



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS AL PASO – MENÚ EXPRESS
CIUDAD DE IQUITOS 2024**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN TURISMO Y HOTELERÍA**

AUTOR:

GERALDINA BRIGITH MONTALVÁN FLORES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PROSPECTIVA DE MERCADOS Y TERRITORIOS

IQUITOS – PERÚ

2024

DEDICATORIA

A DIOS

Por darme salud, sabiduría y entendimiento para culminar este Plan de Negocios.

A MI FAMILIA

A mis padres y hermana, por su apoyo incondicional, quienes son mi motor y motivo para seguir creciendo profesionalmente, gracias a ese amor que me impulsa a continuar. A los que no ya no se encuentran conmigo en este mundo terrenal, pero viven en mi corazón, a mi abuela y a mi tía Doris.

AGRADECIMIENTO

A Dios por gozar de salud,
por guiar mis pasos y darme la
fuerza para culminar este Plan de
Negocios.

A mis padres por todo el esfuerzo que
hacen para corregirme, educarme y hacer de
mi un mejor ser, por su amor y su apoyo
incondicional en cada etapa de mi vida, por su
paciencia y por esos consejos sabios que me
saben dar.

A mi pequeña hermana por
ayudarme a ser mejor consejera,
por hacer de mí una persona más
divertida.

A mi abuela que en paz descanse, por
enseñarme sobre la bondad, y el amor para
con los demás.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N°892-2024-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 20 de noviembre de 2024, se autorizó la sustentación para el día jueves 28 de noviembre de 2024.

Siendo las 11.00 horas del día 28 de noviembre se constituyó de modo virtual el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIOS AL PASO – MENU EXPRESS CIUDAD DE IQUITOS 2024.

Presentado por:

MONTALVAN FLORES GERALDINA BRIGITH

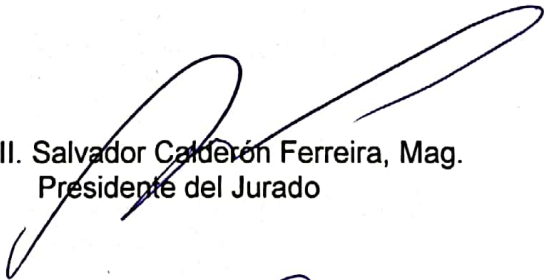
Para optar el título profesional de Licenciada en Turismo y Hotelería

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

La sustentación es: Aprobada por Unanimidad

A las 12.10m horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.


Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira, Mag.
Presidente del Jurado


Lic. NIT. Claudia Patricia Lozano Rocha, Mag.
Miembro del Jurado


Lic. Ketty Alarcón Ramírez, Mag.
Miembro del Jurado

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

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

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

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**“PLAN DE NEGOCIOS AL PASO – MENÚ EXPRESS
CIUDAD DE IQUITOS 2024”**

De la alumna: **GERALDINA BRIGITH MONTALVÁN FLORES**, de la Facultad de Negocios pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **06% de similitud**.

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

San Juan, 07 de noviembre del 2024.



Mgr. Arq. Jorge L. Tapullima Flores
Presidente del Comité de Ética – UCP

UCP_TYH_2024_TSP_GERALDINA_MONTALVAN_V1

6%
Textos sospechosos

3% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
2% entre las fuentes mencionadas

2% Idiomas no reconocidos

< 1% Textos potencialmente generados por la IA

<p>Nombre del documento: UCP_TYH_2024_TSP_GERALDINA_MONTALVAN_V1.pdf ID del documento: bba7d6cc5471a380a1e6fb99d156ad50632764eb Tamaño del documento original: 2,1 MB Autores: []</p>	<p>Depositante: Chris Angela Ramirez Flores Fecha de depósito: 7/11/2024 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 7/11/2024</p>	<p>Número de palabras: 10.418 Número de caracteres: 72.302</p>
--	--	---

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<p>repositorio.ucp.edu.pe http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/1834/CASTILLO_SANDOVAL_LILA_DE_JESUS_-_T... 7 fuentes similares</p>	1%		Palabras idénticas: 1% (115 palabras)
2	<p>www.sunat.gob.pe https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf 11 fuentes similares</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (62 palabras)
3	<p>www.unir.net La estrategia funcional en marketing: qué es y cómo aplicarla https://www.unir.net/marketing-comunicacion/revista/estrategia-funcional/</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (45 palabras)
4	<p>www.holded.com ¿Qué es y cómo elaborar un plan de operaciones? https://www.holded.com/es/blog/plan-de-operaciones 1 fuente similar</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (49 palabras)
5	<p>es.linkedin.com La importancia de las tres comidas diarias https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-las-tres-comidas- 1 fuente similar</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (32 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<p>es.wikipedia.org Iquitos - Wikipedia, la enciclopedia libre https://es.wikipedia.org/wiki/Iquitos</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
2	<p>Documento de otro usuario #1856c2 El documento proviene de otro grupo</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
3	<p>Documento de otro usuario #59a6ba El documento proviene de otro grupo</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (25 palabras)
4	<p>Documento de otro usuario #06e43f El documento proviene de otro grupo</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (16 palabras)
5	<p>asana.com Estructura organizativa: 10 formas de organizar el equipo [2024] • Asana https://asana.com/es/resources/team-structure</p>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (13 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1	https://www.google.com/maps
2	https://proyectos.inei.gob.pe/CIUU/
3	https://ecoyuraperu.com/
4	https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-las-tres-comidas
5	https://cdn.gacetajuridica.com.pe/

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pag.
Portada.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Acta de sustentación.....	iv
Hoja de antiplagio.....	v
Índice de contenido.....	viii
Índice de cuadros.....	ix
Índice de figuras.....	x
Índice de tablas.....	xi
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.....	.06
2.1 Necesidades de los clientes.....	.06
2.2 Demanda actual y tendencias.....	.07
2.3 Oferta competitiva.....	.10
2.4 Programa de marketing.....	.11
2.4.1 El producto.....	.12
2.4.2 El precio.....	.17
2.4.3 La promoción.....	.18
2.4.4 La cadena de distribución.....	.19
III. PLAN DE OPERACIONES.....	.20
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	.20
3.2 Proceso de almacenamiento y acondicionamiento.....	.22
3.3 Proceso de elaboración.....	.23
3.4 Proceso de atención al cliente.....	.25
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	.27

4.1 Estructura organizacional de la empresa.....	27
4.2 Descripción de los puestos, funciones y requisitos.....	28
4.3 Condiciones laborales.....	30
4.4 Régimen tributario.....	31
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	33
5.1 Estudio económico.....	33
5.1.1 Mercado y ventas.....	33
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	34
5.1.3 Gastos de administración y recursos humanos.....	37
5.2 Estudio financiero.....	39
5.2.1 Inversiones.....	39
5.2.2 Financiamiento.....	41
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	45
CONCLUSIONES.....	47
BIBLIOGRAFÍA.....	48

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.- Clasificación Industrial Internacional Uniforme.....	04
Cuadro 2.- Ubicación de negocios similares en Iquitos.....	10
Cuadro 3.- Puestos desempeñados por terceros.....	30
Cuadro 4.- Salario de la empresa “Al paso-Menú express	30
Cuadro 5.- Beneficios laborales de la micro empresa.....	31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Localización del negocio “Al paso Menú express”	03
Figura 2.- Oferta competitiva de Iquitos.....	11
Figura 3.- Descripción del valor agregado - código QR.	12
Figura 4.- Carta modelo del menú ejecutivo	14
Figura 5.- Carta modelo del menú ejecutivo	15
Figura 6.- Logo de la empresa “Al paso -Menú express”.....	16
Figura 7.- Modelo de los envases biodegradables.....	16
Figura 8.- Modelo de la bolsa de entrega.....	17
Figura 9.- Distribución del producto.....	19
Figura 10.- Lugares de abastecimiento de la empresa.....	21
Figura 11.-Flujograma del proceso de aprovisionamiento.....	22
Figura 12.- Flujograma del proceso de almacenamiento y acondicionamiento.....	23
Figura 13.- Flujograma del proceso de elaboración del menú.....	24
Figura 14.- Flujograma del proceso de atención al cliente.....	25
Figura 15: Flujograma de la estructura organizacional.	27
Figura 16: Composición de la inversión del negocio.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Mercado por zona de residencia, ciudad de Iquitos, año 2024.....	08
Tabla 2.- Mercado por grupo de edades, ciudad de Iquitos, año 2024.....	08
Tabla 3.- Mercado por segmento económico, ciudad de Iquitos, año 2024.....	09
Tabla 4.- Calculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos, año 2024.....	09
Tabla 5.- Precio de venta del producto.....	17
Tabla 6.- Comportamiento del mercado: tendencias y participación.....	33
Tabla 7.- Venta del producto.....	34
Tabla 8.- Costo del producto.....	34
Tabla 9.- Costo por menú.....	35
Tabla 10.- Costo por menú.....	36
Tabla 11.- Costo por menú.....	36
Tabla 12.- Costo de venta del producto	37
Tabla 13.- Presupuesto de gastos administrativos y recursos humanos	38
Tabla 14.- Gastos comerciales del negocio	38
Tabla 15.- Gastos pre operativos de la empresa	39
Tabla 16.- Inversión tangible fija del plan de negocios	40
Tabla 17.- Depreciación de los activos de Al paso - Menú express	40
Tabla 18.- Costo laboral	41
Tabla 19.- Cambios en el capital de trabajo.....	42
Tabla 20.- Plan de pago de endeudamiento financiero.....	42
Tabla 21.- Plan de pago de endeudamiento financiero	43
Tabla 22.- Plan de pago de endeudamiento financiero	43
Tabla 23.- Calculo de la tributación.....	44
Tabla 24.- Estado de resultados económicos.....	44
Tabla 25.- Flujo de caja del negocio.....	45
Tabla 26.- Calculo del V.A.N y T.I.R de “Al paso-Menú express”.....	46

RESUMEN

Plan de negocio “Al paso - Menú express – delivery ciudad Iquitos, 2024.

Geraldina Brigith Montalván Flores

El presente plan de negocios, se encuentra dentro del servicio de actividades de restaurantes y de servicio móvil, y tiene por finalidad la constitución de una empresa en el rubro de elaboración y comercialización de un menú ejecutivo por el servicio delivery tipo full – service (puerta a puerta) en la ciudad de Iquitos.

El mercado actual del servicio en la modalidad delivery proyecta una creciente demanda, impulsada principalmente por las plataformas digitales y la comodidad del consumo por parte de los clientes.

En el aspecto técnico, su fuente de suministro será el mercado mayorista de Belén. Los procesos diseñados en el plan de operaciones tienen como objetivo organizar la elaboración y comercialización del servicio.

La estructura organizacional es de una micro empresa, contexto en el cual se delimita las funciones, condiciones laborales y el régimen tributario de la empresa.

El estudio económico y financiero, determinan que el valor actual neto (VAN) tanto económico como financiero de nuestro plan de negocios es equivalente a S/. 120,940 y S/. 116,361 respectivamente, es decir mayor a cero, además su tasa de rentabilidad económica (TIRE) es equivalente a 78%, su tasa de rentabilidad financiera (TIRF) es equivalente a 16,40% y el beneficio-costo, equivale es igual a 2.95% y 6.31%, respectivamente. Determinándose con ello la viabilidad de la implementación del restaurante “Al paso-Menú express”.

Palabras claves: plan de negocio, elaboración, comercialización, menú ejecutivo, delivery, consumidores.

SUMMARY

Business plan “Al paso - Menu express – delivery Iquitos city, 2024

Geraldina Brigith Montalván Flores

This business plan is within the service of restaurant activities and mobile service, and its purpose is to establish a company in the field of preparation and marketing of an executive menu through the full-service delivery service (door at the door) in the city of Iquitos.

The current delivery service market projects growing demand, driven mainly by digital platforms and the convenience of consumption by customers.

On the technical side, its source of supply will be the Belén wholesale market. The processes designed in the operations plan aim to organize the development and marketing of the service.

The organizational structure is that of a micro company, a context in which the functions, working conditions and tax regime of the company are delimited.

The economic and financial study determines that the net present value (NPV), both economic and financial, of our business plan is equivalent to S/. 120,940 and S/. 116,361 respectively, that is, greater than zero, in addition, its economic profitability rate (ERR) is equivalent to 78%, its financial profitability rate (TIRF) is equivalent to 16.40% and the benefit-cost is equal to 2.95 % and 6.31%, respectively. This determined the VIABILITY of the implementation of the “Al paso-Menú express” restaurant.

Keywords: business plan, preparation, marketing, executive menu, delivery, consumers

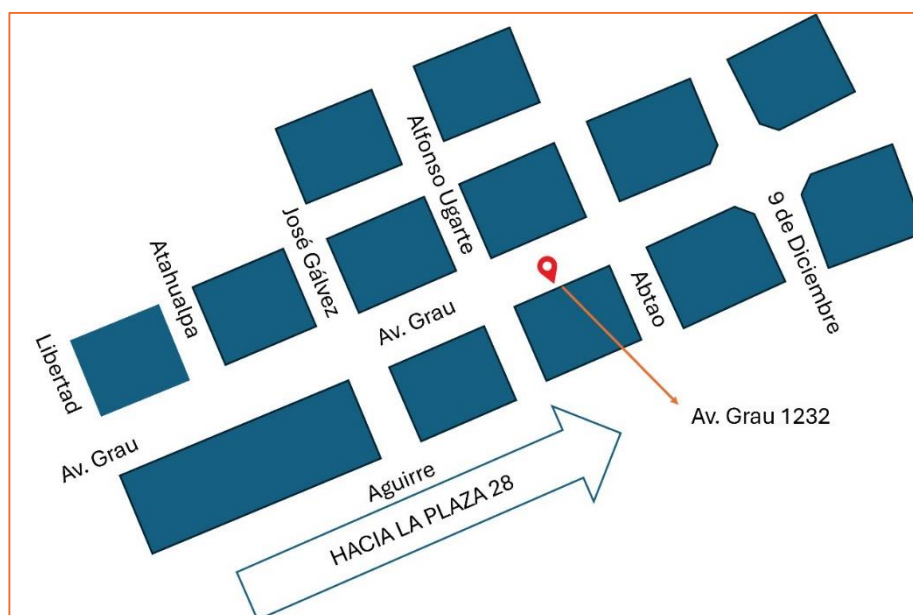
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio.

Nombre comercial : “Al paso – Menú express” E.I.R.L
Sector de la Actividad : Restaurante y de servicio móvil de comidas
Actividad : Servicio
Localización : Av. Grau N° 1232, distrito Iquitos, provincia Maynas, departamento Loreto.

Figura 1

Localización de “Al paso – Menú express” E.I.R.L, 2024



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

Elaboración propia.

Uno de los beneficios, del porque un cliente elige una comida delibery, es el ahorro de tiempo, de allí que la ubicación geográfica de “Al paso – Menú express”, permitirá brindar un servicio saludable, a un precio razonable y de manera rápida.

1.2 Actividad empresarial.

En base a la actividad económica principal, este plan de negocios se encuentra dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), como actividades de alojamiento y servicios de comida, cuyo detalle específico, se describe en el cuadro siguiente:

Cuadro 1
Clasificación Industrial Internacional Uniforme

I. ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y SERVICIO DE COMIDAS	
56	Actividades de servicio de comidas y bebidas
561	Actividades de restaurantes y servicio móvil de comidas
5610	Actividades de restaurantes y servicio móvil de comidas

Fuente: <https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/>
Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

1.3 Idea del negocio.

Debido al cambio de los hábitos de consumo, al crecimiento de la demanda del servicio delivery, y la ausencia de este tipo de negocios en la zona, surge la idea del presente plan de negocios, con la finalidad de cubrir la necesidad básica de alimentación (almuerzo) y de reducir los tiempos de espera de las personas que trabajan en la ciudad de Iquitos. Entregando en servicio gastronómico variado manteniendo un sabor casero, de calidad, a precio razonable, de rápida entrega y con diferentes modalidades de pago, logrando crear en nuestros potenciales clientes, una experiencia agradable a la hora del almuerzo.

El mercado objetivo son las personas que trabajan y que, por razones de tiempo, almuerzan dentro de su centro laboral, sobre todo, segmentos socio-económicos A, B y C. El segundo segmento, son las empresas que, por razones de gestión y administración, realizan reuniones de trabajo en equipo, y requieren un servicio de comida dentro de su centro laboral. Otro segmento son las personas en situación de dependencia (adultos mayores,

discapacitados, enfermos, etc.), que no están en condiciones de prepararse su propia comida, convirtiéndose además en una forma de asistencia social.

La oferta consiste en la elaboración y comercialización en la modalidad delibery de un menú ejecutivo rico en nutrientes, económico e innovador, el mismo que estará listo para el consumo y disponible a elección del cliente. Se dispondrá de una “carta menú del día”, con una variedad entre comidas criollas, regionales y vegetarianas, disponible en las plataformas digitales (facebook, instagram, whatsapp, apps de delivery). La forma de pago será en efectivo, tarjeta de crédito, débito y pagos instantáneos (yape o plin). Asimismo, se innovará un código QR en sus envases biodegradables, con información relevante sobre un lugar turístico, fomentando el turismo y la identidad cultural de nuestra región y nuestro Perú.

Este plan de negocio, es una atractiva propuesta de inversión tipo full-service, que ofrece un menú ejecutivo (plato de fondo, entrada, postre y refresco, rico en nutrientes, económico e innovador.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

2.1 Necesidades de los clientes.

Jarine Carazo Alcalde (2022), señala que el modelo CANVAS entre otros elementos, estructura el elemento “cliente”, cuya aplicación permite identificar como piensa, siente, observa, escucha, pero sobre todo cuales son las necesidades del cliente, considerando que principalmente de ellos depende el éxito del negocio.

Bajo ese contexto, el plan de negocio bajo la denominación “Al paso-Menú express”, busca satisfacer las siguientes necesidades:

a) Necesidad de alimentación.

Un factor esencial para la supervivencia, es la alimentación, como tal ABACO (2022), señala que: “el almuerzo, brinda el aporte nutricional que requiere el cuerpo para seguir funcionando. Además, almorzar será clave para mantener la mente y el cuerpo activos y vitales el resto del día después del gasto calórico que llevas hasta este momento”.

El cambio en los hábitos del consumo, ha permitido una creciente necesidad del servicio delivery, esencialmente para las personas que trabajan y al medio día buscan alternativas saludables y económicas para almorzar, de allí que la implementación de este negocio, se convierte en la mejor opción para suplir esa necesidad, dado que, permitirá que a los consumidores vivir una experiencia diaria, vinculada con la necesidad de alimentarse con un producto modo casero, pero en la comodidad de su centro de trabajo.

El menú ejecutivo propuesto, busca satisfacer la necesidad del almuerzo, considerando que ya sea por razones de índole laboral, por situaciones de dependencia o por el simple hecho de almorzar en casa, el cliente optara por comer en un lugar que le ofrezca comida saludable, rica, accesible económicamente, con una atención rápida y satisfactoria.

b) Necesidad de tiempo.

La mayoría de las personas que trabajan, valoran en demasía el tiempo libre, en gran parte de ellas, la no disponibilidad de este tiempo, conlleva a que se alimenten de manera irregular, llegando inclusive a saltarse las comidas, especialmente el almuerzo, sin embargo, todas estas personas desean almorzar una buena comida con sabor casero, sin que tengan que perder tiempo en preparárselo y con la posibilidad de entrega hasta su trabajo.

Este plan de negocios, surge con el objetivo de cubrir es necesidad, al ofrecer un almuerzo ejecutivo, sano, rico y económico de manera rápida, pero a la vez eficaz, pues tenemos claro que alcanzar que un cliente perciba “rapidez”, “eficacia” y “eficiencia” en el servicio prestado, es la clave para asegurar el éxito de un negocio.

c) Necesidad de satisfacción sensorial.

Debido a la variedad de comidas que se ofrecen en la región Loreto, los potenciales clientes, para el almuerzo no solo buscar satisfacer la necesidad del hambre, sino que también desean vivir una experiencia emocional gratificantes, este anhelo se hace realidad a través del deleite culinario en sus sentidos, proporcionando placer y disfrute a través de los sabores, textura y aromas. Nuestros almuerzos ejecutivos ricos en nutrientes y económicos, transformaron el acto de comer en un momento de disfrute y satisfacción personal.

2.2 Demanda actual y tendencias.

Para identificar a los potenciales clientes que se proyectan como fieles consumidores del almuerzo ejecutivo, se ha considerado la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, con las siguientes características:

- a. Población de habitantes que viven en la ciudad de Iquitos, Belén y San Juan Bautista.

- b. Población mayor a 15 años y menor de 65 años que viven en el distrito de Iquitos.
- c. Empresas activas en el distrito de Iquitos.
- d. Población en situación de dependencia (Adulto mayor, discapacitados, enfermos, etc.), que viven en el distrito de Iquitos.

Tabla 1
Mercado por zona de residencia y densidad empresarial, ciudad de Iquitos, año 2024

Distrito	Población urbana (participación)	Personas
Distrito Iquitos (al 2024)	98.79%	132,589
Distrito Punchana (al 2024)	92.28%	66,352
Distrito Belén (al 2024)	87.55%	52,243
Distrito San Juan Bautista (al 2024)	89.46%	217,101
Población por residencia, ciudad Iquitos (al 2024)		468,285
Total de empresas activas		
Empresas de actividad económica manufacturera	Empresas de actividad económica no manufacturera	Total de empresas
1, 413	22,269	23682

Fuente: (INE, 2007 y 2021), compendio estadístico, Loreto 2021
Elaboración: Propia

Tabla 2
Mercado por grupo de edades, ciudad de Iquitos, año 2024

Mercado	15 a 24 años	25 a 39 años	40 a 64 años	65 a más años	Total
Distrito Iquitos (%)	19.23%	24.72%	25.63%	6.11%	75.69%
Distrito Punchana (%)	19.74%	24.63%	21.95%	3.98%	70.30%
Distrito Belén (%)	19.02%	24.25%	21.62%	4.54%	69.43%
Distrito San Juan Bautista (%)	19.46%	23.94%	21.59%	3.63%	68.61%
Población por edades, ciudad Iquitos (2024)	90,771	113,757	106,702	20,998	332,229

Fuente: (INE, 2007 y 2021), compendio estadístico, Loreto 2021
Elaboración: Propia

Tabla 3**Mercado por segmento económico, ciudad de Iquitos, año 2024**

Tipo de segmento	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B ciudad Iquitos	4.5%	14,950
Segmento C ciudad de Iquitos	14.1%	46,844
Población objetivo socio económico, ciudad Iquitos (2024)	18.6%	61,795

Fuente: (INE, 2007 y 2021), compendio estadístico, Loreto 2021
Elaboración: Propia

Tabla 4**Calculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos, año 2024**

Descripción	N° veces/año	Demanda
Promedio personas por vivienda		5.03
Viviendas ciudad de Iquitos (al 2024)		12,278
Consumo del producto (platos por día/familia)		1.00
Consumo del producto (platos por mes/familia)	30	30
Consumo del producto (platos por año/familia)	12	360
Consumo del producto ciudad Iquitos (platos)		4,420,065
Demanda total, ciudad Iquitos (platos)	20%	884,013.09

Fuente: (INE, 2007 y 2021), compendio estadístico, Loreto 2021
Elaboración: Propia

Para estimar la demanda efectiva, se tomó como base la información descrita en el INEI (censo 2007- 2017), Perú, basado en indicadores del mercado por grupo de edades, y considerando que en América Latina y el Caribe, la Población en Edad de Trabajar (PET) ha sido precisada en función a las características del mercado laboral de cada país y en el caso del Perú, se estableció en 14 años la edad mínima para definir a la PET, tomando en consideración lo estipulado en el Convenio 138 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En el mismo censo se estableció que en el departamento de Loreto, la población en edad de trabajar es a partir de los 15 años.

La información brindada por el Instituto Nacional de Estadística Informática (INEI) en los censos nacionales de población y vivienda 2007 y 2017, será proyectada al año 2024, fecha en que debe iniciarse la puesta en marcha del presente plan de negocios.

2.3 Oferta competitiva.

Nielsen, (2021) en el Informe de consumo de alimentos, señala que, la cena y el almuerzo son las comidas que los encuestados más comúnmente comen. Este informe revela que con el 70% el Perú se encuentra dentro del Top 20 de los países que comen fuera de casa en el almuerzo.

Bajo ese contexto, en el distrito de Iquitos, como oferta competitiva se ha identificado los siguientes servicios de delivery que tienen negocios similares al propuesto.

Cuadro 2
Ubicación de negocios similares en Iquitos

N°	RAZÓN SOCIAL	UBICACIÓN	TIPO DE SERVICIO	TIPO	PRECIO
01	Dónde Victoria	Urb. Virgen de Loreto Mz O Lt 9 Yavari cuadra 15	Menú	Delivery	S/. 12.00
02	Buenazo	Av. Guardia civil 385	Menú	Delivery	S/. 11.00
03	La sazón de Elsa	Cáceres con soledad 728	Menú	Delivery	S/. 11.00

Elaboración: Propia

En la ciudad de Iquitos, existen negocios destinados al servicio de delivery de menús, pero que no están formalizados, lo que implicaría una desventaja con nuestro negocio, respecto a la credibilidad del servicio brindado. Los precios ofertados oscilan entre 11 a 12 soles, precio similar al propuesto, sin embargo, en ninguna de sus presentaciones ofrecen el postre como parte del menú. Además, una ventaja para el negocio propuesto, es la innovación de agregar en su distribución, un código QR, con información turística.

Figura 2
Oferta competitiva en Iquitos



2.4 Programa de marketing.

Diseñar un buen plan de acción de marketing, es la clave para lograr que el servicio ofrecido por “Al paso-Menú express” se diferencie en el competitivo mercado de Iquitos, la importancia de diseñar y utilizar estrategias de marketing, radica en que permitirá fomentar en los potenciales clientes el interés por la adquisición del menú ejecutivo, ayudando a impulsar el crecimiento de la empresa, a corto y mediano plazo.

Entre las estrategias que este negocio pretende usar, está la de posicionamiento, que implica establecer una buena percepción del cliente con el producto, en otras palabras, lograr que el cliente nos recuerde como una empresa con responsabilidad social, que ofrece comida variada, saludable, rica y económica, de manera rápida y eficiente.

Para alcanzar estos objetivos comerciales, analizaremos al detalle la “estrategia funcional”, que según el profesor E. Jerome McCarthy, constituye uno de los fundamentos clásicos de la mercadotecnia y se remonta, según varios autores, a 1960, describió la estrategia de marketing funcional reduciéndose a las conocidas como 4Ps del marketing. Estas

cuatro variables son, por su denominación en inglés, product, price, place y promotion, a las que en castellano nos referimos como producto, precio, distribución y comunicación.

2.4.1 Estrategia del producto.

El modelo del plan de negocio “Al paso - Menú express”, ofrece una alternativa de almuerzo de sabor casero, con una variedad de comidas criollas, regionales y vegetarianas, que incluye, plato de fondo, entrada, postre y refresco, la distribución será en envases biodegradables, acompañados de cubertería, con embalaje adecuado y de fácil transporte, adjuntando además como un valor agregado, un código QR donde se describirá un atractivo turístico de la región y del Perú, logrando con ello fomentar el turismo. Asimismo, el sistema de pago será con efectivo, con tarjeta de crédito y débito a través del servicio de P.O.S, y deposito instantáneo a través de yape o plin.

➤ Valor agregado.

Considerando que la actividad turística, es uno de los principales sectores que influyen de manera positiva en el desarrollo económico del país, pues genera oportunidades de empleo, mejora la calidad de vida y fomenta la identidad cultural; como valor agregado que diferenciara a nuestra empresa del resto de negocios similares, es que en la distribución, anexaremos un código QR con información resumida sobre los lugares turísticos de la región y del Perú, información que ayudara a fomentar el turismo y la identidad cultural de nuestra Región y del país.

Figura 3
Descripción del Valor agregado - código QR



a. **Lista del Menú:**

ENTRADA

- Ocopa
- Papa a la huancaína
- Ensalada rusa
- Ensalada fresca
- Tequeños
- Papa rellena
- Sopa de casa
- Aguadito

PLATO PRINCIPAL

- Pollo asado c/ puré – Papa
- Picante de pollo
- Pollo con alverjas
- Pollo a la plancha c/ papa cocina – dorada
- Tallarín c/ pollo
- Carne mechada
- Lomo saltado
- Picante de carne
- Bistec encebollado
- Picadillo de paiche
- Carne del monte con yuca
- Cecina frita c/ plátano
- Pescado frito c/ plátano – frejol
- Patita de chancho c/ maní
- Chuleta c/ papa y lentejas
- Curry de garbanzos c/ mango
- Champiñones en salsa blanca

POSTRE

- Gelatina
- Arroz c/ leche
- Mazamorra morada
- Flan

- Cremolada de aguaje

REFRESCO

- Chicha morada
- Maracuya
- Cocona
- Camu-camu
- Ubos
- Toronja
- Cebada

Figura 4

Carta modelo “Menú ejecutivo por día”

S/12.00

REFRESCO

- CHICA MORADA
- MARACUYA
- COCONA
- CAMUCAMU
- UBOS
- TORANJA
- CEBADA

ENTRADAS:

- OCOPA
- PAPA A LA HUANCAINA
- ENSALADA RUSA
- ENSALADA FRESCA
- TEQUEÑOS
- PAPA RRELLENA
- SOPA DE CASA
- AGÚADITO

PLATOS PRINCIPALES:

- POLLO ASADO C/ PURE
- PICANTE DE POLLO
- POLLO CON ALBERJA
- POLLO A LA PLANCHA
- CARNE MECHADA
- LOMO SALTADO
- PICANTE DE CARNE
- PICADILLO DE PAICHE
- CARNE DEL MONTE CON YUCA
- TALLARIN CON POLLO
- PICADILLO DE PAICHE
- PESCADO FRITO
- PATITA DE CHANCHO C/ MANI

POSTRES:

- GELATINA
- ARROZ CON LECHE
- MAZAMORRA MORADA
- FLAN
- CREMOLADA DE AGUAJE

AL PASO
Menu Express

@AlPaso 986856851
www.sitioincreible.com

Figura 5
Carta modelo “Menú ejecutivo por día”



b. Gestión de marca.

Nombre: La selección del nombre para el producto y servicio elegido es “Al paso-Menu express”, en referencia a sus principales características: almuerzo tipo menú ejecutivo, rico, saludable, económico en el menor tiempo y con una atención satisfactoria.

Logo: Los colores utilizados para el diseño del logo, son el rojo, porque al ser un color llamativo causaría una buena aceptación visual, mezclado con el negro que representa elegancia y seriedad. El isologo, relaciona la imagen de una persona manejando una motocicleta, llevando consigo un delivery, lo que hace referencia al

tipo de servicio que ofrecemos, un menú ejecutivo, de manera rápida y eficiente.

Figura 6

Logo de la empresa “Al paso - Menú express”.



Envase y cubiertos: La presentación del menú ejecutivo será a través de envases biodegradables, hechos a base de bagazo de caña de azúcar, solventes para ser utilizados en líquidos y en microondas. En la entrega de los productos se incluirá además cubiertos hechos de féculas de maíz.

Figura 7

Modelo de los envases biodegradables.



<https://ecovuraperu.com/>



<https://ecoyuraperu.com/>



<https://ecoyuraperu.com/>



<https://ecovuraperu.com/>

Bolsa de entrega del menú: La bolsa de entrega del menú ejecutivo contendrá el logo de “Al paso-Menu express” y será resistente al contenido.

Figura 8

Modelo de la bolsa de entrega.



2.4.2 El precio.

Tomando como base el estudio de mercado (oferta y demanda), y considerando que, si bien el precio a colocar debe cubrir los costos de elaboración y distribución del producto, también se debe tener en cuenta que el precio determina si el cliente adquiere o no el producto o servicio, en ese contexto, el precio de introducción al mercado, será de 12.00 soles.

Tabla 5

Precio de venta del menú de “Al paso-Menú express”

PRODUCTO	COSTO DE VENTA	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA	UTILIDAD
Menú ejecutivo	6.5	35%	10.00	3.50
Menú ejecutivo	6.5	40%	10.83	4.33
Menú ejecutivo	6.5	46%	12.04	5.54
Menú ejecutivo	6.5	50%	13.00	6.50
Menú ejecutivo	6.5	55%	14.44	7.94

Elaboración: Propia

Como parte de nuestra estrategia sobre el precio, la empresa para nuestros clientes fieles buscará ofrecer combos de consumo semanal de menor precio, por ejemplo, ofrecerá un descuento del 5%, obteniendo un precio de S/ 79.80 soles semanales.

2.4.3 La promoción y publicidad.

Para lograr que la Empresa “Al paso-Menú express” se posicione en el mercado como la mejor alternativa de comida a la hora de elegir un menú para el almuerzo, se utilizarán estrategias de marketing efectivas para la publicidad, considerando que la promoción del servicio brindado será de constante en el tiempo.

Algunas de las estrategias a utilizar serán:

Estrategia de Fidelización.

Es necesario conocer la opinión de nuestros comensales, a través de pequeñas y breves encuestas orientadas a la conocer la satisfacción del cliente por el menú ofrecido y cuáles serían las recomendaciones de mejora. Asimismo, a fin de conservar a nuestros clientes, otorgaremos combos de descuento y de manera semestral se realizará sorteos con premios de viajes con destino a un lugar turísticos de la región y del Perú.

La estrategia de las plataformas digitales.

El uso de las redes sociales a través de facebook e instagram, es de vital importancia para la promoción y publicidad del servicio, para ello se implementará un fanpage personalizado de la empresa “Al paso-Menú Express”, la misma que estará permanentemente activa, promocionando el servicio brindado, las promociones y los sorteos cuando corresponda. A través de publicaciones en el fanpage de la empresa, se buscará motivar a nuestros clientes al consumo de alimentos nutritivos, con la finalidad de fomentar la alimentación sana.

2.4.4 La cadena de distribución

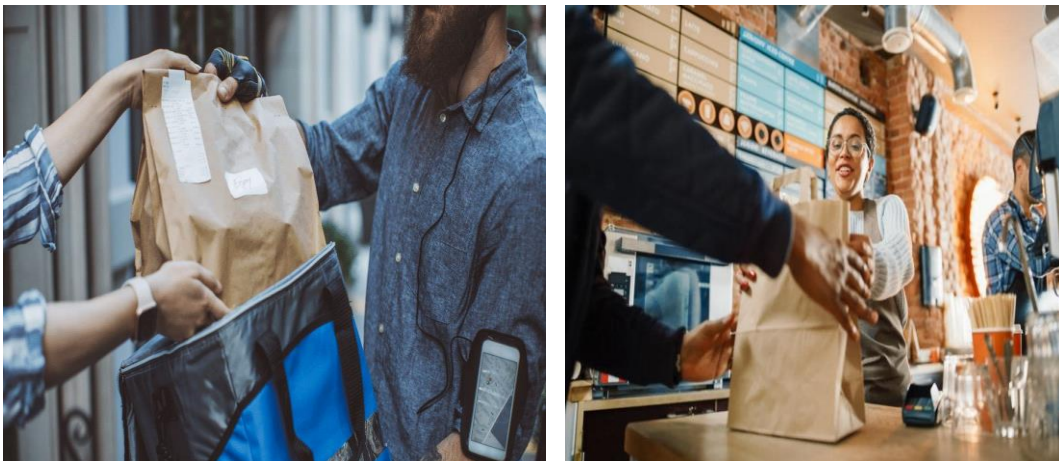
Nuestra empresa contara con un local comercial, ubicado en avenida Grau N° 1232, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, departamento de Loreto, establecimiento de donde se expendrán los pedidos solicitados por nuestros clientes, este se encuentra.

El reparto de los productos se realizará a través de delivery (motocicletas), de propiedad del repartidor, garantizando la entrega en un periodo de tiempo rápido. Asimismo, cada uno de nuestros colaboradores contará con una mochila delivery, para ayudar a que el menú llegue con la temperatura adecuada y de manera segura.

El tiempo de entrega se dará entre 15 a 30 minutos aproximadamente dependiendo de la distancia de la solicitud del pedido. Los pagos podrán ser realizados mediante efectivo, tarjetas de débito o crédito, plin y yape, para tal efecto nuestros repartidores, contarán con un POS, para el cargo del consumo del cliente.

La propuesta de la empresa, para el presente plan de negocios es directa, lo que significa que entre la empresa y el cliente no habrá intermediarios, considerando que la distribución será en mayor porcentaje a través del servicio de delivery.

Figura 9
Distribución del producto



CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES

José Antonio Calvo, (2022), señala que un plan de operaciones sirve para organizar la fabricación de un producto o el lanzamiento de un servicio. Se trata de un documento que incluye elementos clave para ese fin, como la capacidad de producción del bien o servicio, los costes que conlleva o los recursos que serán necesarios para culminar el proceso de la forma más eficiente posible.

Bajo ese contexto, para el eficiente funcionamiento de “Al paso- Menú express”, se desarrolla los siguientes procesos.

3.1 Proceso de aprovisionamiento de la empresa “Al paso-Menú express”, 2024.

Para la elaboración de los menús ejecutivos, la empresa se aprovisionará de insumos de manera semanal del mercado mayorista de Belén y negocios mayorista cercanos al lugar de ubicación que ofrezcan insumos a fines con el cuadro de necesidades; para el caso de verduras y frutas dos veces por semana.

Esta obtención de materia prima, se realizará en base a la tendencia de la demanda y bajo el requerimiento de las necesidades propuesta por el Jefe de la cocina. Para realizar la compra será necesario contar con la aprobación de órdenes de compra, a cargo del gerente general de la empresa, quien también ordenará y controlará el almacenamiento del mismo.

Algunos centros de abastecimiento, que servirán como proveedores de la empresa tenemos:

Figura 10
Lugares de abastecimiento de la empresa.



LA CASONA

Ubicado: Mercado de Belén

Insumos: Res, cerdo, pescado, carne de monte.



EL CORRALITO – AVÍCOLA

Ubicado: Calle Abtao 368

Insumos: Pollo y Huevo.



COMERCIAL ALELÍ E.I.R.L

Ubicado: Calle Ramírez Hurtado #960

Insumos: Verduras, frutas, menestras y tubérculos



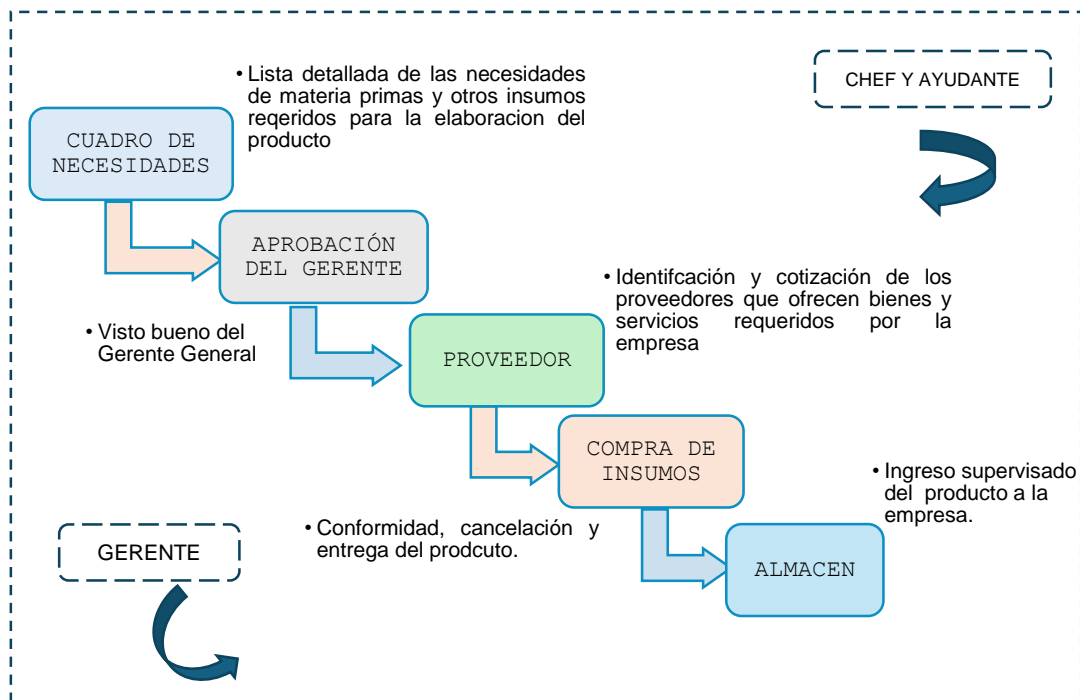
MERCADO LA PARADA

Ubicado: Calle Ramírez Hurtado #973

Insumos: Productos de primera necesidad

Figura N° 11

Flujograma del proceso de aprovisionamiento



Elaboración: Propia

3.2 Proceso de almacenamiento y acondicionamiento de insumos y equipos de la empresa “Al paso-Menú express.

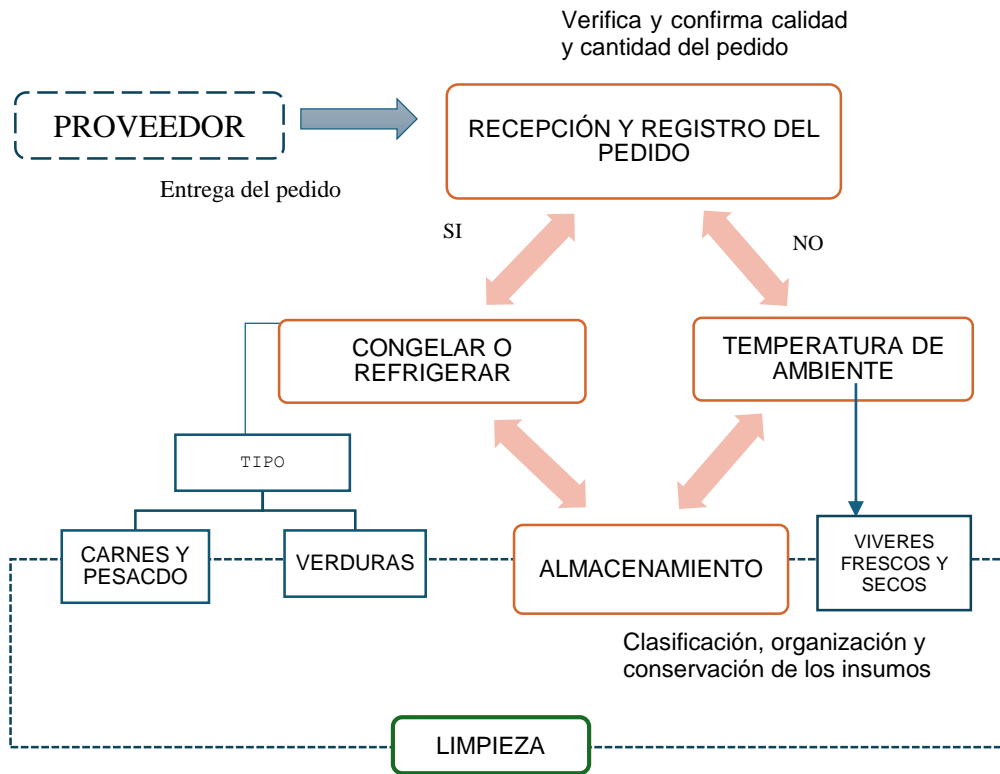
Para tener un mejor control de entrada y salida de los insumos utilizados para la elaboración de los menús ejecutivos, el restaurante “Al paso-Menú express”, tendrá una aérea destinada para el almacenamiento y acondicionamiento, en el cual se guardará la materia prima a temperatura adecuada, y para el caso de verduras, frutas, carnes y pescado, se almacenarán en un refrigerador y/o congelador según sea el caso. Dicho proceso inicia con la entrega del producto por parte del proveedor, posterior a ello, la recepción y registro del ingreso, clasificando y guardando los insumos según el tipo y necesidad de conservación.

Dentro del proceso de almacenamiento y acondicionamiento de insumos y equipos, se encuentra también el proceso de la limpieza, que consiste básicamente en realizar la limpieza y lavado de los mismos, respetando los protocolos y condiciones sanitarias, para mantener la

salubridad del restaurante y asegurar óptimas condiciones higiénicas a nuestros clientes.

Figura N° 12

Flujograma del proceso de almacenamiento y acondicionamiento



Elaboración: Propia

3.3 Proceso de elaboración del menú ejecutivo del restaurante “Al paso-Menú express.

El proceso de preparación estará a cargo del jefe de cocina (chef) y el ayudante de cocina, constará de cuatro etapas: planificación y elección del menú del día, misen place, cocción y empaquetado del menú ejecutivo.

Para la planificación y elección de menú del día, se tendrá en cuenta las tendencias culinarias y la demanda de los clientes, considerando que nuestros comensales esperan un servicio de calidad y de manera rápida.

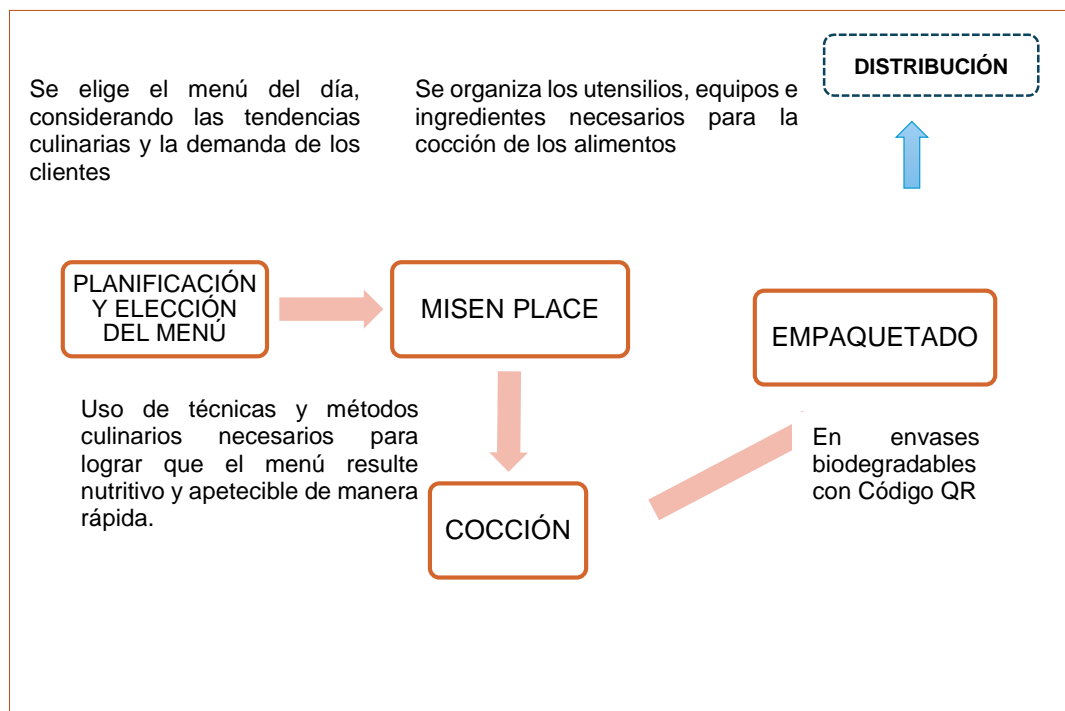
La etapa del mise place, que según Pescanova Fish Solution (2020), es un término francés que significa poner en su lugar o “preparar en su lugar”, consistirá en que previa a la preparación del menú ejecutivo, el

ayudante de cocina organice todos los utensilios, equipos e ingredientes necesarios para la cocción de los alimentos, principalmente lo relacionado con seleccionar los víveres frescos y secos a cocinar, lavar y cortar las verduras, frutas y carnes, todo ello con la finalidad de lograr que la preparación de los alimentos, sea un servicio de calidad, eficiente y en el menor tiempos posible.

Finalmente, la cocción y el empaquetado de los alimentos, al ser dos etapas relacionadas con el producto final, para la primera de ellas, el chef utilizara las técnicas y métodos culinarios necesarios para lograr que el cliente reciba un almuerzo nutritivo, apetecible y económico de manera rápida. El empaquetado del menú ejecutivo (plato de fondo, sopa, postre y refresco), será en platos biodegradables, los mismos que ya traerán consigo un código QR con información detallada de un lugar turístico del Perú, acompañada de cubiertos hechos de féculas de maíz y distribuimos dentro de una bolsa biodegradable con el logo de la empresa.

Figura N° 13

Flujograma del proceso de elaboración del menú



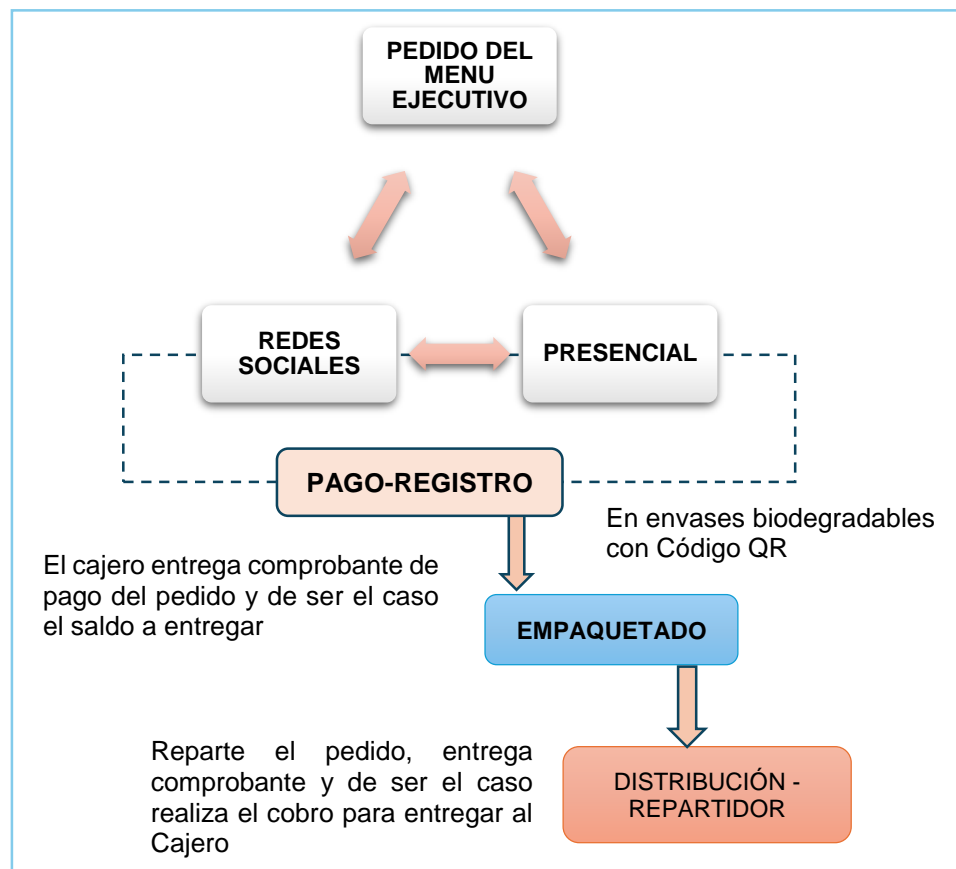
Elaboración: Propia

3.4 Proceso de atención al cliente.

El proceso de atención al cliente, se inicia con el pedido del menú ejecutivo a través de los números proporcionados en la red social o a de manera presencial, posterior a ello, se registra el pedido en la caja registradora, verificándose el pago en caso haberlo realizado través de el aplicativo de yape plin, este proceso estará a cargo del cajero. El empaquetado del menú ejecutivo descrito en el proceso de preparación, será de manera eficiente y rápida, para culminar con la distribución del producto final, a cargo de los repartidores, los mismos que estarán provistos de equipos POS de visa y mastercard, con la finalidad de cobrar el costo respectivo, al momento de la entrega del menú ejecutivo a nuestros clientes.

Figura N° 14

Flujograma del proceso de atención al cliente



Elaboración: Propia

Para la operación del negocio, se contará con los requisitos exigidos por ley, como extintores contra incendio, botiquín de emergencia y otros necesarios para la certificación de seguridad como requisito procedimental para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento; asimismo se cumplirá con los requisitos para temas de salubridad en cumplimiento a la normativa de la Dirección General de Salud.

En primera instancia se formalizará la empresa ante notaria y registros públicos como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L) y previo cumplimiento de los requisitos legales se solicitará el otorgamiento de la licencia de funcionamiento.

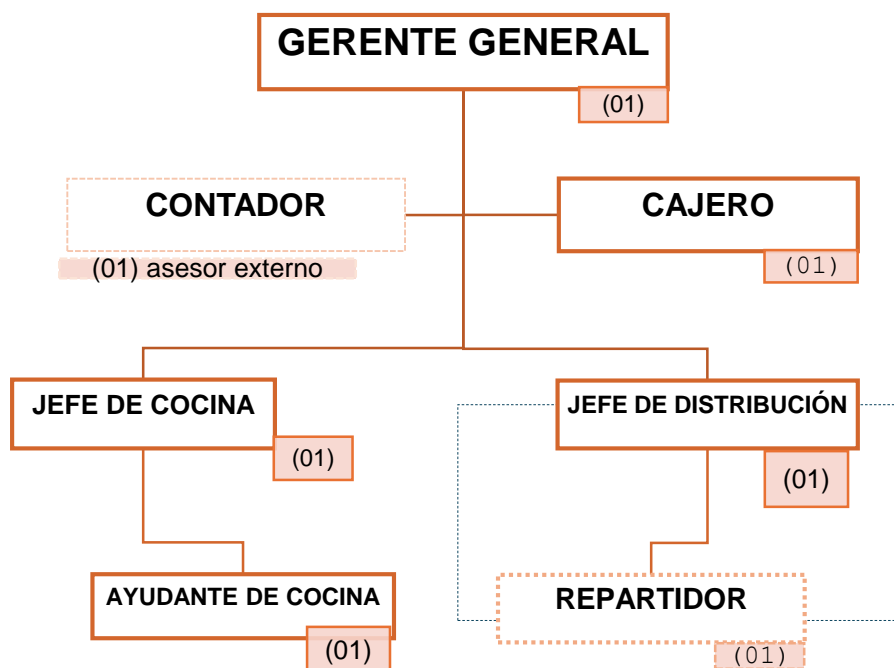
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Toda empresa que busca consolidarse en un mercado altamente competitivo, debe tener en cuenta que su mayor activo, es el capital humano, de allí la importancia de diseñar un plan de recursos humanos para la empresa “Al paso-Menú express” que permita determinar, la estructura y organización de la empresa, así como los perfiles del puesto, las funciones de cada trabajador y las condiciones laborales.

4.1 Estructura organizacional de la empresa

Una forma correcta de poder alcanzar los objetivos planteados por las empresas, es elaborando una buena estructura organizacional, que implica básicamente describir las funciones y responsabilidades que debe cumplir cada miembro de la empresa. En tal virtud, la organización que se ajusta a las necesidades de la empresa, es la estructura organizacional jerárquica, que es, según Team Asana (2024), es por mucho, la estructura más utilizada; con ella se marcan límites claros entre los miembros de un equipo.

Figura 15
Estructura organizacional de “Al paso-Menú express”



4.2 Descripción de los empleos y funciones.

Para el buen funcionamiento de la empresa “Al paso-Menú express”, resulta necesario describir el cargo según el perfil y las funciones a cumplir de todo el personal que laborara en la empresa de manera permanente, siendo la excepción el personal subcontratado.

RESTAURANTE “AL PASO-MENÚ EXPRESS		AÑO: 2024
FICHA DE CARGO Y FUNCIONES		
PUESTO	GERENTE GENERAL	
Vacante	01	
Puestos bajo su mando	Jefe de cocina y jefe de distribución	
Perfil	Profesional en la carrera de turismo y negocios y/o afines, con experiencia previa en negocios de comida.	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Representación legal y administrativa del Restaurante “Al paso-Menú express”. ✚ Supervisión y coordinación de la prestación de servicios del personal que labora en “Al paso-Menú express”. ✚ Coordinación del buen funcionamiento del restaurante “Al paso-Menú Express”, (selección de proveedores, selección de personal, capacitación, condiciones laborales) ✚ Revisar la contabilidad y finanzas de la empresa (pago de nómina, pago de proveedores, pago de servicios, pago de obligaciones tributarias). ✚ Gestionar el cumplimiento de los objetivos del restaurante “Al paso-Menú express”. 	
PUESTO	CAJERO	
Vacante	01	
Puestos bajo su mando	Ninguno	
Perfil	Profesional técnico en contabilidad y finanzas y/o afines con o sin experiencia en negocios similares.	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Verificar y registrar las ventas diarias del restaurante “Al paso-Menú express”. ✚ En coordinación con el contador, verificar y registrar las cuentas por pagar de la empresa. ✚ Informar al contador de la empresa, los movimientos financieros diarios de caja. ✚ Controlar el uso correcto del sistema de pago utilizado por la empresa. ✚ Realizar el arqueo diario de caja de la empresa. 	
PUESTO	JEFE DE COCINA	
Vacante	01	
Puestos bajo su mando	Ayudantes de cocina	
Perfil	Profesional en cocina (chef), con experiencia en la preparación de alimentos en servicios.	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Crear y planificar los menús ejecutivos de la empresa, con presentaciones innovadoras de agrado de los clientes. 	

	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Supervisar y controlar la preparación de los alimentos, el buen funcionamiento y la organización de la cocina. ✚ Liderar y capacitar al auxiliar de cocina de la empresa. ✚ Verificar el stock de insumos de alimentación y materiales de distribución.
PUESTO	AYUDANTE DE COCINA
Vacante	01
Puestos bajo su mando	Ninguno
Perfil	Estudiante de la carrera de chef o gastronomía, con o sin experiencia en la preparación de alimentos en servicios.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Apoyar en la creación y planificación de los menús ejecutivos de la empresa, con presentaciones innovadoras de agrado de los clientes. ✚ Apoyar con la preparación de los alimentos, el buen funcionamiento y la organización de la cocina. ✚ Apoyar con la recepción de los pedidos del menú ejecutivo, contrastando que todo lo solicitado sea lo correcto. ✚ Mantener limpio el ambiente donde se prepara y distribuyen los alimentos y lavar utensilios, platos e implementos de cocina.
PUESTO	JEFE DE DISTRIBUCIÓN
Vacante	01
Puestos bajo su mando	Repartidor
Perfil	Secundaria completa, con o sin experiencia en la distribución de alimentos en servicios.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Verificar y controlar el orden y la higiene en el área de despacho del menú ejecutivo. ✚ Controlar y coordinar con el área de cocina y el repartidor, las ordenes de despacho de la empresa. ✚ Participar responsablemente en la estiba (correcto etiquetado–código QR, colocar utensilios y el correcto embalaje) de los menús ejecutivos, hasta su conformidad con el cliente.
PUESTO	REPARTIDOR
Vacante	01
Puestos bajo su mando	ninguno
Perfil	Secundaria completa, con experiencia en servicios bajo la modalidad de delivery.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Coordinar con el jefe de distribución las órdenes de despacho de la empresa. ✚ Apoyar al Jefe de distribución con la estiba (correcto etiquetado –código QR, colocar utensilios y el correcto embalaje) de los menús ejecutivos, hasta su conformidad con el cliente. ✚ Coordinar con el cajero los movimientos de dinero, producto de las entregas por delivery ✚ Desarrollar rutas de entrega que permitan entregar el pedido de manera rápida y eficiente.

Para el correcto funcionamiento financiero del negocio, y considerando que la naturaleza del servicio es para una actividad periódica y determinada, se ha considerado, la subcontratación del servicio de un contador, el mismo que será desempeñado por el estudio contable “Vásquez Montalván”, quienes se encargaran de la contabilidad y asesoría tributaria de la empresa.

Cuadro 3

Puestos desempeñados por terceros

CARGO	CANTIDAD	REMUNERACIÓN	N° SUELDOS
Contador	01	1,100	12

4.3 Condiciones laborales.

La ley N° 28015, ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, establece que: “La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, (...) que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Bajo ese contexto, por sus características, la empresa “Al paso-Menú express” se acogerá al régimen laboral especial MYPE (micro empresa), cuya regulación de los derechos y beneficios laborales, están establecidos en el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, que aprueba el Texto Único Ordenado de la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

Cuadro 4

Salario de la empresa “Al paso-Menú express”

CARGO	CANTIDAD	REMUNERACIÓN	N° SUELDOS
Gerente general	01	1300	12
Cajero	01	1025	12
Jefe de cocina	01	1200	12
Ayudante de cocina	01	1025	12
Jefe de distribución	01	1025	12
Repartidor	01	1025	12

Cuadro 5

Beneficios laborales de la micro empresa.

BENEFICIO DE LOS TRABAJADORES	ITEM	REGIMEN ESPECIAL MYPE
		MICRO EMPRESA
REMUNERACIÓN MÍNIMA VITAL	SI	Art.52° del DS N° 013-2013-PRODUCE)
ASIGNACIÓN FAMILIAR	NO	
COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS - CTS	NO	
GRATIFICACIONES DE FIESTAS PATRIAS Y NAVIDAD	NO	
VACACIONES (15 DIAS AL AÑO)	SI	Art.55° del DS N° 013-2013-PRODUCE
DESCANSO SEMANAL OBLIGATORIO	SI	Art.54 del DS N° 013-2013-PRODUCE
FERIADOS NO LABORABLES	SI	Art.54 del DS N° 013-2013-PRODUCE Una sobretasa del 100%.
JORNADA NOCTURNA Y HORAS EXTRAS	SI	(Se aplica sobretasa si la jornada no es habitual, con las sobretasas del 25% y 35% del valor hora) Art.53 del DS N° 013-2013-PRODUCE
PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES	NO	
SEGURO COMPLEMENTARIO CONTRA TRABAJO DE RIESGO	NO	
SEGURO SOCIAL DE SALUD	SI	(ESSALUD o SIS) Art.63 del DS N° 013-2013-PRODUCE
SISTEMA PENSIONARIO	SI	(AFP u ONP) Art.65 del DS N° 013-2013-PRODUCE
SEGURO DE VIDA	SI	Art.50 del DS N° 013-2013-PRODUCE
INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO INJUSTIFICADO	SI	(10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios completos con un máximo de 90 remuneraciones diarias) Art.56 del DS N° 013-2013-PRODUCE

Fuente: Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE

Elaboración: Autora del plan de negocios.

4.4 Régimen Tributario.

“Al paso- Menú express”, al ser una micro empresa con un solo accionista, se formalizará como persona jurídica bajo el tipo societario de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L), y considerando los regímenes tributarios, se acogerá al régimen MYPE tributario (RMT), dado que según GOB.PE, es un régimen creado para las micro y pequeñas

empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Acogerse al régimen MYPE Tributario, resulta beneficioso para la empresa en cuestión, en razón que las tendencias de ventas anuales, no será mayor a 150 UIT, además regulariza el pago del impuesto a la renta, dependiendo de la ganancia obtenida (Hasta 15 IUT=10%; más de 15 IUT=29.5%).

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico de la empresa.

El análisis económico de nuestro plan de negocios, nos permitirá evaluar la viabilidad del mismo, relejando los costos-beneficios en el tiempo, permitiendo demostrar cuales son las probabilidades de rentabilidad al implementar este tipo de negocio. Para tal efecto, estudiaremos la proyección del mercado y ventas, el costo de producción y el precio de venta, el presupuesto de administración y recursos humanos.

5.1.1 Mercado y Ventas.

Tabla 6
Comportamiento del mercado: tendencias y participación

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (platos)	884,013		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	2%	3%
Demanda estimada (platos)	884,013	901,693	928,744
Participación de mercado (decisión empresa)	4.00%	5.00%	6.00%
Demanda del proyecto (platos)	35,361	45,084	55,725

Fuente: elaboración propia

En base a la estimación de la demanda, el cuadro precedente nos muestra una demanda proyectada de venta de platos diarios y la tendencia estimada del mercado hasta un máximo del 3%, reflejando cual sería nuestra demanda estimada en platos. Asimismo, se refleja que la participación del mercado que se proyecta lograr es de 4% el primer año, el segundo año 5% y el tercer año una participación hasta del 6%, en razón que actualmente existe un crecimiento en la demanda de este servicio en la ciudad de Iquitos.

Tabla 7

Venta del producto de Al paso-Menú express EIRL

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	35,361	45,084	55,725
Precio venta - decisión empresarial (soles x tonelada)	12.00	12.00	12.00
Tendencia del precio en el mercado	0%	3%	4%
Precio de venta	S/.12.00	S/.12.36	S/.12.48
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.424,326	S/. 557,246	S/. 695,444

Fuente: elaboración propia

En la tabla N° 7, se refleja la demanda proyectada de venta de platos anuales en soles durante 3 años, estimando que el primer año la venta sería de 35,361, en el segundo año esta venta se incrementaría a 45,084 y en el tercer año venderíamos 55,725 platos. Como estrategia de posicionamiento en el mercado, el primer año el precio de venta se mantiene, sin embargo, en los años sucesivos, se incrementa en un 3% y 4% respectivamente.

5.1.2 Compras, costos de venta y gastos de administración y recursos humanos.

Tabla 8

Costo del producto

Descripción		Año 1	Año 2	Año 3
Necesidades anuales (platos)		35,361	45,084	55,725
Inventario final (platos)	2%	707	902	1,114
Total requerimiento (platos)		36,068	45,986	56,839
Inventario inicial (platos)		-	707	902
Compras (platos)		36,068	45,986	56,839
Costo compra		S/.6,50	S/.6,50	S/.6,57
Tendencia del costo de compra		0%	1%	3%
Costo compra efectiva		S/.6,50	S/.6,57	S/.6,76
COMPRA TOTAL DE LA EMPRESA		S/.234,440	S/.297,258	S/.378,246

Fuente: elaboración propia

El costo de producción o costo de compra del producto, se estableció tomando como referencia el cálculo del presupuesto de producción por plato y las variaciones de la oferta de la materia prima, insumos y otros productos necesarios para la elaboración del menú ejecutivo, considerando que por razones de ubicación geográfica nuestra región tiende a sufrir variaciones en el precio de los alimentos de primera necesidad. Para ello se elaboró cuadros de presupuesto por plato para determinar el costo de venta base de la empresa.

Tabla 9
Costo por menú

TALLARIN CON POLLO					
INSUMOS	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	EQUIVALENCIA	COSTO TOTAL
Pollo	30	1500	GRAMOS	100	2
Ajos	23	1000	GRAMOS	2	0.046
Cebolla	2.5	1000	GRAMOS	30	0.075
Pasta de Ají A.	6	1000	GRAMOS	3	0.018
Tomate	4	1000	GRAMOS	20	0.08
Pimienta	4	100	GRAMOS	8	0.32
Cominos	4	100	GRAMOS	8	0.32
Aceite	7.5	1000	MILILITROS	35	0.2625
Tallarines	5.9	1000	GRAMOS	100	0.59
Camú- Camú	3	500	GRAMOS	35	0.21
Azúcar	4.5	1000	GRAMOS	11	0.0495
Flan	2.5	100	GRAMOS	40	1
Leche	4.5	1000	MILILITROS	4	0.018
Azúcar	4.5	1000	GRAMOS	2	0.009
Tequeños	4.5	50	GRAMOS	1	0.09
Jamón	2.5	100	GRAMOS	5	0.125
Presupuesto total					5.213

Tabla 10
Costo por menú

POLLO ASADO CON PURE DE PAPA					
INSUMOS	PRECIO	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	EQUIVALENCIA	COSTO TOTAL
Arroz	4.5	1000	GRAMOS	100	0.45
Aceite	7.5	1000	MILILITROS	35	0.2625
Pollo	30	1500	UNIDAD	100	2
Cebolla	2.5	1000	GRAMOS	35	0.0875
Ajos	23	1000	GRAMOS	3	0.069
Pimienta	4	100	GRAMOS	8	0.32
Comino	4	100	GRAMOS	8	0.32
Sal	2.5	1000	GRAMOS	3	0.0075
Papa	2.5	1000	GRAMOS	40	0.1
Leche	4.5	1000	MILILITROS	30	0.135
Mantequilla	7.5	1000	GRAMOS	6	0.045
Azúcar	4.5	1000	GRAMOS	11	0.0495
Maracuyá	3.5	1000	MILILITROS	50	0.175
Gelatina	3.5	130	GRAMOS	65	1.75
Macarrones	3.5	500	GRAMOS	50	0.35
Espinazo	4	1000	GRAMOS	33	0.132
Zanahoria	2.5	1000	GRAMOS	25	0.0625
Kion	9	1000	GRAMOS	4	0.036
Papa	4	1000	GRAMOS	4	0.016
Sal	2.5	1000	GRAMOS	5	0.0125
Presupuesto total					6.3675

Tabla 11
Costo por menú

LOMO SALTADO					
INSUMOS	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	EQUIVALENCIA	COSTO TOTAL
Carne	34	1000	GRAMOS	80	2.72
Ajos	23	1000	GRAMOS	2	0.046
Sillao	4	500	MILILITROS	35	0.28
Vinagre	4	500	MILILITROS	35	0.28
Kion	9	1000	GRAMOS	2	0.018
Pimienta	4	100	GRAMOS	5	0.2
Comino	4	100	GRAMOS	5	0.2
Aceite	7.5	1000	MILILITROS	20	0.15
Cebolla	2.5	1000	GRAMOS	8	0.02
Papa	2.5	1000	GRAMOS	50	0.125
Sal	2.5	1000	GRAMOS	10	0.025
Arroz	4.5	1000	GRAMOS	100	0.45
Tomate	4	1000	GRAMOS	8	0.032
Limón	3	1000	GRAMOS	10	0.03
Azúcar	4.5	1000	GRAMOS	11	0.0495

Zanahoria	2.5	1000	GRAMOS	60	0.15
Betarraga	2.6	1000	GRAMOS	50	0.13
Huevo	8	16	GRAMOS	2	1
Mazamorra M	4.5	1000	GRAMOS	10	0.045
PRESUPUESTO TOTAL					5.9505

Tabla 12
Costo de la venta del producto

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	35,361	45,084	55,725
Costo compra	S/. 6,50	S/. 6,50	S/. 6,57
COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA	S/. 229,843	S/. 295,981	S/. 376,807

Fuente: elaboración propia

5.1.3 Gastos de administración y recursos humanos.

Para el buen funcionamiento de plan de negocios bajo la denominación "Al paso-Menú express", se necesitará un presupuesto por gastos administrativos y de recurso humanos, según el detalle descrito en la tabla número 13, donde se describe al detalle las remuneraciones mensuales y anuales a pagar y otros gastos administrativos requeridos para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 13

Presupuesto de gastos administrativos y recursos humanos

ASTO ADMINISTRATIVO	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente - propietario	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,300	S/. 1,400	S/. 1,500
Jefe de cocina	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,300	S/. 1,400
Cajero	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,025	S/. 1,100	S/. 1,150
Asistentes	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,025	S/. 1,100	S/. 1,150
Remuneraciones del personal	S/. 5,577	S/. 6,002	S/. 6,352
Costo laboral	13.17%	13.17%	13.17%
Remuneración total mensual	S/. 6,311	S/. 6,792	S/. 7,189
Servicios públicos	S/. 750	S/. 820	S/. 850
Útiles oficina	S/. 320	S/. 380	S/. 400
Servicio contable	S/. 1,100	S/. 1,100	S/. 1,100
Otros	S/. 450	S/. 500	S/. 550
Total mensual	S/. 8,931	S/.9,592	S/. 10,098
TOTAL ANUAL	S/.107,178	S/.15,110	S/.121,063

Fuente: elaboración propia

Tabla 14

Gastos comerciales del negocio

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 500.00	S/. 550.00	S/. 600.00
Alquiler local	S/. 1,500.00	S/. 1,650.00	S/. 1,700.00
Promociones	S/. 350.00	S/. 400.00	S/. 500.00
Otros (capacitación)	S/. 450.00	S/. 500.00	S/. 600.00
Total mensual	S/. 2,800.00	S/. 3,100.00	S/. 3,400.00
TOTAL ANUAL	S/.33,600.00	S/.37,200.00	S/.40,800.00

Fuente: elaboración propia

El plan de negocios, en el primer año tendrá un gasto comercial del negocio ascendiente a S/. 33,600 soles, el mismo que en el segundo año se incrementará a S/. 37,200 soles y para el tercer año será de S/. 40,800 soles, conforme se detalla en la tabla 14.

Tabla 15
Gastos pre operativos de la empresa

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros gastos operativos	S/. 1,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 4,500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia.

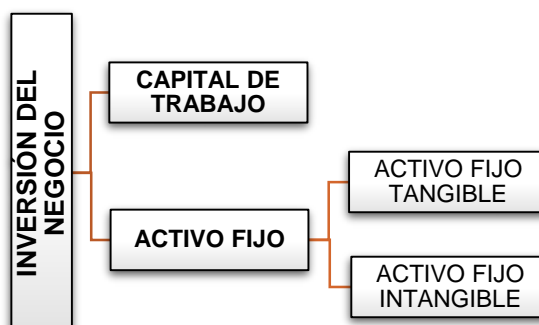
En la tabla precedente se describe los gastos pre operativos, correspondiente al estudio de mercado, tramites de licencia de funcionamiento y constitución de la empresa y otros gastos requeridos para la puesta en marcha del negocio.

5.2 Estudio financiero de la empresa.

5.2.1 Inversiones.

Para iniciar el plan de negocios bajo la denominación “Al paso - Menú express”, analizaremos el coste de la inversión tangible fija, el coste de la inversión intangible (gastos no identificables que se efectúan en la fase pre - operativa del plan de negocios) y el capital de trabajo.

Figura 16
Composición de la inversión del negocio



Inversión tangible.

Para la implementación del plan de negocios propuesto, necesitaremos una inversión en activos tangibles equivalente a un monto de S/. 12,355 soles, correspondiente a los activos tanto de equipos y material para la cocción de alimentos, como para la venta y distribución del menú ejecutivo a ofrecer, de acuerdo al detalle de la tabla N° 16 del presente plan de negocios.

Tabla 16
Inversión tangible fija del plan de negocios

Activo fijo	Valor adquisición	Cant	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local		1	S/. 0	15	S/. 0
Cocina industrial (6 hornillas)	S/. 3,000	1	S/. 3,000	5	S/. 1,000
Refrigerador	S/. 1,399	1	S/. 1,399	10	S/. 140
Congelador	S/. 1,450	1	S/. 1,450	10	S/. 145
Hornos (microondas)	S/. 450	1	S/. 450	5	S/. 90
Licuadaora	S/. 200	2	S/. 400	5	S/. 80
Sartén WOK	S/. 109	3	S/. 327	3	S/. 109
Ollas	S/. 250	6	S/. 1,500	3	S/. 500
Vasos por cientos	S/. 44	2	S/. 88	1	S/. 88
Bowl por cientos	S/. 73	2	S/. 146	1	S/. 146
Platos por cientos	S/. 56	2	S/. 112	1	S/. 112
Tenedor por cientos	S/. 27	2	S/. 54	1	S/. 54
Cuchillo por cientos	S/. 21	2	S/. 42	1	S/. 42
Servilleta por cientos	S/. 5	2	S/. 9	1	S/. 9
Cuchara por cientos	S/. 22	2	S/. 44	1	S/. 44
Campana extractora	S/. 600	1	S/. 600	5	S/. 120
Balón de gas 45 kg	S/. 329	1	S/. 329	10	S/. 33
Extintor	S/. 70	2	S/. 140	2	S/. 70
Caja registradora + sistema para negocio	S/. 1,600	1	S/. 1,600	5	S/. 320
Escritorio modular	S/. 300	1	S/. 300	5	S/. 60
Software de control de ingresos y egresos y otros	S/. 1,200	1	S/. 1,200	2	S/. 600
Mesas de aluminio (2 pisos)	S/. 650	2	S/. 1,300	5	S/. 260
Anaquele para almacén	S/. 500	1	S/. 500	5	S/. 100
Total	S/. 12,355		S/. 14,990		S/. 3,722

Fuente: elaboración propia.

Tabla 17

Depreciación de los activos de Al paso - Menú express

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.14,990	-S/.3,722	-S/.3,722	-S/.3,722	S/.3,825
Amortización activo intangible	S/.4,500	-S/.900	-S/.900	-S/.900	S/.1,800
Total	S/.19,490	-S/.4,622	-S/.4,622	-S/.4,622	S/.5,625

Fuente: elaboración propia.

En este Plan de negocios, se utilizará la depreciación en línea recta, en base a la vida útil de los equipos, enseres y otros descritos en la Inversión Fija tangible; asimismo, se evidencia el valor residual, y la amortización del activo intangible.

Tabla 18

Costo laboral

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Aguinaldo	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Vacaciones	30	15	15	8.33%	4.17%	4.17%
Subtotal				25.00%	12.50%	4.17%
CTS	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
ESSALUD				9.00%	9.00%	9.00%
TOTAL				42.33%	25.67%	13.17%

Fuente: elaboración propia.

Respecto al costo laboral, al estar nuestro plan de negocio enmarcado dentro de una microempresa, este costo sería del 13,17%, conforme se aplicó en los gastos administrativos y de recursos humanos.

5.2.2 Financiamiento.

Para el funcionamiento normal del plan de negocios propuesto, durante su etapa operativa, resulta necesario un monto dinerario como capital de trabajo, para facilitar las compras de insumos y otros enseres necesarios para la elaboración y distribución del menú ejecutivo

Tabla 19
Cambios en el capital de trabajo

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	10.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Monto	-S/.42,433	-S/.1,329	-S/.1,382	S/.0
Cuentas x cobrar				
Número de días	7	7	7	
Monto	-S/.8,251	-S/.2,585	-S/.2,687	
Inventario				
Número de días	30	30	30	
Monto	-S/.19,154	-S/.5,511	-S/.6,736	
Cuentas x pagar				
Número de días	15	15	15	
Monto	S/.9,557	S/.2,756	S/.3,368	
TOTAL	-S/.42,433	-S/. 19,157	-S/.6,722	S/.74,367

Fuente: elaboración propia

Para la implementación de este plan de negocios, se ha considerado obtener el importe de S/. 40,000.00 soles, a través de un préstamo personal otorgado por una empresa financiera.

Tabla 20
Plan de pago de endeudamiento financiero

Deuda a solicitar		S/. 40,000		
26.82%	Anual	2.0%	mensual	
		36	meses	
N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	40,000	800	1,111	1,911
2	38,889	778	1,111	1,889
3	37,778	756	1,111	1,867
4	36,667	733	1,111	1,844
5	35,556	711	1,111	1,822
6	34,444	689	1,111	1,800
7	33,333	667	1,111	1,778
8	32,222	644	1,111	1,756
9	31,111	622	1,111	1,733
10	30,000	600	1,111	1,711
11	28,889	578	1,111	1,689
12	27,778	556	1,111	1,667
va		8,133	13,333	

Fuente: elaboración propia

Tabla 21
Plan de pago de endeudamiento financiero

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	26,667	533	1,111	1,644
14	25,556	511	1,111	1,622
15	24,444	489	1,111	1,600
16	23,333	467	1,111	1,578
17	22,222	444	1,111	1,556
18	21,111	422	1,111	1,533
19	20,000	400	1,111	1,511
20	18,889	378	1,111	1,489
21	17,778	356	1,111	1,467
22	16,667	333	1,111	1,444
23	15,556	311	1,111	1,422
24	14,444	289	1,111	1,400
va		4,933	13,333	

Fuente: elaboración propia

Tabla 22
Plan de pago de endeudamiento financiero

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	13,333	267	1,111	1,378
26	12,222	244	1,111	1,356
27	11,111	222	1,111	1,333
28	10,000	200	1,111	1,311
29	8,889	178	1,111	1,289
30	7,778	156	1,111	1,267
31	6,667	133	1,111	1,244
32	5,556	111	1,111	1,222
33	4,444	89	1,111	1,200
34	3,333	67	1,111	1,178
35	2,222	44	1,111	1,156
36	1,111	22	1,111	1,133
		1,733	13,333	

Fuente: elaboración propia

Tabla 23
Calculo de la tributación

égimen MYPE tributario		Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades		0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)		10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
Al 2024		Cantidad	Importe	
Unidad Impositiva Tributaria	5,150	15	77,250	

Fuente: elaboración propia

La tabla precedente, describe el pago del impuesto a la renta, considerándose que, como microempresa, pagara el 10%, cuando las utilidades no superen las 15 unidades impositivas tributarias (IUT), en caso sobrepasar esa cantidad el monto a pagar sería el 29.5%.

Tabla 24
Estado de resultados económicos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.424,326	S/.557,246	S/.695,444
Costo ventas	-S/.229,843	-S/.295,981	-S/.376,807
Margen Bruto	S/.194,483	S/.261,266	S/.318,636
Gastos administrativos	-S/.107,178	-S/.115,110	-S/.121,063
Depreciación	-S/.4,622	-S/.4,622	-S/.4,622
Gastos comerciales	-S/.33,600	-S/.37,200	-S/.40,800
Margen operativo	S/.40,083	S/.104,334	S/.152,152
Pago tributos	(17,248)	(36,663)	(53,466)

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad.

5.2.3.1 Flujo de caja.

Tabla 25
Flujo de caja del negocio

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.424,326	S/.557,246	S/.695,444	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.19,490				S/.5,625
Capital de trabajo	-S/.42,433	-S/.19,157	-S/.6,722	-S/.6,055	S/.74,367
Compras		-S/.229,843	-S/.295,981	-S/.376,807	
Gastos administrativos		-S/.107,178	-S/.115,110	-S/.121,063	
Gastos comerciales		-S/.33,600	-S/.37,200	-S/.40,800	
Pago impuestos		-17,248	-36,663	-53,466	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.61,923	S/.17,300	S/.65,571	S/.97,253	S/.79,991
Préstamo recibido	S/.40,000				S/.0
Amortización		-S/.13,333	-S/.13,333	-S/.13,333	
Gastos financieros		-S/.8,133	-S/.4,933	-S/.1,733	
Escudo fiscal		S/.2,858	S/.1,734	S/.609	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.21,923	-S/.1,308	S/.49,038	S/.82,795	S/.79,991

FCE	-S/.61,923	S/.17,300	S/.65,571	S/.177,244
FCF	-S/.21,923	-S/.1,308	S/.49,038	S/.162,786

Fuente: elaboración propia.

En la tabla N° 25, se describe el flujo de caja económico y financiero del negocio, considerándose un préstamo de S/. 40, 000.00 soles, por intermedio de una entidad financiera, el mismo que será coberturado por el negocio, gracias a la rentabilidad que presenta.

5.2.3.2 Calculo del VAN y el TIR del plan de negocio.

Tabla 26
Calculo del V.A.N y T.I.R del negocio “Al paso-Menú express”

VAN Económico	S/.120,940
Tasa de descuento (CAPM)	14.58%
TIR Económica	78%
Índice B/C	2.95
VAN Financiero	116,361
Tasa de descuento (WACC)	16.40%
TIR Financiero	131%
Índice B/C	6.31

Fuente: elaboración propia

El valor Neto Actual (VAN) tanto económico como financiero de nuestro plan de negocios es equivalente a S/. 120,940 y S/. 116,361, respectivamente, es decir mayor a cero, por lo tanto, es positivo, determinándose con ello la viabilidad de la implementación del restaurante “Al paso-Menú express”.

Por otro lado, en el plan de negocio propuesto, considerando los flujos de caja neto proyectados, tenemos que su tasa de rentabilidad (TIR) económica y financiera equivale a 78% y 16.40%, siendo este un valor superior a la tasa de inversión (costo de capital).

Asimismo, en relación o coeficiente beneficio-costos, este equivale al 2.95 y al 6.31, es decir es más de 1, lo que implica que la inversión en el restaurante “Al paso-Menú express”, generara un beneficio por cada sol invertido.

CONCLUSIONES

- A. El plan de marketing de este negocio está orientado a lograr que “Al paso - Menú express”, sea una empresa reconocida en el mercado de Iquitos como la mejor alternativa de comida casera, rico en nutrientes, económico y con un servicio eficiente, desde su lanzamiento hasta lograr la fidelización de sus clientes, a través de estrategias de estudio de mercado para identificar las necesidades del cliente y la oferta; estrategias de posicionamiento para crear una buena percepción del producto y precio y la estrategia de promoción y publicidad a través del uso de las plataformas digitales.
- B. El plan de operaciones está debidamente organizado y estructurado para lograr el eficiente funcionamiento de la empresa y la satisfacción de nuestros clientes, puesto que tiene bien definidos y relacionados entre sí, los procesos de aprovisionamiento, de almacenamiento y acondicionamiento, de preparación del menú ejecutivo y de atención al cliente. Asimismo, este plan permitió determinar el detalle de la inversión y el capital de trabajo para la fase pre-operativa del restaurante.
- C. El plan de recursos humanos de la empresa permite lograr alcanzar los objetivos planteados, debido a que se puede determinar con claridad los lineamientos de la estructura y organización de la empresa, los perfiles del puesto de trabajo, las funciones de cada trabajador y el régimen laboral y tributario aplicable a una micro empresa.
- D. El análisis del plan económico y financiero del negocio propuesto, permite determinar la viabilidad de la implementación del restaurante “Al paso-Menú express” en el distrito de Iquitos, pues su Valor Neto Actual (VAN) equivale es mayor a cero; su tasa de rentabilidad (TIR) es un valor superior a la tasa de inversión (costo de capital) y el beneficio-costo, es superior a 1.

BIBLIOGRAFÍA

ABACO (19 de mayo del 2022). La importancia de las tres comidas diarias:
<https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-las-tres-comidas>.

Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE
<https://cdn.gacetajuridica.com.pe/>.

Estudio Global de Nielasen (Q1 2021) sobre ¿Qué hay en nuestra comida y en nuestra mente, todos los que comen en restaurantes u otros establecimientos de comidas fuera de casa?

E. Jerome McCarthy, Unir la Universidad en Internet: Qué es una estrategia funcional en marketing: <https://www.unir.net/marketing-comunicacion/estrategia-funcional/>.

GOB.PE (2024), Conocer el régimen tributario para mi negocio:
<https://www.gob.pe/1209>.

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2024). Clasificación Industria Internacional Uniforme: <https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/>.

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (octubre 2018). Resultado definitivo Loreto.

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (Censo 2007- 2017), PERÚ. Indicadores de Empleo e ingreso por departamento:
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2007-2017.pdf>.

JARINE Carazo Alcalde (09 de febrero del 2024). ECONOMIPEDIA, Modelo Canvas:
<https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>.

José Antonio Calvo, (2022), Plan de Operaciones:
<https://www.holded.com/es/blog/plan-de-operaciones>.

Ley N° 28015 (2003)

<https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Pedro Morales Vallejo (2012), Estadística aplicada a las Ciencias Sociales

Tamaño necesario de la muestra.

[Www.up".es/personal/peter/investigación.pfd.](http://www.up.es/personal/peter/investigación.pfd)

Pescanova Fish Solution (2020), Mise in Place:

[https://fishsolutions.pescanova.es/que-es-el-mise-en-place-y-como-ponerlo-en-practica/.](https://fishsolutions.pescanova.es/que-es-el-mise-en-place-y-como-ponerlo-en-practica/)

TEAM ASANA (09 de febrero del 2024), Estructura Organizativa:

[https://asana.com/es/resources/team-structure.](https://asana.com/es/resources/team-structure)