



**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PLAN DE NEGOCIO MINI MARKET Y MULTISERVICIOS  
NADIR, CIUDAD DE IQUITOS – 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADORA PÚBLICA**

**AUTORA:**

**ARIRAMA MANUYAMA, NADIR WENDY**

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

**IQUITOS - PERÚ  
2021**

## **DEDICATORIA**

A mis padres Marisela y Wilson, gracias a ellos que siempre me apoyaron en cada desvelo, a mi esposo quien con esfuerzo me apoyo ha concluir mi carrera profesional.

A mis hijos que fueron mi fortaleza y motivo para culminar mis estudios y así lograr todas mis metas planteadas en mi vida personal y profesional, con profundo amor.

Nadir Arirama

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por brindarme salud y vida cada día en este mundo, más aun en esta crisis que estamos viviendo.

A mi familia, a mi esposo y mis hijos, por el soporte emocional para poder culminar con mi plan de negocios.

A los docentes de la Universidad Científica del Perú por inculcarnos enseñanzas en el transcurso de nuestra carrera y a todas las personas que de una u otra manera apoyaron en este trabajo.

Nadir Arirama

# ACTA DE SUSTENTACION

FACULTAD DE  
NEGOCIOS



## ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 486-2021-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 23 de setiembre de 2021, se autorizó la sustentación para el día viernes 1 de octubre de 2021.

Siendo las 11.00 horas del día 1 de octubre de 2021 se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO MINI MARKET Y MULTISERVICIOS NADIR, CIUDAD DE IQUITOS - 2021.  
Presentado por:

ARIRAMA MANUYAMA NADIR WENDY  
Para optar el título profesional de Contador Público

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

La sustentación es: APROBADO POR MAYORIA

A las 13.07 PM. 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 Carlos Anibal García Del Castillo, Mgr.  
Miembro del Jurado

Lic. Adm. Roger Agustín Mafaldo Herrera, Mgr.  
Miembro del Jurado

Iquitos - Perú  
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

Sede Tarapoto - Perú  
Leoncio Prado 1070 / Martines de Compagnon 933

Universidad Científica del Perú  
www.ucp.edu.pe



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

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

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

**Hace constar que:**

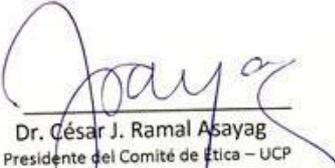
**El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:**

**“PLAN DE NEGOCIO MINI MARKET Y MULTISERVICIOS NADIR,  
CIUDAD DE IQUITOS - 2021”**

De los alumnos: **ARIRAMA MANUYAMA NADIR WENDY**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **8% de plagio**.

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

**San Juan, 2 de Agosto del 2021.**



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



Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5



(065) 261088



[www.ucp.edu.pe](http://www.ucp.edu.pe)

## 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 figuras.....	X
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	04
1.3 Idea de negocio.....	04
II. PLAN DE MARKETING.....	05
2.1 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	07
2.3 Oferta competitiva.....	09
2.4 Programa de marketing.....	11
2.4.1 El producto.....	11
2.4.2 El precio.....	16
2.4.3 La promoción.....	16
2.4.4 La cadena de distribución.....	18
III. PLAN DE OPERACIONES.....	19
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de la empresa Multiservicios Nadir EIRL, 2021.....	19

3.2 El proceso de aprovisionamiento de la empresa Multiservicios Nadir EIRL, 2021.....	19
3.3 El proceso de atención al cliente de la empresa Multiservicios Nadir EIRL, 2021.....	21
IV.    PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	25
4.1 La organización de Multiservicios Nadir EIRL.....	25
4.2 Puestos, funciones.....	25
4.3 Condiciones laborales.....	27
4.4 Régimen tributario.....	28
V.    PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	29
5.1 Estudio económico.....	29
5.1.1 Mercado y ventas.....	29
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	29
5.2 Estudio financiero.....	31
5.2.1 Inversiones de Multiservicios Nadir EIRL.....	31
5.2.2 Financiamiento de Multiservicios Nadir EIRL.....	32
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	34
CONCLUSIONES.....	36
BIBLIOGRAFÍA.....	37

## ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Nadir Multiservicios EIRL., 2021.....	04
Cuadro N° 02 Mercado por total poblacional.....	07
Cuadro N° 03 Mercado por zona de residencia.....	07
Cuadro N° 04 Mercado por edades.....	08
Cuadro N° 05 Mercado por condición socio económica, 2021.....	08
Cuadro N° 06 Cálculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos,2021.	08
Cuadro N° 07 Negocios con giros similares que la empresa Nadir Multiservicios EIRL en la ciudad de Iquitos, 2021.....	09
Cuadro N° 08 Precio de los productos de Nadir Multiservicios EIRL, 2021.	16
Cuadro N° 09 Demanda del negocio a desarrollar.....	29
Cuadro N° 10 Ventas de los productos de Nadir Multiservicios EIRL .....	29
Cuadro N° 11 Costo de ventas de Nadir Multiservicios EIRL (soles).....	29
Cuadro N°12 Gastos administrativos de Nadir Multiservicios EIRL, 2021 (soles).....	30
Cuadro N° 13 Gastos comerciales de Nadir Multiservicios EIRL (soles)....	30
Cuadro N° 14 Gastos pre operativo de Nadir Multiservicios EIRL (soles)..	30
Cuadro N° 15 Inversión en activos de Nadir Multiservicios EIRL (soles)...	31
Cuadro N° 16 Depreciación de los Activos de Nadir Multiservicios EIRL. (soles).....	31
Cuadro N° 17 Costo laboral (%).....	31

Cuadro N° 18 Programa de endeudamiento de Nadir Multiservicios EIRL  
(soles).....32

Cuadro N° 19 Estado de situación financiera de Nadir Multiservicios EIRL  
(soles).....33

Cuadro N° 20 Cálculo de la tributación de Nadir Multiservicios EIRL .....33

Cuadro N° 21 Estado de resultados integrales de Nadir Multiservicios EIRL  
(soles).....34

Cuadro N° 22 Estado de flujo de caja de Nadir Multiservicios EIRL (soles)34

Cuadro N° 23 VAN, TIR, Y B/C Nadir Multiservicios EIRL (soles).....35

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
Figura N° 01 Localización de la empresa Nadir Multiservicios EIRL, 2021...	03
Figura N° 02 Comprando artículos de primera necesidad.....	06
Figura N° 03 Abarrotes que comercializan la empresa Nadir Multiservicios EIRL.....	12
Figura N° 04 Prendas de vestir que comercializará la empresa Nadir Multiservicios EIRL.....	12
Figura N° 05 Artículos de limpieza que comercializará la empresa Nadir Inversiones EIRL.....	13
Figura N° 06 Artículos eléctrico que comercializará la empresa Nadir Inversiones EIRL.....	13
Figura N° 07 Golosinas y snack que comercializará la empresa Nadir Inversiones EIRL.....	14
Figura N° 08 Licores que comercializará la empresa Nadir Inversiones EIRL.....	14
Figura N° 09 Logo empresa Nadir Inversiones EIRL, 2021.....	15
Figura N° 10 Afiche promocional de Nadir Inversiones EIRL, 2021.....	17
Figura N° 11 Polo com logo de Nadir Inversiones EIRL, 2021.....	17
Figura N° 12 Fan page de Nadir Inversiones EIRL, 2021.....	18
Figura N° 13 La cadena de distribución de Nadir Inversiones EIRL2021.....	18
Figura N° 14 Proceso de aprovisionamiento de Nadir Inversiones EIRL, 2021.....	20
Figura N° 15 Proceso de atención al cliente Nadir Inversiones EIRL,2021.	21

Figura N° 16 Góndolas para exhibir	
los problemas.....	23
Figura N° 17 Máquinas registradoras.....	23
Figura N° 18 Máquina conservadoras para los productos.....	24
Figura N° 19 Lectoras de código de barras.....	24
Figura N° 20 Estructura orgánica de la Nadir Inversiones EIRL .....	25

## **RESUMEN**

### **PLAN DE NEGOCIO MINI MARKET Y MULTISERVICIOS NADIR, CIUDAD DE IQUITOS - 2021**

Nadir Wendy, Arirama-Manuyama

El presente plan de negocios se ubica en el sector comercio, la empresa se dedicará a la comercialización de artículos de primera necesidad prendas de vestir, artículos de limpieza, útiles de oficina, bebidas alcohólica y no alcohólicas.

El análisis realizado de la investigación ha determinado la existencia de varias necesidades por satisfacer por parte de los clientes potenciales, el sector presenta una demanda en ascenso más que todo en el aspecto demográfico.

En el plan de recurso humano ha determinado funciones integradas, claras, específicas, se busca una organización simple y eficiente, propia de una micro empresa. La empresa trabajará en base a una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

El estudio económico financiero nos indica un Valor actual neto económico (VAN) de S/. 121,052 y un Valor actual neto financiero de S/. 99,296. La Tasa interna de retorno económica (TIR) es de 54% y la Tasa interna de retorno financiera es de S/.91%. El índice beneficio costo económico es de S/.2.10 y el índice beneficio costo financiero es de S/.4.27 lo que demuestra la viabilidad del negocio.

Palabras claves: plan de negocio, abarrotes, canasta familiar.

**SUMMARY**  
**MINI MARKET AND MULTI-SERVICE BUSINESS PLAN**  
**NADIR, CITY OF IQUITOS - 2021**

Nadir Wendy, Arirama-Manuyama

The business plan presented is located in the commerce sector, the company will be dedicated to the commercialization of basic necessities, clothing, cleaning supplies, office supplies, alcoholic and non-alcoholic beverages.

The analysis of the research has determined the existence of several needs to be satisfied by potential customers, the sector presents an increasing demand, more than anything in the demographic aspect. In the human resource plan, it has determined integrated, clear, specific functions, a simple and efficient organization, typical of a micro company, is sought. The company will work on the basis of an Individual Limited Liability Company.

The financial economic study indicates an economic net present value (NPV) of S / . 121,052 and a Net Financial Present Value of S / . 99.296. The internal economic rate of return (IRR) is 54% and the internal financial rate of return is S / .91%. The economic cost benefit index is S / .2.10 and the financial cost benefit index is S / .4.27, which shows the viability of the business.

Keywords: business plan, groceries, family basket.

# I. INFORMACIÓN GENERAL

## 1.1 Nombre del negocio

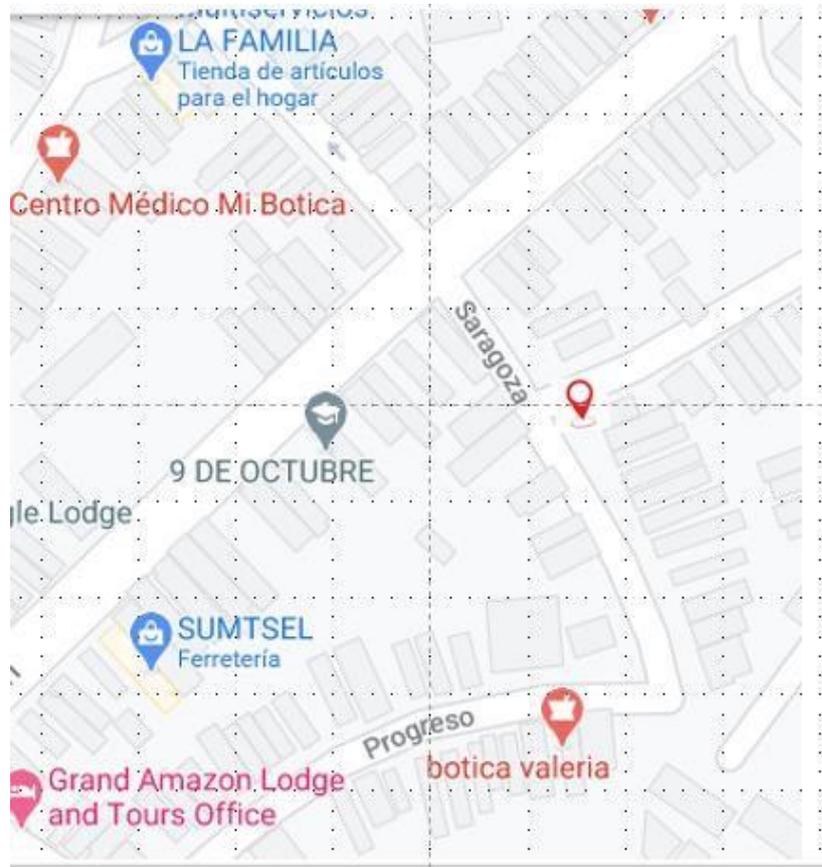
Nombre comercial: Minimarket y Multiservicios Nadir Razón social: Nadir Multiservicios EIRL.

Sector de la actividad: venta de artículos de primera necesidad

Localización: calle Zaragoza # 30, distrito de San Juan Bautista, provincia de Maynas, región Loreto, Perú. Actividad: industrias manufactureras

**Figura 1**

**Localización de la empresa Nadir Multiservicios EIRL, 2021.**



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

## 1.2 Actividad empresarial

### Cuadro 1

#### Clasificación Industrial Internacional Uniforme de la empresa

#### Nadir Multiservicios EIRL, 2021

C	Comercio al por mayor, reparación de vehículos automotores y motocicletas		
	47	Comercio al por menor, excepto de vehículos motores y motocicletas.	
		472	Venta al por menor de alimentos y tabacos en comercios especializados.
			4721 Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

## 1.3 Idea del negocio

Se busca satisfacer la necesidad de adquisición de artículos de primera necesidad de las personas y familias y familias, como también satisfacer la necesidad de aplacar el calor con una bebida alcohólica o no alcohólica, con la familia, compañeros de trabajos o amigos. Además, presenta la necesidad de comprar diversos artículos de consumo personal para la vida cotidiana.

Los segmentos determinados son aquellas familias que en el consumen artículos de primera necesidad y bebidas en general. Personas quienes presenten ingresos por niveles socio económico.

La empresa se dedicará la venta de artículos de primera necesidad, abarrotes, útiles de limpieza, útiles de escritorio, accesorios eléctricos. Como también, a la venta de todo tipo de licores, cervezas y gaseosas. Además, brindará servicio de agente para pago de luz, agua, y otros servicios. Se contará con todos los medios de pagos, efectivo, electrónico.

### III. PLAN DE MARKETING.

#### 2.1 Necesidades de los clientes

Las necesidades que se pretenden satisfacer a través del presente plan de negocios son las siguientes:

- a. Necesidad de adquisición de artículos de primera necesidad.- Las personas busca artículos de primera necesidad para elaborar los alimentos diarios, por ser una necesidad básica de la persona. Las personas necesita encontrar en un solo lugar los víveres secos, tanto para el consumo diario y lo compran para la semana o para el mes. Así vez, buscan víveres frescos como las verduras y carnes.

Entonces, encontrar un lugar que permita encontrar estos dos tipos de alimentos, es un alivio para los clientes, quienes muchos obvian en ir a los mercados, por diversos temas. La empresa contara con una diversidad de productos alimenticios para los clientes.

También, debemos incluir en este grupo a los negocios que se dedican a la venta de alimentos preparados, como a empresas de rubro hotelero, que necesitan artículos de primera necesidad para preparación de alimentos de los huéspedes.

- b. Necesidad de saciar la sed. Vivir en un clima tropical implica que a pesar de un día lluvioso no se descarta la aparición del sol. Aparición que hace subir la temperatura por lo que se necesita de una bebida gaseosa o no gaseosa para aplacar la sed.

Las personas buscan motivos para celebrar algún acontecimiento y para ellos buscan bebidas alcohólicas que lo degustan con los familiares con los amigos o compañeros de trabajo. Muchos de ellos adquieren desde cervezas, vinos o whiskies.

- c. Necesidad de comparar diversos artículos. Si bien es cierto la alimentación es una necesidad básica, pero las personas además de eso, buscan artículos que le permitan facilitar vivir en comodidad, como artículos eléctricos, artículos de limpieza, artículos de oficina que si bien es cierto no se consumen todos los días, pero representa un complemento a los artículos principales de un negocio.

**Figura 2**

**Comprando artículos de primera necesidad**



Fuente: [google.com/search?q=familia+comprando+viveres&rlz=1C1CH](https://www.google.com/search?q=familia+comprando+viveres&rlz=1C1CH)

## 2.2 Demanda actual y tendencias

La elaboración del presente proyecto ha implicado considerar información del Instituto Nacional de Estadística e Informática para la construcción de los cuadros con las respectivas proyecciones, información muy valiosa recogida de esta institución.

**Cuadro 2**

### **Mercado por total poblacional**

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
<b>Población mercado ciudad Iquitos</b>	<b>430,268</b>	<b>471,993</b>	<b>1.164%</b>	<b>519,240</b>

Fuente: INEI

**Cuadro 3**

### **Mercado por zona de residencia**

Residencia	Población urbana ( participación )	Personas
Distrito Iquitos (al 2021)	98.79%	135,911
Distrito Punchana (al 2021)	92.28%	92,015
Distrito Belen (al 2021)	87.55%	68,071
Distrito San Juan Bautista (al 2021)	89.46%	182,678
<b>Población por residencia, ciudad Iquitos (al 2020)</b>		<b>478,675</b>

Fuente: INEI

Para el presente proyecto se ha considerado los distritos de Iquitos, Punchana, Belén y San Juan Bautista.

#### Cuadro 4

##### Mercado por grupo de edades

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

Fuente: INEI

#### Cuadro 5

##### Mercado por condición socioeconómica, ciudad de Iquitos año 2021

Tipo de segmento	Participación	Cantidad ( personas )
Segmento A/B ciudad Iquitos	4.5%	11,132
Segmento C ciudad de Iquitos	14.1%	34,879
Segmento D ciudad de Iquitos	15.4%	38,095
Segmento E ciudad de Iquitos	0.0%	-
<b>Población objetivo socio económico, ciudad Iquitos (2021)</b>	<b>34.0%</b>	<b>84,105</b>

Fuente: INEI

#### Cuadro 6

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

Promedio personas por vivienda		5.03
Viviendas ciudad de Iquitos (al 2021)		16,711
Consumo del producto (canasta por día/familia)		0.13
Consumo del producto (canasta por mes/familia)	30	4
Consumo del producto (canastas por año/familia)	12	48
<b>Consumo del producto ciudad Iquitos (canastas)</b>		<b>802,120</b>

Fuente: INEI

### 2.3 Oferta competitiva

Se ha investigado acerca de los negocios similares que se encuentran en el radio de acción de la empresa. Se ha aprecia gran variedad de empresas dedicadas al mismo rubro.

**Cuadro 7**

**Negocios con giros similares a la empresa Nadir Multiservicios EIRL., en la ciudad de Iquitos del 2021 (Soles)**

Detalle	Unidad	Empresas		
		Bodega Carmencita	Comercial Tananta	Bodega Luz
Canasta básica	Canasta	S/28.00	S/28.00	S/27.00

Fuente: elaboración propia

El aislamiento social que la población peruana vive estos días obliga a todas las empresas a diseñar estrategias y acciones enfocadas en la continuidad de su negocio, que les permitan ofrecer servicios de abastecimiento a su mercado objetivo.

Esta exigencia es mayor para las micro y pequeñas empresas (mypes) que reinvierten su capital de trabajo cada día para mantener sus operaciones.

Los negocios dedicados a la venta de abarrotes tienen una gran oportunidad para mejorar el servicio de establecimientos como las bodegas o tiendas de mercados. Son negocios que habían perdido competitividad en el mercado durante los últimos años, a costa de los supermercados y las tiendas de conveniencia.

Los supermercados aún ofrecen sus servicios en horarios restringidos, a fin de atender, sobre todo, a clientes que viven alrededor y que pueden movilizarse a pie. Si bien tienen establecido un servicio de entrega a domicilio, a través de sus plataformas web, está dirigido a

Usuarios de comercio electrónico, es decir, aquellos que realizan compras a través de empresas de delivery por aplicación, como Glovo o Rappi.

Las tiendas, bodegas y puestos de mercados, sin tener sitios web, recursos tecnológicos como los supermercados o un sistema formal de gestión de la relación con sus clientes (CRM), adoptan acciones creativas, propias del canal moderno, para atender a sus clientes. La relación cliente casero siempre ha existido, pero en los últimos tiempos se le agregó el medio de pago y la personalización del servicio, para competir con el canal moderno. Así, los pequeños negocios han construido sus bases de datos.

La coyuntura despertó la creatividad de las mypes para ofrecer listas de productos de primera necesidad, como frutas, verduras, abarrotes y carnes, entre otros, que comunican a sus clientes mediante mensajes por WhatsApp. Un servicio de entrega a domicilio en el horario y con el medio de pago que el cliente indique, ya sea efectivo, tarjeta de débito o crédito, mediante transferencia bancaria entre cuentas o aplicaciones como Yape o Plin.

Vale mencionar que estas mypes tienen autorización para seguir operando y movilizarse con salvoconductos. Al mismo tiempo, estos negocios toman en consideración las condiciones sanitarias, en la medida de lo posible (uso de mascarillas y guantes), y mantienen los precios del mercado.

Los clientes, por su lado, de manera empática y solidaria en estos tiempos difíciles, están dispuestos a preferir estos servicios y, sobre todo, contribuir a viralizar esa oferta, a través de sus redes sociales y grupos de WhatsApp. Son mensajes bien recibidos y hasta esperados, incluso por los consumidores modernos.

## **2.4 Programa de marketing**

### **2.4.1 El producto**

La empresa será un minimarket y multisevicios. Se dedicará a la comercialización de artículos de primera necesidad, prendas de vestir, artículos de limpieza, útiles de oficina, bebidas alcohólica y no alcohólicas.

Se contará con el servicio delivery para la atención de los clientes que deseen utilizar este servicio, sin el recargo, ni cobro en el precio de los productos.

#### **a) Categorías de productos.**

La empresa comercializará los siguientes rubros:

- ✓ Artículos de primera necesidad
- ✓ Prendas de vestir
- ✓ Artículos de limpieza
- ✓ Artículos eléctricos
- ✓ Golosinas y snack
- ✓ Útiles de oficina
- ✓ Licores
- ✓ Gaseosas

También, se contará con el servicio de pagos de luz, agua. Servicio de agente, de los principales bancos y cajas municipales de la ciudad.

A continuación se muestran imágenes referenciales de los productos que comercializará la empresa:

**Figura 3**  
**Abarrotes que comercializará la empresa Nadir**  
**Multiservicios EIRL**



Fuente: [google.com/search?q=articulos+de+primera+necesidad&rlz=1C1CHB](https://www.google.com/search?q=articulos+de+primera+necesidad&rlz=1C1CHB)

**Figura 4**  
**Prendas de vestir que comercializará la empresa**  
**Nadir Multiservicios EIRL**



Fuente: [google.com/search?q=prendas+de+vestir&tbm=isch&ved=2ahU](https://www.google.com/search?q=prendas+de+vestir&tbm=isch&ved=2ahU)

**Figura 5**  
**Artículos de limpieza que comercializará la empresa**  
**Nadir Multiservicios EIRL**



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

**Figura 6**  
**Artículos eléctricos que comercializará la empresa**  
**Nadir Multiservicios EIRL**



Fuente: [google.com/search?q=articulos+electricos&rlz=1C1CHBF\\_esPE897PE](https://www.google.com/search?q=articulos+electricos&rlz=1C1CHBF_esPE897PE)

**Figura 7**  
**Golosinas y Snack que comercializará la empresa Nadir Multiservicios EIRL**



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

**Figura 8**  
**Licores que comercializará la empresa Nadir Multiservicios EIRL**



Fuente: [google.com/search?q=licores+en+estants&tbm=isch&ved=2](https://www.google.com/search?q=licores+en+estants&tbm=isch&ved=2)

**b) La marca**

Es imprescindible que la empresa cuenta con una imagen que le distinga de los negocios similares, que le contribuya a consolidar el posicionamiento de la misma en el mercado.

**Figura 9**

**Logo empresa Nadir Multiservicios EIRL, 2021**



Fuente: elaboración propia

## 2.4.2 El precio

El precio representa uno de los factores internos importantes de la empresa, con ello se asegura el retorno de la inversión, con el margen de utilidad, adicionalmente un excelente.

### Cuadro 8

#### Precio de los productos de Nadir Multiservicios EIRL., 2021

Producto	Unidad	Minimark Nadir
Canasta básica para una semana	canasta	S/25.00

Fuente: elaboración propia

Al establecer las políticas de precios la empresa también ha considerado, las bonificaciones, próximamente en una segunda etapa se va considera los descuentos y periodos de pagos.

## 2.4.3 La promoción.

Para la empresa es muy importante dar a conocer al mercado objetivo la existencia del producto como también hacer conocer los beneficios que brinda al consumidor.

A continuación se detalla las herramientas de comunicación que serán utilizados en la promoción de nuestros productos, como también ser muestran los merchandising que serán obsequiados a nuestros clientes.

Figura 10

Afiche promocional de Nadir Multiservicios EIRL, 2021



**MULTISERVICIOS**  
MINIMARKET  
NADIR EIRL

todo en un mismo lugar

**Feliz día  
mamá**

**Gran sorteo por el día de la madre, por la compra de S/.30 soles a  
mas, reclame su cupón par al sorteo de 3 canastas de víveres.**

**Participan todos los clientes**

**Sorteo: Segundo domingo de mayo**

**Hora: 10:00am**

Imagen referencial

Fuente: elaboración propia

Figura 11

Polo con el logo de Nadir Multiservicios EIRL, 2021



Fuente: elaboración propia

**Figura 12**

**Fan page de Nadir Multiservicios EIRL, 2021**



Fuente: elaboración propia

**2.4.4 La cadena de distribución**

En esta etapa, la distribución cumple una función muy importante que es la de relacionar la producción con el consumo de los productos. Por tanto la cadena de distribución será directa.

La empresa contara con un local comercial ubicado en la en la calle Zaragoza # 30, distrito de San Juan Bautista, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

**Figura 13**

**La cadena de distribución de Nadir Multiservicios EIRL**

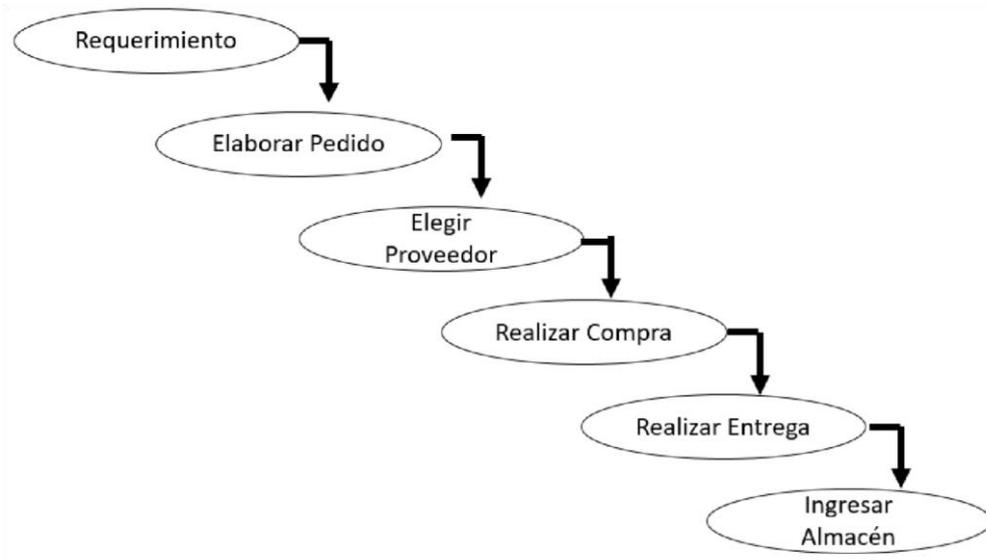


Fuente: elaboración propia



**Figura 14**

**Proceso de aprovisionamiento de Nadir Multiservicios EIRL, 2021**



Fuente: elaboracion propia

El proceso de aprovisionamiento se da inicio con el requerimiento de los productos a comercializar en la empresa, seguidamente se consolida y elabora el pedido, es decir consolidando los pedidos.

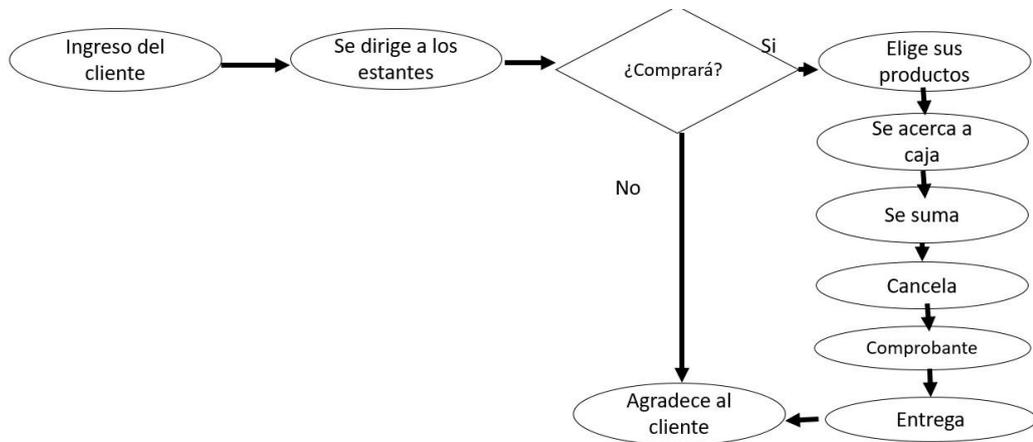
Seguidamente se elige el proveedor que reúna las condiciones que exige la empresa, como: calidad, permanencia, precio, descuento, tiempo de entrega, lugar de entrega, entre otros. Para luego realizar la compra y exigir el comprobante de pago para la empresa.

Seguidamente se procede a ingresar toda la mercadería adquirida, el cual debe ingresar con su respectiva codificación para el control.

### 3.3 El proceso de atención al cliente Nadir Multiservicios EIRL.

Figura 15

#### Proceso de atención al cliente de Nadir Multiservicios Nadir EIRL, 2021



Fuente: elaboración propia.

#### El proceso de atención al cliente:

1. Ingreso del cliente: (protocolo Covid-19)

El proceso se inicia cuando el cliente ingresa al local comercial. En este punto se empieza el protocolo Covid -19. Luego se desplaza al sector de su interés.

2. Se dirige a los estantes:

Las mercaderías serán distribuidas por el rubro, como abarrotes, prendas de vestir, artículos eléctricos, entre otros. El cliente elige de acuerdo a sus necesidades que es lo que desea llevar.

3. ¿Comprará?:

No, en el caso que el cliente no encontró o no desea los productos expendidos se procede con el último paso.

Sí: en el caso que el cliente está interesado en los productos se sigue con el siguiente paso.

4. Elige sus productos:

Se le brinda las facilidades que desea a fin de elegir los productos que desea.

5. Se acerca a la caja:

Una vez elegido sus productos, se acerca a caja a fin de sumar el total de productos elegidos.

6. Se suma:

Se procede a suma los productos y se él hace llegar el monto total

7. Cancela:

Se exige la cancelación del total de productos seleccionados.

8. Comprobante:

Se emite el comprobante de acuerdo a lo exigido por el cliente. El mismo que puede ser factura, boleta de venta o ticket.

9. Entrega:

Se procede a entregar los productos adquirida al cliente.

10. Se agradece al cliente

Se le brinda el agradecimiento al cliente.

**Figura 16**  
**Góndolas para exhibir los productos**



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

**Figura 17**  
**Máquinas registradoras**



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

**Figura 18**  
**Máquinas conservadoras para los productos**



Fuente: [google.com/search?q=maquinas+conservadoras&tbm](https://www.google.com/search?q=maquinas+conservadoras&tbm)

**Figura 19**  
**Lectoras de código de barras**



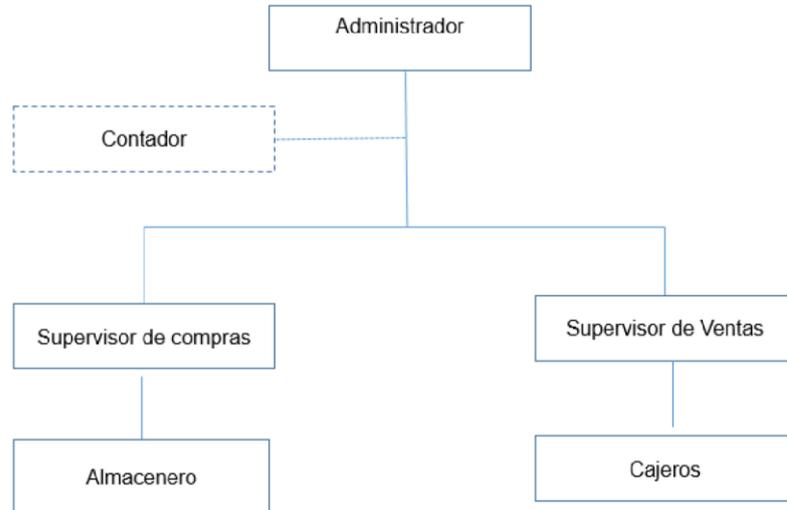
Fuente: [google.com/search?q=maquinas+conservadoras&tbm](https://www.google.com/search?q=maquinas+conservadoras&tbm)

## IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1 La estructura organizacional de Nadir Multiservicios EIRL

Figura 20

Estructura organizacional de Nadir Multiservicios ERIL



Fuente: elaboración propia

### 4.2 Puestos y funciones

#### a) Puesto: Administrador de Nadir Multiservicios EIRL.

##### Funciones:

1. Planifica y elaborar metas y políticas de todas las áreas de la empresa
2. Planifica, elabora y aprueba el presupuesto global y de todas las áreas de la empresa
3. Organiza las áreas que trabajaran bajo su responsabilidad en la empresa
4. Organiza y aprueba los procesos de las áreas de la empresa.
5. Representa a la empresa ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
6. Es responsable de conseguir financiamiento para la empresa.
7. Atiende las quejas de los clientes
8. Encargado de controlar la asistencia de los colaboradores

**b) Puesto: Supervisor de compras de Nadir Multiservicios EIRL**

**Tareas:**

1. Planifica y organiza el aprovisionamiento de los bienes y servicios solicitados por las áreas de la empresa
2. Responsable de elegir los proveedores para la empresa, cuidando los intereses de la misma.
3. Elabora la consolidación para la respectiva cotización de los bienes y servicios solicitados por las áreas de la empresa.
4. Controla y custodia los activos de la empresa
5. Previene el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos de la empresa
6. Responsable de la calidad de los productos a expender
7. Tiene dependencia funcional directamente con administrador

**c) Puesto: Supervisor de Ventas de Nadir Multiservicios EIRL**

**Tareas:**

1. Planificar y organizar todas las actividades que implica el área de ventas
2. Elaborar y proponer las políticas de ventas de la empresa
3. Tiene bajo su responsabilidad a los cajeros
4. Planifica y propone el plan de marketing
5. Atiende las quejas y reclamos de los clientes
6. Organiza el área de ventas, desarrolla y dirige las actividades
7. Supervisa el trabajo de los cajeros
8. Dirige las actividades propias del área de ventas.
9. Busca convenios con empresa al entorno para el abastecimiento a sus trabajadores
10. Reporta a la administración los importes por las ventas diaria

**d) Puesto: Asistente de compras de Nadir Multiservicios EIRL**

**Tareas:**

1. Realiza las cotizaciones de los bienes y servicios a adquirir
2. Mantiene actualizado el stock de la empresa
3. Busca información para nuevos proveedores potenciales para la empresa
4. Elabora el cuadro consolidado de cotizaciones
5. Realiza el seguimiento a los pedidos y garantizar la puntualidad
6. Lleva el control de las mercaderías de la empresa
7. Reporta al jefe de ventas

**e) Puesto: Cajero de Nadir Multiservicios EIRL**

**Tareas:**

1. Planifica el trabajo del área de caja
2. Realiza el cobro por las compras de los cliente
3. Informa en forma diaria sobre el reporte de ventas diaria semanal y mensual
4. Controla el efectivo por los ingresos de la empresa
5. Escanear las mercadería y verificar que los precios sean correctos
6. Emitir los tickets, boletas y facturas
7. Mantener actualizado las capacitaciones sobre reconocimiento de billetes emitidos con el Banco Central de Reserva del Perú
8. Mantener niveles mínimos de efectivo en la caja
9. Reporta al supervisor de ventas

### **4.3 Condiciones laborales**

Nadir Multiservicios EIR, ha establecido para la empresa las siguientes condiciones laborales:

- Los colaborados para empezar deben emitir recibo por honorarios por tres meses
- Luego de tres meses contarán con contrato laboral

- La empresa se inscribirá en el Registro de la micro y pequeña empresa para gozar los beneficios laborales que la ley le ampara, para otorgar a sus trabajadores.
- Se contará con un horario repartido en dos turnos: de 7:00am a 3:00pm y de 3:00pm a 11:00pm a fin de cumplir con las exigencias del cliente.
- Se establecerán los protocolos para la atención al cliente en las instalaciones de la empresa.
- Los trabajadores gozaran todos los beneficios laborales que otorga una micro empresa.
- Los trabajadores gozaran de beneficios en la compra de mercadería en al empresa.

#### **4.4 Régimen tributario.**

Nadir Multiservicios EIRL, por el nivel de venta que mantiene en los 3 años de los proyectos se acogerá al régimen Mype tributario, el mismo que presenta pagos a cuenta de 1% mensual y 10% al año. Se llevará tres libros contables: registro de compras, registro de venta, libro diario de formato simplificado.

El servicio contable será tercerizados en esta primera etapa, el contador velará por el cumplimiento oportuno y permanente de los impuestos calculados por la empresa.

## V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 5.1 Estudio económico.

#### 5.1.1 Mercado y ventas.

**Cuadro 9**

**Demanda del negocio a desarrollar**

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (canastas)	802,120		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	1%	2 %
Demanda estimada (tonelada)	802,120	810,141	826,344
Participación de mercado (decisión empresa)	3.80%	4.00%	4.20 %
Demanda del proyecto (canasta)	30,481	32,406	34,706

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 10**

**Ventas de los productos de la empresa Nadir Multiservicios EIRL (soles)**

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	30,481	32,406	34,706
Precio venta - decisión empresarial (soles x canasta)	25.00	25.00	26.25
Tendencia del precio en el mercado	0%	5%	8 %
Precio de venta	S/.25.00	S/.26.25	S/.28.35
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.762,014	S/.850,648	S/.983,928

Fuente: elaboración propia

#### 5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

**Cuadro 11**

**Costo de ventas de la empresa Nadir Multiservicios EIRL (soles)**

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas (unidades)	30,481	32,406	34,706
Costo compra(precio por canasta)	S/18	S/18	S/19
Costo de la mercadería vendida	S/548,650	S/589,135	S/649,892

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 12

#### Gastos administrativos de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

GASTO ADMINISTRATIVO	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,600	S/. 1,800	S/. 2,000
Supervisores	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,600	S/. 1,700
Asistentes Venta	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,100	S/. 1,200
Remuneraciones de la persona	S/. 6,400	S/. 7,200	S/. 7,800
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67 %
Remuneracion total mensual	S/. 6,955	S/. 7,824	S/. 8,476
Servicios públicos	S/. 650	S/. 800	S/. 1,000
Utiles oficina	S/. 300	S/. 350	S/. 400
Servicio contable	S/. 300	S/. 400	S/. 500
Otros	S/. 300	S/. 400	S/. 500
Total mensual	S/. 8,505	S/. 9,774	S/. 10,876
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.102,056</b>	<b>S/.117,288</b>	<b>S/.130,512</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 13

#### Gastos comerciales de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 350.00	S/. 450.00	S/. 650.00
Alquiler local	S/. 800.00	S/. 1,000.00	S/. 1,200.00
Promociones	S/. 250.00	S/. 350.00	S/. 500.00
Otros	S/. 200.00	S/. 300.00	S/. 500.00
Total mensual	S/. 1,600.00	S/. 2,100.00	S/. 2,850.00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.19,200.00</b>	<b>S/.25,200.00</b>	<b>S/.34,200.00</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 14

#### Gastos pre operativos de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

Gasto pre operativo	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/. 500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia

## 5.2 Estudio Financiero.

### 5.2.1 Inversiones de Nadir Multiservicios EIRL

**Cuadro 15**

**Inversión en activos de Nadir Multiservicios EIRL (soles)**

Activo fijo	Valor adquisici	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local(remodelacion)	S/. 12,000	1	S/. 12,000	20	S/. 600
Gondolas	S/. 3,500	4	S/. 14,000	10	S/. 1,400
Exhibidores	S/. 3,000	4	S/. 12,000	3	S/. 4,000
Equipos	S/. 4,500	1	S/. 4,500	5	S/. 900
Vehiculos	S/. 24,000	1	S/. 24,000	5	S/. 4,800
Muebles	S/. 3,600	1	S/. 3,600	5	S/. 720
<b>Total</b>			<b>S/. 70,100</b>		<b>S/. 12,420</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 16**

**Depreciación de los activos de Nadir Multiservicios EIRL (soles)**

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.70,100	-S/.12,420	-S/.12,420	-S/.12,420	S/.32,840
Amortización activo intangible	S/.2,200	-S/.440	-S/.440	-S/.440	S/.880
<b>Total</b>	<b>S/.72,300</b>	<b>-S/.12,860</b>	<b>-S/.12,860</b>	<b>-S/.12,860</b>	<b>S/.33,720</b>

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 17**

**Costo laboral (%)**

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

Fuente: elaboración propia

## 5.2.2 Financiamiento de Nadir Multiservicios e EIRL

**Cuadro 18**

### Programa de endeudamiento de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

Deuda a tomar	S/. 90,000	2.5%	mensual	
34.49% Anual		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	90,000	2,250	1,875	4,125
2	88,125	2,203	1,875	4,078
3	86,250	2,156	1,875	4,031
4	84,375	2,109	1,875	3,984
5	82,500	2,063	1,875	3,938
6	80,625	2,016	1,875	3,891
7	78,750	1,969	1,875	3,844
8	76,875	1,922	1,875	3,797
9	75,000	1,875	1,875	3,750
10	73,125	1,828	1,875	3,703
11	71,250	1,781	1,875	3,656
12	69,375	1,734	1,875	3,609
		23,906	22,500	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	67,500	1,688	1,875	3,563
14	65,625	1,641	1,875	3,516
15	63,750	1,594	1,875	3,469
16	61,875	1,547	1,875	3,422
17	60,000	1,500	1,875	3,375
18	58,125	1,453	1,875	3,328
19	56,250	1,406	1,875	3,281
20	54,375	1,359	1,875	3,234
21	52,500	1,313	1,875	3,188
22	50,625	1,266	1,875	3,141
23	48,750	1,219	1,875	3,094
24	46,875	1,172	1,875	3,047
		17,156	22,500	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	45,000	1,125	1,875	3,000
26	43,125	1,078	1,875	2,953
27	41,250	1,031	1,875	2,906
28	39,375	984	1,875	2,859
29	37,500	938	1,875	2,813
30	35,625	891	1,875	2,766
31	33,750	844	1,875	2,719
32	31,875	797	1,875	2,672
33	30,000	750	1,875	2,625
34	28,125	703	1,875	2,578
35	26,250	656	1,875	2,531
36	24,375	609	1,875	2,484
		10,406	22,500	

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 19

#### Estado de situación financiera Nadir Multiservicios EIRL (soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Activo corriente	S/38,101	S/94,710	S/153,352	S/252,529
Caja Bancos	S/38,101	S/11,311	S/63,170	S/152,161
Cuentas por cobrar		S/14,817	S/16,540	S/19,132
Inventarios		S/68,581	S/73,642	S/81,237
<b>Activo no corriente</b>	<b>S/72,300</b>	<b>S/59,440</b>	<b>S/46,580</b>	<b>S/33,720</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/110,401</b>	<b>S/154,150</b>	<b>S/199,932</b>	<b>S/286,249</b>
Pasivo corriente		S/22,860	S/24,547	S/27,079
Pasivo No Corriente	S/80,000	S/60,000	S/40,000	S/20,000
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/80,000</b>	<b>S/82,860</b>	<b>S/64,547</b>	<b>S/47,079</b>
Patrimonio				
Capital	S/30,401	S/30,401	S/30,401	S/30,401
Utilidades retenidas		S/0	S/40,889	S/104,984
Resultado del ejercicio		S/40,889	S/64,095	S/103,786
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/30,401</b>	<b>S/71,289</b>	<b>S/135,385</b>	<b>S/239,170</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/110,401</b>	<b>S/154,150</b>	<b>S/199,932</b>	<b>S/286,249</b>

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 20

#### Cálculo de la tributación de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

<b>CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN</b>			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (comercio y restaurante)	8%	8%	8%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)	35.14%	35.14%	35.14%
Para efectos de pago a SUNAT Regimen MYPE			
Participación utilidades (menos de 20 trabajadores)	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
	Al 2021	Cantidad	Importe
Unidad Impositiva Tributaria	4,400	15	66,000

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 21

#### Estado de resultados integrales de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.762,014	S/.850,648	S/.983,928
Costo ventas	-S/.548,650	-S/.589,135	- S/. 649,892
Margen Bruto	S/.213,364	S/.261,514	S/.334,036
Gastos administrativos	-S/.102,056	-S/.117,288	- S/. 130,512
Depreciación	-S/.12,860	-S/.12,860	- S/. 12,860
Gastos comerciales	-S/.19,200	-S/.25,200	- S/. 34,200
Margen operativo	S/.79,248	S/.106,166	S/.156,464
Gastos financieros	-S/.21,250	-S/.15,250	- S/. 9,250
Margen antes de tributos	S/.57,998	S/.90,916	S/.147,214
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
Subtotal	S/57,998	S/90,916	S/147,214
Pago impuesto a la renta	-S/.17,109	-S/.26,820	- S/. 43,428
Utilidad neta	40,889	64,095	103,786

Fuente: elaboración propia

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

### Cuadro 22

#### Flujo de caja de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

LUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.762,014	S/.850,648	S/.983,928	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.72,300				S/.33,720
Capital de trabajo	-S/.38,101	-S/.61,424	-S/.6,430	-S/.7,655	S/.113,609
Compras		-S/.548,650	-S/.589,135	- S/. 649,892	
Gastos administrativos		-S/.102,056	-S/.117,288	- S/. 130,512	
Gastos comerciales		-S/.19,200	-S/.25,200	- S/. 34,200	
Pago impuestos		-23,378	-31,319	-46,157	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.110,401	S/.7,306	S/.81,277	S/.115,512	S/.147,329
Préstamo recibido	S/.80,000				- S/. 20,000
Amortización		-S/.20,000	-S/.20,000	- S/. 20,000	
Gastos financieros		-S/.21,250	-S/.15,250	- S/. 9,250	
Escudo fiscal		S/.6,269	S/.4,499	S/.2,729	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.30,401	-S/.27,676	S/.50,526	S/.88,991	S/.127,329
FCE	-S/.110,401	S/.7,306	S/.81,277	S/.262,842	
FCF	-S/.30,401	-S/.27,676	S/.50,526	S/.216,320	

Fuente: elaboración propia

### Cuadro 23

#### VAN, TIR y B/C de Nadir Multiservicios EIRL (soles)

VAN Económico	S/.121,052
Tasa de descuento (CAPM)	16.67 %
TIR Económica	54 %
Indice B/C	2.10
VAN Financiero	99,296
Tasa de descuento (WACC)	22.21 %
TIR Financiero	91 %
Indice B/C	4.27

Fuente: elaboración propia.

## CONCLUSIONES:

- a. La finalidad de presente plan de negocios es constituir la comercialización de artículos de primera necesidad, prendas de vestir, artículos de limpieza, útiles de oficina, bebidas alcohólica y no alcohólicas.
- b. Se ha determinado las principales necesidades de alimentación de las de los clientes prospectos, las mismas que se buscan satisfacer con el presente negocio, se ha determinado que el mercado es sensible a las promociones de los productos que se expenderán.
- c. La fuente de aprovisionamiento de la empresa, se dará en la ciudad de Iquitos, lugar donde se ha identificado a los principales distribuidores de abarrotes, las que cuentan con movilidad propia para la entrega de los productos. Los procesos diseñados responde a la necesidad de la micro empresa, son procesos cortos, simples y eficientes.
- d. Se ha determinados las políticas que regirán para los colaboradores, como las condiciones laborales, las que juegan un rol importante en la empresa, los colaboradores gozaran de contrato laborales después de los tres meses. Las funciones determinadas para cada área son claras, simples busca elevar la productividad del trabajador.
- e. En cuanto al plan económico y financiero, los estados financieros han expresado ratios positivos para la empresa, la empresa cuenta con liquidez para asumir sus compromisos. Se aprecia resultados positivos desde el primer año y el resto de años. El proyecto es viable y rentable.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

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.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme

[enhttps://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm\\_4rev4s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf)

GARAY, Luís Jorge. Programa de estudio: la industria de América Latina ante la Globalización. Colombia Estructura Industrial e Internacionalización. Cargraphics, s.a. Bogotá 1998

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2007. *Censos Nacionales*

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

Marketing, Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000. © 1993-1999 Microsoft Corporación. Reservados todos los derechos.

Phillip Kotler Gestión del Marketing en una empresa en la década de los años 70.

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

Velásquez Salazar, German. 2018. *Cadena de abastecimiento: ¿Un factor crítico de éxito?* En: Conexione san, 8 de marzo del 2018. Lima, Perú.