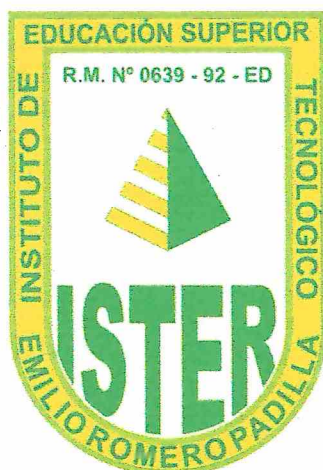


**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
"EMILIO ROMERO PADILLA"**



**PLAN DE NEGOCIO
PARA LA CREACIÓN DEL RESTAURANTE MABA
CEVICHERIA Y CARNES A LA PARRILLA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN GASTRONOMÍA Y
ARTE CULINARIO**

PRESENTADO POR:

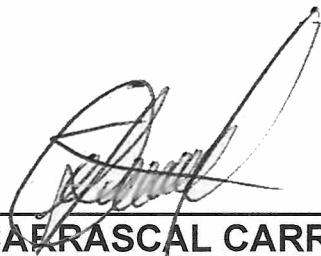
**BONNY ALEXANDRA BARRERA ASPAJO
PETER JANS VÁSQUEZ AHUANARI**

IQUITOS – PERÚ

- 2022-



JUAN LAVADO ABANTO
PRESIDENTE JURADO



GUIDO CAERASCAL CARRANZA
JURADO



EDUARDO VALERA TEJADA
JURADO



ROSA DEL PILAR AGNINI NAJAR
ASESOR

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a mi madre gracias por el apoyo y la confianza a mi padre que está en el cielo y sé que está orgulloso de mi, a mis hermanos que siempre me apoyan y a mi esposo por estar a mi lado y brindarme su confianza y apoyo incondicional para que pueda concluir con mis estudios, gracias por haber creído en mí, pero sobre todo dedicado a mi hija por ser mi fuente de superación cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor y dedicado a aquellas personas que de una u otra manera han contribuido para el logro de mi objetivo.

BONNY ALEXANDRA BARRERA ASPAJO.

A mi mamá Karina y a mis abuelitos Julia y Javier por ser mi fortaleza y apoyo en los momentos difíciles

PETER JANS VÁSQUEZ AHUANARI.

AGRADECIMIENTO

Agradecer primero a Dios por brindarme salud y vida, a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto gracias por creer en mí, agradecer a nuestros profesores por brindarnos sus conocimientos y ayudarnos de alguna forma para terminar nuestro proyecto y gracias a todas aquellas personas que de alguna manera han contribuido con nosotros.

BONNY ALEXANDRA BARRERA ASPAJO.

- A nuestro querido Instituto de Educación Superior Tecnológico "Emilio Romero Padilla" por albergarnos en sus aulas durante estos 3 años de lucha y estudio constante.
- A nuestros queridos profesores que nos brindaron sus conocimientos para ser excelentes profesionales y tratar en lo posible de cambiar el rumbo de la gastronomía, por ende de nuestra región y ser profesionales de éxito y capaces de enfrentarnos a todo tipo de problemas y dificultades.
- Y como no agradecer una vez más a mi mamá y mis abuelitos, por la confianza y la ayuda económica aportando en mi desarrollo profesional y ser el orgullo de mi familia.

PETER JANS VÁSQUEZ AHUANARI.

RESUMEN

El presente Plan de Negocios para un restaurante, se elabora para cumplir con las exigencias para sustentar el título de Profesional Técnico en Gastronomía y Arte culinario.

La metodología de estudio es de tipo cuantitativa.

En los resultados se determinó la viabilidad comercial para la creación del restaurante **MABA cevichería y carnes a la parrilla** en la ciudad de Iquitos, encontrándose que las personas buscan consumir productos alimenticios de buena calidad y con un buen sabor; se determinó que las personas tienen preferencia en cuanto a la ubicación del restaurante ya que se encuentra en la zona monumental y turística, que es el centro de la ciudad de Iquitos.

Además, no se sienten satisfechos con la calidad de atención y diseño de los demás restaurantes a los que frecuentan.

La presente investigación, tendrá la solvencia económica mediante una inversión de **S/. 47,072.00 soles**, esto se obtuvo de un aporte personal de **S/.32,072.00** soles y un préstamo de **S/.15,000.00** soles otorgado por un prestamista a una tasa de interés anual efectiva de 25% pagados en 60 cuotas, lo correspondiente a 5 años.

En cuanto al cálculo de los resultados se obtuvo un **VAN ECONOMICO** de **S/.553,675.00** y un **VAN FINANCIERO** de **S/.566,266.00**. Se obtuvo un **TIR ECONOMICO** de **316%** y un **TIR FINANCIERO** de **825%**, por lo cual se concluyó que la propuesta es rentable.

ÍNDICE

1. LA EMPRESA.....	8
1.1. RAZÓN SOCIAL.....	8
1.2. NOMBRE COMERCIAL.....	8
1.3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	8
1.3.1. VISIÓN DE NEGOCIO.....	8
1.3.2. MISIÓN DEL NEGOCIO.....	8
1.3.3. OBJETIVOS DEL NEGOCIO.....	8
1.3.4. BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	8
2. ESTUDIO DEL MERCADO:.....	9
2.1. LOS PRODUCTOS A OFRECER:.....	9
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	9
2.2.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	9
2.2.2. ANALISIS DEL MERCADO POTENCIAL:.....	10
2.2.3. PÚBLICO OBJETIVO.....	10
2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	10
2.3.1. IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPETIDORES.....	10
2.3.2. PRODUCTOS QUE OFRECEN:.....	11
2.4. COMERCIALIZACIÓN Y PRECIOS.....	11
2.4.1. ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	11
2.4.1.1. ESTRATEGIA DE PRODUCTO:.....	11
2.4.1.2. ESTRATEGIA DEL PRECIO:.....	11
2.4.1.3. ESTRATEGIA DE LA PLAZA:.....	11
2.4.1.4. ESTRATEGIA DE PROMOCION:.....	12
2.4.1.5. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS:.....	12
2.4.2. GEOLOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	13
3. INSUMOS, CANTIDADES Y COSTO POR PLATO.....	14
3.1. CÁLCULO DE INSUMOS.....	14
3.2. CEVICHE SIMPLE.....	14
3.3. CHICHARRÓN DE POLLO.....	15
3.4. TACU TACU CON LOMO A LA PLANCHA.....	16
3.5. PULPO AL OLIVO.....	17
3.6. LOMO SALTADO.....	18
3.7. TACACHO CON CECINA.....	19
3.8. SPAGHETTI A LO ALFREDO CON POLLO A LA PLANCHA.....	20
3.9. COSTILLA A LA BBQ.....	22

3.10.	LOMO A LA PIMIENTA.....	23
3.11.	PICANTE DE MARISCOS	24
3.12.	REFRESCO DE MAÍZ MORADO	25
3.13.	EQUIPOS HERRAMIENTAS Y UTENSILIOS DE TRABAJO	25
3.14.	TÉCNICAS DE COCINA	28
3.15.	POSIBLES PROVEEDORES	29
3.16.	ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN	30
3.17.	DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO DE TRABAJO:.....	31
4.	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	32
4.1.	INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	32
4.2.	CAPITAL DE TRABAJO.....	34
4.2.1.	MATERIAS PRIMAS E INSUMOS POR 1 MES	34
4.3.	REMUNERACIONES.....	35
4.4.	GASTOS FIJOS.....	35
4.4.1.	GASTOS DE VENTA	35
4.4.2.	FINANCIAMIENTO:	36
5.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:.....	38
5.1.	ORGANIGRAMA.....	38
5.2.	FUNCIONES ESPECÍFICAS:.....	39
6.	ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	39
6.1.	PROYECCIÓN DE LAS VENTAS:	39
6.2.	PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS	41
6.2.1.	FLUJO DE CAJA	41
6.2.2.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	42
	RECOMENDACIONES	44
	CONCLUSIONES.....	45
	BIBLIOGRAFÍA.....	46
	ANEXO	47

1. LA EMPRESA

1.1 RAZÓN SOCIAL

MABA E.I.R.L

Ubicación: Napo N°380, entre Fitzcarrald y Condamine.

1.2 NOMBRE COMERCIAL

RESTAURANT MABA

1.3 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

1.3.1 VISIÓN DEL NEGOCIO

Ser un establecimiento que brinda lo mejor en comida marina y carnes a la parrilla, guardando estrictamente las medidas de bio-seguridad, para que los clientes queden satisfechos de la calidad de los productos y del ambiente armonioso con que se le atiende.

1.3.2 MISIÓN DEL NEGOCIO

Brindar a los asistentes productos de calidad referidos a comidas marinas y carnes asadas, empleando los mejores insumos y garantía en su preparación y la satisfacción del cliente.

1.3.3 OBJETIVOS DEL NEGOCIO

*Ingresar al mercado, ofreciendo una variedad de productos, y atractivos en presentación, sabor y precio.

*Satisfacer las expectativas del cliente.

*Trabajar con insumos de primera calidad para obtener también productos de Calidad.

*Cumplir con el manual de las cinco claves para la inocuidad.

*Incorporar la tecnología para mejorar los procesos, eficiencia, rentabilidad y bio-seguridad en el negocio.

*Cumplir y aplicar las normas administrativas municipales y el reglamento de Defensa Civil.

1.3.4 BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

La idea de negocio surge para satisfacer la necesidad de proporcionar cebiches (comidas marinas) y carnes asadas a la población residente del lugar donde está ubicado el negocio. El lugar que hemos escogido para ubicar nuestro negocio está atendiendo ampliamente en este tipo de productos.

El lugar tiene una intensa actividad comercial así como el tránsito peatonal que sus necesidades no están siendo atendidas. La idea no es solo atender a transitantes, sino también a escolares, trabajadores de instituciones públicas y privadas.

2 ESTUDIO DEL MERCADO:

2.1 LOS PRODUCTOS A OFRECER:

En la zona donde está ubicado el negocio (entre Fitzcarrald con Condamine) existen pocos negocios dedicados exclusivamente al rubro de la Gastronomía.

Tenemos una gran variedad de productos a ofrecer de los cuales tenemos:

1. Ceviche simple.
2. Chicharrón de pollo.
3. Tacu tacu con lomo a la plancha.
4. Pulpo al olivo.
5. Lomo saltado.
6. Tacacho con cecina.
7. Spaghetti a lo Alfredo con pollo a la plancha.
8. Costilla a la BBQ.
9. Lomo a la pimienta.
10. Picante de mariscos.
11. Refresco de maíz morado.

2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

CUADRO N° 01

	CONCEPTO	
1	Número de personas en la zona donde se piensa vender sus productos.	3000
2	Número de personas que compran el producto en la zona (Demandantes potenciales)	850
3	Establecer las cantidad de personas que compran por periodo	200
4	Establecer la cantidad de productos a ofrecer	10
5	Número de empresas que venden un producto similar	5

2.2.2 ANALISIS DEL MERCADO POTENCIAL:

- Gustos y preferencias del consumidor.
- Ingresos de los vivientes de la zona.
- Tamaño y composición los pobladores de la zona que afecta directamente a la demanda.

2.2.3 PÚBLICO OBJETIVO

En la zona donde estamos ubicados existe una gama de clientes diversos que consumen diariamente productos para todo tipo de estación, ya sea fríos o calientes. Es por ello que hemos previsto la preparación desde ceviches, leche de tigre, jaleas, maruchas, parrilladas, anticuchos, etc. y refrigerios que van acorde con el momento del día, desde un refresco hasta un sofisticado arroz con mariscos.

Cabe indicar que nuestros clientes van desde los tres años hasta la tercera edad. También se tiene en cuenta que existen diversas actividades y celebraciones que a nosotros como empresas nos demandan la preparación de diversos días festivos, cumpliendo con nuestro público, satisfaciéndolos siempre con nuestra buena atención y con costos accesibles a la economía de cada cliente.

2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.3.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPETIDORES CUADRO N°02

EMPRESAS COMPETIDORAS	UBICACIÓN
EL CARIOCO	Calle Napo N° 403
EL HUASAI	Calle Fitzcarrald N° 131
RESTAURANT DEL HOTEL EL DORADO	Calle Napo N° 254
PUNTO Y COMA	Calle Napo N° 488



2.3.2 SERVICIOS QUE OFRECEN:

CUADRO N° 03

SERVICIOS	EL CARIOCO	EL HUASAI	RESTAURANT DEL HOTEL EL DORADO	PUNTO Y COMA
DESAYUNO	X	X	X	
ALMUERZO	X	X	X	X
CENA	X	X	X	
TRAGOS	X		X	X

2.4 COMERCIALIZACIÓN Y PRECIOS

2.4.1 ESTRATEGIAS DE MERCADO

2.4.1.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO:

Al comprar los productos que ofertamos en el negocio, el cliente tendrá la seguridad que está adquiriéndolo con calidad, es decir, preparado con las técnicas y procedimientos establecidos y con las medidas de seguridad que se requieren.

La preparación de los productos no es en forma artesanal, sino siguiendo los parámetros establecidos que la técnica lo exige.

2.4.1.2 ESTRATEGIA DEL PRECIO:

La venta será directa a los clientes, atendiendo también mediante delivery, sin costo alguno.

Para el inicio de su funcionamiento no se contará con distribuidores, siendo el único local de venta de estos productos.

Los precios serán menores con relación a los de la competencia.

2.4.1.3 ESTRATEGIA DE LA PLAZA:

El negocio estará ubicado en Napo N° 380 entre Fitzcarrald y condamine (Distrito de Iquitos), a dos cuadras de la plaza de Armas de la ciudad, dedicado exclusivamente a la venta comidas marinas y carnes asadas, elaborados en el propio negocio, por el personal.

El cliente estará cerca del negocio, su atención será presencial, siguiendo toda la normatividad sobre la bioseguridad e inocuidad.

2.4.1.4 ESTRATEGIA DE PROMOCION:

CUADRO N° 04

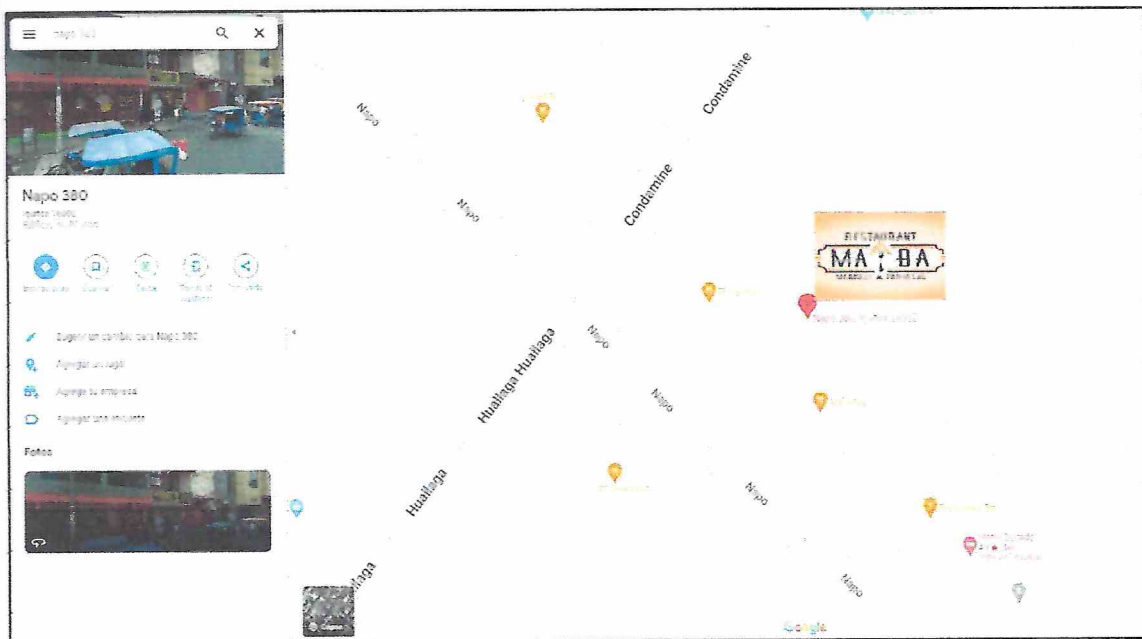
¿Qué se hará para promocionar el negocio?	Estudio del mercado. Spot publicitarios. Ofertas de promoción. Avisos.
¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?	Aproximadamente S/.800.00.
Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos: *Creación de una página Web Oficial del Negocio. *Publicidad en Redes Sociales. *Contratos con medios de comunicación.	

2.4.1.5 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS:

CUADRO N° 05

PRODUCTOS	PRECIOS
Ceviche simple.	S/20.00
Chicharrón de pollo.	S/14.00
Tacu tacu con lomo a la plancha.	S/15.00
Pulpo al olivo.	S/22.00
Lomo saltado.	S/21.00
Tacacho con cecina.	S/23.00
Spaghetti a lo Alfredo con pollo a la plancha.	S/23.00
Costilla a la BBQ.	S/22.00
Lomo a la pimienta.	S/31.00
Picante de mariscos.	S/19.00
Refresco de maíz morado.	S/3.00

2.4.2 GEOLOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO



La empresa por tener una ubicación estratégica presentará productos de calidad, los cuales podrán ser consumidos directamente en nuestro local acogedor o fuera de ella. Además, se estará brindando el servicio a domicilio, quienes lo soliciten no tendrán recargo alguno, y así, nuestros clientes puedan contar con nosotros en todo momento. Cabe recalcar que nuestros ambientes cumplen las normas administrativas de seguridad e higiene, garantizando así los productos seguros para el consumidor, quienes son la razón para el prestigio de nuestra empresa.

3 INSUMOS, CANTIDADES Y COSTO POR PLATO

3.1 CÁLCULO DE INSUMOS.

Para calcular el costo de los insumos se tuvo y se tendrá en cuenta los costos actuales en los diferentes mercados y de las empresas proveedoras existentes. Cabe mencionar que algunos ingredientes mantienen sus precios accesibles en un tiempo determinado, mientras que otros varían. Es por ello que estaremos realizando cálculos permanentes y así poder tener costos de producción al alcance de los clientes.

3.2 CEVICHE SIMPLE

Plato de pescado o marisco crudo cortado en trozos pequeños y puestos a marinar en un preparado de adobo de jugo de limón o naranja agria, cebolla picada, sal, pimienta y cilantro; es un plato típico de algunos países sudamericanos, especialmente Perú.

CUADRO N° 06				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
PESCADO	0.150	gr	30	4.5
SAL	0.05	gr	3	0.15
LIMÓN	4	Unidad	7	2.80
CEBOLLA	1	Unidad	2.5	0.25
APIO	1	Unidad	8	0.18
LECHUGA	1	Unidad	1	0.10
PAPA	1	kg	2.5	0.25
YUCA	1	Pieza	3	1
CAMOTE	0.50	kg	3	1.5
YUYO	0.5	gr	20	10
CANCHA	0.10	gr	8	0.8
CHOCLO	0.10	kg	10	0.10
TOTAL			111	20.63

PREPARACIÓN:

1. Lavar y limpiar bien el pescado para luego cortar en cubos y poner en un recipiente.
2. Picar la cebolla en juliana y lavarlas bien dejar en colador que escurra bien.
3. Cortar el ají limo en cubos pequeños.
4. Picar el culantro.
5. Lavar las lechugas.
6. Blanquear el yuyo.
7. Preparar la cancha con aceite y dejar que quede dorado y tostado



- una vez listo dejar escurrir en un colador de metal.
8. Sancochar la Papa, Yuca, Choclo y Camote.
 9. Una vez listo todo los ingredientes comenzar el preparado del ceviche poner el pescado en un bowl de metal incorporar la sal el apio picado en cubos pequeño y mezclar todo.
 10. Luego incorporar los limones y seguir moviendo.
 11. Incorporar la cebolla y el culantro.
 12. Rectificar la sal una vez todo listo servir el ceviche acompañado de su Lechuga, Papa, Yuca, Camote, Choclo, yuyo y la cancha.

3.3 CHICHARRÓN DE POLLO

El chicharrón de pollo es considerado la «comida rápida peruana» por su delicioso sabor y de fácil preparación.

CUADRO N° 07				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
POLLO	1/2	kg	12	6
SAL	0.50	gr	3	0.15
PIMIENTA	0.01	gr	40	0.40
MOSTAZA	0.05	Sachet	1.5	0.75
HUEVO	2.00	Unidad	0.6	1.2
HARINA	¼	gr	2.6	0.65
YUCA	1.00	pieza	15	1.5
PAPA	1.00	gr	2.5	0.25
CEBOLLA	½	Kilo	2.5	0.125
LIMÓN	1.00	Kilo	7	0.7
AJÍ LIMO	1.00	unidad	8	0.8
LECHUGA	1.00	Atado	1	0.1
TOTAL			95.7	12.625

PREPARACIÓN:

1. Lavar el pollo luego Picar en tiras largas.
2. Una vez listo salpimentar el pollo.
3. Luego pasarlo por harina huevo y harina marinarlo bien para luego pasar a freír con bastante aceite.
4. Una vez listo ponerlo en un colador y dejar escurrir bien.
5. Pasar a sancochar la Papa para luego dorarlas.
6. Sancochar la yuca y pasar a freírlas.



7. Corta la cebolla en pluma.
8. Picar el ají limo en cubitos.
9. Para la zarza criolla incorporar en recipiente la cebolla el ají limo, limón y una pisca de sal.
10. Una vez escurrido los chicharrones comenzar a servir acompañado con papa dorada yuca frita y salsa criolla.

3.4 TACU TACU CON LOMO A LA PLANCHA

"El tacu tacu es un plato típico de la gastronomía peruana, básicamente de la comida denominada criolla; el ingenio popular aprovecha muy bien la comida sobrante del día anterior y la convierte en un plato muy consistente que se servía tradicionalmente en el desayuno", pero hoy en día, es un plato muy solicitado a media mañana, en el almuerzo o cuando en realidad se juzgue conveniente.

CUADRO N° 08				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
Arroz	300	gr	4	1.2
Frejol	240	gr	8	1.92
Orégano	0.02	gr	25	0.5
Culantro	0.03	gr	1	0.3
Mantequilla	0.5	gr	21	0.105
Lomo	180	gr	51	9.18
Sal	0.05	gr	3	0.15
Pimienta	0.03	gr	40	0.12
Maduro	1	Racimo	30	0.3
Lechuga	1	Atado	1	0.1
Pepino	1/2	Unidad	1	0.5
Tomate	1/2	kg	3	0.15
Chonta	1/2	Bolsa	5	0.25
Palta	1/4	kg	15	0.375
TOTAL			208	15.15

PREPARACIÓN:

1. Limpiar y lavar el lomo una vez listo salpimentar.
2. Para la preparación del tacu tacu en un recipiente poner el arroz cocido el frejol cocido un poquito de orégano, sal, culantro y la mantequilla mover e incorporar bien todos los ingredientes hasta que quede como una masa atamalado.
3. Una vez todo listo poner en wok aceite e incorporar la masa de tacu tacu comenzar a mover y saltear hasta que esté dorado y se vaya formado el atamalado.
4. Una vez listo ponerlo en un plato.
5. Pasar a poner el lomo en la plancha y dejar cocer al término deseado de la carne.
6. Una vez listo el lomo ponerlo encima del tacu tacu.
7. Luego acompañarlo con Maduro frito y una ensalada de Lechuga Tomate Pepino chonta y Palta.



3.5 PULPO AL OLIVO

Esta receta de pulpo al olivo será inolvidable por su facilidad y por los pocos pasos que necesita. La Gastronomía nos enseña a “asustar” al pulpo para su mejor cocción y a preparar la mayonesa perfecta para este plato marino.

CUADRO N° 09				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
PULPO	150	gr	80	12
ACEITUNA	10	kg	12	0.12
HUEVO	1	Unidad	0.6	0.6
ACEITE	0.100	Litro	8.5	0.85
LIMÓN	1	kg	7	0.7
SAL	0.03	gr	3	0.9
ORÉGANO	0.03	gr	25	0.75
PALTA	1/2	kilo	15	0.45
GALLETA	1	Paquetito	0.5	0.5
		TOTAL	151.6	16.87

PREPARACIÓN:

1. Hacer hervir el Pulpo con Apio Cebolla y tomate por medio de 1 hora.
2. Una vez listo dejar enfriar el Pulpo para luego comenzar a cortar en sesgo.
3. Para la Preparación del olivo se pondrá en la licuadora el huevo y gotas. de limón comenzar a licuar y echarle el aceite por chorros quedará una mayonesa.
4. Luego incorporar la Aceituna sin pepas y seguir licuado hasta que se mezclen bien los insumos.
5. Luego pasar a servir el Pulpo en el plato bañarle con olivo y acompañarle con rodajas de Palta y Galleta soda.



3.6 LOMO SALTADO

El lomo saltado es un plato típico de la gastronomía del Perú consistente en carne de res, arroz cocido y papas fritas. Es uno de los platos más consumidos.

CUADRO N° 10				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
LOMO	130	gr	51	6.63
CEBOLLA	1	kg	2.5	0.25
TOMATE	1	kg	3	0.3
AJÍ AMARILLO	1	kg	12	0.12
ACEITE	0.05	Litros	8.5	0.425
SILLAO	0.08	Litros	11	0.88
SAL	0.05	gr	3	0.15
PIMIENTA	0.03	gr	40	0.12
CULANTRO	0.02	Atado	1	0.2
ARROZ	200	gr	4	0.8
PAPA	150	Paquete	22	3.3
		TOTAL	158	13.175

PREPARACIÓN:

1. Limpiar y lavar el lomo.
2. Luego cortar en tiras y salpimentar el lomo.
3. En un wok poner aceite dejar calentar una vez listo poner la carne y comenzar a saltear.
4. Una vez cocido y dorado la carne incorporar fondo de res y seguir salteando.
5. Luego comenzar a incorporar la cebolla, ají amarillo, y el tomate comenzar a saltear.
6. Una vez listo poner el sillao y más fondo de res siempre calculando el jugo deseado.
7. Rectificar sabor para luego servir y acompañar con arroz blanco y papas fritas.



3.7 TACACHO CON CECINA

Es un plato típico de la gastronomía del Perú popular en la selva peruana y ampliamente difundido en el resto del país. Es uno de los platos más populares consumidos durante la Fiesta de San Juan

CUADRO N° 11				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
Cecina	130	gr	35	4.55
Plátano	5	Manojo	4	0.2
Manteca	0.30	Botella	25	0.75
Chicharrón	0.10	Bolsa	13	1.3
Lechuga	1	Atado	1	1
Pepino	0.25	Unidad	1	0.25
Tomate	0.25	kg	3	0.75
Chonta	0.50	Bolsa	5	2.5
Palta	0.25	kg	15	3.75
TOTAL			102	15.05

PREPARACIÓN:

1. Pelar el Plátano y cortar en redondo luego llevar a freírlos bien.
2. Una vez listo comenzar a machacar el Plátano en un batan y un mazo.
3. Machacar bien para luego incorporar la Manteca y el chicharrón mezclar bien y comenzar a formar las bolas.
4. Cortar la cecina y llevar a freír.
5. Una vez teniendo todo listo, servir la cecina y el Tacacho con una ensalada de Lechuga Tomate Pepino chonta y Palta.



3.8 SPAGHETTI A LO ALFREDO CON POLLO A LA PLANCHA

Una receta de pasta de las más conocidas que existen y además fusionada con el delicioso pollo peruano.

CUADRO N° 12

INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
POLLO	0.50	Kilo	12	6
SAL	0.03	Kilo	3	0.9
PIMIENTA	0.03	Kilo	40	1.2
SPAGHETTI	240	Kilo	6	1.44
JAMÓN INGLÉS	100	Gramos	12	1.2
MANTEQUILLA	0.04	Kilo	21	0.84
VINO BLANCO	0.03	Litros	18	0.54
LECHE	0.6	Litros	3.5	2.1
CREMA DE LECHE	0.4	Litros	9	3.6
SAL	0.03	Kilo	3	0.9
ORÉGANO	0.02	Kilo	25	0.5
QUESO PARMESANO	0.12	Barra	22	2.64
TOTAL			162.5	21.86

PREPARACIÓN:

1. Lavar y limpiar el pollo.
2. Luego pasar a salpimentar y dejarlo en recipiente.
3. Sancochar la pasta por alrededor de 10 minutos con aceite, sal e hoja de laurel.
4. Una vez listo la pasta dejarlo en un escurrido.
5. Cortar el jamón inglés en cuadrados pequeños.
6. En una sartén poner mantequilla y dejar derretir luego incorporar el jamón y comenzar a saltear.

7. Una vez salteado el jamón echarle un chorrillo de vino blanco y dejar que flambee.
8. Luego incorporar la leche y crema de leche una vez listo ponerle el Spaghetti y comenzar a mover.
9. Calcular el espesor luego echarle el orégano y un poco de sal.
10. Rectificar el sabor.
11. En una plancha poner el pollo que ya fue salpimentado y dejarlo cocer y dorar.
12. Una vez todo listo servir el Spaghetti y espolvorear el queso parmesano rallado y encima ponerle el pollo a la plancha.



3.9 COSTILLA A LA BBQ

Es un clásico dentro de la gastronomía americana. Deliciosas costillitas de cerdo, bañadas en una salsa BBQ agrdulce.

CUADRO N° 13				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
Costilla	260	Kilo	30	7.8
Aceite	0.04	Litro	8.5	0.34
Salsa bbqq	0.3	Botella	6	1.8
Papa	1	Kilo	2.5	0.25
Lechuga	1	Atado	1	0.1
Tomate	1	Kilo	3	0.3
Pepino	0.50	Unidad	1	0.5
Chonta	0.50	Bolsa	5	2.5
Palta	0.25	Kilo	15	0.375
		TOTAL	72	13.965

PREPARACIÓN:

1. Cortar la Costillas y dejarlas en un recipiente.
2. En un wok calentar aceite y dejar calentar.
3. Una vez listo incorporar las Costillas y comenzar a saltearlas.
4. Luego incorporar la salsa bbqq.
5. Lavar y sancochar las papas para luego córtalas y llevarlas a freírlas.
6. Una vez listo servir las Costillas acompañada de las papas doradas y una ensalada de Lechuga Tomate Pepino chonta y Palta.



3.10 LOMO A LA PIMIENTA

Cubierto con granos de pimienta. La pimienta forma una costra en el lomo cuando se cocinan y brindan un contrapunto picante a la carne.

CUADRO N° 14				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
Lomo	180	Kilos	51	9.18
Sal	0.05	Kilo	3	0.15
Pimienta	0.05	Kilo	40	0.2
Leche	0.2	Lata	4	0.8
Crema de leche	0.3	Lata	10.4	3.12
Mantequilla	0.15	Kilo	21	0.315
Pisco	0.1	Botella	21	2.1
Papa	1	Kilo	2.5	0.25
Lechuga	1	Atado	1	0.1
Tomate	1	Kilo	3	0.3
Pepino	0.50	Unidad	1	0.5
Chonta	0.50	Bolsa	5	2.5
Palta	0.25	Kilo	15	0.375
TOTAL			123.9	19.89

PREPARACIÓN:

1. Lavar y limpiar el lomo
2. Luego cortar en medallón y aplanarlo para luego salpimentar
3. En una sartén poner mantequilla dejar derretir
4. Una vez listo poner la Pimienta y echarle un chorrito de pisco y dejar que flambee
5. Luego echarle un poco de salsa blanca y la crema de leche
6. Mover bien y rectificar el sabor
7. En una plancha calentar y poner el lomo y dejar cocer el termino deseado
8. Una vez todo listo servir el lomo y bañarlo con salsa a la Pimienta acompañar con papas dorada y una ensalada de Lechuga Tomate Pepino chonta y Palta



3.11 PICANTE DE MARISCOS

Se requieren diversos tipos de mariscos, al igual que unos cuantos tipos de ajíes. Es importante saber que este exquisito plato picante es un característico guiso a la criolla y, por tanto, también puede ser con otras carnes.

CUADRO N° 15				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
MIXTURA	130	Kilos	20	2.6
LANGOSTINOS	6	Kilos	40	0.24
CANGREJO	0.50	Kilos	35	17.5
ACEITE	0.1	Litro	8.5	0.85
VINO BLANCO	0.1	Caja	22	0.2
PASTA ROJA	0.3	Bolsa	12	0.6
PASTA AMARILLA	0.3	Bolsa	12	0.6
SALSA AMERICANA	0.35	Bolsa	15	0.25
ALVERJA	0.5	Kilo	8	0.4
ZANAHORIA	0.5	Kilo	3.5	0.175
CHOCLO	0.5	Kilo	10	0.5
SAL	0.03	Kilo	3	0.9
CULANTRO	0.02	Atado	1	0.2
PAPA	1	Kilo	2.5	0.25
ACEITUNA	1	Kilo	12	0.12
HUEVO	0.50	Unidad	0.6	0.3
ARROZ	200	Kilos	4	0.8
TOTAL			71.6	26.485

PREPARACIÓN:

1. Lavar y limpiar bien los mariscos.
2. Poner en una sartén aceite y dejar calentar una vez listo incorporar los mariscos y comenzar a saltear.
3. Luego echarle un chorrito de vino y dejarlo flamear y seguir salteando.
4. Luego incorporar la Zanahoria, la alverja y el Choclo para seguir salteando.
5. Una vez listo incorporar la pasta roja, amarilla y la americana Dejar que hierva.
6. Una vez listo verificar espesor y sabor para luego incorporar el culantro.
7. Listo todo servir acompañado con arroz blanco su huevo sancochado y la Aceituna.



3.12 REFRESCO DE MAÍZ MORADO

La chicha morada de Perú es una bebida típica de este país de Sudamérica, famoso por su gastronomía. Se prepara con un tipo especial de maíz morado intenso, casi negro.

CUADRO N° 16				
INSUMOS	CANT.	UNID.	P. UNIT. X KILO	P.TOTAL
Maíz morado	4	Kilos	6	24
Cáscara de piña	1	Bolsa	2	2
Canela	0.2	Kilo	80	16
Clavo de olor	0.15	Kilo	60	9
Hoja de higo	1	Atado	5	5
Anís	0.1	Kilo	70	7
Azúcar	2	Kilo	4.5	9
Limón	2	Kilo	9	18
Agua	1	Garrafón	4	4
TOTAL			240.5	94.00

PREPARACIÓN:

1. Hacer hervir agua en una olla.
2. Incorporar la Cáscara de piña, la hoja de higo, Canela anís y el clavo de olor.
3. Dejar que hierva bien hasta que se parta el maíz.
4. Una vez listo colar en un balde y comenzar a echar el azúcar mover bien.
5. Luego exprimir los limones y seguir moviendo.



3.13 EQUIPOS HERRAMIENTAS Y UTENSILIOS DE TRABAJO

EL EQUIPO DE COCINA: Se denomina equipo a toda la dotación utilizada en la cocina, de la cual se sirve el para realizar sus labores diarias tales como: batido, mezcla, flamear o saltear.

MOBILIARIO: Constituye el mobiliario necesario para la preparación de algunos alimentos fundamentalmente mesas y armarios.

MESAS: Es un equipo muy necesario, sus características más comunes son: se fabrican de metal o madera resistente y pesada, para evitar que se muevan o dañen al trabajar en ellas. Usualmente, a las mesas de madera se les recubre con una lámina de acero, aluminio o formica o simplemente se elaboran de una madera resistente que no produzca olores fuertes resina o color.

Las dimensiones de las mesas son variables y se fabrican según las necesidades y trabajo que en ellos se va a realizar.

El mantenimiento de las mesas se debe llevar a cabo limpiando las con un paño humedecido en agua. En caso de que las impurezas están muy adheridas a su superficie se les debe retirar con una espátula o raqueta.

En el cual se vierte agua suficiente, este recipiente se coloca directamente al fuego y en su interior se introduce otro más pequeño donde se cocina el alimento.

MOSTRADOR: Utilizado para atención al cliente.

HORNOS: Los hornos más utilizados actualmente son los quemadores de gas y los eléctricos, ellos constituyen elementos indispensables para obtener buenos resultados en la elaboración de gratinados y horneados.

SERVICIO DE LAVATORIO: Con los respectivos insumos para los clientes.

EQUIPO DE REFRIGERACIÓN: Son utilizados para refrigerar los diferentes insumos que se va utilizar para la preparación de los platos. El equipo de refrigeración puede estar conformado por neveras cavas, refrigeradoras y congeladoras.

NEVERAS: Son equipos de refrigeración utilizados para mantener alimentos que no requieren un frío muy intenso, en su interior se ubican rejillas metálicas ajustables al tamaño deseado y utilizable para la colocación de bandejas.

CAVAS: Son utilizadas para conservar alimentos en grandes cantidades por un lapso prolongado. Dependiendo de las temperaturas que producen se les califica en cavas refrigeradoras y cavas congeladoras.

CAVAS REFRIGERADORAS: Temperatura varía entre 1 y 8 grados centígrados y es regulada según el producto que en ella se coloque.

CAVAS CONGELADORAS: Su temperatura varía entre 5 y 20 grados centígrados, son ideales para mantener productos en congelación por – tiempos prolongados.

CACEROLA: Son todos los recipientes usados para la cocción traslado o conservación de alimentos. Se fabrican de acero inoxidable, aluminio, cobre estañado, hierro, etc. Las cacerolas varían en tamaño y capacidad, se obtienen capacidad es de 2 a 30 litros con asas o sin ellas.

OLLAS: Las Ollas o marmitas son recipientes de forma cilíndrica que poseen dos mangos o asas y se fabrican de aluminio resistente o acero inoxidable.

SARTENES: Son recipientes de hierro, acero, aluminio y otro material especial para resistir altas temperaturas a fuego directo, su base es circular con bordes bajos rectos o poco inclinados; se utiliza para saltear o flamear.

COLADORES: Se utilizan para escurrir colar o separar sólidos de líquidos o eliminar impurezas. Se fabrican de metal o plástico, los coladores se componen de una Asa unida a un aro resistente, al cual va colocada una malla. Existe un tipo especial de colador llamado chino, de forma cónica, cuyo cuerpo termina en un vértice; este tipo de colador se utiliza para licuar o pasar cremas o salsas.

CUCHILLOS: Son herramientas para cortes los más usados son cuchillos de sierra cuchillo liso, tipo espátula, cuchillo de cocinero, cuchillo pequeño, puntilla.

RALLADORES: Se fabrican de acero inoxidable o latón con agujeros cortantes de diferentes dimensiones, se emplean para rallar productos sólidos como queso parmesano.

CUCHARAS: Son herramientas de metal o madera de tamaño y forma variables utilizadas para múltiples tareas, principalmente para vaciar remover y mezclar.

CUCHARONES: Se emplean para vaciar o transportar ingredientes líquidos y sólidos o para mezclar y mover preparación es durante su cocción.

ESPUMADERA: Son herramientas de aluminio o acero con un mango, de cuerpo redondo y un poco ovalado y varios agujeros finos. Se emplean para retirar la espuma que se forma en la superficie de la preparación es durante su cocción.

TAMIZ: Es un tipo de colador o cernidor especial que consta de un aro de madera metal o plástico, donde se fija una tela o malla fina de alambre plástico, nylon, fibra o erina. Se emplea para cernir sustancias sólidas en polvo como leche, harina, etc.

ABRELATAS: Existen varios tipos de abridores de latas, los más comunes están constituidos por una lámina fuerte de hierro o acero con la punta en forma de vértices.

PESOS Y BALANZA: Son equipos utilizados para controlar el peso exacto de los ingredientes de una fórmula antes de su procedimiento, con el objetivo de mantener un equilibrio entre los ingredientes empleados y obtener un producto de buena calidad.

3.14 TÉCNICAS DE COCINA

Esterificación, texturizar, de construir, aire, espuma, nitrógeno líquido... Sin darnos cuenta, hemos introducido en nuestro vocabulario infinidad de técnicas culinarias que eran (y todavía son, en muchos casos) completamente desconocidas para nosotros, los que no nos dedicamos a la cocina de manera profesional.

Una época en la que incluso se organizan rutas turísticas para dar a conocer la tradición de las mesas de nuestros pueblos como uno de sus principales valores históricos y culturales.

Y es curioso comprobar cómo coinciden en el tiempo la exaltación de la cocina más tradicional con la vuelta de tuerca de la misma. Porque es evidente que cada vez hay más chefs que reinterpretan la gastronomía local a través de nuevas técnicas.

Incluso se han creado laboratorios de cocina para explorar y desarrollar formas diferentes de cocinar, más propias de investigadores científicos que de cocineros.

Pero lo más interesante es la convivencia de las técnicas culinarias más recurrentes, sencillas y clásicas con las más novedosas y laboriosas.

Técnicas culinarias tradicionales:

Hervir: A través de esta técnica cocemos los alimentos en agua a 100° C. Para evitar que se pierdan los nutrientes, debemos iniciar la cocción cuando el agua ya haya roto a hervir.

De este modo el alimento estará menos tiempo en contacto con el agua. Pero si lo que queremos es que el líquido gane nutrientes y sabor (para usarlo después en una sopa o caldo, por ejemplo), meteremos el alimento en el agua todavía fría.

Podemos cocer o hervir al modo tradicional o buscar alternativas para que los tiempos de cocción se adecúen a nuestros horarios y ahí es cuando entre robots, microondas y crock pot nos vienen a la cabeza las comidas de la infancia con la olla express. En ese caso la olla express, a presión y superrápida pueden ser nuestra aliada en la cocina.

Pochar: La diferencia entre pochar y hervir es que para pochar un alimento, el agua no debe haber roto a hervir, sino que debe estar al punto de ebullición (entre 60 y 80° C). Se suele utilizar esta técnica para los huevos, pero también para carnes y pescados.

Cocinar al vapor: A través de la cocina al vapor cocemos los alimentos sin que entren en contacto directo con el agua, es decir, sin sumergirlos.

Se consigue la cocción por la penetración del vapor que proviene de la propia ebullición del agua. De este modo, logramos que los alimentos conserven muchos de sus nutrientes.

En el blog tenemos algún especial de cómo cocinar al vapor, con todo lujo de detalles, nuestras mejores recetas y todos los trucos y consejos para dominar esta técnica de cocina.

Freír: Podemos freír por inmersión: esto es, introduciendo el alimento en aceite muy caliente (si lo hacemos a la temperatura idónea del aceite, se crea una especie de costra alrededor del alimento que conserva sus nutrientes). O podemos rehogar, como cuando hacemos sofrito.

La diferencia aquí es que además de utilizar mucha menos cantidad de aceite, la temperatura también es menor (freímos a baja temperatura).

Aquí incidimos mucho en el proceso antes de freír, la técnica de la fritura sin la de un buen rebozado (en el caso que haya que hacerlo) es fundamental. Para evitar que se queme el rebozado o que el alimento quede reblandecido y lograr una textura crujiente. Es importante introducirlo cuando el aceite esté caliente, en torno a los 160° C o 170° C.

Saltear: En este caso utilizamos poco aceite, poco tiempo pero alta temperatura. Es una cocción rápida que permite conservar bien los nutrientes de nuestros alimentos.

Cocinar en seco: Es la cocción en la que no usamos aceite, como en la brasa, a la plancha o en la flama directa.

Al horno: En este tipo de cocción podemos decidir si preparamos nuestros alimentos en seco, al vapor, con aceite, al baño maría, gratinado...

Pero aquí no se acaban los distintos tipos de técnicas de cocina, podemos decir que lo más clásico. En estos últimos años hemos introducido a nuestro vocabulario palabras, como deconstrucción, aires y espumas, esterificaciones, gelificación, nitrógeno líquido... técnicas que han revolucionado el mundo gastronómico, permitiéndonos crear nuevos platos y disfrutar de texturas, sabores y aromas innovadores que mejoran mucho la cocina.

3.15 POSIBLES PROVEEDORES

Las empresas que proporcionan y garantizan la calidad de los insumos necesarios para la elaboración de los productos se encuentran en la ciudad de Iquitos.

Los principales son:

- Comercializadora San Juan SA.
- Comercial Irmita SA.
- Huevos la Chacra.
- Comercializadora PRAGSA.
- Embotelladora la Selva (Aguas y Gaseosas)

3.16 ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN

Diseño del producto:

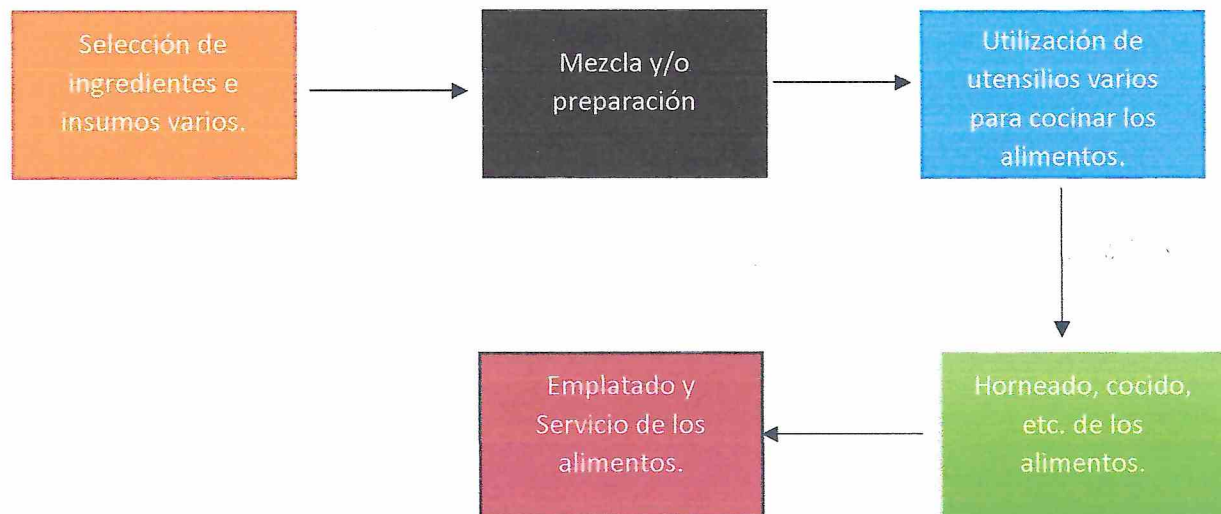
Determinar el producto o los productos, se tendrá en cuenta los costos de elaboración de ciertas recetas pasando por un proceso de degustación, esto se hará hasta tener las correcciones necesarias y así establecer su precio final.

Los productos que cumplen las especificaciones técnicas y culinarias serán producidos y mostrados para la venta final, como, por ejemplo:

- Platos a la carta del menú del restaurante MABA.

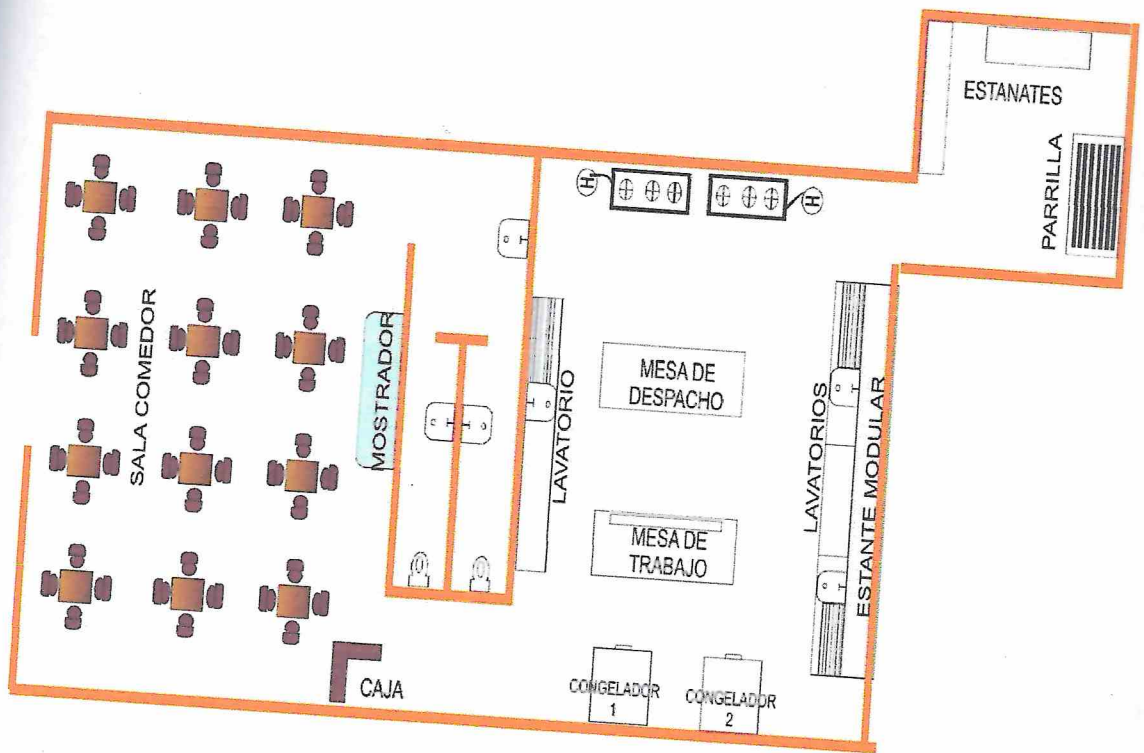
Proceso productivo:

El proceso productivo de cada preparación tendrá especificaciones técnicas, teniendo en cuenta las normas de seguridad e higiene y cumpliendo la estandarización de las recetas seleccionadas. Para ello se seguirá el siguiente diagrama de operaciones:



3.17 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO DE TRABAJO:

La distribución del espacio será de acuerdo a las normas técnicas establecidas por las instituciones que velan por el buen cumplimiento de seguridad y buena salud e higiene como en el caso de los restaurantes.



4 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

4.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

CUADRO N° 17

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD	P.UNITARIO	P.TOTAL	V. UTIL	DEPRECIACION ANUAL
Juego de platos	10	Docena	11	1,320.00	4	440
Cucharas de mesa	5	Docena	5.08	25.4	4	8.47
Tenedores de mesa	5	Docena	5.08	25.4	4	8.47
Cucharitas	3	Docena	4.04	12.12	4	4.04
Salseritos	3	Docena	10	30	5	12.5
Vasos	6	Docena	19.01	114.06	5	47.53
Hielera	2	Unidad	9.34	18.68	5	7.78
Jarra	3	Docena	50	150	4	50
Azafata	3	Unidad	10.83	32.49	5	13.54
Cuchillo carnicero	6	Unidad	9.68	58.08	4	19.36
Aplanador de carne	1	Unidad	13.84	13.84	4	4.61
Rodillo	1	Unidad	10	10	3	2.5
Juegos de Cucharas grandes	3	Docena	24	72	3	18
Sartenes	2	Docena	108	216	3	54
Molde de causa	2	Unidad	4	8	5	3.33
Peladores	3	Unidades	2.5	7.5	4	2.5
Balanza	1	Unidad	100	100	4	33.33
Campanitas	2	Unidad	12	24	4	8
Balanza digital	1	Unidad	23	23	5	9.58
Espátulas	3	Unidad	3	9	4	3
Pinzas	6	Unidades	4	24	4	8
Prensa Cangrejo	2	Unidades	11	22	4	7.33
Trinche de metal	2	Unidad	3.67	7.34	4	2.45
Plancha asadora	1	Unidad	58	58	4	19.33
Prensa papa	1	Unidad	14	14	4	4.67
Wok	3	Unidad	62	186	3	46.5
Sartén profesional	1	Unidad	55	55	3	13.75
Juegos de bolw	2	Unidad	70	140	5	58.33
Máquina de pasta	1	Unidad	60	60	3	15
Exprimidor de limón	1	Unidad	5	5	3	1.25
Molde de arroz	2	Unidad	3.5	7	5	2.92
Jarritas de plásticos	2	Unidades	4	8	3	2.00
Rallador	1	Unidad	5	5	3	1.25
Tapers de plástico	30	Unidad	11.5	345	3	86.25
Juego de olla	1	Unidad	210	210	5	87.5
Fuente p lasagna	4	Unidad	13	52	5	21.67
Escurreidor de metal	2	Unidad	15	30	5	12.5
Freidores	2	Unidad	23	46	3	11.5
Juego de Cernidores de platico	1	Unidad	13	13	2	2.167
Tablas de picar	5	Unidades	10	50	3	12.5
Bidones	4	Unidad	25	100	4	33.33
Coladores de plásticos	4	Unidad	7	28	3	7
Biberones de plásticos	10	Unidades	3.5	35	3	8.75
Balde para refresco	2	Unidades	23.5	47	3	11.75

Cucharón	1	Unidad	8	8	3	2
Jabas	4	Unidad	22	88	3	22
Porta cubiertos	1	Unidad	32	32	3	8
Tacho de basura	2	Unidad	38	76	3	19
Escurreidor de platos	1	Unidad	60	60	3	15
Estante de madera	1	Unidad	300	300	5	125
Mesa de trabajo	2	Unidad	1,500	3,000	5	1250
Organizador de platos	1	Unidad	170	170	3	42.5
Escurreidor de vasos	1	Unidad	30	30	3	7.5
Juegos de mesas	12		350	4,200.00	5	1750
Cocinas	2	Unidad	1000	2000	3	500
Balón de gas	1	Unidad	230	230	3	57.5
Ventiladores	4	Unidad	50	200	3	50
Televisor	1	Unidad	2,800	2,800	5	1166.67
Equipo de sonido	1	Unidad	250	250	5	104.17
Olla arrocera de 1kg	1	Unidad	100	100	3	25
Licuada	2	Unidad	150	300	3	75
Horno microondas	2	Unidad	180	360	3	90
Olla arrocera 5kg	1	Unidad	400	400	3	100
Mueble para caja	1	Unidad	300	300	5	125
Extintor					3	0
Servilletero	15	Unidades	4	60	3	15
Escobas	3	Unidades	12	36	3	9
Jaladores	2	Unidad	11	22	3	5.5
Recogedor	2	Unidad	9	18	3	4.5
Luces de emergencia	2	Unidad	27	54	3	13.5
Comedor de bebe	2	Unidad	35	70	5	29.17
Conservadora	2	Unidades	2,600.00	5,200.00	5	2166.67
Congeladora	2	Unidades	2,300.00	4,600.00	5	1916.67
TOTAL			14112.07	28,780.91		10922.5725

4.2 CAPITAL DE TRABAJO

4.2.1 MATERIAS PRIMAS E INSUMOS POR 1 MES

CUADRO N° 18

Ingredientes	Costo unitario S/	Unidad de medida	Cantidad	Costo total S/
Arroz	180	Saco	2	360
Harina	140	Saco	1	140
Cancha	150	Saco	1	150
Azúcar	140	Saco	2	280
Leche	72	Caja	2	144
Champiñones	80	Caja	1	80
Arroz de maki	250	Saco	1	250
Aceite	82	Galón	2	164
Crema de leche	90	Caja	1	90
Sillao	48	Caja	2	96
Vinagre	42	Caja	2	84
Spaghtetti	60	Paquete	3	180
Sal	28	Saco	1	28
Huevos	40	Ciento	3	120
Mantequilla	170	Balde	1	170
Fan si	23	Paquete	1	23
Aceite de ajonjolí	120	Caja	1	120
Ostión	130	Caja	1	130
Mostaza	23	Caja	2	46
Huancaína	90	Caja	1	90
Salsa bbqq	80	Caja	2	160
Vino blanco	170	Caja	1	170
Papa	2.50.00	Kilo	30	75
Camote	3	Kilo	25	75
Cebolla	2.60.00	Kilo	30	78
Cecina	35	Kilo	10	350
Chorizo	40	Kilo	10	400
Costilla	40	Kilo	15	600
Filete	160	Caja	1	160
Frejol	8	Kilo	3	24
Ajos	12	Kilo	2	24
Maíz morado	6	Kilo	5	30
			TOTAL	S/. 4,891.00

4.3 REMUNERACIONES

CUADRO N° 19

DETALLE	IMPORTE
ADMINISTRADOR	1500
CAJERA	800
CONTADOR	1000
MAESTRO DE COCINA	1400
MESERO 1	1000
MESERO 2	1000
ASISTENTE COCINA 1	1150
ASISTENTE COCINA 2	1150
TOTAL	S/.8,900.00

4.4 GASTOS FIJOS

CUADRO N° 20

DETALLE	IMPORTE
ALQUILER DEL LOCAL	3000
LUZ	500
AGUA	350
TV. CABLE + INTERNET	250
GASTOS DE OFICINA	400
TOTAL	S/.4,100.00

4.4.1 GASTOS DE VENTA

CUADRO N° 21

DETALLE	IMPORTE
ENVASES	400
TOTAL	S/.400.00

<<

RESUMEN DE LA INVERSION

INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS	28,780.91
CAPITAL DE TRABAJO	18,291.00
MATERIA PRIMA	4,891.00
REMUNERACIÓN	8,900
GASTOS FIJOS	4,100
ENVASES	400
INVERSION	47,071.91

4.4.2 FINANCIAMIENTO:

La empresa, tendrá la solvencia económica mediante una inversión de **S/.47,072.00** soles, esto se obtuvo de un aporte personal de **S/.32,072.00** soles y un préstamo de **S/.15,000.00** soles otorgado por un prestamista a una tasa de interés anual efectiva de **25%** pagados en **60** cuotas, lo correspondiente a 5 años

CÁLCULO DEL PRÉSTAMO

	S/.		
P	15,000.00		
N	60	MESES	
I	0.26	ANUAL	TEM= 0.019445967
R	S/.425.75		

CUADRO DE AMORTIZACIONES

CUADRO N° 22

N°	SAL INICIAL	CUOTA FIJA	INTERES	AMORTIZACION	SAL FINAL
0					15000
1	S/.15,000.00	S/.425.75	S/.291.69	S/.134.06	S/.14,865.94
2	S/.14,865.94	S/.425.75	S/.289.08	S/.136.67	S/.14,729.27
3	S/.14,729.27	S/.425.75	S/.286.42	S/.139.33	S/.14,589.95
4	S/.14,589.95	S/.425.75	S/.283.72	S/.142.03	S/.14,447.91
5	S/.14,447.91	S/.425.75	S/.280.95	S/.144.80	S/.14,303.11
6	S/.14,303.11	S/.425.75	S/.278.14	S/.147.61	S/.14,155.50
7	S/.14,155.50	S/.425.75	S/.275.27	S/.150.48	S/.14,005.02
8	S/.14,005.02	S/.425.75	S/.272.34	S/.153.41	S/.13,851.61
9	S/.13,851.61	S/.425.75	S/.269.36	S/.156.39	S/.13,695.22
10	S/.13,695.22	S/.425.75	S/.266.32	S/.159.43	S/.13,535.78
11	S/.13,535.78	S/.425.75	S/.263.22	S/.162.53	S/.13,373.25
12	S/.13,373.25	S/.425.75	S/.260.06	S/.165.69	S/.13,207.55
13	S/.13,207.55	S/.425.75	S/.256.83	S/.168.92	S/.13,038.64
14	S/.13,038.64	S/.425.75	S/.253.55	S/.172.20	S/.12,866.43
15	S/.12,866.43	S/.425.75	S/.250.20	S/.175.55	S/.12,690.88
16	S/.12,690.88	S/.425.75	S/.246.79	S/.178.96	S/.12,511.92
17	S/.12,511.92	S/.425.75	S/.243.31	S/.182.44	S/.12,329.48
18	S/.12,329.48	S/.425.75	S/.239.76	S/.185.99	S/.12,143.48
19	S/.12,143.48	S/.425.75	S/.236.14	S/.189.61	S/.11,953.88
20	S/.11,953.88	S/.425.75	S/.232.45	S/.193.30	S/.11,760.58
21	S/.11,760.58	S/.425.75	S/.228.70	S/.197.05	S/.11,563.53
22	S/.11,563.53	S/.425.75	S/.224.86	S/.200.89	S/.11,362.64
23	S/.11,362.64	S/.425.75	S/.220.96	S/.204.79	S/.11,157.85
24	S/.11,157.85	S/.425.75	S/.216.98	S/.208.78	S/.10,949.07
25	S/.10,949.07	S/.425.75	S/.212.92	S/.212.84	S/.10,736.24

26	SI.10,736.24	SI.425.75	SI.208.78	SI.216.97	SI.10,519.26
27	SI.10,519.26	SI.425.75	SI.204.56	SI.221.19	SI.10,298.07
28	SI.10,298.07	SI.425.75	SI.200.26	SI.225.49	SI.10,072.57
29	SI.10,072.57	SI.425.75	SI.195.87	SI.229.88	SI.9,842.69
30	SI.9,842.69	SI.425.75	SI.191.40	SI.234.35	SI.9,608.34
31	SI.9,608.34	SI.425.75	SI.186.84	SI.238.91	SI.9,369.44
32	SI.9,369.44	SI.425.75	SI.182.20	SI.243.55	SI.9,125.88
33	SI.9,125.88	SI.425.75	SI.177.46	SI.248.29	SI.8,877.60
34	SI.8,877.60	SI.425.75	SI.172.63	SI.253.12	SI.8,624.48
35	SI.8,624.48	SI.425.75	SI.167.71	SI.258.04	SI.8,366.44
36	SI.8,366.44	SI.425.75	SI.162.69	SI.263.06	SI.8,103.38
37	SI.8,103.38	SI.425.75	SI.157.58	SI.268.17	SI.7,835.21
38	SI.7,835.21	SI.425.75	SI.152.36	SI.273.39	SI.7,561.82
39	SI.7,561.82	SI.425.75	SI.147.05	SI.278.70	SI.7,283.12
40	SI.7,283.12	SI.425.75	SI.141.63	SI.284.12	SI.6,999.00
41	SI.6,999.00	SI.425.75	SI.136.10	SI.289.65	SI.6,709.35
42	SI.6,709.35	SI.425.75	SI.130.47	SI.295.28	SI.6,414.07
43	SI.6,414.07	SI.425.75	SI.124.73	SI.301.02	SI.6,113.04
44	SI.6,113.04	SI.425.75	SI.118.87	SI.306.88	SI.5,806.17
45	SI.5,806.17	SI.425.75	SI.112.91	SI.312.84	SI.5,493.32
46	SI.5,493.32	SI.425.75	SI.106.82	SI.318.93	SI.5,174.40
47	SI.5,174.40	SI.425.75	SI.100.62	SI.325.13	SI.4,849.27
48	SI.4,849.27	SI.425.75	SI.94.30	SI.331.45	SI.4,517.81
49	SI.4,517.81	SI.425.75	SI.87.85	SI.337.90	SI.4,179.92
50	SI.4,179.92	SI.425.75	SI.81.28	SI.344.47	SI.3,835.45
51	SI.3,835.45	SI.425.75	SI.74.58	SI.351.17	SI.3,484.28
52	SI.3,484.28	SI.425.75	SI.67.76	SI.358.00	SI.3,126.29
53	SI.3,126.29	SI.425.75	SI.60.79	SI.364.96	SI.2,761.33
54	SI.2,761.33	SI.425.75	SI.53.70	SI.372.05	SI.2,389.28
55	SI.2,389.28	SI.425.75	SI.46.46	SI.379.29	SI.2,009.99
56	SI.2,009.99	SI.425.75	SI.39.09	SI.386.66	SI.1,623.32
57	SI.1,623.32	SI.425.75	SI.31.57	SI.394.18	SI.1,229.14
58	SI.1,229.14	SI.425.75	SI.23.90	SI.401.85	SI.827.29
59	SI.827.29	SI.425.75	SI.16.09	SI.409.66	SI.417.63
60	SI.417.63	SI.425.75	SI.8.12	SI.417.63	-SI.0.00

DONDE:

CUADRO N° 23

INDICADOR	DESCRIPCIÓN
P	VALOR PRESENTE
N	NÚMERO DE PERIODO
I	TASA DE INTERES
R	CUOTA DE EFECTIVO
TEM	TASA EFECTIVA MENSUAL

*Convertimos nuestra tasa anual a mensual:

$$\text{FÓRMULA: TEM} = (1 + I)^{(30/360)} - 1$$

REEMPLAZANDO SERÍA:

$$\text{TEM} = (1 + 0.26)^{(30/360)} - 1$$

$$\text{TEM} = 0.019445967$$

Es este valor el cual utilizaremos para reemplazar en la función financiera llamada PAGO, que es propia del programa Microsoft Excel:

*Utilizamos la fórmula: PAGO (tasa; npr ; va):

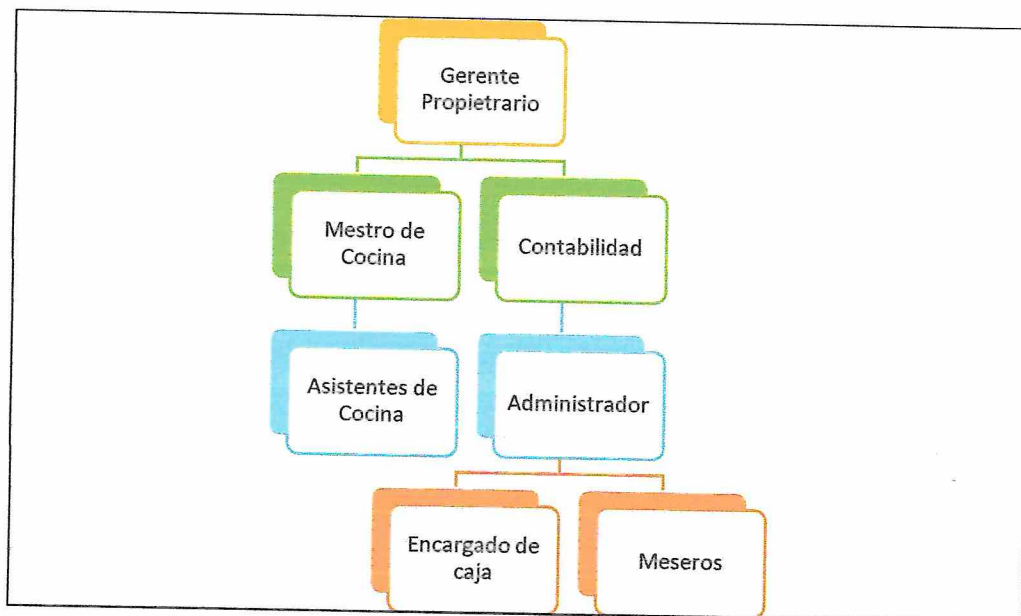
$$= \text{PAGO} (0.019445967; 60; -15000)$$

$$= S/.425.75$$

Dándonos la cuota fija para realizar nuestro cuadro de amortizaciones.

5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

5.1 ORGANIGRAMA.



5.2 FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- **Gerencia:** Encargada de administrar, planear, organizar, dirigir y controlar la empresa. Además de supervisar al personal que cumpla con los procedimientos de elaboración establecidos, así como de la asistencia puntualidad y manejo de las finanzas empresariales.
- **Jefe de cocina:** Encargado de supervisar el buen uso de los insumos, así como la compra de estos. Es el responsable directo de la preparación de los pasteles y refrigerios siguiendo las indicaciones de las recetas estándar es de cada producto. Además de supervisar que los equipos y utensilios estén en óptimas condiciones y velar que los ayudantes cumplan con las normas de higiene y seguridad.
- **Ayudantes:** Son los responsables de ayudar en la elaboración de los productos siguiendo las indicaciones del jefe de cocina y de las recetas de cada producto, así como del buen manejo de los equipos y utensilios para la producción y conservación de los productos.
- **Jefe de ventas:** Encargado de la promoción publicidad y mercadeo de los productos elaborados, así como del personal a su cargo cajera y despachadores.
- **Cajera:** Encargada de la cobranza directa de la venta de los productos.
- **Despachadores:** Encargados de la entrega de los productos mostrando siempre empatía y una excelente atención a los clientes.

6 ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

6.1 PROYECCIÓN DE LAS VENTAS:

Se tiene proyectado vender una gama de productos acordes con el paladar y gusto de los clientes, manteniendo una cantidad estándar a las exigencias de las mismas y teniendo en cuenta la competencia que se presenta por las empresas que existen en la ciudad. Esto nos permitirá hacer buen uso de las estrategias de ventas cada día.

CUADRO N° 23

N°	PRODUCTO	CANTIDAD DE PLATOS VENDIDOS POR AÑO						PRECIO UNIT S/.
		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	TOTAL DE UNIDADES	
1	CEVICHE SIMPLE	1850	1943	2040	2142	2249	10222	27
2	CHICHARRON DE POLLO	1800	1890	1985	2084	2188	9946	14
3	TACU TACU CON LOMO A LA PLANCHA	1400	1470	1544	1621	1702	7736	15
4	PULPO AL OLIVO	1800	1890	1985	2084	2188	9946	22
5	LOMO SALTADO	1685	1769	1858	1951	2048	9311	21
6	TACACHO CON CECINA	1650	1733	1819	1910	2006	9117	23
7	SPAGHETTI A LO ALFREDO CON POLLO A LA PLANCHA	1300	1365	1433	1505	1580	7183	23
8	COSTILLA A LA BBQ	1100	1155	1213	1273	1337	6078	22
9	LOMO A LA PIMIENTA	1800	1890	1985	2084	2188	9946	31
10	PICANTE DE MARISCOS	1321	1387	1456	1529	1606	7299	19
11	REFRESCO DE MAIZ MORADO	1800	1890	1985	2084	2188	9946	3

CUADRO N° 24

N°	PRODUCTO	VENTAS OPTENIDAS POR AÑO				
		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
1	CEVICHE SIMPLE	49950	52448	55070	57823	60715
2	CHICHARRON DE POLLO	25200	26460	27783	29172	30631
3	TACU TACU CON LOMO A LA PLANCHA	21000	22050	23153	24310	25526
4	PULPO AL OLIVO	39600	41580	43659	45842	48134
5	LOMO SALTADO	35385	37154	39012	40963	43011
6	TACACHO CON CECINA	37950	39848	41840	43932	46128
7	SPAGHETTI A LO ALFREDO CON POLLO A LA PLANCHA	29900	31395	32965	34613	36344
8	COSTILLA A LA BBQ	24200	25410	26681	28015	29415
9	LOMO A LA PIMIENTA	55800	58590	61520	64595	67825
10	PICANTE DE MARISCOS	38309	40224	42236	44347	46565
11	REFRESCO DE MAIZ MORADO	5400	5670	5954	6551	6564
TOTALES		S/. 362694	S/. 380829	S/. 399870	S/. 419864	S/. 440857

6.2 PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS

6.2.1 FLUJO DE CAJA

CUADRO N° 25

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		S/. 362,694.00	S/. 380,829.00	S/. 399,870.00	S/. 419,864.00	S/. 440,857.00
PRESTAMO	15000					
CAPITAL PROPIO	32,072.00					
EGRESOS		219492.00	219492.00	219492.00	219492.00	219492.00
COSTO FIJO		49200.00	49200.00	49200.00	49200.00	49200.00
COSTO DE INSUMOS		58692.00	58692.00	58692.00	58692.00	58692.00
ENVASES		4800.00	4800.00	4800.00	4800.00	4800.00
REMUNERACION		106,800	106,800	106,800	106,800	106,800
INVERSIÓN						
ACTIVO FIJO	-28780.91					
CAPITAL DE TRABAJO	-18291					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-47072	143202	161337	180378	200372	221365
SERVICIO DE LA DEUDA		5109.01	5109	5109.01	5209.01	5109
AMORTIZACIONES		1792.45	2258.48	2845.69	3585.57	4517.81
INTERES		3316.56	2850.52	2263.32	1623.44	591.19
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-17000	138093	156228	175269	195163	216256

6.2.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.2.2.1 CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

*Cálculo realizado reemplazando datos en las funciones financieras en el programa Microsoft Excel 2016.

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-47072.00	143202.00	161337.00	180378.00	200372.00	221365.00
-------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

f_x `=+VNA(T120;T113:AA113)+S113`

VAN ECONÓMICO	S/.553,675.00
---------------	---------------

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-17000	138093	156228	175269	195163	216256
--------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

f_x `=+VNA(T120;T117:AA117)+S117`

VAN FINANCIERO	S/.566,266.00
----------------	---------------

6.2.2.2 CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

*Cálculo realizado reemplazando datos en las funciones financieras en el programa Microsoft Excel 2016.

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO

f_x `=TIR(R40:Z40)`

TIR ECONÓMICO	316%
---------------	------

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO

f_x `=TIR(R44:Z44)`

TIR FINANCIERO	825%
----------------	------

6.2.2.3 COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

Se define como el monto de los recursos que de forma imaginaria dejamos de percibir al tomar una decisión entre dos o más opciones. Se descarta la que posiblemente representaba la mejor de las alternativas presentadas cuando se cuenta con recursos limitados. En pocas palabras, es el beneficio que se deja de percibir al elegir una alternativa sobre otra.

$$COK = 0.1428\%$$

RESULTADO FINAL

CUADRO N° 26

FLUJO ECONOMICO		FLUJO FINANCIERO	
TIR	316%	TIR	825%
VAN	S/.553,675.00	VAN	S/.566,266.00

*Después de realizar los cálculos necesarios al flujo de caja generado a un lapso de 5 años, se concluye que este proyecto es altamente rentable, ya que muestra indicadores altos de recuperación de capital.

RECOMENDACIONES

- Para lograr una mayor acogida en el mercado se debe ser muy agresivo en la publicidad que se le haga a la empresa, para esto la campaña de lanzamiento debe ser muy efectiva
- Como empresa de servicios, es fundamental darle a esta una gran importancia, pues tanto el servicio como la comida son fundamentales para el éxito del negocio.
- Implementar el buzón de sugerencias como recurso de comunicación con los clientes, las opiniones y sugerencias de los clientes son fundamentales para cumplir sus expectativas que al mismo tiempo ayuda a que la empresa crezca y sea mejor cada día.
- Implementar un servicio de delivery motorizado, ya que la acogida del público es mayor y es necesario satisfacer la demanda.
- Implementar nuevos equipos a medida que pasa el tiempo, puesto que cada material de trabajo tiene un tiempo de vida limitado.

CONCLUSIONES

- Después de haber determinado los cálculos de inversión, gastos fijos, costos de la producción y financiamiento del plan de negocio, se llegó a la conclusión que el plan de negocio del restaurante MABA es altamente rentable.
- La alta afluencia de personas que necesitan satisfacer sus necesidades con productos ofrecidos por el restaurante MABA, lo hacen ser a la empresa que tenga mayor aceptación en el ámbito comercial del mercado debido a su carta.
- Se determinó que las personas buscan este tipo de establecimiento que cuenta con el servicio de delivery y teniendo en cuenta las redes sociales que es el principal medio por donde se describe la información acerca de los productos elaborados.

BIBLIOGRAFÍA

- Autor, JUAN LAVADO ABANTO. (2022). *Fundamentos Financieros. Iquitos-Perú.*
- Autor, RECOPIACIÓN VARIOS AUTORES,(2022). *Manuales de información del "instituto superior Emilio Romero Padilla"*
- Autor, JOSÉ LUIS ARMENDÁRIZ SANZ. (2019). *Gastronomía y Nutrición (2^{da} Edición. Editorial Paranifo S.A.)Madrid, España.*
- Autor,MIGUEL J. JORDA. (2007). *Diccionario práctico de Gastronomía y Salud (Editorial Díaz de Santos)Madrid, España.*

ANEXO

IDEAS DE NEGOCIO

ANALISIS INTERNO DEL NEGOCIO

FORTALEZAS

- Local bien ubicado en el centro de la ciudad y de fácil acceso.
- Buen servicio.
- Tener una carta amplia
- Buen trabajo en equipo
- Tener buena sazón
- Precios accesibles
- Insumos de buena calidad
- Personal actualizado y en constante capacitación
- Ambiente agradable

DEBILIDADES

- Ser nuevos en el mercado
- No tener campaña publicitaria
- Pocos proveedores
- capacidad para introducir más mesas y silla

ANALISIS EXTERNO DEL NEGOCIO

AMENAZAS

- competencia con más experiencia
- Aumento de precio de las materias primas
- Restricciones por el virus del covid 19
- Venta no fijas
- Subida del precio del alquiler

OPORTUNIDADES

- Expansión del restaurante
- Variedad de insumos para crear nuevos platos
- Posicionarnos en el mercado
- Remodelación del local

¿Hay más fortaleza que debilidades?

SI

¿Hay más amenazas que oportunidades?

SI

¿Cómo aprovecharé las oportunidades?

Con una excelente atención.

¿Cómo superaré las debilidades?

Con dedicación, esfuerzo y empeño.

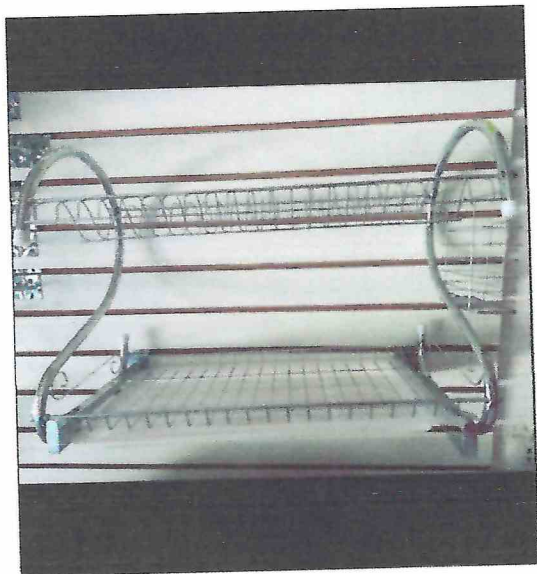
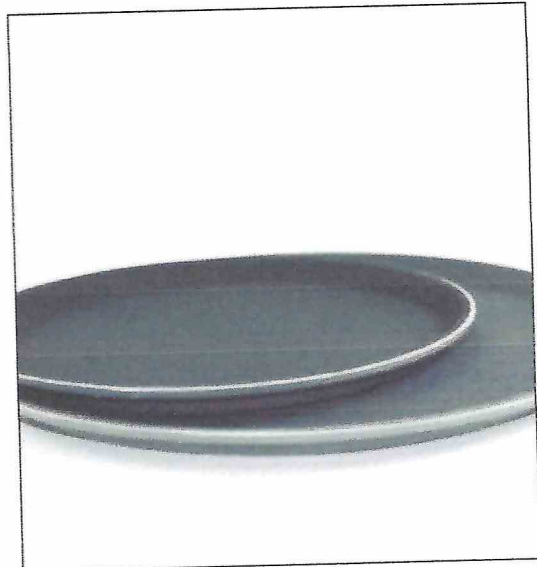
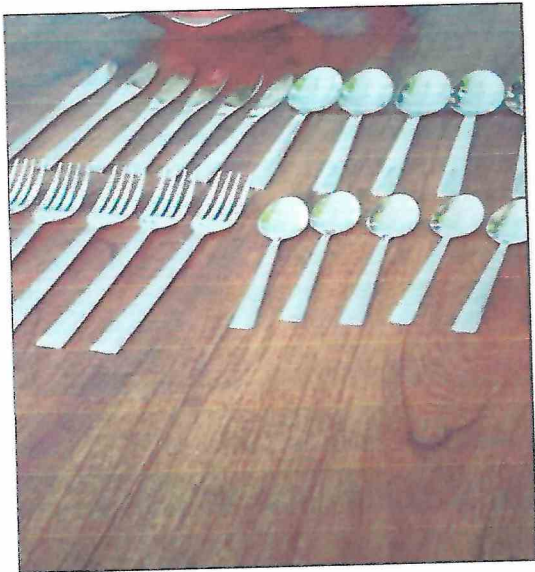
¿Cómo potenciaré las fortalezas?

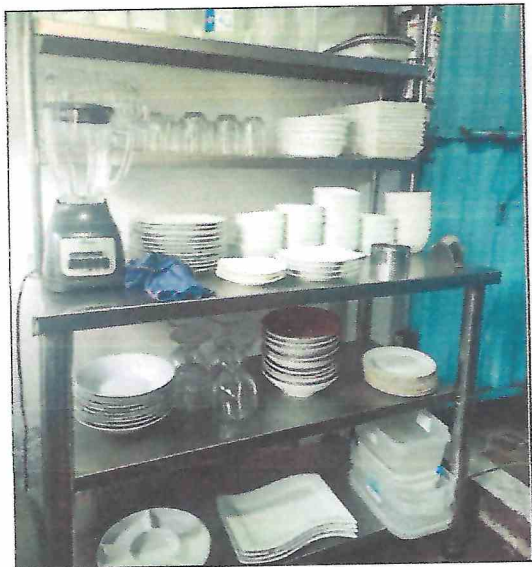
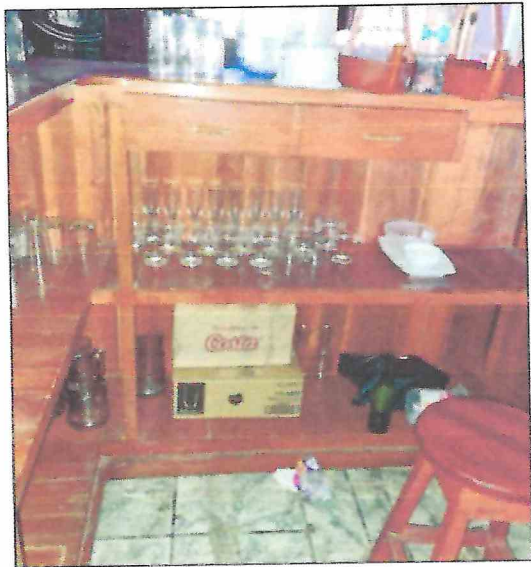
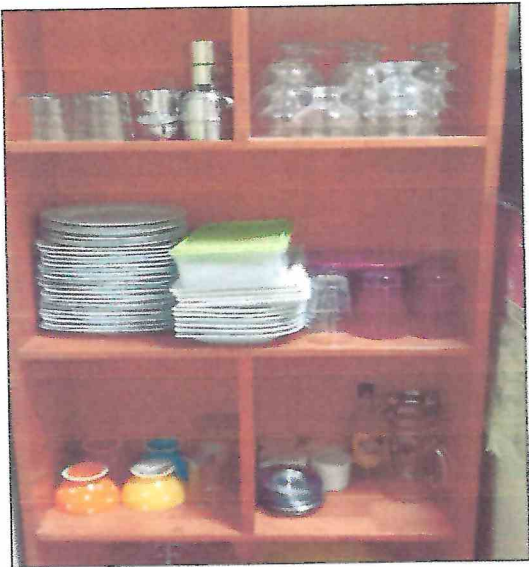
Mejorando y diversificando los productos.

¿Cómo evitaré las amenazas?

Brindando productos de calidad.

MATERIALES DE TRABAJO:





IMÁGENES DE COMENSALES EN EL RESTAURANTE MABA

