

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ



FACULTAD DE NEGOCIOS

INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Plan de Negocio de Restaurante de comida típica
en la ciudad de Iquitos,
año 2018**

Autores:

**Mozombite Inuma, Kiara Lucero
Acosta Flores, Vannia Lillian**

**Para optar por el título profesional
de Licenciado en Administración
de Empresas**

**Iquitos – Perú
2018**

DEDICATORIA

Dedicar a Dios por darme la vida y la dicha de poder realizar este proyecto también a mi madre por ser ella el pilar fundamental en mi vida, por el apoyo incondicional que siempre me entrega.

También dedico este proyecto a mi abuelita, por ser el ángel que guía mis pasos, por cuidar siempre de mí, sé que desde donde estas estarías alegre y orgullosa de mi.

Vannia Lillian Acosta Flores

En primer lugar dedico mi proyecto a papá Dios por haberme brindado una buena salud y a pesar de lo cansada que podía estar me da siempre la fuerza para lograr mis objetivos, a mis padres por darme la oportunidad de existir y estar presente en todo momento absorbiendo sus ideas y a mis hermanos que siempre están a la espera de llenarme de fuerza con sus ganas de superación.

Kiara Lucero Mozombite Inuma

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por la vida y permitir seguir logrando mis metas, a mi madre, por ser un ejemplo a seguir de mujer luchadora y fuerte, por confiar siempre en mí y siempre apoyarme en todo momento.

También agradezco a los catedráticos de la carrera de Administración de Empresas por sus enseñanzas que nos dieron día a día que nos sirve de mucho en nuestra vida laboral.

Vannia Lillian Acosta Flores

Gracias a Dios por darme buena salud para lograr mis metas, a mis padres por la fortaleza, apoyo y motivación; sin ellos nada de esto fuera posible; a mis hermanos que me aliviaron en momentos de estrés y frustración y a mis amigos quienes me apoyaron en todo momento.

Un agradecimiento muy especial a todos mis catedráticos y a la Universidad Científica del Perú que me brindó la oportunidad de poder realizar mis estudios superiores y formarme como profesional y optando por el Título profesional en Administración de Empresas.

Kiara Lucero Mozombite Inuma



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

Registrado en el Asiento N° A00010 de la Partida N° 11000318, personas Jurídicas de Iquitos,
Superintendencia de los Registros Públicos - SUNARP

FACULTAD DE NEGOCIOS ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el Distrito de San Juan Bautista, siendo las 11:00 horas del día 20 del mes de Julio del año 2018, se reunieron en la sala de audiencias de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador, que lo conforman:

- Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira **Presidente**
- Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez **Miembro**
- Lic. Adm. Raúl Alejandro Cornejo Coa **Miembro**

Para evaluar la sustentación de las Bachilleres:

KIARA LUCERO MOZOMBITE INUMA VANNIA LILLIAN ACOSTA FLORES

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL titulado "PLAN DE NEGOCIO DEL RESTAURANTE DE COMIDA TIPICA EN LA CIUDAD DE IQUITOS, AÑO 2018"

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar, teniendo como resultado:

Indicador	Examinador 1 Presidente	Examinador 2 Miembro	Examinador 3 Miembro	Promedio
A) Dominio del Tema	4	4	4	4
B) Calidad de redacción	3	3	2	3
C) Competencia expositiva, argumentación y coherencia	3	4	4	4
D) Calidad de respuestas	4	3	4	4
E) Uso de terminología especializada	3	3	3	3
Calificación Final				18
Calificación final (en letras)	Dieciocho			

Legenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Deficiente	1
B	Regular	2
C	Satisfactoria	3
D	Optima	4

EVALUACION FINAL

- Aprobado por Unanimidad
- Aprobado por Mayoría
- Desaprobado

El Jurado considera Aprobado por mayoría la sustentación.

Presidente:

Firma

Miembro:

Firma

Miembro:

Firma

Av. Abelardo Quiñones Km. 2,5 San Juan Bautista, Iquitos Telf.:(065) 261088-261092 anexo 234

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
I. INFORMACIÓN GENERAL	3
1.1 Nombre del negocio.....	3
1.2 Actividad empresarial	3
1.3 Idea de negocio	4
II. PLAN DE MARKETING	7
2.1 Necesidades de los clientes	7
2.2 Demanda actual y tendencias.....	8
2.3 Oferta actual y tendencias	10
2.4 Programa de Marketing	14
2.4.1 El producto	14
2.4.2 El precio.....	18
2.4.3 La promoción	20
2.4.4 La cadena de distribución	21
III. PLAN DE OPERACIONES	21
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento	21
3.2 El proceso productivo	23
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	28
4.1 La organización	28
4.2 Puestos, tareas y funciones.....	29
4.3 Condiciones Laborales	33
4.4 Régimen Tributario	34
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	34
5.1 Estudio económico	34
5.2 Estudio financiero	36
CONCLUSIONES	40
BIBLIOGRAFÍA.....	41
ANEXOS.....	42

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1. Etapa de servicios de comida (Clasificación Industrial Internacional Uniforme).....	3
Cuadro 2. Analisis FODA..	6
Cuadro 3. Factores criticos de exito..	6
Cuadro 4. Población total, ciudad de Iquitos, datos estadísticos del año 2012 y 2015; y proyectado al 2018..	8
Cuadro 5. Población por edades, ciudad de Iquitos, censo 2007; y separado por segmentos potenciales que podrían acudir a consumir nuestros platos típicos..	9
Cuadro N°6 Información de la empresa “El Mijano”	11
Cuadro N°7 Información de la empresa “Al frio y al fuego” .	12
Cuadro N°8 Información de la empresa “Bucanero”	13
Cuadro N°9. Lista de precio de comidas típicas con su respectivo precio	18
Cuadro N° 10. Lista de Bebidas con respectivos precios.....	19
Cuadro N° 11. Planeamientos de las compras.....	22
Cuadro N° 12. Horario de trabajo.....	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Página
Gráfico 1. Participación en el total de los segmentos de consumidores potenciales del restaurante, ciudad de Iquitos, 2018.	10

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. Logo de la empresa.....	3
Figura 2. Vista de lugar turístico.....	5
Figura 3. Sala de comida a base de materiales rústicos.....	5
Figura 4. Logo Mijano, Empresa competidora, 2018.....	11
Figura 5. Logo de Al frio y al Fuego, empresa competidora, 2018.....	12
Figura 6. Logo del Bucane, empresa competidora, 2018.....	13
Figura 7. Ensalada de chonta.....	15
Figura 8. Juane.	15
Figura 9. Tacaco con chorizo.	15
Figura 10. Inchicapi de gallina.....	15
Figura 11. Patarashca	15
Figura 12. Timbuche.	15
Figura 13. Humita.....	15
Figura 14. Paiche a la Loretana	15
Figura 15. Sarapatera.	16
Figura 16. Caracol gigante.....	16
Figura 17. Suri asado.....	16
Figura 18. Siquisapa frita.....	16
Figura 19. Chicharrón de lagarto.....	16
Figura 20. Mazamorra de carne de monte.	16
Figura 21. Masato de yuca.....	17
Figura 22. Refresco de cocona.	17
Figuro 23. Aguajina.	17
Figura 24. Chapo.....	17
Figura 25. Refresco de camu camu.	17
Figura 26. Shibe.	17
Figura 27. Huitochado.....	17
Figura 28. Chuchuhuasi.	18
Figura 29. Siete raíces.	18
Figura 30. Huarapo Coconachado.	18
Figura 31. Coconachado.....	18

Figura 32. Rompe calzón.	18
Figura 33. Flujo del proceso productivo del restaurante “Trinchi”, ciudad de Iquitos, 2018.....	23
Figura 34. Estufa.	25
Figura 35. Asador.....	25
Figura 36. Freidor de papas y plátano.....	26
Figura 37. Horno.	26
Figura 38. Mesa de trabajo.....	26
Figura 39. Licuadora.	27
Figura 40. Sillas a base de madera.....	27
Figura 41. Sillas y Mesas a base de madera	28
Figura 42. Estructura organizacional del RESTAURANT EL TRINCHI S.R.L. .	28

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Comportamiento del mercado: tendencias y participación.	34
Tabla 2. Ingreso por ventas.....	34
Tabla 3. Gastos administrativos.	35
Tabla 4. Gastos comerciales.....	35
Tabla 5. Gastos Insumos.....	36
Tabla 6. Inversión en activos fijos.	36
Tabla 7. Depreciación y amortización en activos fijos.	36
Tabla 8. Programa de endeudamiento.	37
Tabla 9. Estado de resultados económicos.....	38
Tabla 10. Tributación del proyecto.	38
Tabla 11. Flujo de caja.	39

ÍNDICE DE ANEXOS

	Página
Anexo 1. Cambios en el capital de trabajo	42
Anexo 2. Balance	42
Anexo 3. VAN y TIR económico.	43
Anexo 4. VAN y TIR financiero.....	43
Anexo 5. Ubicación del restaurante “Trinchi” en la ciudad de Iquitos, 2017.....	43

RESUMEN

Nuestro plan de negocio es una investigación que estudia la factibilidad de crear el servicio netamente turístico en el rubro de restauran que brinde solo platos, bebidas y tragos exóticos de la selva loreтана en la ciudad de Iquitos.

Sera un lugar muy acogedor, donde nuestros clientes podrán relajarse, compartir, divertirse en familia, en pareja o en grupo de amigos.

El objetivo de nuestro plan de negocios es fomentar y fortalecer la gastronomía de nuestra Amazonía, así mismo contribuir con la economía del país y el desarrollo turístico de nuestra ciudad.

Los resultados del estudio nos señalan que existe un mercado potencial que va a adquirir nuestro servicio; existe tecnología actualizada, disponible para los servicios, capacidades en las personas que trabajan y márgenes de utilidad que permiten alcanzar la rentabilidad esperada.

Palabras claves: Plan de negocios; restaurante, comida típica, bebidas típicas, Iquitos y turismo.

ABSTRACT

Our business plan is an investigation that studies the feasibility of creating a tourist service in the restaurant business that offers only exotic dishes, drinks and drinks from the Loreto jungle in the city of Iquitos.

It will be a very cozy place, where our customers can desesterar, share, have fun as a family, as a couple or in a group of friends.

The objective of our business plan is to promote and strengthen the cuisine of our Amazon, as well as contribute to the economy of the country and the tourism development of our city.

The results of the study indicate that there is a potential market that will acquire our service; there is updated technology, available for services, capacities in the people who work and profit margins that allow to achieve the expected profitability.

Keywords: Business plan, typical foods, typical drinks, Iquitos, tourim.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre : EL TRINCHI S.R.L.

Localización : Distrito de Iquitos, Provincia de Maynas,
Departamento de Loreto.

Sector de actividad : Servicio de alimentación.

Figura1. Logo de la empresa



Fuente: Las autores.

1.2 Actividad empresarial

Cuadro N°1. Etapa de servicios de comida

(Clasificación Industrial Internacional Uniforme).

I Actividades de alojamiento y servicios de comida					
	56	Actividades de servicio de comidas y bebidas			
		563	Actividades de servicio de bebidas		
			561	Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	
				5610	Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIU

1.3 Idea de negocio

El servicio que brindamos nació de la necesidad que existe en el deseo de consumir y conocer los platos típicos; de todas las personas que viven en el distrito de Iquitos y distritos que lo rodean, también de los turistas que visitan nuestra ciudad día a día, con la finalidad de conocer comidas distintas al de su país actualmente existe lugares que no cuentan con una atención únicamente de ventas de comidas típicas de nuestra región, y a la vez con un lugar agradable, rustico, donde puedan además de degustar nuestros platos, relajarse en un lugar tranquilo, olvidándose del estrés que puedan sentir en las calles, trabajo, colegio, etc.

Todo esto mediante un estudio de mercado donde nos muestran que los pobladores de nuestra ciudad no se sienten totalmente satisfechos por nuestra competencia: lo que representa una excelente oportunidad para la empresa a desarrollarse ya que representará un cambio para la ciudad.

Nuestra idea de negocio, se basa en poder satisfacer de manera completa al cliente, turistas nacionales y extranjeros; dando a conocer la variedad existente en la comida loreana y que no tenemos nada que envidiar a otros lugares de nuestro país.

Nuestro restaurant contará con una capacidad de 100 personas entre ellas nuestro cliente objetivo que son las familias y también los turistas, será construido con materiales rústicos (madera, hojas, palo de bambú, semillas de frutas de la selva, etc).

Dando a conocer nuestra belleza natural y la diversidad de sabores y delicias dando un valor agregado que son todos los insumos de nuestra región. Así también se busca brindar el mejor servicio con valor agregado de turismo, alimentación y recreación con un ambiente amplio, parqueadero privado para vehículos.

Figura 2. Vista de lugar turístico



Fuente: <http://reservadelaselva.com>

Figura 3. Sala de comida a base de materiales rústicos



Fuente: <http://reservadelaselva.com>

Como futura empresa en el rubro de turismo estamos en la obligación de brindar un buen servicio por ello establecemos nuestra misión y visión:

- **Misión:**
Elaborar la mejor comida típica de la selva con la mejor sazón utilizando ingredientes que se producen en nuestra región y de calidad, brindada a través de un excelente servicio, capacitando constantemente a nuestros colaboradores para que se identifiquen plenamente con la empresa.
- **Visión:**
Ser la empresa más sólida en el rubro de gastronomía de la selva peruana con proyección nacional e internacional.

Cuadro N° 02 - Análisis FODA "Restaurant EL TRINCHI"

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Contaremos con nuestros propios insumos de materia prima. - Alta calidad de servicio. - Adecuada presentación de los platos típicos. - Posibilidad de modificar los ingredientes de manera sustituta según la dieta del cliente. - Personal capacitado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Somos nuevos en el mercado. - Probablemente no se cuente en el personal adecuado o con experiencia suficiente. - No contamos con local propio. - No contamos con un estacionamiento propio. - Alto costo de transporte para la materia prima.
Oportunidad	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Servicio a domicilio. - Innovación de la carta de presentación. - Saber las debilidades de nuestra competencia. - Contaremos con capacitaciones gratuitas por parte de la cámara de comercio. - Brindaremos oportunidad de trabajo a jóvenes sin experiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saber los resultados de nuestra contratación a jóvenes sin experiencia. - El clima tropical de nuestra ciudad. - Inseguridad ciudadana. - Alta tasa en el precio de los proveedores. - Competencia de platos sustitutos.

Cuadro N° 03 - Factores críticos de éxito "Restaurant EL TRINCHI"

Factores Críticos de éxito	
Operativos	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema Digital de Calidad - Investigación y desarrollo de estudio de mercado. - Buen formato de facturación
Profesionales	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia y capacidad de personal (profesional, técnico y operativo).
Administrativos	<ul style="list-style-type: none"> - Información contable y administrativa organizada. - Funciones bien establecidas para cada puesto.
Externos	<ul style="list-style-type: none"> - Vinculo favorable con nuestro proveedor. - Manejo de información de la competencia. - Redes publicitarias.

II. PLAN DE MARKETING

2.1 Necesidades de los clientes

Los clientes pueden darle un giro a nuestra empresa, así como nos pueden llevar al éxito por recibir un servicio de calidad como así también nos pueden guiar a la ruina cuando les brindamos lo contrario a lo anterior, es por ello que son muy importantes y la única forma de satisfacerlos es conociéndolos y comunicándonos con ellos para conocer sus necesidades.

Los gustos, necesidades e intereses de los consumidores cambian, y con ellos la demanda del mercado. Por eso las empresas deben invertir recursos en el análisis constante de lo que el consumidor quiere y necesita. Este proceso continuo permite que las empresas mantengan un buen nivel de competitividad respecto a otras empresas.

Los clientes buscan un buen servicio, buena atención y que les brinden la información necesaria en este caso nosotros brindaremos información acerca de nuestra cultura.

Y además ellos deben estar el detalle de los precio, lo que se ofrece; nuestra listas de variedad de platos típicos y recibir la información necesaria de lo que cada plato contiene mas no como fue preparado.

Nuestra gastronomía loreto hoy en día se está haciendo muy conocida por sus variedades de platos típicos de nuestra región y esto hace que los turistas tengan atracción por nuestra cultura.

La variedad de frutas y verduras que tenemos en nuestra región nos ayuda a que podamos innovar con el arte culinario, innovar con platos nuevos y llamativos para que el turista tenga curiosidad por conocer.

La incuestionable importancia de la gastronomía como patrimonio cultural de los países y; como una de las razones principales de motivación para el viaje, demanda la creciente necesidad de desarrollar productos turísticos gastronómicos sostenibles y confiables, con metodologías científicas que incrementen la satisfacción del turista y, por ende, traiga múltiples beneficios a los establecimientos que obtengan dicho distintivo y en consecuencia lógica una mayor competitividad del destino.

Por otra parte, el lugar será apropiado para relajarse, el bambú tiene la propiedad de generar un ambiente fresco con mucha ventilación y esto favorece al cliente, porque la ciudad de Iquitos tiene un clima tropical, está en constante cambio, y este tipo de material estará adecuado al clima.

La mayoría de los lugares que existen en nuestra ciudad que ofrecen este tipo de servicio, poseen un ambiente común, y nosotros creemos que debemos dar otro tipo de perspectiva a los clientes, y adecuar a la forma de vida que se puede tener en la ciudad.

2.2 Demanda actual y tendencias

El mercado potencial son los turistas que visitan nuestra ciudad cada año y los 4 distritos de la ciudad de Iquitos; La población total en estudio está conformada de la siguiente manera:

Cuadro N°3. Población total, ciudad de Iquitos, datos comparativos del año 2012 y 2015; y proyectado al 2018.

Distritos	Población 2007	Población 2012	Tasa de crecimiento o promedio anual	Población 2018
Iquitos	156,904	158,738	0.11%	159,241
Punchana	75,595	87,755	1.37%	91,397
Belén	67,790	75,209	0.95%	77,369
San Juan	101,558	136,163	2.70%	147,498
TOTAL	401,847	457,865	5.12%	475,505

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Censos nacionales.

Consumidores potenciales

De acuerdo a lo analizado, los consumidores potenciales son los adultos que tienen ingresos económicos entre las edades de 20 a 55 años de género masculino o femenino, además de todo siempre habrán niños que son parte de la familia.

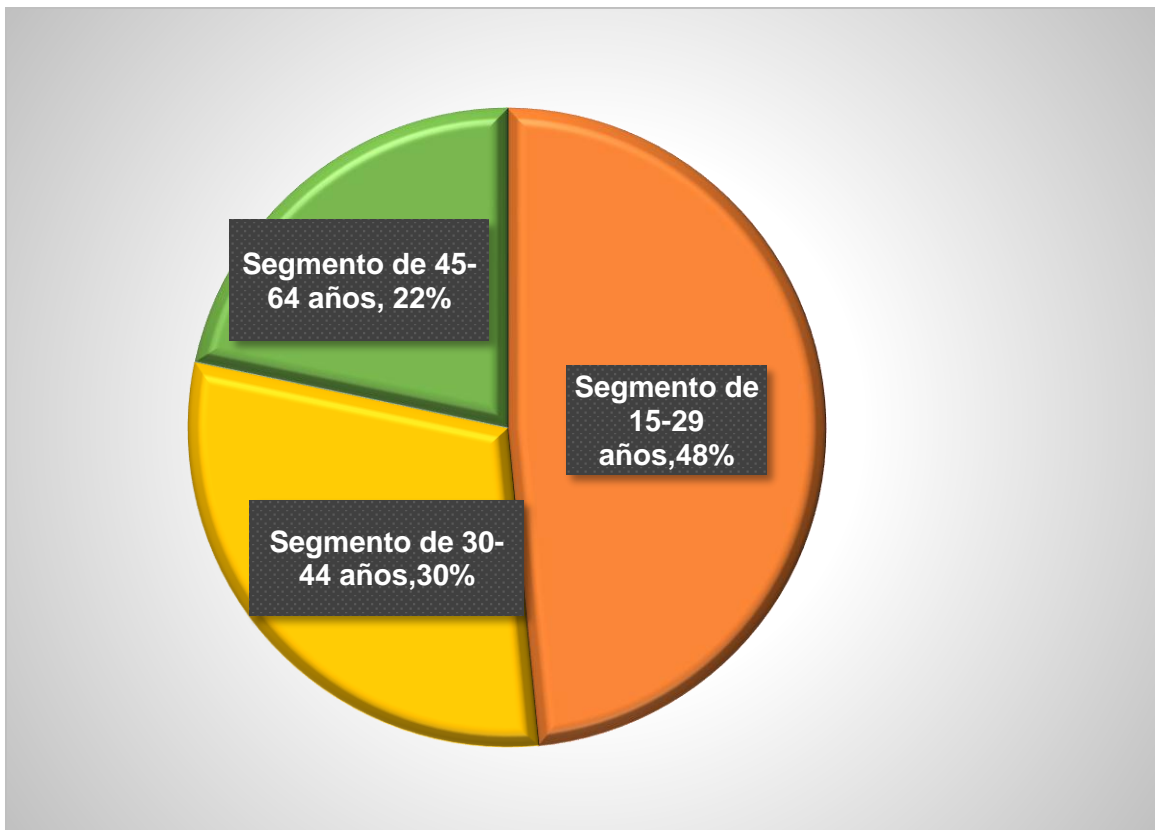
Pueden venir entre amigos, familias, personas que pertenecen a instituciones, empresas o entidades educativas; las reservas se harán de manera anticipada para algún evento o acontecimiento importante, por medio de una llamada a los números telefónicos del local con un adelanto del 50% en el pago según la cantidad de platos que se realizarán.

Cuadro N° 4. Población por edades, ciudad de Iquitos, censo 2007; y separado por segmentos potenciales que podrían acudir a consumir nuestros platos típicos.

Segmentos	Edades	Distritos			
		Iquitos	Punchana	Belén	San Juan B
A	15 – 29	48,028	23,303	19,960	30065
B	30 – 44	29,930	13,759	12,263	18852
C	45 – 64	24,361	9,478	8,259	12231
Total		102,319	46,540	40,482	61148

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Censos Nacionales.

Gráfico 1. Participación en el total de los segmentos de consumidores potenciales del restaurante, ciudad de Iquitos, 2018.



Fuente: Cuadro 3.

2.3 Oferta actual y tendencia

En la ciudad de Iquitos se encuentran localizados más restaurantes que están situados en diferentes sectores y a los cuales se les considera competencia para el proyecto. De acuerdo con sus propietarios surgieron por la necesidad de satisfacer la alimentación de los clientes ya que la venta de comida se realiza diariamente.

Figura 4. Logo Mijano, Empresa competidora, 2018



Fuente del logo: <http://tripadvisorrestahuranelmijano>

Cuadro N°4 Información de la empresa competidora “El Mijano”

Información de la empresa	
Información general:	
Dirección	Calle amazonas N° 829 – Iquitos
Teléfono	065 – 250346/971222438
E-mail	restaurantelmijano.cpm
Descripción del producto:	
Platos regionales, nacionales e internacionales	
Bienes y servicios que presta:	
1	Platos de mariscos
2	Comida nacional e internacional
Factores diferenciadores del producto o servicio:	
1	No se encuentra en el centro de la ciudad.
2	No ofrecen solo platos típicos de la selva.
Formas de pago:	Al contado Con efectivo o con tarjeta visa
Precios	Cebiche simple S/.28.00 Pollo asado S/.20.00 Arroz con marisco S/.38.00 Arroz a la loreana S/.26.00

Figura 5. Logo de Al frio y al Fuego, empresa competidora, 2018.



Fuente: atrapalo.pe/al-frio-y-al-fuego

Cuadro N°5 Información de la empresa “Al frio y al fuego”

Información de la empresa	
Información general:	
Dirección	Av. La marina N°134 –B, Iquitos, Peru.
Teléfono	965607474
E-mail	reservas@alfrioyalfuego
Descripción del producto:	
Ofrecen carta gourmet de comida regional e internacional.	
Bienes y servicios que presta:	
1	Alimentos
2	Piscina
Factores diferenciadores del producto o servicio:	
1	Sus platos son fusionados con recetas e ingredientes que no son del a selva.
Formas de pago:	Al contado Con efectivo o con tarjeta visa
Precios:	El precio de los tragos están desde S/15.00 Cebiche simple S/30.00 Cebiche mixto S/.36.00 Parrilla S/.20.00 Jarra de refresco S/. 8.00

Figura 6. Logo del Bucanero, Empresa competidora, 2018



Fuente: atrapalo.pe/restauran-turístico-el-bucanero

Cuadro N°6 Información de la empresa “Bucanero”

Información de la empresa	
Información general:	
Dirección	Av. La marina N°124, Iquitos 16000, Peru
Teléfono	065 223320
E-mail	-
Descripción del producto:	
Productos frescos y variedad de mariscos.	
Bienes y servicios que presta:	
1	Venta de platos gourmet internacionales y nacionales.
Factores diferenciadores del producto o servicio:	
1	Usa insumos de la selva para otros platos que no son de la selva.
Formas de pago:	Al contado Con efectivo Con tarjeta visa.
Precios:	Langostino S/.48.00 Sushi S/.35.00 Cebiche S/.30.00 Pizzas familiar S/.52.00

2.4 Programa de Marketing

2.4.1 El producto

El establecimiento funcionará en un lugar acogedor, muy fresco y sobre todo cómodo, donde cada uno de nuestros clientes se podrá relajar y sentirse como en casa, lejos del estrés laboral, etc.

La instalación cuenta con una cocina, 4 baños (dos para el personal y dos para los clientes - varón y mujer respectivamente), el local central donde los clientes degustarán de los platos típicos de la carta que tendremos al día, caja, almacén de alimentos, sala de espera, un mini bar.

Nuestro restaurante tendrá variedad de platos típicos de la selva es lo que nos diferencia de la competencia, nosotros tenemos la visión de que el selvático y el turista conozca todos los platos típicos de la selva y comparen los saberes y sepan que la ciudad de Iquitos tiene un potencial muy alto en la gastronomía y la cultura para aportar al turismo y crecer como ciudad dentro del país.

Para ello nosotros implementaremos 2 tipos de innovación para un mejor servicio a nuestros clientes las cuales son:

1. Un sistema digital para realizar los pedidos y tener un mejor control en el despacho y una rápida atención.
2. Producir nuestra propia materia prima para reducir costos – esto sería implementado a futuro.

Los beneficios que tendrán nuestros platos será el valor nutricional según los ingredientes de cada plato que será explicado a nuestros clientes por parte de los mozos con la ayuda de la capacitación de una nutricionista, para que cada uno de nuestros cliente este informado y pueda escoger el plato de acuerdo a sus gusto o dieta alimenticia.

Así mismo tendremos forma de sustituir algunos ingredientes para su preparación de acuerdo a la dieta alimenticia del cliente, por ejemplo: habrá clientes que no pueden consumir choncho por algún motivo y para ello tendremos la preparación del tacaco usando el aceite del pollo asado o aceite de oliva según la preferencia del cliente.

Las cuales mostraremos los platos, bebidas y tragos de la selva según sus características mediante fotografías.

Figura 7. Ensalada de chonta



Fuente: blog.laselvaperuana

Figura 9. Juane



Fuente: <http://laselvaperuana>

Figura 8. Tacaco con chorizo



Fuente: <http://laselvaperuana>

Figura 10. Inchicapi de gallina



Fuente: <http://laselvaperuana>

Figura 11. Patarashca



Fuente: [http:// laselvaperuana](http://laselvaperuana)

Figura 13. timbuche



Fuente: <http://laselvaperuana>

Figura 15. Humita



Fuente: <http://viajejet>

Figura 17. Paiche a la Loretana



Fuente: <http://aboutespañol>

Figura 12. Sarapatera



Fuente: [http:// aboutespañol](http://aboutespañol)

Figura 14. Caracol gigante



Fuente: <http://aboutespañol>

Figura 16. Suri asado



Fuente: <http://selvaperuana>

Figura 18. Squisapa frita



Fuente: <http://selvaperuana>

Figura 19. Chicharrón de lagarto



Fuente: <http://selvaperuana>

Figura 20. Mazamorra de carne de monte



Fuente: <http://selvaperuana>

Entre otros platos como la mazamorra de pescado, Chicharrón de pescado, pescado envuelto en hoja, timbuche, ensalada de chonta, cecina con tacaco, patarashca, cebiche de dorado, juane de juca, etc.

Figura 21. Masato de yuca



Fuente: [http//blogspot.com](http://blogspot.com)

Figuro 23. Aguajina



Fuente: [http//selvanet20](http://selvanet20)

Figura 22. Refresco de cocona



Fuente: [http//recetas.com](http://recetas.com)

Figura 24. Chapo



Fuente: [http//blogspot.com](http://blogspot.com)

Figura 25. Refresco de camu camu



Fuente: [http//blogspot.com](http://blogspot.com)

Figura 27. Shibe



Fuente: [http//blogspot.com](http://blogspot.com)

Figura 29. Huitochado



Fuente: [http//departamentodeloreto](http://departamentodeloreto)

Figura 31. Chuchuhuasi



Fuente: blogspot.com

Figura 26. Siete raíces



Fuente: [http//blogspot.com](http://blogspot.com)

Figura 30. Coconachado



Fuente: <http://saltchker.com>

Figura 28. Huarapo



Fuente: <http://ecetasricasdelaselva.com>

Figura 32. Rompe calzón



Fuente: <http://recetasdelaselva.com>

2.4.2. El precio

La base de nuestros precios será de acuerdo con la cantidad de insumos que usaremos para cada plato y bebida, el costo promedio de uno de nuestros platos será de S.20.00 soles. Este servicio podrá ser para delivery o para que nuestros comensales lo consuman en el local comercial.

Cuadro N°7. Lista de precio de comidas típicas del Restaurante “El Trinchi”, 2018.

Menú	Precio de venta
Ensalada de chonta con pequeños trozos de cecina	S/.15.00
Joane de gallina regional	S/.25.00
Tacaco con chorizo y cecina	S/.30.00
Inchicapi de gallina regional	S/.15.00
Patarashca (diferentes pescados)	S/.25.00
Timbuche	S/.15.00
Humita	S/.15.00
Paiche a la Loretana	S/.35.00

Sarapatera	S/.45.00
Caracol gigante	S/.25.00
Suri asado	S/.25.00
Siquisapa frita con tacacho	S/.25.00
Chicharrón de lagarto con ensalada regional (tomate regional con cebolla)	S/.50.00
Mazamorra de carne del monte	S/.20.00
Mazamorra de pescado	S/.20.00
Chicharrón de pescado	S/.35.00
Pescado envuelto en hoja	S/.25.00
Arroz chaufa a la loreтана con cecina y chorizo	S/.40.00
Cebiche de dorado	S/.45.00
Joane de yuca	S/.25.00
Pescado ahumado	S/.30.00
Parrillas (pollo, cecina, chorizo, pescado)	S/.25.00

Fuentes. Las autoras.

Cuadro N° 8. Lista de precios de bebidas típicas, 2018.

Bebidas	Precio de venta	
	Por jarra	Por vaso
Refresco de ungurawi	S/.18.00	S/. 3.00
Refresco de cocona	S/.12.00	S/. 2.00
Refresco de camu camu	S/.12.00	S/. 2.00
Limonada	S/. 8.00	S/. 1.00
Refresco de acai	S/.18.00	S/. 3.00
Refresco de arazá	S/.12.00	S/. 2.00
Refresco de anona blanca	S/.18.00	S/. 3.00
Refresco de carambola	S/.12.00	S/ 2.00
Shibe	S/.18.00	S/. 3.00
Masato de yuca	S/.30.00	S/. 5.00
Aguajina	S/.18.00	S/. 3.00
Chapo	S/.18.00	S/. 3.00
Huitochado	S/.60.00	S/.10.00
Chuchuhuasi	S/.90.00	S/.15.00

Siete raíces	S/.90.00	S/.15.00
Huarapo	S/.60.00	S/.10.00
Coconachado	S/.60.00	S/.10.00
Rompe calzón	S/.90.00	S/.15.00
Zurichado	S/.60.00	S/.10.00
Camuchado	S/.60.00	S/.10.00
Leche monja	S/.90.00	S/.15.00
Uvachado	S/.60.00	S/.10.00
Machin	S/.90.00	S/.15.00

Fuente: Las autoras

2.4.3 La promoción

Cada cuatro meses se ejecutaran sorteos con vales de consumos gratis a todos los clientes frecuentes, también habrá descuentos a las personas que están de cumpleaños, en fechas especiales (San Valentín, día de la madre, día del padre, navidad, etc.) habrá promociones como el famoso 2x1, etc.

La publicidad será realizada en internet a través de las redes sociales tales como:

Facebook:

Creación de una Fan page, la cual proporcionara información sobre la empresa y las actividades que se realizaran subiendo fotos y videos.

Radio:

Hacer publicidad por medio de todos los programas radiales, brindando una pequeña referencia del servicio que brindamos y de los precios que tenemos en los diferentes platos.

Instagram:

Su objetivo también es ganar seguidores, además de publicar fotos para que las personas puedan observar las delicias de nuestros platos y muy aparte de las personas del exterior puedan observar las exóticas comidas que podemos ofrecer.

TV:

Este medio ayudara a que el cliente tenga la necesidad de querer degustar nuestros platos con tan solo mirar la propaganda que podemos pasar por este medio.

En este tipo de medio lo ideal sería mostrar a personas degustando nuestras delicias y lo delicados y dedicados que son nuestros chef en la cocina para brindar un buen servicio.

Página web:

Tener nuestro propio sitio web donde nuestros clientes puedan ver la especialidad del día, que platos habrá durante el día, también aquí podemos promocionar algunas ofertas sobre todo para aquellas personas del exterior y cuando visiten nuestra ciudad deseen ir a nuestro establecimiento.

2.4.4 La cadena de distribución

El establecimiento se encontrará ubicado dentro del malecón Tarapacá (bulevar) distrito de Iquitos; provincia de Maynas, Departamento de Loreto, ciudad de Iquitos.

Se podrá distribuir o difundir nuestro producto mediante la colaboración y formando estrategias de ventas como agencias de viaje y hoteles de la localidad mediante páginas de internet, puntos de información turística, radio y periódicos.

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento

Los insumos para la elaboración de los diversos platos que ofrecerá el restaurante “El Trinchi”, será de los principales mercados de la ciudad de Iquitos, como por ejemplo el mercado Belén, Mercado central, Mercado Modelo, y en algunos caso de no encontrar cierto productos en dichos mercados serán de los principales supermercados de nuestra ciudad, así como La cadena y los portales.

Nosotros como empresa siempre cuidaremos la higiene para que nuestros clientes se sientan satisfechos, el tema de la salubridad es fundamental para cada uno de nosotros. En ciertos casos se tendrá que establecer alianzas estratégicas con los

principales distribuidores de pescados con el fin de tener reserva en nuestro almacén como por ejemplo en épocas de vaciante o creciente.

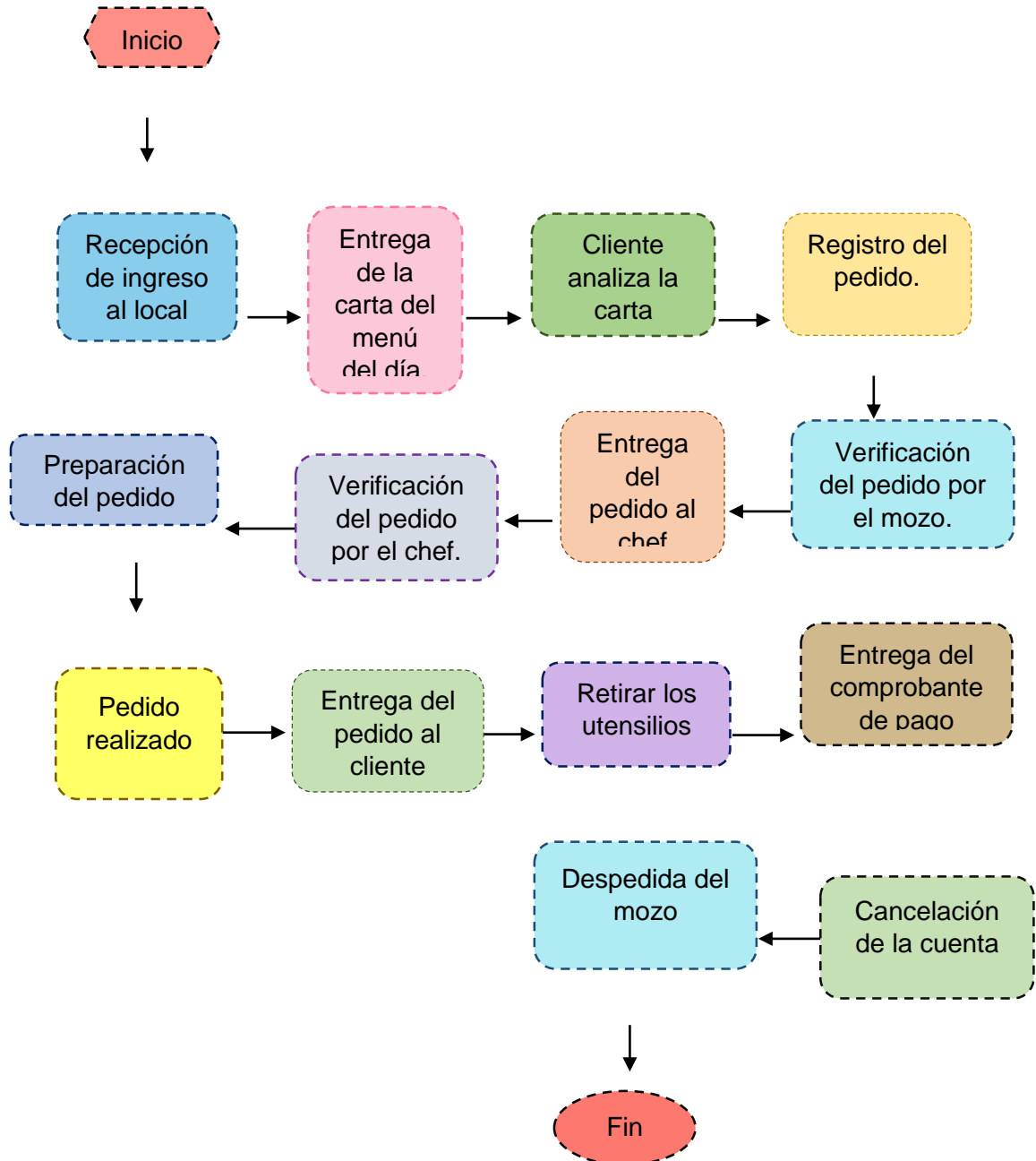
Cuadro N°9 Planeamientos de las compras

Semana	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	Carne Pollo Pescado Limón Verduras Frutas Plátano Carbón Viveres	Verduras Frutas Carnes Pescado	Verduras Frutas Plátano	Pescado Carbón Limón Pollo Viveres Frutas Verduras	Carnes Pescado Frutas	Plátano Carnes Pescado Verduras Frutas Limón	Carnes Pescado Frutas
2	Carne Pollo Pescado Limón Verduras Frutas Plátano Carbón Viveres	Verduras Frutas Carnes Pescado	Verduras Frutas Plátano	Pescado Carbón Limón Pollo Viveres Frutas Verduras	Carnes Pescado Frutas	Plátano Carnes Pescado Verduras Frutas Limón	Carnes Pescado Frutas
3	Carne Pollo Pescado Limón Verduras Frutas Plátano Carbón Viveres	Verduras Frutas Carnes Pescado	Verduras Frutas Plátano	Pescado Carbón Limón Pollo Viveres Frutas Verduras	Carnes Pescado Frutas	Plátano Carnes Pescado Verduras Frutas Limón	Carnes Pescado Frutas
4	Carne Pollo Pescado Limón Verduras Frutas Plátano Carbón Viveres	Verduras Frutas Carnes Pescado	Verduras Frutas Plátano	Pescado Carbón Limón Pollo Viveres Frutas Verduras	Carnes Pescado	Plátano Carnes Pescado Verduras Frutas Limón	Carnes Pescado Frutas

Fuente: Las autoras

3.2 El proceso productivo

Figura 33. Flujo del proceso productivo del restaurante “Trinchi”, ciudad de Iquitos, 2018.



Fuente: Las autoras

El proceso señalado anteriormente se explica a continuación:

- a. Recepción de ingreso al local: Cuando comienzan a llegar los clientes el mozo da la bienvenida al local, y asigna un lugar en donde el cliente se sienta cómodo,
- b. Entrega de la carta del menú del día: El mozo brinda información sobre los platos que ofrecemos en el día y los precios de cada uno de ellos.
- c. Cliente analiza la carta: Después de realizar observar la carta, el cliente se toma su tiempo para elegir su plato y realizar su pedido.
- d. Registro del pedido: El mozo toma apunte del pedido del cliente.
- e. Verificación del pedido por el mozo: Una vez que el mozo tomo apuntes del pedido del cliente, este vuelve a recalcar el pedido al cliente para ver si está conforme o es que le falta algo más.
- f. Entrega del pedido al chef: El mozo se dirige a entregar el pedido al chef para su inmediata atención.
- g. Verificación del pedido por el chef: El chef observa detenidamente el pedido y si tiene alguna duda pregunta al mozo para su confirmación sobre el pedido.
- h. Preparación del pedido: El chef realiza el pedido de acuerdo al gusto del cliente, hasta obtener un gran resultado.
- i. Pedido realizado: Cuando el pedido ya está terminado, el chef hace entrega al mozo para que por consiguiente entregue al cliente.
- j. Entrega del pedido al cliente: Una vez que mozo tiene el pedido, este procede a entregar al cliente, para que este deguste y satisfaga su necesidad.
- k. Retirar los utensilios: Una vez que el cliente termine de comer, el mozo procede a retirar los utensilios para que el cliente se sienta muy bien atendido.

- l. Entrega del comprobante: Una vez retirado todo, el mozo entrega al cliente el comprobante, con los detalles respectivos para que el cliente pueda ver cuáles fueron los precios de cada plato.
- m. Cancelación de la cuenta: Una vez entregada el comprobante el cliente procede a pagar ya sea en efectivo o tarjeta. Para luego ser entregado nuevamente el comprobante de pago respectivamente.
- n. Despedida del mozo: Una vez cancelada la cuenta y entregada el comprobante, el mozo agradece la visita a nuestro local e invita a que vuelva nuevamente.

Como equipos de trabajo tendremos lo siguiente:

- a) Estufa : Compuesta de hornillas de fuego, siendo de gas o eléctrica, reguladas por medio de válvulas.

Figura 34. Estufa



Fuente: gestiopolis.com

- b) Asador de carnes: Compuesto por una insertadora giratoria, generando calor de forma lateral. Su instalación es a gas, eléctrica o carbón.

Figura 35. Asador



Fuente: gestiopolis.com

- c) Freidora de papas y plátano: Puede ser rectangular, cuadrado o redondo, con un depósito cónico para vaciar el aceite que se utiliza. La temperatura es regulada por un termostato, este puede ser de gas o eléctrico.

Figura 36. Freidor de papas y plátano



Fuente: gestiopolis.com

- d) Hornos Microondas: Genera microondas que penetran los alimentos dando una rápida cocción, utilizados mayormente para comidas congeladas o productos preparados. De instalación eléctrica.

Figura 37. Horno



Fuente: gestiopolis.com

- e) Mesa de trabajo: Mesas donde el cocinero labora las preparaciones en frío. Recomendando que sean de acero inoxidable.

Figura 38. Mesa de trabajo



Fuente: gestiopolis.com

f) Licuadora: Transforma los sólidos a líquidos

Figura 39. Licuadora



Fuente: gestiopolis.com

Así mismo el blog carmeladh.blogspot.pe nos señala “Para lograr el éxito en el servicio de restaurantes es necesario conocer el material con el que vamos a trabajar. Estos son los siguientes:

a) Mesas: Quienes a su vez se subdividen en Mesas para clientes y mesas para servicio.

Figura 40. Sillas a base de madera



Fuente: <http://mimascku.com>

- b) Sillas: Existe una gran variedad de sillas con formas y dimensiones diversas, estas dependen generalmente de la decoración y el estilo del restaurante. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la altura del piso al asiento de la silla debe ser de 45 centímetros, se recomienda que el espaldar no sea alto, debido a que obstaculiza el servicio.

Figura 41. Sillas y Mesas a base de madera

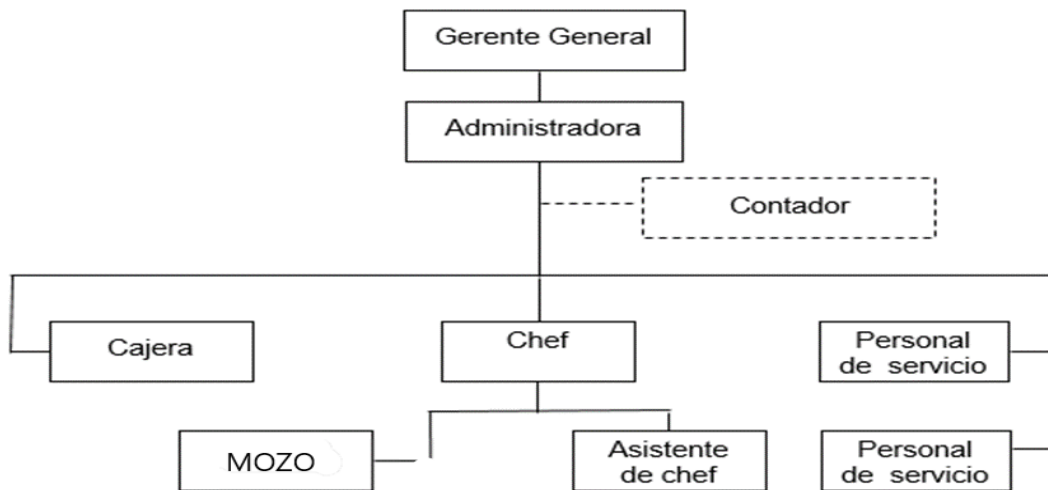


Fuente: <http://mimascku.com>

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 La organización

Figura 42. Estructura organizacional del RESTAURANT EL TRINCHI S.R.L.



Fuente: Las autoras

4.2 Puestos, tareas y funciones

4.2.1 Personal Administrativo

a. GERENTE GENERAL

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Carrera profesional de administración de empresas, administración de empresas turísticas y hoteleras.
- Cursos o especializaciones en gestión de restaurantes y bares.

FUNCIONES

- Pensar siempre no solo en el cumplimiento de objetivos sino también en las necesidades y preferencias del cliente.
- Supervisión de las tareas de los trabajadores. Revisión de las instalaciones y procesos. Toma de decisión en las compras y pagos.
- Realizar cheques.
- Realizar un cuadro Excel de Presupuesto de ingresos y egresos.
- Establecimiento de la visión y la misión de la empresa.
- Desarrollo del plan estratégico.
- Determinación de objetivos y metas.
- Formulación de estrategias.
- Planear estratégicamente el desarrollo de la actividad del establecimiento.
- Facilitar el cumplimiento de metas y objetivos.

b. ADMINISTRADORA

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Carrera profesional en Administración de empresas, Administración de empresas turísticas y hoteleras.
- Curso de actualización y/o especializaciones.

FUNCIONES

- Planeación, organización, dirección control y evaluación de todas las actividades y tareas que realiza el personal dentro de la empresa.
- Cumplir con los objetivos trazados por gerencia, Satisfacer las necesidades de los clientes y de los trabajadores.

- Evitar robos y garantizar el cumplimiento de normas y reglamentos que obliga la actividad.
- Programar los horarios del personal.
- Organización de tareas y responsabilidades para cada puesto.
- Realizar procesos de selección de personal.
- Autorización de permisos.
- Contar con personal adecuado, competente, amable y eficaz.
- Motivar a sus trabajadores.
- Apoyar al personal en las necesidades que puedan tener.
- Conocer los aportes que puedan tener los empleados.
- Recibe, revisa y archiva los cuadros de caja.
- Recibe las entradas en efectivo por concepto de caja y cobro de faltantes al personal.
- Realiza los depósitos en efectivo.
- Informe de ventas diarias.
- Informe de ventas mensuales por producto platos y bebidas.
- Informe de ventas mensuales por mesero.
- Entregar información oportuna Gerencia y contabilidad.
- Genera información sobre índice de rotación.
- Analiza eficiencia de los meseros.
- Política y autorización de descuentos.
- Proceso de reservación.
- Proceso de compra: autorización de cantidades.
- Organización del área de cocina, caja, atención al cliente y seguridad.
- Garantiza la calidad de los procesos para la satisfacción de los consumidores.
- Asegurar la formalidad de la comprar de las compras.

c. CAJERA

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Técnico en administración de empresas, o especializado como cajero.

FUNCIONES

- Saludar a los clientes con unos buenos días, tardes o noche según la hora del día.
- Atender con calidad al cliente en el momento de registro y cobro.
- Mencionarle a nuestro cliente sobre las promociones que ofrece el restaurante.
- Saber manejar la caja registradora.

- Conocer los procesos de registro de la caja registradora.
- No tener notas de crédito por error del personal.
- Saber las diferentes formas de pago.
- Recibir información de los meseros.
- Tener un buen control para realizar el cierre de caja.
- Poner cello de recibido y archivarlos.
- Según lo requerido por el cliente se deberá boletear o facturar.
- Debe tener una excelente presencia y debe de estar pendiente en el cuidado y limpieza de su área de trabajo.
- Y del buen funcionamiento de las maquinas que están a su responsabilidad y materiales.

4.2.2 PERSONAL OPERATIVO

a. MESERO

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Secundaria completa o estudiante universitario.

FUNCIONES

- Saber el menú del día.
- Saber los acompañamientos, precios, sabores.
- Ofrecer un excelente servicio.
- Está a disposición de responder todas las interrogantes del cliente en cuanto al plato que desee saber.
- Recepción y despido de clientes.
- Presentación y toma de órdenes.
- Elaboración de comandas o notas y entregar a cocina y caja.
- Montar cubertería y servilletas.
- Servicio de bebidas y platos turísticos.
- Hacer más eficaz el proceso de servicio.
- Satisfacer necesidades y expectativas de los clientes.
- Lograr que nuestro cliente regrese.
- Solicitar lo facturado a caja cuando el cliente lo solicite cuando va a retirarse.
- Cerrar el proceso de venta.

b. CHEF

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Carrera técnica – profesional de cocina

FUNCIONES

- Supervisión de condiciones de alimentos que recibe la cocina.
- Adecuada rotación de inventarios.
- Aplicación de normas sanitarias y medidas de seguridad.
- Vigilancia de aseo y desinfección de la cocina.
- Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes
- Garantizar nuestro servicio a nuestro cliente.
- Cumplir estándares establecidos
- Elabora inventarios diarios y físico semanal.
- Diseño y estructura de menús para eventos.
- Estructura menús para empleados.
- Rendir cuentas a la administración.
- Proponer cambios en beneficio del establecimiento.
- Brindar información que soporte la toma de decisiones.
- Recepción de las comandas de los meseros.
- Verificación de pedidos en las comandas.
- Control sobre pedidos pendientes.
- Reunión de comandas marchadas para enviarlas al jefe de costos.
- Controlar el proceso de producción.
- Planeación adecuada con objetivos.
- Organización de la cocina.
- Coordinación de la solicitud de los requerimientos.
- Optimización del uso de recursos.

c. PERSONAL DE SEGURIDAD

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- Carrera técnica – capacitación de seguridad.

FUNCIONES

- Conocer y tener a disposición inmediata todo los números telefónicos de emergencia.

- Elaborar un plan de acción ante una situación de robo, asalto, desastres naturales y accidentes.
- Proteger a todo el personal y a los clientes.

d. PERSONAL DE SERVICIO

FORMACION ACADEMICA ESPECÍFICA

- No especificada

FUNCIONES

- Limpieza y orden de las oficinas administrativas
- Aseo de los baños
- Asea del local al iniciar y terminar la jornada o mientras se requiera.
- Sacar la basura de a partir de las 06:00 pm y poner en la caja de basura.
- Tener todas las instalaciones de la empresa limpias.

1.3 Condiciones laborales

Todos los trabajadores estarán en planilla, se les contratara con régimen MYPES, tendrá vacaciones 15 días, la mitad de gratificación, contarán con seguro médico frente a cualquier accidente o enfermedad.

Trabajaran a tiempo completos, 8 horas diarias de lunes a sábado que sumas 48 horas y según la ley N° 728 es normal que un trabajador labore hasta 48 horas semanales, pero los días domingo o feriados de trabajar con horas extras y su remuneración será más las horas extras que incrementa su sueldo básico.

Cuadro N° 10 Horario de trabajo

DÍAS	INGRESO	SALIDA
De lunes a sábado	10:00 am	18:00 pm
Domingo o feriados	08:00 am	19:00 pm

Fuente: Las autoras

1.4 Régimen tributario

El Régimen al que pertenecemos es Régimen de la Ley de promoción en la inversión en la amazonia porque reduce el pago del impuesto a la renta de 28.5% a un 5% (promocional) requiere que la empresa se encuentre ubicado en alguna ciudad o área rural de la amazonia.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico

Tabla 1. Comportamiento del mercado: tendencias y participación.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Demanda actual	34,270	34,270	41,124
Tendencia del mercado	0%	20%	30%
Demanda estimada anual	34,270	41,124	53,461
Participación de mercado	30%	32%	35%
Demanda anual del proyecto	10281	13160	18711
Demanda mensual del proyecto	857	1097	1559
% de la demanda platos regionales	80%	80%	80%
Demanda de platos regionales	685	877	1247
% de la demanda de otros platos	20%	20%	20%
Demanda de otros platos	171	219	312

Fuente: Las autoras.

Tabla 2. Ingreso por ventas.

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas de platos al mes	857	1,097	1,559
precio por plato	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00
Tendencia del precio	0%	5%	-5%
Precio de venta efectiva	S/. 25.00	26	24
Ingreso mensual por venta de plato	S/. -	S/. 27,415.89	S/. 38,981.97
ventas otros platos	171	219	312
Precios por plato	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 20.00
Tendencia del precio	0%	5%	-5%
Precio de venta efectiva	S/.20.00	S/. 21.00	S/. 19.00
Tendencia del precio	2%	5%	8%
Ingreso mensual otros platos	S/.3,426.99	S/.4,386.54	S/.6,237.12
VENTA TOTAL ANUAL	S/.68,539.74	S/.87,730.86	S/.124,742.32

Fuente: Las autoras *Tabla 3*.

Gastos administrativos.

	Año 1	Año 2	Año 3
Gerentes	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500

Sueldos mensual gerentes	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Cajera	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 850	S/. 850	S/. 850
Sueldo mensual cajero	S/. 850	S/. 850	S/. 850
Chef	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 900	S/. 900	S/. 900
Sueldos mensual chef	S/. 900	S/. 900	S/. 900
Mosos	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 850	S/. 850	S/. 850
Sueldos mensual mosos	S/. 1,700	S/. 1,700	S/. 1,700
Personal de Limpieza	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 400	S/. 500	S/. 500
Sueldo mensual del personal de Limpieza	S/. 400	S/. 400	S/. 400
Remuneraciones del personal	S/. 4,100	S/. 4,100	S/. 4,100
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneraciones total (mensual)	S/. 4,455	S/. 4,455	S/. 4,455
Servicios públicos	S/. 300	S/. 300	S/. 300
Utiles oficina	S/. 150	S/. 150	S/. 150
Otros	S/. 100	S/. 100	S/. 100
Total mensual	S/. 5,005	S/. 5,005	S/. 5,005
TOTAL ANUAL	S/. 60,064	S/. 60,064	S/. 60,064
TOTAL ANUAL	S/.60,064.00	S/.60,064.00	S/.60,064.00

Fuente: Las autoras.

Tabla 4. Gastos comerciales.

	Año 1	Año 2	Año 3
Alquiler local	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Otros	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 50.00
Total mensual	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00
TOTAL ANUAL	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00
TOTAL ANUAL	S/.12,600.00	S/.12,600.00	S/.12,600.00

Fuente: Las autoras

Tabla 5. Gastos de Insumo.

	Año 1	Año 2	Año 3
Verduras	S/.60.00	S/.60.00	S/.60.00
Carnes de la región	S/.120.00	S/.120.00	S/.120.00
Pollos	S/.100.00	S/.100.00	S/.100.00
arroz	S/.30.00	S/.30.00	S/.30.00
azúcar	S/.20.00	S/.20.00	S/.20.00

carbón	S/.25.00	S/.25.00	S/.25.00
otros insumos básicos	S/.80.00	S/.80.00	S/.80.00
Total Mensual	S/.435.00	S/.435.00	S/.435.00

Fuente: Las autoras.

5.2 Estudio financiero

Tabla 6. Inversión en activos fijos.

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo de vida	Depreciación anual
Cocina	S/1,200.00	1	1,200.00	5	240
Refrigerador	S/1,500.00	1	1,500.00	10	150
Mesas	S/60.00	10	600.00	3	200
Licuadaora	S/150.00	2	300.00	3	100
Platos	S/5.00	40	200.00	2	100
Vasos	S/2.00	40	80.00	2	40
Equipo de computo	S/1,200.00	1	1,200.00	3	400
Repisas	S/220.00	2	440.00	10	44
Estantes	S/280.00	1	280.00	10	28
Sillas	S/20.00	40	800.00	10	80
Utensilios de cocina	S/20.00	60	1,200.00	3	400
Extintor	S/140.00	1	140.00	5	28
Escritorio	S/180.00	1	180.00	10	18
Total	S/4,977.00		8,120.00		S/. 10,968

Fuente: Las autoras

Tabla 7. Depreciación y amortización en activos fijos.

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
--	---------------	-------	-------	-------	----------

Depreciación activo fijo	S/.49,000.00	S/.9,800.00	-	-S/.9,800.00	-S/.9,800.00	S/.19,600.00
Amortización activo intangible	S/.500.00	-S/.100.00	-S/.100.00	-S/.100.00	-S/.100.00	S/.200.00
TOTAL	S/.49,500.00	S/.9,900.00	-	-S/.9,900.00	-S/.9,900.00	S/.19,800.00

Fuente: Elaborado por los autores.

Tabla 8. Programa de endeudamiento.

Deuda a tomar	S/. 10,000			
19.56%	Anual	1.5%	mensual	
		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	10,000	150	208	358
2	9,792	147	208	355
3	9,583	144	208	352
4	9,375	141	208	349
5	9,167	138	208	346
6	8,958	134	208	343
7	8,750	131	208	340
8	8,542	128	208	336
9	8,333	125	208	333
10	8,125	122	208	330
11	7,917	119	208	327
12	7,708	116	208	324
		1,594	2,500	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	7,500	113	208	321
14	7,292	109	208	318

15	7,083	106	208	315
16	6,875	103	208	311
17	6,667	100	208	308
18	6,458	97	208	305
19	6,250	94	208	302
20	6,042	91	208	299
21	5,833	88	208	296
22	5,625	84	208	293
23	5,417	81	208	290
24	5,208	78	208	286
		1,144	2,500	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	5,000	75	208	283
26	4,792	72	208	280
27	4,583	69	208	277
28	4,375	66	208	274
29	4,167	63	208	271
30	3,958	59	208	268
31	3,750	56	208	265
32	3,542	53	208	261
33	3,333	50	208	258
34	3,125	47	208	255
35	2,917	44	208	252
36	2,708	41	208	249
		694	2,500	

Fuente: Las autoras.

Tabla 9. Estado de resultados económicos.

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
-----	-------	-------	-------

Ingresos por ventas	S/.68,539.74	S/.87,730.86	S/.124,742.32
Costo ventas	S/.46,132.97	S/.0.00	S/.0.00
Margen Bruto	S/.114,672.71	S/.87,730.86	S/.124,742.32
Gastos administrativos	-S/.60,064.00	-S/.60,064.00	-S/.60,064.00
Depreciación	-S/.9,900.00	-S/.9,900.00	-S/.9,900.00
Gastos comerciales	-S/.12,600.00	-S/.12,600.00	-S/.12,600.00
Margen operativo	S/.32,108.71	S/.5,166.86	S/.42,178.32
Tributos	-S/.6,100.65	-S/.981.70	-S/.8,013.88

Fuente: Las autoras.

Tabla 10. Tributación del proyecto.

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	10%	10%	10%
Impuesto a la renta	10%	10%	10%
Tasa tributaria (TAX)	19.00%	19.00%	19.00%

Fuente: Las autoras.

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.68,539.74	S/.87,730.86	S/.124,742.32	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.49,500.00				S/.19,800.00
Capital de trabajo	-S/.2,056.19	-S/.3,431.56	-S/.1,909.97	-S/.1,542.14	S/.8,939.87
Compras		S/.46,132.97	S/.0.00	S/.0.00	
Gastos administrativos		-S/.60,064.00	-S/.60,064.00	-S/.60,064.00	
Gastos comerciales		-S/.12,600.00	-S/.12,600.00	-S/.12,600.00	

Tabla 11. Flujo de caja.

Pago impuestos		-S/.6,100.65	-S/.981.70	-S/.8,013.88	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.51,556.19	S/.32,476.50	S/.12,175.18	S/.42,522.29	S/.28,739.87
Préstamo recibido	S/.10,000.00				-S/.2,500.00
Amortización		-S/.2,500.00	-S/.2,500.00	-S/.2,500.00	
Gastos financieros		-S/.1,593.75	-S/.1,143.75	-S/.693.75	
Escudo fiscal		S/.302.81	S/.217.31	S/.131.81	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.41,556.19	S/.28,685.56	S/.8,748.75	S/.39,460.36	S/.26,239.87

Fuente: Las autoras.

CONCLUSIONES

- a. De acuerdo al plan de marketing, se concluye que el proyecto se convertirá en un producto estrella, ya que la participación del mercado, así como su crecimiento es positivo; también se identificó que tanto el producto como el mercado son actuales lo cual facilita la libre competencia que pueda emplearse en esta práctica. El factor de localización en el distrito de Iquitos siendo es favorable, debido a que este sector es de fácil acceso, además que se encuentra lleno de espacios verdes.
- b. Por otro lado, el plan de operaciones permite ordenar muchos procesos que son relevantes para la empresa, ya que de eso depende la prestación de servicios. Nuestra fuente de aprovisionamiento tiene un precio justo y con calidad adecuada; en cuanto al proceso productivo, se muestran las operaciones planificadas para el servicio que se brindará, detallando cada uno de los procesos.
- c. En el plan de recursos humanos se determinó que la política del personal y las condiciones laborales de los trabajadores son importantes, es por ello que se realizará una buena selección, contratación y formación del personal; además de

que contaran con un horario establecido y un sueldo fijo que les brindara seguridad, salud y una buena calidad de vida.

- d. Por último, el plan económico y financiero evalúa la situación actual de la empresa y la proyecta a futuro, plasmándolo en cuadros que nos ayudan a ver la liquidez próxima que tendrá la empresa; donde se concluyó que el proyecto es viable y que además tiene un nivel aceptable de personas que desean conocer y probar ña gastronomía de la selva peruana.

BIBLIOGRAFÍA

Referencia bibliográfica

Salcedo Miguel (2016) *Blog EMarket “Gastronomía Peruana de la Costa, Sierra y Selva”*

Disponible en: <https://emarket.pe/blog/gastronomia-de-la-costa-sierra-y-selva/>

Montecinos Antonio (2016) *blog Centro Empresarial Gastronómico Hotelero Restaurantes: La importancia de crear un Distintivo Turístico de Calidad.*

Disponible en: <https://cegaho.wordpress.com/2016/08/17/restaurantes-la-importancia-de-crear-un-distintivo-turistico-de-calidad/>

R. Alejandro (2016) *blog Abrir un restaurante: El restaurante con concepto de comida regional*

Disponible en: <http://abrirunrestaurante.com/el-restaurante-con-concepto-de-comida-regional/>

Cruz Ríos, Mariana. (2015) *blog gestiopolis Dotación de equipo y mobiliario para restaurantes.*

Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/dotacion-de-equipo-y-mobiliario-para-restaurantes/>

www.publicasta.com

www.abotespañol.com

www.saltshaker.net

www.departamentodeloreto.com

ANEXOS

Anexo 1. Cambios en el capital de trabajo

CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	3.0%	2.0%	2.0%	2.0%	
Monto	- S/.2,056.19	-S/.575.73	-S/.1,110.34	S/.0.00	
Cuentas x cobrar					
Número de días		15	15	15	
Monto		- S/.2,855.82	-S/.799.63	- S/.1,542.14	
Inventario					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	
Cuentas x pagar					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	
TOTAL	- S/.2,056.19	- S/.3,431.56	-S/.1,909.97	- S/.1,542.14	S/.8,939.87

Fuente: Las autoras.

Anexo 2. Balance

Balance	Año 0	Año 1
Caja Bancos	S/.2,056.19	S/.31,317.49
Cuentas por cobrar		S/.2,855.82
Inventarios		S/.0.00
Activo no corriente	S/.49,500.00	S/.39,600.00
TOTAL	S/.51,556.19	S/.73,773.31
Pasivo corriente		S/.0.00
Pasivo No Corriente	S/.10,000.00	S/.7,500.00
TOTAL PASIVO	S/.10,000.00	S/.7,500.00
Patrimonio		
Capital	S/.41,556.19	S/.41,556.19
Utilidades retenidas		
Resultado del ejercicio		S/.24,717.12
TOTAL PATRIMONIO	S/.41,556.19	S/.66,273.31
TOTAL	S/.51,556.19	S/.73,773.31

Fuente: Las autoras. Anexo 3. VAN y TIR económico.

VAN Económico	S/.38,577.08
Tasa de descuento	11.61%
TIR Económica	45%
Índice B/C	1.75

Fuente: Las autoras.

Anexo 4. VAN y TIR financiero.

VAN Financiero	S/.35,981.19
Tasa de descuento	13.15%
TIR Financiero	52%
Indice B/C	1.87

Fuente: Las autoras.

Anexo 5. Ubicación del restaurante “El Trinchi” en la ciudad de Iquitos, distrito de Iquitos, 2018



Fuente: Google Maps.