



Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial

**Estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad
económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis
Bustamante y Rivero 2025-2029.**

Tesis presentada por:

Tapia Oblitas, Jose Luis

ORCID: 0009-0009-1485-051X

para optar el Título Profesional de Ingeniero Comercial. Especialidad: Finanzas

Asesora:

Mg. Saavedra Pinto, Patricia Catherine

ORCID: 0000-0003-4450-5097

Arequipa - Perú

2026

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INGENIERIA COMERCIAL

ESPECIALIDAD: FINANZAS

TITULACIÓN CON TESIS

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 11 de Diciembre del 2025

Dictamen: 014811-C-EPICO-2025

Visto el borrador del expediente 014811, presentado por:

2014700391 - TAPIA OBLITAS JOSE LUIS

Titulado:

**ESTUDIO DE MERCADO DE COMIDA SALUDABLE PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD
ECONÓMICA FINANCIERA DE UN RESTAURANTE EN EL DISTRITO DE JOSÉ LUIS BUSTAMANTE
Y RIVERO 2025-2029.**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

Título Profesional/Título de Segunda Especialidad/Grado Académico a optar:

INGENIERO COMERCIAL. ESPECIALIDAD: FINANZAS

**29652402 - AROQUIPA APAZA ORLANDO
DICTAMINADOR**



**42705336 - REVILLA OLAZÁBAL JOHANNY VIVIANNE
DICTAMINADOR**



**29603602 - DELGADO ROSAS JAVIER MAURICIO
DICTAMINADOR**



Estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero 2025-2029.

INFORME DE ORIGINALIDAD

2%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	qdoc.tips Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
3	dokumen.pub Fuente de Internet	1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

DEDICATORIA

Si Tú me permites conseguir este logro, te doy gracias; pero yo no merecería jamás ningún reconocimiento, ya que soy consciente del daño que causé al cometer muchos errores y lastimar a muchas personas.

Viví una vida muy desordenada, con vicios, pleitos, tristezas, amarguras, problemas de autoestima, como la mayoría de personas, de repente también como mi lector. En la Universidad, empecé a darme cuenta que la vida no sólo se trataba de conformarse con lo que tienes, percibes o valoras a tu alrededor; así que inicié el camino para “disfrutar la vida”.

Traté de probar todo, y cuando creía que ya estaba en plenitud de muchas cosas, me pregunté: ¿Qué hay de Dios? No quise que nadie me diga qué debía creer o hacer, me di cuenta que lo que Tú querías, ya estaba escrito, y eso era suficiente.

Así que empecé a buscar, y me di cuenta que desde la infancia me dijeron y me enseñaron cosas diferentes a lo que Tú dijiste; por razones de espacio no puedo ser más explícito, pero de verdad son muchas falsas enseñanzas, costumbres, y tradiciones.

Pero lo más preocupante era que me di cuenta que yo jamás podría hacer algo para salvarme a mí mismo, si moría iba a pagar justamente por todo el mal que hice, dije, y pensé.

Luego escuché que pese a lo vil y despreciable que haya podido ser en mi vida, si me arrepentía de verdad y creía que el Hijo de Dios decidió tomar mi lugar y pagar por toda mi culpabilidad y maldad con Su Sangre, mis más oscuros pecados serían como blanca lana.

Y aquí estoy, consciente de que Tú sacas lo hermoso de lo vil, que haces nuevas todas las cosas, que haces sabio al humilde, que tu Palabra está viva y tiene poder, que tu tumba está vacía, y que dijiste que volverás. Ya no vivo yo, Tú vives en mí.

Solamente Tú, Jesucristo, Dios fuerte, Rey de Reyes, y Señor de Señores, eres Digno de todo reconocimiento y de toda gloria, honra y alabanza.

RESUMEN

Esta investigación demuestra que existe demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, y que la oferta de un restaurante especializado es económica y financieramente viable en los períodos 2025 – 2029.

En primer lugar se estudió al mercado de comida saludable, encuestando personas que cumplieren con el perfil del consumidor de comida saludable para saber cuánto suelen pagar, saber a qué lugares frecuentan, saber qué suelen comer, y conocer sus gustos y preferencias. También se estudió la oferta para conocer el precio de mercado, determinar cuáles son los factores de producción en este negocio, entre otros.

Con dicha información se llevó a cabo el estudio de la viabilidad técnica del negocio, teniendo como resultado la base para los presupuestos del estudio económico y financiero.

Luego se elaboró el flujo de caja para aplicar los criterios de evaluación como el VAN, la TIR, el tiempo de recuperación de capital, y la relación costo beneficio.

Esta investigación brinda un mejor panorama a los inversionistas sobre la actual situación del mercado de comida saludable y la rentabilidad que genera en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Palabras Clave: Estudio, económica, financiera.

SUMMARY

This research demonstrates that there is unmet demand for healthy food in the district of José Luis Bustamante y Rivero, and that the offer of a specialized restaurant is economically and financially viable in the periods 2025 – 2029.

First, the healthy food market was studied, surveying people who met the profile of the healthy food consumer to know how much they usually pay, know what places they frequent, know what they usually eat, and know their tastes and preferences. The offer was also studied to know the market price, determine what the production factors are in this business, among others.

With this information, the study of the technical viability of the business was carried out, resulting in the basis for the budgets of the economic and financial study.

Then the cash flow was prepared to apply the evaluation criteria such as the NPV, the IRR, the capital recovery time, and the cost-benefit ratio.

This research provides a better overview to investors about the current situation of the healthy food market and the profitability it generates in the district of José Luis Bustamante y Rivero.

Key words: Study, economic, financial.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA

RESUMEN

SUMMARY

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

ÍNDICE DE ANEXOS

ABREVIATURAS

INTRODUCCIÓN..... 1

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO..... 3

1.1. Estudio de mercado..... 3

1.1.1. Diseño de investigación 3

1.1.2. Muestra..... 5

1.1.3. Recolección de la información y procesamiento de datos 7

1.1.4. Demanda..... 10

1.1.5. Perfil del consumidor 11

1.1.6. Oferta..... 12

1.1.7. Determinación de la demanda potencial insatisfecha..... 13

1.2. Estudio técnico..... 13

1.2.1. Tamaño Óptimo..... 14

1.2.2. Factores 14

1.2.3. Localización óptima del proyecto 15

1.2.4. Ingeniería del proyecto..... 16

1.2.5. Distribución de planta 16

1.2.6. Organización del recurso humano y organigrama general de la empresa 17

1.2.7. Marco legal de la empresa y factores relevantes..... 17

1.3. Estudio económico y financiero 17

1.3.1. Estudio económico y financiero 17

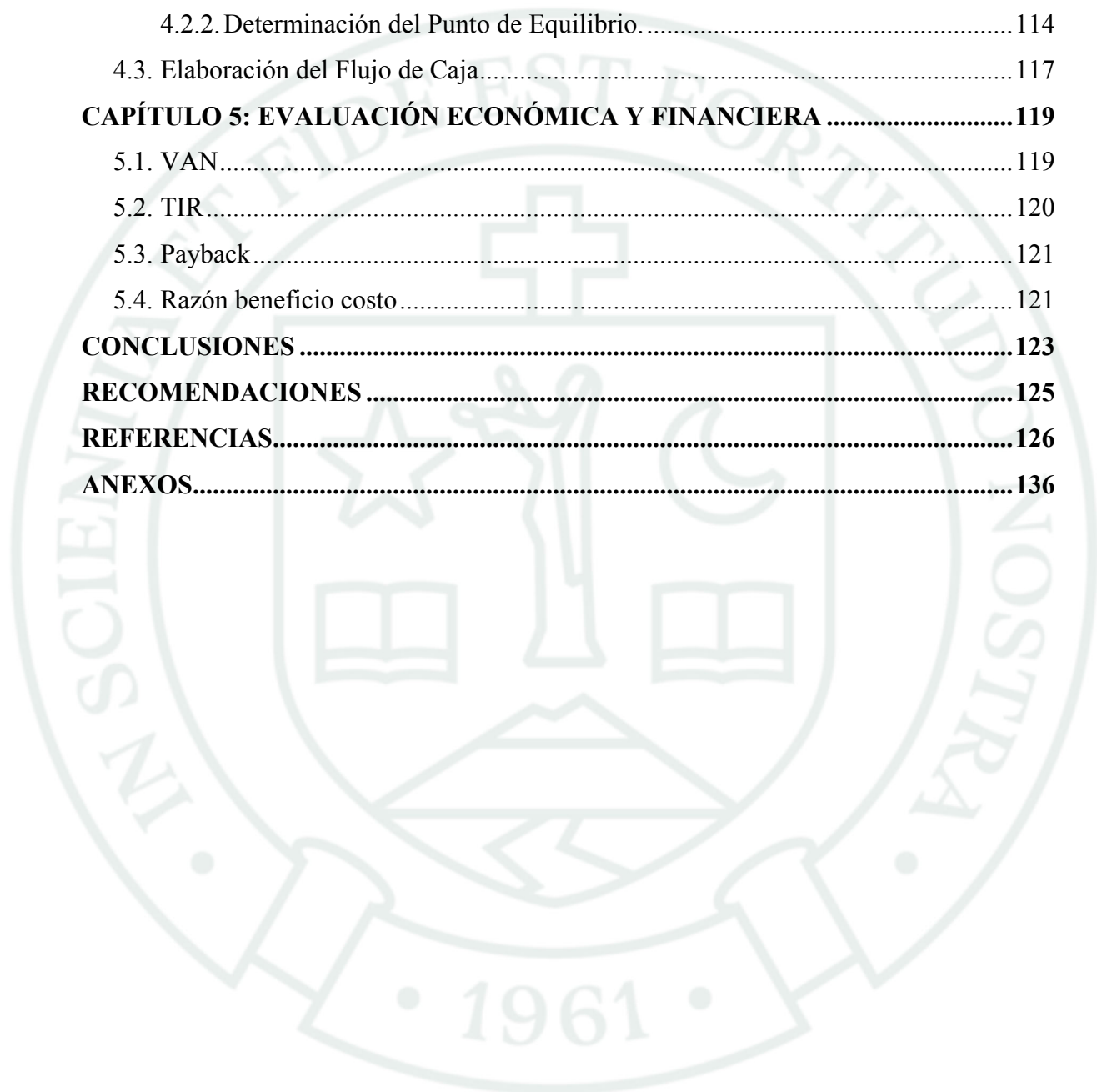
1.4. Evaluación económica y financiera 19

1.5. Antecedentes investigativos..... 23

1.5.1. Proyecto de inversión para implementar una sucursal del restaurante Lucy de San José en la ciudad de Arequipa 2016..... 23

1.5.2. Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa 2012	24
1.5.3. Viabilidad económica financiera para la instalación de una empresa que oferte insumos para los restaurantes del distrito de Yanahuara en Arequipa 2015-2019	24
1.5.4. Las preferencias gastronómicas del turista extranjero y la evaluación del servicio de atención en el restaurante “El Viñedo” Arequipa 2012- 2013	25
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO DE COMIDA SALUDABLE EN EL DISTRITO DE JOSÉ LUIS BUSTAMANTE Y RIVERO.....	26
2.1. Terminología.....	26
2.2. Estudio de la demanda de comida saludable	34
2.2.1. Análisis del estudio de la demanda.	38
2.2.2. Determinación del perfil del consumidor	46
2.3. Estudio de la oferta de comida saludable	46
2.3.1. Restaurantes de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.	47
2.3.2. Análisis del Estudio de Oferta del mercado de comida saludable	67
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	73
3.1. Terminología.....	73
3.2. Tamaño	75
3.2.1. La demanda	75
3.2.2. Los suministros e insumos	75
3.2.3. El financiamiento	83
3.2.4. La organización.....	83
3.3. Localización óptima del proyecto.....	84
3.3.1. Modelo cualitativo por puntos.....	84
3.4. Ingeniería del proyecto	85
3.4.1. Diagrama de Bloques antes del servicio al cliente.	86
3.4.2. Diagrama de Bloques desde el servicio al cliente.	88
3.5. Distribución de planta.....	89
3.6. Organización del recurso humano y organigrama general de la empresa	92
3.7. Marco legal	93
3.7.1. Régimen laboral	93

3.7.2. Régimen tributario.....	94
CAPÍTULO IV: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	96
4.1. Terminología.....	96
4.2. Elaboración de presupuestos.....	105
4.2.1. Determinación del Costo de los Factores de Producción.....	114
4.2.2. Determinación del Punto de Equilibrio.....	114
4.3. Elaboración del Flujo de Caja.....	117
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	119
5.1. VAN.....	119
5.2. TIR.....	120
5.3. Payback.....	121
5.4. Razón beneficio costo.....	121
CONCLUSIONES	123
RECOMENDACIONES	125
REFERENCIAS.....	126
ANEXOS.....	136



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Marco de muestreo	36
Tabla 2 Resultados del Coeficiente de Cronbach.....	46
Tabla 2 Asistencia de clientes en Da Vida	48
Tabla 3 Asistencia de clientes en El Bambú.....	51
Tabla 4 Asistencia de clientes en Jin.....	54
Tabla 5 Asistencia de clientes en Nutri Chef.....	57
Tabla 6 Asistencia en Salud y Sabor	61
Tabla 7 Asistencia en Tomate, Quinoa, Maracuyá.....	65
Tabla 8 Costo de las verduras por trimestres en Soles.....	77
Tabla 9 Costo de las frutas por trimestres en Soles.....	78
Tabla 10 Costo de los envasados por trimestres en Soles.....	79
Tabla 11 Costo de los pescados en Soles.....	80
Tabla 12 Costo de las carnes en Soles.....	80
Tabla 13 Investigación de precios para la inversión de capital.....	82
Tabla 14 Investigación de financiamiento.....	83
Tabla 15 Localización Óptima.....	85
Tabla 16 Regímenes Laborales según límite de ventas.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17 Obligaciones de los empleadores en el RLE de la MYPE	94
Tabla 18 Regímenes tributarios según límite de ingresos	94
Tabla 19 Obligaciones del Régimen Especial del impuesto a la renta.....	95
Tabla 20 Presupuesto de ventas 2026 en Soles	106
Tabla 21 Costo total de los insumos por trimestres en Soles	107
Tabla 22 Presupuesto de compra de insumos 2026 en Soles	107
Tabla 23 Presupuesto de mano de obra 2026 en Soles.....	108
Tabla 24 Presupuesto de gastos indirectos 2025 y 2026 en Soles.....	109
Tabla 25 Presupuesto de inversión de capital 2026 en Soles	110
Tabla 26 Presupuesto de requerimientos municipales en Soles.....	111
Tabla 27 Presupuesto tributario 2025 y 2026 en Soles.....	112
Tabla 28 Simulación de financiamiento propuesta por Scotiabank en Soles.....	114
Tabla 29 Costo total de los Factores de Producción en Soles	114
Tabla 30 Cálculo del Punto de equilibrio Contable.....	115
Tabla 31 Cálculo del Punto de equilibrio Económico	116

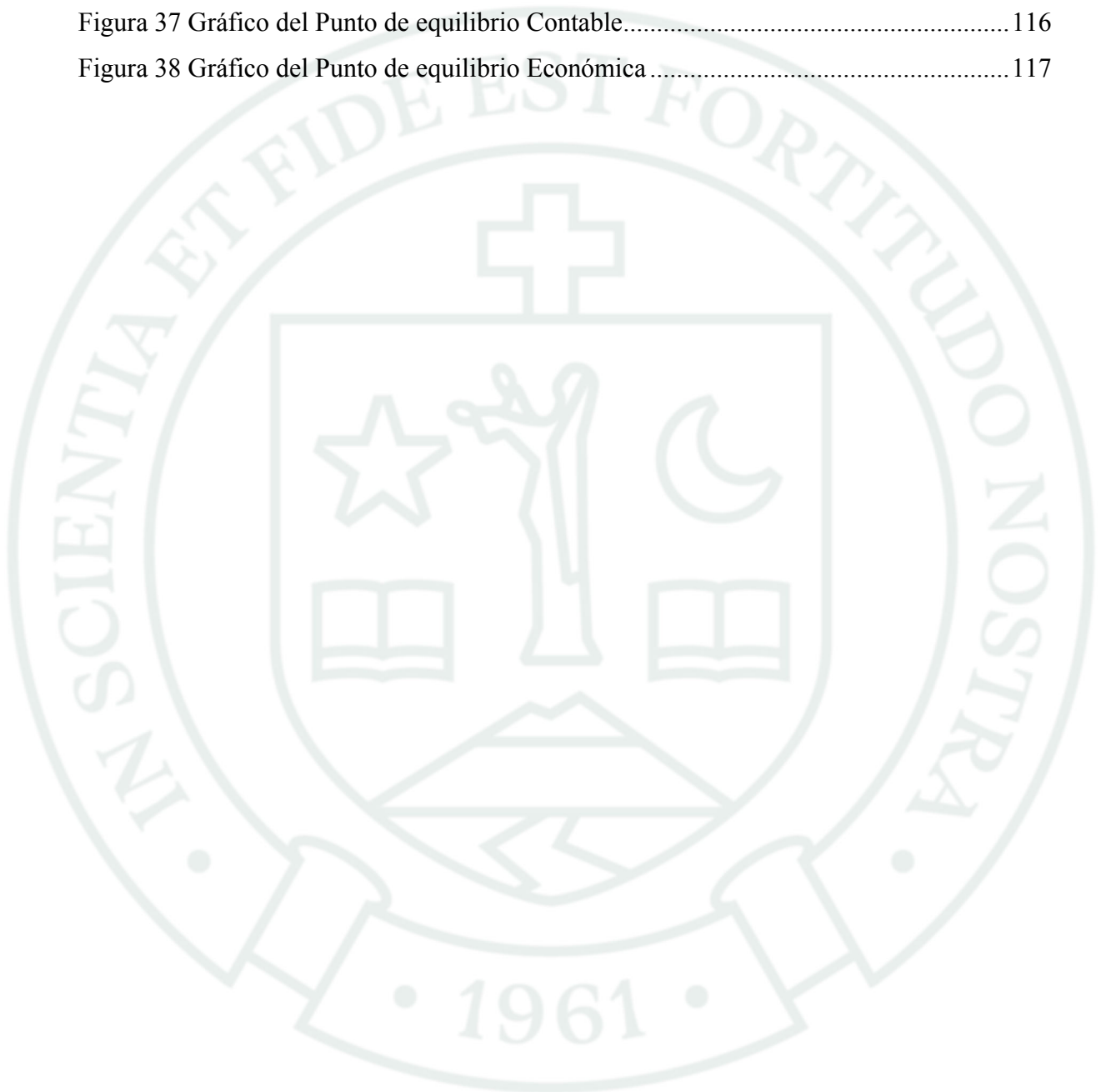
Tabla 32 Flujo de caja proyectado 2025 y 2026 en Soles	118
Tabla 33 VAN económico y financiero en Soles.	119
Tabla 34 TIR económica y financiera en porcentaje.....	120
Tabla 35 Payback económico y financiero en días.....	121
Tabla 36 Razón Beneficio Costo económica y financiera en Soles.	121



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Mapa del distrito de José Luis Bustamante y Rivero	35
Figura 2 Aplicación de la encuesta.....	37
Figura 3 ¿Cuánto paga usted por comer saludablemente?	38
Figura 4 ¿A qué restaurante(s) suele recurrir para alimentarse saludablemente?	39
Figura 5 Restaurantes donde los consumidores del distrito suelen acudir	41
Figura 6 ¿Qué platos suele comer?.....	42
Figura 7 Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Entrada.....	43
Figura 8 Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Sopa.	44
Figura 9 Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Segundo.	44
Figura 10 Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Bebida.....	45
Figura 11 Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Postres.....	45
Figura 12 Restaurante vegetariano Da Vida.....	48
Figura 13 Presentación del menú en Da Vida	48
Figura 14 Restaurante vegetariano El Bambú	51
Figura 14 Presentación del menú en El Bambú.....	52
Figura 15 Restaurante vegetariano Jin.....	54
Figura 16 Presentación del menú en Jin.	55
Figura 17 Restaurante saludable Nutri Chef.....	57
Figura 18 Presentación del menú en Nutri Chef.....	58
Figura 19 Restaurante vegetariano Salud y Sabor.....	61
Figura 20 Presentación del menú Salud y Sabor	62
Figura 21 Restaurante vegetariano Tomate, Quinoa, Maracuyá	64
Figura 22 Presentación del menú en Tomate, Quinoa, y Maracuyá.....	65
Figura 23 Precio de mercado de comida saludable	68
Figura 24 Asistencia de clientes por restaurante	68
Figura 25 Modo de presentación de menú más usado.....	69
Figura 26 Conocimientos administrativos previos de los dueños	69
Figura 27 Experiencia previa de los dueños	70
Figura 28 Horas trabajadas por día de los dueños	70
Figura 29 Dueños que quieren abrir una sucursal	71
Figura 30 Investigación de los precios de los insumos	76
Figura 31 Investigación de precios para la inversión de capital.....	81

Figura 32 Primer Diagrama de Bloques	86
Figura 33 Segundo Diagrama de Bloques	88
Figura 34 Diagrama SLP	90
Figura 35 Plano de Distribución.....	91
Figura 36 Organigrama.....	92
Figura 37 Gráfico del Punto de equilibrio Contable.....	116
Figura 38 Gráfico del Punto de equilibrio Económica.....	117



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Plan de Tesis	136
Anexo 2. Encuesta para los clientes de comida saludable.....	164
Anexo 3. Cálculos de Alfa de Cronbach	165
Anexo 4. Entrevista para los dueños de restaurantes saludables.....	169
Anexo 5. Entrevista para los clientes de los restaurantes saludables.....	170
Anexo 6. Registro de asistencia de clientes en los restaurantes saludables	171
Anexo 7. Regímenes Laborales.....	172
Anexo 8. Regímenes Tributarios	173
Anexo 9. Presupuestos de ventas.....	174
Anexo 10. Presupuestos de costo de insumos	175
Anexo 11. Presupuestos de mano de obra directa 2026 y 2027	176
Anexo 12. Presupuestos de mano de obra directa 2028 y 2029	177
Anexo 13. Presupuestos de gastos indirectos	178
Anexo 14. Presupuestos tributarios 2025, 2026 y 2027	179
Anexo 15. Presupuestos tributarios 2028 y 2029	180
Anexo 16. Flujo de Caja 2025 y 2026.....	181
Anexo 17. Flujo de Caja 2027	182
Anexo 18. Flujo de Caja 2028.....	183
Anexo 19. Flujo de Caja 2029.....	184
Anexo 20. Simulación de financiamiento proporcionada por Scotiabank	185
Anexo 21. Simulación de financiamiento proporcionada por Interbank.....	186

ABREVIATURAS

AFP: Asociación de Fondo de Pensiones.

COC: Costo de Oportunidad de Capital.

CPPC: Costo Promedio Ponderado de Capital.

IGV: Impuesto General a las Ventas.

PDT PLAME: Planilla Mensual de Pagos.

REMYPE: Registro de la Micro y Pequeña Empresa.

RER: Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

RUC: Registro Único del Contribuyente.

RUS: Régimen Único Simplificado.

SIS: Seguro Integral de Salud.

SOL: Sunat Operaciones en Línea.

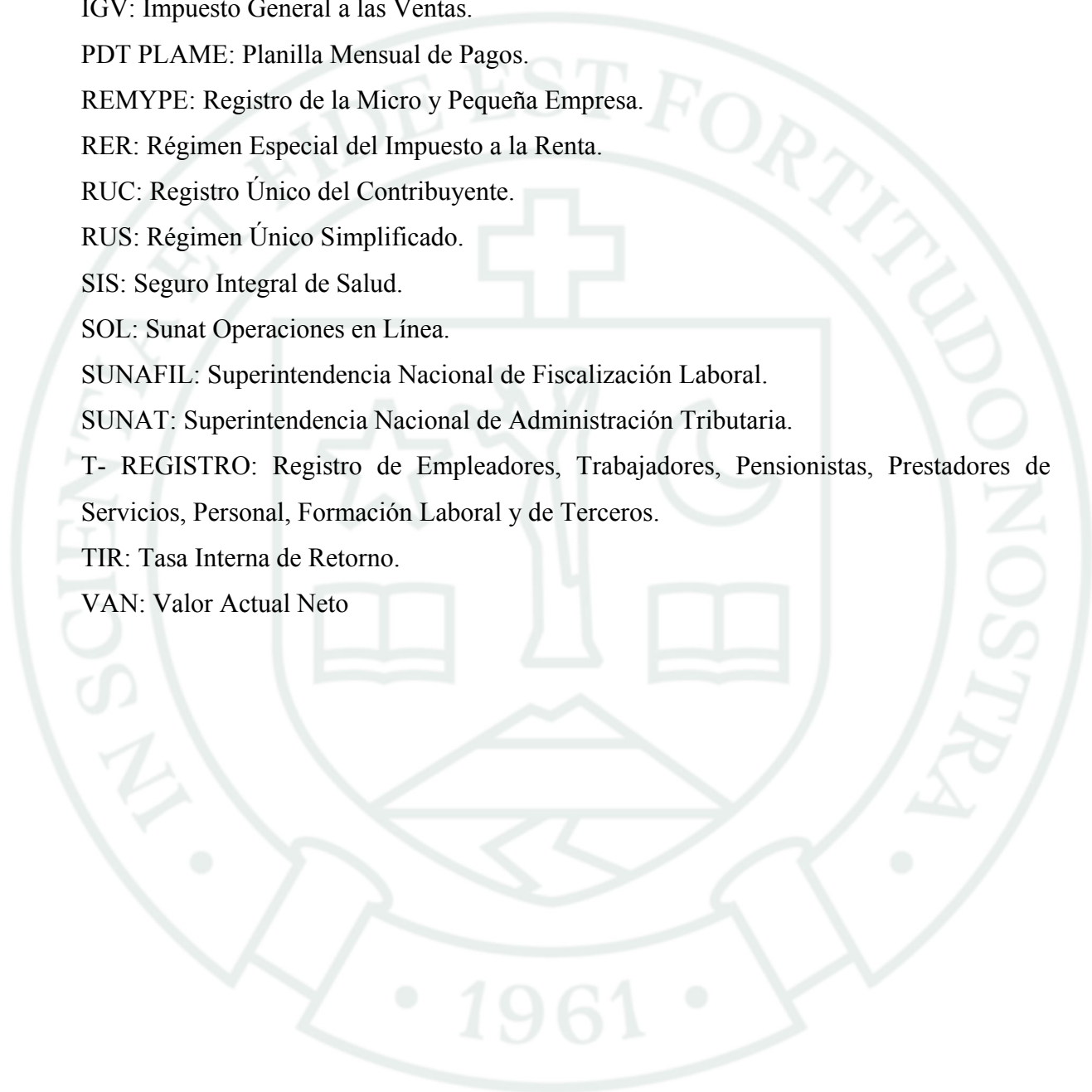
SUNAFIL: Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral.

SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

T- REGISTRO: Registro de Empleadores, Trabajadores, Pensionistas, Prestadores de Servicios, Personal, Formación Laboral y de Terceros.

TIR: Tasa Interna de Retorno.

VAN: Valor Actual Neto



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tuvo la finalidad de evaluar económica y financieramente la instalación de un restaurante de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, debido a que en este distrito el número de empresas que ofrecen productos y servicios relacionados a un estilo de vida saludable han aumentado, como el caso de gimnasios, restaurantes vegetarianos, tiendas de productos orgánicos, restaurantes saludables con entrega a domicilio, entre otros. Asimismo, en la actualidad se puede encontrar cada vez más platos saludables en la carta de varios restaurantes comunes del distrito.

Por lo expuesto anteriormente surgen indicios de que el estilo de vida saludable tendría interesantes oportunidades en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero para los inversionistas que sean capaces de detectarlas. Esta investigación brinda una idea del nivel de riesgo y de rentabilidad que se obtiene al invertir en este rubro; es importante señalar que el monto de dinero para llevar a cabo esta actividad no es muy elevado.

De esta manera, la investigación consta de dos partes, el Estudio de Mercado de comida saludable, y la Evaluación Económica financiera. Sin embargo, el desarrollo del presente documento se divide en 5 capítulos.

El primer capítulo es el Marco Teórico, en el cual se expone todos los criterios y argumentos teóricos para llevar a cabo cada etapa de la investigación. Para su elaboración se tuvo que indagar varios textos publicados sobre Metodología de la Investigación, Estudio de Mercados, Marketing, Economía, Finanzas, y Formulación y Evaluación de Proyectos.

El mencionado capítulo también muestra los aportes que brindaron otras investigaciones al desarrollo de este trabajo.

El segundo capítulo es el Estudio de Mercado de comida saludable, en este capítulo se desarrollaron dos grandes secciones, el Estudio de la Demanda y el Estudio de la Oferta de comida saludable.

El Estudio de la Demanda describe y analiza el actual nivel de satisfacción que tienen los consumidores de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y

Rivero, para lograr esto se tuvo que desarrollar una encuesta que proporcione la información necesaria y aplicarla a las personas apropiadas en lugares convenientes.

El Estudio de la Oferta describe y analiza a los actuales ofertantes de este bien y servicio que desarrollan su actividad dentro del distrito ya señalado, esto se logró mediante la investigación de campo y la aplicación de entrevistas tanto a los dueños de estos restaurantes como a algunos de sus clientes.

En base a la información proporcionada al culminar el segundo capítulo se pudo determinar que existe demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, siendo esta la base para el desarrollo del siguiente capítulo.

En el capítulo tercero el Estudio Técnico determinó aspectos elementales para el funcionamiento del negocio como el Tamaño óptimo, la mejor localización para iniciar el negocio, la ingeniería del proyecto, y la elaboración de su respectivo marco legal, el cual se enfoca en la actual normativa para llevar a cabo cualquier proyecto de manera formal, tanto en el aspecto laboral como tributario. De esta manera, se proporciona la información necesaria para la elaboración capítulo cuatro.

El capítulo cuatro trata del Estudio Económico Financiero, el cual ordenó y sistematizó la información proporcionada por el capítulo anterior mediante la elaboración de los presupuestos necesarios para el desarrollo de la actividad del restaurante. Asimismo, en esta etapa del capítulo se muestra los resultados de la aplicación del Punto de Equilibrio. Y posteriormente se muestra la elaboración del Flujo de Caja.

Por último, en el capítulo cinco, la Evaluación Económica Financiera aplica los Criterios de Evaluación como el VAN, la TIR, el Período de Recuperación de Capital o Payback, y la Razón Beneficio Costo a los flujos económicos y financieros del Flujo de Caja obtenido en la anterior etapa del capítulo.

El resultado obtenido de los Criterios de Evaluación muestra que tras haber realizado el Estudio de Mercado de comida saludable, y haberse demostrado la existencia de demanda insatisfecha, la instalación de un restaurante de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero en los períodos 2025-2029 es económica y financieramente factible a través del VAN, la TIR, el Payback, y la Razón Beneficio Costo. Demostrándose así el cumplimiento de la Hipótesis de esta investigación.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

Este capítulo presenta el sustento teórico en el que se basa el desarrollo de la investigación para dar respuesta al problema y a la validación de la hipótesis. Asimismo, se señala el aporte de otras investigaciones que contribuyeron al desarrollo de esta.

Es necesario precisar que esta investigación se compone por Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Económico Financiero, y la Evaluación Económica Financiera para un restaurante especializado en comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, por lo que se desarrollará a continuación todo el argumento teórico necesario para el estudio.

1.1. Estudio de mercado

Baca (2010) mencionó que el Estudio de Mercado consta de la determinación y cuantificación de la demanda y de la oferta, del análisis de los precios y del estudio de la comercialización. Asimismo, indicó que el objetivo general es determinar la posibilidad real de insertar un producto en algún mercado.

Para el mismo autor, los objetivos de un estudio de mercado son:

- Ratificar que existe una necesidad insatisfecha en el mercado estudiado.
- Determinar el número de bienes o servicios que una nueva empresa del rubro produciría y que los consumidores estarían dispuestos a comprar a determinado precio.
- Conocer cómo funciona la actividad del negocio.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto sea aceptado en el mercado.

1.1.1. Diseño de investigación

Al respecto, se definió:

Un diseño de la investigación es un esquema o programa para llevar a cabo el proyecto de investigación de mercados. Detalla los procedimientos que se necesitan para obtener la información requerida para estructurar y/o resolver los problemas de investigación de mercados. (Malhotra, 2008, p. 78).

El mismo autor señaló que existen dos tipos de investigación. La investigación exploratoria y la concluyente, cuya diferencia radica en que la investigación concluyente posee mayor grado de formalidad y estructuración.

También clasificó a la investigación concluyente en dos tipos:

- Investigación causal.

El autor indicó que este tipo de investigación se usa para obtener evidencia de relaciones causa-efecto, y así determinar qué variable es la causa y cuál el efecto, y también para señalar la naturaleza de la relación entre las variables y su efecto.

Debido a esto, es necesaria la experimentación como técnica para el desarrollo de este tipo de investigación.

- Investigación descriptiva.

Malhotra (2008) comentó al respecto que el principal objetivo de este tipo de investigación es describir las características o funciones del mercado. Las razones para llevar a cabo la Investigación Descriptiva son describir las características de grupos como consumidores, vendedores, organizaciones o áreas de un mercado; calcular el porcentaje de personas de una población que muestran cierta conducta; determinar la percepción de las características de algún producto; determinar el grado de relación de variables de marketing; y realizar predicciones.

Existen dos tipos de diseños o estudios dentro de la Investigación descriptiva, los cuales son:

- Estudios longitudinales

“En los diseños longitudinales, una muestra (o muestras) fija(s) de elementos de la población se somete a mediciones repetidas de las mismas variables” (Malhotra, 2008, p. 86).

- Diseños transversales

“Los diseños transversales implican obtener una sola vez información de cualquier muestra dada de elementos de la población. Pueden ser transversales simples o transversales múltiples” (Malhotra, 2008, p. 84).

El autor diferencia ambos tipos de Diseños transversales por el número de muestras de encuestados. Siendo una sola muestra para el diseño transversal simple, y dos o más para el múltiple. De esta manera, el diseño de investigación que se utilizó para el presente trabajo fue Investigación Concluyente, Descriptiva, Transversal, Simple.

1.1.2. Muestra

“La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (Hernández et al., 2014, p. 173).

- Proceso de muestreo.

Según Malhotra (2008), los pasos para llevar a cabo el muestreo son:

- Definición de la población meta

En primer lugar se especifica la población meta, la cual es el conjunto de elementos que tienen la información necesaria para el desarrollo de la investigación.

- Determinación del marco de muestreo

Se elabora una lista con instrucciones para identificar a la población meta.

- Elección de una técnica de muestreo

El mismo autor señala que existen dos técnicas de muestreo, que son Probabilístico y No Probabilístico.

En el muestreo probabilístico se seleccionan las unidades de muestreo aleatoriamente, y en el no probabilístico las unidades de muestreo se seleccionan por juicios del investigador.

- Técnicas del Muestreo Probabilístico

- Muestreo aleatorio simple

Para el mismo autor esta técnica consiste en que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser elegido para ser parte de la muestra de estudio.

- Muestreo sistemático

El autor indicó que esta técnica consiste en seleccionar un punto de inicio de manera aleatoria y luego elegir sucesivamente a los elementos.

- Muestreo estratificado

El autor mencionó que se llevan a cabo dos pasos. Primero se divide a la población en subpoblaciones o estratos, estos tienen que ser mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivos, dando lugar a que todos los elementos de la población queden asignados a un solo estrato. Luego se selecciona aleatoriamente a los elementos de cada estrato.

- Muestreo por conglomerados

El mismo autor comenta que en esta técnica primero se realiza una división de la población en grupos o conglomerados, mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivos. Luego se selecciona una muestra aleatoriamente. Asimismo, para cada conglomerado se tiene que incluir todos los elementos en la muestra. Esta técnica es más sencilla que el muestreo estratificado.

“Una forma común de muestreo por conglomerados es el muestreo por área, en el cual los conglomerados están formados por áreas geográficas como condados, zonas habitacionales o manzanas” (Malhotra, 2008, p. 351).

De esta manera se determinó la técnica de muestro que se utilizó en esta investigación, la cual es Probabilística Aleatorio Simple.

Baca (2010) propone la siguiente fórmula para determinar el número de la muestra:

$$n = \frac{NZ^2pq}{E^2(N-1) + Z^2pq}$$

Donde:

N = población total.

Z = distribución normalizada. Si $Z = 1.96$ el porcentaje de confiabilidad es de 95%.

p = proporción de aceptación deseada para el producto.

q = proporción de rechazo.

E = porcentaje deseado de error.

1.1.3. Recolección de la información y procesamiento de datos

Para haber obtenido la información necesaria para este estudio, se tuvo que hacer uso de instrumentos como:

- Cuestionarios

Según Chasteauneuf (2009) citado por Hernández et al. (2014) un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Al respecto, añade Brace (2013) citado por los mismos autores, debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis.

Asimismo, Hernández et al. (2014) añaden que existen dos tipos de preguntas para el desarrollo de un cuestionario, los cuales son:

- Preguntas cerradas: Se caracterizan por establecer opciones como respuestas de los encuestados.
- Preguntas abiertas: Se diferencian por la amplia cantidad de respuestas que los encuestados pueden brindar.

Existe un complemento que proporciona información relevante en el desarrollo de un cuestionario, y es el Escalamiento Likert que:

Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios, ante los cuales se pide la reacción de los participantes. Es decir, se presenta cada afirmación y se solicita al sujeto que externe su reacción eligiendo uno de los cinco puntos o categorías de la escala. A cada punto se le asigna un valor numérico. Así,

el participante obtiene una puntuación respecto de la afirmación y al final su puntuación total, sumando las puntuaciones obtenidas en relación con todas las afirmaciones. (Hernández et al., 2014, p. 238).

- Observación

Según Hernández et al. (2014) este método consiste en el registro sistemático de comportamientos y eventos observables. Presenta gran relevancia en estudios sobre la aceptación de algún producto.

- Entrevistas

Los mismos autores indicaron que este instrumento consiste en llevar a cabo una reunión para conversar, y al mismo tiempo intercambiar información entre el entrevistador y el entrevistado.

La información obtenida por los instrumentos o métodos se puede medir con las siguientes escalas:

- Nominal. Consiste en que el encuestado mencione nombres que recuerde, por ejemplo:

“mencione el nombre del jabón que utiliza para lavar ropa”.

Para medir el resultado simplemente se divide el número de cada marca entre el total de la muestra, por ejemplo el número de encuestados es 100% y se interpreta como: 60% de la muestra usa el jabón A, 20% usa el jabón B, etcétera.

- Ordinal. Consiste en que el entrevistado ordene datos conforme a su preferencia.

Aquí también se calculan los porcentajes de cada característica.

- Intervalos. Permite hacer afirmaciones significativas acerca de la diferencia entre dos o más objetos.

Este tipo de preguntas tiene diversos usos. Uno de ellos es cuando se quiere saber edades o ingresos del encuestado o cuando él tiene una idea clara pero no precisa de su respuesta.

- Proporcional. No tiene utilidad en la evaluación de proyectos, aunque sí en investigación de mercados en general. Son las escalas que miden peso, volumen, longitud y otros valores. (Baca, 2010)

Posteriormente se llevó a cabo el procesamiento estadístico de la información obtenida de los instrumentos mencionados. Para ello se hizo uso de distribuciones de frecuencia, y según O’Leary (2014) y Nicol (2006) citados por Hernández et al. (2014), “una distribución de frecuencias es un conjunto de puntuaciones respecto de una variable ordenadas en sus respectivas categorías y generalmente se presenta como una tabla” (p. 282).

“Las distribuciones de frecuencias, especialmente cuando utilizamos los porcentajes, pueden presentarse en forma de histogramas o gráficas de otro tipo” (Hernández et al., 2014, p. 284).

Es importante precisar que para la confiabilidad de la información proporcionada por los instrumentos de la investigación se hizo la validación mediante la determinación del Alfa de Cronbach, que según González y Pazmiño (2015) es “una forma sencilla y confiable para la validación del constructo de una escala y como una medida que cuantifica la correlación existente entre los ítems que componen esta” (p. 5).

Para determinar el valor del Alfa de Cronbach se utilizó la fórmula propuesta por Cronbach (1951)

$$\alpha = \frac{n}{n-1} \left(1 - \frac{\sum_i V_i}{V_T} \right)$$

Dónde:

α = Alfa de Cronbach

n = Número de ítems

V_i = Varianza de cada ítem

Vt = Varianza del total

Se hizo el cálculo con MS Excel dónde las preguntas (ítems) se distribuyeron en las columnas y en las filas los encuestados con sus respuestas.

González y Pazmiño (2015) añaden que si el valor hallado es mayor a 0.7 y menor a 0.9 significa que “indica una buena consistencia interna para una escala unidimensional”.

1.1.4. Demanda

Respecto a la primera parte del Estudio de Mercado, un autor menciona lo siguiente:

La demanda por bienes refleja la conducta de los consumidores. En términos generales, la demanda por un determinado bien o servicio (Qd) depende de: su precio (P), el ingreso monetario promedio de los consumidores (Y), el precio de los bienes sustitutos en el consumo (Psc), el precio de los bienes complementarios en el consumo (Pcc), el número de consumidores potenciales (H), los gustos y preferencias de los consumidores (G), las expectativas de los consumidores sobre su ingreso esperado (Yec), y el precio esperado para el bien (Pec), entre otros. Resumiendo:

$$(1) Qd = f(P, Y, Psc, Pcc, H, G, Yec, Pec..)$$

Para analizar la demanda, el siguiente autor indicó que:

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. Cuando no existen estadísticas, lo cual es frecuente en muchos productos, la investigación de campo queda como el único recurso para la obtención de datos y cuantificación de la demanda. (Baca, 2010, pp. 15-16)

Asimismo, Baca (2010) señaló que, en relación con su oportunidad, existen 2 tipos de demanda:

- Demanda insatisfecha. Se caracteriza porque la cantidad producida u ofrecida de un bien o servicio no alcanza a cubrir la necesidad del mercado.
- Demanda satisfecha. En esta situación la oferta de un bien o servicio cubre perfectamente la necesidad del mercado.

1.1.5. Perfil del consumidor

El siguiente autor define el perfil del consumidor de la siguiente manera:

“Descripción psicográfica/demográfica de los consumidores reales o propuestos para un producto o servicio específico” (Schiffman & Winsenblit, 2010, p. G-9).

Para poder determinar el perfil del consumidor, Kotler y Armstrong (2008) indican que los consumidores de algún producto o servicio poseen factores que influyen en su comportamiento, los cuales son:

- Factores culturales
 - Cultura. Valores, percepciones y deseos aprendidos.
 - Subcultura. Grupos de fe, étnicos.
 - Clase social. Nivel de ingresos, educación.
- Factores sociales
 - Grupos y redes sociales. Grupos de membresía, grupos de referencia, grupos aspiracionales.
 - Familia. Influencia de la pareja e hijos en las decisiones de compra
 - Roles y estatus. Posición en la familia, clubes, comunidades, organizaciones.
- Factores personales
 - Edad y etapa del ciclo de vida. Variación en los gustos de comida, ropa, muebles, recreación según las diferentes etapas en la vida de la persona.
 - Ocupación. Trabajador técnico, ejecutivo.
 - Situación económica. Tendencia de ingresos personales, ahorro, tasas de interés.

- Estilo de vida. Actividades de trabajo, pasatiempos, compras, deportes, eventos sociales; intereses en alimentos, moda, familia, recreación; opiniones sobre ellos mismos, temas sociales, negocios, productos.
- Personalidad y autoconcepto. Autoconfianza, sociabilidad, autonomía, actitud defensiva, adaptabilidad y agresividad.
- Factores psicológicos
 - Motivación. Biológica como hambre, sed, incomodidad; psicológica como reconocimiento, estima, pertinencia.
 - Percepción. La manera de recepcionar, organizar, e interpretar información obtenida mediante los cinco sentidos.
 - Aprendizaje. Cambios en la actitud de una persona a causa de una experiencia.
 - Creencias y actitudes. Conocimiento, opinión o fe sobre productos o servicios.

1.1.6. Oferta

Respecto a la segunda parte del Estudio de Mercado, un autor indica lo siguiente:

La oferta tiene que ver con la racionalidad y conducta de las empresas, cuya función fundamental consiste en producir bienes y servicios para ser ofertados en el mercado. En una economía donde el mercado es el que orienta la asignación de recursos, se asume que las empresas operan tratando de obtener el máximo beneficio o ganancia.

Asumiendo que los productores son los oferentes en el mercado, la oferta de un bien está en función de: su precio (P), precio de bienes complementarios en la producción (Pcp), precio de los bienes sustitutos en la producción (Psp), precio de los factores de producción (Pf), el número de oferentes (S), precio esperado por los oferentes (Peo), la tecnología (T) y la dotación de recursos (R).

+ + - - + - ++

$$(2) Q_o = g(P, P_{cp}, P_{sp}, P_f, S, P_{eo}, T, R)$$

Respecto a los factores de producción, para el mismo autor, están comprendidos en el costo de la producción, y dentro de ellos destacan la mano de obra, los bienes de capital y los recursos naturales.

Baca (2010) indicó que para analizar la oferta, se debe estudiar datos como el número de productores, la localización, la capacidad instalada, la calidad y precio de los productos, los planes de expansión, la inversión fija, el número de trabajadores, entre otros.

Este autor propone que, según el número de ofertantes, hay tres tipos de oferta:

- Oferta competitiva o de mercado libre. Existe libre competencia, y ningún productor domina el mercado.
- Oferta oligopólica. Algunos productores dominan el mercado.
- Oferta monopólica. Un solo ofertante domina el mercado.

1.1.7. Determinación de la demanda potencial insatisfecha

Habiendo realizado el estudio de mercado, se puede determinar si existe demanda insatisfecha o no. El siguiente autor menciona al respecto:

Aunque no se tenga un cálculo numérico de la demanda insatisfecha futura y aunque se llegue a calcular, es necesario analizar una serie de factores que existen en todo el mercado y que pesan aún más que el cálculo de un número llamado demanda insatisfecha, y recalcar que los datos obtenidos de fuentes primarias son más importantes que los obtenidos de fuentes secundarias, dados los problemas de confiabilidad de estos últimos. (Baca, 2010)

1.2. Estudio técnico

Al respecto Baca (2010, p. 74) indica que este estudio “pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea”.

Para ello fue preciso desarrollar aspectos como:

1.2.1. Tamaño Óptimo

Los siguientes autores mencionan que:

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto en términos de capacidad productiva se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y de los costos que se calculen y, por lo tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. (Sapag et al., 2014)

1.2.2. Factores

En la práctica determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. (Baca, 2010, p. 85)

- El tamaño del proyecto y la demanda.

El mismo autor señala que el tamaño propuesto se acepta si la demanda es superior, y el valor del tamaño no debe ser mayor al 10% de la demanda.

- El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.

“El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo” (Baca, 2010, p. 84).

- El tamaño del proyecto, la tecnología y equipos.

Según Baca (2010), la finalidad de la tecnología es disminuir el costo de producción y aumentar las utilidades.

- El tamaño del proyecto y el financiamiento.

“Si llega a ser necesario buscar financiamiento externo para llevar a cabo el proyecto, entonces debe considerarse los costos financieros de las diferentes fuentes de financiamiento externo para hacer la elección que proporcione el mejor rendimiento de capital.” (Baca, 2010, p. 85)

- El tamaño del proyecto y la organización.

“Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa” (Baca, 2010, p. 85).

- Método de Lange.

Para determinar el tamaño, o la capacidad óptima de producción, Lange desarrolló la siguiente fórmula basándose en que hay una relación entre la inversión inicial y el tamaño.

$$\text{Costo total} = I_0(C) + \sum_{t=0}^{n-1} x \frac{C}{(1+t)^t} = \text{mínimo}$$

Donde:

C = Costos de producción.

I₀ = Inversión Inicial.

i = Tasa de descuento.

t = Períodos considerados en el análisis.

1.2.3. Localización óptima del proyecto

Para identificar la ubicación ideal del proyecto, Baca (2010) propone el Modelo cualitativo por Puntos, que consiste en valorar numéricamente factores importantes entre diferentes posibles ubicaciones para compararlas, ponderarlas y elegir la mejor ubicación. Asimismo, sugiere el siguiente plan de desarrollo:

- Enlistar factores importantes para los locales.
- Dar un valor numérico a cada factor según su relevancia. La suma del valor de todos los factores debe ser 1.
- Elegir una escala de medida. De preferencia del 0 al 10.
- Calificar cada posible ubicación con la escala de medida, luego multiplicar la calificación por el valor del factor.

- Hacer la sumatoria de todas las multiplicaciones y elegir el lugar con la mayor puntuación.

1.2.4. Ingeniería del proyecto

“El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta” Baca (2010, p. 89).

- Proceso de producción

Para el mismo autor, técnicamente, es el procedimiento manufacturero usado en el proyecto para conseguir los bienes y servicios usando la materia prima.

- Diagrama de Bloques

Para ilustrar apropiadamente el Proceso de producción, en esta investigación se utilizó la Técnica de Diagrama de Bloques:

Consiste en que cada operación unitaria ejercida sobre la materia prima se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo. (Baca, 2010, p. 90)

1.2.5. Distribución de planta

Según Baca (2010) cuando ésta es óptima, proporciona buenas condiciones de seguridad y bienestar de trabajo, optimizando económicamente las operaciones.

Los objetivos de la distribución son:

- Integración total, no desestimar ningún proceso y ubicar su espacio dentro de la distribución para su correcta función.
- Mínima distancia de recorrido, ubicar estratégicamente los espacios, de manera que permitan optimizar los tiempos de cada proceso.
- Utilización del espacio cúbico, aprovechar los aires de manera óptima y segura.
- Seguridad y bienestar para el trabajador, elemento imprescindible de la distribución.
- Flexibilidad, para adaptarse fácilmente a los cambios que sean necesarios.

1.2.6. Organización del recurso humano y organigrama general de la empresa

Baca (2010) indica que el objetivo del organigrama es proyectar la cantidad total de trabajadores en la empresa, para luego considerar esta información en el desarrollo del estudio económico.

1.2.7. Marco legal de la empresa y factores relevantes

El mismo autor exhorta que toda empresa debe acatar todos los requerimientos legales y formales dispuestos por las autoridades locales para su correcto funcionamiento

1.3. Estudio económico y financiero

Para realizar esta parte de la investigación, se tuvo que demostrar la existencia de demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero y la factibilidad técnica de este negocio.

1.3.1. Estudio económico y financiero

Baca (2010) indica que el objetivo de este estudio es ordenar y sistematizar la información obtenida en el Estudio de Mercado y en el Estudio Técnico, elaborando cuadros analíticos que serán la base para la evaluación económica y financiera.

Se tuvo que considerar los aspectos legales que influyen en la elaboración de estos cuadros analíticos, los cuales son el Régimen Tributario y el Régimen Laboral, que fueron desarrollados con mayor profundidad en el Marco Legal del Estudio Técnico.

- Presupuestos

Los cuadros analíticos que sirvieron de base para la evaluación económica y financiera son los presupuestos:

Los elementos que permiten elaborar el flujo de caja son los presupuestos. Estos se confeccionan en función a la información recolectada del mercado. Se realiza un presupuesto de ingresos y un conjunto de presupuestos que representan las inversiones o costos a corto y largo plazo. (Meza, 2011, p. 150)

- Punto de equilibrio

Meza (2011) indicó que el punto de equilibrio es aquella situación donde los ingresos futuros cubren los costos futuros de un proyecto. Asimismo, mencionó que existen dos enfoques:

- Enfoque contable

El mismo autor señaló que, bajo este enfoque, los ingresos totales tienen que cubrir los costos totales, por lo que es necesario clasificar los flujos en ingresos totales, costos fijos, costos variables, costos totales, cantidad vendida, precio unitario, y costo variable medio. Con la finalidad de aplicar la siguiente fórmula:

$$PE = CF / (P - CVme)$$

$$CT = IT$$

$$CF + CV = P \times Q$$

$$CF + (CVT / Q) = P \times Q$$

$$CF + (CVme \times Q) = P \times Q$$

$$CF = (P \times Q) - (CVme \times Q)$$

$$CF = Q \times (P - CVme)$$

$Q = PE$ (Punto de equilibrio en unidades vendidas o producidas).

$CT = CF + CV$ (Punto de equilibrio en unidades monetarias).

Donde:

PE = Punto de Equilibrio.

CT = Costo Total.

IT = Ingreso Total.

CF = Costo Fijo.

CV = Costo Variable.

P = Precio.

Q = Cantidad.

CVme = Costo Variable Medio.

- Enfoque económico.

Meza (2011) indica que en este enfoque se añade el COC al valor hallado en el enfoque anterior, mediante la siguiente expresión:

$$VF = VA \times (1 + COC)^{\Delta(n)}$$

- Flujo de caja

Según Meza (2011, p. 149) “El flujo de caja es la herramienta principal del planteamiento financiero, es en esta parte donde los inversionistas toman decisiones en el presente analizando el futuro”.

Asimismo, el mismo autor señala que existen dos resultados importantes dentro del flujo de caja, los cuales son el Flujo de caja económico y el Flujo de caja financiero. El flujo de caja económico es aquél que se obtiene de las actividades de operación más las de inversión menos el pago del impuesto a la renta. Mientras que el Flujo de caja financiero se obtiene a partir de la inversión inicial, al considerar el aporte de acreedores más el Flujo de caja económico del siguiente período.

1.4. Evaluación económica y financiera

Finalmente, quedó la evaluación al estudio económico y financiero. Al respecto:

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto. (Baca, 2010, p. 8)

- Costo de oportunidad de capital.

El mismo autor mencionó que el dinero disminuye su valor real con el pasar del tiempo, y que debido a esto el método de análisis debe tomar en cuenta este riesgo para el inversionista.

Meza (2011) señaló que el costo de oportunidad es la rentabilidad que espera el inversionista por tomar la decisión de invertir en un proyecto. Asimismo, este costo se compone por una tasa libre de riesgo y otra tasa llamada prima por el riesgo, que se expresan en la siguiente fórmula:

$$\text{COC} = \text{TLR} + \text{P}(r)$$

Sobre el costo de oportunidad de capital comentó lo siguiente:

La tasa de financiamiento de un intermediario financiero es una tasa referencial, a partir del cual se puede estimar el COC de un proyecto. La tasa de interés que fija un acreedor financiero expresa su COC, en el que la tasa libre de riesgo y el rendimiento adicional que exige el banco está comprendido. No perdamos de vista que la tasa adicional a la libre de riesgo mide para el intermediario la probabilidad que el prestatario le pague o no. El acreedor financiero presta a una tasa de interés en función al riesgo del sector. (Meza, 2011, p. 192).

Por lo tanto, en base a lo que Meza mencionó, el COC que se usó para la evaluación económica fue una tasa de financiamiento de una institución financiera por un crédito otorgado.

- Costo Promedio Ponderado de Capital.

Sapag y Sapag (1989) indicaron que cuando ya se cuenta con el COC y con el costo del préstamo, se tiene que calcular un nuevo costo ponderado. Cuya característica es que permite apreciar los verdaderos resultados de la inversión después de haber cumplido las obligaciones del endeudamiento. La manera de calcular este costo, se logra mediante la siguiente fórmula:

$$\text{CPPC} = \text{COC} * (1 - T) * (D / C) + I * (P / C)$$

Donde:

- COC = Costo de oportunidad de capital.
- T = Tasa del Impuesto a la Renta.
- D = Deuda.
- C = Capital total.
- I = Costo de la deuda.
- P = Aporte propio.

Por lo que esta fue la tasa de descuento que se usó para la evaluación financiera.

- Criterios de evaluación

Para el desarrollo de esta parte de la investigación se consideraron algunos de los criterios que Sapag y Sapag (1989) desarrollaron, como:

- Valor Presente Neto (VPN)

Los autores indicaron que este criterio plantea que debe aceptarse el proyecto si el valor del VPN o VAN es igual o mayor a 0. Asimismo, mencionaron que el VAN es la diferencia entre todos los ingresos y egresos del proyecto expresados en moneda actual.

El criterio se expresa en la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Donde “BN_t” es el beneficio neto del flujo en el año t, pudiendo tener un valor positivo o negativo. El valor que representa “i” es la tasa de descuento, que debe incluir el costo implícito de la oportunidad de la inversión. El valor de “I₀” es la inversión inicial realizada para llevar a cabo el proyecto. Por último, “t” es el año o período del proyecto.

- Tasa interna de rendimiento (TIR)

Los autores mencionaron que este criterio evalúa un proyecto de inversión en base a sólo una tasa de rendimiento por período, con la que finalmente la sumatoria de los “BN_t” actualizados son iguales a la inversión inicial, y expresados en moneda actual.

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_o = 0$$

Una vez obtenido el valor de la TIR, se debe hacer una comparación con el COC, si la TIR es igual o mayor que el COC, el proyecto debe aceptarse, de lo contrario, debe ser rechazado.

Sin embargo, Meza (2011) mencionó que la TIR presenta una serie de inconvenientes, dentro de los cuales destaca que la TIR es la tasa que refleja la rentabilidad de los flujos de un proyecto, pero no es el Costo de Oportunidad de Capital, no llegando a veces a satisfacer la exigencia del COC. Cuando se decide entre 2 o más proyectos a veces, únicamente con la TIR no se puede determinar la verdadera conveniencia de los mismos; y necesita estar acompañada del criterio del VAN para tomar la mejor decisión; entre otros.

- Payback

Sapag et al. (2014) desarrollaron este criterio de evaluación. Según los autores, este criterio determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial. La fórmula para determinar el valor de este criterio, es la siguiente:

$$PR = \frac{I_o}{BN}$$

PR = Período de recuperación de capital.

Io = Inversión inicial.

BN = Beneficios netos generados en cada período.

Meza (2011) señaló que este criterio presenta deficiencias como el ignorar los flujos posteriores al período de recuperación; el hecho de que ningún inversionista busca sólo recuperar su dinero en menos tiempo, sino tener mayores ganancias; y el problema de que no se toma en cuenta el costo de oportunidad.

- Razón beneficio costo (RBC)

Sapag (2011) indicó que este criterio compara el valor actual de los flujos proyectados respecto al valor actual de los costos y la inversión.

Sapag y Sapag (1989) indicaron la siguiente fórmula para hallar este criterio:

$$RBC = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+i)^t} + I_0}$$

Y = Ingresos.

E = Egresos.

I₀ = Inversión inicial.

Los autores mencionaron que si el resultado del VAN es 0, entonces la RBC es 1; y si el VAN es mayor a 0, entonces la RBC será mayor a 1.

Asimismo, indicaron que este criterio presenta deficiencias como el hecho de que el criterio sólo brinda un índice de relación, y no un valor concreto; otra deficiencia es la mayor cantidad de actualizaciones necesarias de los flujos a comparación del VAN.

De esta manera, el criterio con el que se determinó la factibilidad económica financiera de esta investigación, fue el VAN.

1.5. Antecedentes investigativos

También se revisaron otras investigaciones similares con la finalidad de obtener los aportes y conclusiones que brindaron sus autores. Siendo las que se presentan a continuación:

1.5.1. Proyecto de inversión para implementar una sucursal del restaurante Lucy de San José en la ciudad de Arequipa 2016

- Autores: Huarachi y Rodriguez (2016)
- Principales Conclusiones:
 - Colocar un restaurante en un lugar relativamente alejado de la ciudad puede ser factible y rentable.
 - La importancia de la promoción por boca a boca.
 - Todo local bien estructurado generará un impacto en la población de la zona que se pretende atender.

- Aporte: El lugar donde se ubique un restaurante no va determinar su éxito o fracaso. Por lo que se debe elaborar y ejecutar estrategias adecuadas, y promover adecuadamente la publicidad del negocio.

1.5.2. Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa 2012

- Autor: Chávez (2012)
- Principales Conclusiones:
 - Los clientes que suelen tener preferencia en cuidar su salud, suelen ser adultos de edad media
 - La aplicación de la mercadotecnia es de gran ayuda y aporte ante la instauración de un restaurante.
 - Los problemas económicos del país no suelen afectar demasiado el consumo de las familias dentro y fuera de sus domicilios.
- Aporte: El investigador señaló que los adultos de edad media suelen ser la mayoría de clientes en los restaurantes vegetarianos del distrito de Yanahuara, por lo que fue un indicio importante para determinar el perfil del consumidor de esta investigación. Asimismo, también resalta la importancia del marketing.

1.5.3. Viabilidad económica financiera para la instalación de una empresa que oferte insumos para los restaurantes del distrito de Yanahuara en Arequipa 2015-2019

- Autores: Sánchez y Villa Nueva (2015)
- Principales Conclusiones:
 - En Arequipa se cuenta con suficiente materia prima para mantener los costos bajos para el abastecimiento de establecimientos como los restaurantes.
 - Es de vital importancia para facilitar los procesos de producción y ahorro de tiempo, obtener un convenio o trato con un distribuidor de recursos.
 - La determinación del Retorno de Inversión juega un papel demasiado importante para determinar la viabilidad de establecer un negocio.

- Aporte: Las investigadoras señalaron que Arequipa cuenta con un importante abastecimiento de recursos como la cebolla. También destacan la importancia de tener conexiones con empresas que puedan encargarse de ciertos procesos de la actividad del negocio. La investigación de estas autoras permitió apreciar la aplicación de criterios de evaluación como el VAN, el EVA, la TIR, en un proyecto de inversión real.

1.5.4. Las preferencias gastronómicas del turista extranjero y la evaluación del servicio de atención en el restaurante “El Viñedo” Arequipa 2012-2013

- Autores: Paredes (2014)
- Principales conclusiones:
 - La demanda que se obtiene, a pesar de buscar segmentación, siempre variará y hay que adaptarse lo mejor posible sin perder esencia.
 - El mejoramiento continuo es un proceso que debe mantenerse si lo que se desea es seguir satisfaciendo y superando las expectativas de la demanda.
 - El tipo de calidad de atención es fundamental si se desea que la demanda no solo se mantenga, sino también que aumente.
- Aporte: Esta investigación señala que el mejoramiento continuo y la calidad de atención son elementos importantes a considerar para un restaurante.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO DE COMIDA SALUDABLE EN EL DISTRITO DE JOSÉ LUIS BUSTAMANTE Y RIVERO.

La finalidad de este estudio fue determinar la existencia de demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, y también dar respuesta a los objetivos específicos que corresponden a esta parte de la investigación. Para esto se tuvo que conocer la actual situación de este mercado tanto por parte de los demandantes como de los ofertantes.

El diseño de investigación que se usó en este trabajo fue Investigación Concluyente, Descriptiva, Transversal, Simple. Concluyente porque esta investigación es formal y estructurada; Descriptiva porque el presente trabajo busca dar a conocer la situación actual del mercado de comida saludable en el distrito mencionado; Transversal porque sólo una vez se estudió la muestra; Simple porque sólo se estudió una muestra.

A continuación, se presenta la terminología que se utilizó en el desarrollo de este capítulo para la mejor comprensión del mismo:

2.1. Terminología

- Apariencia física

“La apariencia física es el conjunto de características físicas y estéticas que nos hacen ser percibidos como diferentes unos de otros” (Pérez, s.f., párr. 1).

- Calidad de la comida

La palabra “calidad” deriva etimológicamente del latín “qualitas” que significaba «atributo, propiedad o naturaleza básica de un objeto» por tanto parece lógico suponer que la calidad alimentaria está íntimamente ligada a las cualidades intrínsecas de un alimento, a partir de las cuales podemos juzgar su valor. (Fernández, 2018, párr. 2)

- Capacitación

“La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa” (ConceptoDefinición, 2019, párr. 1).

- Carbohidratos

“Son uno de los principales nutrientes en nuestra alimentación. Estos ayudan a proporcionar energía al cuerpo. Se pueden encontrar tres principales tipos de carbohidratos en los alimentos: azúcares, almidones y fibra” (MedlinePlus, s.f., párr. 1).

- Clase económica media

El concepto de clase media, a instancias del sistema de clases, designa a aquellos individuos que justamente ostentan un nivel socioeconómico medio. Se trata de un sector heterogéneo ubicado entre la clase obrera o clase baja y la clase alta. Por tanto, a los individuos pertenecientes a esta clase social les tocará ocupar posiciones intermedias en cuanto a poder, riqueza y prestigio. (Ucha, 2011, párr. 5)

- Comida saludable

“Una alimentación saludable se logra combinando varios alimentos en forma equilibrada, lo cual satisface las necesidades nutritivas para un correcto crecimiento y desarrolla las capacidades físicas e intelectuales” (Izquierdo et al., 2004, párr. 7).

- Competencia

En economía, se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores, que intentan maximizar su beneficio o satisfacción, y en la que los precios están determinados únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda. (Gil, s.f., párr. 1)

- Conocimientos administrativos

“Administración es el acto de administrar, planificar, controlar y dirigir los diversos recursos con los que cuenta una persona, empresa, negocio u organización, con el fin de alcanzar una serie de objetivos” (Significados, 2015, párr. 1).

- Criterios

“Como criterio se denomina el principio o norma según el cual se puede conocer la verdad, tomar una determinación, u opinar o juzgar sobre determinado asunto” (Significados, 2015, párr. 1).

- Demanda

“La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda de es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir” (Diario del Exportador, 2017, párr. 1).

- Demanda insatisfecha

“La demanda insatisfecha, se presenta cuando el mercado no cubre las necesidades o requerimiento de la demanda, con los productos existentes en el mercado” (Diario del Exportador, 2017, párr. 5).

- Dieta

“La dieta es un comportamiento natural de los seres vivos, que consiste en la ingesta de alimentos para poder subsistir” (ConceptoDefinición, 2019, párr. 1).

- Diseño de investigación.

“El diseño de investigación es un conjunto de métodos y procedimientos utilizados al coleccionar y analizar medidas de las variables especificadas en la investigación del problema de investigación” (Robles, s.f., párr. 1).

- Diseño de muestreo

El diseño de la muestra es la fase de un proyecto de generación de estadística básica donde se define el esquema de muestreo a utilizar, se determina el tamaño y procedimiento de selección de la muestra y, en el caso del muestreo probabilístico, se calculan los factores de expansión y los estimadores que se requieren para la generación de resultados. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011, p. 1).

- Distrito

“Cada una de las demarcaciones en que se subdivide un territorio o una población para distribuir y ordenar el ejercicio de los derechos civiles y políticos, o de las funciones públicas, o de los servicios administrativos” (Real Academia Española, s.f., párr. 1).

- Económico

“Económico indica que consume poco, bajo costo” (Significados, 2017, párr. 1).

- Eficiencia

“La eficiencia en administración se refiere a la utilización correcta y con la menor cantidad de recursos para conseguir un objetivo o cuando se alcanza más objetivos con los mismos o menos recursos” (Significados, 2019, párr. 2).

- Elementos indirectos de producción

En definitiva, los costos indirectos de fabricación son todos aquellos costos que no son materiales directos, mano de obra, gastos administrativos o ventas. Por ejemplo, el alquiler de un local, aunque es un gasto necesario para la fabricación del producto, no se le puede atribuir directamente al precio único del producto. (Enciclopedia Económica, s.f., párr. 3)

- Encuesta

“Las encuestas son un método de investigación y recopilación de datos utilizadas para obtener información de personas sobre diversos temas” (QuestionPro, s.f., párr. 1).

- Entrevista

“Se denomina entrevista al encuentro de dos o más personas en las que una de ellas es consultado en lo referente a aspectos personales, laborales, sociales, etc.” (Definición, 2014, párr. 1).

- Escalamiento Likert

“La escala de Likert es una herramienta de medición que, a diferencia de preguntas dicotómicas con respuesta sí/no, nos permite medir actitudes y conocer el grado de conformidad del encuestado con cualquier afirmación que le proponamos” (Llauradó, 2014, párr. 2).

- Estrategias

“Una estrategia es un plan que especifica una serie de pasos o de conceptos nucleares que tienen como fin la consecución de un determinado objetivo” (Definición, 2013, párr. 1).

- Estudio de mercado

Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución. (Estudios de Mercado, 2017, párr. 2)

- Factores de producción

“Los factores de producción son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios” (Banrepcultural, s.f., párr. 1).

- Gustos y preferencias

Las preferencias del consumidor están determinadas por aquellos bienes o servicios que otorgan una utilidad a este. En otras palabras, estos productos satisfacen las diferentes necesidades que los consumidores tienen y que pueden conseguir teniendo en cuenta dadas sus respectivas restricciones presupuestarias. (Sánchez, s.f., párr. 1)

- Innovadora

“La definición de innovador es el que innova, renueva, descubre, perfecciona, progresa, cambia, altera, inventa, modifica, mejora o crea cosas o elementos e introducir alguna novedad o un producto al mercado” (Definiciona, s.f., párr. 1).

- Instrumentos

“Un instrumento es cualquier objeto que se usa como medio para arribar a un fin” (DeConceptos, s.f., párr. 1).

- Insumos

“Insumo es un concepto económico que permite nombrar a un bien que se emplea en la producción de otros bienes” (Pérez & Gardey, 2010, párr. 1).

- Investigación de campo

Investigación de campo es aquella que se aplica extrayendo datos e informaciones directamente de la realidad a través del uso de técnicas de recolección (como entrevistas o encuestas) con el fin de dar respuesta a alguna situación o problema planteado previamente (Definición, 2016, párr. 1).

- Marco de muestreo

“Relación o lista de elementos de la población utilizada para seleccionar la muestra, es decir, la fuente de donde se extraerá la muestra. Constituye la población investigada” (Glosarios, 2017, párr. 1).

- Menú

“Conjunto cerrado de platos que un establecimiento ofrece al cliente” (Larrosa, s.f., párr. 1).

- Mercado

“Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio” (Manene, 2012 párr. 4)

- Meseros

Los meseros preparan las mesas en un restaurante antes de que lleguen los clientes, toman pedidos, sirven la comida y la bebida, y limpian las mesas. También preparan la factura de la comida para que el cliente pueda pagar el servicio. (Educaweb, s.f., párr. 1)

- Muestra

“La Muestra desde el punto de vista más genérico de la palabra, se trata de una representación a pequeña escala de algo que tiene la misma calidad, pero en mayor cantidad” (ConceptoDefinición, 2019, párr. 1).

- Negocio

“Un negocio es cualquier actividad, ocupación o método que tiene como fin obtener una ganancia” (Roldán, s.f., párr. 1).

- Nivel de satisfacción

“Es la percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos” (EcuRed, s.f., párr. 1).

- Nutricionista

“Persona que está capacitada para ayudar, enseñar a otras personas de cualquier edad a tener una vida saludable mediante obtener resultados mejores de una buena dieta balanceada” (ConceptoDefinición, 2019, párr. 1).

- Objetivo Específico.

Son las aspiraciones o propósitos que se pretenden lograr, exponen de manera clara y precisa los alcances y resultados que se desean obtener en las diferentes etapas o fases, del trabajo, bien sea que se realice una investigación, un proyecto, en la producción, etc. (Riquelme, 2019, párr. 3).

- Observación

“La Observación es la técnica de recogida de la información que consiste básicamente, en observar, acumular e interpretar las actuaciones, comportamientos y hechos de las personas o objetos, tal y como las realizan habitualmente” (ConceptoDefinición, 2019, párr. 1).

- Oferta

“La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos” (Pedrosa, s.f., párr. 1).

- Personal

“Se conoce como personal al conjunto de las personas que trabajan en un mismo organismo, empresa o entidad” (Pérez & Merino, 2010, párr. 2).

- Perfil del consumidor

“Un perfil del consumidor es el conjunto de características que, con base en el análisis de las variables de un mercado, describe al cliente meta” (Gestiopolis, 2002, párr. 1).

- Población finita

“De esta manera, las Poblaciones Finitas serán aquellos grupos o conjuntos de seres, que comparten atributos comunes, pero que a la vez constituyen una cantidad limitada de elementos o miembros, permitiendo su fácil identificación y contabilización” (El Pensante, s.f., párr. 4).

- Precio

“El precio es la cantidad necesaria para adquirir un bien, un servicio u otro objetivo. Suele ser una cantidad monetaria” (Sevilla, s.f., párr. 1).

- Precio de mercado

“El precio de mercado es el precio real al que se puede vender o comprar un servicio o activo en un mercado abierto, en un momento determinado” (Corvo, s.f., párr. 1).

- Precio óptimo

“Es aquel que maximiza el beneficio de la empresa” (Wolters Kluwer, s.f., párr. 1).

- Problema económico

“Esta clase de problemas se asocia con los conflictos que sufre una persona o una entidad para obtener recursos económicos que le permitan cubrir sus necesidades” (Pérez & Gardey, 2013, párr. 3).

- Proveedores

“Se trata de la persona que surte a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad” (Debitoor, s.f., párr. 1).

- Servicio

“Un servicio en el ámbito económico es la acción de satisfacer determinada necesidad de los clientes por parte de una empresa a través del desarrollo de una actividad económica” (Sánchez, s.f. párr. 1).

- Sucursal

“Las sucursales nacen a raíz de la expansión empresarial, todo con el objetivo de conseguir más clientela o abarcar un mayor campo de mercado. Todo esto produce que haya una gran dispersión territorial de la actividad empresarial” (Quintero, 2018, párr. 1).

- Técnica de muestreo

“Las técnicas de muestreo estadístico son las estrategias aplicadas por los investigadores durante el proceso de muestreo estadístico” (Explorable, 2009, párr. 1).

- Vegetariano

“El vegetarianismo consiste en no ingerir carnes de ningún tipo (de vaca, cerdo, pollo, pescado, etc.): por lo tanto, limita la alimentación a comidas de origen vegetal” (Pérez & Gardey, 2015, párr. 2).

2.2. Estudio de la demanda de comida saludable

Para haber dado inicio al estudio de la demanda se tuvo que realizar previamente el Diseño de Muestreo, el cual se describe a continuación. Es importante señalar que el

distrito colinda con los distritos de Cercado de Arequipa, Paucarpata, Socabaya, Sabandía, y Jacobo Hunter.

Figura 1

Mapa del distrito de José Luis Bustamante y Rivero



Nota. De “Servicios de Mapas de Google”, por Google Maps, s.f. (<https://www.google.com/maps>)

La población meta se compone por una población abierta en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, debido a que los comensales no sólo serían personas que vivan en el distrito, sino que podrían venir de otros lugares.

Para la elaboración del marco de muestreo y haber podido encuestar a los consumidores de comida saludable se tuvo que identificar puntos de ubicación donde transiten muchas personas dentro del distrito, tales como paraderos de transporte público, mercados, parques, farmacias, centros de salud; con la finalidad de encuestar a personas que cumplieren con el perfil del consumidor de comida saludable, personas que sean conscientes de los perjuicios de la comida habitual, personas que tengan aprecio por la comida saludable, personas que gustan de cuidar su salud física. Para esto se elaboró la siguiente tabla:

Tabla 1

Marco de muestreo

N°	Punto de ubicación
1	Av. Dolores con Av. Túpac Amaru.
2	Centro de salud Víctor Raúl Hinojosa.
3	Urbanización Tasahuayo.
4	Mercado 13 de enero.
5	Urbanización Cerro July.
6	Avenida Estados Unidos.
7	Santa Catalina y Av. Pizarro.
8	Av. Lambramani.
9	Av. La Pampilla.
10	Universidad Alas Peruanas.

Nota. De “Servicios de Mapas de Google”, por Google Maps, s.f. (<https://www.google.com/maps>)

La técnica de muestreo que se usó fue Probabilística, Aleatoria Simple.

Para haber determinado el número de la muestra, se usó la fórmula estadística de la población finita, ya que el estudio se enfoca en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero. Es necesario señalar también que según la página web de la Municipalidad Distrital de José Luis Bustamante y Rivero, la población del mencionado distrito al 2025 es de 86,425 habitantes:

$$n = \frac{NZ^2pq}{E^2(N - 1) + Z^2pq}$$

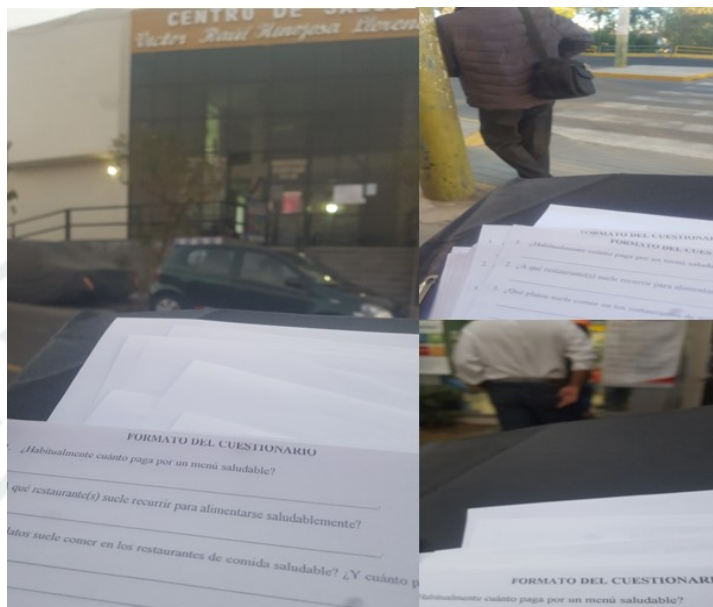
Donde:

- n = Tamaño de muestra.
- N= Población de José Luis Bustamante y Rivero = 86,425.
- Z = Nivel de confianza = 95% = valor de 1.96.
- p = Probabilidad de Ocurrencia.= 30%.
- q = Probabilidad de No Ocurrencia. = 70%.
- E = Margen de error = 5%.

El resultado para el valor de “n” fue 321.49. Por lo que se encuestó a 322 personas del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Figura 2

Aplicación de la encuesta



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Los instrumentos que se usaron fueron la encuesta o cuestionario, con preguntas cerradas y abiertas; también se usó la observación y la entrevista.

El formato de la encuesta para la demanda se encuentra en el Anexo 2. Estuvo compuesta por 4 preguntas.

La primera pregunta proporcionó la información necesaria para dar respuesta al cuarto objetivo específico, determinar el precio que suelen pagar los consumidores de comida saludable. Esta información se contrastó con el precio de mercado que se determinó en el Capítulo 4, para posteriormente determinar el precio óptimo de un menú saludable en este distrito.

La segunda pregunta permitió conocer a los actuales ofertantes de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, para posteriormente determinar si satisfacen, o no, la necesidad de la demanda de los consumidores de comida saludable. Asimismo brindó información útil para el desarrollo de la segunda variable, que es el estudio de la oferta.

La tercera pregunta permitió saber cuáles son los platos más demandados por los consumidores de comida saludable de este distrito.

La cuarta pregunta dió respuesta al quinto objetivo específico, la determinación de los gustos y preferencias de los consumidores de comida saludable, mediante la aplicación del Escalamiento Likert ante diferentes propuestas de comida.

2.2.1. Análisis del estudio de la demanda.

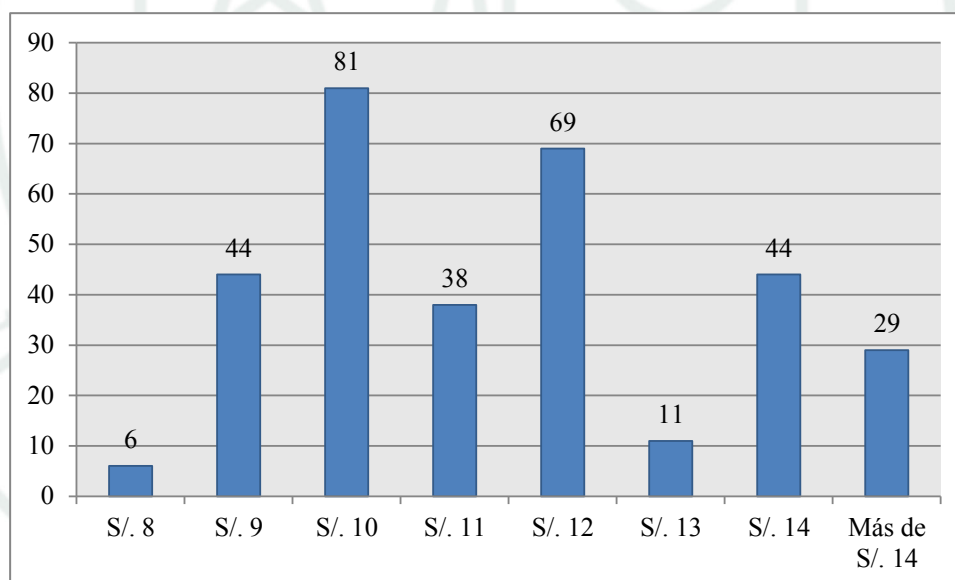
Esta sección muestra cómo se encuentra el actual grado de satisfacción de los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero, mediante el conocimiento de la información que tienen sobre la comida saludable y su valoración respecto a la actual oferta mediante la aplicación de la encuesta que se encuentra en el Anexo 2.

Los resultados se presentan a continuación:

- Precio

Figura 3

¿Cuánto paga usted por comer saludablemente?



Nota. Investigación primaria. Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos, el 25.16% de la muestra suele pagar S/. 10.00, y el 21.43% suele pagar S/. 12.00. Esto significa que la mayoría de personas que consumen alimentos saludables estarían más dispuestos a pagar entre los precios ya señalados por un menú saludable.

Con esta información se tiene certeza de que el precio óptimo a pagar para el consumidor es de S/12.00.

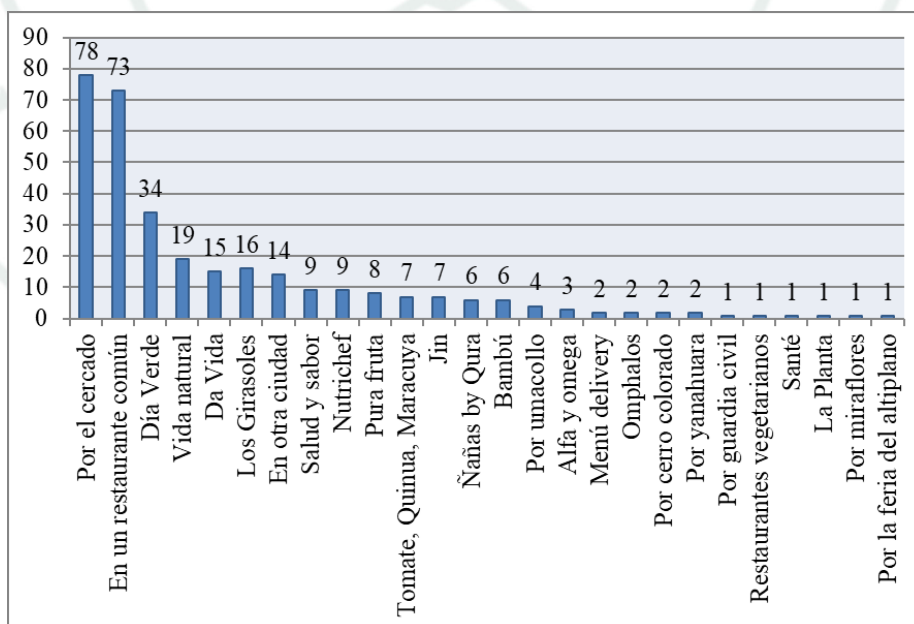
Sin embargo, este resultado debe ser contrastado con el precio de mercado que proponen los restaurantes del distrito de José Luis Bustamante y Rivero para tomar la mejor decisión en la elaboración de los presupuestos del Capítulo 4. Esta información será mostrada posteriormente. Cabe señalar también que, según los consumidores, algunos restaurantes cobran precios mayores a S/.15.00, y en otros casos hasta S/.25.00; esto debido a que algunos restaurantes ofrecen platos extras a parte del menú.

- Restaurantes más concurridos por los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Los consumidores respondieron a la pregunta: “¿A qué restaurante suele recurrir para alimentarse saludablemente?”. Esta pregunta brindó la información necesaria para saber si en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero existen los suficientes restaurantes de comida saludable como para cubrir la actual demanda de los consumidores, y también para determinar cuáles son los restaurantes de este distrito a los que el Estudio de la Oferta tuvo que investigar.

Figura 4

¿A qué restaurante(s) suele recurrir para alimentarse saludablemente?



Nota. Investigación primaria. Elaboración propia.

Debido a que muchos consumidores no recordaron el nombre del restaurante, saludable o común, al que suelen asistir; y a la cantidad de nombres de los demás restaurantes como se aprecia en la Figura 4, con fines prácticos se establecieron grupos con las respuestas de los consumidores a esta pregunta.

Según los resultados, muchas personas suelen comer sanamente en el centro de la ciudad de Arequipa. Algunos consumidores comentaban que por trabajo tenían que buscar un lugar cercano para comer sanamente por el centro de la ciudad, restaurantes como “Día Verde”, “Vida Natural”, “Los Girasoles”, entre otros. Por lo que a este grupo de respuestas se les denominó “Por el cercado”.

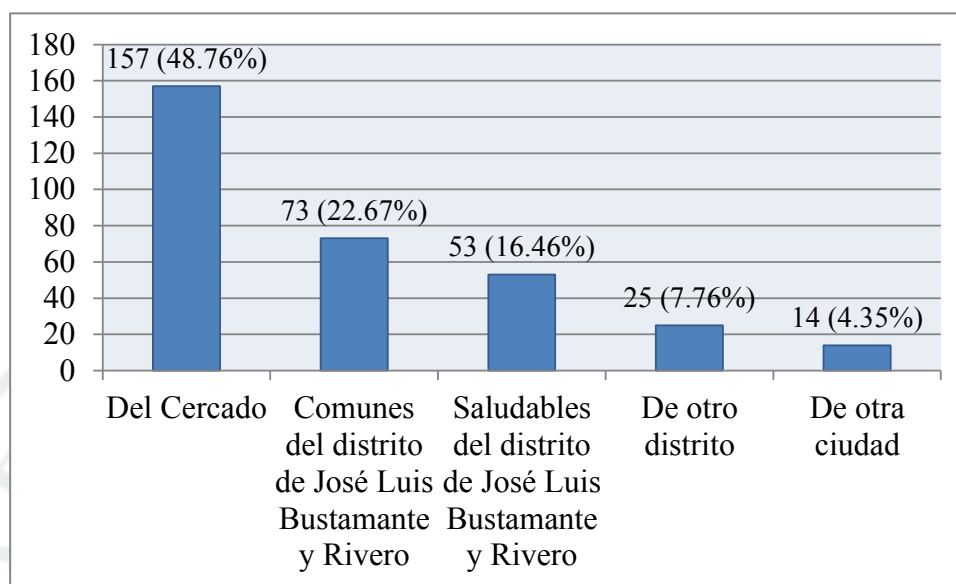
Otro grupo mayoritario suele comer en un restaurante común del distrito de José Luis Bustamante y Rivero que ofrezca el menú habitual, muchos encuestados precisaron que antes que les traigan la comida conversan con los meseros para que disminuyan la cantidad de carbohidratos que les sirven o que la reemplacen con ensaladas u otra comida. A este grupo se le denominó “En un restaurante común del distrito de José Luis Bustamante y Rivero”.

Varios consumidores señalaron que llegaron recientemente de otras ciudades y que aún no encuentran restaurantes que ofrezcan comida saludable en este distrito. Estas respuestas se registraron en el grupo “En otra ciudad”.

De esta manera, en la Figura 5 se comprueba que la actual oferta de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero no cubre la demanda de sus consumidores, ya que una cantidad muy importante de estos recurren a restaurantes comunes que ofrecen menús habituales, o a restaurantes vegetarianos o saludables de otros distritos.

Figura 5

Restaurantes donde los consumidores del distrito suelen acudir



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Por lo tanto, se determina que el 60.87% de la muestra de los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero no satisface su necesidad en este distrito; que sólo el 16.46% de consumidores acude un restaurante de comida saludable en este distrito; y que existe un 22.67% de consumidores que necesitan comer saludablemente pero no encuentran restaurantes que brinden este servicio por donde viven y acuden a restaurantes comunes. Por lo que se puede afirmar que no existe suficiente oferta como para cubrir la demanda de esta necesidad en el mencionado distrito.

Paralelamente se pudo determinar que existen 6 restaurantes saludables que se encuentran dentro del distrito. Los cuales son:

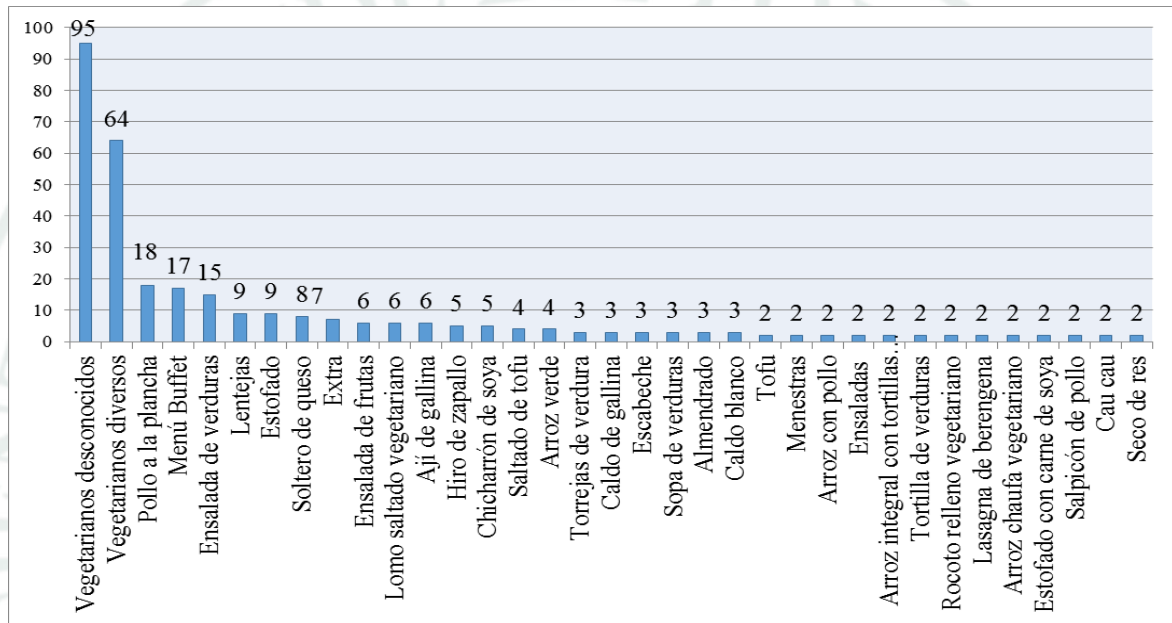
- Da Vida.
- El Bambú.
- Jin.
- Nutrichef.
- Salud y sabor.
- Tomate, Quinoa, Maracuyá.

- Platos más demandados

La pregunta 3 se planteó con la finalidad de saber qué platos son los más demandados por los consumidores de comida saludable en los restaurantes a los que asisten. Los resultados se muestran en la siguiente figura:

Figura 6

¿Qué platos suele comer?



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

La mayoría de las respuestas de los consumidores se incluyeron en dos grupos: “Vegetarianos desconocidos” y “Vegetarianos diversos”. El primer grupo representa a aquellos consumidores que no recordaron los nombres de los platos que comen en sus restaurantes, indicando que lo que más les importa es comer sanamente. El segundo grupo representa a los consumidores que precisaron opciones muy diversas y poco frecuentes de platos saludables como Frijoles con carne de soya (encuesta 50), Hamburguesa de quinua con ensalada (encuesta 59), Tomate relleno (encuesta 62), Albóndigas se soya (encuesta 86), Puré de papa con gluten (encuesta 93), Champiñones a la parrilla (encuesta 114), entre otros.

Los demás resultados reflejan a aquellos platos que suelen ser demandados por los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero; los cuales son pollo a la plancha, ensalada de verduras, lentejas, estofado, soltero de queso, ensalada de frutas, lomo saltado vegetariano, ají de gallina, hiro de zapallo, chicharrón de

soya, saltado de tofu, y arroz verde. Muchos de estos platos se venden en los restaurantes comunes.

Estos resultados indican que, a comparación de los platos de un menú común, actualmente no se suele encontrar los mismos platos saludables entre los diversos restaurantes que se dedican a este rubro. Es decir, cada restaurante saludable suele ofrecer platos diferentes.

- Gustos y preferencias.

Con la finalidad de conocer los gustos y preferencias que tienen los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero se contrastaron valores entre opciones comunes de comida saludable ante nuevas propuestas.

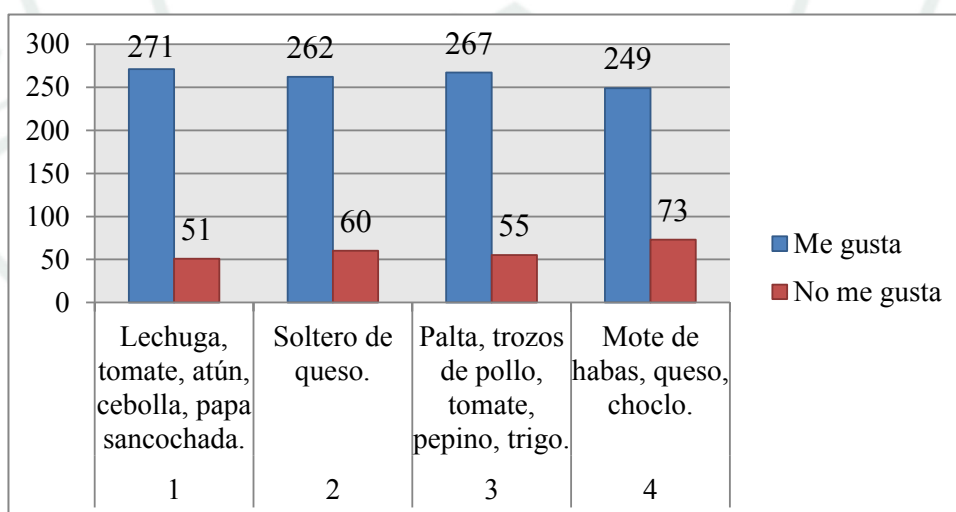
Para esto la pregunta 4 de la encuesta propone una serie de platos dentro de la estructura habitual de un menú, es decir: entrada, sopa, segundo, bebida, postre.

Los resultados se presentan a continuación:

- Entrada

Figura 7

Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Entrada.



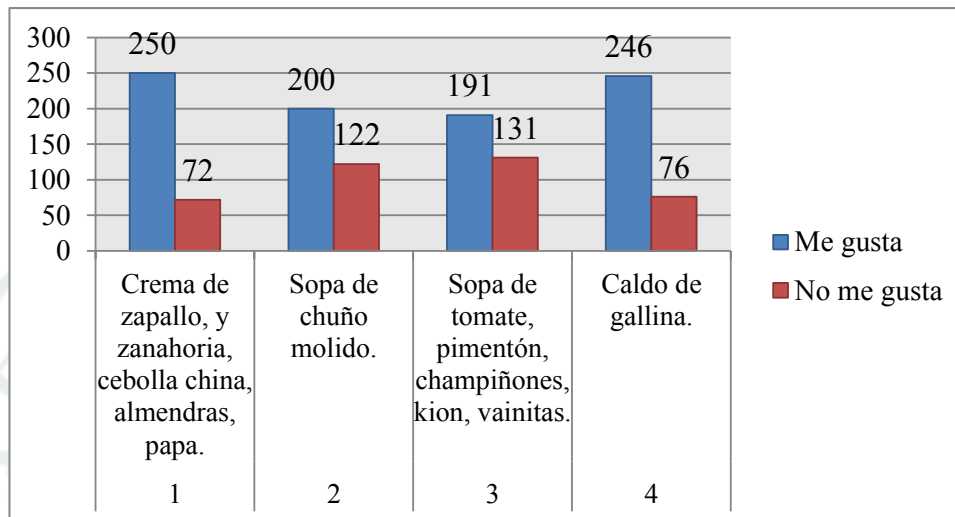
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

La opción 1 y 3 representan opciones innovadoras, cuyos valores obtenidos reflejan la preferencia que tienen los consumidores de comida saludable del distrito ante un plato muy conocido como el Soltero de Queso.

- Sopa

Figura 8

Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Sopa.



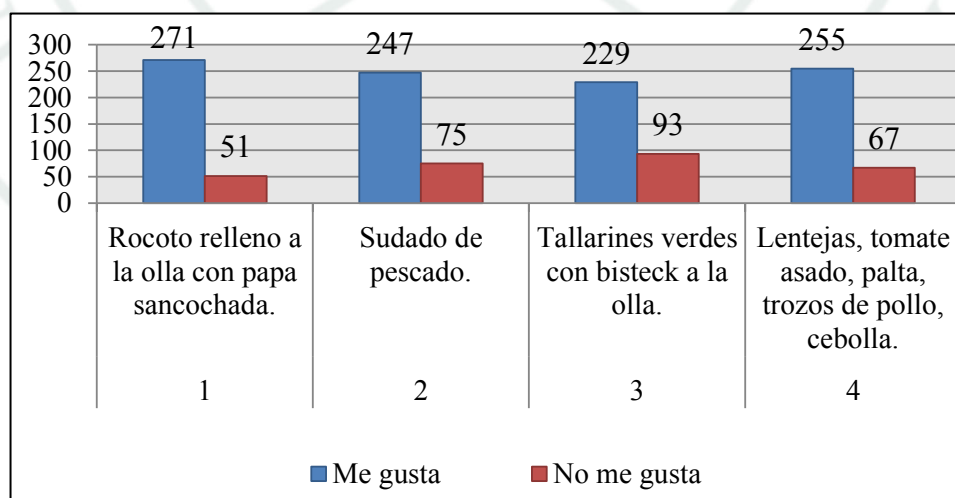
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

En esta sección se puede apreciar que la Opción 1 es más preferida que opciones como el caldo de gallina o la sopa de chuño molido. Esto refleja la preferencia que tienen los consumidores por una comida saludable antes que otra que suele ser muy demandada.

- Segundo

Figura 9

Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Segundo.



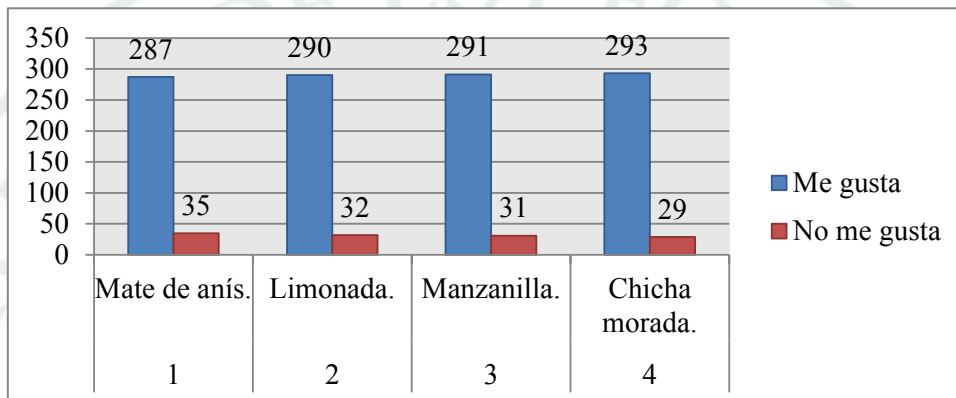
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

La Opción 1 y la Opción 4 son opciones innovadoras de segundos que según los resultados de la investigación son más preferidas por los consumidores antes que un plato saludable conocido como el Sudado de pescado o los Tallarines verdes con bistec a la olla.

- Bebida

Figura 10

Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Bebida.



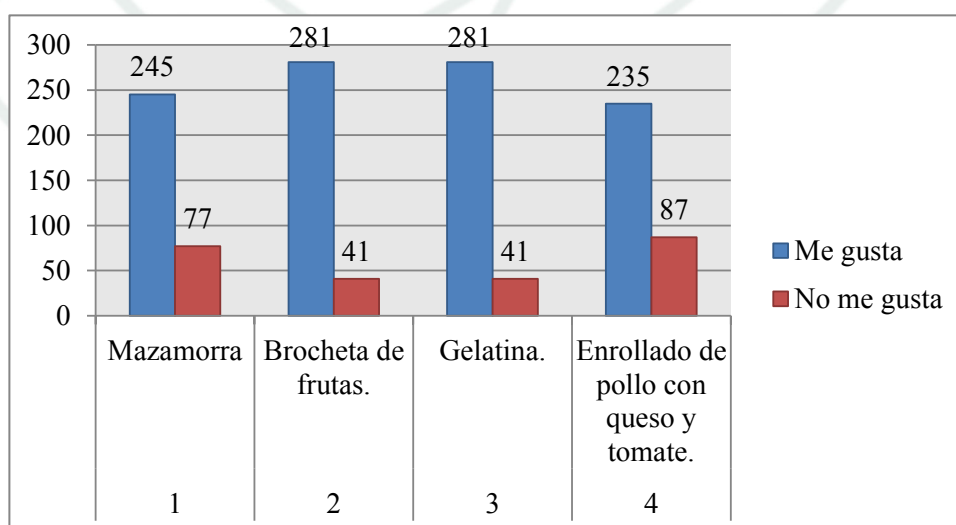
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Los resultados de la Figura 8 indican que la bebida preferida por los consumidores es la chicha morada, seguido de la Opción 3, una bebida que no suele ser servida en los restaurantes de comida saludable.

- Postres

Figura 11

Marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú: Postres



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Se puede apreciar que la Brocheta de frutas junto a la Gelatina son las opciones más preferidas por los consumidores, de las cuales la Opción 2 es también una opción innovadora.

- Determinación del Alfa de Cronbach

Habiendo aplicado la fórmula descrita en el Marco Teórico se obtuvo el siguiente resultado sobre la validez de la información de los instrumentos usados en la investigación:

Tabla 2

Resultados del Coeficiente de Cronbach

Coeficiente de Confiabilidad Cronbach	0.86
Número de ítems del instrumento	16
Sumatoria de las varianzas de los ítems	3.07
Varianza total del instrumento	16.17

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Como el resultado se ubica entre 0.7 y 0.9 significa que existe una buena consistencia interna en la información obtenida, por lo que se pudo concluir que la información de esta investigación es confiable.

2.2.2. Determinación del perfil del consumidor

En base al estudio realizado, se puede afirmar que el perfil del consumidor de comida saludable es el siguiente:

Personas de clase económica media que cuidan su apariencia física, mayormente mujeres de 40 años, también suelen ser adultos jóvenes de ambos sexos, y son personas sociales y cordiales.

2.3. Estudio de la oferta de comida saludable

Esta parte del capítulo se enfoca en conocer a los actuales ofertantes de este servicio en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, las opiniones de los dueños de los restaurantes sobre aspectos relevantes en este negocio, la valoración que tienen los clientes de cada uno de estos restaurantes, identificar los factores de producción en un restaurante especializado en comida saludable, para finalmente determinar si existe demanda insatisfecha.

En el desarrollo del Estudio de Demanda se hallaron 6 restaurantes especializados en comida saludable que se ubican en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, los cuales son: Da Vida, El Bambú, Jin, Nutrichef, Salud y sabor, y Tomate, Quinoa, Maracuyá.

Para el desarrollo de esta parte del capítulo se investigaron los siguientes puntos de cada restaurante:

- Dirección. Cuyo fin es demostrar que el restaurante investigado se ubica en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero mediante investigación de campo.
- Precio del menú. Con la finalidad de conocer el precio de mercado de la comida saludable en este distrito mediante investigación de campo.
- Cantidad de clientes que asisten al restaurante por día. Para saber cuántas ventas se realizan aproximadamente por día en este negocio mediante investigación de campo.
- Presentación del menú. Para saber de qué maneras se ofrece la comida saludable en estos restaurantes mediante fotografías.
- Entrevista al dueño del restaurante. Para conocer su experiencia en el rubro, los criterios que utiliza en el desarrollo de su negocio, conocer qué factores de producción forman parte de este negocio, y saber qué perspectivas tiene del futuro, mediante la aplicación de una entrevista. El formato se encuentra en el Anexo 3.
- Entrevista a clientes del restaurante. Para conocer su valoración y nivel de satisfacción con el servicio de los actuales ofertantes. El formato se encuentra en el Anexo 4.

2.3.1. Restaurantes de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

- Da Vida

Figura 12

Restaurante vegetariano Da Vida.



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Dirección: Av. Daniel Alcides Carrión 101 – La pampilla.
- Precio del menú: S/.12.00.
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día:

Tabla 3

Asistencia de clientes en Da Vida

12 pm - 1 pm	14
1 pm - 2 pm	25
2 pm - 3 pm	13
Total por día	52

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presentación del menú: Consta de sopa pequeña, ensalada, bebida, y plato fuerte de 4 porciones entre un buffet de 8 comidas diferentes.

Figura 13

Presentación del menú en Da Vida



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

○ Entrevista al dueño del restaurante:

La dueña dijo que tuvo esta idea de negocio para ayudar en el cuidado de la salud de las personas. Tuvo conocimientos administrativos al iniciar la actividad.

Mencionó que la demanda varía según la época del año en que se encuentre; sin embargo, señaló que existe la oportunidad de innovar su menú al probar diferentes verduras.

Para elegir proveedores se basa en la experiencia que tiene con cada uno de ellos al revisar sus productos y al usarlos.

En caso de algún problema económico, mencionó que buscaría otros productos para seguir realizando su actividad.

Al elegir a sus trabajadores, la dueña dijo que valora la responsabilidad y la sinceridad; presta mucha atención al trato y cuidado de los mismos.

A una persona que empezaría en este negocio, la dueña recomienda tener mucha responsabilidad.

Dijo que trabaja diez horas por día aproximadamente, y que suele estar apurada.

La señora dijo que la competencia representa una amenaza constante, ya que pueden usar estrategias diferentes y efectivas, que podrían perjudicarla.

La dueña dijo que piensa abrir más locales de atención, y piensa que el mercado de comida saludable va crecer.

○ Entrevista a clientes del restaurante.

El primer cliente dijo que está satisfecho con el servicio. Dijo que ocasionalmente asiste al restaurante, ya que no reside en Arequipa. Mencionó que elige este restaurante porque sirven comida sana y rica. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, relación precio calidad, es que son buenas. El cliente dice que no tiene sugerencias sobre el servicio; pero comentó que a comparación de restaurantes vegetarianos del centro de la ciudad, este restaurante ofrece comida sana con buen sabor.

Este cliente mencionó que le gustaría que hubiese más restaurantes saludables por el distrito.

El segundo cliente dijo que está medianamente satisfecho con el servicio del restaurante. Comentó que es la primera vez que asistía, y lo hizo porque le gusta la comida vegetariana. Su opinión sobre cortesía y trato, y rapidez, es que son malas; sobre limpieza, y relación precio calidad, es que son regulares; y sobre calidad de la comida, es que es buena. El cliente sugirió que aumente el número de personal, comentó que es incómodo pagar doce soles y tener que llevar tu comida hasta la mesa. Al mismo tiempo dijo que deben tener cuidado con la limpieza, ya que el baño estaba sucio. El cliente dijo que, pese a que la comida sea rica, no deberían condimentar mucho y tendrían que evitar ofrecer comidas grasosas; sobre esto añadió que no le importa mucho que el restaurante sea vegetariano, sino que sea saludable. También dijo que el precio le parece muy elevado para lo que se ofrece. El cliente dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable en el distrito.

El tercer cliente dijo que está medianamente satisfecho con el servicio. Dijo que viene cuatro veces al mes porque le gusta el sabor de la comida que ofrecen. Dijo que elige este restaurante porque está cerca de un paradero al que recurre mucho. Su opinión sobre limpieza es que es mala; sobre rapidez, y relación precio calidad, es que son regulares; y sobre cortesía y trato, y calidad de la comida, es que son buenas. El cliente sugirió que los dueños tengan cuidado con la limpieza, porque el baño estaba sucio en algunas ocasiones. También comentó que, cuando llueve, el agua del techo de calamina cae cerca de las mesas de los clientes. Señaló también que las ensaladas se agotaban muy rápido y su sabor no era muy agradable.

El cliente dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable.

- El Bambú

Figura 14

Restaurante vegetariano El Bambú



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Dirección: Avenida Porongoche 520.
- Precio del menú: S/.10.00.
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día:

Tabla 4

Asistencia de clientes en El Bambú

12 pm - 1 pm	9
1 pm - 2 pm	22
2 pm - 3 pm	17
Total por día	48

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presentación del menú: El restaurante usa la presentación habitual, que consta de entrada, sopa, y segundo, con refresco.

Figura 15

Presentación del menú en El Bambú.



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Entrevista a la dueña del restaurante.

La señora dijo que tuvo la idea de abrir este negocio por las nuevas ideas de lo que significa tener una vida saludable. Indicó que no tuvo experiencia en este rubro, pero sí contaba con conocimientos administrativos al iniciar la actividad.

Señaló que un inconveniente para su restaurante es la época de lluvias, ya que si son fuertes las personas no van a querer salir de sus casas, disminuyendo así sus ventas.

Para la dueña, lo más importante para comprar sus insumos es la calidad.

Comentó que si ocurriese una crisis económica, al vender menos comida, procuraría cuidar más a sus clientes fidelizados.

Respecto a su personal, ella dijo que le da mucha importancia a la eficiencia y la capacitación, basándose en el buen trato.

A una persona que empezaría en esta actividad ella recomienda tener tolerancia y paciencia. Dijo que no es fácil, ya que la clientela va creciendo con el tiempo, dependiendo de qué tan bueno sea el servicio que se brinda.

Mencionó que trabaja diez horas al día aproximadamente, y que básicamente todos los días se dedica a trabajar.

Otros riesgos que percibe en el futuro para su negocio son la competencia, que puede crecer y aplicar estrategias que la pueden perjudicar; dijo que el alquiler del local también es un riesgo.

Espera que la gente empiece a valorar más la alimentación saludable y tener así una mejor calidad de vida. Asimismo, dijo que piensa abrir más locales, y que quisiera lograr tener una cadena de restaurantes vegetarianos.

○ Entrevista a clientes del restaurante.

El primer cliente dijo estar satisfecho con el servicio del restaurante. También indicó que asiste dos veces a la semana, esto debido a la buena comida que brindan y por ser el único restaurante saludable de la zona; este cliente mencionó que por donde vive suele haber muchos restaurantes que ofrecen comida común. Su opinión sobre cortesía, trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad, es que son buenas. No tenía recomendaciones o sugerencias. A este cliente le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable.

El segundo cliente mostró satisfacción con el actual servicio del restaurante. Sin embargo, era la primera vez que asistía. El cliente optó por este lugar porque es una persona vegetariana, y el restaurante es el único que ofrecía ese tipo de comida por la zona. Su opinión sobre cortesía, trato, rapidez, limpieza, y relación precio calidad es que son buenas. La calidad de la comida la califica como regular. El cliente sugirió que la cantidad de la comida puede disminuir, ya que para su precio es mucha comida. El cliente dijo que sería bueno que hubiera más restaurantes saludables en el distrito.

El tercer cliente indicó estar satisfecho con el servicio. Era la primera vez que asistía. Dijo que asistió porque le pareció una novedad encontrar una opción saludable por la zona. Su opinión sobre cortesía y trato, limpieza, y relación precio calidad es que son buenas. La rapidez la calificó como regular. El cliente sugirió que se prepare una mayor cantidad de ensaladas, ya que se habían acabado rápido. Y a la vez señaló que la calidad de la comida es muy buena para su precio. El cliente dijo que le gustaría que hubiera más restaurantes saludables en el distrito.

- Jin

Figura 16

Restaurante vegetariano Jin.



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Dirección: Urbanización Esperanza – Adepa – P-1.
- Precio del menú: S/.12.00.
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día.

Tabla 5

Asistencia de clientes en Jin.

12 pm - 1 pm	19
1 pm - 2 pm	22
2 pm - 3 pm	7
Total por día	48

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presentación del menú: Consta de sopa pequeña, ensalada, bebida, y plato fuerte de 4 porciones entre un buffet de 8 comidas diferentes.

Figura 17

Presentación del menú en Jin.



Nota. Investigación primaria. Elaboración propia.

- Entrevista a los dueños del restaurante.

Los dueños del restaurante comentaron que abrieron el restaurante con la finalidad de ayudar a la salud de las personas. Tenían conocimientos administrativos al iniciar el negocio.

Indicaron que el mayor conocimiento sobre la alimentación vegetariana por parte de las personas, ha sido muy importante para el crecimiento de su negocio. Sin embargo, la época de lluvias reduce el número de menús vendidos por día.

Los señores comentaron que eligen a sus proveedores según la experiencia que tienen en cada compra, y en cada experiencia valoran diversos aspectos.

Ante una crisis económica los dueños dijeron que no tienen nada planeado.

Respecto a sus trabajadores, dijeron que procuran ser comprensivos y conversar con ellos. Al haberlos contratado, los dueños mencionaron que valoran más la puntualidad.

A personas que empezarán en esta actividad, los dueños sugirieron que tengan mucha paciencia, ya que al inicio no se suele vender lo que se espera; y también que den gran importancia al tiempo, que tengan la comida lista antes del mediodía.

Señalaron que trabajan ocho horas al día aproximadamente, y que sus días suelen ser de mucho trabajo pero aun así les queda tiempo para dedicarse a su familia.

Respecto a problemas que perciben en su restaurante, el tamaño del local en el que realizan su actividad es uno de ellos, ya que se trata de un garaje con algunas habitaciones compartidas, resultando incómodo para algunas personas.

Los dueños dijeron que esperan que el mercado de comida saludable crezca, ya que cada vez más personas se cuidan y se preocupan por su salud. También señalaron que quieren abrir más sucursales.

- Entrevista a clientes del restaurante.

El primer cliente dijo estar satisfecho con el servicio. Dijo que asiste ocasionalmente desde hace tres años, ya que por su trabajo no puede asistir más seguido. La razón por la que empezó a asistir fue por motivos de salud. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, y relación precio calidad, es que son buenas. La calidad de la comida le parece regular. El cliente piensa que no hay sugerencias necesarias, y opina que la comida en general es buena. Asimismo, dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes saludables.

El segundo cliente dijo que se encuentra satisfecho con el servicio. Mencionó que asiste casi dos veces a la semana. Dijo que eligió este restaurante por la modalidad de buffet que ofrece, por el sabor de la comida, y porque le dan importancia a detalles como ofrecer lenteja los lunes, ofrecer rocoto relleno bien preparado, entre otros. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, relación precio calidad, es que son buenas. El cliente sugiere que se ofrezca mayor cantidad de refresco y que se aumente el espacio. También hizo una sugerencia refiriéndose a que en Estados Unidos los restaurantes cobran en función a la cantidad de comida que se sirven los consumidores, añadiendo que sería agradable que ofrezcan esa modalidad en los restaurantes locales. El cliente dijo que sería agradable que hubiese más restaurantes por la zona.

El tercer cliente dijo que también está satisfecho con el restaurante. Dijo que asiste aproximadamente tres veces al mes porque no vive por la zona. Mencionó que eligió este restaurante porque siempre le han servido buena comida, a tiempo y caliente. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, relación precio calidad, es

que son buenas. El cliente ha sugerido que se aumenten las comidas sin frituras, señalando que por lo demás el restaurante es muy bueno. Este cliente también dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes saludables por el distrito.

- Nutrichef

Figura 18

Restaurante saludable Nutri Chef.



Nota. Investigación primaria. Elaboración propia.

- Dirección: Calle Los Pinos – Manzana A – L-17.
- Precio del menú: S/.11.00.
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día.

Tabla 6

Asistencia de clientes en Nutri Chef.

12 pm - 1 pm	12
1 pm - 2 pm	12
2 pm - 3 pm	5
Total por día	29

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presentación del menú: El restaurante usa la presentación habitual, que consta de entrada, sopa, y segundo, con refresco.

Figura 19

Presentación del menú en Nutri Chef



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

○ Entrevista al dueño del restaurante

Debido a que los dueños de este restaurante tienen varias sucursales, y se encargan de administrar sus otros locales, sólo se pudo entrevistar a uno de los trabajadores del restaurante.

Se supo que la dueña del restaurante es nutricionista, su esposo es chef y cuenta con estudios de administración. De manera que la dueña brinda dietas especiales a sus clientes a través de este restaurante y sus sucursales, mientras que su esposo se encarga de la preparación y distribución de la comida, en algunas oportunidades.

La trabajadora comentó que los dueños se arriesgaron y tuvieron varias dificultades desde que iniciaron esta actividad, esos aspectos les han brindado mucha experiencia en el negocio. Al mismo tiempo dijo que no siempre se vende la cantidad que se ha preparado, específicamente al empezar con la actividad; por otra parte mencionó que la competencia les puede perjudicar si no innovan.

Al elegir proveedores, la trabajadora comentó que el dueño siempre busca lo más fresco y a la vez económico. Comentó también que los dueños abastecen sus restaurantes cada día, es decir que no suelen tener almacenes, y que por lo tanto no usan alimentos refrigerados. Mencionó también que los dueños programan sus menús anticipadamente.

Ante una mala situación económica, la trabajadora dijo que, por lo que conoce de su empleadora, cerraría el restaurante, y se dedicaría a su trabajo de nutricionista.

Respecto al trato que recibe como trabajadora, la señora comentó que los dueños suelen ser muy atentos y les dan incentivos en días como su cumpleaños, navidad, día de la madre, además de programar las vacaciones en fin de año.

La trabajadora dijo que el criterio que la dueña usa para elegir personal es que sean mormones que ella conozca.

Respecto a recomendaciones que brindarían a alguien que empezaría en este negocio, la trabajadora dijo que el inicio siempre es riesgoso. Comentó que en el caso de este restaurante, al empezar con la actividad, no había clientes; por lo que tuvo que salir a la calle y promocionar al restaurante a las personas que transitaban por la zona, comentándoles que no usaban condimentos y a la vez concientizarlos de los peligros de la habitual manera de alimentarse.

La trabajadora mencionó que el dueño empieza su trabajo a las cuatro de la mañana aproximadamente, a esa hora va a comprar los alimentos necesarios para el menú del día. Dijo que a las seis y media de la mañana ya está dejando los alimentos en el local donde preparan la comida, empezando la preparación a las ocho de la mañana aproximadamente. La señora comentó que los días suelen ser agitados para los dueños.

Asimismo señaló que la falta de local propio, es un problema muy importante.

Dijo también que los dueños tienen 2 restaurantes del mismo nombre, ubicados en los distritos de Selva Alegre y José Luis Bustamante y Rivero. La trabajadora comentó que, a su parecer, van a cerrar los restaurantes, debido a la edad de la dueña y a que no es tan clara la situación de quién se haría cargo de los restaurantes después de los actuales dueños.

○ Entrevista a clientes del restaurante

El primer cliente dijo estar satisfecho con el servicio. Mencionó que era la primera vez que asistía a este restaurante. Dijo que lo eligió porque le pareció muy dietético. Su opinión sobre cortesía y trato, limpieza, y relación precio calidad, es buena; sobre rapidez, y calidad de la comida, es regular. El cliente dijo que le pareció muy extraño de que si en

el menú se ofrece chupe, en el plato no se encuentre camarón ni papa. También añadió que padece gastritis, y que espera mejorar su salud al comer sanamente. Dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes saludables en el distrito.

El segundo cliente mencionó estar satisfecho con el servicio. Dijo que asiste cinco días a la semana, por los condimentos naturales que usa el restaurante. Su opinión sobre cortesía y trato, y calidad de la comida es que son buenas. La rapidez, limpieza, y relación precio calidad, le parece regular. El cliente recomienda tener mayor variedad en el menú, pese a que se pudo apreciar que el restaurante ofrece tres segundos y dos sopas en la carta. Por otra parte, también sugiere que el baño no esté ubicado en el mismo comedor. El cliente dice que sería muy bueno que hubiese más restaurantes saludables.

El tercer cliente dice estar satisfecho con el servicio del restaurante. Menciona que antes venía casi todos los días, y por motivos de trabajo ya no mucho. Esta persona dijo que eligió el restaurante por indicaciones de su nutricionista, la cual es dueña del restaurante. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, y relación precio calidad, es que son buenas. La calidad de la comida le parece regular; el cliente comentó que desde cierta hora se puede ver que sirven la comida recalentada, ya que la comida no la preparan en el restaurante, sino la reparten a los diferentes locales del restaurante. El cliente mencionó que la dieta que la nutricionista le brinda como paciente, le ha ayudado mucho en su salud. El cliente también dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable por el distrito.

- Salud y Sabor

Figura 20

Restaurante vegetariano Salud y Sabor



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Dirección: Avenida Perú 201
- Precio del menú: S/.11.00
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día

Tabla 7

Asistencia en Salud y Sabor

12 pm - 1 pm	21
1 pm - 2 pm	22
2 pm - 3 pm	6
Total por día	49

Nota. Investigación primaria. Elaboración propia.

- Presentación del menú

El restaurante usa la presentación habitual, que consta de entrada, sopa, y segundo, con refresco.

Figura 21

Presentación del menú Salud y Sabor



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Entrevista al dueño del restaurante.

El dueño del restaurante dijo que es médico naturista, y al conocer los beneficios de la alimentación saludable, tuvo la idea de iniciar este negocio. También dijo que tuvo cierta experiencia en el rubro, sin tener conocimientos administrativos.

Para el dueño el brindar buena comida y sana, es un gran atractivo de su restaurante, y por eso llama la atención. Considera también que el atender bien a cada cliente es la mejor oportunidad que tiene cada día para hacer crecer su negocio.

También señaló que es muy importante para él que su cocinero principal no sea deficiente, y que el restaurante se encuentre en una buena ubicación. Asimismo, dijo que un peligro al que siempre está expuesto, es el sufrir un asalto o algún robo.

Para elegir buenos proveedores, el dueño de este restaurante valora más los precios y la puntualidad que demuestra cada proveedor.

Ante una crisis económica, dijo que le gustaría adquirir alguna granja y dedicarse a la agricultura.

Para mantener felices a sus trabajadores, el empresario dijo que les paga un sueldo justo y desarrolla la comunicación con ellos. También considera importante la puntualidad y la responsabilidad en sus trabajadores. Señaló que la única manera de conocer esos aspectos en un trabajador, es sólo cuando ya trabaja con él.

A una persona que recién empezaría en este negocio, dijo que le recomendaría contratar buenos cocineros, buscar un local bien ubicado, tener mucha tolerancia, ya que al inicio se suele vender poco, y ser responsable.

Señaló que en promedio trabaja ocho horas al día, y que los días suelen ser agitados para él, ya que suele ir varias veces al mercado cada día.

Comentó que el trabajar en un local alquilado implica tener que llegar a acuerdos con el dueño de la propiedad, y si por alguna razón esto no sucede, podría perjudicar a su actividad.

También dijo que ve el negocio de comida saludable como una actividad muy próspera en el tiempo, y que al haber cada vez más cuidado de las personas por su salud, buscarán cada vez opciones más saludables. Por otro lado, no tiene planes de abrir más locales.

- Entrevista a clientes del restaurante

El primer cliente mencionó estar satisfecho con el servicio del restaurante. Asimismo, indicó que suele asistir casi todos los días, ya que vive por la zona. También dijo que elige este restaurante porque es limpio, cómodo y amplio. Su opinión sobre cortesía y trato, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad, es que son buenas. La rapidez la calificó como regular. El cliente sugirió que haya más variedad de opciones en el menú, ya que hasta ese momento sólo se ofrecían dos segundos. El cliente dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de este tipo en el distrito.

El segundo cliente dijo estar satisfecho con el servicio. También dijo que siempre asiste a este restaurante, debido a que es una persona vegetariana, y el restaurante es el único cercano por su vivienda. Su opinión sobre cortesía y trato, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad es que son buenas. La rapidez la calificó como regular. Este cliente dijo que no tenía observaciones ni recomendaciones respecto al servicio del

restaurante. Manifestó que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable en el distrito.

El tercer cliente dijo estar satisfecho con el servicio. También dijo que asiste dos veces al mes al restaurante porque no vive por allí, pero por los ingredientes que usan, como el gluten, quisiera asistir más veces. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, y relación precio calidad, es que son buenas. La limpieza, y la calidad de la comida, las calificó como regulares. El cliente sugiere que se tenga más cuidado con la preparación de la comida, ya que una oportunidad dijo haber encontrado un insecto en la ensalada de entrada, y que ésta a la vez estaba mal lavada. El cliente indicó que le gustaría que hubiese más restaurantes saludables por la zona.

- Tomate, Quinoa, Maracuyá

Figura 22

Restaurante vegetariano Tomate, Quinoa, Maracuyá



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Dirección: C.H. Vinatea Reynoso Bl. G-1 Dpto. 101
- Precio del menú: S/.10.00
- Cantidad de personas que asisten al restaurante por día

Tabla 8

Asistencia en Tomate, Quinua, Maracuyá.

12 pm - 1 pm	6
1 pm - 2 pm	8
2 pm - 3 pm	6
Total por día	20

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

○ Presentación del menú

El restaurante usa la presentación habitual, que consta de entrada, sopa, segundo, refresco, y postre.

Figura 23

Presentación del menú en Tomate, Quinua, y Maracuyá.



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

○ Entrevista al dueño del restaurante

El dueño del restaurante dijo que tuvo la idea de abrir su negocio por una necesidad familiar, y también por su idea de respeto a la vida. Comentó que antes de abrir este restaurante, tuvo experiencia en este rubro, ya que es dueño del restaurante Mandala que se encuentra en la calle Jerusalén. Para él, su negocio posee como fortaleza la experiencia con la que cuenta; como oportunidades considera que más personas por enfermedad vienen,

también por religión; como debilidad dijo que la ubicación de su restaurante le puede dar problemas, ya que se encuentra dentro de un conjunto habitacional, y por esto se pierden muchas oportunidades de venta; respecto a las amenazas comentó que las huelgas tienen un impacto directo en el costo de sus recursos.

Para elegir proveedores, el dueño dijo que considera a la limpieza, la variedad, y la economía como los aspectos más relevantes. Añadió también que todos los días va a comprar sus insumos, y suele hacerlo durante horas de la mañana.

Comentó que es ingeniero agrónomo, y ante una crisis como la de Venezuela dijo que optaría por sembrar productos necesarios para su negocio, inclusive en macetas y azoteas, también comentó que podría asociarse con vecinos para producir e intercambiar diferentes insumos. Mencionó también que su negocio es familiar.

A alguien que iniciaría en esta actividad indicó que se debe realizar previamente un estudio de mercado en la zona que se abriría el negocio, también promover la publicidad y aprovechar el alcance que brinda el internet, y llevar a cabo el negocio enfocándose en brindar un servicio que ayude a las personas y no sólo pensar en el tema económico.

El dueño dijo que en promedio trabaja siete u ocho horas por día; aproximadamente llega al restaurante a las 9:30 y sale a las 4:30 p.m.

El señor considera que su trabajo es tranquilo en especial porque no venden licores. Sin embargo dijo que esto depende también de la cantidad de personas que vayan a su restaurante.

Considera que los riesgos para su negocio están minimizando, también señaló que la información abundante de internet hace que más personas se vuelvan vegetarianas.

Asimismo, dijo que le parece que el mercado de comida saludable va crecer, porque las personas van sentir cada vez más la necesidad de alimentarse sanamente; por esto es que dijo que piensa abrir un restaurante vegetariano más.

- Entrevista a clientes del restaurante

El primer cliente dijo que está satisfecho con el servicio, y que asiste aproximadamente 2 veces al mes, ya que no vive cerca del restaurante. Añadió que elige

este restaurante porque sirven comida sana y rica. Su opinión sobre la cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad del restaurante es que son buenas. Comentó que sería bueno que tuvieran su local de atención en la avenida, para que se hagan más conocidos; y también que tuviesen un local más grande también. Dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable.

El segundo cliente comentó que está medianamente satisfecho con el servicio del restaurante, señaló que es primera vez que asiste, y que elige este restaurante porque es el único restaurante que vende comida sana por la zona. Su opinión sobre cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad del restaurante es que son buenas. Dijo que no tiene observaciones o recomendaciones sobre el servicio, y que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable en el distrito.

El tercer cliente dijo que está satisfecho con el servicio y que asiste cada fin de semana por la comida sana que venden, ya que no hay muchos restaurantes así. Su opinión sobre la cortesía y trato, rapidez, limpieza, calidad de la comida, y relación precio calidad del restaurante es que son buenas. Señaló que no sintió el uso excesivo de condimentos, y que eso le parece muy importante. Asimismo, dijo que le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable en el distrito.

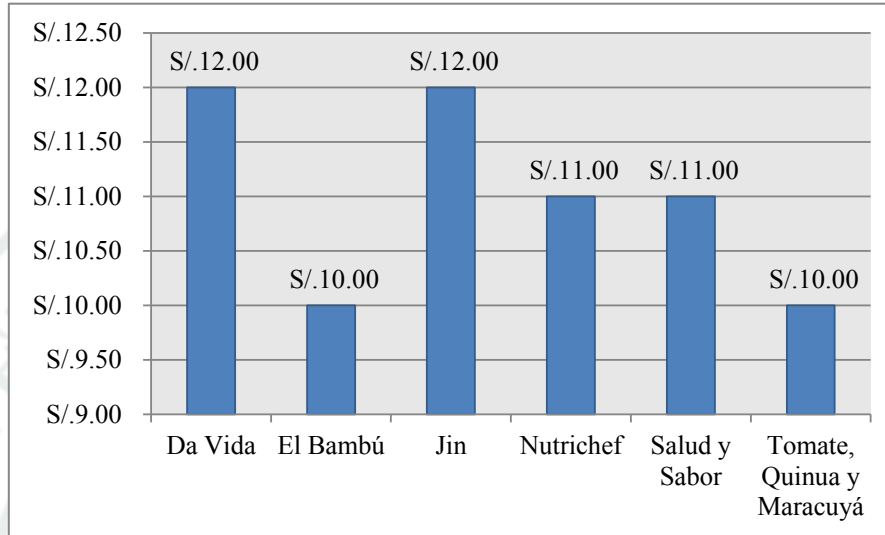
2.3.2. Análisis del Estudio de Oferta del mercado de comida saludable

Con la información proporcionada por el Estudio de la Oferta, se desarrolló el siguiente análisis:

- Precio de mercado

Figura 24

Precio de mercado de comida saludable



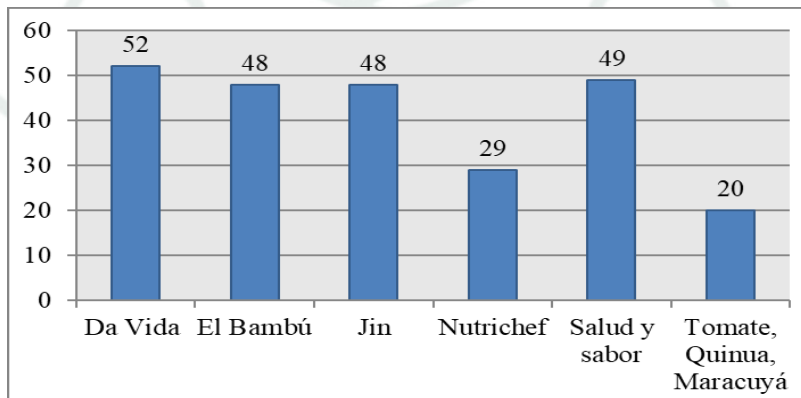
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Se puede apreciar que los restaurantes que ofrecen comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero cobran precios entre S/10.00 (33.33%), S/11.00 (33.33%) y S/12.00 (33.33%) por un menú. Por lo que se puede afirmar que a los consumidores de comida saludable de este distrito no les va sorprender cualquier precio que se encuentre entre S/10.00 y S/12.00 por un menú saludable.

- Cantidad de personas que asisten por día

Figura 25

Asistencia de clientes por restaurante



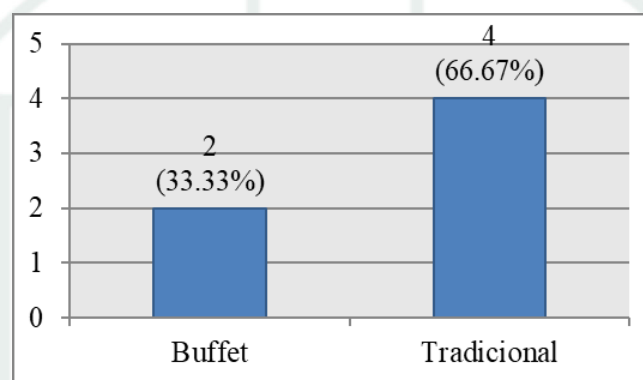
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Según esta información, el promedio de personas que asisten a un restaurante de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero por día es de 41 personas. Sin embargo, esto varía por aspectos como la ubicación del restaurante, ya que Nutrichef y Tomate, Quinoa, Maracuyá, no se encuentran directamente en avenidas. Esto significa que si un restaurante de comida saludable ofrece su servicio en este distrito, puede vender 41 menús por día, dependiendo de su ubicación.

- Modo de presentación de menú

Figura 26

Modo de presentación de menú más usado



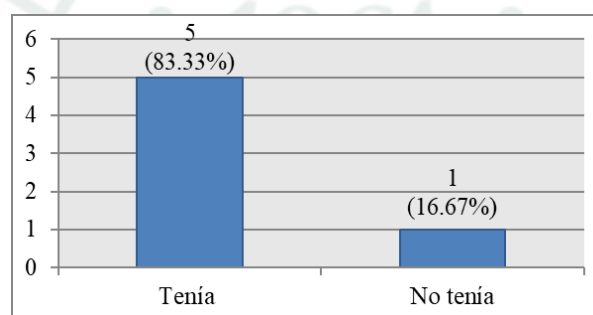
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Según el estudio, el 66.67% de los restaurantes saludables del distrito usa el modo habitual en la presentación del menú, que consta de entrada, sopa, segundo, bebida, y postre. Esto sugiere que los consumidores de comida saludable están más familiarizados con este modo de presentación de menú.

- Conocimientos administrativos previos del dueño en la apertura del restaurante.

Figura 27

Conocimientos administrativos previos de los dueños



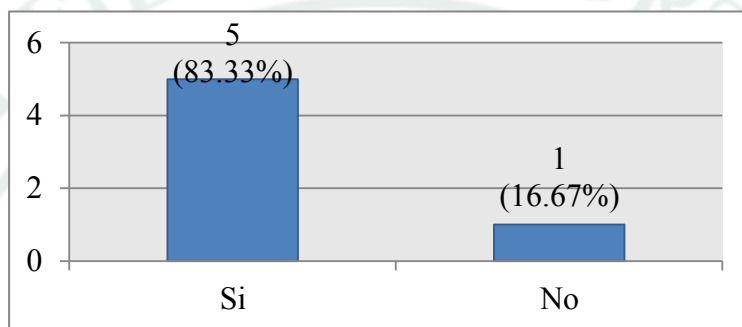
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Este resultado muestra que el 83.33% de los dueños de los restaurantes saludables del distrito contaba con conocimientos administrativos antes de abrir su negocio. Esto indica que es importante que un empresario cuente con este tipo de preparación antes de abrir un restaurante.

- Experiencia previa del dueño en el rubro

Figura 28

Experiencia previa de los dueños



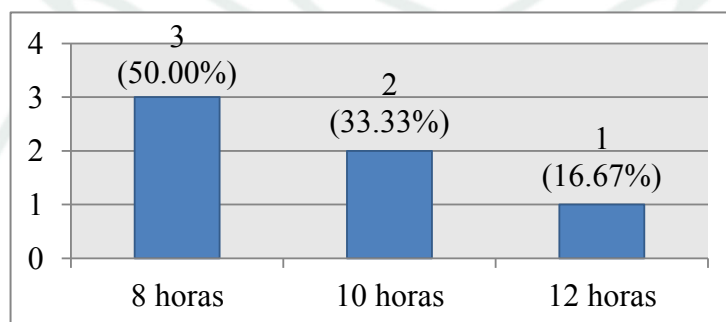
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Esta tabla refleja que el 83.33% de los dueños de los restaurantes contaba con experiencia previa en este rubro antes de desarrollar la actividad empresarial. Por lo que es ideal que un empresario conozca todos los procesos que involucran este negocio y la manera de gestionarlo antes de iniciar con la actividad.

- Horas trabajadas por día

Figura 29

Horas trabajadas por día de los dueños



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

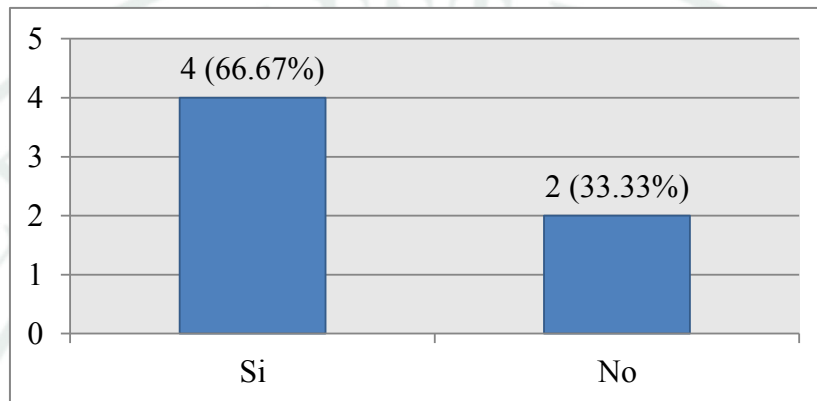
Los resultados indican que el 50% de empresarios en este negocio trabajan 8 horas por día aproximadamente. Según las entrevistas realizadas a los dueños, esto depende de

factores como la manera en que el dueño maneja el negocio, si el negocio es familiar o no, entre otros.

- Dueños que piensan abrir una sucursal

Figura 30

Dueños que quieren abrir una sucursal



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

El 66.67% de empresarios piensa en abrir una sucursal en el futuro. Esto significa que la mayoría de los dueños tiene perspectivas positivas sobre el desarrollo del mercado de comida saludable en este distrito.

- Factores de producción

Mediante las entrevistas realizadas a los dueños, conversaciones con ellos, y observaciones de campo, se pudo identificar los factores de producción de los restaurantes de comida saludable:

- Personal del restaurante

Según los dueños se suele componer por el cocinero principal, un ayudante de cocina, y un mesero.

- Insumos

Verduras, carnes, aceites, menestras, entre otros.

- Elementos indirectos de producción

Pago de alquiler del local, pago de la luz, agua, y gas.

- Equipo y muebles de restaurante

Mesas, sillas, cocinas, ollas, hornos, entre otros.

Al culminar el Capítulo 2 se puede afirmar que existe demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, ya que los consumidores de este distrito suelen acudir a restaurantes que pertenecen a otros distritos para satisfacer su necesidad. Asimismo, actualmente una gran cantidad de consumidores de comida saludable de este distrito tienen que solicitar cambios en el menú de los restaurantes de comida común, que se ubican cerca de su vivienda, para satisfacer su necesidad. Y la mayoría de los restaurantes saludables están ubicados en una zona del distrito, la cual es La Pampilla; mientras que en otras zonas del distrito hay personas que tienen esta necesidad y no pueden satisfacerla.

En base a lo expuesto en este capítulo se pudo llevar a cabo el Estudio Técnico y el Estudio Económico Financiero, para finalmente haber podido determinar la factibilidad mediante la Evaluación Económica Financiera y así demostrar la Hipótesis. Todo esto se verá en el desarrollo de los siguientes capítulos.

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

Este capítulo demostrará la base de los presupuestos para el Estudio Económico y Financiero, definiendo las operaciones, procesos y por ende todos los costos que forman parte de la actividad del restaurante de comida saludable para saber si tecnológicamente es posible llevarlo a cabo.

La terminología empleada en este capítulo es la siguiente:

3.1. Terminología

- Diagrama de bloques

“El diagrama de flujo de un proceso ofrece una forma de visualizar cada una de las tareas subsiguientes que tu equipo y tú deben finalizar para alcanzar un objetivo” (Team Asana, 2025, párr. 1).

- Ingeniería

“La ingeniería es una profesión basada en el uso de los conocimientos científicos para transformar ideas en acción” (Ciapr, 2021, párr. 1).

- Localización

“La localización geográfica de la empresa en una determinada localidad, municipio, zona o región es una decisión de tipo estratégico. Dicha decisión dependerá de ciertos factores que pueden favorecer o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa” (Cámara Santa Cruz de Tenerife, 2019, párr. 1).

- Organigrama

“El organigrama es una representación gráfica de la estructura jerárquica y funcional de una organización, permitiendo entenderla rápidamente de manera visual” (Orellana, 2020, párr. 1).

- Organización

“Una organización es una asociación de personas que se relacionan entre sí y utilizan recursos de diversa índole con el fin de lograr determinados objetivos o metas” (Nicole, 2017, párr. 1).

- Recursos Humanos

“Los recursos humanos (RRHH) son el conjunto de trabajadores, así como cualquier persona física que se encuentran dentro (o vinculado directamente) de una organización, sector o economía” (Coll, 2020, párr. 1).

- Régimen Laboral

“Un régimen laboral público es el conjunto de normas que regulan la relación entre el Estado y sus trabajadores, determinando sus derechos, deberes, beneficios y condiciones laborales” (Rivera, 2025, párr. 3).

- Régimen Tributario

“El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos” (Plataforma digital única del Estado Peruano, 2022, párr. 2).

- Seal

“Seal, fundada en 1905, es una empresa estatal que aporta el desarrollo sostenible del país a través de la prestación de servicios de comercialización y distribución de energía eléctrica con carácter de servicio público o de libre contratación en la región de Arequipa” (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado [Fonafe], 2022, párr. 1).

- Sedapar

“La política institucional de SEDAPAR S.A. está orientada a mejorar la calidad de vida de la población, a través del incremento de la cobertura del servicio de agua potable y alcantarillado en las localidades administradas de la Región Arequipa” (Plataforma digital única del Estado Peruano, s.f., párr. 1).

- Suministros

“La definición de suministros está vinculada con la acción de suministrar, de proveer a alguien de algo que necesita” (García, 2024, párr. 1).

- Tamaño

“El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata” (Sanchez, 2016, párr. 1).

- Tecnología

“La tecnología es un producto o solución conformado por un conjunto de herramientas, métodos y técnicas diseñados para resolver un problema” (Significados, 2025, párr. 1).

3.2. Tamaño

El nivel de inversión económica que se necesita para llevar a cabo el proyecto y el nivel de ingresos, costos y gastos que este producirá se determinó en base a los siguientes a los factores:

3.2.1. La demanda

En el Estudio de Mercado se pudo comprobar que existe demanda insatisfecha de comida saludable en este distrito, y que se suelen vender 41 menús por día en los restaurantes de comida saludable.

De manera que se puede esperar que la cantidad diaria de ventas para los siguientes años sea mayor a 41.

3.2.2. Los suministros e insumos

Durante las conversaciones con los dueños de los restaurantes en el Estudio de la Oferta, algunos mencionaron que para conseguir una mejor calidad en los insumos que utilizan, cada día por la madrugada compran sus insumos por el óvalo Andrés Avelino

Cáceres. Esto debido a que los precios, en especial de las verduras, son más económicos que en horas de 7 de la mañana en adelante.

Por lo que para esta investigación se acudió a dicha zona en horas de 4 a 6 de la mañana en diferentes meses del año 2025, con la finalidad de conocer los precios de los insumos para cada trimestre del año.

Figura 31

Investigación de los precios de los insumos



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Los insumos elegidos para la elaboración del presupuesto de materia prima, se escogieron en base a la comida propuesta en la encuesta para los consumidores de comida saludable que se encuentra en el Anexo 2 y también en base a la popularidad de los mismos.

Para determinar la cantidad mensual de cada insumo, se llevaron a cabo conversaciones con diferentes cocineros que brindaron esta información en base a su experiencia.

Asimismo, se elaboraron los presupuestos para distintos grupos de alimentos, como verduras, frutas, envasados, pescados, carnes; los cuales se muestran a continuación.

- Verduras

Tabla 9

Costo de las verduras por trimestres en Soles.

VERDURAS	PRECIOS POR TRIMESTRE				CANTIDAD MENSUAL (Kg)	2026			
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM		I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Lechuga (Und)	2.00	1.50	1.50	1.50	10.00	20.00	15.00	15.00	15.00
Olluco	2.00	2.00	2.00	2.00	27.00	54.00	54.00	54.00	54.00
Cebolla	1.50	1.10	1.10	1.50	35.00	52.50	38.50	38.50	52.50
Papa rosada	1.90	1.80	1.80	1.50	38.00	72.20	68.40	68.40	57.00
Papa negra	3.30	3.00	3.00	3.00	30.00	99.00	90.00	90.00	90.00
Habas	2.00	2.70	3.70	2.00	18.00	36.00	48.60	66.60	36.00
Vainita	3.00	4.00	5.00	2.00	11.00	33.00	44.00	55.00	22.00
Beterraga	2.50	2.20	2.20	2.00	25.00	62.50	55.00	55.00	50.00
Choclo	4.50	3.00	4.00	4.50	15.00	67.50	45.00	60.00	67.50
Zanahoria	2.00	2.00	2.00	2.00	23.00	46.00	46.00	46.00	46.00
Pepinillo	3.00	3.00	3.00	3.00	18.00	54.00	54.00	54.00	54.00
Trigo	3.00	3.00	3.00	3.00	10.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Zapallo	1.70	1.70	2.20	2.50	30.00	51.00	51.00	66.00	75.00
Chuño	6.00	6.00	6.00	7.00	9.00	54.00	54.00	54.00	63.00
Pimentón	4.00	7.00	6.00	4.00	9.00	36.00	63.00	54.00	36.00
Rocoto	3.50	5.00	4.50	5.00	25.00	87.50	125.00	112.50	125.00
Choclo morado	5.00	4.50	5.00	4.50	5.00	25.00	22.50	25.00	22.50
Yuca	4.00	4.00	4.50	4.50	8.00	32.00	32.00	36.00	36.00
Espinaca	2.00	2.00	1.50	1.50	23.00	46.00	46.00	34.50	34.50
Ajo	3.00	2.50	3.00	3.00	7.00	21.00	17.50	21.00	21.00
Aji amarillo	6.00	6.00	6.00	4.00	5.00	30.00	30.00	30.00	20.00
Kion	5.00	5.00	5.00	7.00	8.00	40.00	40.00	40.00	56.00
Albaca	5.50	5.50	5.00	4.00	15.00	82.50	82.50	75.00	60.00
Brocoli	3.50	3.50	3.00	3.00	15.00	52.50	52.50	45.00	45.00
Caygua	6.00	6.00	6.00	5.00	10.00	60.00	60.00	60.00	50.00
Otros	7.00	7.00	7.00	7.00	5.00	35.00	35.00	35.00	35.00
					COSTO TOTAL	1,279.20	1,299.50	1,320.50	1,253.00

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Frutas

Tabla 10

Costo de las frutas por trimestres en Soles.

FRUTAS	PRECIOS POR TRIMESTRE				CANTIDAD MENSUAL (Kg)	2026			
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM		I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Aceituna	11.00	12.00	12.00	13.00	4.00	44.00	48.00	48.00	52.00
Palta	6.00	6.00	7.00	7.00	17.00	102.00	102.00	119.00	119.00
Limón	3.00	3.00	4.00	4.00	7.00	21.00	21.00	28.00	28.00
Kiwi	10.00	9.00	9.00	10.00	4.00	40.00	36.00	36.00	40.00
Papaya	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	12.00	12.00	12.00	12.00
Tomate	2.80	2.50	2.50	2.00	31.00	86.80	77.50	77.50	62.00
Fresa	2.50	2.50	2.50	2.50	4.00	10.00	10.00	10.00	10.00
Piña	5.00	4.50	3.00	3.00	4.00	20.00	18.00	12.00	12.00
					COSTO TOTAL	335.80	324.50	342.50	335.00

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Envasados

Tabla 11

Costo de los envasados por trimestres en Soles.

ENVASADOS	PRECIOS POR TRIMESTRE				CANTIDAD MENSUAL (Kg)	2026			
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM		I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Huevos	11.00	11.00	13.00	12.00	8.00	88.00	88.00	104.00	96.00
Fideos	2.00	2.00	2.00	2.50	15.00	30.00	30.00	30.00	37.50
Aceite (bot)	7.00	7.00	7.00	6.50	5.00	35.00	35.00	35.00	32.50
Lentejas	9.50	9.00	8.00	8.00	13.00	123.50	117.00	104.00	104.00
Queso	12.00	12.00	13.00	13.00	8.00	96.00	96.00	104.00	104.00
Frijol	6.00	7.00	8.00	7.50	13.00	78.00	91.00	104.00	97.50
Atún	5.50	5.50	5.50	5.50	12.00	66.00	66.00	66.00	66.00
Vinagre (bot)	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Champiñones	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Almendras	10.00	10.00	10.00	10.00	4.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Otros	15.00	15.00	15.00	15.00	1.00	15.00	15.00	15.00	15.00
COSTO TOTAL						616.50	623.00	647.00	637.50

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Pescados

Tabla 12

Costo de los pescados en Soles.

PESCADOS	2026								
	PRECIOS POR TRIMESTRE				CANTIDAD MENSUAL (Kg)	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM					
Bonito	10.00	10.00	11.00	11.00	8.00	80.00	80.00	88.00	88.00
					COSTO TOTAL	80.00	80.00	88.00	88.00

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Carnes

Tabla 13

Costo de las carnes en Soles.

CARNES	2026								
	PRECIOS POR TRIMESTRE				CANTIDAD MENSUAL (Kg)	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM					
Gallina	12.00	12.00	12.00	12.00	6.00	72.00	72.00	72.00	72.00
Pollo	8.00	8.00	8.00	8.00	12.00	96.00	96.00	96.00	96.00
Alpaca	15.00	15.00	15.00	15.00	23.00	345.00	345.00	345.00	345.00
					COSTO TOTAL	513.00	513.00	513.00	513.00

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

La información de todos los costos de materia prima por trimestres se integraron en el Presupuesto de Materia Prima del Estudio Económico y Financiero.

- La tecnología y equipo.

Con la finalidad de encontrar los precios más económicos de los diferentes equipos y elementos necesarios para la operatividad del restaurante, se acudió a zonas como la Calle Perú, Calle Piérola, alrededores del Óvalo de Mariscal Castilla, y además la app Mercado Libre para dos electrodomésticos.

Figura 32

Investigación de precios para la inversión de capital



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Respecto a los elementos del equipo de cocina, las cocinas industriales las venden en la Calle Piérola, al costado de la Librería Centro De Arequipa. El refrigerador y el horno microondas en la app de Mercado Libre, los lavatorios y mesas de trabajo se pueden encontrar en la avenida Jesús dos cuadras antes del Óvalo de Mariscal Castilla.

Los demás elementos se pueden encontrar dentro de un centro comercial que se ubica al frente del Banco Continental de la Calle Perú.

Los elementos del equipo de comedor se pueden encontrar dentro del centro comercial ya mencionado. Las mesas y sillas se pueden encontrar en la Avenida Mariscal Castilla, una cuadra después del óvalo de Mariscal Castilla, precisamente en el Pasaje Teniente Palacios. Con esta información se elaboró la siguiente tabla:

Tabla 14*Investigación de precios para la inversión de capital.*

Equipo de cocina	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Cocina semi industrial 3 hornillas	2	350.00	700.00
Coladores	3	8.50	25.50
Estantes almacén	3	95.00	285.00
Estantes cocina	2	120.00	240.00
Horno microondas Samsung 32 litros	1	395.00	395.00
Juego de cucharones Facusa	2	45.00	90.00
Juego de cuchillos Facusa	2	30.00	60.00
Juego de ollas marca cuba 22 litros	3	430.00	1,290.00
Lavaplatos	1	950.00	950.00
Licuadaora	1	350.00	350.00
Mesa de trabajo	1	900.00	900.00
Ralladores	4	12.00	48.00
Refrigerador 318 litros	1	1,249.00	1,249.00
Sartenes	3	130.00	390.00
Costo total de equipo de cocina			6,972.50
Equipo de comedor	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Azucareras	40	2.50	100.00
Cucharas (docena)	4	22.00	88.00
Cucharillas (docena)	4	18.00	72.00
Cuchillos (docena)	4	40.00	160.00
Juego de mesa y sillas (4 personas)	8	300.00	2,400.00
Pimenteras	40	2.50	100.00
Platos hondos (docena)	4	50.00	200.00
Platos planos (docena)	4	50.00	200.00
Platos postre (docena)	4	42.00	168.00
Saleros	40	2.50	100.00
Tenedores (docena)	4	22.00	88.00
Vasos	40	3.00	120.00
Costo total de equipo de comedor			3,796.00
INVERSIÓN TOTAL			10,768.50

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

En cuanto al gas, la empresa Solgas vende tanques de 45 kilogramos a S/.360.00, y por cada recarga cobran S/.185.00. Para este estudio se consideró que se compraría un tanque, haciéndose dos recargas mensualmente.

Respecto al consumo de luz y agua, se acudió a las oficinas de Seal y a Sedapar para saber cuánto suele ser la tarifa mensual que cobran a los restaurantes, a lo que trabajadores de ambas instituciones indicaron que el pago fijo para restaurantes por el servicio de luz suele ser S/. 90.00 y por el servicio de agua S/. 70.00.

3.2.3. El financiamiento

Si se acude a un financiamiento la rentabilidad del proyecto será mayor, como se demostrará más adelante. Se optó por la propuesta de Scotiabank, porque representó un menor costo para la inversión y brindó la información precisa para el desarrollo de la investigación.

Tabla 15

Investigación de financiamiento

Institución	Monto	TEA	TEM	Meses
Banco de Crédito del Perú	S/. 5,000.00	47.44%	3.95%	24.00
Mibanco	S/. 5,000.00	40.00%	3.33%	24.00
Scotiabank	S/. 5,000.00	29.00%	2.42%	24.00
Interbank	S/. 5,000.00	29.69%	2.47%	24.00
Caja Arequipa	S/. 5,000.00	28.00%	2.33%	24.00
Sudamericano	S/. 5,000.00	42.00%	3.50%	24.00
Crediscotia	S/. 5,000.00	45.00%	3.75%	24.00

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

3.2.4. La organización.

Mediante conversaciones con los dueños de los restaurantes se pudo obtener la información del personal que suelen contratar para establecer un restaurante, y al mismo tiempo se llegó a saber el sueldo que suelen percibir.

- Cocinero: S/. 1,550.00.
- Ayudante de cocina: S/.1,250.00.
- Mozo: S/.1,130.00.

Es importante señalar que el dueño siempre está implicado en todas las actividades del restaurante, encargándose especialmente de proveer los insumos, administrar los ingresos y egresos, y supervisar cada proceso, como se explicará detalladamente más adelante.

De esta manera se pudo determinar el tamaño del proyecto y el nivel de inversión económica.

Respecto a la Demanda, se determinó que el tamaño óptimo del restaurante de comida saludable es preparar y vender 11,808 menús anualmente, ya que se suelen vender 41 menús al día durante 288 días hábiles, durante 8 horas diarias considerando vacaciones.

En base a los Suministros e Insumos, se determinó que el costo mensual de los insumos de producción durante el primer trimestre del 2025 será de S/.2,824.50.

Según la Tecnología y Equipo, se concluye que habrá una inversión inicial en la implementación del equipo necesario para la producción de S/.10,768.50, añadiendo S/.360 del costo de balón de gas de 45 kg, además de S/.160 soles mensuales de los servicios de agua y luz. Según el Financiamiento, el costo mensual del crédito que otorga Scotiabank es de S/.486.26. En cuanto a la Organización, se determinó que el gasto mensual del personal que labora en un restaurante es S/.3,930. Por lo que se concluye que el nivel de inversión económica es S/.15,704.76.

3.3. Localización óptima del proyecto

3.3.1. Modelo cualitativo por puntos

Se consideraron las zonas del distrito dónde se encontraba la mayor cantidad de personas que se alimentan saludablemente durante la investigación de campo, las cuales son La Avenida La Pampilla, La Avenida Dolores (Cerca de la urbanización Tasahuayo y la parte que está cerca del Centro de la ciudad), la Avenida Estados Unidos y la Avenida Porongoché.

Como factores relevantes a evaluar se establecieron la Cercanía a la plataforma Andrés Avelino Cáceres, ya que es el principal centro de abastecimiento del distrito; la Presencia de competidores, que permite saber si la zona propuesta ya tiene cubierta la necesidad; Diversos servicios cercanos, para valorar el dinamismo comercial de la zona; Accesibilidad, para medir la complejidad de llegar a la zona y saber si la ubicación tendrá mayores probabilidades de realizar las ventas proyectadas; y Precio de Alquiler, para identificar qué zona es la más apropiada para iniciar con el desarrollo del negocio, ya que dependiendo del propietario, éste puede pedir 1 o 2 meses de garantía a parte del adelanto del alquiler mensual.

Tabla 16*Localización Óptima*

Ubicación		Factor relevante					SUMA
		Cercanía a la plataforma A.A.C.	Presencia de competidores	Diversos servicios cercanos	Accesibilidad	Precio del alquiler	
	Peso asignado	0.25	0.15	0.12	0.18	0.3	1
Av. La Pampilla	Calificación	8	3	7	7	3	
	Calificación ponderada	2	0.45	0.84	1.26	0.9	5.45
Av. Dolores (Tasahuayo)	Calificación	3.5	8	4	5	7	
	Calificación ponderada	0.875	1.2	0.48	0.9	2.1	5.555
Av. Dolores (Cercado)	Calificación	4	7	6	6	4	
	Calificación ponderada	1	1.05	0.72	1.08	1.2	5.05
Av. EEUU	Calificación	7	4	8	7	2	
	Calificación ponderada	1.75	0.6	0.96	1.26	0.6	5.17
Av. Porongoche	Calificación	2	6	9	7	3	
	Calificación ponderada	0.5	0.9	1.08	1.26	0.9	4.64

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

En base al resultado del Modelo Cualitativo por puntos se determinó que lo más apropiado es iniciar la actividad del restaurante de comida saludable en la ubicación de Av. Dolores (Tasahuayo).

3.4. Ingeniería del proyecto

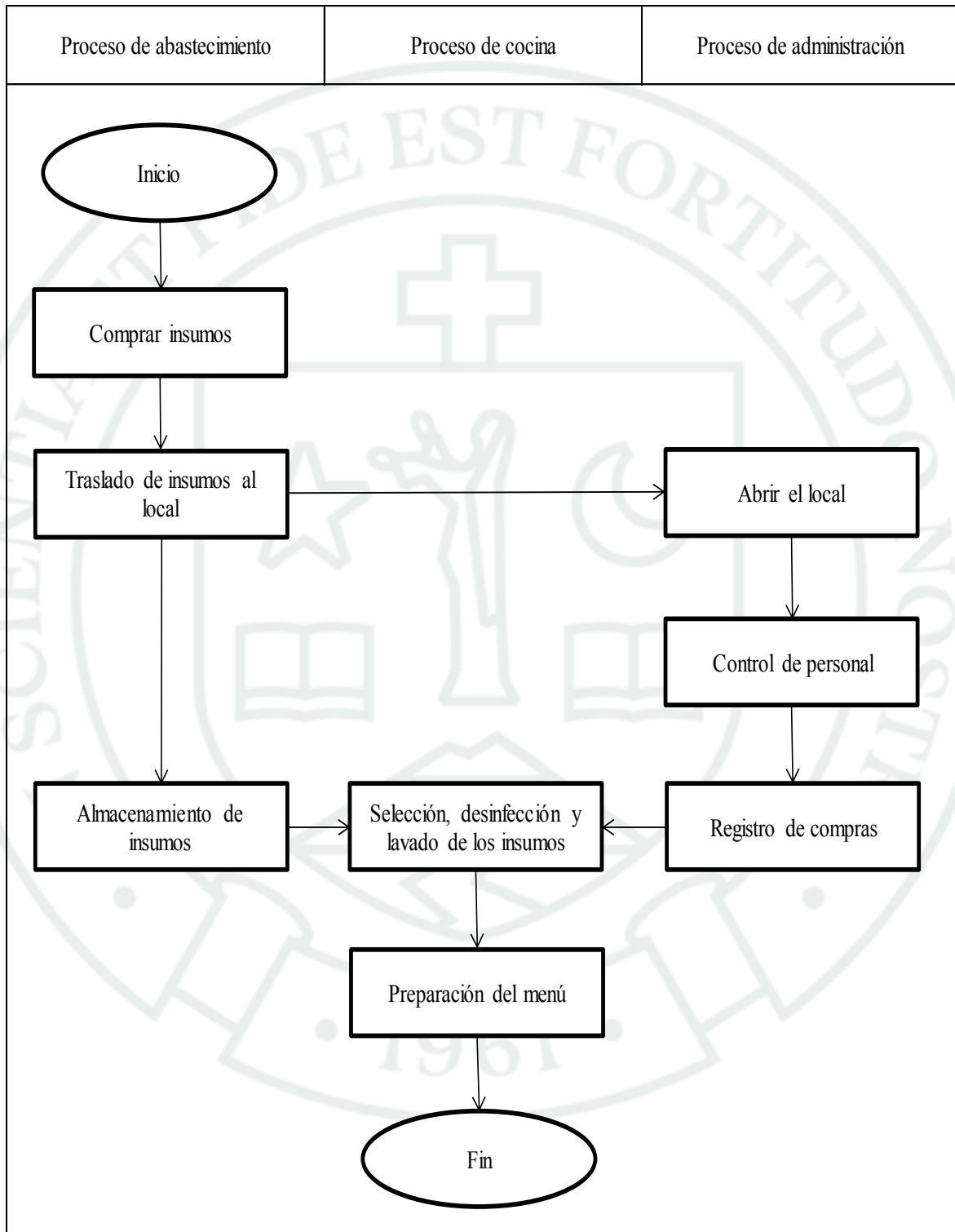
A continuación, se explican los procedimientos operativos para el funcionamiento del restaurante de comida saludable mediante dos Diagramas de Bloques, el primero que muestra los procesos desde la compra de insumos hasta la preparación del menú saludable; y el segundo que refleja todas las actividades desde el servicio al cliente hasta el cierre del local.

Es importante señalar que ambos Diagramas de Bloques están compuestos por procesos de Abastecimiento, Cocina, Administración, y de Servicio al Cliente.

3.4.1. Diagrama de Bloques antes del servicio al cliente.

Figura 33

Primer Diagrama de Bloques



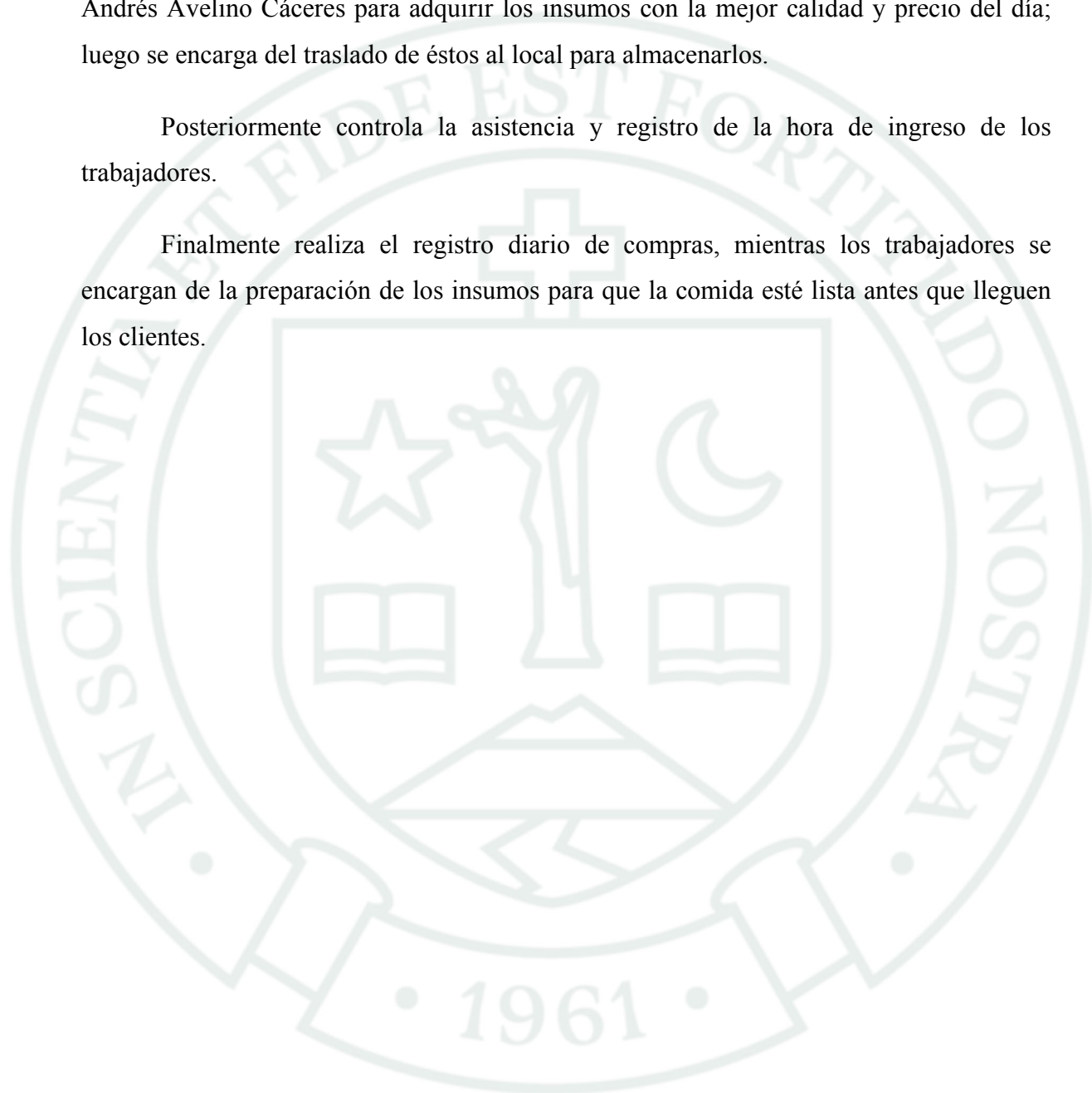
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

El Primer Diagrama de Bloques se compone por procesos de Abastecimiento, Cocina, y de Administración.

En primer lugar se tiene que llevar a cabo el abastecimiento de los insumos para el menú del día, para esto el dueño del restaurante acude en la madrugada a la plataforma Andrés Avelino Cáceres para adquirir los insumos con la mejor calidad y precio del día; luego se encarga del traslado de éstos al local para almacenarlos.

Posteriormente controla la asistencia y registro de la hora de ingreso de los trabajadores.

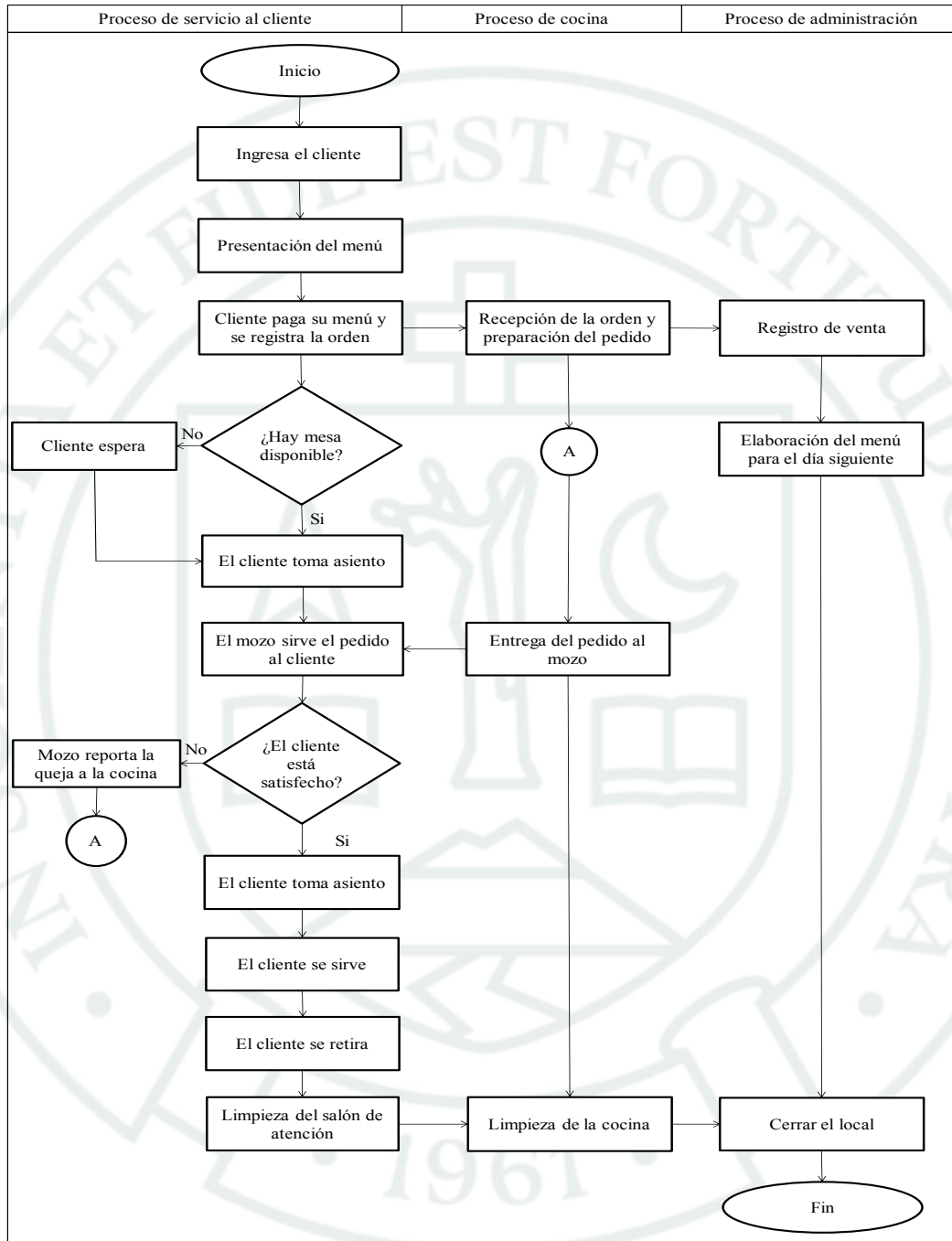
Finalmente realiza el registro diario de compras, mientras los trabajadores se encargan de la preparación de los insumos para que la comida esté lista antes que lleguen los clientes.



3.4.2. Diagrama de Bloques desde el servicio al cliente.

Figura 34

Segundo Diagrama de Bloques



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

El Segundo Diagrama de Bloques se compone por procesos de Servicio al Cliente, Cocina, y de Administración.

Este Diagrama de Bloques inicia cuando el cliente entra al restaurante, el mozo le presenta el menú, para que el cliente pague su menú, registrando luego la orden del cliente; posteriormente el personal de cocina recepciona la orden y prepara el pedido del cliente mientras éste toma asiento según la disponibilidad de las mesas.

Si el pedido satisface al cliente, éste se sirve el menú, caso contrario el mozo reporta la situación a la cocina las veces necesarias para que se hagan las correcciones hasta que el cliente quede satisfecho. Mientras tanto la administración elabora los registros de ventas del día y el menú para el día siguiente.

Cuando todos los clientes se retiran, se procede a realizar la limpieza de cada área del local para cerrarlo, terminado así con todos los procesos del día.

3.5. Distribución de planta

Para elaborar la distribución de espacios se utilizó el método SLP, considerando que para que un restaurante pueda desarrollar sus actividades óptimamente necesita por lo menos áreas de recepción, almacén, comedor, cocina, baño, y de preferencia un área de estacionamiento y otra de áreas verdes.

Es muy importante que el comedor esté cerca al área de recepción para poder visualizar rápidamente los requerimientos que soliciten los clientes para cubrirlos a tiempo y no generar malestar en ellos. La cocina y el almacén deben estar cerca para que la preparación del menú sea lo más práctica posible; éstas áreas, al igual que el baño, deben tener acceso directo a las áreas verdes para la correcta ventilación e iluminación que necesitan.

Para el buen funcionamiento del negocio la cocina no debe estar muy lejos del área de recepción y del comedor, para facilitar la comunicación entre estas áreas cuando sea necesario.

Una buena distribución para el baño es que esté próximo al comedor y a la recepción, para mayor comodidad de los clientes.

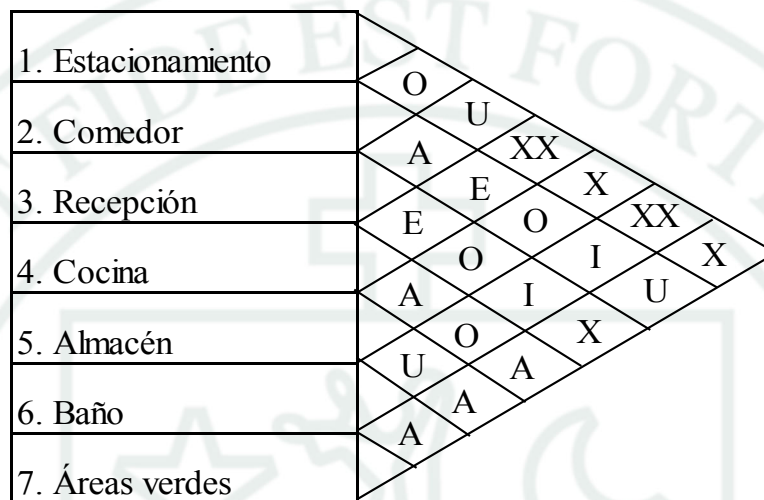
De preferencia evitar que el almacén esté cerca al comedor y a recepción, ya que el almacén no tiene ningún tipo de interacción con los clientes, podría resultar incómodo y hasta poco ético para algunas personas.

Normalmente el área de estacionamiento debe estar cerca al comedor para hacer más práctica y segura la experiencia de los clientes.

De esta manera el Diagrama SLP queda de la siguiente forma:

Figura 35

Diagrama SLP

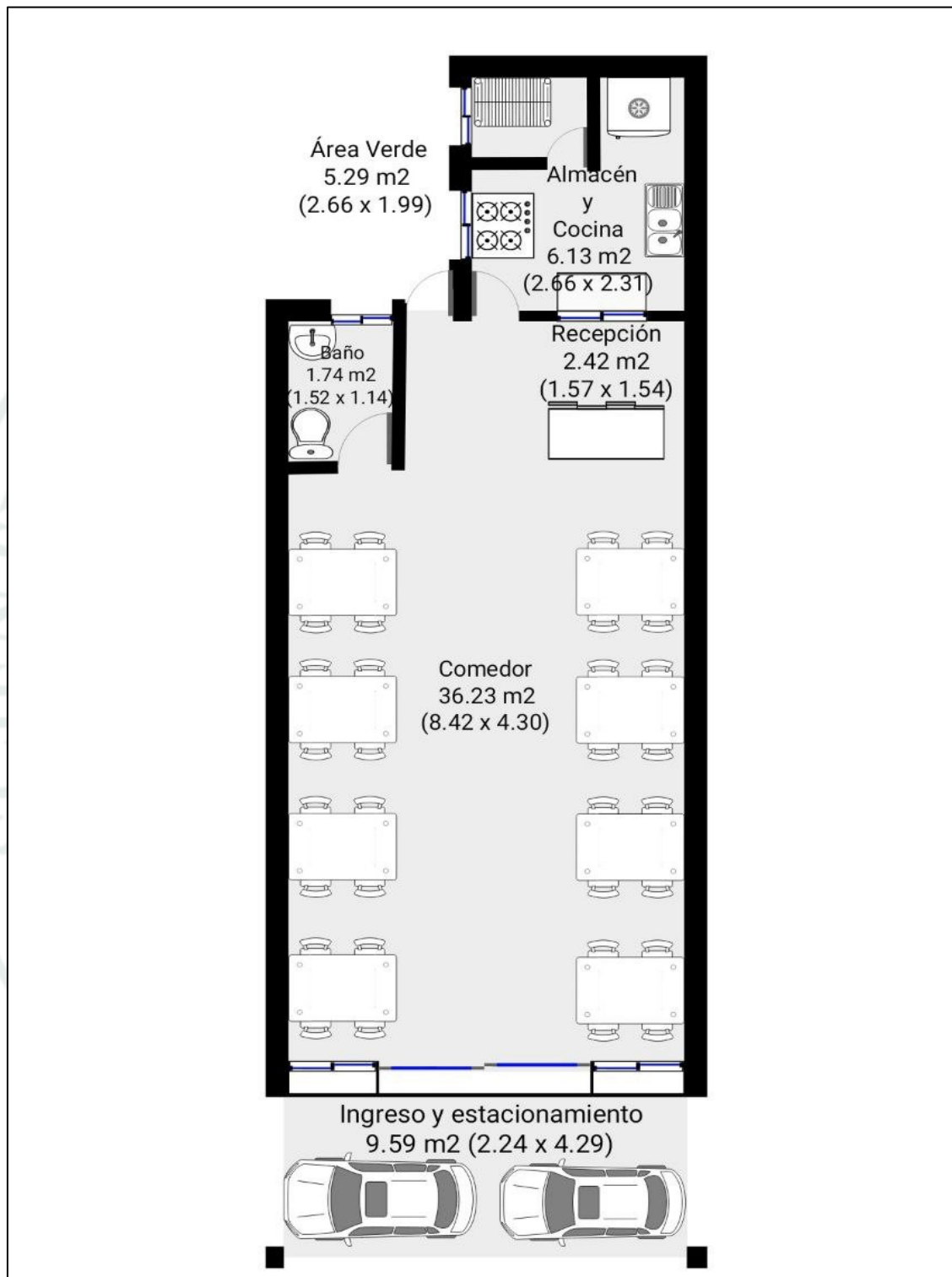


Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

De esta manera, el plano de distribución en base al método SLP, quedaría de la siguiente manera:

Figura 36

Plano de Distribución



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

3.6. Organización del recurso humano y organigrama general de la empresa

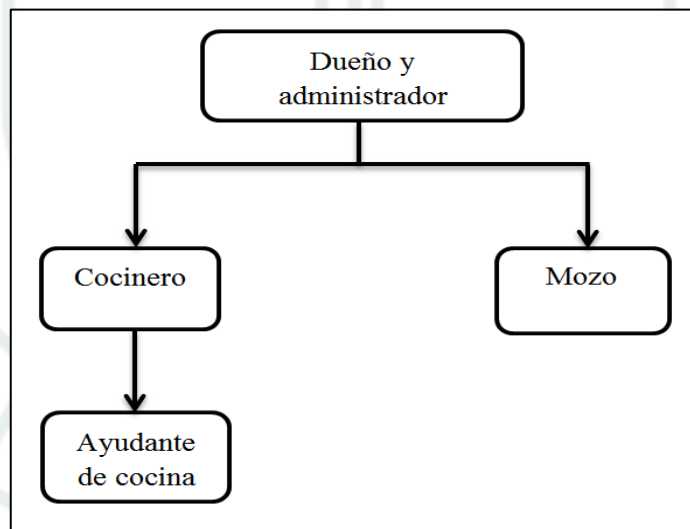
En el restaurante de comida saludable, el dueño asume la responsabilidad de los procesos administrativos y de abastecimiento, al menos durante los primeros años del negocio. Es importante precisar que el dueño también tiene que encargarse de la supervisión, evaluación y corrección en todos los procesos que existan para el funcionamiento del restaurante.

El cocinero, como subordinado del dueño, es el responsable en todos los procesos de cocina, siendo el ayudante de cocina su directo subordinado.

Finalmente, el mozo, al igual que el cocinero, siendo subordinado del dueño, asume la responsabilidad en los procesos de servicio al cliente.

De manera que el organigrama del restaurante de comida saludable quedaría de la siguiente forma:

Figura 37
Organigrama



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

3.7. Marco legal

3.7.1. Régimen laboral

Todas las empresas deben acogerse a un Régimen Laboral con la finalidad de que se cumpla una estructura de obligaciones que tienen los empresarios con sus colaboradores y asimismo se proteja los derechos de los trabajadores.

Al 2025, según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (Anexo 6), existen dos Regímenes Laborales, los cuales son el Régimen Laboral General y el Régimen Laboral Especial. Este último tiene dos categorías, Microempresa y Pequeña empresa.

La SUNAFIL (s.f) indica que la Micro y Pequeña Empresa, es aquella unidad económica establecida por una persona natural o jurídica y genera rentas de tercera categoría con finalidad lucrativa. Asimismo, se caracteriza por realizar ventas anuales hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias. Mientras que para la Pequeña Empresa es hasta 1700 UIT.

En el año 2025, según el Ministerio de Economía y Finanzas, la UIT tiene un valor de S/.5,350.00. Por lo que para una Microempresa, el monto máximo de ventas anuales es de S/.802,500.00 o S/.66,875.00 mensuales.

Tabla 17

Regímenes Laborales según límite de ventas

Límite de ventas	Régimen Laboral Especial		Régimen Laboral General
	Microempresa	Pequeña empresa	
Mensuales	S/. 66,875	S/. 757,916.67	Sin límite
Anuales	S/. 802,500	S/. 9,095,000	Sin límite

Nota. SUNAFIL. Elaboración propia.

La SUNAFIL (s.f) indica que cualquier empresa que quiera calificar como Micro y Pequeña Empresa debe estar inscrita en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Esto se puede realizar por internet a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, teniendo como requisito previo el número RUC del empleador y la clave SOL.

La opción más simple para inscribirse en el RUC es la modalidad de Persona Natural, basta presentar el DNI si el domicilio fiscal es el mismo que figura en el mismo documento; de no ser así se puede presentar algún recibo de agua o luz en el que constate la dirección donde se llevará a cabo la actividad del restaurante. Puede ser vía internet o en cualquier centro de atención de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Las obligaciones de los empleadores que pertenecen al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña empresa se resumen en el siguiente cuadro:

Tabla 18

Obligaciones de los empleadores en el RLE de la MYPE

Descanso vacacional	15 días remunerados por cada año de servicios.
Jornada máxima	8 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso físico semanal obligatorio	24 horas.
Descanso en feriados	Régimen Laboral común.
Seguro de salud	Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el Sistema Integral de Salud.
Sistema pensionario	Es opcional la afiliación al Sistema Nacional de Pensiones o Sistema Privado de Pensiones.

Nota. SUNAFIL. Elaboración propia.

La SUNAT indica que los empleadores están en la obligación de registrar a sus trabajadores en el T-REGISTRO, y la presentación mensual del PDT-PLAME vía internet.

3.7.2. Régimen tributario

Toda empresa debe acogerse a un Régimen Tributario, el cual determinará cuánto será la contribución mensual que hará el empresario a la SUNAT.

La siguiente tabla muestra resumidamente a los diferentes Regímenes Tributarios a los que puede acogerse una empresa, según su nivel de ingresos brutos o netos.

Tabla 19

Regímenes tributarios según límite de ingresos

Límite de ingresos	Regímenes Tributarios			
	Nuevo RUS	Régimen Especial	Régimen MYPE	Régimen General
Mensuales	S/. 8,000.00	S/. 43,750.00	S/. 757,916.67	Sin límite
Anuales	S/. 96,000.00	S/. 525,000.00	S/. 9,095,000.00	Sin límite
	Ingresos brutos	Ingresos netos	Ingresos netos	

Nota. Plataforma digital única del Estado Peruano. Elaboración propia.

En los siguientes capítulos se demuestra que un restaurante que cumpla con el presupuesto de ventas elaborado en esta investigación, puede acogerse al Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

Las obligaciones que tiene el dueño de la empresa al pertenecer al Régimen Especial del Impuesto a la Renta se muestran en el siguiente cuadro:

Tabla 20

Obligaciones del Régimen Especial del impuesto a la renta

Conceptos	Régimen Especial del Impuesto a la Renta
Comprobantes de pago que puede emitir.	Factura, boleta, o tickets.
Declaración jurada anual.	No.
Pago de tributos mensuales.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales. IGV: 18%.
Libros contables a llevar.	Registro de compras y Registro de ventas (Legalizados antes de su uso).

Nota. Plataforma digital del Estado Peruano. Elaboración propia.

De esta manera se concluye que el proyecto es técnicamente viable para un inversionista que cuente con capital propio suficiente, cuyo monto se determinará en el próximo capítulo, y que tenga acceso a un financiamiento de S/. 5,000.00, para adquirir todos los elementos y recursos necesarios para llevar a cabo la actividad, según el desarrollo de este capítulo.

Por lo que ahora se puede dar lugar al Estudio Económico y Financiero que se verá a continuación.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Habiéndose demostrado la existencia de demanda insatisfecha de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, y la viabilidad técnica de todos los elementos y procesos que permiten desarrollar la actividad del restaurante de comida saludable en los capítulos anteriores, se procedió a utilizar la información que brindó el Estudio de Mercado y el Estudio Técnico para desarrollar el Estudio Económico y Financiero, y finalmente llevar a cabo la Evaluación Económica y Financiera.

A continuación, se presenta la terminología empleada en el desarrollo este capítulo.

4.1. Terminología

- Actividades de financiamiento

“Los ingresos y Gastos de una sociedad de actividades como la venta de Acciones y bonos, préstamos, el pago de un préstamo bancario” (Investor Guide, s.f., párr. 1).

- Actividades de inversión

“Las actividades de inversión tienen que ver con desembolsos para adquirir activos que serían capaces de generar ingresos y flujos de efectivo en el futuro” (Varón, 2013, párr. 1).

- Actividades de Operación.

“Son recursos procedentes de las operaciones principales y ordinarias de la empresa, como los cobros procedentes de la venta de bienes y la prestación de servicios” (Moncayo, 2016, párr. 5).

- AFP

Las AFPs son Administradoras de Fondos de Pensiones, entidades privadas que tienen por objeto administrar el dinero que mes a mes los trabajadores destinan para financiar sus futuras pensiones. Otorgan pensiones de jubilación, invalidez, sobrevivencia y proporcionan gastos de sepelio (Pradas, 2013, párr. 1).

- Arbitrios Comerciales

“Los arbitrios son las tasas que se paga por la prestación o mantenimiento de un servicio público de Limpieza Pública, Áreas Verdes, y Seguridad Ciudadana” (El Pino, 2015, párr. 1).

- Certificado de Defensa Civil

“Todo negocio, oficina o comercio debe contar con un Certificado en Defensa Civil, el cual acredita que el lugar donde se desempeñan las actividades, cuenta con todas las medidas de seguridad que manda la ley” (Guzmán, 2018, párr. 1).

- Costo de Oportunidad de Capital

“El Costo de Oportunidad del Capital o tasa (porcentaje) de descuento es el rendimiento esperado de la mejor alternativa de inversión con igual riesgo. No es un indicador de rentabilidad y sirve para evaluar el aporte propio” (Negocios, 2013, párr. 1).

- Costo Fijo

Se entiende por coste fijo aquél que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable -al menos, durante un cierto periodo- en relación a la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado. (Gil, s.f., párr.1)

- Costo Promedio Ponderado de Capital.

El Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) es una medida financiera, la cual tiene el propósito de englobar en una sola cifra expresada en términos porcentuales, el costo de las diferentes fuentes de financiamiento que usará una empresa para fondar algún proyecto en específico. (Barajas, 2013, párr. 1)

- Costo Total

“El costo total es la suma de los costos fijos y los costos variables” (Celeberrima, s.f., párr. 1).

- Costo variable

“Los costos variables son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa” (Riquelme, 2017, párr. 1).

- Costo variable medio

“Coste por unidad de producto lanzada al mercado de utilización de los factores variables en la empresa” (Wolters Kluwer, s.f., párr. 1).

- Crédito

Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada ‘acreedor’ (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’. (Montes de Oca, s.f. párr. 1)

- Descontar

“Obtener o conceder una rebaja al pago anticipado de una cuenta o de un título de crédito” (Definición.org, s.f., párr. 1).

- Egresos

“El término hace referencia específicamente al dinero que se utiliza en un negocio o acción monetaria para pagar determinados gastos y que por lo tanto no puede ser contado como ganancia” (Bembibre, 2010, párr. 1).

- Estado

“Se entiende por Estado (usualmente con mayúsculas) la organización humana que abarca la totalidad de la población de un país, estructurada social, política y económicamente mediante un conjunto de instituciones independientes y soberanas que regulan la vida en sociedad” (Raffino, 2019, párr. 2).

- Estudio Económico

El estudio económico del proyecto es, por tanto, uno de los pasos claves para identificar la viabilidad de un proyecto, pero no es el único. Un estudio que sólo se base en el aspecto económico, será incompleto y por tanto, su viabilidad no será fiable. (OBS Business School, s.f., párr. 3)

- Estudio financiero

Por tal motivo la empresa debe analizar detalladamente las ventajas y desventajas de un financiamiento externo así como para que se utilizara el recurso que se requiere, los beneficios que le otorgara a la empresa. De tal manera que el financiamiento debe ser elegido de acuerdo a las necesidades específicas de la empresa y la carga financiera que le implicara adquirirlo. (Cifuentes, 2013, párr. 6)

- Evaluación económica

“Metodología que permite establecer el Valor Económico de una Empresa, de un Factor Productivo o de un proyecto de Inversión” (Eco-finanzas, s.f., párr. 2).

- Evaluación financiera

“Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto” (O’neill, 2018, párr. 2).

- Factibilidad Económica

“Significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará” (Club Planeta, s.f., párr. 3).

- Flujo de caja

“El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado” (El Blog Salmón, s.f., párr. 1).

- Fuentes de financiamiento

“Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad” (López, s.f., párr. 1).

- Ingresos

“Entendemos por ingresos a todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal” (Gil, s.f., párr. 1).

- IGV

El IGV o Impuesto General a las Ventas es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere. (SUNAT, s.f., párr. 1).

- Impuesto a la Renta

El impuesto a la renta es un tributo que se determina anualmente y su ejercicio inicia el 01 de enero y finaliza el 31 de diciembre.

Este impuesto se aplica a los ingresos que provienen del arrendamiento u otro tipo de cesión de bienes muebles o inmuebles, acciones u otros valores mobiliarios, y/o del trabajo realizado de forma dependiente o independiente. (Plataforma digital única del Estado Peruano, 2018, párr. 1)

- Ingresos netos

“Se consideran ingresos netos el total de ingresos gravables de la tercera categoría, devengados en cada mes, menos las devoluciones, bonificaciones, descuentos y demás conceptos de naturaleza similar que respondan a la costumbre de la plaza” (SUNAT, 2014, p. 2).

- Inversión de capital

“La inversión de capital o CAPEX es un término utilizado para designar el dinero que una empresa invierte en activos físicos” (IG, s.f., párr. 1).

- Inversionista

Los inversionistas son aquellas personas o entidades que realizan inversiones en dinero y sobre las cuales esperan obtener algún rendimiento a futuro, ya sea por el cobro de algún interés, por el cobro de dividendos o por medio de la venta a un mayor valor que el del costo de adquisición. (Inversión-es, s.f., párr. 1)

- Licencia de funcionamiento

“La licencia de funcionamiento es la autorización que otorgan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado, en favor del titular de las mismas” (Municipalidad Distrital de José Luis Bustamante y Rivero, 2019, párr. 1).

- Mano de obra directa

“La mano de obra es un elemento básico en la producción y se define como el costo del tiempo que los trabajadores invierten en el proceso de elaboración de un producto” (Navarro, 2018, párr. 1).

- Materia Prima

“El concepto de materia prima hace referencia a todo bien que tenga como finalidad la transformación durante un proceso de producción hasta convertirse en un elemento de consumo” (García, 2017, párr. 1).

- Microempresa

“Es una pequeña organización que produce, comercializa u ofrece algún servicio o bien de una manera ordenada con una pequeña cantidad determinada de trabajadores” (Deperu, s.f., párr. 1).

- Obligaciones tributarias

“Las obligaciones tributarias son aquellas que surgen como consecuencia de la necesidad de pagar tributos para el sostenimiento de los gastos del estado” (López, s.f., párr. 1)

- Periodo de Recuperación de Capital

Según se entiende: El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto de inversión. (Web y Empresas, 2012, párr. 1)

- Presupuestos

En economía, un presupuesto se refiere a la cantidad de dinero que se necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto. De tal manera, se puede definir como una cifra anticipada que estima el coste que va a suponer la realización de dicho objetivo. (Sánchez, s.f., párr. 1).

- Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un término utilizado en economía para definir el nivel de ventas en donde los costos fijos y los costos variables se cubren es decir que, la empresa al utilizar este punto de equilibrio obtiene un beneficio, aunque la remuneración monetaria se determina como 0. (Enciclopedia Económica, s.f., párr. 2)

- Recursos propios

“Todos aquellos recursos financieros de la empresa que no son deudas o pasivo exigible” (Economía48, s.f., párr. 1).

- Régimen Laboral Especial

“Es un régimen laboral creado por la Ley N.º 28015 que promueve la formalización y desarrollo de las microempresas, facilita el acceso a los derechos laborales y de seguridad social tanto a los trabajadores como a los empleadores” (DePeru, s.f., párr. 2).

- Relación Beneficio Costo

La relación Beneficio-Coste (B/C) compara de forma directa los beneficios y los costes. Para calcular la relación (B/C), primero se halla la suma de los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costes también descontados. (Gestiopolis, 2014, párr. 1)

- RER

Pueden acogerse a este régimen las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas que obtengan rentas de tercera categoría proveniente de actividades de comercio y/o industria, además por actividades de servicios.

Cabe señalar que estas personas deberán contar con un ingreso neto que no supere los S/. 360,000.00 (Trescientos sesenta mil y 00/100 Nuevos Soles) por ejercicio gravable, dentro de otros requisitos. (SUNAT, s.f., párr. 1-2)

- Rentabilidad

“La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión” (Sevilla, s.f., párr. 1).

- Riqueza

“La riqueza, en el campo de la economía, se define como el conjunto de bienes, pero también de derechos y obligaciones, que posee una persona física o jurídica, privada o pública” (Coll, 2022, párr. 15).

- RUS

“Es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos” (SUNAT, s.f., párr. 1)

- SIS

“Nuestra finalidad es proteger la salud de los peruanos que no cuentan con un seguro de salud, priorizando a aquellas poblaciones vulnerables que se encuentran en situación de pobreza y pobreza extrema” (Plataforma digital única del Estado Peruano, s.f., párr. 1).

- Sistema de Pensiones

En el marco de la Seguridad Social, el Sistema de Pensiones es un mecanismo de protección social para proveer ingresos a las personas que pierden su capacidad de autogeneración debido a la edad avanzada (derechos y beneficios de vejez), discapacidad (derechos y beneficios de invalidez) o fallecimiento de una de las fuentes principales de ingresos de una familia (derechos y beneficios de sobrevivencia). (Subsecretaría de Previsión Social, s.f., párr. 1)

- Tasa de Descuento

“La tasa de descuento es el coste que se aplica para traer al presente una cantidad de dinero que se recibirá en el futuro. En otras palabras, es el precio de esperar” (Pareja, 2024, párr 1).

- Tasa Efectiva Anual

“La Tasa Efectiva Anual es la tasa de interés que calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año” (Comparabien, s.f., párr. 1).

- Tasa Efectiva Mensual

“Esta tasa es aplicada mensualmente y puede ser convertida desde la TEA (tasa efectiva Anual). Es normalmente usada para definir ciertos gastos de pago mensual como seguros de desgravamen o de inmueble” (Comparabien, s.f., párr. 1).

- TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (Sevilla, s.f., párr 1)

- VAN

“El Valor Actual Neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión” (Velayos, 2014, párr. 1).

- Valor Futuro

“El valor futuro (VF) es el valor que tendrá en el futuro un determinado monto de dinero que mantenemos en la actualidad o que decidimos invertir en un proyecto determinado” (Roldán, s.f., párr. 1).

- Valor Presente

“El valor presente (VP) es el valor que tiene a día de hoy un determinado flujo de dinero que recibiremos en el futuro” (Roldán, s.f., párr. 1).

4.2. Elaboración de presupuestos

En esta parte del capítulo se ordenó sistemáticamente la información proporcionada por el Estudio de Mercado y por el Estudio Técnico, habiéndose plasmado dicha información en presupuestos, para posteriormente integrar todos los presupuestos en el flujo de caja.

Es importante señalar que todos los presupuestos se hicieron con períodos mensuales para los 4 años que dura el proyecto en esta investigación; y también que, con fines ilustrativos, sólo se mostrará la elaboración del primer año de cada uno de los presupuestos en el desarrollo de este capítulo. Los presupuestos completos se pueden encontrar en los Anexos.

Para empezar se desarrollaron los presupuestos relacionados a las Actividades de Operación.

- Presupuesto de ventas.

Para este presupuesto se consideró lo siguiente en base al Estudio de Mercado:

- Que la cantidad diaria de comida que se estima vender para el primer año, será de 41 menús. Esta cantidad irá aumentando en 3 cada año. Considerando que se venderá de Lunes a Sábado cada mes; por lo que la cantidad mensual vendida será 960 menús.
- Que, con fines estratégicos, el precio de venta para cada menú será de 12.5 soles. El precio no variará en los siguientes períodos.
- Que en el mes de diciembre de cada año tendrán lugar las vacaciones para el personal del restaurante, por lo que el nivel de ventas de ese mes disminuirá considerablemente.

En base a estos criterios, se obtuvo el siguiente presupuesto:

Tabla 21

Presupuesto de ventas 2026 en Soles

		2026											
		En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Precio del menú		12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.50	12.5	12.50	12.50
Cantidad de venta diaria		41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
Días trabajados por mes		26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	13
Cantidad de venta mensual		1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	533.00
INGRESOS TOTALES		13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	6,662.5

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

A continuación, se presentan los presupuestos que tienen que ver con los egresos a causa de la Actividad Operativa. Por lo que es importante recordar que en el Estudio de Mercado, se determinaron como factores de producción en un restaurante el personal, los insumos, elementos indirectos de producción, y el equipo y muebles; de los cuales el Estudio Técnico detalló su costo.

- Presupuesto de materia prima.

Este presupuesto muestra el resumen trimestral del costo de los insumos, por categorías, que el Estudio Técnico detalló anteriormente.

Tabla 22*Costo total de los insumos por trimestres en Soles*

2026				
COSTO TOTAL	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Verduras	1,279.20	1,299.50	1,320.50	1,253.00
Frutas	335.80	324.50	342.50	335.00
Envasados	616.50	623.00	647.00	637.50
Pescados	80.00	80.00	88.00	88.00
Carnes	513.00	513.00	513.00	513.00
COSTO INSUMOS	2,824.50	2,840.00	2,911.00	2,826.50
COSTO TOTAL	2,824.50	2,840.00	2,911.00	2,826.50

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

De una forma aún más concisa, queda de la siguiente manera.

Tabla 23*Presupuesto de compra de insumos 2026 en Soles*

2026												
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
COSTO TOTAL	2,824.50	2,824.50	2,824.50	2,840.00	2,840.00	2,840.00	2,911.00	2,911.00	2,911.00	2,826.50	2,826.50	1,413.25

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presupuesto de mano de obra directa.

Es importante señalar que el requisito de monto de ventas mensuales para que una empresa se acoja al Régimen Laboral Especial de la Microempresa se cumple con el presupuesto de ventas elaborado en esta investigación para un restaurante especializado en comida saludable. Por lo que las obligaciones para el empresario, que ya fueron señaladas en el Marco Legal del Estudio Técnico, tuvieron que reflejarse en la elaboración de este presupuesto.

Tabla 24*Presupuesto de mano de obra 2026 en Soles.*

	2026											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SUELDOS												
Cocinero	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550	775
Ayudante de cocina	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	625
Mozo	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	1,130	565
TOTAL SUELDOS	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	3,930	1,965
AFP												
Cocinero	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82
Ayudante de cocina	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63
Mozo	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55
TOTAL AFP	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99
SIS												
Cocinero	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Ayudante de cocina	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Mozo	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
TOTAL SIS	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
VACACIONES												
Cocinero												775
Ayudante de cocina												625
Mozo												565
TOTAL VACACIONES												1,965
TOTAL MENSUAL	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Respecto al Sistema de Pensión, se escogió la oferta que AFP Habitat (s.f.) publicó en su página web, la cual viene a ser el 11.73% del sueldo percibido de cada trabajador.

Respecto al pago por el Sistema Integral de Salud, el SIS (s.f.) señala que el pago es S/.30.00 por trabajador y que es un pago compartido, eso significa que el 50% a cuenta del empleador y 50% a cuenta del Estado.

Finalmente, respecto a las vacaciones de los trabajadores se optó que estas se den en la segunda mitad del mes de diciembre.

- Presupuesto de gastos indirectos.

El presupuesto mensual para todos los elementos que ayudan indirectamente a la producción de la comida saludable quedó de la siguiente manera. Es importante recordar que en el mes de diciembre se trabajaría sólo la mitad del mes por el período de vacaciones. Asimismo, en el mes de Diciembre del 2025 se debe realizar el pago respectivo al alquiler del local, que consiste en el pago de alquiler adelantado del mes y el mes de garantía, como se indicó en el Estudio Técnico.

Tabla 25

Presupuesto de gastos indirectos 2025 y 2026 en Soles.

	2025			2026									
	Dic	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Gas 45 kg		-730	-370	-370	-370	-370	-370	-370	-370	-370	-370	-370	-185
Luz		-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90
Agua		-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70	-70
Alquiler de local	-2,400	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200
Total gasto mensual	-2,400	-2,090	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,730	-1,545

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presupuesto de inversión de capital.

En base a todos los elementos indicados en el Estudio Técnico, el presupuesto de inversión de capital quedó de la siguiente manera:

Tabla 26*Presupuesto de inversión de capital 2026 en Soles*

Equipo de cocina	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Cocina semi industrial 3 hornillas	2	350.00	700.00
Coladores	3	8.50	25.50
Estantes almacén	3	95.00	285.00
Estantes cocina	2	120.00	240.00
Horno microondas Samsung 32 litros	1	395.00	395.00
Juego de cucharones Facusa	2	45.00	90.00
Juego de cuchillos Facusa	2	30.00	60.00
Juego de ollas marca cuba 22 litros	3	430.00	1,290.00
Lavaplatos	1	950.00	950.00
Licuadaora	1	350.00	350.00
Mesa de trabajo	1	900.00	900.00
Ralladores	4	12.00	48.00
Refrigerador 318 litros	1	1,249.00	1,249.00
Sartenes	3	130.00	390.00
Costo total de equipo de cocina			6,972.50
Equipo de comedor	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Azucareras	40	2.50	100.00
Cucharas (docena)	4	22.00	88.00
Cucharillas (docena)	4	18.00	72.00
Cuchillos (docena)	4	40.00	160.00
Juego de mesa y sillas (4 personas)	8	300.00	2,400.00
Pimenteras	40	2.50	100.00
Platos hondos (docena)	4	50.00	200.00
Platos planos (docena)	4	50.00	200.00
Platos postre (docena)	4	42.00	168.00
Saleros	40	2.50	100.00
Tenedores (docena)	4	22.00	88.00
Vasos	40	3.00	120.00
Costo total de equipo de comedor			3,796.00
INVERSIÓN TOTAL			10,768.50

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Presupuesto de requerimientos municipales.

Para llevar a cabo la actividad del negocio de manera correcta, es importante obtener previamente la Licencia de Funcionamiento y el Certificado de Defensa Civil que exige la Municipalidad Distrital de José Luis Bustamante y Rivero para el desarrollo formal de la actividad de este tipo de negocios.

Por esto, se acudió a la mencionada institución con la finalidad de conocer los costos de estos elementos. Los cuales se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 27

Presupuesto de requerimientos municipales en Soles.

	Costo
Derecho de licencia municipal	51.8
Certificado de inspección de Defensa Civil	155.3
Costo total de requerimientos municipales	207.1

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

A continuación, se presentan los presupuestos relacionados a los impuestos.

- Presupuesto tributario.

Para un restaurante que cumpla aproximadamente con el presupuesto de ventas que se ha elaborado en esta investigación, la categoría de Régimen Tributario a la que debería acogerse sería al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), debido a que el monto anual de ventas del presupuesto supera por S/.57,237.50 a los S/.96,000.00 que establece el Régimen Único Simplificado como máximo monto anual de ingresos netos.

Por lo que se desarrolló el siguiente presupuesto:

Tabla 28*Presupuesto tributario 2025 y 2026 en Soles*

	2025				2026								
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Impuesto General a las Ventas													
Inversión de capital	10,768.50												
IGV (18%)	1,938.33												
Ventas	-	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	13,325	6,662.50
IGV (18%)	-	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	1,199.25
IGV a pagar	-	460.17	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	1,199.25
Impuesto a la Renta 1.5% de Ingresos		199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	99.94
Arbitrios Comerciales		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PAGO DE IMPUESTOS		661.05	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	1,300.19

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Como se indicó en el Marco Legal, las obligaciones tributarias en este Régimen son el pago por el Impuesto General a las Ventas (18%) y el Impuesto a la Renta (1.5%) de los ingresos por ventas.

Respecto al IGV, en base al Presupuesto de inversión de capital, se consideró el pagó por concepto de IGV, cuyo monto es S/1,938.33, el cual cuenta a favor del empresario.

Para el siguiente mes, al haber realizado las ventas estimadas, se tiene la obligación de pagar S/2,398.50 por el concepto de IGV. Por lo que se hace uso del IGV a favor y se descuenta del IGV a pagar, obteniendo así el monto total a pagar por concepto de IGV en el mes de enero.

En cuanto al Impuesto a la Renta, directamente se determinó el valor a pagar del 1.5% del total monto de ventas estimado para cada mes.

Asimismo, en la municipalidad de José Luis Bustamante y Rivero, un trabajador informó sobre el pago de los Arbitrios Comerciales, los cuales tienen un monto de S/12.00 al año, que se irán acumulando cada mes para hacer el pago en el mes de diciembre.

Al sumar estas 3 cantidades se obtuvo el monto mensual a pagar por conceptos tributarios.

A continuación, se presenta el presupuesto de la Actividad de Financiamiento:

- Presupuesto de financiamiento.

Para la elaboración del siguiente presupuesto se acudió a diferentes instituciones financieras como bancos, financieras, y cooperativas, con la finalidad de saber cuál es la Tasa Efectiva Anual que cobran dichas instituciones por un crédito de S/5,000.00 a un cliente nuevo por un año en cuotas fijas, y así optar por la que ofrezca el menor costo.

Scotiabank es la institución que brindó la mejor opción de financiamiento, ofreciendo también una simulación para este crédito, la cual se encuentra en el Anexo 19. La Tasa Efectiva Anual que ofrecieron fue de 29%, y la Tasa Efectiva Mensual fue de 2.14%.

De esta manera, el presupuesto de financiamiento quedó de la siguiente forma:

Tabla 29*Simulación de financiamiento propuesta por Scotiabank en Soles*

Mes	Monto	Intereses	Amortización	Saldo	Cuota
Enero	5,000.00	198.35	287.91	4,712.09	-486.26
Febrero	4,712.09	104.47	381.79	4,330.30	-486.26
Marzo	4,330.30	92.87	393.39	3,936.91	-486.26
Abril	3,936.91	87.28	398.98	3,537.93	-486.26
Mayo	3,537.93	78.43	407.83	3,130.10	-486.26
Junio	3,130.10	62.61	423.65	2,706.45	-486.26
Julio	2,706.45	60.00	426.26	2,280.19	-486.26
Agosto	2,280.19	48.90	437.36	1,842.83	-486.26
Septiembre	1,842.83	40.85	445.41	1,397.42	-486.26
Octubre	1,397.42	29.97	456.29	941.13	-486.26
Noviembre	941.13	20.86	465.40	475.73	-486.26
Diciembre	475.73	10.53	475.73	0.00	-486.26
		835.12	5,000.00		-5,835.12

Nota. Scotiabank. Elaboración propia.

4.2.1. Determinación del Costo de los Factores de Producción.

Como se señaló anteriormente, los Factores de Producción en un restaurante son los insumos, el personal, los elementos indirectos de producción, y el equipo y muebles. Al contar con los presupuestos se pudo determinar el costo total de estos factores, los cuales de muestran en la siguiente tabla:

Tabla 30*Costo total de los Factores de Producción en Soles*

Insumos	2,824.50
Mano de Obra Directa	3,514.01
Elementos indirectos de producción	2,090.00
Inversiones de capital	10,768.50
COSTO TOTAL DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN	19,197.01

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

De esta manera, se pudo afirmar que el Costo de los Factores de Producción para empezar con la actividad del restaurante es S/. 19,197.01

4.2.2. Determinación del Punto de Equilibrio.

Se desarrolló el Punto de Equilibrio para saber cuántos menús se tienen que vender mensualmente para que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, es decir que no exista pérdida ni ganancia.

Se presentan los resultados de los enfoques Contable y Económico:

- Enfoque Contable

Para la determinación del Punto de Equilibrio Contable se tuvo que agrupar los costos en las categorías de Costo Fijo y Costo Variable. Los Costos Fijos son aquellos que no dependen de la cantidad de ventas que se realice al mes, los Costos Variables son lo opuesto.

Posteriormente se usó la información proporcionada por los presupuestos para hallar el Costo Variable Medio, que se obtuvo dividiendo los Costos Variables entre la cantidad vendida por mes, para luego hallar la cantidad del Punto de Equilibrio, por lo que se tuvo que dividir los Costos Fijos entre la diferencia del precio del menú y el Costo Variable Medio; el valor hallado multiplicado por el precio muestra cuánto debe ser el nivel de ingresos y de costos totales para que no haya ganancia ni pérdida.

Tabla 31

Cálculo del Punto de equilibrio Contable

	Enero
COSTO FIJO	4,875.01
Gastos de mano de obra directa	-3,514.01
Luz	-90.00
Agua	-70.00
Arbitrios comerciales	-1.00
Alquiler del local	-1,200.00
COSTO VARIABLE	4,214.55
Compras materia prima	-2,824.50
Gas	-730.00
Impuesto General a las Ventas	-460.17
Impuesto a la Renta	-199.88
COSTO TOTAL	9,089.56
PUNTO DE EQUILIBRIO	
Cantidad de menús vendidos	1,066.00
Precio del menú	12.50
$Cvme = CV / Q$	3.95
$Q = CF / (P - CVme)$	570.42
$CT = CF + CVme * PE q$	7,130.22
$IT = P * PE q$	7,130.22

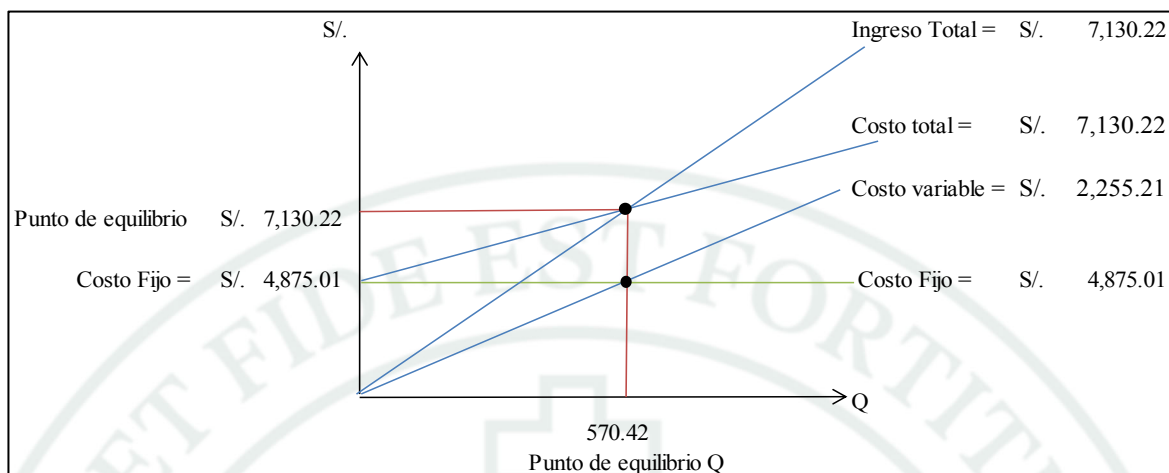
Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

El resultado indica que se debe vender por lo menos 571 menús por mes para no tener ganancia ni pérdida u obtener S/.7,130.22 de ingresos mensuales para conseguir dicho objetivo durante los primeros meses del 2026.

A continuación, muestra la gráfica del Punto de Equilibrio Contable.

Figura 38

Gráfico del Punto de equilibrio Contable



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

- Enfoque Económico.

El problema con el Punto de Equilibrio Contable es que no considera el Costo de Oportunidad de Capital, y por ello se desarrolló el Enfoque Económico. Para esto se considera como Valor Actual al valor determinado como Punto de Equilibrio Contable y se determina el Valor Futuro de este añadiendo el COC, cuyo valor mensual se obtuvo a partir de la tasa de interés anual que Interbank cobra por un crédito de S/.5,000.00 pagaderos en 2 años, que se encuentra en el Anexo 20. De esta manera se obtiene el Punto de Equilibrio Económico.

Tabla 32

Cálculo del Punto de equilibrio Económico

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO	
	$VF = VA * (1 + COC)^n$
	$VF = 7,130.22 * (1 + 0.0219)^1$
	$VF = 7,286.37$
	$Q = VF/P = 7,286.37/12.50 = 582.91$
	$CF = 4,875.01$
	$CV = 2,411.36$

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

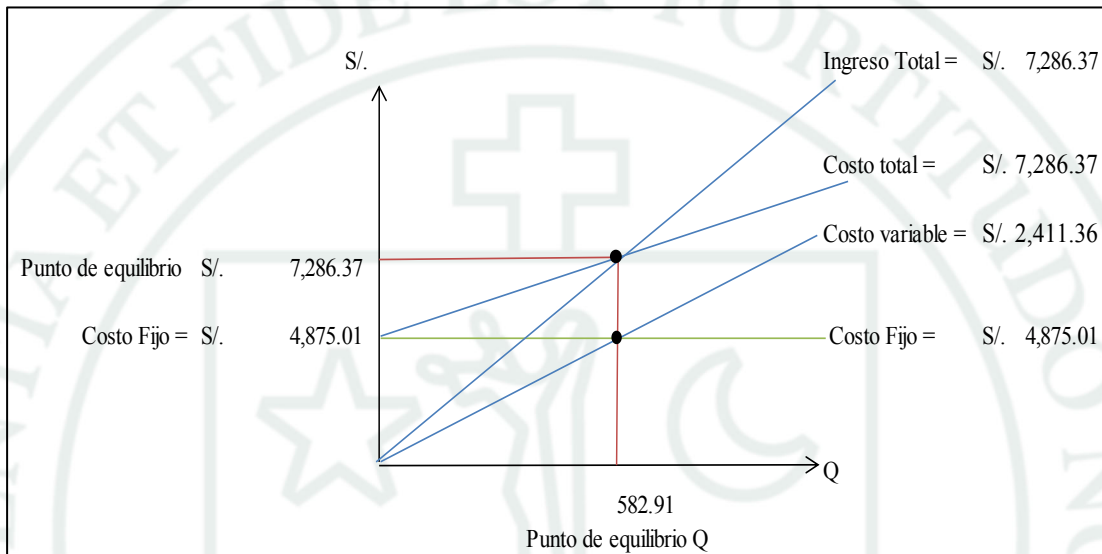
Posteriormente se resta los Costos Fijos para determinar los Costos Variables. Finalmente se divide el Valor Futuro hallado entre el precio del menú para determinar cuántos menús por mes se debe vender para no tener ganancia ni pérdida.

El resultado del Enfoque Económico del Punto de Equilibrio indica que se debe vender 583 menús mensuales aproximadamente o generar S/.7,286.37 de ingresos al mes para no tener pérdida ni ganancia.

El gráfico de este Enfoque se presenta a continuación:

Figura 39

Gráfico del Punto de equilibrio Económica



Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

4.3. Elaboración del Flujo de Caja

Al haber desarrollado los presupuestos necesarios, se pudo elaborar la herramienta principal de esta investigación, el flujo de caja proyectado para un restaurante de comida saludable; el cual se muestra a continuación:

Tabla 33

Flujo de caja proyectado 2025 y 2026 en Soles

	2025					2026							
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN													
Ingresos por ventas		13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	6,662.50
Compras de insumos		-2,824.50	-2,824.50	-2,824.50	-2,840.00	-2,840.00	-2,840.00	-2,911.00	-2,911.00	-2,911.00	-2,826.50	-2,826.50	-1,413.25
Gastos de mano de obra directa		-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01
Gastos indirectos	-2,400.00	-2,090.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN													
Inversiones de capital	-10,768.50												
Requerimientos municipales	-207.1												
Pago de impuestos		-661.05	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-1,300.19
Egresos totales		-9,089.56	-10,667.89	-10,667.89	-10,683.39	-10,683.39	-10,683.39	-10,754.39	-10,754.39	-10,754.39	-10,669.89	-10,669.89	-7,772.45
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-13,375.60	4,235.44	2,657.11	2,657.11	2,641.61	2,641.61	2,641.61	2,570.61	5,481.61	2,570.61	2,655.11	2,655.11	-1,109.95
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO													
Préstamo	5,000.00												
Intereses		-198.35	-104.47	-92.87	-87.28	-78.43	-62.61	-60	-48.9	-40.85	-29.97	-20.86	-10.53
Amortización		-287.91	-381.79	-393.39	-398.98	-407.83	-423.65	-426.26	-437.36	-445.41	-456.29	-465.4	-475.73
Cuota		-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26
Egresos totales		-9,575.82	-11,154.15	-11,154.15	-11,169.65	-11,169.65	-11,169.65	-11,240.65	-8,329.65	-11,240.65	-11,156.15	-11,156.15	-8,258.71
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-8,375.60	3,749.18	2,170.85	2,170.85	2,155.35	2,155.35	2,155.35	2,084.35	2,084.35	2,084.35	2,168.85	2,168.85	-1,596.21

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

El Flujo de Caja completo se encuentra en los Anexos 15, 16, 17, y 18.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Al haber elaborado la proyección del flujo de caja del restaurante para 4 años en el anterior capítulo, se pudo realizar a la evaluación económica y financiera a través de los criterios de evaluación como el VAN, TIR, el Payback, y la Razón Beneficio Costo.

Sin embargo, es importante precisar que para la evaluación Económica se estimó como Costo de Oportunidad de Capital la tasa que cobra Interbank por un crédito de consumo de S/.5,000.00 para pagar en 2 años, la cual es 2.19% mensual y 29.69% anual. Esta información se puede encontrar en el Anexo 21.

Mientras que para la evaluación Financiera se determinó el Costo Promedio Ponderado de Capital usándose como tasa de descuento, ya que se cuenta con 2 fuentes de financiamiento, los recursos propios y el crédito bancario de Scotiabank. Esta tasa se determinó mediante la siguiente fórmula:

$$CPPC = I * (1 - T) * (D / C) + COC * (P / C)$$

Donde I = Costo de la deuda = 2.14%, T = Tasa del Impuesto a la Renta = 1.5%, D = Deuda = S/.5,000.00, C = Capital total = S/.13,375.60, COC = Costo de capital = 2.19%, P = Aporte propio = S/.8,375.60.

Habiéndose obtenido la tasa mensual para el CPPC de 2.159%, y la tasa anual de 25.91%.

Con esta información aclarada, y al haber aplicado las fórmulas de los indicadores expuestas en el Marco Teórico, se muestra a continuación los resultados de la Evaluación Económica Financiera:

5.1. VAN

Tabla 34

VAN económico y financiero en Soles.

	ECONÓMICO	FINANCIERO
VAN	81,580.90	82,132.19

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Para determinar el VAN Económico se actualizaron los flujos económicos con el Costo de Oportunidad de Capital mensual del 2.19%, y se descontó el monto de la inversión, que fue asumida en su totalidad por el inversionista. El resultado obtenido quiere decir que económicamente el proyecto tiene la capacidad de generar S/.81,580.90 de riqueza en los 4 años de vida del proyecto, después de haber recuperado la inversión y haber cubierto el Costo de Oportunidad de Capital del inversionista.

Para hallar el VAN Financiero se actualizaron los flujos financieros con el Costo Promedio Ponderado de Capital mensual del 2.159%, y se descontó la inversión restante después de haber recibido el crédito bancario. El resultado obtenido indica que financieramente este proyecto tiene la capacidad de generar S/.82,132.19 de riqueza en los 4 años de vida, después haber recuperado la inversión, haber cubierto el Costo Promedio Ponderado de Capital, y haber cumplido con el pago del crédito otorgado por Scotiabank.

Ambos resultados sugieren que el proyecto debe aceptarse, ya que estos son mayores que 0. Sin embargo, reflejan que si se opta por solicitar el financiamiento, se generará mayor valor en el tiempo.

5.2. TIR

Tabla 35

TIR económica y financiera en porcentaje.

	ECONÓMICA	FINANCIERA
TIR	21.78%	30.16%

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Para determinar el valor de la TIR económica se actualizaron los flujos económicos y se descontó la inversión total, para igualar este resultado a 0. Económicamente la TIR es menor en 7.91% al COC, este resultado indica que el proyecto no va recuperar la inversión, además de generar pérdidas para el inversionista.

Para hallar el valor de la TIR financiera se actualizaron los flujos financieros y se descontó la inversión restante del crédito adquirido, habiendo igualado el resultado a 0. Financieramente la TIR supera en 4.25% al CPPC, esto significa que el proyecto recupera la inversión restante del financiamiento, cumple con el pago del crédito bancario otorgado, y que la rentabilidad real de los flujos financieros supera la expectativa del inversionista en 4.25%.

De esta manera, según el criterio de la TIR financiera, es aconsejable llevar a cabo el proyecto.

5.3. Payback

Tabla 36

Payback económico y financiero en días

PAYBACK	ECONÓMICO	FINANCIERO
Inversión	13,375.60	8,375.60
Flujo neto anual	29,386.64	23,462.52
Período de payback	0.46	0.36
Días por año	365	365
Días de Payback	166.13	129.80

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Para hallar el Payback se tuvo que dividir la inversión entre la suma de los flujos económicos y financieros anuales para cada caso. El resultado dio el Payback en años, pero se multiplicó posteriormente los resultados por 365, con la finalidad de convertir el resultado en días.

El Payback económico indica que la inversión se recupera en un poco más de 166 días o 5 meses y 16 días aproximadamente. Mientras que el Payback financiero indica que la inversión se recupera en 129 días o 4 meses y 9 días aproximadamente.

5.4. Razón beneficio costo

Tabla 37

Razón Beneficio Costo económica y financiera en Soles.

RAZÓN BENEFICIO COSTO	ECONÓMICA	FINANCIERA
Suma de ingresos actualizados	44,723.04	51,226.47
Suma de egresos actualizados	34,661.65	41,596.41
Egresos actualizados más la inversión	48,037.25	49,972.01
Relación beneficio costo	0.93	1.03

Nota. Investigación de campo. Elaboración propia.

Este criterio sugiere que si el valor de la RBC es mayor a 1, se acepta el proyecto.

La RBC económica se calculó actualizando los ingresos y egresos con el COC, para luego haber sumado la inversión a los egresos y dividir los ingresos entre el valor hallado de la suma de los egresos actualizados y la inversión. El valor hallado fue 0.93; este resultado indica que por cada Sol invertido en el proyecto se pierde 0.07 céntimos, por lo que debería rechazarse el proyecto de inversión.

Para hallar la RBC financiera se realizó el mismo procedimiento, sólo que la actualización se llevó a cabo con el CPPC y la inversión considerada fue la que ya descontó el crédito bancario. Por lo que se determinó el valor de 1.03; el resultado indica que por cada Sol invertido en el proyecto, se genera 3 céntimos de ganancia.

Los resultados de la aplicación de este criterio sugieren que el proyecto es viable financieramente.

Por los resultados del VAN y de los demás criterios de evaluación económica y financiera, se puede afirmar que llevar a cabo el proyecto con financiamiento es la mejor opción.

De esta manera se puede llegar a la conclusión de que en base al Estudio de Mercado, abrir un restaurante especializado en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero es económica y financieramente factible a través del VAN. Por lo que la hipótesis de esta investigación se cumplió.

CONCLUSIONES

1. Al haber realizado el Estudio de Mercado de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero se determinó que el 60.87% de consumidores de la muestra no satisfacen su necesidad de comer saludablemente en este distrito (página 41), asimismo el 66.67% de los dueños de los restaurantes saludables que se ubican en este distrito piensan abrir una sucursal (página 69) y sus clientes indicaron que les gustaría que hubiese más restaurantes saludables en este distrito (páginas 49-67). Razones por las que se determinó que existe demanda insatisfecha de comida saludable en el mencionado distrito. Los resultados del VAN (página 119) y de la evaluación económica y financiera (páginas 119-122) demostraron que optar por el financiamiento para llevar a cabo este proyecto es la mejor opción, de manera que abrir un restaurante especializado en comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero es económica y financieramente factible en el período 2025–2029, demostrándose así que la hipótesis planteada para esta investigación se cumplió.

2. Al haber estudiado a los restaurantes que ofrecen comida saludable en este distrito, los cuales son El Bambú, Da Vida, Jin, Nutrichef, Salud y sabor, y Tomate, Quinoa, Maracuyá (página 46); se pudo determinar que el precio de mercado se ubica entre S/.10.00 y S/.12.00 (página 68).

3. En base al Estudio de la Demanda se pudo determinar que el perfil del consumidor de comida saludable es persona de clase económica media que cuida su apariencia física, mayormente mujeres de 40 años, también suelen ser adultos jóvenes de ambos sexos, y son personas sociales y cordiales (página 46).

4. Se determinó que el precio que suelen pagar los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero es S/.10.00 y S/.12.00 (página 38).

5. Los gustos y preferencias de los consumidores de comida saludable del distrito de José Luis Bustamante y Rivero se pudieron determinar en el Estudio de la Demanda al apreciar la gran preferencia que tenían por platos saludables e innovadores como la Opción 1 de Entrada (Lechuga, tomate, atún, cebolla, papa sancochada), la Opción 1 de Segundo (Rocoto relleno a la olla con papa sancochada), y la Opción 2 de Postre (Brocheta de frutas) (páginas 43-46). Asimismo, los platos que suelen ser demandados por los consumidores de comida saludable de este distrito son pollo a la plancha, ensalada de

verduras, lentejas, estofado, soltero de queso, ensalada de frutas, lomo saltado vegetariano, ají de gallina, hiro de zapallo, chicharrón de soya, saltado de tofu, y arroz verde; siendo la mayoría platos de restaurantes comunes (páginas 42-43).

6. Según el Estudio Técnico, los factores de producción en un restaurante saludable son los insumos, el personal, los elementos indirectos de producción, y el equipo y muebles de restaurante (páginas 71-72). En el Estudio Técnico se pudo determinar que el costo de los factores de producción para un restaurante de comida saludable es S/.19,197.01 (página 114).

7. Se determinó que el proyecto es económica y financieramente viable, ya que el VAN económico es S/.81,580.90 y el VAN financiero S/.82,132.19. Ambos resultados indican que el proyecto recupera la inversión realizada, satisface al inversionista, y que el proyecto tiene la capacidad de generar riqueza; siendo la opción de financiamiento es más rentable, por lo que debería llevarse a cabo de esta manera (página 119).

8. Se determinó que la TIR económica es 21.78% y la TIR financiera es 30.16%. La TIR económica sugiere que no debería realizarse el proyecto por ser menor al COC. Esto podría ser una decisión errada, ya que el resultado de la TIR financiera es mayor al CPPC, y los flujos económicos y financieros reales no sólo recuperan la inversión, sino que superan la expectativa del inversionista. Estos resultados reflejan que un inversionista esperaría obtener mayor rentabilidad al optar por el financiamiento, por lo que se aconseja aceptar el proyecto (páginas 120-121).

9. Se determinó el Payback económico, el cual indica que se recupera la inversión en un poco más 166 días, y el Payback financiero indica que la inversión se recupera en 129 días; de manera que si se opta por el financiamiento, la inversión se recupera en menos tiempo de lo que demoraría si el inversionista cubriría la inversión por completo (página 121).

10. Finalmente se determinó la Razón Beneficio Costo económica, que es 0.93, lo cual significa que por cada Sol invertido, se pierde 0.07 céntimos; y la Razón Beneficio Costo financiera que es 1.03, que indica que por cada Sol invertido, se obtiene 3 céntimos de ganancia. Por lo que el optar por el financiamiento es la mejor decisión según este criterio (páginas 121-122).

RECOMENDACIONES

De acuerdo a la conclusión 1, 2, y 3 se recomienda llevar a cabo el proyecto con financiamiento, ya que económica y financieramente es factible mediante el VAN, asimismo la oferta de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero es poca, y el monto de dinero para llevar a cabo el proyecto no es muy elevado.

En base a la conclusión 4 se considera importante profundizar en la evaluación a los consumidores para tener perfiles más precisos, esto puede llevar a nuevas líneas de investigación.

Según la conclusión 5 se sugiere tomar en cuenta que, para los consumidores el precio de un menú saludable no suele ser mucho más caro que un menú común, y que la gran variedad de opciones de comida saludable y la poca habitualidad de estos entre los restaurantes de este rubro brinda muchas oportunidades a la creatividad y a la innovación.

Por la conclusión 7 se sugiere llevar a cabo el estudio en otros distritos de la ciudad de Arequipa, con la finalidad de identificar más oportunidades de inversión. Asimismo se sugiere estudiar y evaluar otras maneras de llevar a cabo el negocio mediante las ventas por apps o las entregas a domicilio mediante empresas reconocidas de la ciudad de Arequipa.

Por las conclusiones 8, 9, y 10 se recomienda indagar y aplicar otros criterios de evaluación en investigaciones de este tipo.

REFERENCIAS

- AFP Habitat. (s.f.). *¿Cuánto es el monto que debo aportar a cada sistema?*
<https://www.afphabitat.com.pe/cuanto-es-el-monto-que-debo-aportar-a-cada-sistema/>
- Asociación de AFP. (s.f.). *¿Qué es una AFP?* <http://asociacionafp.pe/asociacion/que-es-una-afp/>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (6ta. ed.) McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Banrepcultural. (s.f.). *Factores de producción.*
https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Factores_de_producci%C3%B3n
- Barajas, S. (2013, 14 de junio). *¿Qué uso tiene y cómo se calcula el costo de capital promedio ponderado?* Forbes: <https://www.forbes.com.mx/que-uso-tiene-y-como-se-calcula-el-costo-de-capital-promedio-ponderado/>
- Barreda, A., & Escalante, A. (2018). *Viabilidad Económica y Financiera para la producción de harina de yacón en Arequipa y su potencialidad de exportación a Estados Unidos 2017-2018* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica de Santa María].
- BBVA. (s.f.). *¿Qué es la inversión?* <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Bembibre, C. (2010). *Egreso. Definición ABC.*
<https://www.definicionabc.com/general/egreso.php>
- Buenos Negocios. (2018). *VAN y TIR ¿Cómo interpretar los resultados?*
<https://www.buenosnegocios.com/notas/contabilidad-y-finanzas/van-y-tir-como-interpretar-los-resultados-n605>
- Cámara Santa Cruz de Tenerife. (2019). *La ubicación de la empresa.*
<https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento/creacion-empresas/asesorate/planteamientos-previos-eleccion-negocio/la-ubicacion-de-la-empresa>
- Celeberrima. (s.f.) *Costo total ejemplos y fórmula.* <https://www.celeberrima.com/costo-total-definicion-ejemplos-y-formula/>
- Chavez, C. E. (2012). *Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa, 2012* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio de Tesis UCSM.
<https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/fcd2f80d-182d-40b9-ac59-140a87dc601d/content>
- CIAPR. (2021). *¿Qué es Ingeniería?* <https://www.ciapr.org/estudiantes/que-es-ingenieria/>

Cifuentes, R. (2013). *Importancia del estudio del financiamiento para las empresas*. Gestipolis. <https://www.gestipolis.com/importancia-del-estudio-del-financiamiento-para-las-empresas/>

Club Planeta. (s.f.). *Factibilidad técnica, económica y financiera*. http://www.trabajo.com.mx/factibilidad_tecnica_economica_y_financiera.html

Coll, F. (2022). *Recursos Humanos: ¿Qué son y funciones especiales?* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/recursos-humanos-rrhh.html>

Coll, F. (2024). *Riqueza*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/riqueza.html>

Comparabien. (s.f.). *¿Qué es la Tasa Efectiva Anual (%EA)?* <https://comparabien.com.co/faq/que-tasa-efectiva-anual-ea>

Comparabien. (s.f.). *¿Qué significa TEM?* <https://comparabien.com.pe/faq/que-tem>

ConceptoDefinición. (2019). *Capacitación*. <https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>

ConceptoDefinición. (2019). *Dieta*. <https://conceptodefinicion.de/dieta/>

ConceptoDefinición. (2019). *Muestra*. <https://conceptodefinicion.de/muestra/>

ConceptoDefinición. (2019). *Nutricionista*. <https://conceptodefinicion.de/nutricionista/>

ConceptoDefinición. (2019). *Observación*. <https://conceptodefinicion.de/observacion/>

Corvo, S. (s.f.). *Precio de mercado*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/precio-de-mercado/>

Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. http://cda.psych.uiuc.edu/psychometrika_highly_cited_articles/cronbach_1951.pdf

Debitoor. (s.f.). *¿Qué es la amortización?* <https://debitoor.es/glosario/definicion-amortizacion>

Debitoor. (s.f.). *Proveedor*. <https://debitoor.es/glosario/definicion-proveedor>

DeConceptos. (s.f.). *Concepto de instrumento*. <https://deconceptos.com/tecnologia/instrumento>

Definición. (2013). *Estrategia*. <https://definicion.mx/estrategia/>

Definición. (2014). *Entrevista*. <https://definicion.mx/entrevista/>

Definición. (2016). *Investigación de campo*. <https://definicion.mx/investigacion-campo/>

Definición.de. (2017). *Alimentación saludable*. <https://definicion.de/alimentacion-saludable/>

Definición.org. (s.f.). *Descontar*. <https://definicion.org/descontar>

Definiciona. (s.f.). *Innovador*. <https://definiciona.com/innovador/>

DefinicionesABC. (s.f.). *Restaurante*. <https://www.definicionabc.com/social/restaurante.php>

DePeru. (s.f.). *¿Qué es el Régimen Laboral Especial?* <https://www.deperu.com/abc/regimen-laboral-especial/559/que-es-el-regimen-laboral-especial>

- Deperu. (s.f.). *¿Qué es una microempresa?* <https://www.deperu.com/abc/regimen-laboral-especial/560/que-es-una-microempresa>
- Diario del Exportador. (2017, 14 de febrero). *La demanda, definición y tipos.* <https://www.diariodelexportador.com/2017/02/la-demanda-definicion-y-tipos.html>
- Díaz, M. (2025). *¿Qué es una licencia de funcionamiento?* Certicalia. <https://www.certicalia.com/blog/que-es-una-licencia-de-funcionamiento>
- Eco-finanzas. (s.f.). *Evaluación Económica.* https://www.eco-finanzas.com/diccionario/E/EVALUACION_ECONOMICA.htm
- Economia48. (s.f.). *Recursos financieros propios.* <http://www.economia48.com/spa/d/recursos-financieros-propios/recursos-financieros-propios.htm>
- Economipedia. (s.f.). *Oferta.* <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Economipedia. (s.f.). *Preferencias del consumidor.* <https://economipedia.com/definiciones/preferencias-del-consumidor.html>
- Economipedia. (s.f.). *Tasa Interna de Retorno (TIR).* <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- EcuRed. (s.f.). *Satisfacción del cliente.* https://www.ecured.cu/Satisfacci%C3%B3n_del_cliente
- EducaWeb. (s.f.). *Ayudante de cocina.* <https://www.educaweb.com/profesion/ayudante-cocina-139/>
- EducaWeb. (s.f.). *Chef o cocinero.* <https://www.educaweb.com/profesion/chef-cocinero-47/>
- EducaWeb. (s.f.). *Mesero.* <https://www.educaweb.mx/profesion/mesero-271/>
- El Blog Salmón. (s.f.). *El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones.* <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- El Pensante. (s.f.). *La población finita.* Educación. <https://educacion.elpensante.com/la-poblacion-finita/>
- El Pino. (2015). *¿Qué son los arbitrios?* <https://www.elpino.com.pe/que-son-los-arbitrios/>
- Enciclopedia Económica. (s.f.). *Costos indirectos de fabricación.* <https://enciclopediaeconomica.com/costos-indirectos-de-fabricacion/>
- Enciclopedia Económica. (s.f.). *Punto de equilibrio.* <https://enciclopediaeconomica.com/punto-de-equilibrio/>

- Estudios de Mercado. (2017). *Sepa qué es un Estudio de Mercado y para qué sirve*.
https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html
- Explorable. (2009). *Técnicas de muestreo estadístico*. <https://explorable.com/es/tecnicas-de-muestreo-estadistico>
- Fernández, M. (2018). *Calidad alimentaria ¿cómo la percibe el consumidor?* Ainia.
<https://www.ainia.es/tecoalimentalia/consumidor/calidad-alimentaria-como-la-percibe-el-consumidor/>
- Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado. (2022).
Distribución Eléctrica Seal S.A.
<https://www.fonafe.gob.pe/empresasdelacorporacion/sealsa>
- García, I. (2017). *Materia prima*. Economía Simple.
<https://www.economiasimple.net/glosario/materia-prima>
- García, I. (2024). *Definición de Suministros*. Economía Simple.
<https://www.economiasimple.net/glosario/suministros>
- Gerencie. (s.f.). *¿Qué es la depreciación?* <https://www.gerencie.com/depreciacion.html>
- Gerencie. (s.f.). *Actividades de inversión en el flujo de efectivo*.
<https://www.gerencie.com/actividades-de-inversion-en-el-flujo-de-efectivo.html>
- GestioPolis. (2002, 25 de noviembre). *¿Qué es un perfil del consumidor?*
<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-perfil-del-consumidor/>
- GestioPolis. (2014, 26 de noviembre). *Cálculo de la relación Beneficio Coste (B/C)*.
<https://www.gestiopolis.com/calculo-de-la-relacion-beneficio-coste/>
- Gil, S. (s.f.). *Competencia*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/competencia.html>
- Gil, S. (s.f.). *Coste fijo*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/coste-fijo.html>
- Gil, S. (s.f.). *Ingreso*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Glosarios. (2017). *Marco muestral*. <https://glosarios.servidor-alicante.com/terminos-estadistica/marco-muestral>
- González, J., & Pazmiño, M. (2015). *Cálculo e interpretación del Alfa de Cronbach para el caso de validación de la consistencia interna de un cuestionario, con dos posibles escalas tipo Likert*. SSOAR. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-423821>
- Google Maps. (s.f.). *Servicios de Mapas de Google*. <https://www.google.com/maps>
- Guzmán, R. (2018). *Certificados de Defensa Civil que otorgan las municipalidades*. Aeronoticias.

http://aeronoticias.com.pe/noticiero/index.php?option=com_content&view=article&id=59532:certificados-de-defensa-civil-que-otorgan-las-municipalidades-solo-duran-2-anos&catid=46:46&Itemid=582

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Huarachi, K. B., & Rodríguez, C. J. (2016). *Proyecto de inversión para implementar una sucursal del restaurante Lucy de San José en la ciudad de Arequipa 2016* [Tesis de titulación, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio Institucional UCSM. <https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/b4d213a7-9a25-4ff8-af68-ed7cfdd41a2c/content>

IG. (s.f.). *Definición de Inversión de Capital*. <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-inversion-de-capital>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2011). *Diseño de la muestra en proyectos de encuesta*.

Inversión-es. (s.f.). *Inversionistas*. <https://www.inversion-es.com/inversionistas.html>

Investor Guide. (s.f.). *Actividades de financiamiento*. <http://www.investorguide.com/definicion/actividades-de-financiacion.html>

Izquierdo, A., Armenteros, M., Lancés, L., & Martín, I. (2004). Alimentación saludable. *Revista Cubana de Enfermería*, 20(1). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03192004000100012

Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de marketing* (8.^a ed.). Pearson Educación.

La República. (2018, 5 de noviembre). *¿Cuánto te toca recibir por su CTS?* <https://larepublica.pe/economia/861011-cuanto-le-toca-recibir-por-su-cts>

Larrosa, P. (s.f.). *¿Qué es menú?* La Verdad. <https://gastronomia.laverdad.es/preguntas/terminologia/que-menu-9510.html>

León, J. (2010). *Economía aplicada*. Universidad Nacional del Callao.

Llauradó, O. (2014). *La Escala Likert ¿qué es y cómo usarla?* Netquest. <https://www.netquest.com/blog/es/la-escala-de-likert-que-es-y-como-utilizarla>

López, D. (s.f.). *Fuente de financiación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

López, D. (s.f.). *Obligación tributaria*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>

Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados* (5.^a ed.). Pearson Educación.

- Manene, L. (2012, 4 de abril). *El mercado, concepto, tipos, estrategias, atractivo y segmentación*. Luis Miguel Manene. <http://www.luismiguelmanene.com/2012/04/04/el-mercado-concepto-tipos-estrategias-atractivo-y-segmentacion/>
- MedlinePlus. (s.f.). *Carbohidratos*. Biblioteca Nacional de Medicina de los EE. UU. <https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/002469.htm>
- Meza, M. (2011). *Finanzas empresariales para la micro y pequeña empresa*. Universidad Católica de Santa María.
- Moncayo, C. (2016). *¿Qué son actividades de inversión, operación y financiación en el estado de flujos?* Instituto Nacional de Contadores Públicos. <https://www.incp.org.co/que-son-actividades-de-inversion-operacion-y-financiacion-en-el-estado-de-flujos/>
- Montes de Oca, J. (s.f.). *Crédito*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Municipalidad Distrital de José Luis Bustamante y Rivero. (2019). *Presentación*. <https://www.munibustamante.gob.pe/servicios/69-presentacion>
- Navarro, J. (2018). *Mano de obra directa e indirecta*. Definición ABC. <https://www.definicionabc.com/economia/mano-obra-directa-indirecta.php>
- Negocios. (2013). *El costo de oportunidad de capital COK*. Ideas de Negocio Innovadoras. <http://ideasdenegocioinnovadoras.com/el-costodeoportunidad-del-capital-cok.html>
- Nicole, P. (2017). *Organización: Qué es, tipos y ejemplos*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/organizacion.html>
- O'Neill, A. (2018). *Evaluación financiera de proyectos*. Cámara de Comercio de Medellín. <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaGerenciaEstrategica/Evaluaci%C3%B3nFinancieradeProyectos%C3%B3mooptimizar.aspx>
- OBS Business School. (s.f.). *Elementos clave en el estudio económico de un proyecto*. <https://obsbusiness.school/int/blog-project-management/etapas-de-un-proyecto/elementos-claves-en-el-estudio-economico-de-un-proyecto>
- Orellana, P. (2020). *Organigrama*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/organigrama.html>

- Para quitarse el sombrero. (s.f.). *¿Sabes qué es una minuta de constitución de una empresa?*
<https://www.pqs.pe/emprendimiento/sabes-que-es-una-minuta-de-constitucion-de-empresa>
- Paredes, G. M. (2014). *Las preferencias gastronómicas del turista extranjero y la evaluación del servicio de atención en el restaurante “El Viñedo”, Arequipa, 2012-2013* [Tesis de titulación, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio Institucional UCSM. <https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/d1b40520-c349-4ea6-8e05-1c3501865fbf/content>
- Pareja, C. (2024). *Tasa de descuento: Qué es, su relación con los tipos, y ejemplos*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>
- Pedrosa, S. (s.f.). *Oferta*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Pérez, G. (s.f.). *Apariencia física*. Muy Delgada https://www.muydelgada.com/wiki/Apariencia_f%C3%ADsica/
- Pérez, J., & Gardey, A. (2010). *Insumo*. Definición.de. <https://definicion.de/insumo/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2013). *Problemas económicos*. Definición.de. <https://definicion.de/problemas-economicos/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2015). *Vegetariano*. Definición.de. <https://definicion.de/vegetariano/>
- Pérez, J., & Merino, M. (2010). *Personal*. Definición.de. <https://definicion.de/personal/>
- Plataforma digital única del Estado Peruano. (2018, 31 de octubre). *Impuesto a la Renta*. <https://www.gob.pe/664-impuesto-a-la-renta>
- Plataforma digital única del Estado Peruano. (2018, 6 de marzo). *Seguro Social del Perú - EsSalud*. <https://www.gob.pe/194-seguro-social-del-peru-essalud>
- Plataforma digital única del Estado Peruano. (2019, 22 de octubre). *Regímenes tributarios*. <https://www.gob.pe/280-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administracion-tributaria-regimenes-tributarios>
- Plataforma digital única del Estado Peruano. (2022). *Regímenes Tributarios*. <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- Pradas, A. (2013). *¿Qué son las AFP?* Rankia. <https://www.rankia.pe/blog/mejores-fondos-mutuos/1934583-que-son-afp>
- QuestionPro. (s.f.). *Una encuesta*. <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>
- Quintero, A. (2018). *Sucursal*. Economía Simple. <https://www.economiasimple.net/glosario/sucursal>
- Raffino, M. E. (2019). *Estado*. Concepto.de. <https://concepto.de/estado/>

- Real Academia Española. (s.f.). *Distrito*. En *Diccionario de la lengua española*.
<https://dle.rae.es/distrito>
- Riquelme, M. (2017). *Costos variables*. Web y Empresas.
<https://www.webyempresas.com/costos-variables/>
- Riquelme, M. (2019). *Objetivos específicos*. Web y Empresas.
<https://www.webyempresas.com/objetivos-especificos/>
- Rivera, M. (2025). *¿Cuáles son los Regímenes Laborales Públicos?* RC-Consulting.
<https://rc-consulting.org/blog/regimenes-laborales-publicos/>
- Robles, F. (s.f.). *Diseño de investigación*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/disenio-de-investigacion/>
- Roldán, P. (s.f.). *Negocio*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/negocio.html>
- Roldán, P. (s.f.). *Valor futuro*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/valor-futuro.html>
- Roldán, P. (s.f.). *Valor Presente*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/valor-presente.html>
- Sánchez, J. (s.f.). *Presupuesto*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Sánchez, J. (s.f.). *Servicio*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/servicio.html>
- Sánchez, M. F., & Villa, G. X. (2015). *Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa, 2012* [Tesis de titulación, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio Institucional UCSM.
<https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/a2adc798-fe73-4d69-8770-bd13f2b8fb4a/content>
- Sanchez, V. (2016). *Tamaño y Localización del Proyecto* [Presentación de Prezi]. Prezi.
<https://prezi.com/asqetfjkbeyk/tamano-y-localizacion-del-proyecto/>
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* (2.^a ed.). Pearson Educación.
- Sapag, N., & Sapag, R. (1989). *Preparación y evaluación de proyectos* (2.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos* (6.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.

- Schiffman, L., Lazar, L., & Wisenblit, J. (2010). *Comportamiento del consumidor* (10.^a ed.). Pearson Educación.
- Seguro Integral de Salud. (s.f.). *¿Cuánto tengo que pagar para que mi familia y yo tengamos el seguro del SIS?* http://www.sis.gob.pe/Portal/productos/sis-microempresas/web_AUS/como_donde.html
- Seguro Integral de Salud. (s.f.). *SIS*. <https://www.gob.pe/sis>
- Serrahima, R. (2011). *Interpretando el VAN y la TIR*. Raimon Serrahima. <https://raimon.serrahima.com/interpretando-el-van-y-la-tir/>
- Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Arequipa. (s.f.). *Institucional*. <https://www.gob.pe/institucion/sedapar/institucional>
- Sevilla, A. (s.f.). *Rentabilidad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Significados. (2014). *Riqueza*. <https://www.significados.com/riqueza/>
- Significados. (2015). *Administración*. <https://www.significados.com/administracion/>
- Significados. (2015). *Criterio*. <https://www.significados.com/criterio/>
- Significados. (2017). *Económico*. <https://www.significados.com/economico/>
- Significados. (2019). *Eficiencia*. <https://www.significados.com/eficiencia/>
- Significados. (2019). *Trabajo*. <https://www.significados.com/trabajo/>
- Significados. (2025). *Tecnología*. <https://www.significados.com/tecnologia/>
- Subsecretaría de Previsión Social. (s.f.). *Sistema de pensiones*. <https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/seguridad-social/sistema-de-pensiones/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2014). *Informe N.º 051-2014-SUNAT/4B0000* [Informe PDF]. <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2014/informe-oficios/i051-2014.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). *Concepto de NRUS – Nuevo RUS*. <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevo-rus>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). *Concepto, tasas y operaciones gravadas – IGV*. <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). *Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)*. <https://www.sunat.gob.pe/ol-ti-itmoddatruc/RTAESP.html>
- Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral. (s.f.). *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa* [Archivo PDF]. <http://ucsp.edu.pe/wp-content/uploads/2017/04/PPT-RLE-MYPE-INPA.pdf>
- Team Asana. (2025). *Qué es el flujo de un proceso y cómo visualizarlo*. Asana <https://asana.com/es/resources/process-flow>
- Ucha, F. (2011). *Clase media*. Definición ABC. <https://www.definicionabc.com/social/clase-media.php>
- Varón, L. (2013). *Actividades de inversión en el flujo de efectivo*. Gerencie. <https://www.gerencie.com/actividades-de-inversion-en-el-flujo-de-efectivo.html>
- Velayos, V. (2014). *Valor actual neto (VAN): Qué es y cómo utilizarlo*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Web y Empresas. (2012, 29 de noviembre). *Periodo de Recuperación de Capital (PRC)*. <https://www.webyempresas.com/periodo-de-recuperacion-del-capital-prc/>
- Wolters Kluwer. (s.f.). *Costo variable medio*. Diccionario empresarial. http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMjS0tTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA7BAZlqlS35ySGVBqm1aYk5xKgAJWiMGNQAAAA==WKE
- Wolters Kluwer. (s.f.). *Precio óptimo*. Diccionario empresarial. http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTIzMTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAEGlo9jUAAAA=WKE

ANEXOS

Anexo 1. Plan de Tesis

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

Problema

Estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero 2025 – 2029.

Descripción

Síntomas

En el distrito de José Luis Bustamante y Rivero ocurre una serie de sucesos que demuestran cómo se va ofertando ciertos productos y servicios ante la necesidad de tener un estilo de vida saludable para los ciudadanos del distrito.

A través de una observación de campo al distrito de José Luis Bustamante y Rivero, se encontraron 8 gimnasios. Al mismo tiempo se encontró varios anuncios de maratonistas y caminatas en el distrito, siendo el lugar de partida más frecuente, el parque Lambramani.

Preliminarmente, también se encontró cuatro restaurantes vegetarianos y dos restaurantes delivery de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero; sabiendo que en el desarrollo del estudio se encontrará más restaurantes saludables.

Debido al alcance de la información que existe, son más las personas conscientes de los perjuicios para la salud de alimentos como las carnes rojas y procesadas (OMS, 2015), exceso de azúcares y carbohidratos (Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos de Cuba, 2002), los contaminados químicamente (CEIP Uruguay, 2012), la comida chatarra (MINSA, 2012), etc. Buscando una mejor vida, no sólo sin estrés, sino también en la calidad de lo que comen, optando cada vez más por lo natural.

A través de una conversación con personas que viven en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, algunos mencionaron que prefieren evitar la leche de vaca y consumir leche de almendras; otros consumen chía en vez del desayuno habitual, evitan los alimentos condimentados, otros cuidan su salud física a través de la asistencia a gimnasios, maratonistas,

etc; y muchos también muestran ser conscientes de la importancia y del cuidado de los recursos naturales.

El precio de alimentos saludables como la quinua y la chia se incrementó; dando lugar en un inicio a negocios de alimentos orgánicos y comida vegetariana. Paralelamente los gimnasios empezaron a diversificar sus servicios, desde controles de peso hasta planes de nutrición.

La situación llega al punto de que varios restaurantes tradicionales, y otros de varios tipos de comida del distrito, han añadido en sus cartas diversos platos saludables.

Pronóstico

- El fácil acceso a la información permitirá que más personas se enteren de las consecuencias que tiene la habitual alimentación que se consume, y querrán cuidar más su salud. Esto permitirá que las empresas innovadoras que ofrezcan comida saludable aumenten.

Control de pronóstico

- ¿Será posible que existan oportunidades en el estudio de mercado de comida saludable como para que un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero sea económica y financieramente factible?

Campo

Facultad de Ciencias Económico – Administrativas.

Área

Programa profesional de Ingeniería Comercial.

Línea

Especialidad de Finanzas.

Tipo de problema

Por su finalidad Aplicada.

Esta investigación proporciona el estudio y evaluación del mercado de comida saludable para determinar si es económica y financieramente factible la instalación de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Por su profundidad u objetivo Descriptiva y explicativa.

La investigación mostrará y evaluará la situación del mercado de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero. A la vez también permitirá saber cuáles son las preferencias y hábitos de los ciudadanos encuestados.

Es explicativa porque a través de la evaluación económica financiera se sabrá si es viable la instalación de un restaurante.

Por el tratamiento de datos Cuantitativa y cualitativa.

Porque recolectará, procesará y analizará cuantitativamente la información, para posteriormente proporcionar valores e indicadores que lleven a las conclusiones del estudio.

Cualitativa porque recolectará, procesará y analizará información de los ciudadanos, a través de encuestas y otros medios que permitan mostrar sus opiniones, valoraciones, preferencias y necesidades sobre la alimentación saludable, a través de la ponderación de los datos obtenidos.

Por el lugar de investigación De campo.

Para la realización de esta investigación se aplicará la recolección de datos a los ciudadanos del distrito de José Luis Bustamante y Rivero en las calles, avenidas, restaurantes, parques y otros lugares públicos.

Variables

- Análisis de Variables
 - Variable Dependiente

Factibilidad económica financiera de un restaurante.

- Variable Independiente

Estudio de mercado de comida saludable.

- Operacionalización de Variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

VARIABLES		INDICADORES	
VARIABLE DEPENDIENTE	Factibilidad económica financiera	Valor Actual Neto (S/) - Inversión inicial + (Flujos futuros $t / (1 + i)^t$)	
		TIR (%) Tasa de rentabilidad esperada por el inversionista, a partir de la inversión inicial y los flujos de cada período.	
		Período de recuperación de capital (años) Período anterior en que los flujos acumulados dejan de ser negativos.	
		Relación beneficio costo (S/.) Valor actual de los flujos /costo	
VARIABLE INDEPENDIENTE	Estudio de mercado de comida saludable.	Oferta	Precio de mercado (S/) Para determinar el precio de oferta.
			Costo de los factores de producción (S/) Si el precio de los recursos usados aumenta, disminuirá la oferta de comida saludable.
		Demanda	Precio del bien (S/.) que pagan los consumidores por comer saludablemente.
			Gustos y Preferencias (Método Likert). Del 0. (No me gusta) al 1. (Me gusta) para conocer la valoración de diferentes platos saludables para los consumidores.

Interrogantes Básicas

- ¿Cuál es el precio de mercado de la comida saludable?
- ¿Cuánto es el costo de los factores de producción de los restaurantes que ofertan comida saludable?
- ¿Cuál será el perfil del consumidor de comida saludable?
- ¿Cuál es el precio que suelen pagar los consumidores de comida saludable?
- ¿Cuáles son los gustos y preferencias de los consumidores de comida saludable?
- ¿Será viable económica y financieramente un restaurante de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero a través del VAN?
- ¿Cuál es la TIR del proyecto?
- ¿Cuánto tiempo pasará para recuperar la inversión?
- ¿Cuánto es el costo beneficio del proyecto?

Justificación

Aspecto general

Para contribuir a mejorar la salud de las personas, y al contar con la oportunidad de llevar a cabo una inversión, es importante realizar el estudio de mercado de comida saludable en el distrito y posteriormente la evaluación económica financiera.

Justificación social

De llegar a determinar resultados positivos en la evaluación económica financiera, se procederá a la adquisición de los recursos necesarios para la operacionalización del restaurante. Recursos como bienes y servicios, y personal, generando así empleo; teniendo como objetivo mejorar la calidad de vida de los comensales.

Justificación económica

La alimentación saludable suele ser muy costosa. Al existir varias maneras de incrementar los ingresos como aumentando el precio del bien, bajando los costos de producción, o aumentando la cantidad de ventas, es que se optará por tener un enfoque basado en el cliente y no solamente en lucrar. Ya que un buen producto o servicio en constante mejora, aumentaría las posibilidades de generar más ventas y obtener mayor rentabilidad.

Objetivos

Objetivo General

Realizar el estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero en el período 2025 – 2029.

Objetivos Específicos

- Determinar el precio de mercado de la comida saludable, a través de observaciones de campo.
- Determinar el costo de los factores de producción de los restaurantes que ofertan comida saludable, mediante entrevistas a los dueños.
- Determinar el perfil del consumidor de comida saludable.
- Determinar el precio que suelen pagar los consumidores de comida saludable, a través de encuestas a personas que cumplan con el perfil del consumidor de comida saludable.
- Determinar los gustos y preferencias de los consumidores de comida saludable, a través de encuestas.
- Determinar la viabilidad económica financiera del proyecto a través del VAN.
- Determinar la Tasa Interna de Rentabilidad.
- Determinar el período de recuperación de la inversión.
- Determinar el costo beneficio del proyecto.

Marco Teórico

Estudio de mercado

Baca (2010, pp.,7, 12) mencionó que el Estudio de Mercado "consta de la determinación y cuantificación de la demanda y de la oferta, del análisis de los precios y del estudio de la comercialización". Asimismo, indicó que el objetivo general es determinar si es posible insertar un producto en algún mercado.

Para el mismo autor, los objetivos de un estudio de mercado son:

- Demostrar que existe necesidad no cubierta en el mercado estudiado.

- Determinar el número de bienes o servicios que una nueva empresa del rubro produciría y que los consumidores comprarían a un precio específico.
- Saber cómo funciona la actividad del negocio.
- Brindar una noción dueño del capital de cuán probable es que el bien o servicio ofertado sea aceptado o no por los consumidores.

- Demanda

Respecto a la primera parte del Estudio de Mercado, un autor menciona lo siguiente:

La demanda por bienes refleja la conducta de los consumidores. En términos generales, la demanda por un determinado bien o servicio (Q_d) depende de: su precio (P), el ingreso monetario promedio de los consumidores (Y), el precio de los bienes sustitutos en el consumo (P_{sc}), el precio de los bienes complementarios en el consumo (P_{cc}), el número de consumidores potenciales (H), los gustos y preferencias de los consumidores (G), las expectativas de los consumidores sobre su ingreso esperado (Y_{ec}), y el precio esperado para el bien (P_{ec}), entre otros. Resumiendo:

$$- + + - + + + +$$

$$(1) Q_d = f(P, Y, P_{sc}, P_{cc}, H, G, Y_{ec}, P_{ec}..)$$

Para analizar la demanda, el siguiente autor indicó que:

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Cuando no existen estadísticas, lo cual es frecuente en muchos productos, la investigación de campo queda como el único recurso para la obtención de datos y cuantificación de la demanda. (Baca, 2010, pp. 15-16).

Asimismo Baca (2010) señaló que, en relación a la oportunidad, existen 2 tipos de demanda:

- Demanda insatisfecha. Se caracteriza porque la cantidad producida u ofrecida de un bien o servicio no puede cubrir la necesidad del mercado.
 - Demanda satisfecha. En esta situación la oferta de un bien o servicio cubre perfectamente la necesidad del mercado.
- Oferta.

Respecto a la segunda parte del Estudio de Mercado, el siguiente autor indica:

La oferta tiene que ver con la racionalidad y conducta de las empresas, cuya función fundamental consiste en producir bienes y servicios para ser ofertados en el mercado. En una economía donde el mercado es el que orienta la asignación de recursos, se asume que las empresas operan tratando de obtener el máximo beneficio o ganancia.

Asumiendo que los productores son los oferentes en el mercado, la oferta de un bien está en función de: su precio (P), precio de bienes complementarios en la producción (Pcp), precio de los bienes sustitutos en la producción (Psp), precio de los factores de producción (Pf), el número de oferentes (S), precio esperado por los oferentes (Peo), la tecnología (T) y la dotación de recursos (R).

$$\begin{array}{cccccccc}
 & & + & + & - & - & + & - & ++ \\
 (2) & Q_o = g & (P, P_{cp}, P_{sp}, P_f, S, P_{eo}, T, R)
 \end{array}$$

(León, 2010, pp. 11-12).

Respecto a los factores de producción, para León (2010, p.13) conforman el costo de producción, destacando salarios, equipos de capital y los recursos de la naturaleza.

Baca (2008, p. 42) indicó que para analizar la oferta, se debe estudiar minuciosamente datos como la cantidad de competidores, la ubicación, el equipamiento necesario y su capacidad de producción, valor monetario del bien o servicio y su calidad, posibilidades para llevar el bien o servicio a otros lugares, monto total fijo y mínimo que va costar llevar a cabo el proyecto y la cantidad de personal.

- Determinación de la demanda potencial insatisfecha

Habiendo realizado el estudio de mercado, se puede determinar si existe demanda insatisfecha o no. El siguiente autor menciona al respecto:

Aunque no se tenga un cálculo numérico de la demanda insatisfecha futura y aunque se llegue a calcular, es necesario analizar una serie de factores que existen en todo el mercado y que pesan aún más que el cálculo de un número llamado demanda insatisfecha, y recalcar que los datos obtenidos de fuentes primarias son más importantes que los obtenidos de fuentes secundarias, dados los problemas de confiabilidad de estos últimos.

(Baca, 2008, p. 44).

Estudio técnico.

Al respecto Baca (2008h, p.74) indica que este estudio “pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea”.

Estudio económico y financiero.

Baca (2008, p. 8) indica que el objetivo de este estudio es organizar estratégicamente todos los resultados e informes del Estudio de Mercado y del Estudio Técnico en presupuestos que serán la base para la Evaluación Económica y Financiera.

- Presupuestos.

Para un autor:

Los elementos que permiten elaborar el flujo de caja son los presupuestos. Estos se confeccionan en función a la información recolectada del mercado. Se realiza un presupuesto de ingresos y un conjunto de presupuestos que representan las inversiones o costos a corto y largo plazo. (Meza, 2011, p. 150).

- Punto de equilibrio.

Meza (2011, p. 194) indicó que “el punto de equilibrio es aquella situación donde los ingresos futuros cubren los costos futuros de un proyecto”. Asimismo mencionó que existen dos enfoques:

i) *Enfoque contable.*

El mismo autor señaló (p. 195) que bajo este enfoque, los ingresos totales tienen que superar los costos totales, por lo que es necesario distribuir todos los movimientos de dinero en ingresos totales, costos fijos, costos variables, costos totales, cantidad producida, precio por unidad, y costo variable medio. Con la finalidad de aplicar la siguiente fórmula:

$$PE = CF / (P - CVme)$$

$$CT = IT$$

$$CF + CV = P \times Q$$

$$CF + (CVT / Q) = P \times Q$$

$$CF + (CVme \times Q) = P \times Q$$

$$CF = (P \times Q) - (CVme \times Q)$$

$$CF = Q \times (P - CVme)$$

$Q = PE$ (Punto de equilibrio en unidades vendidas o producidas).

$CT = CF + CV$ (Punto de equilibrio en unidades monetarias).

Donde:

PE = Punto de Equilibrio.

CT = Costo Total.

IT = Ingreso Total.

CF = Costo Fijo.

CV = Costo Variable.

P = Precio.

Q = Cantidad.

CVme = Costo Variable Medio.

- Enfoque económico.

Meza (2011, p. 196) indica que en este enfoque se añade el COC al valor hallado en el enfoque anterior, mediante la siguiente expresión:

$$VF = VA \times (1 + COC)^{\Lambda(n)}$$

- Flujo de caja.

Según Meza (2011, p. 149) “El flujo de caja es la herramienta principal del planteamiento financiero, es en esta parte donde los inversionistas toman decisiones en el presente analizando el futuro.”

Asimismo, el mismo autor señala (2011, pp.162-163) que existen dos resultados importantes dentro del flujo de caja, los cuales son el Flujo de caja económico y el Flujo de caja financiero. El Flujo de Caja Económico es aquél que se obtiene de las actividades operativas más las de inversión menos el pago del impuesto a la renta, mientras que el Flujo de Caja Financiero se obtiene sumando los aportes de los inversionistas al Flujo de Caja Económico del período que continúa.

Evaluación económica y financiera.

Al respecto un autor indicó:

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.

Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto.

(Baca, 2008, p. 8).

- Criterios de evaluación.

Para el desarrollo de esta parte de la investigación se consideraron algunos de los criterios desarrollados por Sapag N. & Sapag R. (1989, pp. 272-) , tales como:

- Valor Presente Neto (VPN).

Los autores indicaron que este criterio plantea que el proyecto debe llevarse a cabo si el valor del VPN o VAN es igual o mayor a 0. Asimismo mencionaron que el VAN es el resultado de la resta de todos los ingresos y egresos del proyecto traídos al presente en su moneda y curso legal en la actualidad.

El criterio se expresa en la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_o$$

Donde “BNt” es el beneficio neto del flujo en el año t, pudiendo tener un valor positivo o negativo. El valor que representa “i” es la tasa de descuento, que debe incluir el costo implícito de la oportunidad de la inversión. El valor de “Io” es la inversión inicial realizada para llevar a cabo el proyecto. Por último, “t” es el año o período del proyecto.

- Tasa interna de rendimiento (TIR).

Los autores mencionaron que este criterio determina la viabilidad de un proyecto de inversión en base a sólo una tasa de rendimiento por cada período del flujo, con la que finalmente la sumatoria de los “BNt” actualizados son iguales a la inversión inicial, y expresados en moneda actual.

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_o = 0$$

Una vez obtenido el valor de la TIR, se debe hacer una comparación con el COC, si la TIR es igual o mayor que el COC, el proyecto debe aceptarse, de lo contrario, debe ser rechazado.

- Payback

Según Sapag N., Sapag R. & Sapag J. (2014, p. 259) este criterio halla el número de períodos requeridos para que los acreedores recuperen su inversión.

La fórmula para determinar el valor de este criterio, es la siguiente:

$$PR = \frac{I_0}{BN}$$

PR = Periodo de recuperación de capital.

I_0 = Inversión inicial.

BN = Beneficios netos generados en cada período.

i) *Razón beneficio costo (RBC)*

Sapag, N. (2011, p. 307) indicó que este indicador hace una comparación entre el valor actual de los flujos proyectados sobre el valor actual de todos los costos más la inversión.

Sapag, N. & Sapag, R (1989, p. 283) indicaron la siguiente fórmula para hallar este criterio:

$$RBC = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+i)^t} + I_0}$$

Y = Ingresos.

E = Egresos.

I_0 = Inversión inicial.

Los autores mencionaron que si el resultado del VAN es 0, entonces la RBC es 1; y si el VAN es mayor a 0, entonces la RBC será mayor a 1.

Antecedentes investigativos

También se revisaron otras investigaciones similares con la finalidad de obtener los aportes y conclusiones que brindaron sus autores. Siendo las que se presentan a continuación:

- Proyecto de inversión para implementar una sucursal del restaurante Lucy de San José en la ciudad de Arequipa 2016.

i) *Autores:*

Huarachi Calcina, Karen Brigiet y Rodriguez Bedoya Cynthia Jenifer.

ii) Principales Conclusiones:

- i) Colocar un restaurante en un lugar relativamente alejado de la ciudad puede ser factible y rentable.
- ii) La importancia de la promoción por boca a boca.
- iii) Todo local bien estructurado generará un impacto en la población de la zona que se pretende atender.

ii) Aporte:

El lugar donde se ubique un restaurante no va determinar su éxito o fracaso. Por lo que se debe elaborar y ejecutar estrategias adecuadas, y promover adecuadamente la publicidad del negocio.

- Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa 2012.

a) Autor:

Chávez Urday, Carlos Enrique.

b) Principales Conclusiones

- i) Los clientes que suelen tener preferencia en cuidar su salud, suelen ser adultos de edad media
- ii) La aplicación de la mercadotecnia es de gran ayuda y aporte ante la instauración de un restaurante.
- iii) Los problemas económicos del país no suelen afectar demasiado el consumo de las familias dentro y fuera de sus domicilios.

c) Aporte:

El investigador señaló que los adultos de edad media suelen ser la mayoría de clientes en los restaurantes vegetarianos del distrito de Yanahuara, por lo que fue un indicio portante para

determinar el perfil del consumidor de esta investigación. Asimismo, también resalta la importancia del marketing.

- Viabilidad económica financiera para la instalación de una empresa que oferte insumos para los restaurantes del distrito de Yanahuara en Arequipa 2015-2019.

a) *Autores:*

Sánchez Untiveros, María Fernanda y Villa Nueva Paredes, Grace Ximena.

b) *Principales Conclusiones:*

- i) En Arequipa se cuenta con suficiente materia prima para mantener los costos bajos para el abastecimiento de establecimientos como los restaurantes.
- ii) Es de vital importancia para facilitar los procesos de producción y ahorro de tiempo, obtener un convenio o trato con un distribuidor de recursos.
- iii) La determinación del Retorno de Inversión juega un papel demasiado importante para determinar la viabilidad de establecer un negocio.

c) *Aporte:*

Las investigadoras señalaron que Arequipa cuenta con un importante abastecimiento de recursos como la cebolla. También destacan la importancia de tener conexiones con empresas que puedan encargarse de ciertos procesos de la actividad del negocio. La investigación de estas autoras permitió apreciar la aplicación de criterios de evaluación como el VAN, el EVA, la TIR, en un proyecto de inversión real.

- Las preferencias gastronómicas del turista extranjero y la evaluación del servicio de atención en el restaurante “El Viñedo” Arequipa 2012- 2013.

a) *Autores:*

Paredes Peraltilla, Gladys Maria Victoria

b) *Principales conclusiones:*

- i) La demanda que se obtiene, a pesar de buscar segmentación, siempre variará y hay que adaptarse lo mejor posible sin perder esencia.
- ii) El mejoramiento continuo es un proceso que debe mantenerse si lo que se desea es seguir satisfaciendo y superando las expectativas de la demanda.
- iii) El tipo de calidad de atención es fundamental si se desea que la demanda no solo se mantenga, sino también que aumente.

c) Aporte:

Esta investigación señala que el mejoramiento continuo y la calidad de atención son elementos importantes a considerar para un restaurante.

Esquema estructural

- Resumen
- Índice General
- Introducción
- Marco Teórico
- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Económico y Financiero
- Evaluación Económica y Financiera
- Conclusiones
- Recomendaciones
- Bibliografía
- Anexos

Bibliografía

- Agroproyectos (s.f.). Qué es la Relación beneficio Costo. Recuperado el 04/05/2018 de <http://www.agroproyectos.org/relacion-beneficio-costo/>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Sexta edición. McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Blanco, J. (2002). Consumir azúcar con moderación [PDF]. Recuperado el 27/06/2018 de http://bvs.sld.cu/revistas/ali/vol16_2_02/ali08202.pdf
- Chávez, C. (2012). *Estudio de mercado para la instalación de un restaurante vegetariano en el distrito de Yanahuara en Arequipa, 2012*. (Tesis para Título). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Arequipa, Perú.
- Chirinos, Y. (2017). *Modelo para Identificar posibles fraudes internos en los procesos de conducción de asociaciones público – privadas aplicando la norma técnica peruana NTP – ISO 370012017. Caso Gobierno Regional de Arequipa*. (Tesis para Bachiller). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú.
- ConceptoDefinición.De (s.f.). Definición de Financiamiento. Recuperado el 01/05/2018 de <http://conceptodefinition.de/financiamiento/>
- Cursos Gastronomía (2014). Tipos de Restaurantes. Recuperado el 01/07/2018 de <http://www.cursosgastronomia.com.mx/blog/consejos/tipos-de-restaurante/>
- DefiniciónABC (s.f.). Definición de comida chatarra. Recuperado el 01/07/2018 de <https://www.definicionabc.com/salud/comida-chatarra.php>
- Dinero (2016). ¿Qué es el EVA y como se calcula?. Recuperado el 07/05/2018 de <https://www.dinero.com/empresas/articulo/que-es-el-eva-y-como-se-calcula/239711>
- Economíapedia (s.f.). Tasa Interna de Retorno. Recuperado el 03/05/2018 de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Economía Solidaria (s.f.). Medición del valor social y el impacto). Recuperado 21/05/2018 de <https://www.economiasolidaria.org/biblioteca/medicion-del-valor-social-y-el-impacto>

El País (s.f.). ¿Qué es la carne procesada?. Recuperado el 29/06/2018 de https://elpais.com/elpais/2015/10/26/ciencia/1445873550_076067.html

EmprendePyme (s.f.). ¿Qué es un presupuesto?. Recuperado el 02/05/2018 de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

Economíapedia (s.f.). Tasa Interna de Retorno. Recuperado 02/05/2018 de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Hernandez, C. (2013). *Propuesta para un plan de negocio para la introducción de una bebida propiedades antioxidantes en el mercado arequipeño*. (Tesis para Título).

Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Arequipa, Perú.

Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta edición. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Huarachi, K. Et Rodriguez, C. (2016). *Proyecto de inversión para implementar una sucursal del restaurante Lucy de San José en la ciudad de Arequipa, 2016*. (Tesis para Bachiller). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015). Sobre peso en la población peruana [PDF]. Recuperado 10/05/2018 de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-n111-2016-inei.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). Encuesta a establecimientos de Salud sobre Productos Priorizados del Programa Articulado nutricional – PAN. Recuperado 11/05/2018 de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digiales/Est/Lib1385/index.html

Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. Octava edición. Pearson Educación.

- León, J. (2010). *Economía Aplicada*. Universidad Nacional del Callao.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. Quinta edición. Pearson Educación.
- Meza, M. (2011). *Finanzas Empresariales para la Micro y Pequeña Empresa*. Universidad Católica de Santa María.
- Ministerio de Salud (2012). Boletín Estadístico de Salud [PDF]. Recuperado el 10/05/2018 de <http://bvs.minsa.gob.pe/local/minsa/2006.pdf>
- Ministerio de la Salud de Argentina (s.f.). Alimentación Saludable. Recuperado el 30/06/2018 de <http://www.msal.gov.ar/ent/index.php/informacion-para-ciudadanos/alimentacion-saludable>
- Ministerio de Salud de Perú (s.f.). El misnisterio de salud y la comida chatarra [PDF]. Recuperado el 02/07/2018 de https://www.minsa.gob.pe/portada/Especiales/2012/ComeRicoComeSano/archivos/articulo_comida_chatarra.pdf
- Ministerio de Salud de Perú (2015). Informe técnico Estado nutricional por etapas de vida en la población peruana; 2013-2014 [PDF]. Recuperado el 26/06/2018 de <http://www.portal.ins.gob.pe/en/component/rsfiles/preview?path=cenan%252FVigilancia%2Bde%2BIndicadores%2BNutricionales%2BB%252FVIN%2BENAHO%2BPOBLACION%2B2013-2014%2B220116.pdf>
- Organización Mundial de Salud (2017). Obesidad y Sobrepeso. Recuperado el 06/05/2018 de <http://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>
- Palaco, N. (2013). *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de una nueva comercializadora y distribuidora de productos agro-veterinarios en la ciudad de Juliaca, 2013*. Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Arequipa, Perú.
- Paredes, G. (2014). *Las preferencias gastronómicas del turista extranjero y la evaluación del servicio de atención en el restaurante “El Viñedo”, Arequipa, 2012-2013* [Tesis para Bachiller, Universidad Católica de Santa María].

Paredes, E. (2015). *Estudio de pre-factibilidad para la apertura de una empresa importadora de repuestos de maquinaria agroindustrial en la ciudad de Camaná, Arequipa 2015*. Universidad Católica de Santa María.

Sánchez, M. Et Villanueva, G. (2015). *Viabilidad económica financiera para la instalación de una empresa que oferte insumos para los restaurantes del distrito de Yanahuara en Arequipa 2015-2019*. (Tesis para Bachiller). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y evaluación*. Segunda edición. Pearson educación.

Sapag, N., & Sapag, R. (1989). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Segunda edición. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Sexta edición. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Schiffman, L., Lazar, L., & Winsenblit, J. (2010). *Comportamiento del consumidor*. Décima edición. Pearson Educación.

Slideshare (2010). *Gastronomía Saludable*. Recuperado el 05/05/2018 de <https://es.slideshare.net/calidadyalimentum/gastronomia-saludable>

Solorzano, K. Et Gonzales, V. (2018). *Estudio técnico, comercial y económico-financiero para determinar la viabilidad de la instalación de una empresa productora y comercializadora de productos sublimados en la ciudad de Arequipa 2017*. (Tesis para Título). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Arequipa, Perú.

UnComo (s.f). *Cuáles son las carnes procesadas*. Recuperado el 29/06/2018 de <https://salud.uncomo.com/articulo/cuales-son-las-carnes-procesadas-41010.html>

Web y Empresas (s.f). *Periodo de Recuperación de Capital*. Recuperado el 01/05/2018 de <https://www.webyempresas.com/periodo-de-recuperacion-del-capital-prc/>

Hipótesis

Si al realizar el estudio de mercado de comida saludable, existe demanda insatisfecha; es probable que la instalación de un restaurante sea económica y financieramente viable a través del VAN.

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

Técnicas

Para la elección del tema de investigación, se observó que hay una creciente demanda y oferta de productos y servicios relacionados al cuidado de la salud. Y que al existir una posibilidad real de inversión, se elige este mercado. Por lo que es importante realizar el estudio de mercado de comida saludable, para luego llevar a cabo la evaluación económica financiera; y determinar si es factible la instalación de un restaurante especializado.

Los síntomas se obtuvieron a través de observaciones de campo para determinar el número de restaurantes vegetarianos, gimnasios, y eventos deportivos. También se acudió a información secundaria de fuentes confiables como de la Organización Mundial de la Salud, o el Ministerio de Salud, para respaldar la información de los problemas que genera la habitual alimentación.

Para la determinación del perfil del consumidor, se realizaron observaciones de campo, visitas a restaurantes, sondeos, y entrevistas a personas del distrito de José Luis Bustamante y Rivero que tenían rasgos de querer cuidar su salud, como deportistas y clientes de restaurantes vegetarianos.

Para la información sobre los precios de la quinua y la chía, se acudió a noticias publicadas en internet cuando sucedieron tales eventos.

La inclusión de platos saludables en los restaurantes tradicionales y otros, se pudo corroborar a través de una visita a varios restaurantes del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Sobre el pronóstico, se hizo una estimación en base al crecimiento de restaurantes vegetarianos y saludables, y el mayor número de personas que tienen hábitos saludables en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero. Para el control del pronóstico se planteó la pregunta en base a la razón de la investigación, que será respondida con el desarrollo de esta.

Como la investigación será prácticamente de campo, ya que para cierta información se necesitó el acceso a fuentes ya publicadas, será una investigación primaria y secundaria. La finalidad viene a ser aplicada, ya que la información será relevante para tomar una decisión real de ofertar comida saludable a través de un restaurante especializado.

Para determinar la variable independiente se usó el modelo de la ley de la oferta y la demanda; por lo que la variable independiente será el estudio de mercado de comida saludable. Para realizar el estudio de mercado se debe estudiar la demanda de comida saludable a través de indicadores como el precio del bien y los gustos y preferencias de personas que cumplan con el perfil del consumidor de comida saludable. De igual manera se debe estudiar la oferta de comida saludable, a través de indicadores como el precio de mercado y el costo de los factores de producción de comida saludable.

Para la variable dependiente, se usó el criterio de la evaluación económica financiera; por lo que la variable dependiente será la factibilidad económica financiera de un restaurante especializado en comida saludable. Para realizar la factibilidad se debe determinar indicadores como el VAN, la TIR, el Período de recuperación de capital, y la Relación beneficio costo mediante la elaboración de un Estudio Técnico previo a la Evaluación.

Las interrogantes básicas plantean las preguntas indispensables para el trabajo de investigación. Como cuál es el precio de mercado de la comida saludable, cuánto es el costo de los factores de producción de los restaurantes de comida saludable, cuál es el perfil del consumidor, entre otros.

El objetivo general viene a responder si a través del estudio de mercado de comida saludable, será económica y financieramente factible la instalación de un restaurante en el distrito de comida saludable. Los objetivos específicos buscan dar respuesta a los indicadores de las variables.

El universo será una población abierta en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, ya que los comensales no sólo serán personas que vivan en la zona de funcionamiento del restaurante especializado; estos también pueden venir de diferentes lugares. Que cumplan con el perfil del consumidor de comida saludable. Personas que sean conscientes de los perjuicios de la comida habitual, personas que tengan aprecio por la comida saludable, personas que gustan de cuidar su salud física.

Para determinar el número de la muestra, se usó la fórmula estadística de la población finita:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde

n = Tamaño de muestra.

N= Población de José Luis Bustamante y Rivero = 86,425.

Z = Nivel de confianza = 95% = valor de 1.96.

P = Probabilidad de Ocurrencia = 30%.

q = Probabilidad de No Ocurrencia = 70%.

e = Margen de error = 5%.

Aplicando la fórmula para la investigación, se obtiene como resultado para el valor de “n” 321.49. Por lo que se encuestará a 322 personas del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

Para la selección de instrumentos se tuvo en cuenta aquellas herramientas que serían necesaria para la recolección, procesamiento, análisis, y validación de la información.

Por lo que el primer instrumento es la encuesta con las preguntas necesarias para obtener información que permita la operacionalización de las variables.

Las siguientes herramientas son las fotografías que respaldan la investigación y la obtención de información necesaria, como de los restaurantes que forman parte del mercado de comida saludable.

Otro instrumento es el uso de software estadístico para el procesamiento y la evaluación económica financiera. Que en este caso se trata de Microsoft Excel.

También se usarán computadoras y celulares para el proceso y almacenamiento de la información.

La hipótesis se plantea en un escenario probabilístico, en el que si se demuestra que existe demanda insatisfecha, la instalación de un restaurante especializado en comida saludable sería económica y financieramente factible.

El marco teórico se desarrolla con los conceptos teóricos claves que permitirán el desarrollo de cada parte de la investigación, y la mención de otros trabajos y su aporte, que contribuyeron al desarrollo del presente.

Instrumentos

- Encuestas.
- Fotografías.
- Software estadístico.
- Computadoras.
- Celulares.

Campo de Verificación

Ámbito

El presente estudio se realizará en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, de la ciudad de Arequipa.

Temporalidad

El estudio se realizará durante el presente año 2025.

Unidades de estudio

- Universo

Población abierta del distrito de José Luis Bustamante y Rivero que cumple con el perfil del consumidor de comida saludable.

- Muestra

322 personas.

Recursos necesarios

Humanos

Investigador

Bachiller Tapia Oblitas, José Luis

Quien dirigirá la investigación y llevará a cabo el análisis y redacción correspondientes.

Asesora:

Dra. Saavedra Pinto, Patricia.

Materiales de oficina y campo

Tabla 2

Materiales de oficina y campo

	Elementos
1	Computadora portátil.
2	Celulares para las grabaciones y fotografías.
3	Hojas A4.
4	Lapiceros de color rojo, azul y negro.
5	Fotocopias.
6	Empastados para la presentación de la tesis.
7	Anillados de borrador.
8	Internet.
9	Impresoras.
10	Encuestas.
11	Software de Microsoft Office.

Financieros

El encargado del trabajo de investigación cubrirá los gastos necesarios para desarrollar esta investigación.

Tabla 3*Recursos financieros*

CONCEPTO	UNIDAD o MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
- Lapiceros de color rojo, azul y negro.	Unidades	15	S/. 0.50	S/. 7.50
- Hojas A4.	Millar	1/2	S/. 5.00	S/. 2.50
- Fotocopias.	Unidades	350	S/. 0.10	S/. 35.00
- Internet.	Meses	5	S/. 50.00	S/. 250.00
- Transporte.	Viajes	80	S/. 1.00	S/. 80.00
- Llamadas telefónicas.	Minutos	150	S/. 0.20	S/. 30.00
OTROS GASTOS				S/. 50.00
TOTAL:				S/. 455.00

Cronograma**Tabla 4***Cronograma*

TIEMPO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	EPTIEMBR	OCTUBRE	OVIEMBR	DCIEMBR	ENERO	MARZO	ABRIL
ACTIVIDADES											
Redacción del Plan de Tesis											
Búsqueda más profunda de información											
Redacción del Marco Teórico											
Cálculo de las distintas variables a utilizar											
Elaboración e interpretación de gráficos											
Redacción de la introducción											
Redacción de los resultados											
Redacción de conclusiones											
Presentación del Plan de investigación											
Presentación del borrador de tesis											
Lectura y calificación de tesis											

Anexos

Encuesta al consumidor de comida saludable

FORMATO DE LA ENCUESTA

1. ¿Habitualmente cuánto paga por un menú saludable?

_____.

2. ¿A qué restaurante(s) suele recurrir para alimentarse saludablemente?

_____.

3. ¿Qué platos suele comer en los restaurantes de comida saludable? ¿Y cuánto paga?

_____.

_____.

_____.

4. Del 1 al 5 marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú

ENTRADA	(Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1	Lechuga, tomate, atún, cebolla, papa sancochada.					
2	Soltero de queso.					
3	Palta, trozos de pollo, tomate, pepino, trigo.					
4	Mote de habas, queso, choco.					
SOPA	(Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1	Crema de zapallo y zanahoria, cebolla china, almendras, papa.					
2	Sopa de chuño molido.					
3	Sopa de tomate, pimentón, champiñones, kion, vainitas.					
4	Caldo de gallina.					
SEGUNDO	(Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1	Rocoto relleno a la olla con papa sancochada.					
2	Sudado de pescado.					
3	Tallarines verdes con bisteck a la olla.					
4	Lentejas, tomate asado, palta, trozos de pollo, cebolla.					
BEBIDA		1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1	Mate de anís.					
2	Limonada.					
3	Manzanilla.					
4	Chicha morada.					
POSTRE		1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1	Mazamorra.					
2	Brocheta de frutas.					
3	Gelatina.					
4	Enrollado de espinaca con queso y tomate.					

Matriz de consistencia

Tabla 5

PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADOR		TÉCNICA	INSTRUMENTO		DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
					CUALITATIVO	CUANTITATIVO		PRIMARIA	SECUNDARIA	
Estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero 2025 - 2029.	Realizar el estudio de mercado de comida saludable para determinar la factibilidad económica financiera de un restaurante en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero en el periodo 2025 – 2029	<ul style="list-style-type: none"> Determinar el precio de mercado de la comida saludable, a través de una observación de campo. Determinar el costo de los factores de producción de los restaurantes que ofertan comida saludable, mediante entrevistas a los dueños. Determinar el perfil del consumidor de comida saludable. Determinar el precio que suelen pagar los consumidores de comida saludable, a través de encuestas a personas que cumplan con el perfil del consumidor de comida saludable. Determinar los gustos y preferencias de los consumidores de comida saludable, a través de encuestas. Determinar la viabilidad económica financiera del proyecto a través del VAN. Determinar la Tasa Interna de Rentabilidad. Determinar el periodo de recuperación de la inversión. Determinar el costo beneficio del proyecto. 	<p>• Hipótesis alternativa: H1: (D > O) Si al realizar el estudio de mercado de comida saludable, existe demanda insatisfecha, es probable que la instalación de un restaurante sea económica y financieramente viable a través del VAN.</p> <p>• Hipótesis nula: H0: (D < O) Si al realizar el estudio de mercado de comida saludable, no existe demanda insatisfecha, es probable que la instalación de un restaurante no sea económica y financieramente viable a través del VAN.</p>	Demanda	<p>Precio del bien (S/.) que pagan los consumidores por comer saludablemente.</p> <p>Gustos y Preferencias de los consumidores entre diferentes platos saludables. Del 1. (No me gusta) al 5. (Me encanta).</p>	Encuesta.	Encuesta a las personas que cumplan con el perfil del consumidor.	<p>El universo será una población abierta en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, ya que los comensales no sólo serán personas que vivan en la zona de funcionamiento del restaurante especializado; estos también pueden venir de diferentes lugares. Que cumplan con el perfil del consumidor de comida saludable: Personas que sean conscientes de los riesgos de la comida habitual, personas que tengan aprecio por la comida saludable, personas que gustan de cuidar su salud física.</p> <p>Para determinar el número de la muestra, se usó la fórmula estadística de la población finita:</p> $n = \frac{N * Z^2 * p * q}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$ <p>Donde: n = Tamaño de muestra. N= Población de José Luis Bustamante y Rivero = 86425. Z = Nivel de confianza = 95% = valor de 1.96. P = Probabilidad de Ocurrencia.= 30%. q = Probabilidad de No Ocurrencia. = 70%. e = Margen de error = 5%.</p> <p>Aplicando la fórmula para la investigación, se obtiene como resultado para el valor de “n” 321.49. Por lo que se encuestará a 322 personas del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.</p>		
				Oferta	<p>Precio de mercado (S/.) para determinar el precio de oferta.</p> <p>Costo de los factores de producción. (S/.)</p>	Observación y entrevista. Observación.	Observación a los precios en restaurantes vegetarianos o similares, a través de la visita a estos y/o entrevista a sus dueños. Observación de los precios de los insumos necesarios, a través de la visita a los mercados.		Observación a los precios referencia de los insumos necesarios publicados por el INEI y por el MINAGRI.	
				VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADOR CUANTITATIVO	TÉCNICA	INSTRUMENTO PRIMARIA			
				Factibilidad económica financiera de un restaurante.	<p>Valor Actual Neto (S/): - Inversión inicial + (Flujos futuros t / (1 + i)^ t)</p> <p>TIR (%): Tasa de rentabilidad esperada por el inversionista, a partir de la inversión inicial y los flujos de cada periodo.</p> <p>Periodo de recuperación de capital (años): Periodo anterior en que los flujos acumulados dejan de ser negativos.</p> <p>Relación beneficio costo (S/.): Valor actual de los flujos /costo</p>	Aplicación de las fórmulas a partir de los flujos.	Flujo de caja elaborado.			
<p>FUENTES: OMS, MINSA, CEIP Uruguay, Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos de Cuba.</p> <p>ELABORACIÓN: Propia.</p>										

Anexo 2. Encuesta para los clientes de comida saludable.

FORMATO DE LA ENCUESTA

1. ¿Habitualmente cuánto paga por un menú saludable?

2. ¿A qué restaurante(s) suele recurrir para alimentarse saludablemente?

3. ¿Qué platos suele comer en los restaurantes de comida saludable? ¿Y cuánto paga?

4. Del 1 al 5 marque según su preferencia por los siguientes platos en un menú

ENTRADA (Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1 Lechuga, tomate, atún, cebolla, papa sancochada.					
2 Soltero de queso.					
3 Palta, trozos de pollo, tomate, pepino, trigo.					
4 Mote de habas, queso, choclo.					
SOPA (Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1 Crema de zapallo y zanahoria, cebolla china, almendras, papa.					
2 Sopa de chuño molido.					
3 Sopa de tomate, pimentón, champiñones, kion, vainitas.					
4 Caldo de gallina.					
SEGUNDO (Sal, limón, rocoto, etc al gusto).	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1 Rocoto relleno a la olla con papa sancochada.					
2 Sudado de pescado.					
3 Tallarines verdes con bisteck a la olla.					
4 Lentejas, tomate asado, palta, trozos de pollo, cebolla.					
BEBIDA	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1 Mate de anís.					
2 Limonada.					
3 Manzanilla.					
4 Chicha morada.					
POSTRE	1. No me gusta	2. No mucho	3. Lo comería	4. Me gusta	5. Me encanta
1 Mazamorra.					
2 Brocheta de frutas.					
3 Gelatina.					
4 Enrollado de espinaca con queso y tomate.					

Anexo 3. Cálculos de Alfa de Cronbach

ENCUESTADOS	ÍTEMS																SUMA						
	IT 1	IT 2	IT 3	IT 4	IT 1	IT 2	IT 3	IT 4	IT 1	IT 2	IT 3	IT 4	IT 1	IT 2	IT 3	IT 4							
1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	20	
2	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	24
3	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	26	
4	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	20	
5	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	
7	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	26	
8	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24	
9	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26	
10	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	28	
11	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	23	
12	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21	
13	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	22	
14	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	23	
15	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	27	
16	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	26	
17	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	25,5	
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	
19	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	23	
20	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	32	
21	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	21	
22	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	28	
23	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24	
24	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	23	
25	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27	
26	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	28	
27	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	27	
28	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	21	
29	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	24	
30	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	25	
31	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	21	
32	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	25	
33	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	21	
34	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	23	
35	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	23	
36	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	24	
37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
38	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	23	
39	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	25	
40	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	25	
41	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
42	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	24	
43	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	21	
44	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	20	
45	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31	
46	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	22	
47	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	22	
48	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	19	
49	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27	
50	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	25	
51	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
52	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	24	
53	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24	
54	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	27	
55	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	
56	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	27	
57	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	22	
58	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	24	
59	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	22	
60	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21	
61	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	27	
62	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	28	
63	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	24	
64	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
65	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
66	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	23	
67	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	26	
68	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	24	
69	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	28	
70	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	25	
71	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	23	
72	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29	
73	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
74	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	32	
75	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	19	
76	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31	
77	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28	
78	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	33	
79	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	37	
80	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	39	

81	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	25
82	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	26
83	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30
84	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	23
85	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	28
86	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	21
87	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
88	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	21
89	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
90	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24
91	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
92	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	21
93	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	23
94	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	25
95	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	27
96	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	26
97	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	26
98	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	27
99	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
100	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	43
101	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
102	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	28
103	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	26
104	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	28
105	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
106	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	22
107	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	34
108	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
109	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	26
110	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	25
111	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	24
112	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	27
113	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	23
114	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	28
115	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	28
116	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
117	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
118	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	19
119	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	24
120	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	27
121	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	23
122	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	29
123	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
124	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	25
125	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	33
126	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
127	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	28
128	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
129	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	25
130	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	26
131	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	32
132	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	21
133	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	26
134	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	29
135	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	35
136	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	30
137	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	26
138	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	21
139	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	15
140	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	34
141	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
142	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	25
143	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
144	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	21
145	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	23
146	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24
147	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
148	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	24
149	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	24
150	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	16
151	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24
152	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	25
153	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	35
154	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
155	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
156	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	24
157	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
158	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	24
159	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	23
160	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	29

241	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	19
242	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
243	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
244	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	23
245	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	42
246	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30
247	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	35
248	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
249	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	23
250	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	28
251	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	21
252	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
253	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	24
254	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
255	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
256	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	21
257	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	27
258	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	47
259	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
260	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	22
261	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	23
262	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
263	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
264	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
265	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
266	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
267	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	20
268	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	31
269	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	23
270	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	23
271	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
272	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
273	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	21
274	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
275	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
276	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
277	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
278	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	24
279	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	23
280	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
281	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30
282	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
283	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	23
284	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	20
285	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
286	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
287	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
288	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	25
289	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	28
290	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
291	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	25
292	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	27
293	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
294	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	25
295	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	24
296	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	21
297	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	24
298	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	24
299	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	24
300	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	22
301	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	29
302	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	26
303	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
304	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
305	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21
306	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
307	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	22
308	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	25
309	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25
310	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	24	
311	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
312	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	26
313	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	26
314	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	24
315	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	24
316	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
317	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	27
318	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	26
319	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	26
320	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
321	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	23
322	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	23
VARIANZA	0.13	0.15	0.14	0.18	0.17	0.24	0.24	0.18	0.13	0.18	0.21	0.16	0.10	0.09	0.09	0.08	0.18	0.11	0.11	0.20	
SUMATORIA DE	3.07																				
VARIANZA DE LA	16.17																				

Anexo 4. Entrevista para los dueños de restaurantes saludables.

Nombre del restaurante:

- 1) ¿Cómo surgió su idea para abrir este negocio?
- 2) Al abrir la empresa ¿contaba con experiencia en esta actividad y tenía conocimientos administrativos?
- 3) ¿Cuáles cree que son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su negocio?
- 4) ¿Cuál es su criterio para elegir buenos proveedores?
- 5) ¿Cómo sería su reacción, o anticipación, ante una crisis como la de Venezuela?
- 6) ¿Cómo mantiene felices a sus trabajadores?
- 7) ¿Cuál es su criterio para elegir personal?
- 8) ¿Qué consejos brindaría a alguien que recién empezaría en este negocio?
- 9) En promedio, ¿cuántas horas dedica a su trabajo por día?
- 10) ¿Cómo es un día cualquiera en su vida?
- 11) ¿Qué otros riesgos percibe en el futuro para su negocio y cómo los afrontaría?
- 12) Mirando el futuro, ¿cómo ve a su empresa y al mercado de comida saludable dentro de 10 años? ¿Piensan abrir un nuevo local, en dónde?

Anexo 5. Entrevista para los clientes de los restaurantes saludables.

Nombre del restaurante:

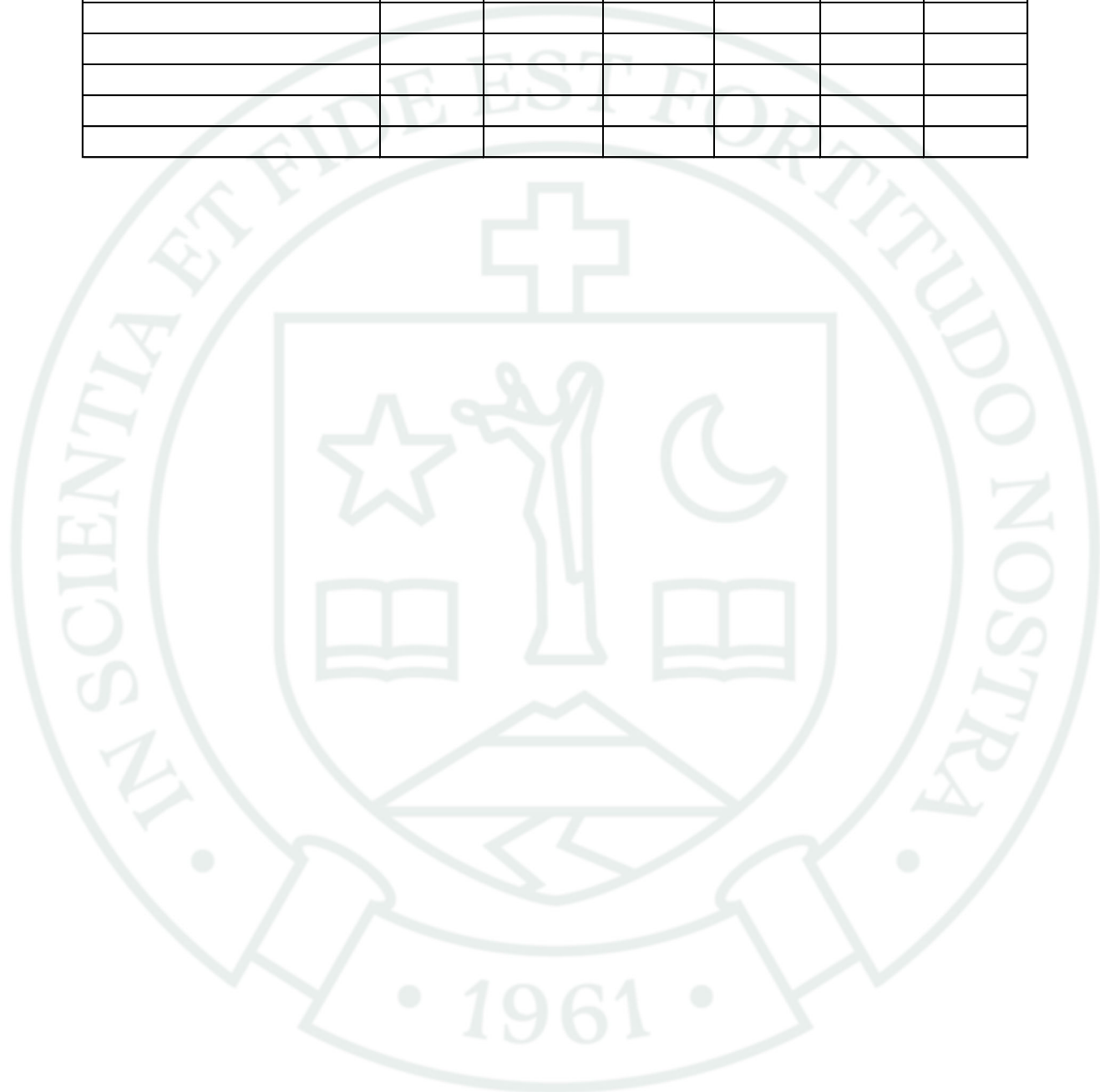
1. ¿Está satisfecho con el servicio?
2. ¿Con qué frecuencia asiste al restaurante a la semana? ¿Por qué?
3. ¿Por qué elige este restaurante y no los demás?
4. Cómo calificaría los siguientes puntos sobre el restaurante:

	Buena	Mala
Cortesía y trato		
Rapidez		
Limpieza		
Calidad de la comida		
Relación Precio / calidad		

5. ¿Tiene observaciones o recomendaciones sobre el servicio?
6. ¿Le gustaría que hubiese más restaurantes de comida saludable en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero?

Anexo 6. Registro de asistencia de clientes en los restaurantes saludables

Restaurante	Precio del menú	Asistencia				Fecha
		12 pm - 1 pm	1 pm - 2 pm	2 pm - 3 pm	Total	



Anexo 7. Regímenes Laborales



PRINCIPALES ALCANCES DE LA NUEVA LEY MYPE Regímenes Laborales Especiales

Referencias	Microempresa	Pequeña Empresa
Características	De 1 hasta 10 trabajadores. Ingresos anuales hasta 150 UIT.	De 1 hasta 100 trabajadores. Ingresos anuales hasta 1700 UIT.
Remuneración mínima	RMV S/. 550.00 (puede ser menor si lo acuerda el Consejo nacional de Trabajo)	RMV S/. 550.00
Jornada - Horario	8 horas diarias o 48 horas semanales	8 horas diarias o 48 horas semanales
Descanso semanal	24 horas	24 horas
Vacaciones	15 días al año	15 días al año
CTS	No tienen derecho	15 remuneraciones diarias por año. Tope: 90 remuneraciones diarias.
Gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad	No tienen derecho	Media remuneración (Julio - Diciembre).
Asignación Familiar	No tiene derecho	No tiene derecho
Utilidades	No tiene derecho.	Regulada por el D. Leg. N° 892

Referencias	Microempresa	Pequeña Empresa
Indemnización por Despido Arbitrario o injustificado	10 remuneraciones diarias por año. Tope: 90 remuneraciones diarias.	20 remuneraciones diarias por año. Tope: 120 remuneraciones diarias.
Seguro Social	El empleador aportará el 50%, y el Estado aportará el otro 50%. (Régimen Especial Semicolaborativo de Salud).	Afiliación obligatoria de los trabajadores a E S S A L U D, el empleador aportará el 9%.
Pensiones	Afiliación voluntaria a un sistema de pensiones libremente elegido: - AFP - ONP - Sistema de Pensiones Sociales (máx. 4% RMV)	Afiliación obligatoria a un sistema de pensiones libremente elegido: - AFP - ONP.
Seguro de vida	No aplica	Si tiene derecho, a partir de los 4 años de vínculo Laboral D. L. N° 688.

Quando se pierde el Régimen Especial Laboral?

Las micro o pequeñas empresas que sobrepasaran por 2 años consecutivos los límites de ventas anuales o de trabajadores señalados, podrán permanecer hasta por un año calendario en el Régimen Especial Laboral. Luego de dicho plazo pasarán al régimen laboral que les corresponda.



Anexo 8. Regímenes Tributarios

Regímenes tributarios																
CONCEPTOS	NUEVO RUS	RÉGIMEN ESPECIAL	RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO	RÉGIMEN GENERAL												
PERSONA NATURAL ¹	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ												
PERSONA JURÍDICA	NO	SÍ	SÍ	SÍ												
LÍMITE DE INGRESOS	Hasta S/ 96,000 de ingresos brutos anuales u S/ 8,000 mensuales	Hasta S/ 525,000 anuales de ingresos netos	Hasta 1,700 UIT de ingresos netos	Sin límite												
LÍMITE DE COMPRAS	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales	Hasta S/ 525,000 anuales	Sin límite	Sin límite												
COMPROBANTES DE PAGO QUE PUEDEN EMITIR	<ul style="list-style-type: none"> Boleta de venta Tickets que no generen crédito fiscal, gasto o costo. 	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.												
DECLARACIÓN ANUAL - RENTA	NO	NO	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Renta Neta Anual</th> <th>Tasas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta 15 UIT</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>Más de 15 UIT</td> <td>29.50 %</td> </tr> </tbody> </table>	Renta Neta Anual	Tasas	Hasta 15 UIT	10 %	Más de 15 UIT	29.50 %	<table border="1"> <thead> <tr> <th>SÍ</th> <th>Renta Neta Anual</th> <th>Tasa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td>29.50%</td> </tr> </tbody> </table>	SÍ	Renta Neta Anual	Tasa			29.50%
Renta Neta Anual	Tasas															
Hasta 15 UIT	10 %															
Más de 15 UIT	29.50 %															
SÍ	Renta Neta Anual	Tasa														
		29.50%														
PAGO DE TRIBUTOS MENSUALES	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Ingresos hasta S/</th> <th>Compras hasta S/</th> <th>Cuota mensual S/</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5,000</td> <td>5,000</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8,000</td> <td>8,000</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Ingresos hasta S/	Compras hasta S/	Cuota mensual S/	1	5,000	5,000	20	2	8,000	8,000	50	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales. IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal). 	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Pago a cuenta mensual <ul style="list-style-type: none"> Hasta 300 UIT: 1% a los ingresos netos obtenidos en el mes. Más 300 UIT hasta 1700 UIT: El que resulta mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%² IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal). 	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulta mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%² IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
Categoría	Ingresos hasta S/	Compras hasta S/	Cuota mensual S/													
1	5,000	5,000	20													
2	8,000	8,000	50													
LIBROS OBLIGADOS A LLEVAR ³	Ninguno	<ul style="list-style-type: none"> Registro de Compras, y Registro de Ventas 	<ol style="list-style-type: none"> Hasta 300 UIT de ingresos anuales, Registro de Ventas, Registro de Compras, Libro Diario de Formato Simplificado. Más de 300 UIT hasta 1,700 UIT de ingresos anuales, libros de acuerdo al Régimen General. 	<ol style="list-style-type: none"> De no superar 300 UIT⁴ de ingresos anuales llevan: Registro de Compras, Registro de Ventas y Libro Diario de Formato Simplificado. Desde 300 hasta 500 UIT⁴ de ingresos anuales, llevan: Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras, Registro de Ventas. Más de 500 hasta 1,700 UIT⁴ de ingresos anuales, llevan: Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras y Registro de Ventas. Más de 1,700 UIT⁴ de ingresos anuales llevan: Contabilidad completa. 												
ACTIVOS FIJOS	Hasta S/ 70,000 (no se computan predios ni vehículos)	Hasta S/ 126,000 (no se computan predios ni vehículos)	Sin Límite	Sin Límite												
TRABAJADORES	Sin Límite	Máximo 10 por turno	Sin Límite	Sin Límite												

(1) Incluye a las sucesiones indivisas.
 (2) De acuerdo a lo establecido en el artículo 85° de la Ley del Impuesto a la Renta.
 (3) En caso se lleven libros en forma manual o computarizada estos deben ser legalizados ante cualquier Notario Público o Juez de Paz, según el caso, antes de su uso. Tener en cuenta además, los libros que según el caso establecen el Impuesto a la Renta y el IGV.
 (4) El monto de la UIT (Unidad Impositiva Tributaria) se regula anualmente. Para el año 2018 la UIT es de S/ 4,150. Se consideran los ingresos obtenidos en el ejercicio anterior y la UIT del ejercicio en curso, salvo que se haya iniciado actividades en el ejercicio

Anexo 9. Presupuestos de ventas

	2026											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio del menú	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
Cantidad de venta diaria	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
Días trabajados por mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	13
Cantidad de venta mensual	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	1,066.00	533.00
INGRESOS TOTALES	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	6,662.50
	2027											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio del menú	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
Cantidad de venta diaria	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
Días trabajados por mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	13
Cantidad de venta mensual	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	1,144	572
INGRESOS TOTALES	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	7,150.00
	2028											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio del menú	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
Cantidad de venta diaria	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Días trabajados por mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	13
Cantidad de venta mensual	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	1,222	611
INGRESOS TOTALES	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	7,637.50
	2029											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio del menú	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
Cantidad de venta diaria	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Días trabajados por mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	13
Cantidad de venta mensual	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	650
INGRESOS TOTALES	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	8,125.00

Anexo 10. Presupuestos de costo de insumos

2026												
COSTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	2,824.50	2,824.50	2,824.50	2,840.00	2,840.00	2,840.00	2,911.00	2,911.00	2,911.00	2,826.50	2,826.50	1,413.25
2027												
COSTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	2,959.10	2,959.10	2,959.10	2,975.50	2,975.50	2,975.50	3,049.75	3,049.75	3,049.75	2,961.75	2,961.75	1,480.88
2028												
COSTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	3,093.70	3,093.70	3,093.70	3,111.00	3,111.00	3,111.00	3,188.50	3,188.50	3,188.50	3,097.00	3,097.00	1,548.50
2029												
COSTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	3,228.30	3,228.30	3,228.30	3,246.50	3,246.50	3,246.50	3,327.25	3,327.25	3,327.25	3,232.25	3,232.25	1,616.13

Anexo 11. Presupuestos de mano de obra directa 2026 y 2027

	2026											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SUELDOS												
Cocinero	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	775.00
Ayudante de cocina	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	625.00
Mozo	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	565.00
TOTAL SUELDOS	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	1,965.00
AFP												
Cocinero	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82
Ayudante de cocina	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63
Mozo	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55
TOTAL AFP	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99
SIS												
Cocinero	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Ayudante de cocina	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Mozo	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
TOTAL SIS	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
VACACIONES												
Cocinero												775.00
Ayudante de cocina												625.00
Mozo												565.00
TOTAL VACACIONES												1,965.00
TOTAL MENSUAL	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01
	2027											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SUELDOS												
Cocinero	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	775.00
Ayudante de cocina	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	625.00
Mozo	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	565.00
TOTAL SUELDOS	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	1,965.00
AFP												
Cocinero	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82
Ayudante de cocina	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63
Mozo	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55
TOTAL AFP	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99
SIS												
Cocinero	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Ayudante de cocina	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Mozo	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
TOTAL SIS	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
VACACIONES												
Cocinero												775.00
Ayudante de cocina												625.00
Mozo												565.00
TOTAL VACACIONES												1,965.00
TOTAL MENSUAL	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01

Anexo 12. Presupuestos de mano de obra directa 2028 y 2029

	2028											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SUELDOS												
Cocinero	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	775.00
Ayudante de cocina	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	625.00
Mozo	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	565.00
TOTAL SUELDOS	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	1,965.00
AFP												
Cocinero	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82
Ayudante de cocina	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63
Mozo	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55
TOTAL AFP	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99	460.99
SIS												
Cocinero	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Ayudante de cocina	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Mozo	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
TOTAL SIS	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
VACACIONES												
Cocinero												775.00
Ayudante de cocina												625.00
Mozo												565.00
TOTAL VACACIONES												1,965.00
TOTAL MENSUAL	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01	3,514.01
	2029											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SUELDOS												
Cocinero	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	1,550.00	775.00
Ayudante de cocina	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	625.00
Mozo	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	1,130.00	565.00
TOTAL SUELDOS	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	3,930.00	1,965.00
AFP												
Cocinero	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82	181.82
Ayudante de cocina	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63	146.63
Mozo	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55	132.55
TOTAL AFP	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61	390.61
SIS												
Cocinero	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Ayudante de cocina	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Mozo	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
TOTAL SIS	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
VACACIONES												
Cocinero												775.00
Ayudante de cocina												625.00
Mozo												565.00
TOTAL VACACIONES												1,965.00
TOTAL MENSUAL	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39	3,584.39

Anexo 13. Presupuestos de gastos indirectos

	2025	2026											
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Gas 45 kg		-730.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-185.00
Luz		-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00
Agua		-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00
Alquiler de local	-2,400.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00
Total gasto mensual	-2,400.00	-2,090.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00
		2027											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Gas 45 kg		-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-185.00
Luz		-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00
Agua		-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00
Alquiler de local	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00
Total gasto mensual	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00
		2028											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Gas 45 kg		-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-185.00
Luz		-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00
Agua		-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00
Alquiler de local	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00
Total gasto mensual	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00
		2029											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Gas 45 kg		-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-185.00
Luz		-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00	-90.00
Agua		-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00	-70.00
Alquiler de local	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00	-1,200.00
Total gasto mensual	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00

Anexo 14. Presupuestos tributarios 2025, 2026 y 2027

	2025	2026											
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Impuesto General a las Ventas													
Inversión de capital	10,768.50												
IGV (18%)	1,938.33												
Ventas	-	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	6,662.50
IGV (18%)	-	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	1,199.25
IGV a pagar	-	460.17	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	2,398.50	1,199.25
Impuesto a la Renta													
1.5% de Ingresos		199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	199.88	99.94
Arbitrios Comerciales		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PAGO DE IMPUESTOS		661.05	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	2,599.38	1,300.19
		2027											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Impuesto General a las Ventas													
Inversión de capital													
IGV (18%)													
Ventas	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	7,150.00
IGV (18%)	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	1,287.00
IGV a pagar	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	2,574.00	1,287.00
Impuesto a la Renta													
1.5% de Ingresos	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	214.50	107.25
Arbitrios Comerciales	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PAGO DE IMPUESTOS	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	2,181.10	1,091.05

Anexo 15. Presupuestos tributarios 2028 y 2029

2028												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Impuesto General a las Ventas												
Inversión de capital												
IGV (18%)												
Ventas	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	7,637.50
IGV (18%)	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	1,374.75
IGV a pagar	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	2,749.50	1,374.75
Impuesto a la Renta												
1.5% de Ingresos	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	229.13	114.56
Arbitrios Comerciales	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PAGO DE IMPUESTOS	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	2,979.63	1,490.31
2029												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Impuesto General a las Ventas												
Inversión de capital												
IGV (18%)												
Ventas	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	8,125.00
IGV (18%)	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	1,462.50
IGV a pagar	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	1,462.50
Impuesto a la Renta												
1.5% de Ingresos	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	243.75	121.88
Arbitrios Comerciales	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PAGO DE IMPUESTOS	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	2,485.30	1,585.38

Anexo 16. Flujo de Caja 2025 y 2026

	2025	2026											
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN													
Ingresos por ventas		13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	13,325.00	6,662.50
Compras de insumos		-2,824.50	-2,824.50	-2,824.50	-2,840.00	-2,840.00	-2,840.00	-2,911.00	-2,911.00	-2,911.00	-2,826.50	-2,826.50	-1,413.25
Gastos de mano de obra directa		-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01
Gastos indirectos	-2,400.00	-2,090.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,730.00	-1,545.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN													
Inversiones de capital	-10,768.50												
Requerimientos municipales	-207.10												
Pago de impuestos		-661.05	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-2,599.38	-1,300.19
Egresos totales		-9,089.56	-10,667.89	-10,667.89	-10,683.39	-10,683.39	-10,683.39	-10,754.39	-10,754.39	-10,754.39	-10,669.89	-10,669.89	-7,772.45
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-13,375.60	4,235.44	2,657.11	2,657.11	2,641.61	2,641.61	2,641.61	2,570.61	2,570.61	2,570.61	2,655.11	2,655.11	-1,109.95
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO													
Préstamo	5,000.00												
Intereses		-198.35	-104.47	-92.87	-87.28	-78.43	-62.61	-60.00	-48.90	-40.85	-29.97	-20.86	-10.53
Amortización		-287.91	-381.79	-393.39	-398.98	-407.83	-423.65	-426.26	-437.36	-445.41	-456.29	-465.40	-475.73
Cuota		-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26	-486.26
Egresos totales		-9,575.82	-11,154.15	-11,154.15	-11,169.65	-11,169.65	-11,169.65	-11,240.65	-11,240.65	-11,240.65	-11,156.15	-11,156.15	-8,258.71
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-8,375.60	3,749.18	2,170.85	2,170.85	2,155.35	2,155.35	2,155.35	2,084.35	2,084.35	2,084.35	2,168.85	2,168.85	-1,596.21

Anexo 17. Flujo de Caja 2027

	2027											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN												
Ingresos por ventas	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	14,300.00	7,150.00
Compras de insumos	-2,959.10	-2,959.10	-2,959.10	-2,975.50	-2,975.50	-2,975.50	-3,049.75	-3,049.75	-3,049.75	-2,961.75	-2,961.75	-1,480.88
Gastos de mano de obra directa	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01
Gastos indirectos	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,487.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN												
Inversiones de capital												
Requerimientos municipales												
Pago de impuestos	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-2,789.50	-1,395.25
Egresos totales	-10,876.61	-10,876.61	-10,876.61	-10,893.01	-10,893.01	-10,893.01	-10,967.26	-10,967.26	-10,967.26	-10,879.26	-10,879.26	-7,877.14
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	3,423.39	3,423.39	3,423.39	3,406.99	3,406.99	3,406.99	3,332.74	3,332.74	3,332.74	3,420.74	3,420.74	-727.14
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO												
Préstamo												
Intereses												
Amortización												
Cuota												
Egresos totales	-10,876.61	-10,876.61	-10,876.61	-10,893.01	-10,893.01	-10,893.01	-10,967.26	-10,967.26	-10,967.26	-10,879.26	-10,879.26	-7,877.14
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	3,423.39	3,423.39	3,423.39	3,406.99	3,406.99	3,406.99	3,332.74	3,332.74	3,332.74	3,420.74	3,420.74	-727.14

Anexo 18. Flujo de Caja 2028

	2028											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN												
Ingresos por ventas	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	15,275.00	7,637.50
Compras de insumos	-3,093.70	-3,093.70	-3,093.70	-3,111.00	-3,111.00	-3,111.00	-3,188.50	-3,188.50	-3,188.50	-3,097.00	-3,097.00	-1,548.50
Gastos de mano de obra directa	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01
Gastos indirectos	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,487.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN												
Inversiones de capital												
Requerimientos municipales												
Pago de impuestos	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-2,979.63	-1,490.31
Egresos totales	-11,201.34	-11,201.34	-11,201.34	-11,218.64	-11,218.64	-11,218.64	-11,296.14	-11,296.14	-11,296.14	-11,204.64	-11,204.64	-8,039.82
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	4,073.66	4,073.66	4,073.66	4,056.36	4,056.36	4,056.36	3,978.86	3,978.86	3,978.86	4,070.36	4,070.36	-402.32
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO												
Préstamo												
Intereses												
Amortización												
Cuota												
Egresos totales	-11,201.34	-11,201.34	-11,201.34	-11,218.64	-11,218.64	-11,218.64	-11,296.14	-11,296.14	-11,296.14	-11,204.64	-11,204.64	-8,039.82
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	4,073.66	4,073.66	4,073.66	4,056.36	4,056.36	4,056.36	3,978.86	3,978.86	3,978.86	4,070.36	4,070.36	-402.32

Anexo 19. Flujo de Caja 2029

	2029											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN												
Ingresos por ventas	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	8,125.00
Compras de insumos	-3,228.30	-3,228.30	-3,228.30	-3,246.50	-3,246.50	-3,246.50	-3,327.25	-3,327.25	-3,327.25	-3,232.25	-3,232.25	-1,616.13
Gastos de mano de obra directa	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01	-3,514.01
Gastos indirectos	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,614.00	-1,487.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN												
Inversiones de capital												
Requerimientos municipales												
Pago de impuestos	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-3,169.75	-1,585.38
Egresos totales	-11,526.06	-11,526.06	-11,526.06	-11,544.26	-11,544.26	-11,544.26	-11,625.01	-11,625.01	-11,625.01	-11,530.01	-11,530.01	-8,202.51
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	4,723.94	4,723.94	4,723.94	4,705.74	4,705.74	4,705.74	4,624.99	4,624.99	4,624.99	4,719.99	4,719.99	-77.51
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO												
Préstamo												
Intereses												
Amortización												
Cuota												
Egresos totales	-11,526.06	-11,526.06	-11,526.06	-11,544.26	-11,544.26	-11,544.26	-11,625.01	-11,625.01	-11,625.01	-11,530.01	-11,530.01	-8,202.51
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	4,723.94	4,723.94	4,723.94	4,705.74	4,705.74	4,705.74	4,624.99	4,624.99	4,624.99	4,719.99	4,719.99	-77.51

Anexo 21. Simulación de financiamiento proporcionada por Interbank

Prestatario:	FACTORES	Comisión	100.00
Monto:	5,000.00	2%	
Tasa efectiva Mensual:	2.19%		
Tasa efectiva Anual:	29.69%		240 20%
# cuotas	24		
Total intereses:	1,481.91		

# de cuota	Mes	Saldo	Capital	Interes	Cuota
		5,000.00			
1	06/09	4,839.42	160.58	109.50	270.08
2	07/09	4,675.32	164.10	105.98	270.08
3	08/09	4,507.63	167.69	102.39	270.08
4	09/09	4,336.27	171.36	98.72	270.08
5	10/09	4,161.16	175.12	94.96	270.08
6	11/09	3,982.21	178.95	91.13	270.08
7	12/09	3,799.34	182.87	87.21	270.08
8	01/10	3,612.46	186.87	83.21	270.08
9	02/10	3,421.50	190.97	79.11	270.08
10	03/10	3,226.35	195.15	74.93	270.08
11	04/10	3,026.93	199.42	70.66	270.08
12	05/10	2,823.14	203.79	66.29	270.08
13	06/10	2,614.88	208.25	61.83	270.08
14	07/10	2,402.07	212.81	57.27	270.08
15	08/10	2,184.60	217.47	52.61	270.08
16	09/10	1,962.36	222.24	47.84	270.08
17	10/10	1,735.26	227.10	42.98	270.08
18	11/10	1,503.18	232.08	38.00	270.08
19	12/10	1,266.02	237.16	32.92	270.08
20	01/11	1,023.67	242.35	27.73	270.08
21	02/11	776.00	247.66	22.42	270.08
22	03/11	522.92	253.08	16.99	270.08
23	04/11	264.29	258.63	11.45	270.08
24	05/11	-0.00	264.29	5.79	270.08