercer año de P&D Inversiones SRL.****(Soles)**

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	45,000	675	1,875	2,550
26	43,125	647	1,875	2,522
27	41,250	619	1,875	2,494
28	39,375	591	1,875	2,466
29	37,500	563	1,875	2,438
30	35,625	534	1,875	2,409
31	33,750	506	1,875	2,381
32	31,875	478	1,875	2,353
33	30,000	450	1,875	2,325
34	28,125	422	1,875	2,297
35	26,250	394	1,875	2,269
36	24,375	366	1,875	2,241
		6,244	22,500	

Fuente: elaboración propia

En los cuadros Nro.18, 19 y 20 se ha considerado el financiamiento por un monto de S/.90,000.00 a una TCEA del 19.56%, en un plazo de 48 meses, en el mismo horizonte de tiempo que dura el proyecto. El préstamo estará destinado a financiar activos para el proyecto.

Cuadro 21**Capital de trabajo de P&D Inversiones SRL. (soles)**

		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	10.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.48,250	-S/.1,173	-S/.2,158	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		1	1	1	
Monto		-S/.1,340	-S/.326	-S/.599	
Inventario					
Número de días		30	30	30	
Monto		-S/.18,094	-S/.2,854	-S/.5,578	
Cuentas x pagar					
Número de días		7	7	7	
Monto		S/.4,222	S/.666	S/.1,302	
TOTAL	-S/.48,250	-S/.16,386	-S/.4,672	-S/.4,876	S/.74,184

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro. 21, se registra los importes por el capital de trabajo por año, el mismo que para el año cero es de S/.41,692.00, es decir la empresa empezará sus operaciones con un capital de trabajo por el mencionado monto.

Cuadro 22

Estado de resultados integrales de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.482,504	S/.599,833	S/.815,600
Costo ventas	-S/.217,127	-S/.251,378	-S/.318,317
Margen Bruto	S/.265,377	S/.348,454	S/.497,283
Gastos administrativos	-S/.118,344	-S/.133,544	-S/.137,868
Depreciación	-S/.11,480	-S/.11,480	-S/.11,480
Gastos comerciales	-S/.31,200	-S/.36,120	-S/.36,240
Margen Operativo	S/.104,353	S/.167,310	S/.311,695
Gastos financieros	-S/.14,344	-S/.10,294	-S/.6,244
Margen antes de tributos	S/.90,009	S/.157,016	S/.305,451
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
Subtotal	S/90,009	S/157,016	S/305,451
Pago impuesto a la renta	-S/.13,098	-S/.32,865	-S/.76,653
Utilidad Neta	76,912	124,152	228,798

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.22, el estado de resultados integrales, donde se puede apreciar los ingresos proyectados, los costos proyectados, los márgenes brutos proyectados. También, se ha considerado los gastos administrativos, gastos comerciales y depreciación, que restados al margen bruto arrojan el margen operativo. Como resultado final si al margen operativo se le resta los gastos financieros, resulta la utilidad antes de impuesto y si a este resultado se le resta el impuesto a la renta, para así determinar el resultado del ejercicio para cada año y con eso evaluar el flujo de caja tanto económico como financiero.

Cuadro 23

Estado de situación financiera de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Activo corriente	S/48,250	S/118,364	S/232,162	S/451,241
Caja Bancos	S/48,250	S/98,930	S/209,547	S/422,449
Cuentas por cobrar		S/1,340	S/1,666	S/2,266
Inventarios		S/18,094	S/20,948	S/26,526
Activo no corriente	S/56,350	S/44,870	S/33,390	S/21,910
TOTAL ACTIVO	S/104,600	S/163,234	S/265,552	S/473,151
Pasivo corriente		S/4,222	S/4,888	S/6,190
Pasivo No Corriente	S/90,000	S/67,500	S/45,000	S/22,500
TOTAL PASIVO	S/90,000	S/71,722	S/49,888	S/28,690
Patrimonio				
Capital	S/14,600	S/14,600	S/14,600	S/14,600
Utilidades retenidas		S/0	S/76,912	S/201,063
Resultado del ejercicio		S/76,912	S/124,152	S/228,798
TOTAL PATRIMONIO	S/14,600	S/91,512	S/215,664	S/444,462
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/104,600	S/163,234	S/265,552	S/473,151

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.23, se aprecia el estado de situación financiera se ha detallado el monto que compone el activo, tanto el activo corriente como el activo no corriente. En la parte del pasivo se ha detallado el pasivo corriente como el pasivo no corriente.

Cuadro 24

Cálculo de la tributación de P&D Inversiones SRL (soles)

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (comercio y restaurante)	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	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/90,009	S/157,016	S/305,451
HASTA 15 UIT 10%	S/69,000.00	S/69,000.00	S/69,000.00
POR EL EXCESO DE 15UIT	S/21,009.49	S/88,016.49	S/236,450.85
IMPUESTO DEL 10%	S/6,900.00	S/6,900.00	S/6,900.00
IMPUESTO DEL 29%	S/6,197.80	S/25,964.87	S/69,753.00
TOTAL	S/13,097.80	S/32,864.87	S/76,653.00

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.24, se ha realizado el cálculo del impuesto a la renta, para el caso del presente plan de considera el 10%, al tratarse de una, micro empresa, mientras no supera la 15 unidades impositivas tributarias (UIT). En caso de exceder, por el exceso se pagara la tasa normal del 29.5% del impuesto a la renta.

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 25

Flujo de caja de Caja Económico de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.482,504	S/.599,833	S/.815,600	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.56,350				S/.21,910
Capital de trabajo	-S/.48,250	-S/.16,386	-S/.4,672	-S/.4,876	S/.74,184
Compras		-S/.217,127	-S/.251,378	-S/.318,317	
Gastos administrativos		-S/.118,344	-S/.133,544	-S/.137,868	
Gastos comerciales		-S/.31,200	-S/.36,120	-S/.36,240	
Pago impuestos		-10,435	-16,731	-31,169	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.104,600	S/.89,012	S/.157,387	S/.287,129	S/.96,094

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.25, se aprecia el flujo de caja económico del proyecto, los mismos que contienen los ingresos proyectados, como los costos y gastos operativos de la empresa en el horizonte de tres años. El año cero muestra saldo negativo al considerarse la inversión, el resto de años arroja saldos positivos.

Cuadro 26

Flujo de caja de Caja Financiero de P&D Inversiones SRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.482,504	S/.599,833	S/.815,600	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.56,350				S/.21,910
Capital de trabajo	-S/.48,250	-S/.16,386	-S/.4,672	-S/.4,876	S/.74,184
Compras		-S/.217,127	-S/.251,378	-S/.318,317	
Gastos administrativos		-S/.118,344	-S/.133,544	-S/.137,868	
Gastos comerciales		-S/.31,200	-S/.36,120	-S/.36,240	
Pago impuestos		-10,435	-16,731	-31,169	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.104,600	S/.89,012	S/.157,387	S/.287,129	S/.96,094
Préstamo recibido	S/.90,000				-S/.22,500
Amortización		-S/.22,500	-S/.22,500	-S/.22,500	
Gastos financieros		-S/.14,344	-S/.10,294	-S/.6,244	
Escudo fiscal		S/.1,434	S/.1,029	S/.624	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.14,600	S/.53,603	S/.125,623	S/.259,010	S/.73,594
FCE	-S/.104,600	S/.89,012	S/.157,387	S/.383,223	
FCF	-S/.14,600	S/.53,603	S/.125,623	S/.332,604	

Fuente: elaboración propia

En el cuadro Nro.26 se muestra el flujo de caja financiero que representa la rentabilidad del plan a efectos del análisis de los costos, se ha considerado el financiamiento por S/.90,000.00 a una TEM del 1.5%, en 48 meses. En un horizonte de la evaluación del presente proyecto refleja montos positivos, el cual es un indicador que aun considerando el préstamo la empresa obtendrá rentabilidad.

Cuadro 27

Valor actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) e Índice Beneficio /Costo (B/C) Económica de P&D Inversiones SRL (soles)

VAN Económico	S/.242,611
Tasa de descuento (CAPM)	28.18%
TIR Económica	125%
Índice B/C	3.32

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro Nro.27, se muestra la viabilidad de la propuestas, el Valor actual neto económico (VANE) resultado es de S/.242,611 que quiere decir que la cifra determinada en el flujo es > (mayor) a 0 (cero), por tanto es recomendable ejecutar llevar a cabo el plan analizado. El valor mayor a cero indica que el proyecto arroja beneficio para lo cual el plan sería la mejor alternativa de inversión. En cuanto a la Tasa Interna de Retorno Económica (TIRE) del proyecto se define $TIR > COK$, la que refleja un 125%, tasa porcentual que señala la rentabilidad promedio anual mayor al costo de oportunidad del capital que genera el capital invertido en el proyecto, considerando ambos ratios económicos (VAN y TIR) para el proyecto, es recomendable invertir.

Ambos ratios fueron calculados utilizando la tasa de descuento CAPM (asset pricing model), ya que el cálculo se basa en la determinación de la rentabilidad para los activos.

El índice beneficio costo (B/C), esta ratio muestra la relación que existe entre el beneficio y la inversión, y la que arroja el proyecto es de S/.3.32, que quiere decir que por cada sol invertido la empresa obtendrá S/3.32 de beneficio.

Cuadro 28

Valor actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) e Índice Beneficio /Costo (B/C) Financiero de P&D Inversiones SRL (soles)

VAN Financiero	315,970
Tasa de descuento (WACC)	19.08%
TIR Financiero	482%
Indice B/C	22.64

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro Nro.28, muestra la viabilidad del proyecto, el Valor Actual Neto Financiero (VANF) es S/.315,970.00,significa que la cifra determinada en el flujo es > (mayor) a 0 (cero), por tal razón es recomendable ejecutar la inversión de proyecto. EL valor mayor a cero indica que el negocio arroja beneficio respecto a la inversión para lo cual el plan sería la mejor alternativa de inversión. Por otro lado, la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) del plan se define TIR=COK, el que refleja un 482%, tasa porcentual que indica una rentabilidad promedio anual mayor al costo de oportunidad de capital que genera el capital invertido en el plan, teniendo en cuenta el análisis del VAN y la TIR financiera.

Para la investigación realizada es recomendable llevar a cabo la inversión, cabe señalar que para el análisis del VAN y TIR financiero se ha calculado utilizando la tasa de descuento WACC (Weighted Average Cost of Capital), ya que el cálculo se basa en la determinación de la rentabilidad incorporando el préstamo, como se puede ver, aun considerando el financiamiento bancario el proyecto arroja una rentabilidad futura para todo el horizonte de evaluación.

CONCLUSIONES:

- a. Se ha elaborado el plan de marketing considerando las necesidades de los clientes prospectos, es decir pensando en el consumidor de los servicios que brinda la empresa, a quienes se le brindará el servicio de la manera rápida y oportuna cumpliendo con todos los protocolos que exige la Ley.
- b. En relación al plan de operaciones se ha diseñado procesos simples, eficientes, con el fin de prestar un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes. Los clientes contarán con un servicio accesible y rápido. La fuente de aprovisionamiento será la ciudad de Iquitos y la Ciudad de Tarapoto, ciudades que garantizan el permanente aprovisionamiento de los productos de limpieza.
- c. En cuanto al plan de recursos humanos, se ha considerado en las políticas todos los beneficios que brinda una micro empresa para sus trabajadores. Además, se han determinado las funciones para cada uno de los puestos de manera específica. La estructura organizativa es simple, diseñada para una micro empresa.
- d. En plan económico y financiero, los ratios arrojados son: Valor actual neto económico es de S/.242,611.00 mientras que la tasa interna de retorno económica es de 125%, el índice beneficio-coste es de S/.3.32, que quiere decir que por cada sol de inversión la empresa obtendrá S/.3.32 de beneficio.

BIBLIOGRAFÍA:

Fraume R. *Diccionario Ambiental*, 1ra. Edición, Bogotá, DC. enero 2007.pag. 146 y 148.

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 (2008), “*Censos Nacionales 2015: XII de población y VI de vivienda*. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2020) Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: www.inei.gob.pe

Lamb C., Hair J. y McDaniel C., «Marketing», 8va. Edición, de, 2006, Pág. 586.

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

Oie, Ricardo. Kantar Wordpanel. Disponible.www.kantarWordpanel.

Perú Retail- La web retail y los canales comerciales, (2019). Consumo se recupera y crece 4% en el Primer trimestre del 2019. Disponible en: <https://www.peru-retail.com/peru-consumo-recupera-primer-trimestre-2019/>.

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

Kerin R., Hartley S.y Rudelius W., McGraw-Hill Interamericana, Marketing, Novena Edición, de 2009, Pág. 254.