

# UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN  
RESTAURANTE TEMATICO “COSTA-SIERRA-SELVA, EN EL  
DISTRITO DE YANAHUARA, AREQUIPA 2013”**

**Tesis presentada por:**

PAJUELO VALENZUELA, KRISTEL  
VIGIL DÁVALOS YVANNA LUCIA

**Para optar el Título Profesional de:**

Licenciadas en Administración de Empresas

**AREQUIPA - PERU  
2013**

## DEDICATORIA

*A Dios y la Virgen Inmaculada, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.*

*A mis Padres, por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y porque siempre me apoyaron. Papá gracias por darme una carrera para mi futuro, todo esto te lo debo a ti.*

*A mis familiares, por quererme y apoyarme siempre, esto también se lo debo a ustedes.*

*A Gianfranco, por ser la persona que me inculco a estudiar esta carrera y darme fuerzas para poder seguir adelante a pesar de los problemas*

*A mi Sobrinita Luana, gracias por ser una de mis inspiraciones y darme fuerzas para seguir adelante.*

*Kristel Pajuelo Valenzuela*

## DEDICATORIA

*A Dios y la Virgen de la Candelaria  
Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos.*

*A mi madre Yovannislava.  
Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.*

*A mi padre Jesús  
A pesar de no ser un padre de sangre, me quiso y crió como tal.*

*Yvanna Vigil Dávalos*

## **RESUMEN**

La gastronomía del Perú es una de las más diversas del mundo, como lo demuestra el hecho, es el país con mayor número de platos típicos en el mundo, es por la misma razón que se ha hecho tan conocida en el Perú y el mundo donde no solo se propaga en programas gastronómicos en la televisión, radio y se hacen reportajes en revistas y diarios, si no también nuestra comida se lleva a ferias Internacionales.

La idea de este estudio fue determinar la Pre factibilidad de la instalación de lugar acogedor lleno de tradición Peruana, en donde los clientes se sientan identificados con su País y puedan adquirir las comidas de nuestras 3 Regiones Principales, la Costa, Sierra donde cada ambiente estará decorado y ambientado acorde a las costumbres y tradiciones de estas regiones buscando así que el consumidor encuentre todo lo que desee en un solo lugar, sintiéndose identificado con el Perú.

A lo largo de los Capítulos podremos ver los diferentes Estudios realizados con el fin de determinar si este proyecto es factiblemente por la parte económica y Financiera ya que tenemos en claro que no solo la buena comida es suficiente para garantizar el éxito de tu restaurante y obtener grandes beneficios, sino también los estudios previos, las capacidades cognitivas al momento de desarrollar el proyecto y finalmente la publicidad llevada a cabo.

## SUMMARY

The cuisine of Peru is one of the most diverse in the world, as evidenced by the fact it is the largest number of dishes in the world, is for the same reason that has become so well known in Peru and the world where spreads not only gastronomic programs on television, radio and make reports in magazines and newspapers, but also our food takes international fairs.

The idea of this study was to determine the feasibility of create a place which contains the Peruvian tradition, where customers feel identified with their country and they can consume meals of 3 Main Regions Costa, Sierra and Selva and each room will furnished and decorated according to the customs and traditions of these regions so that the consumer find everything in one place, feeling identified with Peru.

Through the Chapters we will see different studies in order to determine the feasibly of the project by the Economic and Financial Studies and prove that not only good food is enough to ensure the success of our restaurant and get great benefits, but also the previous studies, the cognitive abilities when developing the advertising project and finally conducted.

## INDICE

<b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO TEÓRICO.....</b>	<b>13</b>
1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	13
2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....	13
2.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA.....	14
2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN Y NIVEL DE PROBLEMA .....	14
2.3 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	14
2.4 ANÁLISIS DE VARIABLES .....	15
2.4.1 VARIABLE DEPENDIENTE.....	16
2.4.2 VARIABLE INDEPENDIENTE .....	16
2.4.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	16
2.5 INTERROGANTES BÁSICAS.....	16
2.6 JUSTIFICACIÓN .....	17
2.7 OBJETIVOS.....	18
2.7.1 OBJETIVO GENERAL .....	18
2.7.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	18
2.8 MARCO TEÓRICO.....	20
2.9 HIPÓTESIS.....	25
 <b>CAPITULO II: PLANTEAMIENTO OPERACIONAL .....</b>	 <b>26</b>
1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE INVESTIGACIÓN.....	26
2. CAMPO VERIFICACIÓN.....	26
2.1 ÁMBITO .....	26
2.2 TEMPORALIDAD .....	26
2.3 UNIDADES DE ESTUDIO.....	26
2.3.1 UNIVERSO.....	27
2.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	31
2.4.1 EN LA PREPARACIÓN.....	31
2.4.2 EN LA EJECUCIÓN .....	31
2.4.3 EN LA EVALUACIÓN.....	31
2.5 RECURSOS NECESARIOS .....	32
2.5.1 HUMANOS .....	32
2.5.2 MATERIALES.....	32
2.5.3 FINANCIEROS.....	32
 <b>CAPITULO III: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	 <b>33</b>
1. ESTUDIO DE MERCADO .....	33
1.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO .....	33
1.2 ÁREA DE MERCADO .....	34
1.2.1 JUSTIFICACIÓN .....	34
1.2.2 CARACTERÍSTICAS .....	34
1.2.3 GEOGRAFÍAS.....	35
1.2.4 POBLACIÓN.....	35
1.2.5 ECONÓMICA .....	36
1.2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	37
1.2.7 ANÁLISIS DE LOS CONSUMIDORES.....	39

1.2.8 ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES .....	48
1.2.9 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES.....	53
2. ESTUDIO LEGAL .....	<b>55</b>
2.1 TIPO DE EMPRESA PROPUESTA.....	55
2.1.1 TAMAÑO DE EMPRESA Y PROCESO DE CONSTITUCIÓN .....	55
2.1.2 TIPO DE SOCIEDAD .....	56
2.1.3 CÓDIGO CIVIL.....	59
2.1.4 DISPOSICIÓN MUNICIPAL.....	61
2.1.5 NORMAS TRIBUTARIAS.....	63
2.1.6 NORMAS LABORALES .....	65
3. ESTUDIO DEL MEDIO AMBIENTE .....	<b>105</b>
3.1 EFECTOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICO EN EL MEDIO AMBIENTE .....	105
3.2 IMPACTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS .....	106
3.2.1 POSITIVOS .....	106
3.2.2 NEGATIVOS.....	106
3.3 LA CONTAMINACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.....	107
3.4 NORMAS LEGALES .....	110
3.4.1 UTILIDAD DE LA CERTIFICACIÓN .....	110
4. ESTUDIO DE COMERCIALIZACION .....	<b>114</b>
4.1 ESTRATEGIA DE PRECIOS .....	114
4.1.1 ANÁLISIS DE COSTOS.....	114
4.1.2 POLÍTICA DE PRECIOS.....	114
4.1.3 ASIGNACIÓN DE PRECIOS .....	115
4.2 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	116
4.2.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN .....	116
4.3 ESTRATEGIA DEL SERVICIO .....	117
4.3.1 CONCEPTO DEL SERVICIO .....	117
4.3.2 ATRIBUTOS TANGIBLES E INTANGIBLES.....	117
4.4 ESTRATEGIA DE MARCA.....	120
4.4.1 NOMBRE.....	121
4.4.2 LOGOTIPO.....	121
4.4.3 SLOGAN.....	121
4.4.4 ENVASE .....	122
4.5 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN.....	122
4.5.1 PUBLICIDAD.....	122
4.5.2 PROMOCIÓN.....	125
5. ESTUDIO TÉCNICO.....	<b>127</b>
5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO (MEDICIÓN DEL TAMAÑO) .....	127
5.1.1 RELACION TAMAÑO- MERCADO .....	127
5.1.2 RELACION TAMAÑO- INSUMOS .....	128
5.1.3 RELACION TAMAÑO- TECNOLOGÍA .....	130
5.1.4 RELACIÓN TAMAÑO - CAPACIDAD FINANCIERA.....	131
5.1.5 RELACIÓN TAMAÑO – RENTABILIDAD.....	131
5.2 TAMAÑO OPTIMO .....	132
5.2.1 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL RESTAURANTE .....	132
5.3 LOCALIZACION DEL PROYECTO .....	135
5.3.1 FACTORES DE LOCALIZACION.....	135
5.3.2 ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN .....	137
5.3.3 METODO CUALITATIVO POR PUNTOS .....	138
5.3.4 LOCALIZACION OPTIMA DEL PROYECTO .....	140
5.4 INGENIERIA DEL PROYECTO .....	140

5.4.1 PROCESO PRODUCTIVO .....	140
6. ORGANIZACIÓN .....	<b>174</b>
6.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL .....	175
6.1.1 REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO .....	177
6.1.2 MANUAL ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES .....	178
6.1.3 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS .....	185
7. INVERSIÓN .....	<b>190</b>
7.1 INVERSIÓN FIJA .....	190
7.1.1 INVERSIÓN FIJA TANGIBLE .....	190
7.1.2 INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE .....	194
7.2 CAPITAL DE TRABAJO .....	195
7.3 INVERSIÓN TOTAL .....	195
8. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS .....	<b>196</b>
8.1 PRESUPUESTO DE EGRESOS O COSTOS .....	196
8.1.1 COSTOS DE FABRICACIÓN .....	196
8.1.2 GASTOS OPERACIÓN .....	206
8.1.3 GASTOS FINANCIEROS .....	208
8.1.4 GASTOS TOTALES .....	208
8.1.5 COSTOS FIJOS Y VARIABLES .....	209
8.2 PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTAS .....	211
8.2.1 PRECIO UNITARIO DE VENTA .....	211
8.2.2 PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTA .....	225
8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	226
8.3.1 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO .....	226
8.3.2 PLATOS REGION COSTA .....	227
8.3.3 PLATOS REGION SIERRA .....	229
8.3.4 PLATOS REGIÓN SELVA .....	231
9. FINANCIAMIENTO .....	233
9.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	233
9.2 COMPOSICIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO: SERVICIO DE LA DEUDA .....	234
9.3 RESUMEN DEL SERVICIO DE LA DEUDA DEL PROYECTO .....	235
9.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS .....	237
9.4.1 BALANCE GENERAL .....	237
9.4.2 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS .....	238
9.4.3 FLUJO DE CAJA ECONÓMICO .....	240
9.4.4 FLUJO DE CAJA FINANCIERO .....	241
10. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA .....	<b>242</b>
10.1 TASA PARA EVALUAR EL PROYECTO .....	242
10.1.1 COSTO DE DEUDA .....	243
10.1.2 COSTO DE CAPITAL PROPIO ( $K_e$ ) .....	243
10.1.3 COSTO DEL PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL .....	244
10.2 VALOR ACTUAL NETO .....	244
10.2.1 VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO (VANE) .....	244
10.2.2 VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO (VANF) .....	245
10.3 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO .....	246
10.3.1 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO ECONÓMICO (TIRE) .....	246
10.3.2 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO FINANCIERO (TIRF) .....	247
10.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO .....	248
10.4.1 RELACIÓN BENEFICIO-COSTO ECONÓMICO (RBCE) .....	248
10.4.2 RELACIÓN BENEFICIO –COSTO FINANCIERO (RBCF) .....	249

10.5 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN.....	250
10.6 INDICE DE RENTABILIDAD.....	250
10.6.1 INDICE DE RENTABILIDAD ECONÓMICA (IRE).....	250
10.6.2 INDICE DE RENTABILIDAD FINANCIERA (IRF) .....	251
10.7 ANALISIS DE SENSIBILIDAD .....	252
<b>11. VERIFICACION DE HIPÓTESIS .....</b>	<b>253</b>
<b>12. CONCLUSIONES .....</b>	<b>254</b>
<b>13. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>255</b>
<b>14. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA .....</b>	<b>256</b>
<b>15. ANEXOS.....</b>	<b>257</b>



### INDICE TABLAS

TABLA N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	14
TABLA N°2: CUADRO DE VARIABLES .....	16
TABLA N° 3: TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	26
TABLA N° 4: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS .....	27
TABLA N° 5: AFIJACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	29
TABLA N° 6: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS DE AREQUIPA .....	35
TABLA N° 7: PRECIOS EN LOS RESTAURANTES.....	116

### INDICE GRAFICOS

GRÁFICO N° 1: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS DE AREQUIPA .....	35
GRÁFICO N° 2 ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL? .....	39
GRÁFICO N° 3: ¿CUAL ES SU DISTRITO DE RESIDENCIA? .....	40
GRÁFICO N° 4: ¿QUÉ OPINA DE LA NUEVA IDEA DEL RESTAURANTE? .....	41
GRÁFICO N° 5: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR EL QUE ACUDES A UN ESTAUARANTE? .....	42
GRÁFICO N° 6: ¿QUÉ TIPO DE RESTAURANTE FRECUENTA MÁS SEGUIDO?.....	43
GRÁFICO N° 7: ¿CON QUE SERVICIOS LE GUSTARÍA CONTAR EN EL RESTAURANTE?.....	44
GRÁFICO N° 8 ¿CON QUÉ FRECUENCIA VA A UN RESTAURANTE?.....	45
GRÁFICO N° 9 ¿CUAL ES EL MEDIO QUE PREFERE PARA ENTERARSE DEL RESTAURANTE?.....	46
GRÁFICO N° 10: DISTRITO DE UBICACIÓN NUEVO PRODUCTO.....	47
GRÁFICO N° 11: ¿CUÁL ES TU RESTAURANTE FAVORITO? .....	49
GRÁFICO N° 12: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR LO QUE ACUDES A UN RESTAURANTE? .....	50
GRÁFICO N° 13: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA VARIEDAD DE PLATOS?.....	51
GRÁFICO N° 14: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA SAZÓN DE LA COMIDA? .....	52
GRÁFICO N° 15: DISTRIBUCIÓN DEL RESTAURANTE PERÚ TRILOGY .....	134
GRÁFICO N° 16: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO "COSTA" .....	228
GRAFICO N° 17: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO "SIERRA" .....	230
GRAFICO N° 18: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO "SELVA" .....	232

### INDICE DIAGRAMAS

DIAGRAMA N° 1: CADENA PROVEEDOR- CLIENTE.....	141
DIAGRAMA N°2: FLUJO DE PROCESO DE PRODUCCIÓN; <b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>	
DIAGRAMA N°3: ORGANIGRAMA .....	175

## INDICE CUADROS

CUADRO N° 1: INGRESO PROMEDIO MENSUAL POR TRABAJO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA, 2009-2011 .....	36
CUADRO N° 2: EVOLUCIÓN DEL INDICE MENSUAL DEL PBI 2012 .....	37
CUADRO N° 3: PERÚ: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA OCUPADA, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD, 2008 - 2011 .....	38
CUADRO N° 4: ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL?.....	39
CUADRO N° 5: ¿CUAL ES SU DISTRITO DE RESIDENCIA? .....	40
CUADRO N° 6: ¿QUÉ OPINA DE LA NUEVA IDEA DEL RESTAURANTE? .....	41
CUADRO N° 7: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR EL QUE ACUDES A UN RESTAURANTE? .....	42
CUADRO N° 8: ¿QUÉ TIPO DE RESTAURANTE FRECUENTA MÁS SEGUIDO? .....	43
CUADRO N° 9: ¿CON QUE SERVICIOS LE GUSTARÍA CONTAR EN EL RESTAURANTE?.....	44
CUADRO N° 10: ¿CON QUÉ FRECUENCIA VA A UN RESTAURANTE?.....	45
CUADRO N° 11: ¿CUAL ES EL MEDIO QUE PREFERE PARA ENTERARSE DEL RESTAURANTE?.....	46
CUADRO N° 12: DISTRITO DE UBICACIÓN NUEVO PRODUCTO .....	47
CUADRO N° 13: ¿CUÁL ES TU RESTAURANTE FAVORITO? .....	49
CUADRO N° 14: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA VARIEDAD DE PLATOS?.....	51
CUADRO N° 15: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA SAZÓN DE LA COMIDA? .....	52
CUADRO N° 16: COSTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS CON PERSONERÍA JURÍDICA .....	56
CUADRO N° 17: BEBIDAS .....	119
CUADRO N° 18: INFORMACIÓN SOBRE FACTORES DE MICRO LOCALIZACIÓN ...	138
CUADRO N° 19: CUADRO DE CALIFICACIÓN MICROLOCALIZACION .....	139
CUADRO N° 20: DISTRIBUCIÓN METRICA DE AREA TOTAL .....	172
CUADRO N° 21: CUADRO DE REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA Y SU REMUNERACIÓN .....	177
CUADRO N° 22: MANUAL DE FUNCIONES GERENTE .....	178
CUADRO N° 23: MANUAL DE FUNCIONES CAJERA.....	179
CUADRO N° 24: MANUAL DE FUNCIONES CHEF .....	180
CUADRO N° 25: MANUAL DE FUNCIONES AUXILIAR DE COCINA .....	181
CUADRO N° 26: MANUAL DE FUNCIONES MESERO .....	182
CUADRO N° 27: MANUAL DE FUNCIONES BARMAN .....	183
CUADRO N° 28: MANUAL DE FUNCIONES AUXILIAR .....	183
CUADRO N° 29: MANUAL DE FUNCIONES VIGILANTE .....	184
CUADRO N° 30: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS MESAS .....	185
CUADRO N° 31: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SALON .....	186
CUADRO N° 32: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SALON .....	186
CUADRO N° 33: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS .....	188
CUADRO N°34: INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN DE ÁREAS EN LOCAL COMERCIAL 191	
CUADRO N° 35: INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPOS .....	192
CUADRO N° 36: INVERSIÓN EN MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.....	192

CUADRO N° 37: INVERSIÓN EN UTENSILIOS .....	193
CUADRO N° 38: INVERSIÓN FIJA TANGIBLE .....	194
CUADRO N° 39: INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE .....	194
CUADRO N° 40: CAPITAL DE TRABAJO .....	195
CUADRO N° 41: PROGRAMA DE INVERSIÓN TOTAL .....	195
CUADRO N° 42: COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA .....	197
CUADRO N° 43: DISTRIBUCION DE PLATOS POR REGIÓN .....	197
CUADRO N° 44: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA COSTA .....	199
CUADRO N° 45: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA SIERRA .....	200
CUADRO N° 46: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA SELVA .....	201
CUADRO N° 47: RESUMEN COSTOS ANUALES .....	202
CUADRO N° 48: HORIZONTE DE PRODUCCIÓN .....	202
CUADRO N° 49: COSTO DIRECTO .....	203
CUADRO N° 50: COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA .....	204
CUADRO N° 51: GASTOS DE FABRICACIÓN .....	204
CUADRO N° 52: COSTO INDIRECTO .....	205
CUADRO N° 53: COSTOS DE FABRICACIÓN .....	205
CUADRO N° 54: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN .....	206
CUADRO N° 55: GASTOS DE VENTAS .....	207
CUADRO N° 56: GASTOS DE OPERACIÓN .....	207
CUADRO N° 57: GASTOS FINANCIEROS .....	208
CUADRO N° 58: COSTOS TOTALES .....	208
CUADRO N° 59: COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL AÑO 1 .....	209
CUADRO N° 60: PROYECCIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES .....	210
CUADRO N° 61: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	211
CUADRO N° 62: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	212
CUADRO N° 63: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	212
CUADRO N° 64: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	213
CUADRO N° 65: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	214
CUADRO N° 66: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	214
CUADRO N° 67: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	215
CUADRO N° 68: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	215
CUADRO N° 69: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	216
CUADRO N° 70: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	217
CUADRO N° 71: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	217
CUADRO N° 72: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	218
CUADRO N° 73: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	219
CUADRO N° 74: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	220
CUADRO N° 75: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	220
CUADRO N° 76: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	221
CUADRO N° 77: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	221
CUADRO N° 78: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	222
CUADRO N° 79: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	222
CUADRO N° 80: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	223
CUADRO N° 81: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	223
CUADRO N° 82: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	224
CUADRO N° 83: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION .....	224
CUADRO N° 84: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS .....	225
CUADRO N° 85: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	227
CUADRO N° 86: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “COSTA” PARA EL PRIMER AÑO .....	227

CUADRO N° 87: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN “COSTA” .....	228
CUADRO N° 88: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	229
CUADRO N° 89: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “SIERRA” PARA EL PRIMER AÑO.....	229
CUADRO N° 90: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN “SIERRA” .....	230
CUADRO N° 91: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	231
CUADRO N° 92: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “SELVA” PARA EL PRIMER AÑO.....	231
CUADRO N° 93: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN “SELVA” .....	232
CUADRO N° 94: DIVISIÓN DEL FINANCIAMIENTO .....	234
CUADRO N° 95: SERVICIO DE LA DEUDA.....	235
CUADRO N° 96: SERVICIO DE LA DEUDA.....	237
CUADRO N° 97: BALANCE GENERAL PROYECTO.....	237
CUADRO N° 98: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS.....	238
CUADRO N° 99: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS.....	239
CUADRO N° 100: FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....	240
CUADRO N° 101: FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	241
CUADRO N° 102: COSTO DE DEUDA.....	243
CUADRO N° 103: COSTO CAPITAL PROPIO .....	243
CUADRO N° 104: COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL.....	244
CUADRO N° 105: VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO .....	244
CUADRO N° 106: VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO .....	245
CUADRO N° 107: TASA INTERNA DE RENDIMIENTO ECONÓMICO .....	246
CUADRO N° 108: TASA INTERNA DE RENDIMIENTO FINANCIERO .....	247
CUADRO N° 109: RELACIÓN BENEFICIO COSTO .....	248
CUADRO N° 110: RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO .....	249
CUADRO N° 111: ÍNDICE DE RENTABILIDAD ECONÓMICA.....	250
CUADRO N° 112: ÍNDICE DE RENTABILIDAD FINANCIERA.....	251

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO TEÓRICO**

### **1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN RESTAURANTE TEMATICO “COSTA-SIERRA-SELVA, EN EL DISTRITO DE YANAHUARA, AREQUIPA 2013

### **2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

La gastronomía del Perú es una de las más diversas del mundo, como lo demuestra el hecho, es el país con mayor número de platos típicos en el mundo, es por la misma razón que se ha hecho tan conocida en el Perú y el mundo donde no solo se propaga en programas gastronómicos en la televisión, radio y se hacen reportajes en revistas y diarios, si no también nuestra comida se lleva a ferias Internacionales.

Con esto podemos afirmar la creciente importancia empresarial que ha logrado nuestra comida con la generación de franquicias, oportunidades de negocios y trabajo para los peruanos. Así, se sabe que en los últimos dos años se ha registrado un crecimiento de mayor escala en el rubro gastronómico, según cifras de PromPerú. Por otro lado, los Niveles Socio Económicos en nuestro país se han desplazado positivamente, siendo un 37% del total del país perteneciente a los NSE A/B y C, mencionando que el mercado peruano es un mercado apegado a sus hábitos y costumbres de consumo; es por la misma razón que esta investigación se basara en estudiar la pre - factibilidad de instalar un lugar acogedor lleno de tradición Peruana, en donde los clientes (locales y extranjeros) puedan adquirir las comidas de absolutamente todas las regiones del Perú (Costa, Sierra y Selva), y también encontrarán la decoración acorde a las costumbres y tradiciones de cada Zona de nuestras Regiones.

## 2.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA

- a) **Campo:** Ciencias Sociales
- b) **Área :** Administración de Empresas
- c) **Línea :** Proyectos de Inversión

## 2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN Y NIVEL DE PROBLEMA

- a) **Por su Nivel :** Descriptiva – Explicativa
- b) **Por su finalidad :** Aplicada

## 2.3 MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TABLA N° 1: Matriz de Consistencia**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES
<p><b>Problema General:</b></p> <p>INSTALACIÓN DE UN RESTAURANTE TEMÁTICO “COSTA-SIERRA-SELVA, EN EL DISTRITO DE YANAHUARA, AREQUIPA 2013</p> <p><b>Problemas Específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>¿Existe la suficiente disponibilidad de Insumos que haga viable la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?</li> <li>¿Cuál es la demanda real de Platos Típicos de las Regiones de Perú?</li> <li>¿Cuál sería la capacidad Instalada de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?</li> <li>¿Cuál sería la</li> </ol>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Diseñar un restaurante que combine la exquisitez y delicia de los platos peruanos con los maravillosos y exóticos ambientes de las principales regiones del Perú, convirtiéndonos en embajadores de la gastronomía peruana. Logrando asimismo una rentabilidad económica y financiera.</p> <p><b>Objetivo Específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Identificar el segmento de Nivel Socioeconómico con mayor presencia de consumo en el mercado.</li> <li>Determinar el tamaño y lugar Adecuado del Restaurant temático</li> <li>Cuantificar los requerimientos de Insumos por el Proyecto y su disponibilidad.</li> <li>Determinar, cuantitativamente, la</li> </ol>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>Dado que en la Ciudad de Arequipa no existe un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”, y teniendo en cuenta el gran Crecimiento Económico que viene mostrando el departamento, lo que conlleva a un también gran crecimiento en el Consumo Familiar: Es probable que realizando un estudio de pre factibilidad se determine la viabilidad de implementar un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva” orientada a las Familias de la Ciudad de Arequipa</p>	<p><b>Variable Independiente:</b></p> <p>Estudio de Pre - factibilidad</p> <p><b>Variable Dependiente:</b></p> <p>Viabilidad Económico – Financiera</p> <p><b>Indicadores de la V.I.:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado</li> <li>- Tamaño</li> <li>- Localización</li> <li>- Organización y Administración.</li> <li>- Inversión y Financiamiento</li> <li>- Tecnología</li> <li>- Presupuesto: Ingreso y Egresos</li> </ul> <p><b>Indicadores de la V.D.:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Viabilidad económica</li> <li>- Viabilidad financiera</li> <li>- Análisis de la Sensibilidad</li> </ul>

<p>ubicación óptima para la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>5. ¿Es viable desde el punto de vista de ingeniería del proyecto la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>6. ¿Cuál sería el Monto de Inversión para la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>7. ¿Existen Líneas de Financiamiento que posibiliten la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>8. ¿Cuál será el Presupuesto de ingresos y egresos que viabilice la instalación y puesta en funcionamiento de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>9. ¿Es viable desde el punto de vista de la evaluación privada la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>10. ¿Es viable desde el punto de vista de impacto ambiental la instalación de un Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p> <p>11. ¿Cuál será la estructura orgánica y el tipo de Administración que permita un manejo gerencial eficiente del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"?</p>	<p>demanda real de Platos Típicos de las Regiones del Perú en un Restaurante Temático.</p> <p>5. Establecer la capacidad del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>6. Determinar la zona estratégica, para la instalación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva"</p> <p>7. Establecer las bases técnicas sobre las cuales deberá estructurarse el proyecto de instalación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>8. Determinar los recursos monetarios necesarios para la instalación y operación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>9. Identificar la Línea y forma de financiamiento para la implementación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>10. Elaborar el presupuesto de ingresos y egresos que permitirá precisar en cada año de operación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>11. Evaluar desde el punto de vista privado la viabilidad de la instalación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>12. Evaluar desde el punto de vista de Impacto Ambiental la viabilidad de la instalación del Restaurante Temático "Costa-Sierra-Selva".</p> <p>13. Establecer la estructura orgánica y la estrategia de administración de la empresa.</p>	<p><b>Hipótesis Específicas</b></p> <p>1. El crecimiento del nivel Económico afecta a la Aceptación del Nuevo Restaurante Temático</p> <p>2. La innovación de la Idea Conlleva a la aceptación e implementación de nuestro nuevo Restaurante</p>
---	--	--

## 2.4 ANÁLISIS DE VARIABLES

### 2.4.1 VARIABLE DEPENDIENTE

Estudio de Pre factibilidad de Instalación de un Restaurante Temático  
“Costa-Sierra-Selva”

### 2.4.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

Viabilidad Económica y Financiera.

### 2.4.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**TABLA N°2: CUADRO DE VARIABLES**

VARIABLES	INDICADORES	EXTENSION DE VARIABLE	
DEPENDIENTE: Estudio de Pre factibilidad	MERCADO	Análisis de la Oferta Análisis de la Demanda Estrategias de Comercialización	
	TAMAÑO	Relación Tamaño - Mercado Relación Tamaño - Financiamiento Relación Tamaño - Tecnología	
	LOCALIZACIÓN	Macro localización Factores de Localización Lugar para el proyecto	
	ORG. Y ADMNISTRACIÓN	Tipo de Sociedad Estructura Orgánica de la Empresa Funciones del Personal	
	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENT O	Inversión Fija Capital de Trabajo Fuentes de Financiamiento Cronograma de Pagos	
	TECNOLOGÍA	Capacidad de Planta Requerimiento de Insumos Distribución Física	
	PRESUPUESTO INGRESOS Y EGRESOS	Ingresos y Egresos Balance General Estado de Resultados Flujo de Caja	
	INDEPENDIENTE: Viabilidad Económico Financiera	VIABILIDAD ECONÓMICA	VANE – TIRE
		VIABILIDAD FINANCIERA	VANF – TIRF
		ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	Escenario optimista, pesimista y promedio

Elaboración: Propia

## 2.5 INTERROGANTES BÁSICAS

- a) ¿Existe la suficiente disponibilidad de Insumos que haga viable la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- b) ¿Cuál es la demanda real de Platos Típicos de las Regiones de Perú?
- c) ¿Cuál sería la capacidad Instalada de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- d) ¿Cuál sería la ubicación óptima para la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- e) ¿Es viable desde el punto de vista de ingeniería del proyecto la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- f) ¿Cuál sería el Monto de Inversión para la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- g) ¿Existen Líneas de Financiamiento que posibiliten la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- h) ¿Cuál será el Presupuesto de ingresos y egresos que viabilice la instalación y puesta en funcionamiento de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- i) ¿Es viable desde el punto de vista de la evaluación privada la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- j) ¿Es viable desde el punto de vista de impacto ambiental la instalación de un Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?
- k) ¿Cuál será la estructura orgánica y el tipo de Administración que permita un manejo gerencial eficiente del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”?

## 2.6 JUSTIFICACIÓN

La realización del presente estudio de proyecto de inversión dará a conocer la posibilidad de crear una actividad económica financiera fomentadora de desarrollo local, la cual ayudará en parte al crecimiento económico del país, además el determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto que será fundamental para la decisión de implementación en un futuro del mismo ya que ofreceremos cultura y tradición de nuestras tres regiones naturales, mediante la decoración de los ambientes del restaurante con cada uno de los paisajes turísticos más importantes de nuestro país, transportándonos así de una región a otra, sin la necesidad de viajar.

## **2.7 OBJETIVOS**

### **2.7.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un restaurante que combine la exquisitez y delicia de los platos peruanos con los maravillosos y exóticos ambientes de las principales regiones del Perú, convirtiéndonos en embajadores de la gastronomía peruana. Logrando asimismo una rentabilidad económica y financiera.

### **2.7.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar el segmento de Nivel Socioeconómico con mayor presencia de consumo en el mercado.
- Determinar el tamaño y lugar Adecuado del Restaurant temático
- Cuantificar los requerimientos de Insumos por el Proyecto y su disponibilidad.
- Determinar, cuantitativamente, la demanda real de Platos Típicos de las Regiones del Perú en un Restaurante Temático.
- Establecer la capacidad del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Determinar la zona estratégica, para la instalación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”

- Establecer las bases técnicas sobre las cuales deberá estructurarse el proyecto de instalación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Determinar los recursos monetarios necesarios para la instalación y operación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Identificar la Línea y forma de financiamiento para la implementación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Elaborar el presupuesto de ingresos y egresos que permitirá precisar en cada año de operación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Evaluar desde el punto de vista privado la viabilidad de la instalación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Evaluar desde el punto de vista de Impacto Ambiental la viabilidad de la instalación del Restaurante Temático “Costa-Sierra-Selva”.
- Establecer la estructura orgánica y la estrategia de administración de la empresa.



## 2.8 MARCO TEÓRICO

### RESTAURANTE TEMÁTICO

El restaurante temático se define en base a la ofrecida, sobre todo si se trata de alguna cocina del mundo en particular. Un complemento muy importante para encerrar una temática es la decoración interior y exterior del mismo restaurante. Por supuesto, tanto el menú como la decoración deben coincidir.

### MERCADO

Es un lugar, real o virtual, donde se realizan las transacciones de compra – venta de bienes y servicios y se establecen sus precios.

### OFERTA

Toda empresa produce bienes que luego pone a la venta en un mercado. Estos bienes son la cantidad ofertada por cada empresa. Esta cantidad producida y ofrecida depende del nivel de precios al que se pueda vender el producto en el mercado.

### DEMANDA

La demanda de un bien describe la relación entre las cantidades del mismo que los consumidores adquirirán a diferentes precios del mercado.

### PRECIO

Es lo que debe darse a cambio de una cosa, expresándose generalmente ese contravalor en unidades monetarias, si bien en el trueque es la cantidad de otro bien o servicio.

## **COMERCIALIZACIÓN**

Del inglés “Market”, mercado. Rama de la economía de empresa que analiza los gastos del consumidor y que trata de llegar a una estimación de la demanda, desagregada según niveles de renta, difusión espacial, precios y otras características del mercado, incluida la comercialización de los productos.

## **TAMAÑO**

El tamaño de un Proyecto corresponde a su capacidad instalada y se expresa en número de unidades de producción por año.

## **LOCALIZACIÓN**

La Localización del proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso. La selección de la Localización se define en dos ámbitos: El de la Macro localización, donde se elige la Región o Zona; y el de la Micro localización, que determina e lugar específico donde se instalará el proyecto.

## **PRODUCCIÓN**

Es el caso de la empresa que en su proceso industrial genera toda una gama productiva, lo cual permite al ofertante marcar para cada producto el precio que le parezca de mayor interés para maximizar la demanda global de su producción conjunta, y conseguir así el máximo beneficio.

## **RECURSOS**

Medio a que se recurre para algo. Bienes, medios de subsistencia. Elementos que una colectividad puede echar mano para acudir a una necesidad o llevar a cabo una empresa.

## **INVERSIÓN**

Es el gasto de dinero que se realiza en un proyecto, con la intención de que los flujos de caja más que compensen el capital invertido.

## **CAPITAL DE TRABAJO**

Es la parte de los Activos Circulantes de la Empresa que se financian con Fondos a Largo Plazo. Para efectos del Proyecto, es el nivel mínimo de Caja para atender oportunamente las operaciones que necesita una empresa.

## **FINANCIAR**

Aportar los recursos económicos necesarios para la creación de una empresa, el desarrollo de un proyecto o el buen fin de una operación comercial. Puede ser interna (con fondos propios) o externa (créditos bancarios, proveedores y afines).

## **VENTAS**

Es la cantidad que una empresa ha facturado a sus clientes por la entrega de bienes o ejecución de servicios.

## **INGRESOS**

Cantidades que son pagadas o debidas a una empresa, a cambio de la venta de sus productos o prestación de un servicio.

## **EGRESOS**

Cantidades que son pagadas por una empresa, por la compra de productos o servicios.

## **COSTO DE PRODUCCIÓN**

Aquellos costos directamente vinculados a la fabricación del bien final y están conformados por las materias primas, mano de obra directa y gastos de fabricación.

## **ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**

Informe contable estandarizado que describe la gestión económica que ha tenido una empresa durante un período específico, resume todos los ingresos y gastos que se han generado y producido, respectivamente, durante un período, independientemente del momento en que ocurrió la entrada o salida en efectivo de dinero.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

En el punto de equilibrio de un negocio las ventas son iguales a los costos y los gastos, al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad, y al bajar se produce pérdida.

Se deben clasificar los costos:

- **Costos fijos:** Son los que causan en forma invariable con cualquier nivel de ventas.
- **Costos variables:** Son los que se realizan proporcionalmente con el nivel de ventas de una empresa.

## **FLUJO DE CAJA**

Es un estado de cuenta que resume las entradas y salidas efectivas de dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión.

## **EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL**

La evaluación del impacto ambiental tiene por interés evaluar los beneficios (Impacto Positivo) y los costos (Impacto negativo) en el medio o en alguno de los componentes del medio producido por una acción o actividad. Esta acción puede

ser un proyecto de ingeniería, un programa, una ley o una disposición administrativa con implicancias ambientales. El Impacto es la diferencia entre la situación ambiente futuro modificado, como producto de la acción o actividad, y la situación del ambiente futuro tal como habría evolucionado normalmente en forma natural. Cualquier cambio en el ambiente sea adverso o benéfico resultante de manera total o parcial de las actividades, productos o servicios de una organización.

### **ORGANIZACIÓN:**

Organización es el proceso por medio del cual se logra establecer:

- a) La evaluación y caracterización de los puestos de trabajo para definir los requisitos que debe poseer el personal, los tipos de órgano y los niveles jerárquicos.
- b) La Estructura Orgánica y el Organigrama.
- c) El área geográfica que comprenden el local de la empresa.
- d) La infraestructura para la mejor ubicación de las distintas áreas del restaurante.
- e) La elaboración de los instrumentos organizativos como: El estatuto, RIT, ROF, Manual de Procedimientos, Organigramas y afines.

### **ADMINISTRACIÓN**

Administración es el mejor uso y aprovechamiento de todos los recursos disponibles y al alcance del administrador, para que por intermedio de la planificación, organización, dirección, coordinación, ejecución y control se logren los objetivos y metas que se han propuesto.

## 2.9 HIPÓTESIS

Dado que en la Ciudad de Arequipa no existe un Restaurante Temático que ofrezca platos típicos de la “Costa-Sierra-Selva”, y teniendo en cuenta el gran Crecimiento Económico que viene mostrando el departamento, lo que conlleva a un también gran crecimiento en el Consumo Familiar: Es probable que realizando un estudio de pre factibilidad se determine la viabilidad de implementar un Restaurante Temático que ofrezca platos típicos de la “Costa-Sierra-Selva” orientada a las Familias de la Ciudad de Arequipa



## CAPITULO II: PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

### 1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE INVESTIGACIÓN

TABLA N° 3: TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

TECNICAS	INSTRUMENTOS
OBSERVACIÓN DOCUMENTAL	Ficha de observación
OBSERVACIÓN DOCUMENTAL	Cámara Fotográfica , Internet
ENTREVISTA	Formato de Entrevista
ENCUESTAS	Cuestionario

Elaboración: Propia

### 2. CAMPO VERIFICACIÓN

#### 2.1 ÁMBITO

El ámbito del estudio será la ciudad de Arequipa Metropolitana, en las familias que se encuentren en el nivel socioeconómico A, B Y C.

#### 2.2 TEMPORALIDAD

El estudio tuvo un periodo de 4 meses comenzando el mes de Noviembre hasta fines de Febrero.

#### 2.3 UNIDADES DE ESTUDIO

Según los datos proporcionados por: “Instituto Nacional de Estadística e Informática” en el último Censo Poblacional del 2007 la población de la Provincia de Arequipa es un total de 774,179 tomando en cuenta nuestro mercado potencial desde la edad de los 5 años hasta los 94 años, siendo nuestra población final a estudiar los Principales Distritos de Arequipa que suma un total de 710 965 personas.

### 2.3.1 UNIVERSO

Según los datos proporcionados por: “Instituto Nacional de Estadística e Informática” en el último Censo Poblacional del 2007 la población de la Provincia de Arequipa es un total de 774,179 tomando en cuenta nuestro mercado potencial desde la edad de los 5 años hasta los 94 años, siendo nuestra población final a estudiar los Principales Distritos de Arequipa que suma un total de 710 965 personas.

**TABLA N° 4: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS**

DISTRITOS	TOTALES	PORCENTAJES
AREQUIPA	58019	8%
ALTO SELVA ALEGRE	66915	9%
CAYMA	68476	10%
ICHARACATO	5461	1%
CERRO COLORADO	102077	14%
HUNTER	42211	6%
MARIANO MELGAR	47733	7%
MIRAFLORES	46903	7%
PAUCARPATA	110093	15%
SACHACA	16056	2%
SOCABAYA	54531	8%
YANAHUARA	21613	3%
JOSE LUIS BUTAMANTE	70877	10%
<b>TOTAL</b>	<b>710965</b>	<b>100%</b>

Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: Propia

### 2.3.1.1 MUESTRA

Si la población bajo estudio se conoce, la fórmula del cálculo del tamaño de la muestra que se utilizará será la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * E^2 + Z^2 * p * q}$$

- Para una mayor seguridad nuestro grado de confianza será de 95% = 0.95.
- Nuestro valor de distribución normal estandarizada (Z), es decir nuestro nivel de confianza será de 1.96.
- La proporción de la población a estudiar (p) será de 0.5.
- La proporción de la población que no se desea estudiar (q =1-p), en este caso 1 – 0.50 será de 0.5.
- Tamaño de la población (N) será de 710 965 personas.
- Máximo de error permisible (E) será de 5%=0.05.

**Numero de Encuestas:**

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 * (710\ 965)}{(710\ 965) * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = 384$$

### 2.3.1.1.1 FIJACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

**TABLA N° 5: AFIJACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

AFIJACIÓN DEL TAMAÑO DE MUESTRA						
DISTRITOS	TOTALES	TOTAL %	ENCUESTAS	ZONAS	DESCRIPCIÓN	TOTAL ENC POR SECTOR
Arequipa	58019	8%	35	ZONA 1	SANTA MARTA	10
				ZONA 2	SANTO DOMINGO	10
				ZONA 3	SAN FRANCISCO	15
Alto selva Alegre	66915	9%	22	ZONA 1	ALVARES TOMAS	7
				ZONA 2	AV. TORRENTE	9
				ZONA 3	M. URGARTECHE	6
Cayma	68476	10%	50	ZONA 1	AV TRINIDAD MORAN	8
				ZONA 2	AV AVIACION	15
				ZONA 3	AV CAYMA	27
Characato	5461	1%	8	ZONA 1	AV. CHARACATO	2
				ZONA 2	MARIATEGUI	3
				ZONA 3	HORACIO ZEVALLOS	3
Cerro Colorado	102077	14%	50	ZONA 1	AV.AVIACION (URB.ROSARIO II Y LA FONDA)	24
				ZONA 2	PLAZA LAS AMERICAS	12
				ZONA 3	PROLONGACION AV EJERCITO	14
Hunter	42211	6%	10	ZONA 1	AV.JOSE MARIA ARGUEDAS	5
				ZONA 2	AV.SAN MIGUEL DE PIURA	3
				ZONA 3	AV.VINA DEL MAR	2

AFIJACIÓN DEL TAMAÑO DE MUESTRA						
DISTRITOS	TOTALES	TOTAL %	ENCUESTAS	ZONAS	DESCRIPCIÓN	TOTAL ENC POR SECTOR
Mariano melgar	47733	7%	15	ZONA 1	AV.SEPULVEDA	5
				ZONA 2	AV.ARGENTINA	4
				ZONA 3	AV.NICOLAS DE PIEROLA	6
Miraflores	46903	7%	15	ZONA 1	AV.ALFONSO UGARTE	9
				ZONA 2	AV.PROGRESO	6
Paucarpata	110093	15%	50	ZONA 1	AV.PRIMAVERA	20
				ZONA 2	AV.LOS ANGELES	15
				ZONA 3	AV.GUARDIA CIVIL	15
Sachaca	16056	2%	11	ZONA 1	AV.ARANCOTA	3
				ZONA 2	AV.PROGRESO	4
				ZONA 3	AV.CIRCUNVALACION	2
				ZONA 4	AV.BRASIL	2
Socabaya	54531	8%	36	ZONA 1	AV.SAN MARTIN DE SOCABAYA	18
				ZONA 2	AV.AMISTAD	7
				ZONA 3	AV.LOS JARDINES	11
Yanahuara	21613	3%	32	ZONA 1	AV.EJERCITO	10
				ZONA 2	AV.METROPOLITANA	14
				ZONA 3	AV.VICTOR ANDRES BELAUNDE	8
J. L. B y R	70877	10%	50	ZONA 1	AV.DOLORES	11
				ZONA 2	AV.PORONGOCHES	19
				ZONA 3	AV.PIZARRO	14
				ZONA 3	AV.HARTLEY	6
<b>TOTAL</b>	<b>710965</b>	<b>100%</b>	<b>384</b>			<b>384</b>

## **2.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **2.4.1 EN LA PREPARACIÓN**

En esta fase se buscó y recopiló información de fuentes secundarias (Internet, Libros, Tesis y otros), con toda esta información se pudo formar el modelo de Encuesta, así como también se diseñó el Plan de trabajo de Campo, para poder aplicar las encuestas a las personas aleatoriamente seleccionadas.

### **2.4.2 EN LA EJECUCIÓN**

Se realizó las encuestas de acuerdo al plan mostrado en la Tabla N° 5 recorriendo casa por casa considerando que nuestra muestra está conformada por mujeres y hombres de los niveles socioeconómicos del A, B, C de la edad de 15 años hasta los 94 años. Así mismo cabe mencionar que se realizó una entrevista personal al Sr. Javier Díaz quien es, Gerente General del Restaurant La Cecilia, nos indica que la oferta actual en lo que este rubro consta es altamente competitiva, ya que a comparación con los años anteriores la cantidad de restaurantes ha ido aumentando excesivamente, (nos indica que a veces esta competencia es desleal, ya que la competencia puede hacer lo que sea para quitar clientes) pero a la par la demanda también ha ido aumentando debido a que también el nivel económico de Arequipa aumentó.

### **2.4.3 EN LA EVALUACIÓN**

Se procedió a revisar toda la información recolectada, así como procesar las encuestas a través del sistema SPSS, para poder analizar e interpretar los resultados de las mismas, resultados que son base fundamental de nuestro informe.

## **2.5 RECURSOS NECESARIOS**

### **2.5.1 HUMANOS**

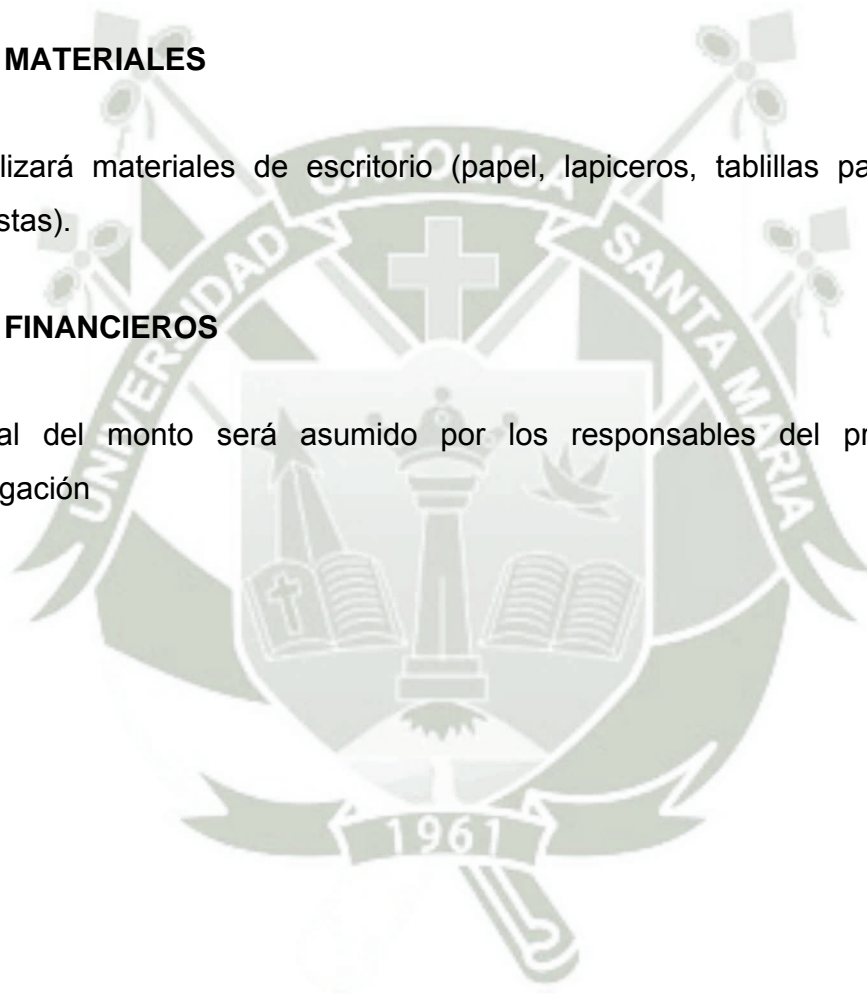
Se contará con la participación de las responsables de este proyecto, quienes realizaras el trabajo de campo necesario con el fin de obtener los resultados necesarios para elaborar este informe

### **2.5.2 MATERIALES**

Se utilizará materiales de escritorio (papel, lapiceros, tablillas para realizar encuestas).

### **2.5.3 FINANCIEROS**

El total del monto será asumido por los responsables del proyecto de investigación



## **CAPITULO III: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1. ESTUDIO DE MERCADO**

La gastronomía del Perú es de las más diversas del mundo, como lo demuestra el hecho que es el país con mayor número de platos típicos en el mundo, sumando estos 4911 y según varios entendidos alcanzan un nivel equivalente al de la comida Francesa, China e India.

Es por la misma razón que al tener una gran variedad de platos típicos, se realizó un estudio de Mercado exhaustivo a los Hombres y Mujeres a partir de los 15 años hasta los 94 años de edad del NSE “A”, “B” y “C”, de los principales distritos de nuestra Provincia de Arequipa (Arequipa, Alto selva Alegre, Cayma, Characato, Cerro Colorado, Hunter, Mariano Melgar, Miraflores, Paucarpata, Sachaca, Socabaya, Yanahuara y José Luis Bustamante y Rivero) buscando identificar costumbres y gustos frente a nuestra comida, precios dispuestos a pagar, distrito de preferencia para que nuestro local sea implementado así también los principales restaurantes quienes serán nuestra mayor competencia.

La orientación de nuestras preguntas fueron estructuradas y cerradas para tener mayor certeza en nuestros resultados.

#### **1.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

El servicio a prestar por nuestro restaurante estará orientado a dar a conocer a los consumidores nuestra variedad de platos típicos de la costa sierra y selva, así como sus bebidas y postres, esto permitirá a los consumidores conocer más sobre nuestra cultura deleitándose con ricos potajes.

Este restaurante temático contará con una adecuada infraestructura de acuerdo a cada región, donde se ofrecerán platos típicos de cada región a precios accesibles y adecuados para todo tipo de clientes.

## 1.2 ÁREA DE MERCADO

### 1.2.1 JUSTIFICACIÓN

Nuestra idea nace a partir de que existen muchos restaurantes en la actualidad pero hasta la fecha ningún restaurante que integre toda nuestra cultura y platos típicos en un mismo punto, mediante la decoración de los ambientes del restaurante con cada una de las ciudades más importantes de nuestro país, transportándonos así de una región a otra.

### 1.2.2 CARACTERÍSTICAS

La demanda de un restaurante suele ser muy elástica ya que los clientes pueden elegir entre muchos establecimientos, esto hace diferenciar a cada restaurante ya que cada uno cuenta con distintos atractivos diferentes como: ubicación, precio, menús, trato amable, limpieza, etc. Los restaurantes de éxito siempre suelen ser imitados, ya que tienen un lugar en el mercado, esto hace más fácil a los restaurantes nuevos copiarse de los de éxito. Podemos decir que tendremos competencia indirecta ya que en Arequipa la mayoría de Restaurantes son picanterías o sólo se especializan en un solo tipo de comida lo que nos hará diferentes es tener la variedad al escoger entre los principales platos peruanos.

Después de analizar nos podremos dar cuenta que como se dijo anteriormente existen varios restaurantes pero ninguno como el nuestro, logrando de esta manera que el mercado se vuelva un espacio alternativo y competitivo en donde el beneficiado sea el consumidor convirtiéndose en nuestro cliente y creando a su vez la competencia.

### 1.2.3 GEOGRAFÍAS

El proyecto se realizará en la Ciudad de Arequipa.

### 1.2.4 POBLACIÓN

El proyecto está enfocado a consumidores de niveles A, B y C, de los distritos anteriormente mencionados.

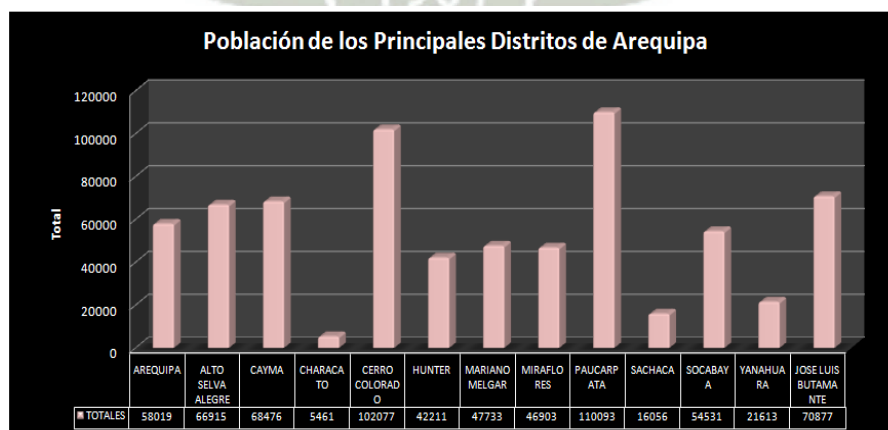
**TABLA N° 6: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS DE AREQUIPA**

DISTRITOS	TOTALES	PORCENTAJES
AREQUIPA	58019	8%
ALTO SELVA ALEGRE	66915	9%
CAYMA	68476	10%
CHARACATO	5461	1%
CERRO COLORADO	102077	14%
HUNTER	42211	6%
MARIANO MELGAR	47733	7%
MIRAFLORES	46903	7%
PAUCARPATA	110093	15%
SACHACA	16056	2%
SOCABAYA	54531	8%
YANAHUARA	21613	3%
JOSE LUIS BUTAMANTE	70877	10%
<b>TOTAL</b>	<b>710965</b>	<b>100%</b>

Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 1: POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES DISTRITOS DE AREQUIPA**



Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: Propia

## 1.2.5 ECONÓMICA

El sector económico al que está enfocado nuestro proyecto es al sector A, B y C, ya que en dichos sectores podemos decir que se cuenta con cierta estabilidad económica; además que nuestro restaurante contará con precios accesibles permitiendo a los posibles consumidores deleitarse con nuestra comida Peruana.

**CUADRO Nº 1: INGRESO PROMEDIO MENSUAL POR TRABAJO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA, 2009-2011**

Ramas de actividad / Tamaño de empresa	2009	2010	2011	Var %
				2011/2010
<b>Total</b>	<b>955.0</b>	<b>971.9</b>	<b>1058.0</b>	<b>8.9</b>
<b>Rama de actividad</b>				
Agricultura	469.4	484.3	551.2	13.8
Pesca	1119.1	1188.2	1261.6	6.2
Minería	2400.2	2276.0	2661.6	16.9
Manufactura	1021.6	1015.1	1111.0	9.4
Construcción	1135.0	1163.7	1269.2	9.1
Comercio	834.5	853.2	968.2	13.5
Transportes y Comunicaciones	997.3	1073.5	1073.5	0.0
Otros servicios 1/	1185.7	1178.7	1254.9	6.5
<b>Tamaño de empresa</b>				
De 1 a 10	657.1	698.1	775.4	11.1
De 11 a 50	1213.1	1229.6	1342.6	9.2
51 y más	1786.7	1748.0	1798.1	2.9

Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: <http://www.inei.gob.pe>

## 1.2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### 1.2.6.1 RECOPIACIÓN DE ANTECEDENTES

Como sabemos, nuestra gastronomía ha logrado ubicarse entre las mejores del mundo y, potenciado por la estabilidad económica del país, ha dado pie a que mucha gente nos visite para conocer y probar nuestra comida, situación que ha impulsado el crecimiento del turismo.

En tal sentido están surgiendo nuevas oportunidades para los restaurantes de calidad certificada, como lo demuestra los resultados estadísticos presentados por el último reporte del INEI del 2012 donde el sector “Hoteles y Restaurantes”, que incluye la venta de comidas y bebidas, creció un 8.85% impulsado por la mayor actividad de restaurantes en 8,83% y hoteles en 8,86%, este último determinado por el aumento del servicio de hospedaje.<sup>1</sup>

**CUADRO Nº 2: EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE MENSUAL DEL PBI 2012**

Cuadro Nº1			
Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional: Diciembre 2012			
(Año base 1994)			
Sector	Ponderación 1/	Variación Porcentual	
		2012 / 2011	
		Diciembre	Enero-Diciembre
Economía Total	100,00	4,31	6,29
DI-Otros Impuestos a los Productos	9,74	2,73	6,57
Total Industrias (Producción)	90,26	4,45	6,26
Agropecuario	7,60	7,40	5,08
Pesca	0,72	-47,18	-11,92
Minería e Hidrocarburos	4,67	-1,67	2,15
Manufactura	15,98	-1,98	1,32
Electricidad y Agua	1,90	4,32	5,21
Construcción	5,58	5,34	15,17
Comercio	14,57	6,95	6,71
Transporte y Comunicaciones	7,52	7,38	8,08
Financiero y Seguros	1,84	8,11	10,35
Servicios Prestados a Empresas	7,10	7,42	7,56
Restaurantes y Hoteles	4,17	8,55	8,85
Servicios Gubernamentales	6,33	4,83	4,65
Resto de Otros Servicios 2/	12,29	5,38	6,66

Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: <http://www.inei.gob.pe>

<sup>1</sup> PDF – Informe Técnico Nº 02, Febrero 2013 – Instituto Nacional de Estadística (Inei)

El crecimiento alcanzado por la actividad de restaurantes, se sustentó en el favorable desempeño de los rubros de concesionarios de alimentos, pollos a la brasa, comidas rápidas, restaurantes, cevicherías, fuentes de soda, cafetería y chifas. De acuerdo al último informe del Ministerio de Trabajo del 2011 la Población Económicamente Activa en Perú es de 15 millones 307 mil 326 personas, de las cuales el 6.5% (996 mil) está inmersa en la rama de restaurantes y hoteles.

**CUADRO Nº 3: PERÚ: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA OCUPADA, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD, 2008 - 2011**  
(Miles de personas)

Ramas de actividad	2008	2009	2010	2011	Tasa de crecimiento promedio anual (%) 2008 - 2011	Variación porcentual 2011/2010
<b>Total</b>	<b>14 459,2</b>	<b>14 757,7</b>	<b>15 089,9</b>	<b>15 307,3</b>	<b>1,9</b>	<b>1,4</b>
Agricultura	3 885,9	3 888,0	3 795,8	3 854,4	-0,3	1,5
Pesca	84,3	87,8	80,8	87,3	1,2	8,1
Minería	167,1	159,1	175,6	200,9	6,3	14,4
Manufactura	1 593,9	1 562,2	1 588,3	1 548,2	-1,0	-2,5
Construcción	665,2	738,2	843,1	866,2	9,2	2,7
Comercio	2 652,1	2 682,6	2 792,2	2 789,4	1,7	-0,1
Transportes y Comunicaciones	1 156,8	1 159,4	1 196,6	1 226,0	2,0	2,5
Administración pública, Defensa, Planes de Seg.social	565,3	628,0	648,0	638,4	4,1	-1,5
Hoteles y Restaurantes	866,1	917,5	999,3	996,0	4,8	-0,3
Inmobiliarias y alquileres	590,9	586,3	623,3	685,4	5,1	10,0
Enseñanza	772,3	809,2	797,2	875,5	4,3	9,8
Otros servicios 1/	1 459,5	1 539,4	1 549,8	1 539,7	1,8	-0,7

1/ Otros Servicios lo componen las ramas de actividad de electricidad, gas y agua, intermediación financiera, actividades de servicios sociales y de salud, otras activ. de serv. Comunitarias, sociales y personales y hogares privados con servicio doméstico.  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI.

Fuente: <http://www.inei.gob.pe>

Elaboración: <http://www.inei.gob.pe>

Por eso podemos decir que en un comienzo el servicio que vamos a ofrecer va a estar enfocado solamente para consumidores dentro de la ciudad de Arequipa y después si el negocio es un éxito nos podremos dirigir al resto del mundo.

Llevamos a cabo esta investigación teniendo en cuenta que en nuestra ciudad no existe un restaurante temático sobre nuestras tres regiones naturales Costa, Sierra y Selva, y que nuestros posibles consumidores aman su cocina peruana.

### 1.2.7 ANÁLISIS DE LOS CONSUMIDORES

De acuerdo a nuestros resultados podemos observar que la mayor parte de la población arequipeña son personas casadas por lo que esto nos beneficiará ya que asistirán más personas; por ende esto nos generará mayores ingresos, la mayoría de la población se puede decir que cuentan con solvencia económica, por lo que pueden tomar decisiones tanto individuales como familiares al momento de acudir a un lugar para consumir sus alimentos. De acuerdo a la encuesta realizada logramos presentar nuestra idea de “Trilogía Peruana” donde los resultados fueron positivos, ya que el 40% considera que nuestro restaurante temático resulta ser una idea buena y agradable ya que pueden adquirir diversidad de platos en un solo lugar.

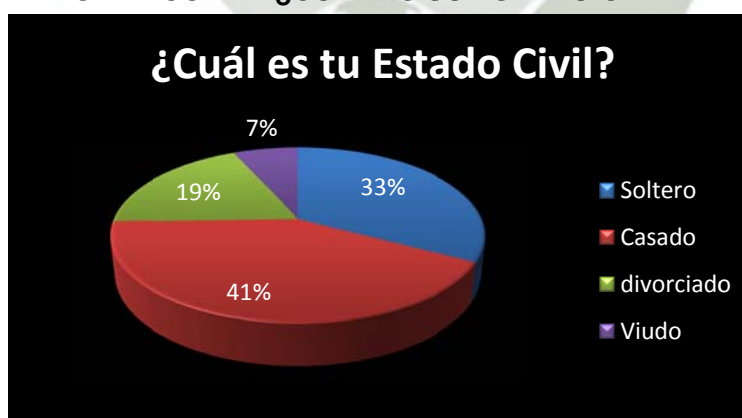
**CUADRO N° 4: ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL?**

¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL?		
Estado	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	126	32.8
Casado	160	41.7
divorciado	72	18.8
Viudo	26	6.8
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 2 ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL?**



Fuente: Encuestas

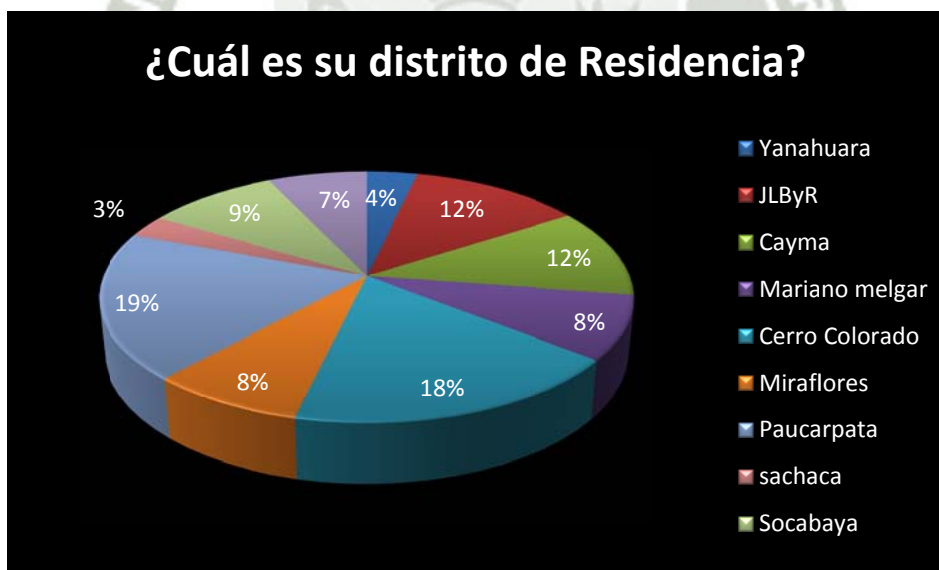
Elaboración: Propia

**Cuadro N° 5: ¿CUAL ES SU DISTRITO DE RESIDENCIA?**

¿CUÁL ES SU DISTRITO DE RESIDENCIA?		
Distritos	Frecuencia	Porcentaje
Yanahuara	14	3.6
JLByR	47	12.2
Cayma	44	11.5
Mariano melgar	32	8.3
Cerro Colorado	69	18.0
Miraflores	31	8.1
Paucarpata	73	19.0
Sachaca	11	2.9
Socabaya	36	9.4
Hunter	27	7.0
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 3: ¿CUAL ES SU DISTRITO DE RESIDENCIA?**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

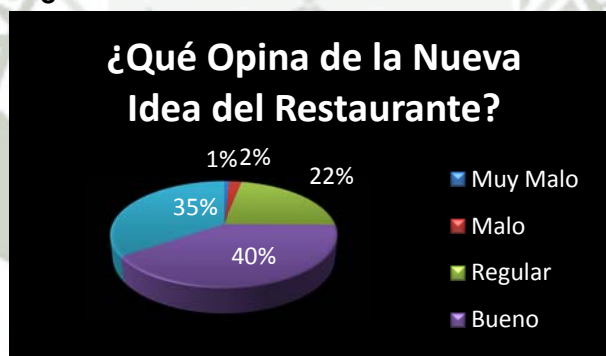
**CUADRO N° 6: ¿QUÉ OPINA DE LA NUEVA IDEA DEL RESTAURANTE?**

¿QUÉ OPINA DE LA NUEVA IDEA DEL RESTAURANTE?		
Calificación	Frecuencia	Porcentaje
Muy Malo	4	1.0
Malo	8	2.1
Regular	85	22.1
Bueno	154	40.1
Muy Bueno	133	34.6
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 4: ¿QUÉ OPINA DE LA NUEVA IDEA DEL RESTAURANTE?**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

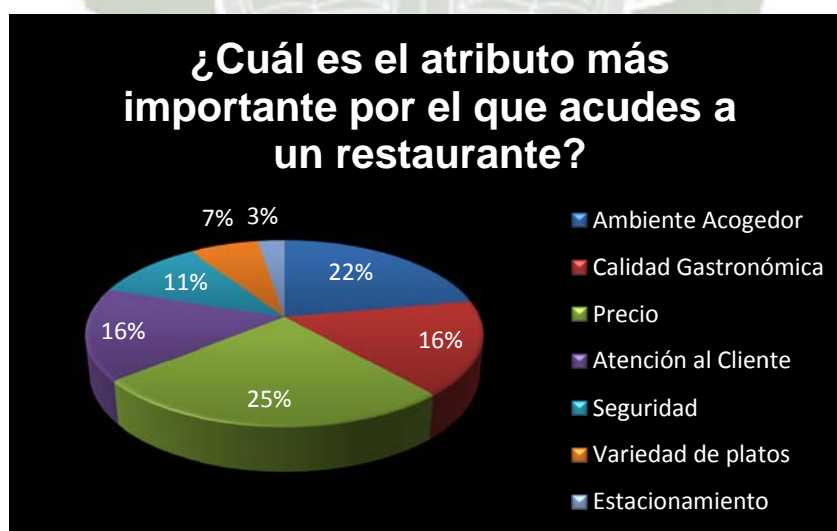
En cuanto a sus preferencias de consumo este grupo destaca porque al momento de acudir a un restaurante acuden principalmente a Picanterías ya que la mayor parte de la población arequipeña es tradicionalista es decir le gusta consumir lo suyo, por ello acuden de manera mensual y trimestral a consumir y degustar comida fuera de sus hogares.

**CUADRO N° 7: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR EL QUE ACUDES A UN RESTAURANTE?**

¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR EL QUE ACUDES A UN RESTAURANTE?		
Atributos	Frecuencia	Porcentaje
Ambiente Acogedor	85	22.1
Calidad Gastronómica	63	16.4
Precio	98	25.5
Atención al Cliente	61	15.9
Seguridad	41	10.7
Variedad de platos	26	6.8
Estacionamiento	10	2.6
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 5: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR EL QUE ACUDES A UN RESTAURANTE?**



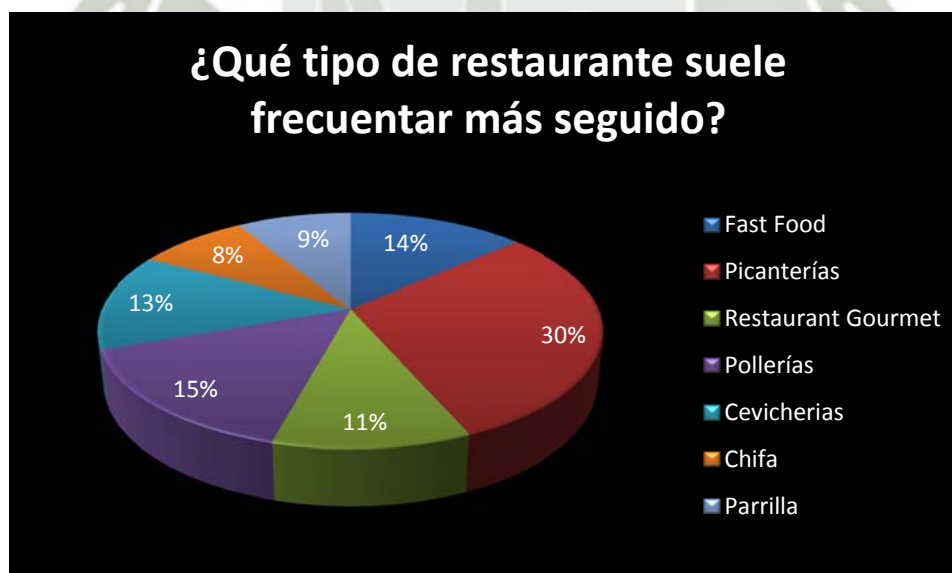
Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**CUADRO N° 8: ¿QUÉ TIPO DE RESTAURANTE FRECUENTA MÁS SEGUIDO?**

¿QUÉ TIPO DE RESTAURANTE FRECUENTA MÁS SEGUIDO?		
Tipos de Restaurante	Frecuencia	Porcentaje
Fast Food	52	13.5
Picanterías	115	29.9
Restaurant Gourmet	41	10.7
Pollerías	59	15.4
Cubicherías	51	13.3
Chifa	32	8.3
Parrilla	34	8.9
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 6: ¿QUÉ TIPO DE RESTAURANTE FRECUENTA MÁS SEGUIDO?**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**CUADRO N° 9: ¿CON QUE SERVICIOS LE GUSTARÍA CONTAR EN EL RESTAURANTE?**

¿CON QUE SERVICIOS LE GUSTARÍA CONTAR EN EL RESTAURANTE?		
Servicios	Frecuencia	Porcentaje
Servicio a la carta	83	21.6
Buffet	131	34.1
Menú	88	22.9
Delivery	82	21.4
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 7: ¿CON QUE SERVICIOS LE GUSTARÍA CONTAR EN EL RESTAURANTE?**



Fuente: Encuestas

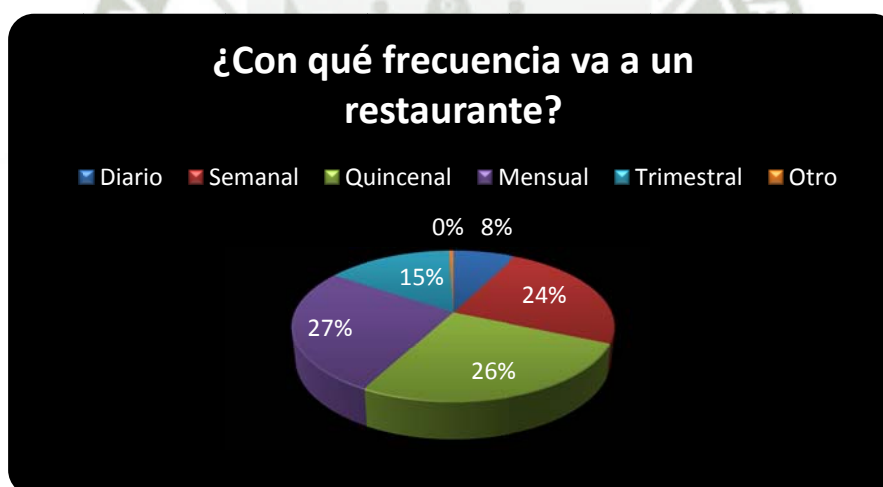
Elaboración: Propia

CUADRO N° 10: ¿CON QUÉ FRECUENCIA VA A UN RESTAURANTE?

¿CON QUÉ FRECUENCIA VA A UN RESTAURANTE?		
Frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Diario	29	7.6
Semanal	92	24.0
Quincenal	101	26.3
Mensual	102	26.6
comodidad	58	15.1
Otro	2	.5
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

GRÁFICO N° 8 ¿CON QUÉ FRECUENCIA VA A UN RESTAURANTE?



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**CUADRO N° 11: ¿CUAL ES EL MEDIO QUE PREFIERE PARA ENTERARSE DEL RESTAURANTE?**

¿CUAL ES EL MEDIO QUE PREFIERE PARA ENTERARSE DEL RESTAURANTE?		
Medio	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	187	48.7
Radio	80	20.8
Periódico	75	19.5
Correo Electrónico	42	10.9
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En cuanto al tema de cómo prefieren enterarse del nuevo local destaca en este grupo su gusto por uno de los medios de comunicación más utilizados hoy en día, la televisión en los turnos de mañana y noche, ya que hoy en día la mayor parte cuenta con una Tv en casa.

**GRÁFICO N° 9 ¿CUAL ES EL MEDIO QUE PREFIERE PARA ENTERARSE DEL RESTAURANTE?**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

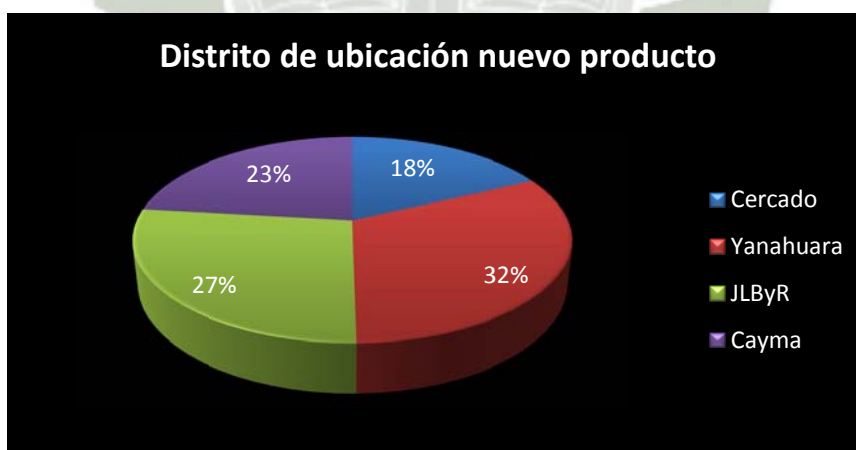
**CUADRO N° 12: DISTRITO DE UBICACIÓN NUEVO PRODUCTO**

DISTRITO DE UBICACIÓN NUEVO PRODUCTO		
Distrito	Frecuencia	Porcentaje
Cercado	69	18.0
Yanahuara	122	31.8
J.L.ByR	104	27.1
Cayma	89	23.2
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 10: DISTRITO DE UBICACIÓN NUEVO PRODUCTO**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Finalmente podemos decir que del total de encuestados, el distrito con más respuestas positivas para la implementación de “Trilogía Peruana” fue el distrito de Yanahuara con un 31.8%, en segunda opción tenemos el distrito de JLB y Rivero. Nuestro restaurant lo ubicaremos en el Distrito de Yanahuara, ya que con la implementación del Mall y el Parque Lambramani y al ser lugares que actualmente son los más concurridos, lograremos nuevamente la descongestión.

### 1.2.8 ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

Nuestro país hoy en día ocupa los primeros puestos a nivel mundial en lo que a gastronomía se refiere y es una de las más diversas en el mundo contando con 491 platos típicos donde el arte del buen comer destaca entre sus habitantes como uno de los signos más distintivos de su identidad teniendo como principales destinos gastronómicos a la ciudad del Cusco, Iquitos, Lima, Piura, Tacna, Trujillo, Arequipa y otros.

El Mercado Arequipeño cuenta con una muy buena cantidad de restaurantes que ofrecen la mejor gastronomía del sur del país, con platos típicos como: el rocoto relleno, el adobo, el cuy chactado, el pastel de papa, el chupe de camarones, entre otros. Dentro de los principales restaurantes tenemos:

- El Tipika
- Las Tradiciones Arequipeñas
- Sol de Mayo
- Las Tres Chombitas
- Guisos de Arequipeños
- Montonero
- Sulu
- La Cecilia
- La Lucila

Considerando nuestros resultados podemos decir que los consumidores prefieren acudir más a picanterías como Tradiciones Arequipeñas y los Guisos Arequipeños por la infraestructura de su local ya que brinda un ambiente acogedor.

**CUADRO N° 13: ¿CUÁL ES TU RESTAURANTE FAVORITO?**

¿CUÁL ES TU RESTAURANTE FAVORITO?		
Restaurantes	Frecuencia	Porcentaje
Tipika	9	2.3
Tradición Arequipeña	20	5.2
Sol de Mayo	15	3.9
Las tres Chombitas	15	3.9
Guisos Arequipeños	17	4.4
Montonero	16	4.2
Sulu	6	1.6
Cecilia	12	3.1
La Lucila	5	1.3
No Corresponde	269	70.1
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

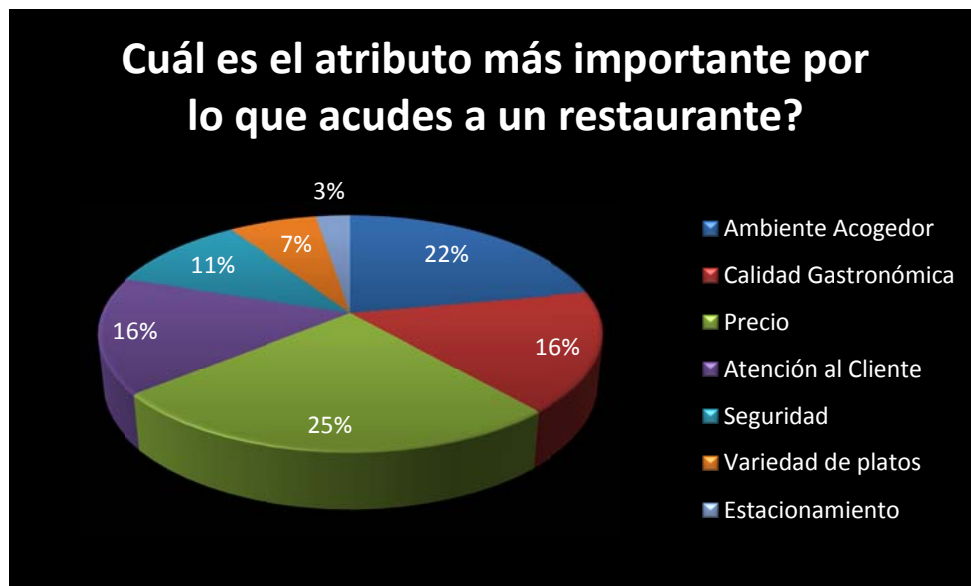
**GRÁFICO N° 11: ¿CUÁL ES TU RESTAURANTE FAVORITO?**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 12: ¿CUÁL ES EL ATRIBUTO MÁS IMPORTANTE POR LO QUE ACUDES A UN RESTAURANTE?**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

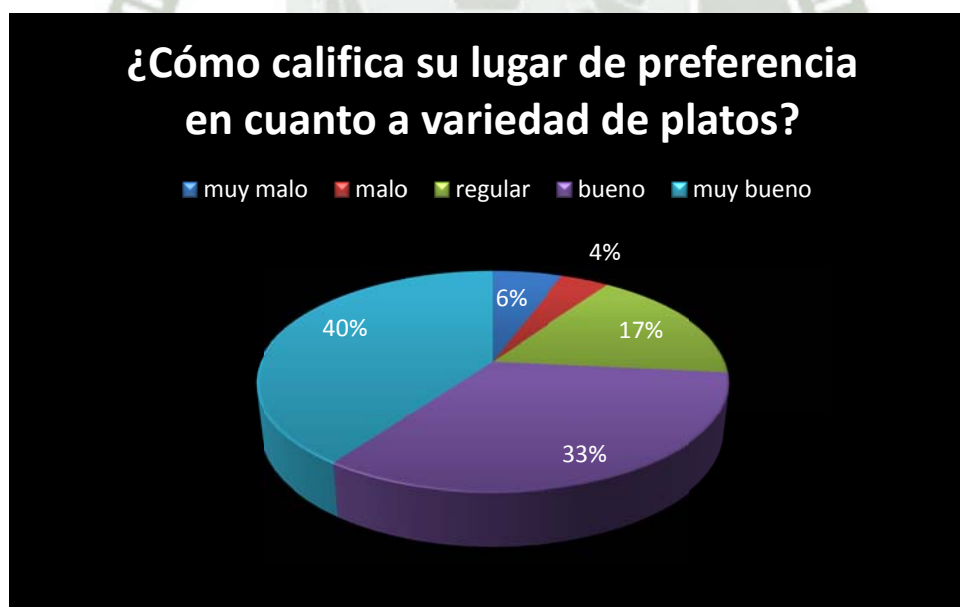
La mayor parte de nuestros encuestados se basan en el precio para tomar la decisión en cuando a que restaurante asistir, pero no dejan de lado el ambiente acogedor; básicamente lo que hoy en día buscan es mejor su calidad de vida y de acuerdo a esto se establecen nuevos parámetros de calidad.

**CUADRO N° 14: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA  
VARIEDAD DE PLATOS?**

¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA VARIEDAD DE PLATOS?		
Calificación	Frecuencia	Porcentaje
Muy malo	22	5.7
Malo	15	3.9
Regular	65	16.9
Bueno	128	33.3
Muy buena	154	40.1
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 13: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA  
VARIEDAD DE PLATOS?**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**CUADRO N° 15: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA SAZÓN DE LA COMIDA?**

¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA SAZÓN DE LA COMIDA?		
Calificación	Frecuencia	Porcentaje
Muy malo	24	6.3
Malo	21	5.5
Regular	74	19.3
Bueno	172	44.8
Muy bueno	93	24.2
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 14: ¿CÓMO CALIFICA SU LUGAR DE PREFERENCIA EN CUANTO A LA SAZÓN DE LA COMIDA?**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

### 1.2.9 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Según nuestros resultados, nosotros basaremos nuestra decisión de compra en la calidad de los productos y confianza que nos brinde dicho proveedor. Contaremos con varios proveedores como pueden ser: TOTTUS, Plaza Vea, Metro y Makro.

#### 1) Tottus:

Tottus es la cadena de hipermercados y supermercados del grupo de capitales chilenos Falabella, con presencia en Chile con 37 locales y Perú con 33 locales.

Fue fundada en Perú en 2002. Esta idea comenzó como una manera de irrumpir en el mercado de los supermercados en Chile, cuando en el 2004, Falabella compró la cadena de supermercados San Francisco, en 62,5 millones de dólares, la proyección de crecimiento era captar el 10 por ciento del mercado, en el mediano plazo, desde una base en torno al 3%. El primer Hipermercado Tottus en Chile se inauguró en Puente Alto, Chile en diciembre del año 2005, siguiendo el modelo supermercadista que la familia Solari y Del Río mantienen en Perú desde 2002, luego de inaugurar el primer Hipermercado Tottus en Mega Plaza, en Independencia, Perú en ese mismo año.

El primer supermercado Tottus en regiones fuera de Santiago se construyó en el Mall Plaza de Antofagasta y en la misma ciudad inauguró una segunda sucursal (esta vez en el centro) durante el segundo semestre de 2007. Inauguró hace poco en en Viña del mar y Chillán. El último Tottus en ser inaugurado fue en Vitacura con su formato Express

## 2) Plaza Vea:

Plaza Vea es una cadena de súper e hipermercados, siendo la primera en número de tiendas en el Perú. Supermercados Peruanos cuenta con tiendas en Lima, Huacho, Callao, Sullana, Piura, Talara, Arequipa, Tacna, Chiclayo, Trujillo, Huancayo Chimbote, Chincha, Ica, Puno y Juliaca. Plaza Vea es la cadena de hipermercados más grande del Perú con 84 tiendas a nivel nacional, se cuentan a Market San Jorge dentro de Plaza Vea.

## 3) Metro:

Cencosud Perú es uno de los grupos de retail más importante del Perú con presencia en las ciudades de Lima, Callao, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Lambayeque, Ica, Cajamarca, Piura, Barranca, Chachapoyas, Huancayo y Huánuco, líder en el rubro de supermercados en el Perú.

Este conglomerado pertenece al grupo chileno Cencosud una de las principales compañías en el mercado retail latinoamericano con presencia en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.

En el Perú, Cencosud cuenta con más de 87 locales con formatos de hipermercados y supermercados con las marcas Wong y Metro, además cuenta con la empresa operadora Cencosud Shopping Centers, que opera actualmente los centros comerciales Plaza Lima Sur, el Centro Cultural Plaza Camacho y el Strip-Center Balta Shopping y el centro comercial Arequipa Center en la ciudad de Arequipa.

## 2. ESTUDIO LEGAL

### 2.1 TIPO DE EMPRESA PROPUESTA

#### 2.1.1 TAMAÑO DE EMPRESA Y PROCESO DE CONSTITUCIÓN

El restaurante temático “Costa-Sierra-Selva” tiene los miramientos en constituirse como microempresa (Sociedad de Responsabilidad Limita), ya que tendremos máximo 10 trabajadores y calculando que inicialmente tendremos un ingreso máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias, tal y como lo establece la ley.

- **Pasos para la constitución Empresa con personería Jurídica**
  1. Elaborar la Minuta de Constitución
  2. Escritura Pública
  3. Inscripción en Registros Públicos
  4. Tramitar el RUC (Registro único del Contribuyente) en la Sunat. Incluye selección del régimen Tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas.
  5. Inscribir a los trabajadores en Essalud
  6. Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica
  7. Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el ministerio de trabajo y promoción de empleo.
  8. Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado el Negocio
  9. Legalizar libros contables ante notario público (Depende del régimen Tributario)

**Cuadro N° 16: COSTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS CON  
PERSONERÍA JURÍDICA**

CONCEPTO	IMPORTE S/.
Minuta de Constitución	Variable
Escritura Pública	Variable
Registros Públicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1.08% UIT por derechos de calificación</li> <li>• 3/1000 del valor del capital por derechos de inscripción</li> </ul>
Registro Único de Contribuyentes	Gratuito
Inscripción de Trabajadores en Essalud.	---
Solicitud de permisos, autorizaciones o registros especiales en los ministerios correspondientes	---
Legalización del Libro de Planillas (Ministerio de Trabajo) (micro y pequeñas empresas 70% dscto.)	S/. 32.00 S/. 9.60 para MYPES)
Licencia Municipal	Variable de acuerdo al municipio en donde se ubique
Libros de contabilidad y legalización ante notario.	20 – 40 (Cada Libro)

Elaboración: Propia

### 2.1.2 TIPO DE SOCIEDAD

“Trilogía Peruana” será una sociedad pero de responsabilidad limitada es decir está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios.

### Derechos de los socios

Cada uno de los socios de una sociedad limitada tiene una serie de derechos. Entre ellos se encuentran los siguientes:

- Derecho a participar en el reparto de beneficios y en el patrimonio de la sociedad en caso de liquidación.
- Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios salientes.
- Derecho a participar en las decisiones sociales y a ser elegidos como administradores o gerentes.
- Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.

Derecho de obtener información sobre los datos contables de la Sociedad

#### **2.1.2.1 LEY GENERAL DE SOCIEDADES**

Dentro del proceso de creación de nuevas empresas, el fundamento más importante es formalizar legalmente la constitución de la persona jurídica; pasó que por lo general se concibe como una obligación onerosa y no como un apoyo para proyectar la actividad empresarial hacia niveles superiores del desarrollo.

Nuestro restaurante temático: Costa, Sierra y Selva “TRILOGÍA PERUANA” ha decidido que será una Sociedad de Responsabilidad Limitada, tal y como lo mencionamos anteriormente; este tipo de sociedad tiene una gran acogida en el sector empresarial, ya que es una estructura societaria liviana, sumada al principio de limitación del riesgo que rige esta clase de sociedad, hacen que la sociedad de responsabilidad limitada sea ideal para pequeñas empresas como la nuestra, por el tamaño y tipo de empresa.

### Particularidades de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L)

- Constitución: Por escritura pública; copia de ésta debe ser inscrita en la cámara de comercio competente. En los estatutos se estipulará que la responsabilidad de los socios se limita a sus aportes y que éstos han sido pagados íntegramente.
- Situación Jurídica: La sociedad una vez constituida legalmente forma una persona jurídica distinta de los socios, individualmente considerados; de esta forma la sociedad paga un porcentaje sobre las utilidades.
- Número de Socios: Mínimo 2, máximo 25.
- Capital Social: El capital social se pagará inmediatamente al constituirse la sociedad. Cuando se aportan bienes, los socios son solidariamente responsables del valor atribuido a ellos en la escritura social.
- Responsabilidad de cada uno de los Socios: Limitada a sus aportes y, además a cualquier suma adicional que se indique en los estatutos.
- Negociabilidad de las Participaciones: Sólo pueden cederse por escritura pública. Podrá cederse a los socios o extraños, según se indique en los propios estatutos.
- Razón Social: La sociedad girará bajo una denominación o razón social en ambos casos seguida de la palabra "limitada" o de su abreviatura "Ltda.", que de no aparecer en los estatutos hará responsables a los asociados solidaria e ilimitadamente frente a terceros.
- Administración: Corresponde a todos y cada uno de los socios, pero éstos pueden delegar en un gerente.

- Funciones de los socios: Reunirse por lo menos una vez al año en la fecha en que determinen los estatutos, estudiar y aprobar las reformas de los estatutos, examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio, las cuentas que deben rendir los administradores, disponer de las utilidades sociales.
- Distribución de utilidades: La distribución de utilidades requiere el voto de la mayoría de los socios a menos que se hubiere estipulado otra cosa en los estatutos.
- Reservas: Legal: 10% de las utilidades líquidas de cada ejercicio hasta que se complete al menos el 50% del capital suscrito.
- Duración: Tiempo definido que debe fijarse en la escritura pública, la sociedad podrá continuar con los herederos.

### 2.1.3 CÓDIGO CIVIL

Un restaurante está sujeto a un gran número de requisitos y permisos para poder dar inicio a su funcionamiento. Así empezaremos por analizar lo que es el Decreto Supremo N° 025-2004-MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo), el cual establece los requisitos y procedimientos para autorizar la prestación del servicio de Restaurante, así como, la Obligatoriedad a todos los que inicien operaciones de presentar la Declaración Jurada de cumplimiento de las normas relativas a las condiciones del servicio que presten. Precisa conceptos referidos en el rubro de Restaurantes, establece los requisitos de infraestructura, equipo y servicios para las categorías de 1 a 5 tenedores y la calificación de Turístico. Dispone la obligación a todos los restaurantes de presentar la Encuesta Económica Anual.

Otro punto a analizar sería Disposiciones sobre Establecimientos que expenden Comidas y Bebidas (R.M. N° 081-94-ITINCI del 12.08.94) que señala que los establecimientos que expenden comidas y bebidas incluyan en sus listas de precios el IGV y el recargo al consumo, entre otros.

Según la Ley General de Salud del MINSA, nuestra empresa está obligada por la Autoridad de Salud a vigilar higiénica y sanitariamente nuestros productos, en protección de la salud de la población arequipeña. El artículo 91° indica que queda estrictamente prohibido expender cualquier alimento o bebida elaborados industrialmente, de producción nacional o extranjera, sin previo Registro Sanitario. Para conseguir el Registro Sanitario debemos presentar una solicitud con carácter de declaración jurada consignando el número de registro unificado de la persona natural y/o jurídica, y la certificación de libre comercialización y de uso, pudiendo constar ambas en un sólo documento, emitido por la autoridad competente del país o de exportación del producto. La inscripción en el referido Registro Sanitario es automática, la cual se expedirá en un plazo máximo de 7 días útiles. El personal que intervenga en la manipulación, transporte, conservación, almacenamiento, expendio, está obligado a realizarlo en condiciones higiénicas y sanitarias para evitar su contaminación. El expendio de los mismos se va a realizar en locales que reúnan las condiciones de ubicación, instalación y operación sanitariamente adecuadas, y va a cumplir con las exigencias establecidas en el reglamento que dicta la Autoridad de Salud a nivel nacional.

INDECI, es otro de los permisos que necesitamos solicitar, pasar por una inspección por parte de Defensa Civil. Se debe realizar un pago (que varía entre S/.88 y S/.266, dependiendo del área de los locales de hasta 500 metros cuadrados), para que los encargados del INDECI – Instituto Nacional de Defensa Civil, realicen las inspecciones que certifiquen la seguridad del local. En el caso de restaurantes, se debe contar con un botiquín de emergencias, puertas de evacuación, extintores contra incendios y una buena distribución de mesas para evitar accidentes en caso de sismo. DIGESA, es otro de los certificados con el que debemos contar, de tal forma que indique que todos los

empleados cuentan con certificado de sanidad y que la cocina cumple con todas las normas dispuestas por DIGESA – Dirección General de Salud Ambiental.

## **2.1.4 DISPOSICIÓN MUNICIPAL**

### **2.1.4.1 REQUISITOS DE SEGURIDAD**

El primer paso es acercarse a la municipalidad del distrito donde se instalará el restaurante y preguntar si en la calle en la que se ubicará este pueden operar negocios de ese tipo. Si la respuesta es afirmativa, entonces el siguiente paso es solicitar el formulario único para licencia de funcionamiento.

En dicho documento deberá consignarse la dirección y el tamaño del inmueble, el nombre del solicitante y de su representante legal, el tipo de actividad que se realizará, el horario de atención y el número de RUC. Junto con el formulario, el interesado deberá presentar, ante la municipalidad, una copia de su DNI, luego de exhibir el original, y deberá pagar la tasa municipal correspondiente (S/. 272.00) para que su solicitud ingrese al sistema virtual.

Asimismo, deberá realizar un pago de entre S/.88 y S/.266, dependiendo del tamaño del inmueble, para que el Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI) realice las inspecciones que certificarán la seguridad del local.

Si se obtiene el visto bueno del INDECI, la municipalidad debe emitir el permiso para que el restaurante empiece a operar en un plazo no mayor a 24 horas. Cabe recordar que los funcionarios de la municipalidad respectiva pueden intervenir el local en cualquier momento y sancionar en caso de hallar problemas de sanidad, demasiado ruido o contaminación ambiental en el negocio inaugurado.

#### **2.1.4.2 REGLAMENTO DE SANCIONES**

Una vez que Defensa Civil declara a un local apto para abrir un restaurante, la municipalidad debe emitir el permiso para operar en un plazo no mayor a las 24 horas, de acuerdo con la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento 28976. Ahora, eso no significa que el dueño no debe estar alerta o no dedicarle el cuidado que se merece mantener un restaurante abierto. Una vez que se emite la licencia de funcionamiento, se envía un certificado a la Oficina de Fiscalización del municipio, cuyos funcionarios pueden intervenir el local en cualquier momento y sancionar en caso de hallar problemas de sanidad, demasiado ruido o contaminación ambiental en el restaurante inaugurado.

#### **2.1.4.3 CAMBIOS DE ZONIFICACIÓN**

Según la ley, las licencias de funcionamiento tienen vigencia indeterminada siempre que se respeten las leyes de sanidad y seguridad pertinentes. Sin embargo, en el caso de que la municipalidad disponga que en la zona donde se abrió un restaurante ya no pueden operar este tipo de negocios, el dueño tiene hasta cinco años para mudarse de establecimiento. Evidentemente, si el propietario del restaurante decide cerrar el negocio por voluntad propia, inmediatamente debe comunicar a su jurisdicción el cese de sus actividades para que la licencia de funcionamiento se anule y no haya problemas posteriores.

## 2.1.5 NORMAS TRIBUTARIAS<sup>2</sup>

### 2.1.5.1 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

En el Perú existe el Impuesto General a las Ventas (IGV) el cual se establece mediante la venta al por menor y mayor de la mayor parte de bienes y servicios en función del valor del producto vendido, es decir un porcentaje, el cual actualmente es de 18%.

Es una obligación del comprador, siendo el vendedor un mero intermediario entre éste y el ente recaudador (SUNAT). Este es agregado automáticamente a cada factura o cuenta. Cuando pague la cuenta en un restaurante, fijese si la propina está incluida en la parte de debajo de la boleta. Esto significa que los restaurantes han aumentado la propina, usualmente entre 5% y 10% de la cuenta.

Si cree que el servicio es bueno, le puede dar al mozo un extra 10% de propina. Los restaurantes más baratos no incluyen propina, en este caso se recomienda dejarle al mesero un 10% del total de la cuenta.

### 2.1.5.2 IMPUESTO A LA RENTA

Es un tributo de periodicidad anual, que se aplica sobre las rentas obtenidas por los contribuyentes domiciliados en el país, sin tener en cuenta la nacionalidad de las personas naturales, el lugar de constitución de las empresas ni la ubicación de la fuente productora y por tanto, nuestro restaurante estará sujeto a él.

Pero también, grava a los contribuyentes no domiciliados en el país, sólo con respecto a sus rentas provenientes de fuente peruana. Para efectos del impuesto, las rentas afectas se clasifican en las siguientes categorías:

---

<sup>2</sup> PDF – Texto Único Ordenado del Código Tributario – Ministerio de Economía y Finanzas y Sunat

- Primera categoría, las rentas reales (en efectivo o en especie) del arrendamiento o sub - arrendamiento, el valor de las mejoras, provenientes de los predios rústicos y urbanos o de bienes muebles.
- Segunda categoría, intereses por colocación de capitales, regalías, patentes, rentas vitalicias, derechos de llave y otros.
- Tercera categoría, en general, las derivadas de actividades comerciales, industriales, servicios o negocios.
- Cuarta categoría, las obtenidas por el ejercicio individual de cualquier profesión, ciencia, arte u oficio.
- Quinta categoría, las obtenidas por el trabajo personal prestado en relación de dependencia.

El monto del impuesto que vamos a pagar va a depender del ingreso que obtengamos:

- Tasa del 15%: Cuando va desde los S/.31,500.00 hasta los S/.97,200.00
- Tasa del 21%: Cuando va desde los S/.97,200.00 hasta los S/.194,400.00
- Tasa del 30%: Cuando la renta supera los S/.194,400.00

## 2.1.6 NORMAS LABORALES<sup>3</sup>

En síntesis estaremos sujetos a las siguientes normas:

### OBLIGACIONES GENERALES

#### 2.1.6.1 INSCRIPCION EN EL REGISTRO NACIONAL DE CENTROS DE TRABAJO

##### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 036-85-TR de 28.11.1985
- Decreto Supremo N 118-90-PCM de 14.09.1990
- Resolución Ministerial N 481-85-TR de 19.12.1985

Los empleadores, antes del inicio de sus actividades, deben contar con autorización de funcionamiento de su centro de trabajo, expedida por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

La presente obligación rige para las empresas constituidas antes del mes de octubre de 1990.

Para las empresas constituidas a partir de octubre de 1990, se debe verificar si éstas cuentan con el Registro Unificado otorgado por el Sector Industrias.

#### 2.1.6.2 AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO DE EMPRESAS ESPECIALES

##### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 036-85-TR de 28.11.1985
- Decreto Supremo N 005-86-TR de 20.01.1986
- Decreto Supremo N 118-90-PCM de 14.09.1990

---

<sup>3</sup> PDF – Compendio de Normas sobre Legislación Laboral del Régimen Privado

Los empleadores deben contar con la inscripción en el Registro Nacional de Centros de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

La presente obligación rige para las empresas constituidas con anterioridad al mes de octubre del año 1990.

Para las empresas constituidas a partir de octubre de 1990, se debe verificar si éstas cuentan con el Registro Unificado otorgado por el Sector Industrias.

### 2.1.6.3 AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO DE CENTRO DE TRABAJO

#### Base Legal:

- TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Título V, aprobado por Decreto Supremo N 003-97-TR de 21.03.1997
- Decreto Supremo N 001-96-TR de 24.01.1996, Reglamento del TUO del Decreto Legislativo N 728

Las Empresas de Servicios Especiales pueden ser:

#### **Empresas Especiales de Servicios Temporales**

Son aquellas que contratan la prestación de servicios con terceros beneficiarios para colaborar temporalmente en el desarrollo de sus actividades, mediante la labor realizada por personas naturales, contratadas directamente por la empresa de servicios temporales, la cual tiene con respecto de éstas el carácter de empleador.

Las empresas de servicios temporales deberán constituirse como personas jurídicas y tendrán como único objeto la prestación temporal de servicios.

Se denomina usuaria a toda persona natural o jurídica que contrate los servicios de las Empresas de Servicios Temporales. El número de trabajadores que podrá prestar servicios a través de estas empresas, no

excederá del cincuenta por ciento (50%) del total de trabajadores de la usuaria.

### **Empresas Especiales de Servicios Complementarios**

Son aquellas cuya actividad principal es la de poner a disposición de otras empresas, las que se denominan usuarias, actividades complementarias de mantenimiento, limpieza, vigilancia, seguridad y otras de carácter especializado.

Se consideran actividades complementarias de carácter especializado, aquéllas que no están comprendidas en las actividades principales que realiza la empresa usuaria y que para su ejecución requieren de personal altamente calificado.

### **Autorización de funcionamiento**

Las empresas especiales, de servicios temporales o de servicios complementarios, deben contar con autorización de funcionamiento otorgada por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, a través de las Autoridades Regionales en cuya jurisdicción desarrollen sus actividades.

La autorización tendrá una vigencia de dos años, debiendo renovarse la misma al término de cada período.

En caso que las empresas especiales abran sucursales, oficinas o agencias, de acuerdo a sus normas estatutarias, deberán presentar, para su conocimiento y registro a la Autoridad Regional de Trabajo y Promoción Social respectiva, copia de la Resolución Autoritativa expedida en la sede donde se inscribieron.

#### 2.1.6.4 LIBROS LABORALES OBLIGATORIOS

##### Libro de Planillas de pago de remuneraciones y otros derechos sociales y Boleta de Pago

##### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 015-72-TR de 28.09.1972

##### **Libro de Planillas**

Todo empleador está obligado a llevar libros de planillas de pago de remuneraciones y otros derechos sociales de sus trabajadores.

Los libros de planillas podrán ser sustituidos por planillas en hojas sueltas, cuando el empleador pruebe que dicho sistema le es más conveniente sin perjuicio para los trabajadores.

Las planillas u hojas sueltas serán autorizadas por la Autoridad Administrativa de Trabajo del lugar donde se encuentra ubicado el centro de trabajo.

##### **Registro en Planillas**

Los empleadores registrarán obligatoriamente a sus trabajadores, en sus planillas autorizadas, dentro de las veinticuatro (24) horas de haber ingresado a prestar servicios.

Los empleadores están obligados a conservar sus planillas hasta cinco (5) años después de la terminación de sus actividades como tales, salvo disposición especial. Asimismo, están obligados a conservar los duplicados de las boletas de pago relativas a cada trabajador, hasta cinco años después de efectuado el pago correspondiente.

### **Boleta de Pago**

El empleador está obligado a entregar a cada trabajador, al momento de pagarle sus remuneraciones o las sumas correspondientes a otros derechos sociales, una boleta conteniendo los mismos datos que figuran en las planillas y la fecha de ingreso del trabajador, la misma que será sellada y firmada por el empleador o por un representante suyo.

El trabajador firmará un duplicado de esta boleta en dicho acto o imprimirá en ella su huella digital si no supiera firmar, debiendo quedar dicho duplicado en poder del empleador. La firma en el duplicado de esta boleta no implicará renuncia por el trabajador a cobrar las sumas que éste considere no figuran en la boleta.

No es necesaria la firma de los trabajadores en las planillas.

### **Presentación al Ministerio de Trabajo y Promoción Social de la Hoja de Resumen de Planillas del Mes**

#### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 007-TC de 27.05.1968
- Decreto Supremo N 018-85-TR de 12.07.1985

Las empresas, sean personas naturales o jurídicas, cuyos trabajadores están sujetos al régimen laboral de la actividad privada, están obligadas a presentar anualmente la Hoja Resumen de Planillas de Remuneraciones, correspondientes al mes de junio del año respectivo; de acuerdo a la Directiva que se expida sobre el particular.

## 2.1.6.5 DOCUMENTOS QUE DEBE EXHIBIR EL EMPLEADOR EN EL CENTRO DE TRABAJO

### Horario de Trabajo y Descansos

#### **Base Legal:**

- Convenio N 1 de la O.I.T., ratificado por Resolución Legislativa N 10195 de 23.03.1945

El empleador deberá dar a conocer por medio de carteles colocados en un sitio visible de su establecimiento o por cualquier otro medio adecuado, las horas en que se inicia y culmina la jornada de trabajo y, si el trabajo se realiza por equipos, las horas en que comience y en que termine la jornada de cada equipo. Los horarios se fijarán de manera que no excedan los límites legales y no podrán modificarse sino en el modo o en la forma determinados en la Ley.

En la misma forma deberá dar a conocer el horario de los descansos concedidos durante la jornada de trabajo que no se consideren comprendidos en las horas de trabajo.

### Síntesis de la Legislación Laboral

#### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 004-96-TR de 10.06.1996

Todo centro de trabajo contará con el Texto Oficial de la Síntesis de la Legislación Laboral debidamente actualizado. Dicho Texto debe encontrarse a disposición de los trabajadores en la Oficina de Relaciones Industriales o dependencia que haga sus veces.

La indicada Síntesis servirá para la realización de las visitas de inspección en los centros de trabajo.

## 2.1.6.6 VERIFICACION DE PRESENTACION Y CONTENIDO DE DOCUMENTO "DECLARACION SIN PAGO" A ADMINISTRADORA PRIVADA DE FONDO DE PENSIONES

### Obligación de presentar "Declaración sin Pago"

#### Base Legal:

- TUO de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones, aprobado por Decreto Supremo N 054-97-EF de 13.05.1997
- Resolución N 467-94-EF/SAFP de 07.08.1994.

Los empleadores que en un mes determinado no pudieron cumplir con pagar los aportes previsionales a la Administradora Privada de Fondo de Pensiones (AFP), en las fechas que correspondan -cinco primeros días hábiles de cada mes-, están obligados a presentar una "Declaración sin Pago", detallando el concepto de los aportes del mes y los afiliados correspondientes.

El incumplimiento de la obligación de formular dicha declaración por parte del empleador, o la formulación incompleta de la misma, será sancionado por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social con una multa equivalente al 10% de la Unidad Impositiva Tributaria (U.I.T.) por cada trabajador cuyos aportes no fueran declarados.

## **OBLIGACIONES ESPECÍFICAS**

### **2.1.6.7 ESTABLECER SERVICIO DE RELACIONES INDUSTRIALES**

#### **Base Legal:**

- Decreto Ley N 14371 de 12.01.1963
- Decreto Supremo N 005 de 23.04.1963, Reglamento del Decreto Ley N 14371

#### **Campo de aplicación**

Las empresas que tengan más de cien (100) trabajadores, entre obreros y empleados, permanentes o contratados bajo cualquiera de las modalidades previstas en el Título II del TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, deberán contar con una dependencia adecuada que se encargue de las Relaciones Industriales, para la atención de las cuestiones laborales en forma permanente.

La empresa informará a la Autoridad Administrativa de Trabajo de su respectiva jurisdicción, el nombre de la persona o personas encargadas del Servicio de Relaciones Industriales, así como los cambios que al respecto se produzcan.

Si la empresa obligada tuviera más de un centro de trabajo, la dependencia funcionará en el que tenga el mayor número de servidores. En este caso, dicha dependencia deberá estar dotada de los medios adecuados para cumplir sus funciones, respecto de los demás centros de trabajo.

#### **2.1.6.8 ELABORAR REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

##### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 039-91-TR de 30.12.1991

##### **Campo de Aplicación**

Todo empleador que ocupe más de cien (100) trabajadores está obligado a contar con Reglamento Interno de Trabajo, aprobado por la Autoridad Administrativa de Trabajo.

El Reglamento Interno de Trabajo determina las condiciones a que deben sujetarse los empleadores y trabajadores en el cumplimiento de sus prestaciones.

El empleador está obligado a hacer entrega a los trabajadores de un ejemplar del Reglamento Interno de Trabajo o su modificación, dentro de los cinco (5) días naturales de la aprobación otorgada por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

#### **2.1.6.9 EFECTUAR DEDUCCIONES CORRESPONDIENTES A CUOTAS SINDICALES Y OTROS**

##### **Base Legal:**

- Decreto Ley N 25593, Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo de 26.06.1992
- Decreto Supremo N 011-92-TR de 14.10.1992, Reglamento de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo

El empleador, a pedido del Sindicato y con la autorización escrita del trabajador sindicalizado, está obligado a deducir de las remuneraciones, las cuotas sindicales legales ordinarias y extraordinarias, en este último caso, cuando sean comunes a todos los afiliados.

Similar obligación rige respecto de aquellas contribuciones destinadas a la constitución y fomento de las Cooperativas formadas por los trabajadores sindicalizados.

#### **2.1.6.10 OBSERVAR LOS PORCENTAJES LIMITATIVOS DE PERSONAL EXTRANJERO**

##### **Base Legal:**

- Decreto Legislativo N 689 de 04.11.1991
- Ley N 26196 de 09.06.1993
- Decreto Supremo N 014-92-TR de 21.12.1992

##### **Porcentajes Limitativos**

Las empresas nacionales o extranjeras podrán contratar personal extranjero en una proporción de hasta el 20% del número total de sus servidores, empleados y obreros. Sus remuneraciones no podrán exceder del 30% del total de la planilla de sueldos y salarios.

Para determinar el 20% del número total de servidores se procederá de la siguiente manera:

- a) Se tomará el total del personal de la planilla, computando conjuntamente a todos los trabajadores, sean nacionales o extranjeros, estables o contratados a plazo determinado, con vínculo laboral vigente. Este número total de servidores será considerado el 100%.
- b) Luego, se determinará el porcentaje de la planilla que representan los trabajadores nacionales y el porcentaje que representan los trabajadores extranjeros.
- c) Se comparará el porcentaje que representan los trabajadores extranjeros frente al porcentaje de 20% autorizado por el Decreto Legislativo N 689,

con el fin de apreciar el número de extranjeros que pueden ser contratados.

Para determinar si el empleador se encuentra dentro del 30% del total de la planilla de sueldos y salarios, a que se refiere el artículo 4 del Decreto Legislativo N 689, se procederá de la siguiente manera:

- a) Se tomará el total de la planilla de sueldos y salarios que corresponden a los trabajadores nacionales o extranjeros, estables o contratados a plazo determinado, pagados en el mes anterior al de la presentación de la solicitud ante la Autoridad Administrativa de Trabajo. El monto total resultante será considerado el 100%.
- b) Luego, se determinará el porcentaje del total que representan las remuneraciones de los trabajadores nacionales y el porcentaje que representan las remuneraciones de los trabajadores extranjeros.
- c) Se comparará el porcentaje que representan las remuneraciones de los trabajadores extranjeros frente al 30% autorizado por el Decreto Legislativo N 689, con el fin de apreciar el monto máximo de remuneraciones que pueden ser otorgadas.

### **Exoneración de los Porcentajes Limitativos**

Los empleadores podrán solicitar exoneración de los porcentajes limitativos cuando se trate de:

- a) Personal profesional o técnico especializado;
- b) Personal de dirección y/o gerencial de una nueva actividad empresarial o en caso de reconversión empresarial;
- c) Profesores contratados para la enseñanza superior, o de enseñanza básica o secundaria en colegios particulares extranjeros o de enseñanza

- de idiomas en colegios particulares nacionales, o en centros especializados de enseñanza de idiomas;
- d) Personal de empresas del sector público o de empresas privadas que tengan celebrados contratos con organismos, instituciones o empresas del sector público; y,
- e) Cualquier otro caso establecido por Decreto Supremo, siguiendo los criterios de especialización, calificación o experiencia.

### **Aprobación de contratos de personal extranjero**

#### **Formalidades de los Contratos**

Los contratos de trabajo de personal extranjero deberán ser celebrados por escrito y a plazo determinado, por un período máximo de tres (3) años prorrogables, sucesivamente, por períodos iguales, debiendo constar además, el compromiso de capacitar al personal nacional en la misma ocupación.

#### **Procedimiento de Aprobación**

Los contratos del personal extranjero requieren de aprobación por parte de la Autoridad Administrativa de Trabajo de la jurisdicción donde se encuentre el centro de trabajo. La aprobación se efectúa de modo automático a la sola presentación de la solicitud y documentación respectiva, sin perjuicio que la Autoridad disponga la realización de una visita de inspección cuando lo considere conveniente.

No se encuentran sujetos a las formalidades ni limitaciones sobre contratación de trabajadores extranjeros:

- a) El extranjero con cónyuge, ascendientes, descendientes o hermanos peruanos;

- b) El extranjero con visa de inmigrante;
- c) El extranjero con cuyo país de origen exista convenio de reciprocidad laboral o de doble nacionalidad;
- d) El personal de empresas extranjeras dedicadas al servicio internacional de transporte terrestre, aéreo o acuático con bandera y matrícula extranjera;
- e) El personal extranjero que labore en las empresas de servicios multinacionales o bancos multinacionales, sujetos a las normas legales dictadas para estos casos específicos;
- f) El personal extranjero que, en virtud de convenios bilaterales o multilaterales celebrados con el Gobierno del Perú, prestare sus servicios en el país;
- g) El inversionista extranjero, haya o no renunciado a la exportación del capital y utilidades de su inversión, siempre que ésta tenga un monto permanente durante la vigencia del contrato no menor de cinco (5) UIT;
- h) Los artistas, deportistas y en general aquellos que actúen en espectáculos públicos en el territorio de la República, durante un período máximo de tres meses al año.

Los empleadores que contraten personal extranjero exceptuado de las formalidades y limitaciones, deberán conservar en sus archivos los documentos que acrediten que el trabajador se encuentra incurso en alguno de los casos señalados.

### 2.1.6.11 OBSERVAR LOS REQUISITOS FORMALES DE LOS CONTRATOS DE TRABAJO SUJETOS A MODALIDAD

#### Base Legal:

- TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Título II, Cap. V
- Decreto Supremo N 001-96-TR de 24.01.1996, Reglamento del TUO del Decreto Legislativo N 728

#### Formalidades de los Contratos

Los contratos de trabajo sujetos a modalidad, necesariamente deberán constar por escrito y por triplicado, debiendo consignarse en forma expresa su duración y las causas objetivas determinantes de la contratación, así como las demás condiciones de la relación laboral.

El empleador presentará tres (3) ejemplares del contrato a la Autoridad Administrativa de Trabajo, dentro de los quince días naturales de su celebración, para efectos de su conocimiento y registró. La Autoridad Administrativa de Trabajo puede ordenar la verificación posterior de la veracidad de los datos consignados en dicho contrato.

El empleador deberá entregar al trabajador, uno de los ejemplares del contrato de trabajo, dentro del término de tres (3) días hábiles contados a partir de la fecha de su presentación a la Autoridad Administrativa de Trabajo.

#### Contratos de Naturaleza Temporal

- **Contrato por inicio o incremento de actividad**

Se celebra por el inicio de una nueva actividad o por el incremento de las ya existentes. Se entiende como nueva actividad tanto el inicio de la actividad productiva, como la posterior instalación o apertura de nuevos establecimientos o mercados, así como el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes. Su duración máxima es de tres años.

- **Contrato por necesidades del mercado**

Se celebra cuando se presenta un incremento temporal e imprevisible del ritmo normal de la actividad productiva, con exclusión de las variaciones de carácter cíclico o de temporada. Puede ser renovado sucesivamente hasta un máximo de cinco años.

- **Contrato por reconversión empresarial**

Se celebra en caso de sustitución, ampliación o modificación de las actividades desarrolladas en la empresa, y en general cuando se produzca cualquier variación de carácter tecnológico. Su duración máxima es de dos años.

### **Contratos de Trabajo de Naturaleza Accidental**

- **Contrato ocasional**

Se celebra para atender necesidades transitorias distintas a la habitual del centro de trabajo. Su duración máxima es de seis meses al año.

- **Contrato de suplencia**

Se celebra con el objeto de sustituir a un trabajador estable de la empresa, cuyo vínculo laboral se encuentra suspendido por causa justificada prevista en la legislación vigente o por efecto de disposiciones convencionales. Su duración es la que resulte necesaria.

- **Contrato de emergencia**

Se celebra para atender las necesidades promovidas por caso fortuito o fuerza mayor. Su duración coincide con la de la emergencia.

### **Contratos para Obra o Servicio**

- **Contrato para obra determinada o servicio específico**

Se celebra con objeto previamente establecido. Su duración es la que resulte necesaria para culminar la obra o el servicio específico contratado.

- **Contrato intermitente**

Se celebra para cubrir necesidades de la empresa que por su naturaleza son permanentes pero discontinuas. Por su naturaleza este contrato no tiene plazo máximo.

- **Contrato de temporada**

Se celebra para atender necesidades propias del giro de la empresa o establecimiento, que se cumplen sólo en determinadas épocas del año y que se repiten en períodos equivalentes en cada ciclo, en función a la naturaleza de la actividad productiva. Se incluyen los incrementos regulares y periódicos de nivel de la actividad normal de la empresa o explotación y las actividades feriales. No tiene plazo máximo, siempre que en cada período no exceda de la duración de la temporada.

#### **2.1.6.12 PRESENTAR LOS CONVENIOS INDIVIDUALES DE SUSTITUCION DE DEPOSITOS DE C.T.S. Y ENTREGAR LA CORRESPONDIENTE LIQUIDACION AL TRABAJADOR**

##### **Base Legal:**

- TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios, aprobado mediante Decreto Supremo N 001-97-TR de 27.02.1997
- Decreto Supremo N 004-97-TR de 11.04.1997, Reglamento del TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios

Los Convenios Individuales de Sustitución de Depósito de CTS, celebrados con el objeto de que éstos queden en poder del empleador, así como sus respectivas prórrogas, deberán perfeccionarse por escrito y ser puestos en conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo, para fines de su registro, en el término de treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de su suscripción, acompañando para ello tres (3) ejemplares del mismo.

### **Entrega de Liquidación**

El empleador deberá entregar a cada trabajador, bajo cargo, dentro de los cinco (5) días hábiles de vencido el plazo para la realización del depósito, una liquidación conteniendo cuando menos la siguiente información:

- Nombre o razón social del empleador y su domicilio;
- Nombre completo del trabajador;
- Información detallada de la Remuneración Computable;
- Período de servicios que se cancela; y,
- Nombre completo del representante del empleador que suscribe la liquidación.

## **OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR RELATIVAS A DERECHOS Y BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES**

### **2.1.6.13 JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO**

#### **Base Legal**

- Constitución Política de 1993, Art. 25
- Decreto Legislativo N 692 de 05.11.1991
- Decreto Legislativo N 854 de 25.09.1996

## **Jornada de Trabajo**

### **Protección del derecho**

La jornada ordinaria de trabajo para varones y mujeres mayores de edad es de ocho (8) horas diarias o cuarenta y ocho (48) horas semanales como máximo.

Se puede establecer por Ley, convenio o decisión unilateral del empleador una jornada menor a las máximas ordinarias.

Los empleadores que tengan establecidas jornadas inferiores a la ordinaria, podrán extenderlas unilateralmente hasta dichos límites, incrementando la remuneración en función al tiempo adicional.

### **Jornadas atípicas**

En los centros de trabajo en los que existan regímenes alternativos, acumulativos o atípicos de jornadas de trabajo y descanso, en razón de la naturaleza especial de las actividades de la empresa, el promedio de horas trabajadas en el período correspondiente, no puede superar los máximos de ocho (8) horas diarias o cuarenta y ocho (48) horas semanales.

### **Jornada Extraordinaria de Trabajo**

El tiempo trabajado que exceda a la jornada diaria o semanal se considera sobre tiempo y se abona con un recargo a convenir que no podrá ser menor del veinticinco por ciento (25%) por hora, calculada sobre la remuneración ordinaria.

El trabajo en sobre tiempo es voluntario, tanto en su otorgamiento como en su prestación. Nadie puede ser obligado a trabajar horas extras, salvo en los casos justificados en que la labor resulte indispensable a consecuencia de un hecho fortuito o fuerza mayor que ponga en peligro inminente a las personas o los bienes del centro de trabajo o la continuidad de la actividad productiva.

El sobre tiempo puede ocurrir antes de la hora de ingreso o después de la hora de salida establecidas.

### **Compensación del Trabajo Extraordinario**

El empleador y el trabajador podrán acordar compensar el trabajo prestado en sobre tiempo con el otorgamiento de períodos equivalentes de descanso.

### **Horario de Trabajo**

Es facultad del empleador establecer el horario de trabajo, entendiéndose por tal la hora de ingreso y de salida.

### **Modificación del Horario de Trabajo**

El empleador está facultado a modificar el horario de trabajo sin alterar el número de horas trabajadas. Si la modificación colectiva del horario es mayor a una hora y la mayoría de los trabajadores no estuvieran de acuerdo, podrán acudir a la Autoridad Administrativa de Trabajo, para que se pronuncie, sobre la procedencia de la medida en un plazo no mayor a diez (10) días hábiles, en base a los argumentos y evidencias que propongan las partes.

### **Refrigerio**

En caso de trabajo en horario corrido, el trabajador tiene derecho a tomar sus alimentos de acuerdo a lo que establezca el empleador en cada centro de trabajo, salvo convenio en contrario.

El tiempo dedicado al refrigerio no forma parte de la jornada ni horario de trabajo.

### **Trabajo Nocturno**

En los centros de trabajo en que las labores se organicen por turnos que comprendan jornadas en horario nocturno, éstos deberán, en lo posible, ser rotativos.

El trabajador que labora en horario nocturno, no podrá percibir una remuneración inferior a la remuneración mínima mensual vigente, con una sobretasa del treinta por ciento (30%) de ésta.

Se entiende por jornada nocturna, el tiempo trabajado entre las 10:00 p.m. y las 06:00 a.m.

### **Jornadas Especiales de Trabajo**

#### **Trabajo de los Periodistas**

##### **Base Legal**

- Ley N 24724 de 24.10.1987
- Decreto Supremo N 001-88-TR de 26.01.1988

La jornada ordinaria de trabajo para los periodistas será no mayor de cinco días ni mayor de cuarenta horas a la semana, sea cual fuere su centro de trabajo, sin perjuicio de los beneficios alcanzados por ley o convenio.

### **2.1.6.14 DESCANSOS REMUNERADOS**

##### **Base Legal:**

- Decreto Legislativo N 713 de 07.11.1991
- Ley N 26331 de 22.06.1994
- Decreto Supremo N 012-92-TR de 02.12.1992

##### **Descanso Semanal**

##### **Protección del derecho**

El trabajador tiene derecho, como mínimo, a veinticuatro (24) horas consecutivas de descanso en cada semana, el que se otorgará preferentemente en día domingo. La remuneración por el día de descanso semanal obligatorio, será equivalente al de una jornada ordinaria y se abonará en forma directamente proporcional al número de días efectivamente trabajados.

### **Forma de pago por trabajo en día de descanso**

Los trabajadores que laboren en su día de descanso sin sustituirlo por otro día en la misma semana, tendrán derecho al pago de la retribución correspondiente a la labor efectuada más una sobretasa del 100%.

### **Descanso en Días Feriados**

#### **Protección del derecho**

Los trabajadores tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados establecidos por Ley.

#### **Días feriados:**

- Año Nuevo (1 de enero)
- Jueves Santo y Viernes Santo (movibles)
- Día del Trabajo (1 de mayo)
- San Pedro y San Pablo (29 de junio)
- Fiestas Patrias (28 y 29 de julio)
- Santa Rosa de Lima (30 de agosto)
- Combate de Angamos (8 de octubre)
- Todos los Santos (1 de noviembre)
- Inmaculada Concepción (8 de diciembre)
- Navidad del Señor (25 de diciembre)

Los feriados se celebrarán en la fecha respectiva. Cualquier otro feriado no laborable de ámbito no nacional o gremial, se hará efectivo el día lunes inmediato posterior a la fecha, aún cuando corresponda con el de descanso del trabajador.

Los trabajadores tienen derecho a percibir por el día feriado no laborable la remuneración ordinaria correspondiente a un día de trabajo, el cual se abonará en forma directamente proporcional al número de días

efectivamente trabajados, salvo el Día del Trabajo, que se percibirá sin condición alguna.

### **Forma de Pago por Trabajo en Días Feriados**

El trabajo efectuado en los días feriados no laborables sin descanso sustitutorio dará lugar al pago de la retribución correspondiente por la labor efectuada, con una sobretasa del 100%.

### **Vacaciones Anuales**

#### **Protección del derecho**

El trabajador tiene derecho a treinta (30) días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicios, cuando labore una jornada ordinaria mínima de cuatro (4) horas y siempre que haya cumplido dentro del año de servicios el récord correspondiente.

#### **Récord Vacacional**

- Trabajadores cuya jornada ordinaria es de seis días a la semana: haber realizado labor efectiva por lo menos doscientos sesenta días en dicho período.
- Trabajadores cuya jornada ordinaria es de cinco días a la semana: haber realizado labor efectiva por lo menos doscientos diez días en dicho período.
- En los casos en que el plan de trabajo se desarrolle en sólo cuatro o tres días a la semana o sufra paralizaciones temporales autorizadas por la Autoridad Administrativa de Trabajo, los trabajadores tendrán derecho al goce vacacional, siempre que sus faltas injustificadas no excedan de diez en dicho período.

#### **Remuneración Vacacional**

Es equivalente a la que el trabajador hubiera percibido habitualmente en caso de continuar laborando.

Se considera remuneración a este efecto, la computable para la compensación por tiempo de servicios, aplicándose analógicamente los criterios establecidos para la misma.

#### **Vacaciones No Gozadas**

Los trabajadores, en caso de no disfrutar del descanso vacacional dentro del año siguiente a aquél en el que adquieren el derecho, percibirán: (i) una remuneración por el trabajo realizado; (ii) una remuneración por el descanso vacacional adquirido y no gozado; y (iii) una indemnización equivalente a una remuneración por no haber disfrutado del descanso. Esta indemnización no está sujeta a pago o retención de ninguna aportación, contribución o tributo. El monto de las remuneraciones indicadas será el que se encuentre percibiendo el trabajador en la oportunidad en que se efectúe el pago.

#### **Vacaciones Truncas**

Para que proceda el abono de récord trunco vacacional el trabajador debe acreditar un mes de servicios a su empleador. El récord trunco será compensado a razón de tanto doceavo y treintavo de la remuneración como meses y días computables hubiere laborado, respectivamente.

#### **2.1.6.15 REMUNERACION MINIMA VITAL**

##### **Base Legal:**

- Constitución Política del Perú de 1993, Art. 24
- Decreto Ley N 14222 de 23.10.1962
- Decreto Supremo N 054-90-TR de 17.08.1990
- Resolución Ministerial N 091-92-TR de 03.04.1992

Cuando el trabajador cumpla con la jornada ordinaria máxima legal o contractual, tendrá derecho a percibir la remuneración mínima vital que se establezca conforme a Ley. Si éste labora en jornadas inferiores a cuatro

(4) horas diarias, su remuneración no podrá ser menor a la parte proporcional de ésta.

Al verificarse el cumplimiento de esta obligación, se deberá considerar el monto de la Remuneración Mínima Vital vigente en la fecha respectiva.

### **Remuneración Mínima Vital de los Periodistas Profesionales Colegiados**

#### **Base Legal:**

- Ley N 25101 de 30.09.1989
- Decreto Supremo N 050-90-TR de 25.07.1990
- Resolución Ministerial N 091-92-TR de 03.04.1992

La remuneración de los trabajadores periodistas profesionales colegiados con más de cinco (5) años de experiencia profesional, que cumplan con la jornada ordinaria máxima aplicable éstos y que desarrollen sus labores en empresas de comunicación masiva con más de veinticinco (25) trabajadores, no podrá ser menor de tres (3) remuneraciones mínimas vitales vigentes.

### **Remuneración Mínima Vital de los Trabajadores Mineros**

#### **Base Legal:**

- Decreto Supremo N 030-89-TR de 02.09.1989
- Resolución Ministerial N 091-92-TR de 03.04.1992

El ingreso del trabajador minero no podrá ser inferior al monto que resulte de aplicar un veinticinco por ciento (25%) adicional a la Remuneración Mínima Vital vigente en la oportunidad de pago. Este derecho alcanza a los trabajadores empleados y obreros de la actividad minera, incluido el personal que labora a través de contratistas y subcontratistas.

#### **2.1.6.16 GRATIFICACIONES**

##### **Base Legal:**

- Ley N 25139 de 14.12.1989
- Decreto Supremo N 061-89-TR de 20.12.1989

##### **Protección del derecho**

Los trabajadores tienen derecho a percibir dos gratificaciones en el año, una con motivo de Fiestas Patrias y la otra con ocasión de la Navidad.

##### **Oportunidad de Pago**

Las gratificaciones serán abonadas en la primera quincena del mes de julio y de diciembre, según el caso.

##### **Requisitos para su percepción**

Para tener derecho a la gratificación es requisito indispensable que el trabajador se encuentre efectivamente laborando en el mes en que corresponda percibir el beneficio o estar en uso del descanso vacacional, de licencia con goce de remuneraciones o percibiendo los subsidios correspondientes. En caso que el trabajador cuente con menos de seis (6) meses de servicios percibirá la gratificación en forma proporcional a los meses laborados.

##### **Remuneración que se considera para el pago**

El monto de las gratificaciones estará integrado por la remuneración básica y toda otra cantidad que en forma fija y permanente perciba el trabajador que sea de su libre disposición. Quedan excluidas las cantidades que tengan aplicación a determinado gasto, tales como refrigerio, viáticos y movilidad, siempre que tuviere que rendirse cuenta de esta última.

### 2.1.6.17 ASIGNACION FAMILIAR

#### Base Legal:

- Ley N 25129 de 04.12.1989
- Decreto Supremo N 035-90-TR de 06.06.1990

#### Protección del derecho

Los trabajadores de la actividad privada cuyas remuneraciones no se regulan por negociación colectiva, cualquiera fuere su fecha de ingreso, percibirán el equivalente al diez por ciento (10%) de la Remuneración Mínima Vital vigente en la oportunidad en que corresponda percibir el beneficio.

#### Requisitos para su percepción

Tienen derecho a percibir la asignación, los trabajadores con vínculo laboral vigente que tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años. En caso que el hijo, al cumplir la mayoría de edad se encuentre realizando estudios superiores o universitarios, este beneficio se extenderá hasta la culminación de los mismos, por un máximo de seis (6) años posteriores al cumplimiento de dicha mayoría de edad.

El trabajador está obligado a acreditar la existencia del hijo o hijos que tuviere.

En caso que madre y padre sean trabajadores de una misma empresa, ambos trabajadores tendrán derecho a percibir este beneficio. Si un trabajador labora para más de un empleador, tendrá derecho a percibir la asignación familiar por cada empleador.

#### Oportunidad de pago

La asignación familiar será abonada por el empleador bajo la misma modalidad con que viene efectuando el pago de las remuneraciones a sus trabajadores.

### 2.1.6.18 BONIFICACION POR TIEMPO DE SERVICIOS

#### **Base Legal:**

TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Quinta Disposición Complementaria, Transitoria y Derogatoria

Los trabajadores que en aplicación de la Quinta Disposición Complementaria, Transitoria y Derogatoria del TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral hubieran alcanzado el derecho a la Bonificación por Tiempo de Servicios, continuarán percibiendo dicho beneficio.

Tienen derecho a la Bonificación por Tiempo de Servicios los trabajadores comprendidos en el régimen laboral de la actividad privada que al 28 de julio de 1995 hubiesen alcanzado el derecho a ella.

#### **Monto del Beneficio**

Las trabajadoras, empleadas u obreras, tienen derecho a percibir una bonificación del veinticinco por ciento (25%) de la remuneración mensual computable, luego de haber alcanzado al 28 de julio de 1995, veinticinco (25) años de servicios al mismo empleador.

Los trabajadores, empleados u obreros, tienen derecho a percibir una bonificación del treinta por ciento (30%) de la remuneración mensual computable, luego de haber alcanzado treinta (30) años de servicios al 28 de julio de 1995. Para estos efectos, se considera remuneración computable únicamente a la remuneración básica y a la de horas extras.

### 2.1.6.19 SEGURO DE VIDA

#### **Base Legal:**

- Decreto Legislativo N 688 de 04.11.1991
- Ley N 26182 de 11.05.1993
- Ley N 26645 de 25.06.1996

### **Protección del Derecho**

El trabajador empleado u obrero tiene derecho a un seguro de vida a cargo de su empleador, una vez cumplidos cuatro años de trabajo al servicio del mismo. Sin embargo, el empleador está facultado a tomar el seguro a partir de los tres meses de servicios del trabajador.

### **Beneficiarios**

El seguro de vida es de grupo o colectivo y se toma en beneficio del cónyuge o conviviente (sin impedimento de matrimonio) y de los descendientes del trabajador. Sólo a falta de éstos corresponde a los ascendientes y hermanos menores de dieciocho (18) años.

### **Obligación del empleador**

El empleador está obligado a tomar la póliza de seguro de vida y pagar las primas correspondientes.

Para garantizar la cobertura de los beneficios del seguro de vida, las compañías de seguros podrán, por razones administrativas, emitir pólizas colectivas por grupos de empleadores.

En los casos de suspensión de la relación laboral, a que se refiere el TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, a excepción de la que se origine por la inhabilitación administrativa o judicial por un período no superior a tres meses, el empleador está obligado a continuar pagando las primas correspondientes.

En caso que el empleador no cumpliera esta obligación y falleciera el trabajador, o sufriera un accidente que lo invalide permanentemente, deberá pagar a sus beneficiarios el valor del seguro establecido en la Ley.

### **Monto del Beneficio**

a) Por fallecimiento natural del trabajador se abonará a sus beneficiarios dieciséis (16) remuneraciones que se establecen en base al promedio de lo percibido por aquél, en el último trimestre, previo al fallecimiento;

b) Por fallecimiento del trabajador a consecuencia de un accidente, se abonará a los beneficiarios, treinta y dos (32) remuneraciones mensuales percibidas por aquél en la fecha previa al accidente;

c) Por invalidez total o permanente del trabajador originada por accidente, se abonará treinta y dos (32) remuneraciones mensuales percibidas por él en la fecha previa del accidente. En este caso, dicho capital asegurado será abonado directamente al trabajador o por impedimento de él a su cónyuge, curador o apoderado especial.

### **Remuneración asegurable**

Las remuneraciones asegurables para el pago del capital o póliza están constituidas por aquellas que figuran en los libros de planillas y boletas de pago, percibidas mensualmente por el trabajador. En consecuencia, están excluidas las gratificaciones, participaciones, compensación vacacional adicional y otras que por su naturaleza no se abonen mensualmente.

Tratándose de trabajadores remunerados a comisión o destajo se considera el promedio de las percibidas en los últimos tres meses.

### **Monto de la Prima**

La prima es única y renovable mensualmente. Tratándose de los trabajadores empleados es igual al 0.53% de la remuneración mensual de cada asegurado, correspondiente al mes inmediato anterior a la vigencia mensual del seguro; tratándose de trabajadores obreros la prima será igual al 0.71% de la remuneración que perciba mensualmente, correspondiente al mes inmediato anterior a la vigencia mensual del seguro; y, en el caso de trabajadores obreros que desarrollan actividades de alto riesgo la prima será igual al 1.46%.

## 2.1.6.20 COMPENSACION POR TIEMPO DE SERVICIOS

### Base Legal:

- TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios, aprobado mediante Decreto Supremo N 001-97-TR de 27.02.1997
- Decreto Supremo N 004-97-TR de 11.04.1997, Reglamento del TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios

### Protección del derecho

La compensación por tiempo de servicios tiene la calidad de beneficio social de previsión de las contingencias que origina el cese en el trabajo y de promoción del trabajador y su familia. La misma se devenga desde el primer mes de iniciado el vínculo laboral.

### Trabajadores comprendidos

Están comprendidos en el beneficio de la compensación por tiempo de servicios, los trabajadores obreros y empleados sujetos al régimen laboral común de la actividad privada que cumplan cuando menos en promedio una jornada mínima diaria de cuatro horas.

Se considera cumplido el requisito de cuatro horas diarias de labor en los casos en que la jornada semanal del trabajador dividido entre seis o cinco días, según corresponda, resulte en promedio no menor de cuatro horas diarias. Si la jornada semanal es inferior a cinco días, el requisito indicado se considera cumplido cuando el trabajador labore veinte horas a la semana, como mínimo.

### Trabajadores Excluidos

No están comprendidos en el régimen los trabajadores que perciben el treinta por ciento (30%) o más del importe de las tarifas que paga el público por los servicios. No se considera tarifa las remuneraciones de naturaleza imprecisa tales como la comisión y el destajo.

Los trabajadores sujetos a regímenes especiales de compensación por tiempo de servicios, tales como construcción civil, pescadores, artistas, trabajadores del hogar y casos análogos, continúan regidos por sus propias normas.

### **Tiempo de Servicios Computable**

Sólo se toma en cuenta el tiempo de servicios efectivamente prestado en el Perú, o en el extranjero cuando el trabajador haya sido contratado en el Perú. También se considera tiempo computable a aquél prestado en el extranjero, siempre que el trabajador mantenga vínculo laboral vigente con el empleador que lo contrató en el Perú.

### **Remuneración Computable**

Se considera remuneración computable la remuneración básica y todas las cantidades que regularmente perciba el trabajador, en dinero o en especie, como contraprestación de su labor, cualquiera sea la denominación que se les dé, siempre que sean de su libre disposición. Se incluye en este concepto el valor de la alimentación principal cuando es proporcionada en dinero o en especie por el empleador. Se excluyen los conceptos previstos en la Ley.

### **Remuneraciones Periódicas**

Las remuneraciones de periodicidad semestral se incorporarán a la remuneración computable a razón de un sexto de lo percibido en el semestre respectivo. Se incluyen en este concepto las gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad.

Las remuneraciones fijas de periodicidad menor a un semestre pero superior a un mes, se incorporan a la remuneración computable, sin que sea exigible el requisito de haber sido percibidas cuando menos tres meses en cada período de seis. Las remuneraciones que se abonan por un período mayor se computarán a razón de un dozavo de lo percibido en el semestre respectivo. Las que se abonan en períodos superiores a un año no son computables.

### **Depósitos Semestrales**

Los empleadores depositarán los primeros quince (15) días naturales de los meses de mayo y noviembre de cada año, tantos dozavos de la remuneración computable percibida por el trabajador en los meses de Abril y Octubre, respectivamente, como meses completos haya laborado en el semestre respectivo. La fracción de mes se depositará por treintavos.

### **Entrega de la liquidación del Depósito**

El empleador debe entregar a cada trabajador, bajo cargo, dentro de los cinco días hábiles de efectuado el depósito una liquidación debidamente firmada que contenga cuando menos la siguiente información: fecha, número u otra señal otorgada por el depositario que indique la realización del depósito; nombre o razón social del empleador y su domicilio; nombre completo del trabajador; información detallada de la remuneración computable; período de servicios que se cancela; y, nombre completo del representante del empleador que suscribe la liquidación.

### **Trabajadores que ingresen a laborar**

El trabajador que ingrese a prestar servicios deberá comunicar a su empleador, por escrito y bajo cargo, en un plazo que no excederá del 30 de abril o 31 de octubre, según su fecha de ingreso, el nombre del depositario que ha elegido, el tipo de cuenta y moneda en que deberá efectuarse el depósito. Si el trabajador no cumple con esta obligación el empleador efectuará el depósito en cualquiera de las instituciones permitidas por la Ley, bajo la modalidad de depósito a plazo fijo por el período más largo permitido.

Además, el trabajador deberá elegir entre los depositarios que domicilien en la provincia donde se encuentra ubicado su centro de trabajo. De no haberlo, en los de la provincia más próxima o de más fácil acceso.

### **Depósitos a cargo del empleador**

A solicitud del trabajador, por excepción y sólo por convenio individual se podrán sustituir total o parcialmente los depósitos que se devenguen por un depósito que quede en poder del empleador por un plazo máximo de un (1) año. El convenio debe perfeccionarse por escrito y ser puesto en conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo dentro de los treinta días calendarios. El convenio podrá ser prorrogado, previo acuerdo de partes por períodos anuales sin que en ningún caso exceda de cuatro años.

Las prórrogas deben ser pactadas expresamente, antes del vencimiento del convenio anterior. No procede el pacto de prórroga automática. En todos los casos, las prórrogas de los convenios deben culminar el 4 de octubre del año 2,000.

Concluida la duración del convenio individual, sin que éste haya sido materia de nueva prórroga, el empleador deberá transferir al depositario elegido por el trabajador el monto del depósito y sus intereses, dentro de las cuarenta y ocho (48) horas de vencido el convenio.

### **Pago de Compensación por Tiempo de Servicios**

Con excepción de los retiros parciales autorizados, la compensación por tiempo de servicios y sus intereses sólo será pagada al trabajador y en su caso retirada por éste al producirse su cese. Todo pacto en contrario es nulo de pleno derecho.

Para el retiro de los depósitos efectuados y sus intereses, el depositario procederá al pago de la compensación por tiempo de servicios, a solicitud del trabajador, quien acompañará la certificación del empleador en la que se acredite el cese. El empleador entregará dicha certificación al trabajador dentro de las cuarenta y ocho (48) horas de producido el cese.

En caso de negativa injustificada, demora del empleador o abandono de la empresa por sus titulares, o cualquier otro caso en que se acredite la imposibilidad del otorgamiento de la constancia de cese dentro de las 48 horas de producido el mismo, dará lugar a que, acreditado el cese, la

Autoridad Inspectorada de Trabajo, sustituyéndose en el empleador extienda la certificación de cese que permita al trabajador el retiro de sus beneficios sociales.

#### **2.1.6.21 PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA**

##### **Base Legal:**

- Decreto Legislativo N 892 de 08.11.1996

Las empresas, cuyos trabajadores se encuentran sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que desarrollan actividades generadoras de rentas de tercera categoría, se encuentran obligadas a distribuir entre sus trabajadores una parte de las utilidades obtenidas durante el año respectivo.

Se encuentran excluidas de esta obligación, de acuerdo a su modalidad, las Cooperativas, las empresas autogestionarias, las sociedades civiles y las empresas que no excedan de veinte (20) trabajadores.

##### **Fecha de pago**

El pago de la participación en las utilidades, debe ser abonado a los trabajadores dentro de los treinta (30) días naturales siguientes al vencimiento del plazo para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta. Este derecho alcanza a los trabajadores que hubiesen cesado antes de la fecha en que se distribuye la participación en las utilidades.

Vencido el plazo de treinta (30) días naturales y previo requerimiento de pago por escrito, la participación en las utilidades generadas a partir del año de 1997 que no se haya entregado, generan el interés moratorio conforme a lo establecido por el Decreto Ley No. 25920 o norma que lo sustituya, excepto en los casos de suspensión de la relación laboral en que el plazo se contará desde la fecha de reincorporación al trabajo.

## PAGO DE UTILIDADES OBTENIDAS HASTA EL EJERCICIO 1996

El porcentaje a repartir se determina en base a la renta anual luego de haber compensado las pérdidas de ejercicios anteriores de acuerdo a la Ley de Impuesto a la Renta, abonándose del modo siguiente:

- Un cincuenta por ciento (50%) del monto de la participación líquida a prorrata entre todos los trabajadores, dividiéndose su monto entre la suma total de días laborados por todos los trabajadores, y el resultado obtenido se multiplica por el número de días laborados por cada trabajador.
- El otro cincuenta por ciento (50%) se distribuye en proporción a las remuneraciones personales básicas, dividiéndolo entre la suma total de las remuneraciones básicas percibidas en el ejercicio por todos los trabajadores. El resultado obtenido se multiplica por el total de las remuneraciones básicas percibidas por cada trabajador.

### Porcentaje a repartir

El porcentaje de las utilidades a repartir entre los trabajadores, se encuentra determinado en base a la actividad económica que desarrolla la empresa, el mismo que es el siguiente:

• Empresas Mineras.....	8%
• Empresas Pesqueras .....	10%
• Empresas Industriales.....	10%
• Empresas de Telecomunicaciones.....	10%
• Empresas que realizan otras actividades.....	5%

## PAGO DE UTILIDADES OBTENIDAS A PARTIR DE 1997

### Porcentaje a repartir

El porcentaje de las utilidades a repartir entre los trabajadores, se encuentra determinado en función de la actividad económica que desarrolla la empresa, el mismo que es el siguiente:

- Empresas Pesqueras .....10%
- Empresas de Telecomunicaciones.....10%
- Empresas Industriales .....10%
- Empresas Mineras .....8%
- Empresas de Comercio al por mayor y al por menor y Restaurantes.....8%
- Empresas que realizan otras actividades.....5%

Dicho porcentaje se distribuye del modo siguiente:

- Un cincuenta por ciento (50%) será distribuido en función a los días laborados por cada trabajador, entendiéndose como tales los días reales y efectivamente trabajados. A ese efecto, se dividirá dicho monto entre la suma total de días laborados por todos los trabajadores y el resultado que se obtenga se multiplicará por el número de días laborados por cada trabajador.
- Un cincuenta por ciento (50%) se distribuirá en proporción a las remuneraciones de cada trabajador. A ese efecto, se dividirá dicho monto entre la suma total de las remuneraciones de todos los trabajadores que correspondan al ejercicio y el resultado obtenido se multiplicará por el total de las remuneraciones que corresponda a cada trabajador en el ejercicio.

La participación que pueda corresponderle a cada trabajador tendrá respecto de éste, como límite máximo, el equivalente a dieciocho (18) remuneraciones mensuales que se encuentren vigentes al cierre del ejercicio.

## 2.1.6.22 OBLIGACIONES PREVIAS AL CONTRATO DE TRABAJO

### PROGRAMAS DE FORMACION LABORAL JUVENIL Y DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

#### Base Legal

- TUO de la Ley de Formación y Promoción Laboral, Título I, Capítulos I al III, aprobado por Decreto Supremo N 002-97-TR de 21.03.1997
- Decreto Supremo N 001-96-TR de 24.01.1996, Reglamento del TUO del Decreto Legislativo N 728

Las obligaciones previas al contrato de trabajo rigen para las empresas que ejecuten los referidos programas.

#### Naturaleza de los Programas

Los Convenios de Formación Laboral Juvenil y de Prácticas Pre Profesionales se celebran por escrito y no originan vínculo laboral.

#### Formación Laboral Juvenil

##### Finalidad

La Formación Laboral Juvenil tiene por objeto proporcionar a los jóvenes entre 16 y 25 años de edad, que no han culminado sus estudios escolares o que habiéndolo hecho no siguen estudios técnicos o superiores, o que haciéndolo no los han concluido, los conocimientos teóricos y prácticos en el trabajo a fin de incorporarlos a la actividad económica en una ocupación específica.

##### Campo de Aplicación

Las empresas o entidades que pueden celebrar estos Convenios son aquellos cuyos trabajadores se encuentren sujetos al régimen laboral de la actividad privada.

### **Porcentaje Limitativo**

El número de jóvenes en formación laboral no podrá exceder al cuarenta por ciento (40%) del total del personal de la empresa incluyendo personal estable o contratado bajo cualquier modalidad.

### **Contenido del Convenio**

- Nombre o razón social de la persona natural o jurídica que patrocine la formación laboral;
- Nombre, edad y datos personales del joven que se acoge a la formación y de su representante legal en el caso de menores;
- Ocupación materia de la formación específica;
- La subvención económica mensual no menor a la Remuneración Mínima Vital cuando se cumpla el horario habitual establecido en la empresa. En caso de ser inferior, el pago será proporcional;
- Causales de modificación, suspensión y terminación del convenio.

### **Duración del Convenio**

El Convenio tendrá una duración no mayor a treinta y seis (36) meses. Los períodos de formación laboral juvenil intermitentes o prorrogados no pueden exceder en su conjunto de treinta y seis (36) meses en la misma empresa.

### **Comunicación del Convenio al Ministerio de Trabajo y Promoción Social**

El Convenio de Formación Laboral Juvenil será puesto en conocimiento de la dependencia correspondiente del Ministerio, en el plazo de quince días naturales de su suscripción.

### **Registro Especial de Jóvenes en Formación**

Los jóvenes sujetos a formación laboral, serán inscritos en un Registro Especial a cargo de la empresa y autorizado por la Dependencia competente del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, a su sola presentación.

### **Obligaciones de la empresa**

- Proporcionar la dirección técnica y los medios necesarios para la formación laboral sistemática e integral en la ocupación materia del convenio.
- Pagar puntualmente la subvención mensual convenida.
- No cobrar suma alguna por la formación.
- Contratar un seguro que cubra los riesgos de enfermedad y accidentes o asumir directamente el costo de estas contingencias.
- Otorgar el respectivo Certificado de Capacitación Laboral.

### **Prácticas Pre Profesionales**

#### **Finalidad**

Las Prácticas Pre Profesionales tienen por objeto brindar orientación y capacitación técnica y profesional a estudiantes y egresados de cualquier edad, de Universidades e Institutos Superiores, así como de entidades públicas o privadas que brinden formación especializada o superior en las áreas que correspondan a su formación académica.

#### **Campo de Aplicación**

Las empresas o entidades que pueden celebrar estos convenios son aquellas cuyos trabajadores se encuentran sujetos al régimen laboral de la actividad privada.

#### **Convenio de Prácticas Pre Profesionales**

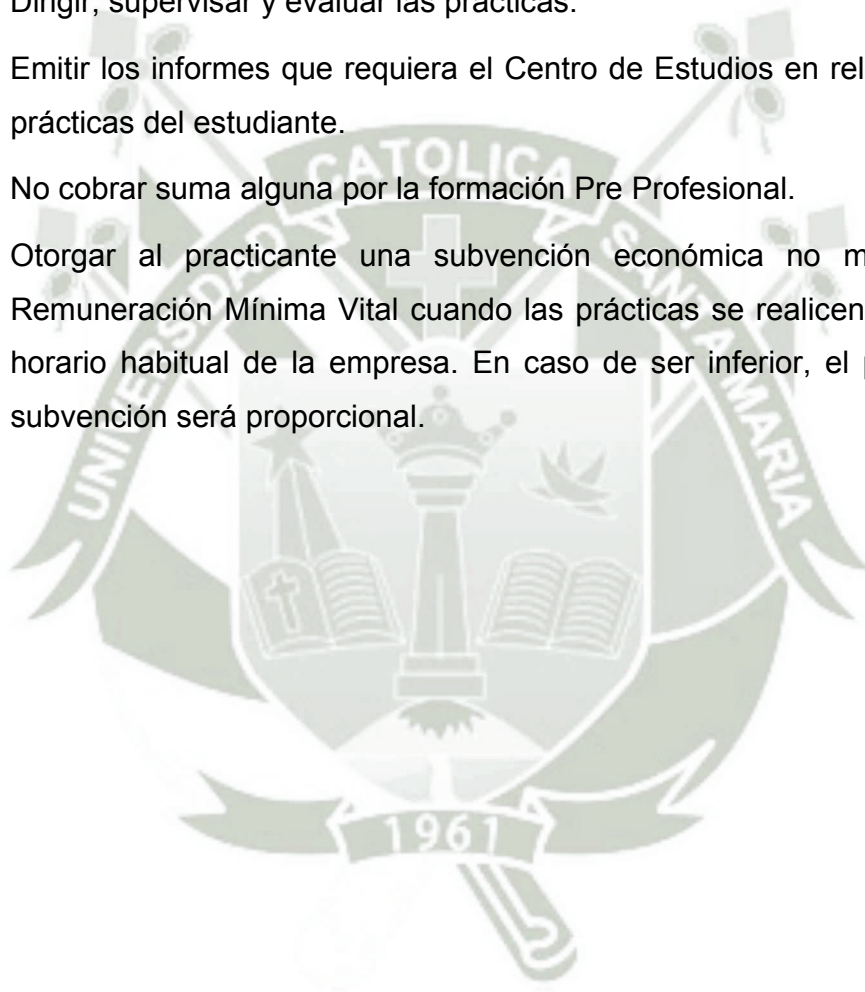
Las Prácticas Pre Profesionales se efectuarán en mérito del convenio de formación profesional que se suscribirá entre la empresa y el estudiante, previa presentación de éste por la Institución de enseñanza a la que pertenece.

### **Registro Especial de Practicantes**

Los Practicantes serán inscritos en un Registro Especial a cargo de la empresa, debidamente autorizado por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

### **Obligaciones de la empresa**

- Brindar orientación y capacitación técnica y profesional al practicante.
- Dirigir, supervisar y evaluar las prácticas.
- Emitir los informes que requiera el Centro de Estudios en relación a las prácticas del estudiante.
- No cobrar suma alguna por la formación Pre Profesional.
- Otorgar al practicante una subvención económica no menor a la Remuneración Mínima Vital cuando las prácticas se realicen durante el horario habitual de la empresa. En caso de ser inferior, el pago de la subvención será proporcional.



### 3. ESTUDIO DEL MEDIO AMBIENTE

#### 3.1 EFECTOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICO EN EL MEDIO AMBIENTE

El impacto ambiental de muchas decisiones de inversión es un claro ejemplo de las externalidades que puede producir un proyecto, al afectar el bienestar de la población. Si bien muchas externalidades no tienen el carácter de económicas, pueden afectar la calidad de vida de la comunidad.

Por otra parte, externalidades que no tienen carácter económico se asocian con un costo cuando se busca subsanar el daño ocasionado.

Hoy en día es muy común que en el Perú, se hagan negocios informales, sobre todo en inversiones turísticas de mediana y pequeña amplitud, no cumplir con los requisitos de ley, tanto municipal como nacional, implica pérdidas en el prestigio de dicho negocio.

Es necesario cumplir con las normas que impone la ley, así como el Estudio de Impacto Ambiental, este se debe realizar con el fin de brindar soluciones adecuadas a los impactos generados y estar en capacidad previamente de saber identificarlos y prevenirlos.

Nuestro restaurante temático “Trilogía Peruana”, cumplirá con todos los requisitos necesarios, tanto para la implementación como para la realización de dicho restaurante con el fin de cumplir con todas las normas de calidad que existan.

## 3.2 IMPACTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS

### 3.2.1 POSITIVOS

- Un restaurante puede ser el estímulo necesario para adoptar medidas de mejora y conservación ambientales. En muchos lugares la administración pública ha introducido medidas de planificación turística.
- También la actividad gastronómica puede convencer a la población local para que proteja su entorno y cree buena reputación a sus comidas típicas.
- Sensibilización de la población local.

### 3.2.2 NEGATIVOS

- Cambios que provoquen una transformación irreversible del entorno, como por ejemplo el crecimiento urbano excesivo, no integrado en el paisaje, rompiendo el equilibrio biológico de la zona.
- Regresión del espacio natural, creando espacios artificiales: vías de comunicación, zonas industriales, de ocio, residencias secundarias, reemplazando la vegetación autóctona por plantas exóticas, etc.
- Generación de residuos que provoquen problemas de depuración de aguas residuales y recogida de basura, creación vertidos incontrolados, etc.
- Erosión y degradación del entorno a causa de las actividades turísticas, de las playas, caminos polución, agotamiento de los acuíferos, deterioro del hábitat de flora y fauna, etc.

### 3.3 LA CONTAMINACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Hemos sido testigos de tantas campañas que se han hecho en pro de la ecología y sinceramente, todavía no toman la conciencia necesaria. Todo restaurante emite millones de litros desperdiciados, pero ¿Por qué?

Por muchos factores:

- La falta de mantenimiento a las tuberías.
- La lenta reacción para resolver un problema.
- La pasividad de las autoridades, etc.

Los restaurantes, son uno de los principales contaminantes, por lo que deberíamos de considerar acciones que nosotros podemos comenzar a poner en marcha, y que podemos cambiar como clientes.

En ocasiones se confunde lo que es el buen servicio, la elegancia, con el despilfarro. Mencionaremos algunas acciones, muy sencillitas, para que nuestro restaurante y muchos otros lo puedan ejecutar.

- Si utilizamos un tenedor, por ejemplo, para comer un arroz como primer platillo, usémoslo también para el segundo, aunque el mesero se lo quiera llevar.
- No le permitamos al mesero que se esté llevando las servilletas de papel a cada instante, con una servilleta tenemos para toda la comida; es cosa de usarla con cuidado.
- Si tomamos, por ejemplo, tres bebidas en lo que dura la comida, podríamos usar solo 2 vasos, depende del tipo de bebida que se consuma.
- Si pedimos de más, y la comida sobra, pedir al mozo que esta se nos la coloque en un taper para llevar; no permitamos que la tiren a la basura.
- Al ir al baño del restaurante, no usemos las toallitas de papel para secarnos las manos: usemos los dispositivos de aire.

Por otro lado mencionamos que existe la contaminación física; esta es la presencia de cualquier elemento diferente a la comida, que sea visible y por supuesto indeseable. Este tipo de circunstancias pueden generar desde incidentes menores como la incomodidad y el retiro del servicio, hasta una seria demanda por la pérdida de un diente o el daño interno de órganos al ingerir algún elemento corto punzante por parte del cliente. Aunque esto pueda sonar exagerado, es más común de lo que podría creerse. ¿Cómo prevenirlo?

- En primera instancia, preparar al personal de cocina y meseros, capacitándolos en procedimientos seguros de manejo y manipulación de alimentos. El uso obligatorio de cofias y tapabocas en las cocinas, para evitar cabellos en los alimentos. De igual forma, el uso de guantes junto a una muy buena higiene en manos asegurará que partes de uñas, pintauñas y ese tipo de elementos no estén en los alimentos. El uso de joyas, anillos, aretes, relojes y bisutería debe ser prohibido a los empleados de cocina y meseros; estos elementos pueden perderse o zafarse fácilmente del cuerpo y caer en los platos o bebidas de los clientes.
- Otra medida a tener en cuenta es implementar un excelente control de plagas en el restaurante. Nada más desagradable que encontrar hormigas, cucarachas, ratones, moscas, partes de éstos o de cualquier otro volador en la comida. Aún es más espeluznante verlo correr a través del restaurante de lado a lado. El control de plagas incluye visitas semanales de su proveedor al restaurante; revisión y control de trampas; lámparas atrapa moscas y sebos; mantenimiento de áreas de basuras; áreas secas sin olores; bolsas cerradas y la menor cantidad de basura o residuos de comida posible en la cocina. Algunas veces los elementos contaminantes pueden venir de los proveedores y no del restaurante. Es necesario que establezca un sistema de inspección y control de calidad de los alimentos al momento de recibirlos, al almacenarlos y al usarlos. Listas de verificación sencillas en donde inspeccione el estado de

los alimentos y la ausencia de elementos extraños en ellos, pueden ser fácilmente implementadas. La contaminación física en las comidas en restaurantes de cualquier nivel, es cada vez más frecuente.

- Un tercer punto a tener en cuenta consiste en considerar la fiabilidad de nuestros proveedores. Exigiéndoles que los alimentos sean procesados y empacados con altos estándares en limpieza y desinfección en equipos e instalaciones así como en los alimentos. Una certificación de inspección de que los alimentos han sido manipulados con estándares de limpieza y desinfección. Probablemente se deba pagar un poco más, pero nos aseguramos que los clientes satisfechos se lo retribuirán.
- Por último, revisar y manejar bien la planta de personal. Los empleados descontentos con el trato o el pago, pueden sabotear el negocio y ocasionar pérdidas. Si generamos confianza y sentido de pertenencia del negocio al personal, para que ellos sepan que al hacerle daño al negocio, se lo hacen a ellos también.

A pesar de todo lo anterior, aún no estamos seguros de que la contaminación física no aparecerá en nuestro negocio. Generemos un plan de contingencia y atención al cliente que le permita reaccionar lo más pronto y efectivamente posible. Es mejor tomar una actitud proactiva y no se defienda. Ya que el cliente tiene la razón y usted todas las de perder. Por ello se debe generar una queja formal en un formato que le permita al cliente expresar su sentir por lo que pasó.

Si es posible, tomar los datos personales del cliente y luego de tomar las acciones correctivas que le ocasionaron el problema, comuníquesele, luego invitarlo a que vea las mejoras. Metodologías tales como ISO 22000:2005 y HACCP están a la orden del día para hacer el negocio más confiable en la manipulación y preparación de alimentos.

### 3.4 NORMAS LEGALES

#### 3.4.1 UTILIDAD DE LA CERTIFICACIÓN

Esta certificación nos servirá para diferenciar nuestros productos de los de la competencia. Es una gestión voluntaria del productor que va más allá de la ley, la cual exige que los alimentos que se elaboran en estos establecimientos sean de calidad. Desde este punto de vista, la certificación visible para los consumidores a través de un Certificado, es una herramienta de comercialización.

La certificación sirve al consumidor para distinguir un establecimiento y los alimentos que ahí se elaboran y que él desea consumir. Así se evitan mensajes publicitarios poco transparentes, con lo que la certificación se convierte en una herramienta de comunicación.

La certificación establece una relación de confianza entre el productor de alimentos y el consumidor, la cual hace que el productor responda a los deseos múltiples de los consumidores relacionados con aspectos de gusto, higiene y confianza.

En este sentido, la certificación es también una herramienta de ética, que aparece como una respuesta moderna a la complejidad del manejo de la antigua relación oferta/demanda.

#### **¿Para qué sirve la certificación?**

El cliente desea consumir alimentos con características específicas que le satisfagan; ¿En qué puede confiar?, ¿El origen?, ¿Las instalaciones del lugar?, ¿La naturaleza del producto? y ¿En quién lo elabora?

Necesita un sistema en el cual confiar y que le brinde esa satisfacción. Su respuesta para cubrir esta satisfacción es “La certificación” la cual es el sistema

establecido que le servirá para identificar el producto con las características específicas que desea consumir.

La certificación se convierte en una confirmación formal e independiente otorgada al productor de alimentos, señalando que los alimentos que elabora cumplen con la norma que él se comprometió a cumplir; y el procedimiento que permite a la autoridad confirmar que sus alimentos cumplen con las normas voluntarias a las cuales se comprometió el productor.

Normes le ofrece para lograr cubrir estas expectativas, las certificaciones necesarias para cubrir todo el espectro de inocuidad alimentaria, que de acuerdo a criterios internacionales, se requieren para elaborar alimentos en restaurantes y comedores industriales, siendo estas:

- **Certificación NORMEX en Buenas Prácticas de Higiene en la Preparación de Alimentos**

Otra alternativa que Normex está en posibilidad de ofrecerle, es Implementar y Auditar en el Manejo Higiénico de Alimentos su restaurante de acuerdo a requisitos del CODEX ALIMENTARIUS; con un Certificado NORMEX, el cual es implementado mediante Cursos-Talleres impartidos en su propio establecimiento, para facilitar la integración de su personal y de la problemática que deben resolver. Siendo una opción adicional para el ingreso de restaurantes y comedores industriales a “Sistemas de Calidad y de Buenas Prácticas de Higiene”.

- **Certificación en Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control en Restaurantes (HACCP)**

Las amenazas de agentes patógenos emergentes, el desarrollo constante de nuevos platillos con muy diferentes formas de preparación, encontrar las mismas violaciones en el mismo establecimiento durante la re inspección, son

problemas que pueden estar fuera del control del responsable de la cocina, aumentando el riesgo de enfermedades transmitidas por alimentos.

NORMEX le apoya desarrollando en su establecimiento a un grupo de personas expertas en la evaluación en el “Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP) exclusivo para restaurantes”. La implementación de un Sistema de Seguridad Alimentaria, le ayudará a reducir los riesgos de “enfermedades transmitidas por alimentos” a casi cero, mejorando su imagen ante sus clientes significativamente.

- **Certificación ISO 22000 en Restaurantes y Comedores Industriales**

Uno de los eslabones de la cadena alimentaria que puede ser certificado a través de la norma ISO 22000, son los restaurantes y comedores industriales, aquellos que deseen un nivel superior en el manejo higiénico de alimentos, que en éste caso correspondería a la Inocuidad de Alimentos, lo podrán lograr mediante este tipo de certificación que Normex le ofrece, y que le dará reconocimiento a nivel internacional.

Si nuestro proyecto cumple con todas las normas ya antes establecidas, podremos afirmar que nuestro restaurante temático “Costa, Sierra y Selva” será un éxito, ya que la mayoría de comensales buscan lugares en los cuales puedan confiar.

- **Certificación ISO 26000 Responsabilidad Social Empresarial (RSE)**

**Objetivos:**

Asistir o ayudar a las organizaciones a establecer, implementar, mantener y mejorar los marcos o estructuras de RS.

Apoyar a las organizaciones a demostrar su RS mediante una buena respuesta y un efectivo cumplimiento de compromisos de todos los accionistas y grupos

de interés, incluyendo a los gestores, a quienes quizás recalcará su confidencia y satisfacción; facilitar la comunicación confiable de los compromisos y actividades relacionadas a RS.

Promover y potenciar una máxima transparencia. El estándar será una herramienta para el desarrollo de la sustentabilidad de las organizaciones mientras se respetan variadas condiciones relacionadas a leyes de aguas, costumbre y cultura, ambiente psicológico y económico.

Hacer también un ligero análisis de la factibilidad de la actividad, refiriéndose a los asuntos que pueden afectar la viabilidad de la actividad y que requieren de consideraciones adicionales por parte de ISO.

#### **Beneficios de su Implementación:**

Facilitar el establecimiento, implementación y mantenimiento y mejora de la estructura o marcos de RS en organizaciones que contribuyan al desarrollo sustentable.

Contribuir a incrementar la confianza y satisfacción en las organizaciones entre los accionistas y grupos de interés (incluyendo a los gestores).

Incrementar las garantías en materia de RS a través de la creación de un estándar único aceptado por un amplio rango de stakeholders.

Fortalecer las garantías de una observancia de conjuntos de principios universales, como se expresa en las convenciones de las Naciones Unidas, y en la declaración incluida en los principios del Pacto Global y particularmente en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, las declaraciones y convenciones de OIT, la declaración de Río sobre el medioambiente y desarrollo, y la Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción.

Facilitar las liberaciones del mercado y remover las barreras del comercio (implementación de un mercado abierto y libre), complementar y evitar conflictos con otros estándares y requerimientos de RS ya existentes.

## 4. ESTUDIO DE COMERCIALIZACION

### 4.1 ESTRATEGIA DE PRECIOS

#### 4.1.1 ANÁLISIS DE COSTOS

Hay quienes sostienen que a la hora de pensar en estrategias de precios hay que basarse en los costos; por otra parte está la tendencia de colocarlos sobre la base de los precios del mercado, porque los costos nos pueden llevar a cometer errores a la hora de establecer nuestros precios.

Lo importante es utilizarlos combinados, es decir, nuestra mejor decisión, la tomaremos si nos basamos en nuestros costos, la competencia y el panorama socioeconómico; es decir de acuerdo a:

- Las materias primas
- Los rendimientos de los insumos
- Los costos
- Los competidores
- La zona
- El nivel socioeconómico de nuestros clientes
- El estilo de nuestro negocio
- El público al que apuntamos
- Nuestros horarios y días de atención
- Los productos que más salida tienen

#### 4.1.2 POLÍTICA DE PRECIOS

En este punto nos vamos a enfocar más que todo en lo que es dos tipos de fijación de precio, los cuales son claves para poder llamar la atención de nuestros futuros consumidores.

- Fijación de precios económicos: a través de las promociones se ofrece un producto de alta calidad a un precio bajo.

Como somos un restaurante que recién está ingresando al mercado una buena forma de llamar la atención de los clientes sería poniendo promociones claves, incluso podemos usar descuentos psicológicos, estos son aquellos que realmente son mínimos pero el cliente cree que está siendo muy beneficiado.

- Fijación de precios según el valor percibido por los clientes.

#### **4.1.3 ASIGNACIÓN DE PRECIOS**

Una vez claros todos los gastos que impliquen nuestros ingredientes y demás costos tenemos que sumar todos los costos fijos y variables; restarle a los variables la mercadería, y sumarle la utilidad deseada, la fórmula más difundida no incluye la utilidad, pero sumarla resulta muy práctico.

Nuestra asignación de precios estará básicamente dada acorde a los precios que se manejan hoy en día en los restaurantes de la ciudad y del Perú, de esta manera encontramos que los precios están en función de la cantidad de ingredientes que contengan, de la imagen del restaurante y la fama de los platos. Así mencionamos algunos de los precios manejados por los restaurantes de las principales ciudades del país:

**TABLA N° 7: PRECIOS EN LOS RESTAURANTES**

	Restaurantes Costa (S/.)	Restaurantes Sierra (S/.)	Restaurantes Selva (S/.)
Entradas	10-15	10-15	10-15
Sopas	20-45	15-25	15-20
Platos Fondo	25-55	18-35	20-30
Postres	15-35	15-25	10-20

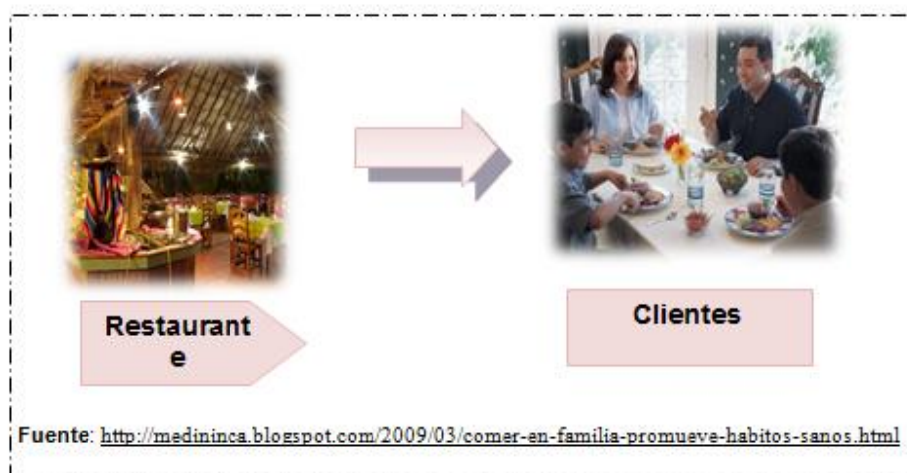
Fuente: <http://www.atrapalo.pe/restaurantes/>

Elaboración: Propia

## 4.2 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

### 4.2.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Uno de los tipos de canales de distribución en lo que servicios respecta es que el servicio se aplique al demandante en el momento de producirse, este es el caso de los restaurantes, así vemos que en este tipo de servicios no se necesitará de intermediarios para llegar a nuestro consumidor final, tendremos un canal de distribución directa entre la empresa y el cliente



## 4.3 ESTRATEGIA DEL SERVICIO

### 4.3.1 CONCEPTO DEL SERVICIO

Perú es un país que cuenta con una gran diversidad de culturas y costumbres, los peruanos hoy en día se enorgullecen de ser peruanos por los paisajes del Perú y en segundo lugar por la comida peruana; es por ello que surge la idea del restaurante temático de las tres regiones naturales costa-sierra y selva, con la finalidad de congregar en un mismo lugar a clientes interesados en nuestras comidas típicas, bebidas nacionales y tradiciones culturales. Asimismo de brindar la comodidad de sentirse a gusto en cualquiera de los ambientes que escenifiquen las regiones naturales del país e incrementar el sentimiento peruano de amor por la patria.

### 4.3.2 ATRIBUTOS TANGIBLES E INTANGIBLES

#### 4.3.2.1 ATRIBUTOS TANGIBLES

##### - Infraestructura

Al ser un restaurant temático, se piensa contar con tres ambientes diferenciados., siendo este decorado de acuerdo a los escenarios de los principales destinos turísticos de cada región. Así tenemos:

**Costa:** se colocarán los principales paisajes turísticos de los departamentos de Chiclayo, Trujillo, Lima, Ica y Tacna. Así tenemos por ejemplo: Templo de Sol y de la Luna, Ciudad de Chan Chan, las Líneas de Nazca, las Playas de Huanchaco, Ciudad de los Reyes, Circuito Mágico del Agua, las Islas Palomino, Alto de la Alianza, entre otros.

**Sierra:** se colocarán los principales paisajes turísticos de los departamentos de Cajamarca, Ancash, Cuzco, Puno, Arequipa, Ayacucho y Moquegua. Así tenemos por ejemplo: Baños del Inca, Callejón de Huaylas, Machu Picchu, Sacsayhuaman, Ollantaytambo, Sacsayhuamán, Islas Huros, Lago Titicaca,

Valle Colca, Convento Santa Catalina, Plaza de Armas de Arequipa, Reserva Nacional de Pampa Galeras, Ruta del Pisco, entre otros.

**Selva:** se colocarán los principales paisajes turísticos de los departamentos de Loreto, Puerto Maldonado, Amazonas y Ucayali. Así tenemos por ejemplo: Río Amazonas, Reserva Nacional de Pacaya-Samiria, Parque Turístico de Quistococha, Parque Nacional del Manu, Bosque de Palmera de Ocol, La Laguna de Yarinacocha, Velo de la Novia, entre otros.

#### - **Los Platos**

Nuestros platos contenidos en la carta, también serán un atributo tangible del restaurante ya que nos esforzaremos en ofrecer los platos que mejor representen la gastronomía del Perú dividiendo la carta en tres zonas: por costa, sierra y selva, señalando los platos típicos de cada región. Además la carta incluirá entrada, sopa, plato de fondo y postre. La idea es poder ofrecer a los clientes una buena calidad y cantidad de comida por precios cómodos.

#### - **Las Bebidas**

En cuanto al repertorio de bebidas trataremos de incluir las bebidas que más destacan de cada una de las regiones, así tenemos:

**CUADRO N° 17: BEBIDAS**

<b>COSTA</b>	<b>SIERRA</b>	<b>SELVA</b>
Chicha Morada	Chicha de Jora	Refresco de Cocona
Pisco Sour	Agua de Cebada	Masato
Limonada	Refresco de tumbo	Chapo
Chicha de Maní	Refresco de Maracuyá	Aguaje
Jugo de naranja		Agua de Manzana

Fuente: <http://www.viajejet.com/platos-tipicos-de-peru/>  
Elaboración: Propia

**- Estacionamiento**

Para complementar la parte de los atributos tangibles también debemos añadir que incorporaremos el servicio de estacionamiento para que los clientes se sientan seguros al acudir en carro al restaurante.

**- Juegos para niños**

Así mismo también implementaremos un área especial de juegos para los niños, para que ellos también disfruten de la comida y del ambiente del restaurante, en simples palabras lograr que todos nuestros clientes se entretengan con nuestro servicio pero al mismo tiempo aprendan y valoren nuestra cultura y tradiciones.

#### 4.3.2.2 ATRIBUTOS INTANGIBLES

##### - La Calidad Gastronómica

La cocina peruana es considerada como una de las más variadas y ricas del mundo, reúne, mezcla y acriolla una gastronomía y exquisitos sabores de cuatro continentes, ofreciendo una variedad inigualable e impresionante de platos típicos de arte culinario peruano en constante evolución, imposible de enumerarlos en su totalidad. Basta mencionar que sólo en la costa peruana, hay más de dos mil sopas diferentes.

Lo que pretendemos con este restaurante temático es poder ofrecer una variedad de platos de comida con una buena calidad gastronómica, ya que es nuestro deber continuar con la riqueza y exquisitez de la comida peruana.

##### - La Atención al Cliente

Pretendemos brindar una buena atención a los clientes, para ello pretendemos tener un personal capacitado correctamente con la finalidad de que nuestros clientes sean atendidos solo por los mejores, de manera oportuna y rápida.

##### - La Seguridad del Local

Este atributo también es importante ya que nuestros clientes esperan acudir a un lugar en donde se puedan sentir seguros mientras disfruten de nuestros servicios. Por ello el local estará asegurado y así mismo contará con personal de vigilancia privada.

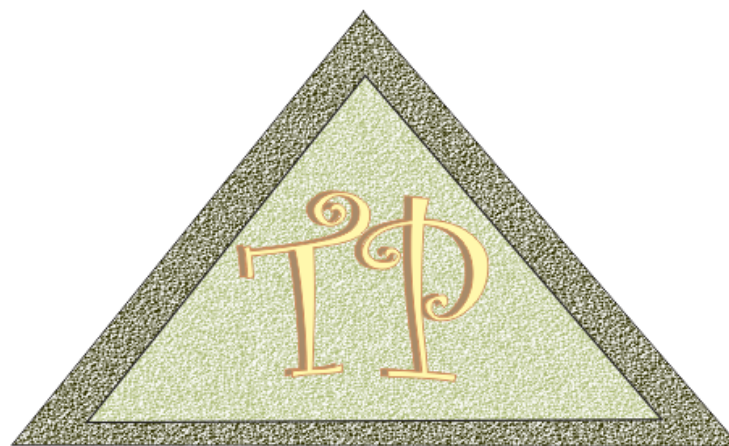
#### 4.4 ESTRATEGIA DE MARCA

#### 4.4.1 NOMBRE

Elegimos como nombre más apropiado el de “Trilogía Peruana”, pues nos pareció que estaba acorde con el concepto del producto, tres regiones representadas en un sólo restaurante.

#### 4.4.2 LOGOTIPO

Con respecto a la marca, el logotipo es la parte más importante ya que con sólo ver el logotipo podemos identificar de inmediato la marca de la empresa que ofrezca el servicio. El logotipo incluye las palabras “Trilogía” “Peruana” por la misma razón que se basa en las tres regiones naturales costa, sierra y selva.



TRILOGÍA PERUANA  
Restaurante

#### 4.4.3 SLOGAN

Viene a ser el lema que acompañará nuestro logotipo. Acorde a nuestro caso vimos por poner un slogan corto pero directo que abarque principalmente al mercado que pretendemos conquistar en el corto plazo. Así tenemos:

*“Siente el Sabor Peruano”*

#### 4.4.4 ENVASE



Como es un restaurante de comida peruana nuestros platos serán servidos de manera normal en platos de mesa, pero cuando nuestros clientes pidan dicha comida para llevar, les brindaremos tapers descartables rectangulares térmicos ideales para una porción personal de segundo.

Medidas: Largo: 22.3 cm. Ancho: 14.7 cm. Alto: 9 cm. de que los encontramos en el mercado desde 30.00 nuevos soles el paquete de 100 unidades con el logo del restaurante en la parte superior.

#### 4.5 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Lograremos idealizar a nuestra clientela ofreciendo una gran variedad de spots publicitarios en donde ellos tendrán que estar al pendiente ya que brindaremos especiales promociones cada cierto tiempo.

##### 4.5.1 PUBLICIDAD

El principal objetivo de la publicidad que nos formulamos es captar la mayor parte de consumidores que no se encuentran informados sobre nuestro restaurante, así podremos generar una cartera más grande de clientes.

El segundo objetivo será motivar al público hacia una acción de consumo, mostrando los beneficios y atributos más importantes del restaurante.

Otro objetivo es dar a conocer a los posibles clientes de los diversos platos y bebidas brindadas; y asimismo la diversidad de ambientes que encontrarán una vez que acudan al lugar. De tal manera que las personas sientan la curiosidad de querer visitar el restaurante ya que además de la buena sazón que se busca que tengan los platos, se sentirán cómodos con cada uno de los rinconcitos peruanos que se pretende representar en el restaurante, ello se lograra también a través de nuestra fuerza de ventas que se encargarán de indicarles nuestras promociones y descuentos a nuestras clientas.

#### **4.5.1.1 CONTENIDO PUBLICITARIO**

Al momento de realizar los anuncios publicitarios en televisión, el contenido de este se basara en imágenes del restaurante temático mostrando todos los platos que hoy en día son parte del boom de la gastronomía peruana ofreciendo buenos precios y buena calidad. Lo cual hará que nuestros posibles consumidores se interesaran por acudir al restaurante.

Por otro lado cuando se anunciará por radio, el contenido de este se basará en la descripción del restaurante, se dará a conocer promociones y se les informara sobre los beneficios e innovaciones que tiene este restaurante temático.

Y a través de las revistas se difundirán las imágenes de algunos de los ambientes, los precios, la variedad de platos y bebidas y las promociones que se ofrecerán.

Se fijaran también afiches y spots publicitarios que se exhibirán en centros comerciales, con el objetivo de generar interés entre los visitantes de los principales centros comerciales.

#### **4.5.1.2 MEDIOS PUBLICITARIO**

Utilizaremos diversos medios de comunicación, para que nuestros consumidores puedan enterarse del restaurante. Uno de ellos será las emisoras radiales, ya que la mayor parte de las personas les gusta estar informadas, actualizados sobre los sucesos de nuestra ciudad y que mejor aprovechar esos instantes para motivarlas a acudir al restaurante. Por otro lado tenemos los anuncios por televisión, se darán a través de spots, patrocinios, micro espacios temáticos, etc. Es un medio caro y de gran impacto, pero que logrará incentivar a que los consumidores se interesen por nuestro servicio.

Los volantes son también un medio muy eficaz para que las personas se enteren de una manera más rápida y económica de nuestro producto, a través de imágenes, conociendo los atributos y características del restaurante. Con esto se busca crear una buena imagen corporativa que motive a nuestros consumidores a acudir al restaurante temático costa-sierra-selva.

Finalmente realizaremos una página por Facebook (medio Gratuito) que permitirá que nuestro restaurante sea conocido a través de esta red social que ha causado gran impacto en las personas al día de hoy.

## 4.5.2 PROMOCIÓN

La promoción cubre una amplia variedad de incentivos para el corto plazo cuyo fin será estimular a nuestros consumidores.

### 4.5.2.1 OBJETIVOS DE LA PROMOCION

Para nuestro diseño del Programa de Promoción perseguimos los siguientes objetivos:

- **Objetivo Global de la Promoción:** Al ser un restaurante innovador con la calidad de servicio que ofreceremos lograremos persuadir a los consumidores para que puedan acudir a nuestras instalaciones y así poder pasar un momento agradable entre familia o amigos.
- **Objetivos Básicos de la Promoción:**
  - Informaremos: Es decir, daremos a conocer al grupo de posibles consumidores la existencia del nuevo restaurante, los beneficios que éste brinda, en dónde está localizado, entre otros.
  - Persuadiremos: Es decir, induciremos con razones al grupo de posibles clientes a que realicen una determinada acción. Por lo mismo que existe una fuerte competencia en el sector de restaurantes. Lo que se busca es que la audiencia prevista identifique nuestro restaurante.
  - Recordaremos: Es decir, mantendremos el nombre del restaurante en la mente del público. Este objetivo de la promoción se persigue cuando los clientes ya conocen el local, están convencidos de sus beneficios y tienen actitudes positivas hacia su marketing-mix.

### 4.5.2.2 TIPOS DE PROMOCION

Haciendo mucho énfasis en el tema de la innovación y la creatividad que se necesitaron para desarrollar este proyecto. Para nuestro caso utilizaremos dos tipos de promociones: la promoción de consumo que va

dirigida netamente a nuestros clientes y la promoción de fuerza de ventas. A continuación mencionamos en qué consisten cada una de ellas:

- **Promoción de consumo:** ventas promocionales para estimular las adquisiciones de nuestras consumidoras.

*Instrumentos de promoción de consumo:*

- **Cupones:** certificados que se traducen en ahorros para el comprador.
- **Premios:** Servicios gratuitos o que se ofrecen a bajo costo como incentivo para la adquisición de algún producto.
- **Recompensas para los clientes:** Recompensas en efectivo o de otro tipo por el uso regular de los servicios de la compañía.
- **Promociones en el punto de venta:** Exhibiciones o demostraciones en el punto de venta o compra.
- **Promoción para la fuerza de ventas:** promoción de ventas concebidas para motivar a la fuerza de ventas, en este caso serán recompensas para nuestros mozos ya que serán los encargados de ofrecer nuestros platos de la carta.

#### **4.5.2.3 BASTÓN PUBLICITARIO DE LA PROMOCIÓN**

Las diferentes actividades promocionales por periodo y lugar de promoción para cada nuestros clientes en el corto plazo son:

- Podemos ofrecer cupones de descuento del 20% en un solo plato al escoger aproximadamente entre el primer y segundo mes de apertura, de tal forma que llame la atención de los clientes.
- También podemos organizar un pasacalle por las principales áreas de la ciudad a manera de hacer promoción semanas antes de la apertura del restaurante.

- Podemos promocionar el restaurante en los malls de los centros comerciales de Saga Falabella y Mall Aventura Plaza, contratando a dos jóvenes que a través de un juego de preguntas relacionadas con la historia y tradiciones del Perú. Con este juego se motivará a los clientes acudir al restaurante ya que de contestar adecuadamente las preguntas se les regalaría mini llaveros sobre el restaurante temático.
- Por medio de nuestra cuenta de Facebook, a manera de promoción comunicaremos nuestras promociones en especial los combos que se pueden armar para las familias y de manera personal.
- Además se puede llamar la atención o motivar a nuestros futuros clientes potenciales por medio de un concurso. Este consistirá en que todos los clientes, que hayan acudido al restaurante por montos mayores de 150 nuevos soles, tendrán la oportunidad de participar en un concurso en donde el premio será un pasaje doble para UN VIAJE A UN LUGAR TURISTICO DEL PERU.

## **5. ESTUDIO TÉCNICO**

### **5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO (MEDICIÓN DEL TAMAÑO)**

#### **5.1.1 RELACION TAMAÑO- MERCADO**

El factor mercado no constituye un limitante del tamaño de planta óptimo, debido a que existe una demanda potencial importante, de tal manera de que el tamaño que se ha elegido se adecue al ritmo de crecimiento de la demanda potencial del servicio.

Además debemos considerar de que el segmento de mercado al cual nos estamos dirigiendo está demarcado por consumidores que son parte del

sector económico A, B y C, y a su vez estos se encuentran concentrados en un sector geográfico de la ciudad, esto lo hemos hecho a través de la selección de distritos (así como lo indicamos en la sección de población). Para determinar el número de mesas que deberá tener el local se han utilizado los siguientes parámetros:

#### **Restaurante convencional de ventas promedio<sup>4</sup>:**

Número de Mesas (4 personas por mesa)	: 21
Promedio de consumo por persona	: S/.20 nuevos soles
Atención	: 14 horas al día
Rotación de mesas	: 252 al día
Consumo total diarios	: S/. 5880 nuevos soles

#### **5.1.2 RELACION TAMAÑO- INSUMOS**

Existe la disponibilidad de los principales insumos requeridos para la preparación de nuestros platos, ya que en su mayoría serán atendidos sin mayores inconvenientes por proveedores locales. Por lo tanto este factor no será limitante para el tamaño óptimo de la planta.

Además se debe considerar que se trabajará más que todo con insumos perecederos, así como también de lenta caducidad, por lo cual debemos tener en cuenta las características estacionales de algunos de los insumos, ya que al encontrarnos en un país con infinidad de micro-climas y sabiendo que existen productos que solo se elaboran en una sola época del año debe

---

<sup>4</sup> Estudio de Pre-factibilidad para la implementación de un Restaurante de Comida Tradicional en la Ciudad de Arequipa. Arequipa- Perú 2010

considerarse su almacenamiento y conservación, analizando cuanto puede influir esto en los precios de venta, así como los productos que en algunas épocas aumentan su precio por no ser abundantes.

Tomando en cuenta los factores como la localización, precios y confiabilidad de los distribuidores; podemos decir que sería factible poder instaurar un sistema de abastecimiento de just-in-time y de calidad en nuestra cadena de abastecimiento, hacia los estándares requeridos.

Algunos de los requisitos que se puede mencionar con respecto a la recepción de las materias primas serían:

- Al llegar los insumos se deben observar las características de color, olor, textura, temperatura de llegada, empaque y etiquetado.
- Es necesario medir y registrar la temperatura de los insumos, aquellas que vienen refrigerados o congelados, los cuales deben venir máximo a 4 °C y a menos 18°C respectivamente.
- Todos los insumos que vienen, empaquetados en materiales como cartón, madera, mimbre o tela, debe trasladarse a recipientes propios del establecimiento, como cajones plásticos o de otro material de fácil limpieza, para evitar la contaminación cruzada.
- Se debe programar la recepción de los insumos fuera de las horas pico y organizarlas de forma regular de tal modo que no lleguen todas al mismo tiempo.
- Se debe planificar con anticipación la llegada de los insumos, asegurándose que el responsable de la recepción cuente con suficiente espacio en las unidades de frío.

- El encargado de recibir los insumos se debe lavar las manos con agua caliente y desinfectante.

### **5.1.3 RELACION TAMAÑO- TECNOLOGÍA**

#### **5.1.3.1 TECNOLOGÍA DE COBRO Y REGISTRO DE VENTAS / PEDIDOS DE MESA**

La tecnología que se utilizará será tradicional, es decir que los pedidos se registrarán a través de comandas hechas de papel reciclado con triple copia una para la cocina y/o barra, otra para caja y la última para el mozo.

Este control de los pedidos se verá complementado con una caja registradora conectada a una computadora. De esta manera llevaremos un registro más avanzado de las ventas realizadas, pues en el ordenador se manejará conjuntamente con programas contables, que permitirán entre operaciones más sofisticadas.

#### **5.1.3.2 TECNOLOGÍA DE MANEJO DE STOCK**

El manejo del inventario debe ser detallado y actualizado todos los días. Las personas encargadas de su control serán el administrador y el chef. El manejo de stock se realizará en computadora a través de un Kardex con el Sistema PEPS (Primeros en Entrar-Primeros en Salir), lo cual garantiza que nuestro producto final sea de calidad, de buen sabor y excelente servicio.

Asimismo nos aseguraremos de que al ingresar los insumos perecederos, éstos sean lavados y desinfectados, así como verificados a través del supervisor o cualquier otra persona autorizada.

### **5.1.3.3 TECNOLOGÍA EMPLEADA PARA LA SEGURIDAD INTERNA**

Consideramos que nuestro rubro necesita velar por el aspecto de seguridad interna, ya que se está en constante riesgo por las operaciones e instrumentos que se utilizan.

En cuanto a la seguridad, se piensa contar con un Sistema de Alarmas de ORUS, Extintores (2) y una cámara de seguridad localizada en la zona de caja con un equipo de video y TV. Todas estas medidas contribuirán tanto al bienestar de los clientes, como al de los propietarios.

### **5.1.4 RELACIÓN TAMAÑO - CAPACIDAD FINANCIERA**

En principio el proyecto sería financiado por el grupo ejecutor en base a fondos personales que constituirían la inversión inicial.

Asimismo se puede obtener fondos de entidades financieras locales, sin olvidar que al ser una empresa en proceso de instalación, lo ideal sería aliarnos a una entidad financiera y adquirir lo necesario a través de financiamientos. Asimismo se puede considerar llevar a cabo leasings o arrendamientos financieros para la adquisición de algunas de nuestras maquinarias y equipos.

### **5.1.5 RELACIÓN TAMAÑO – RENTABILIDAD**

La rentabilidad que ofrezca el proyecto va de la mano con la demanda que se dé, en estos tiempos la demanda gastronómica del Perú ha ido aumentando así que podemos decir que la rentabilidad en este tipo de negocios es muy buena, ya que hoy en día se han puesto de moda el consumo de absolutamente todos los platos típicos de Perú, tanto nacional como internacionalmente. Un restaurante temático llama más la atención

del consumidor, lo hará aun mas uno que incluya la tradición peruana, por ende creemos que el consumo irá creciendo en escalas cada vez más y más grandes.

## 5.2 TAMAÑO OPTIMO

Según la demanda de mercado, se ha determinado como tamaño optimo para nuestro restaurante temático “Trilogía Peruana” una capacidad de 21 mesas, operando en un turno diario de 11:00 am a 6:00 pm (7 horas) durante los 365 días del año.

Los factores que determinan la selección de este tamaño de planta son:

- Factor mercado, debido a que este tamaño logra cubrir satisfactoriamente el crecimiento de la demanda, considerando que este servicio que ingresa al mercado requiere de un mayor tiempo para su aceptación.
- Se cuenta con tecnología adecuada para cubrir este nivel de producción.
- El factor financiamiento, está dentro de los límites de financiamiento.
- Disponibilidad de insumos requeridos para la preparación de los platos, además de contar con la materia prima.
- Tamaño optimo de 21 mesas con proyección de 40 mesas.

### 5.2.1 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL RESTAURANTE

En cuanto a lo que es el tamaño del local, para estar en la capacidad de prestar un servicio de calidad, en el cual los clientes no se sientan incómodos, y que los cocineros tengan un espacio adecuado para realizar su trabajo, los meseros y demás funcionarios puedan moverse libremente dentro del lugar, se necesita establecer la distribución del espacio necesario para el correcto funcionamiento del restaurante.

Es muy importante saber repartir cada espacio ya que un cliente no disfrutaría el tener su mesa junto a la de otro; así mismo, los cocineros necesitan gran espacio para movilizarse, para realizar sus platos sin que se

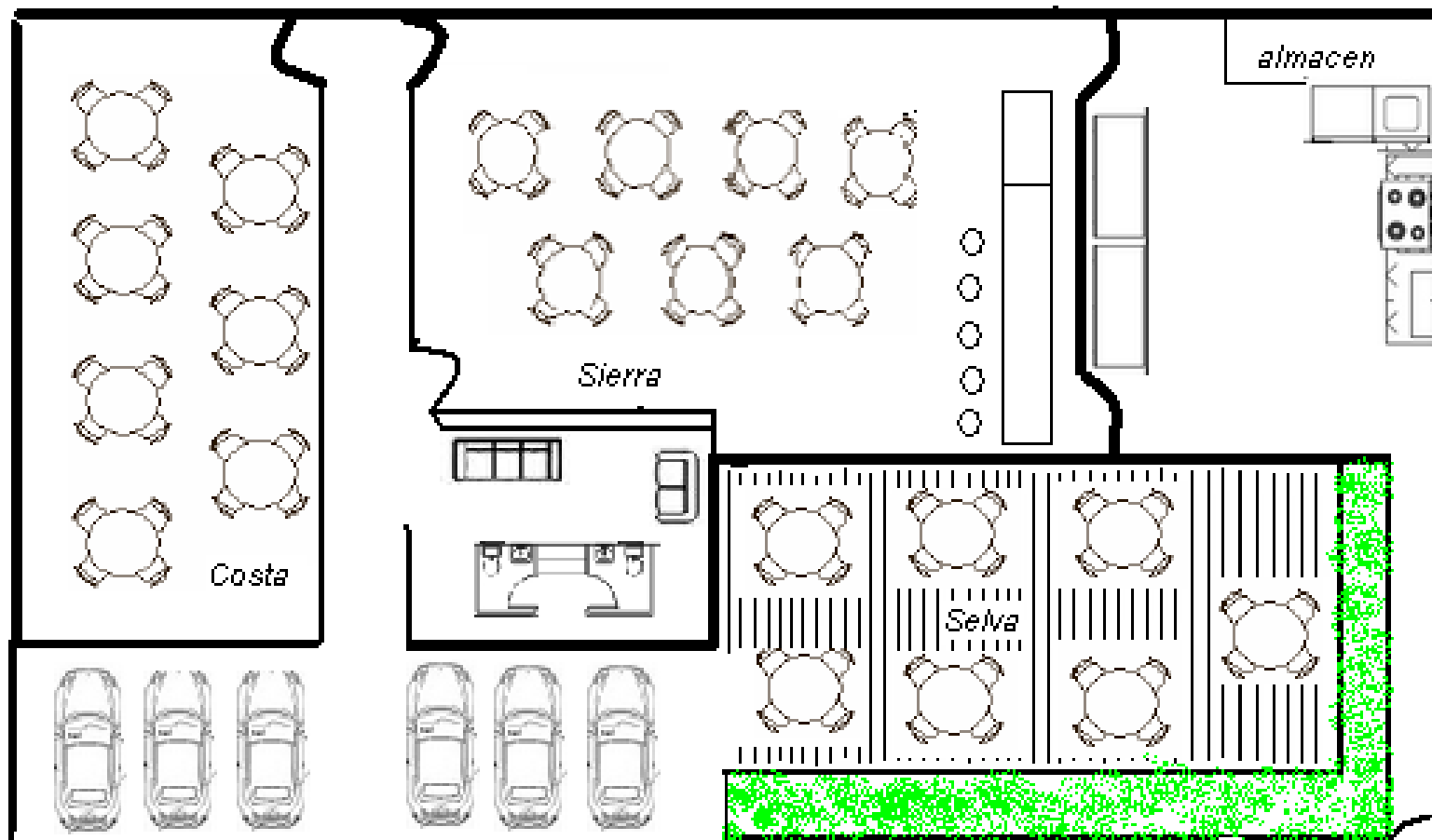
tropiecen y poder llegar a tener accidentes, o daños en la cocina, presentándose perdidas o demoras en los platos, lo cual generaría inconvenientes con los clientes.

De esta manera tendríamos una distribución, así:

- Depósitos.
- Cocina.
- Zona Mesas.
- Bar.
- Entrada Frontal.
- Baños.
- Terraza.
- Entra posterior proveedores.



GRÁFICO Nº 15: DISTRIBUCIÓN DEL RESTAURANTE PERÚ TRILOGY



Elaboración: Propia

## 5.3 LOCALIZACION DEL PROYECTO

### 5.3.1 FACTORES DE LOCALIZACION

- **Conocimiento de los servicios y productos a ofrecer**

El conocimiento de este tipo de restaurantes influye mucho en la frecuencia de clientes y en las ventas que hemos de realizar, es por eso que el proyecto debe ubicarse en la zona donde se tenga una mayor afluencia de personas que salgan a comer afuera, de esta forma se asegurará el consumo.

- **Consumo de los productos y servicio a ofrecer**

Los datos históricos de consumo nos permiten establecer la zona en la cual se viene frecuentando este tipo de restaurantes, lo cual nos facilitaría el trabajo de introducir al mercado el restaurante temático.

- **Frecuencia de Consumo**

La intención del proyecto es inicialmente trabajar en una zona en la cual ya se vengán consumiendo los productos de este tipo de restaurante y además las zonas en donde las personas estén más asequibles a asistir a este tipo de establecimiento, y de esa manera concentrarnos en brindar un mejor servicio.

- **Deseo de Apertura del Local**

Por razones de asegurar la inversión debe tomarse en cuenta en que zona es que la población desea y necesita un restaurante de este tipo, de ese modo aseguraríamos la inversión y también optimizaríamos la satisfacción de la demanda.

- **Disponibilidad de Recursos**

Para asegurar el buen funcionamiento debemos asegurarnos de que la zona brinde los recursos necesarios para el correcto desarrollo del proyecto, recursos tales como agua, desagüe, electricidad, internet, teléfono, disponibilidad de empleados y otros.

- **Condiciones Socio-Culturales y Ambientales**

Es preciso que las condiciones del entorno sean favorables y que no ocasionen problemas a futuro, tales como contaminación excesiva en la vía pública, manifestaciones de protesta, manifestaciones culturales o costumbres que perturben a los clientes.

- **Acceso de los Consumidores y Empleados**

Que las rutas de acceso a la zona en que se encuentre situado el restaurante, sean adecuadas, para que no perjudique la afluencia de clientes al local y a su vez permita que los empleados lleguen con facilidad y rapidez al centro de trabajo.

- **Alquiler**

Lo ideal sería que el alquiler justifique la estructura y la zona en la que se localice el local, por lo cual nos inclinamos al pago de un alquiler justo, por ende esperamos que no sea muy alto, para que de esa forma no se perjudiquen los precios de venta y como consecuencia las ventas.

- **Publicidad y Promoción**

Dependiendo de la zona en que se encuentre la tienda se debe estructurar una estrategia de publicidad y promoción las cuales generaran diferentes costos.

- **Servicios Básicos**

El proyecto no se puede realizar sin estos servicios los cuales son Agua potable, Desagüe y Electricidad, adicionalmente el Internet y Teléfono que tienen gran importancia para el óptimo desarrollo de las operaciones comerciales. En la ciudad los costos de estos servicios son los mismos en cualquier zona, los precios solo varían por el tipo de servicio.

- **Seguridad**

Indudablemente el restaurante necesita de un sistema de seguridad que le permita brindar tranquilidad a sus clientes, empleados y proveedores mientras estén realizando las distintas operaciones comerciales en el establecimiento, y sobre todo que permita asegurar la inversión realizada de cualquier tipo de evento.

- **Costo de Transporte Promedio**

Los proveedores provienen de distintas partes de la ciudad e incluso en el caso de ciertos ingredientes de distintas partes del país, es por ello que se buscara tratar de minimizar todo lo posible los costos de transporte del país y cada producto tendrá un distinto costo de transporte desde su centro de producción hasta el lugar en que este ubicado el restaurante, para el análisis de la localización hemos estimado un promedio el cual será de gran ayuda en la determinación de los costos.

### 5.3.2 ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN

Hemos tomado como principales alternativas de Localización, a los distritos más importantes de nuestra ciudad:

- Yanahuara (Plaza de Yanahuara, por el Club Internacional)
- José Luis Bustamante y Rivero ( Av. Porongoche)
- Cayma (Av.Cayma)
- Cercado (Calle San Francisco)

### 5.3.3 METODO CUALITATIVO POR PUNTOS

CUADRO Nº 18: INFORMACIÓN SOBRE FACTORES DE MICRO LOCALIZACIÓN

ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN		FACTORES DE LOCALIZACIÓN	COEFICIENTE DE PONDERACIÓN	ESCALA DE CALIFICACIÓN
Yanahuara	A	Conocimiento del Trabajo	X1 = 19	Muy Bueno = 3
J.L. R y Rivero	B	Nivel de Consumo	X2 = 17	Bueno = 2
Cayma	C	Frecuencia de Consumo	X3 = 16	Regular = 1
Cercado	D	Deseo de Apertura de Local	X4 = 16	Malo = 0
		Disponibilidad de Recursos	X5 = 19	
		Condiciones Socio - Culturales	X6 = 17	
		Accesibilidad del local	X7 = 18	
		Alquiler	X8 = 15	
		Publicidad y Promoción	X9 = 14	
		Servicios Básicos	X10 = 13	
		Seguridad	X11 = 17	
		Costo de Transporte	X12 = 19	

Fuente: [http://www.durango-udala.net/portaDurango/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2\\_1742\\_3.pdf](http://www.durango-udala.net/portaDurango/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2_1742_3.pdf)

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 19: CUADRO DE CALIFICACIÓN MICROLOCALIZACIÓN**

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	COEFICIENTE DE PONDERACIÓN	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN				ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN			
		A	B	C	D	A	B	C	D
Conocimiento del Trabajo	19	2	2	2	3	38	38	38	57
Nivel de Consumo	17	3	2	2	3	51	34	34	51
Frecuencia de Consumo	16	3	2	2	2	48	32	32	32
Deseo de Apertura de Local	16	2	1	2	1	32	16	32	16
Disponibilidad de Recursos	19	2	2	2	2	38	38	38	38
Condiciones Socio - Culturales	17	3	2	2	2	51	34	34	34
Accesibilidad del local	18	3	1	1	2	54	18	18	36
Alquiler	15	1	1	1	1	15	15	15	15
Publicidad y Promoción	14	2	2	2	2	28	28	28	28
Servicios Básicos	13	3	2	2	2	39	26	26	26
Seguridad	17	3	1	2	1	51	17	34	17
Costo de Transporte	19	2	2	2	1	38	38	38	19
<b>TOTAL</b>						<b>483</b>	<b>334</b>	<b>367</b>	<b>369</b>

Fuente: [http://www.durango-udala.net/portalDurango/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2\\_1742\\_3.pdf](http://www.durango-udala.net/portalDurango/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2_1742_3.pdf)

Elaboración: Propia

### 5.3.4 LOCALIZACION OPTIMA DEL PROYECTO

En la evaluación realizada se consideraron los siguientes factores: el nivel de consumo, la frecuencia de consumo, el deseo de apertura de este tipo de negocio, la disponibilidad de recursos, las condiciones socio-culturales, la accesibilidad del local conforme a los diferentes ciudadanos de los distritos, el costo del alquiler, la publicidad y promoción, la accesibilidad de servicios básico, la seguridad y por último los costos de transporte de nuestros insumos y materia prima; teniendo como resultado el distrito de Yanahuara como localización optima, ya que de acuerdo al cuadro de calificación realizado, Yanahuara posee el más alto puntaje de calificación con 483 puntos.

## 5.4 INGENIERIA DEL PROYECTO

### 5.4.1 PROCESO PRODUCTIVO

Para que una empresa logre consolidarse debe tener una rutina sólida, es decir, dominio total de su ciclo de actividades repetitivas que realiza para su diaria operación. Las fallas frecuentes en la rutina generan gran cantidad de efectos negativos para el negocio:

- Pérdidas y desperdicios = Costo alto
- Desorganización y urgencia = Clima laboral tenso
- Quejas de clientes = Mala imagen en el mercado

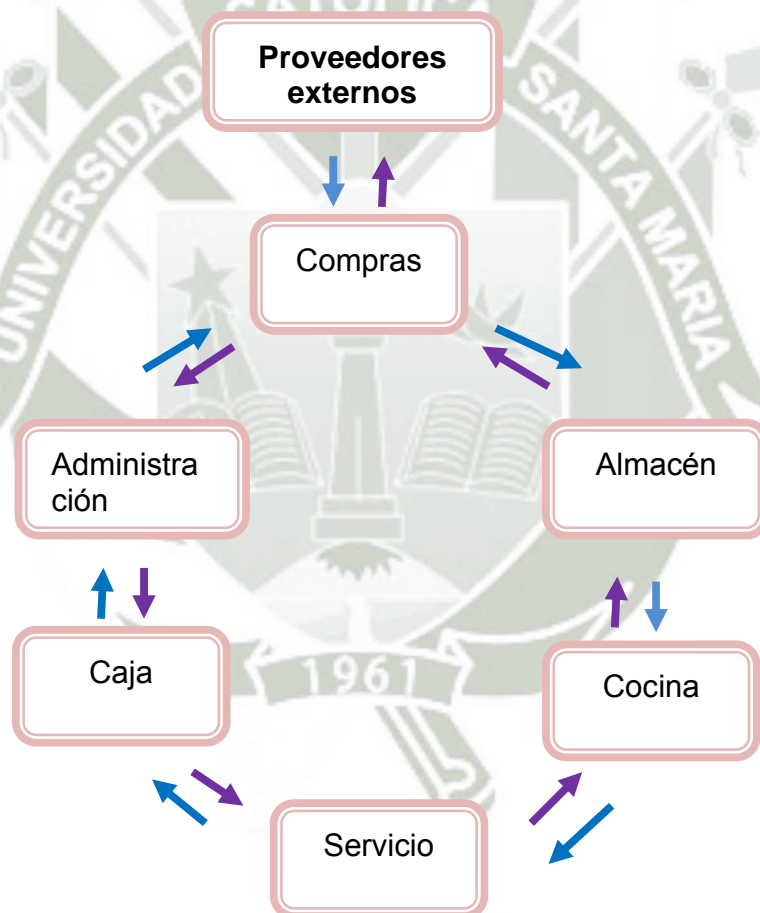
Por otro lado un buen gerenciamiento de rutina permite:

- Establecer y documentar las formas de trabajo más adecuadas (estandarización)
- Controlas y dar seguimiento a dichas actividades mediante chequeos e indicadores
- Liberar tiempo del líder para dedicarlo a las mejoras y el direccionamiento del negocio
- Reducir costo y tiempo, al eliminar desperdicios o actividades de valor no agregado

### 5.4.1.1 CADENA PROVEEDOR – RESTAURANT

En la siguiente cadena podemos apreciar el proceso que va desde la compra a nuestros proveedores (supermercados o mercados), luego el paso por el almacén para que nuestros insumos se mantengan frescos, posteriormente estos insumos pasaran a la cocina para poder transformarlos en platos finales que nuestros clientes consumirán y posteriormente cancelarán.

DIAGRAMA N° 1: CADENA PROVEEDOR- CLIENTE



Fuente:<http://www.slideshare.net/tecnicas2/mdulo-5-operacin-restaurantes-v3-presentation>

Elaboración: Propia

### 5.4.1.2 FLUJO DE PRODUCCION

- **Lavado y desinfección de verduras**

Los alimentos de origen vegetal se deben lavar en forma individual o en manojos pequeños con agua potable, estropajo o cepillado (si es necesario), jabón o detergente, enjuagar con agua potable.



<http://www.granjasdeluruguay.com.uy/index-1.html>

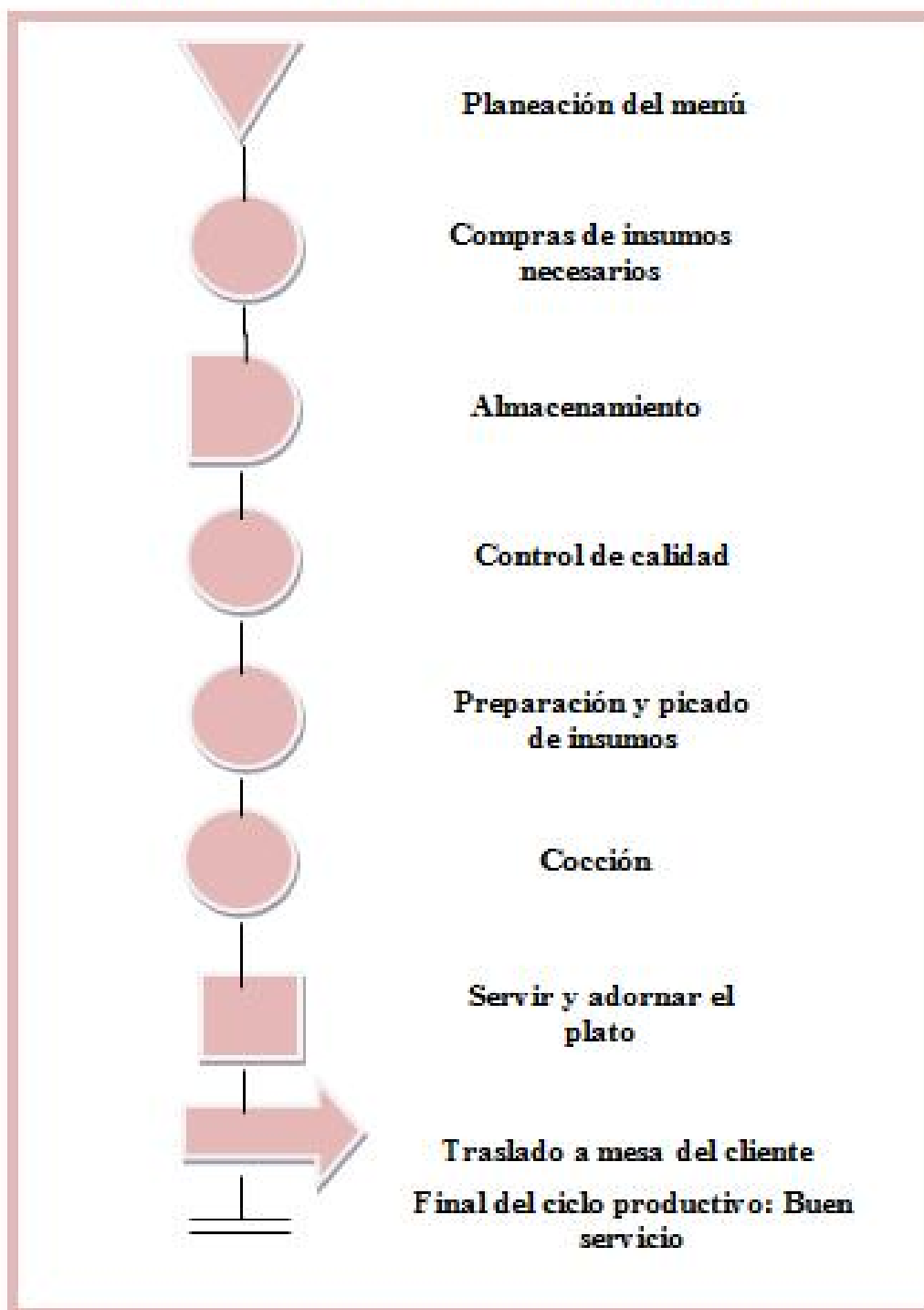
- **Cortado y picado de insumos**

Luego de tener las verduras lavadas se procede al picado, lo recomendable es tener siempre un cuchillo apropiado y bien afilado, tienes que dejar que la parte de los dedos que hay entre los primeros y segundos nudillos toque la hoja del cuchillo, dejando las yemas de los dedos hacia dentro. De esta forma propio cuchillo "empujará" a los dedos hacia dentro, siendo imposible cortarlos.

- **Preparación de insumos**

Una vez listo todos los ingredientes se comienzan con la preparación de estos.

DIAGRAMA N°2: FLUJO DE PROCESO DE PRODUCCIÓN



Elaboración: Propia

## COSTA

### ENTRADAS DE LA COSTA

#### 1. Anticucho

- 1/ 8 de unid dientes de ajo molidos
- 1/8 taza de ají panca molido
- Sal, pimienta, comino
- 1/8 taza de vinagre
- 120 gramos corazón de res, limpio y sin grasa
- 1 unidad Papa
- 2 unidades Palo anticucho



<http://sobre-peru.com/2010/08/19/anticuchos-popular-comida-peruana/>

Mezclar todos los ingredientes del aderezo. Limpiar el corazón de res quitándole grasa y venas. Cortar en trozos de 2 a 3 cm y colocarlos en un recipiente, vertiendo encima la mezcla del aderezo. Dejar el corazón de res por un lapso de 6 horas o más. Una vez listo ensartar 3 trozos en cada palito de anticucho.

Calentar la parrilla o brasero y acomodar los palitos de anticucho untándolos con una mezcla de ají amarillo fresco molido y aceite. Dar vuelta y esperar que se cocinen. Servir calentito acompañado de papa y choclo.

## 2. Causa rellena de Atún

- 2 unid. de papas amarillas sancochadas
- Aceite(cantidad necesaria)
- Ají amarillo molido al gusto
- Jugo de medio limón
- Sal y pimienta al gusto

### Para el relleno:

- 1/3 unid. latas de atún
- 1/10 taza de mayonesa
- 1/10 unid de cebolla cortada en cubitos
- 1/10 unid. huevo sancochado y picado
- 2 hojas Perejil hoja picado



[http://www.cocinarecetas.net/causa-rellena.](http://www.cocinarecetas.net/causa-rellena)

1. Pelar las papas recién cocidas prensarlas, amasarla con aceite, ají, jugo de limón sal y pimienta.
2. Dividir la papa en tres porciones, con la primera forrar el fondo de un molde aceitado.
3. Colocamos encima el atún con la mayonesa.
4. Colocamos otra capa de masa y encima el resto de la mayonesa con la cebolla el huevo picado y las rebanadas de palta
5. Por último colocamos la última capa de masa.
6. Dejamos reposar por una hora y decorar al gusto.
7. Ahora si esta lista nuestra causa.

### 3. Palta rellena con Pollo

- 1/2 palta
- 1/8 pechuga de pollo
- 1/3 zanahoria
- 30gr alverja
- 2 hojas de lechuga
- ½ taza Mayonesa
- Aceite
- 3 hojas Perejil
- sal y pimienta



<http://www.recetasycocina.cl/ideas/ideas-de-menu>

Sancochar la pechuga. En el mismo caldo del pollo, cocer la papa, la zanahoria y las alverjas. Deshilachar la pechuga en un recipiente, añadirle la zanahoria y las papas sancochadas cortadas a cuadritos, aderezar con aceite, sal, pimienta y vinagre. Cortar la cebolla (a lo largo) y dejarla remojar en agua. Cortar la palta por la mitad y pelar con cuidado para no romperla. Rellenar la palta con el preparado del recipiente. Esparcirle la cebolla y decorar con las alverjas y el perejil.

## SOPAS DE LA COSTA

### 1. Chilcano de pescado

- 150 gramos de pescado
- 1 papa sancochada
- 1 limón
- ½ cebolla picada
- 1 diente de ajo molido
- 1 ramita de perejil
- 4 tazas de agua
- 1/4 cucharadita de ají colorado molido
- sal y pimienta

Colocar el trozo de pescado en una olla acompañado con sal, pimienta, el ajo, el jugo de limón, la cebolla picada y el perejil. Luego, añadir el ají colorado y el agua. Dejar hervir el chilcano hasta que la carne este bien cocida. Servir con papa sancochada en cada plato.



<http://elsabormarino.blogspot.com/2010/11/vendemos-ceviche-de-pesacado-y-de.html>

## 2. Parihuela

- 4 choros
- 1 cangrejos
- 120 gr camarón
- 120 gramos de pericos
- 30 gramos de ají panca molido
- ¼ taza de harina
- 1/8 taza de pasta de tomate
- 3 dientes de ajo
- 1 cebollas
- 1 ajies mirasol
- ½ cucharada de pimentón
- ½ cucharadas de chuño
- cebolla china
- culantro
- perejil
- kion
- sal y pimienta

Hervir en una olla las cabezas de pescado, los choros, y los cangrejos, formando un chilcano sustancioso. Colar y dejar en un tazón. Seguir revolviendo y adelgazando con el chilcano, espolvorear culantro picado y perejil. Cuando hierva echar los mariscos lavados, los filetes de pescado o las aletas de raya ya sancochadas. Tomar el punto de sal y sazonar. Adornar encima con los cangrejos, los choros en sus valvas y con cebolla china picada. Si se desea darle una apariencia de más cuerpo se puede espesar con un poco de chuño diluido en agua.



## PLATO DE FONDO DE LA COSTA

### 1. Ceviche

- 120 gramos de lomo de pescado cortado en dados.
- 1/8 taza de jugo de limón.
- 1/8 cucharadita de ajo molido.
- 1/2 ajíes limo picados, sin pepas ni venas.
- 1/2 cucharaditas de cilantro picado.
- 1/2 cebollas cortadas a la pluma.
- 1/3 choclos hervidos.
- 1/3 camote
- Sal, pimienta



<http://hechoenelperu.com.pe/blog/?p=49>

Enjuagar suavemente el pescado en agua hervida fría, luego escurrir, cuidando que los trozos de pescado tengan movimiento.

Sazonar con sal, ajo, ají limo, apio y culantro. Mezclar bien y añadir el jugo de limón. Dejar reposar tres minutos, cuando se trate de lenguado o corvina. Si se usa cojinova o tollo, dejar reposar 10 minutos.

Servir el pescado en una fuente y cubrir con la cebolla bien lavada y escurrida. Decorar con choclo desgranado, papa y camote en rodajas.

## 2. Lomo Saltado

### Ingredientes:

- 250 g de lomo de res
- 1/2 cebolla
- 1 tomate
- 10 unid. de culantro
- 1 diente de ajo
- 1/2 ají amarillo
- 1 unid. papa amarilla grande
- Vinagre tinto al gusto
- Sal al gusto
- Pimienta al gusto
- ¼ taza de sillao

### Preparación

En una sartén pre-calentada, Agregarle aceite hasta que caliente y se vea como que empieza a salir humo, Agregamos el Lomo de Res cortados y sal pimentados a fuego muy alto, esperamos unos segundos que tome color la carne y luego movemos la sartén para que se pueda prender el aceite, dándole de esta manera el aroma y sabor ahumado.

Calentar la sartén, agregarle aceite y ponerle ajos picados, cebolla en gajos (Corte de cebolla de manera gruesa siguiendo las líneas naturales de la misma cebolla), ají amarillo en tiras, Rápidamente incorporar el lomo salteado anteriormente, tomates en gajos sin semillas, sillao, vinagre tinto, Seguimos a fuego alto, probamos y verificamos los sabores y finalmente colocamos el culantro.

Freír las papas en bastones (Corte que damos a la papa de unos 5 a 7 cm. de largo por 1 cm. de Ancho y Alto).

### PRESENTACIÓN:

En un plato cuadrado montar el Lomo Saltado acompañado de las papas fritas y una porción de Arroz blanco graneado.

## POSTRES DE LA COSTA

### 1. Suspiro a la limeña

- $\frac{1}{4}$  lata grande de leche evaporada
- $\frac{1}{4}$  lata grande de leche condensada
- 1 huevo
- $\frac{1}{4}$  taza de azúcar
- $\frac{1}{2}$  onz. de oporto
- $\frac{1}{4}$  cda esencia de vainilla
- canela molida



<http://freealfin.blogspot.com/2008/02/video-receta-cocina-suspiro-limeo.html>

Luego de verter las latas de leche en una olla y colocarlas a fuego lento (hasta formar un manjar blanco espeso), agregamos la esencia de almendras. Retiramos del fuego y, añadimos las yemas y esencia de vainilla al gusto. Posteriormente, vaciamos en una dulcera (dejar enfriar). Además, formar un almíbar con el azúcar y el oporto (llevar a fuego lento hasta que tome punto). Batir las claras a punto de nieve y agregar el almíbar (batir hasta que enfrié). Por último, decorar el manjar blanco con este merengue y espolvorear con canela molida.

## SIERRA

### ENTRADAS DE LA SIERRA

#### 1. Soltero de queso

- 50 gr. de queso
- 1/8 cebolla
- 30 gr. habas sancochas
- 1/2 unids de choclo desgranado
- ½ cda de vinagre tinto
- 1 cda de aceite
- 2 unid de aceituna
- Sal
- Pimienta



<http://miqueridaarequipa.com/comida-gastronomia-arequipena/>

Cortar en cuadraditos el queso y la cebolla. Quitar la piel al tomate y cortarlo en cuadraditos sin pepas. Sancochar las habas y quitarle las 2 pieles. Sancochar y desgranar el choclo. Cuando se tenga todo listo poner los ingredientes en un bowl y sazonar con aceite, vinagre, sal y pimienta. Agregar el perejil bien picado. Servir sobre una rama de lechuga y decorar con la aceituna. Se puede acompañar con papa o camote.

## 2. Papa a la huancaína

- 1 Papa amarilla
- 2 hojas de lechuga
- 1 aceituna negra
- choclo c/n
- limón c/n
- 1 ajíes despepitados
- 1/8 cebolla
- 50 gramos de queso fresco
- 1 chorrito leche evaporada
- 1/2 cucharadita palillo molido
- sal y pimienta



<http://www.buhoc.com.pe/mantel-tendido/buho-comunicaciones-te-ensena-a-preparar-papa-a-la-huancaína/>

Sancochar las papas. Luego de pelar y partir las papas en mitades, las colocamos en una fuente sobre algunas hojas de lechuga. Además, debemos moler en una licuadora el queso fresco y los ajíes. En ese momento añadir la leche, el palillo, la sal y la pimienta. De esta manera obtendremos una pasta suave. Por otro lado, en una sartén con aceite caliente agregar la pasta de queso. Mover constantemente y cocinar a fuego lento. Finalmente, cubrimos las papas con la salsa y decoramos el plato con choclos sancochados, aceitunas y salsa de cebolla, que es preparada cortando las cebollas en rodajas y sazonándola con limón, sal, pimienta y ají. Dejar enfriar y luego servir.

## SOPAS DE LA SIERRA

### 1. Chaqué

- 60 gr. de Carne de Cordero Trozada
- Cecina 10 gr
- Tripas de cerdo 50gr
- 1 Papas Blancas (o Huayro)
- 30 gr de Trigo cocido
- 30 gr de Habas frescas peladas
- 30 gr de Zapallo
- 1 Ramita de Hierbabuena
- ¼ Cebolla pequeña picada
- ¼ Tomate pelado y picado
- 1 Cucharada de Ají Panca molido
- 1 Cucharadita de Orégano
- 1 Cucharadita de Ajo molido
- 2 Cucharadas de Aceite
- 9 Tazas de Agua
- Sal al gusto



<http://lacocinadealejandra.blogspot.com/2010/12/c-haque-de-trigo.html>

Poner a hervir la carne en una olla con agua durante una hora aproximadamente; después, incorporar el trigo, las habas, las papas trozadas, el zapallo y la col; sazonar con sal y proseguir la cocción durante 15 minutos con la olla tapada; mientras tanto, en una sartén con el aceite caliente, dorar los ajos, la cebolla y el ají panca; después de unos minutos, incorporar el tomate y el orégano; cuando

esté secando, echar este aderezo a la sopa junto con la acelga y la hierbabuena; mezclar bien, verificar la sal y servir caliente.

## 2. Caldo blanco

- 1250 gr de cordero
- 50gr de garbanzo
- ¼ unid zanahoria
- ¼ nabo
- ½ poro
- ¼ apio
- ½ aceite
- 1 unid ajo
- 1 unid papa
- 1/8 k yuca
- 25 gr chuño
- ¼ tz de arroz
- 1 chorrillo de leche
- Orégano, hierbabuena, perejil
- Sal y pimienta



[http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Caldo\\_blanco\\_peru.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Caldo_blanco_peru.jpg)

En una olla con agua cocine el cordero, la chalonga, el garbanzo, la zanahoria, el nabo, el poro y el apio. Sazone con sal y pimienta de chapa. Cocine hasta que las carnes estén tiernas. Prepare el aderezo con aceite, cebolla y ajos. Luego añada el caldo desgrasado, las papas, las yucas, el chuño y el arroz, y deje que se cocinen. Retire del fuego. Agregue las hierbas y la leche evaporada. Reincorpore las verduras y las carnes. Sirva en platos hondos, mezclando los sabores con una rodaja de rocoto.

## PLATOS DE FONDO DE LA SIERRA

### 1. Triple

- 1 unid Rocoto
- Azúcar c/n
- 1 unid Cebolla
- Ajo c/n
- Ají panca c/n
- Ají amarillo 1/8 tz.
- Res 50 gr.
- Alverjas 1/8 tz.
- Manic/n
- Queso fresco 100 gr.
- Leche evaporada 3/4 tz.
- Huevo 1 uni.
- Aceite c/n
- Papa 2 uni
- Cerdo 1/2 kl.
- Canela c/n
- Camote 1/2 uni.
- Manteca de Cerdo 1 cda.
- Sal c/n
- Pimienta c/n



<http://elviciodecomer.blogspot.com/2010/11/arequipa-xiii-chi-chi-chi-cha-cha-cha.html>

### Pastel de papa

Cortar las papas en rodajas y colocarlas en una fuente para horno untadas con mantequilla, alternando con rodajas de queso fresco serrano. Batir las claras de huevo a punto de nieve, agregar las yemas, la leche y sazonar con sal y anís.

Cubrir todo con este preparado y encima colocamos trocitos de mantequilla, luego llevamos al horno a una temperatura de 180 grados por espacio de 30 a 40 minutos, hasta que las papas estén cocidas y doradas.

### **Chicharrón de chancho**

En una olla colocamos la carne de cerdo sazonado con sal y canela china, cubrir con agua y tapar, dejar que rompa el hervor, destapar la olla y bajar el fuego.

Dejamos que el agua se consuma completamente y que la carne de cerdo se fría en su propia grasa. Una vez listo servir acompañado con camotes fritos y salsa de cebolla.

### **Rocoto relleno**

Inicialmente, debemos cortar, limpiar de venas y despepitar los rocotos con un cuchillo por su parte superior (realizar esta operación cuidadosamente). Luego, remoja los rocotos por un tiempo prolongado en un tazón con agua caliente y sal. Cambiar el agua por lo menos en dos oportunidades. Esto se hace para bajarle un poco el picante. Comenzamos a preparar el relleno. Se dora la carne molida en una sartén junto con la cebolla picada finamente, el ajo molido, el ají panca molido, la sal, la pimienta y el comino. Se le agrega un poco de azúcar. Una vez dorada la carne, se le agrega maní tostado y ligeramente molido, y los huevos duros picados. Se rellenan los rocotos con esta preparación. En otro recipiente, se desmenuza el queso paria, se ablanda el queso con un poco de leche y con dos huevos batidos ligeramente. Se sazona con sal y pimienta. Por último, se colocan los rocotos hacia arriba en una fuente y se vierte una cucharada del batido de queso sobre cada uno de los rocotos y se tapan. La fuente debe estar engrasada. Antes de llevar al horno, colocar las papas cortadas en pequeños trozos alrededor de los rocotos y espolvorear el perejil. Hornear por 40 minutos y listo.

## 2. Lomo a lo Pobre

- 300 gr bistec de res
- 1 papa cortada en bastones
- 1 huevo
- ½ de arroz
- 1 plátano de la isla o de seda
- Sal y pimienta al gusto
- Aceite vegetal



<http://www.worldisround.com/articles/327633/photo79.html>

1. Graneamos el arroz en una olla, y lo reservamos
2. Freímos el plátano cortado a la mitad y reservamos
3. Freímos las papas, y las reservamos
4. Freímos el huevo hasta el punto que se desee
5. Finalmente salpimentamos y freímos el bistec
6. Servimos cada uno de los ingredientes en un plato y lo disfrutamos junto a una fresca bebida

## POSTRES DE LA SIERRA

### 1. Queso helado

- 1 raja de canela
- 25 gr. de coco rallado
- 1 unid de clavo de olor
- 1/8 latas de leche evaporada Ideal
- 1/8 lata de Leche Condensada Nestlé
- Azúcar (cantidad suficiente)
- Esencia de vainilla



<http://elcomercio.pe/gastronomia/498372/noticia-cual-postre-mas-representativo->

Hervir la leche con la canela, el clavo de olor y el coco rallado por espacio de 20 minutos. Colar en un recipiente grande (retirar el coco) y mezclar con la leche evaporada Ideal, la Leche Condensada Nestlé, la esencia de vainilla y el azúcar. Verter a un recipiente rectangular de (de 20x 12 cms).

Llevar a congelar. Al momento de servir desmoldar y cortar en tajadas espolvoreadas con canela molida

Tip: Cuando congele preparaciones que contengan leche cúbralas con papel film para evitar que absorban olores.

## 2. Pastel de choclo

- 1 unid choclos
- 1 unid huevo
- 30 gramos de mantequilla
- ½ copa de anisado
- 1/8 taza de leche
- ¼ taza de azúcar
- ¼ cucharadita de chuño
- ½ cucharaditas de polvo de hornear



<http://recetas.azumare.com/pastel-de-choclo-comida-peruana>

Inicialmente, derretimos la mantequilla. Batimos las claras ligeramente e incorporamos las yemas, el chuño y el polvo de hornear. Luego echamos todo sobre la mantequilla derretida y revolvemos. Luego, mezclamos la masa formada con: el azúcar, el choclo previamente licuado, la leche y la copa de anís. Finalmente, engrasamos un molde, vaciamos la mezcla y colocamos en el horno precalentado (hasta que dore). Hornear a 250 C por 50 minutos.

## SELVA

### ENTRADAS DE LA SELVA

#### 1. Ensalada de pan de Árbol

- ½ kilo de pan de árbol sancochado
- 1 Cuchara de aceite de su preferencia
- 1 Cebolla roja grande cortada en pluma
- 10 hojas Cucharada de culantro picado
- 1 Pisca de orégano
- Sal y pimienta al gusto.
- Hojas de lechuga de su preferencia.



<http://www.aceiteoliva.com/2008/06/05/receta-de-aceite-de-oliva-crema-de-calabaza->

Pelar el pan de árbol y cortarlas en rodajas finas.

Sazonar con el limón, sal, aceite y pimienta.

Preparar una salsa con la cebolla e incorporar a la preparación, añadir el culantro picado y mezclar.

Servir sobre la hoja de lechuga.

## 2. Pandisho

- 1 Kilo de pan de árbol
- 2 Tazas de leche evaporada tibia
- 2 Cucharadas de mantequilla
- 1/2 Cucharadita de pimienta
- 1 Cucharada de sal.



<http://www.recetasdelasempanaditas.com/2009/04/pure-de-pan-de-arbol-o->

Colocar en una olla el pan de árbol, cubrir con agua al ras, agregarle la sal, poner al fuego para que se cocine por espacio de 30 minutos, luego pelarlos y pasar por el prensa papas.

En una cacerola poner la mantequilla, seguida de la masa e ir agregando la leche poco a poco hasta lograr una consistencia pastosa, finalmente sazonar con sal y pimienta y retirar del fuego.

## SOPAS DE LA SELVA

### 1. Inchicapi de Gallina

- 250 gr gallina cortada en presas
- 50gr de maní pelado
- 50 gr de harina de maíz
- ½ dientes de ajos pelados
- ¼ cebolla picada
- 1/8 taza culantro
- 1/8 kilo de yuca cocida
- Sal al gusto



<http://jackelinesanjurjo.blogspot.com/2011/04/inchicapi-te-atreves-probarlo.html>

Cocine la gallina en una olla con tres litros de agua. Licúe el maní, la harina de maíz, el ajo, la cebolla y el culantro con un poco de caldo. Vierta la mezcla anterior en la cocción de la gallina. Cuando la sopa esté casi lista, agregue la yuca en trozos pequeños y sazone con sal. Sirva acompañando con ají de cocona

## PLATOS DE FONDO DE LA SELVA

### 1. Tachaco con Cecina

- Un kilo de boquichico medianos
- Dos litros de agua
- Una cucharada de sachá culantro picada
- Un ají dulce
- Un diente de ajo
- Sal al gusto



<http://www.mis-recetas.org/recetas/relacionadas/9146->

Hacer hervir el agua junto con el ají dulce picado y el ajo, al romper el hervor agregar el pescado entero y dejar cocinar entre 10 o 15 minutos de acuerdo al tamaño del pescado. Antes de bajar del fuego agregar el sachá culantro. Acompañar con yuca o plátano sancochado. En la zona de Loreto, a este preparado se le agrega en el plato una generosa porción de fariña. La fariña es un preparado a base de yuca, macerada y tostada, que se consume mucho en la selva del Perú.

## 2. Juane

- 250 gr de gallina
- 1/8 de arroz de grano largo
- 2 huevos
- 15 gr de aceitunas
- 1/8 litro de aceite
- Sal, pimienta, comino, nuez moscada.
- 1 hoja de laurel,
- Orégano
- 1 diente de ajo
- Palillo
- Hojas de plátano



<http://www.mis-recetas.org/recetas/relacionadas/9146->

Se hace un sofrito con 250 ml de aceite, ajo, pimienta, comino, palillo, nuez moscada, laurel, se agrega la gallina cortada en porciones, y se echa agua (1 litro) suficiente para que cocine la gallina, se debe procurar que nos quede suficiente jugo de este caldo ( 1/2 litro ) casi al finalizar agregar las aceitunas y el orégano, corregir el punto de sal al gusto de cada persona retirar las porciones de gallina y las aceitunas. Cocer 5 huevos hasta que estén duros (10 minutos después de hervir el agua) sumergirlos en agua fría un buen rato ( de esta manera se pelan fácilmente ) cocer el arroz en una olla aparte y cuando este bueno llevar a un recipiente grande a que enfríe, una vez frío se mezcla con el jugo donde se guiso la gallina se mezcla bien para darle color, se batan 5 huevos y se añaden al arroz, verificar el punto de sal. Llevar una olla grande al fuego con agua, un poco de sal y aceite. Cortar las hojas de plátano (aprox 30 cm de ancho) colocar en él un cucharón de arroz, añadir 1 porción de gallina, 1/2 huevo duro y 2 aceitunas, taparlos con 1 cucharada de arroz y acomodar a manera de tamal en la hoja. Envolverlo como si fuese un regalo y acto seguido atarlo con el hilo. Continuar este procedimiento con el resto de arroz .cuando ya tengas todos los juanes envueltos llevarlos a la olla de agua que ya debe estar hirviendo y cocinarlos por 1

hora, cuando pase este tiempo tirar el agua y dejar enfriar los platos en una tabla de madera.

## POSTRE DE LA SELVA

### 1. Mousse de Zapote

- 1 Zapotes
- 1/4 Taza de crema de leche refrigerada
- 1 Clara de huevo a punto de nieve
- ¼ Taza de azúcar
- ½ Hojas de colapez disuelto en un poco de hielo
- 1 Fresa fresca para decoración



<http://www.generacion.com/gastronomia/recetas/666/chucula>

- Retirar la pulpa del zapote y licuarla con un poquito de agua hervida fría.
- Batir la crema de leche con el azúcar.
- Colocar en un bol la pulpa del zapote, la crema de leche, el colapez, las claras de huevo y mezclar en forma envolvente.
- Poner a la refrigeradora en porciones.
- Para servir, decorar con las fresas.

### 5.4.1.3 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

#### 5.4.1.3.1 REQUERIMIENTO DE INSUMOS

La compra de insumos va de acuerdo a los criterios establecidos de calidad, costo y frecuencia ya que esto puede darse diariamente, semanal o mensual.

Lo recomendable para frutas y verduras sería hacerlo semanalmente ya que son productos que son fáciles de malograrse. Los productos no perecibles como enlatados, fideos, azúcar o arroz se podrían comprar mensualmente.

El responsable del área de compras deberá conocer los criterios de aceptación y rechazo de mercancías establecidas por cocina y almacén. Negociar las mejores condiciones de pago así como coordinar con el área de administración las mejores formas de pago.

- **Almacén**

Como es razonable se tiene que pedir de acuerdo al grado de uso, el abastecimiento para la cocina tiene que ser de acuerdo a PEPS, es decir primeros en entrar primeros en salir ya que si no utilizamos este método las cosas se malograrían.

Diariamente se hará una verificación de los insumos como carnes, bebidas y como dijimos anteriormente el abastecimiento será semanal.

Las categorías de almacenamiento serán:

- **Alimentos secos:** deberá ser una zona seca, fresca y bien ventilada, los alimentos no deberán estar colocados directamente sobre el piso y los anaqueles estarán a una distancia que permita realizar la limpieza.
  
- **Frutas y verdura:** el almacén para las frutas y verduras deberá ser una zona limpia, fresca y bien ventilada, donde se realice una inspección cuidadosa y diaria del estado de las frutas y verduras
  
- **Alimentos en congelación:** estos alimentos necesitaran una atención especial, ya que la temperatura deberá ser la correcta para que los productos se mantengan. Nunca se deberá superar el límite de la carga y los productos nuevos deberán ir detrás de los antiguos para asegurarse una buena rotación de inventarios.
  
- **Alimentos en refrigeración:** los alimentos deberán estar envasados de modo tal que permitan su fácil identificación, reduciendo simultáneamente el riesgo de contaminación cruzada.
  
- Se recomienda destinar refrigerados individuales para:
  - o Pescados, mariscos
  - o Lácteos
  - o Productos cocinados
  
- Si solo se dispone de un refrigerador es absolutamente preciso colocar los alimentos de la siguiente forma:
  - o Lácteos hasta arriba
  - o Los alimentos cocinados en el centro
  - o Las carnes crudas en la parte inferior
  - o Vegetales hasta abajo (bien cerrados)

#### 5.4.1.3.2

#### REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Necesitaremos todo lo relacionado con la maquinaria requerida para la preparación, elaboración y servicio de comidas y bebidas. El abanico de productos es muy amplio y comprende muchos apartados, desde pequeña maquinaria auxiliar, hasta grandes instalaciones como a continuación iremos mencionando.

- **Mobiliario de Restaurante:**

Con el propósito de ofrecer una mejora en la calidad de vida y el disfrute de las comodidades de los establecimientos en todo su amplio sentido. Sillas y mesas en suaves y atractivas curvas que unen cromados perfectos con las mejores maderas y tapizados, todo con exquisito acabado para completar un mundo de ensueño.

- **Mobiliario Acero Inoxidable:**

Con tecnología de vanguardia unida a materiales de primera calidad para obtener unos productos típicamente artesanos y de calidad garantizada. Fabricados a medida con absoluta precisión y acabados perfectos.

• Mesas de trabajo y preparación.
• Mesa Fría de Acero Inoxidable (1)
• Mesa Caliente de Acero Inoxidable (1)
• Lavatorio + Grifería Zoom de Roca (1)
• Horno de Convección (1)
• Mesa Operaciones (2)
• Estanterías modulares y estantes.
• Mostrador (1)
• Campana Extractora Tipo Isla.
• Cocina Tipo Isla (4 hornillas y 1 parrilla).

- **Climatización**

El diseño y posterior ejecución de una buena climatización, es algo básico en un restaurante ya que mediante el se puede obtener el máximo confort con el mínimo consumo de energía.

Instalaciones acordes con el local, procurando siempre tener un bajo nivel de ruido, control preciso de la temperatura y potencia calculada que junto a los más innovadores diseños le proporcionan el rendimiento y la calidad de confort óptima.

- **Ventilación y Extracción de Humo**

La ventilación de cualquier local comercial es un aspecto fundamental y sobre todo si hablamos específicamente de restaurantes. Al igual que cualquier cocina industrial, bien sea colectividad, catering o restauración, debe disponer de la extracción de humos adecuada, cualquier sala que acoja público, debe disponer de un eficaz sistema que renueve el aire viciado por aire limpio y así mantener un clima interior fresco y comfortable.

- **Sistema de detección y extinción de incendios**

El cual es totalmente autónomo, no necesita estar conectado a ninguna fuente de alimentación eléctrica ni tiene sensores electrónicos, por lo cual es un sistema muy seguro que vigila durante las 24 horas del día y que incluso puede cortar el suministro de gas en caso de incendio.

Este sistema, es de los pocos actualmente en el mercado que protege los 3 niveles de riesgo más importantes:

- a) Aparatos de cocción, freidoras, planchas, etc.
- b) Filtros.
- c) Conductos, extractor

- **Frio Industrial**

Montaje de cámaras frigoríficas y equipos de alimentación y comercios por personal técnico experimentado:

- Abatidores de temperatura (Congeladores rápidos)
- Armarios refrigerados y de mantenimiento de producto congelado.
- Armarios para conservación de vinos.
- Armarios para pescado.
- Bajo mostradores y mesas frías.
- Fabricadores de hielo en cubitos y escamas.
- Mobiliario self-service
- **Sistema de Seguridad**

El equipo de seguridad es lo primordial. Es necesario un sistema de seguridad externo durante el horario de atención así como durante el periodo de tiempo en el cual el restaurante está cerrado, ya que al ser un restaurante innovador en su género en nuestra ciudades aun más susceptible al hurto.

Tenemos como opciones:

- Cámara de seguridad
- Sistemas de alarmas
- Vigilancia las 24 horas en video
- Conexión de alarma con centro de seguridad

Todo este conjunto de sistemas y procesos conforman la tecnología necesaria para lograr un mejor servicio y asegurar la fidelización de los clientes, los cuales a medida que se sientan mejor atendidos y a gusto en nuestro establecimiento, acudirán con mayor frecuencia y como consecuencia del incremento del prestigio de nuestro restaurante influirá directamente en el éxito del negocio.

### 5.4.1.3.3 REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA

- **Local Comercial**

El presente proyecto corresponde al alquiler de un local comercial para el funcionamiento de un restaurante temático, este local estará localizado en el distrito de “YANAHUARA”. El área total del local tendrá 400 m<sup>2</sup> aproximadamente y contará con dos ambientes principales: el salón y la cocina. El salón será dividido a su vez en tres ambientes los cuales estarán decorados con imágenes y objetos relacionados a cada una de las regiones que serán representadas. Por otro lado el ambiente de la cocina poseerá una cocina tipo isla en el medio y 4 mesas para la preparación de los platos, además del horno de convección y la congeladora.

**CUADRO N° 20: DISTRIBUCIÓN METRICA DE AREA TOTAL**

CONCEPTO	AREA
Congeladores	7m <sup>2</sup>
Cocina	35 m <sup>2</sup>
Almacenes	8 m <sup>2</sup>
Comedor	120 m <sup>2</sup>
Barra	15 m <sup>2</sup>
Estar de Recepción	10 m <sup>2</sup>
SSHH	15 m <sup>2</sup>
Oficina administración	20 m <sup>2</sup>
Vestuarios - servicio	10 m <sup>2</sup>
SSHH – servicio	10 m <sup>2</sup>
Jardines	50 m <sup>2</sup>

Estacionamiento	100 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>400 m<sup>2</sup></b>

Elaboración: Propia



## 6. ORGANIZACIÓN

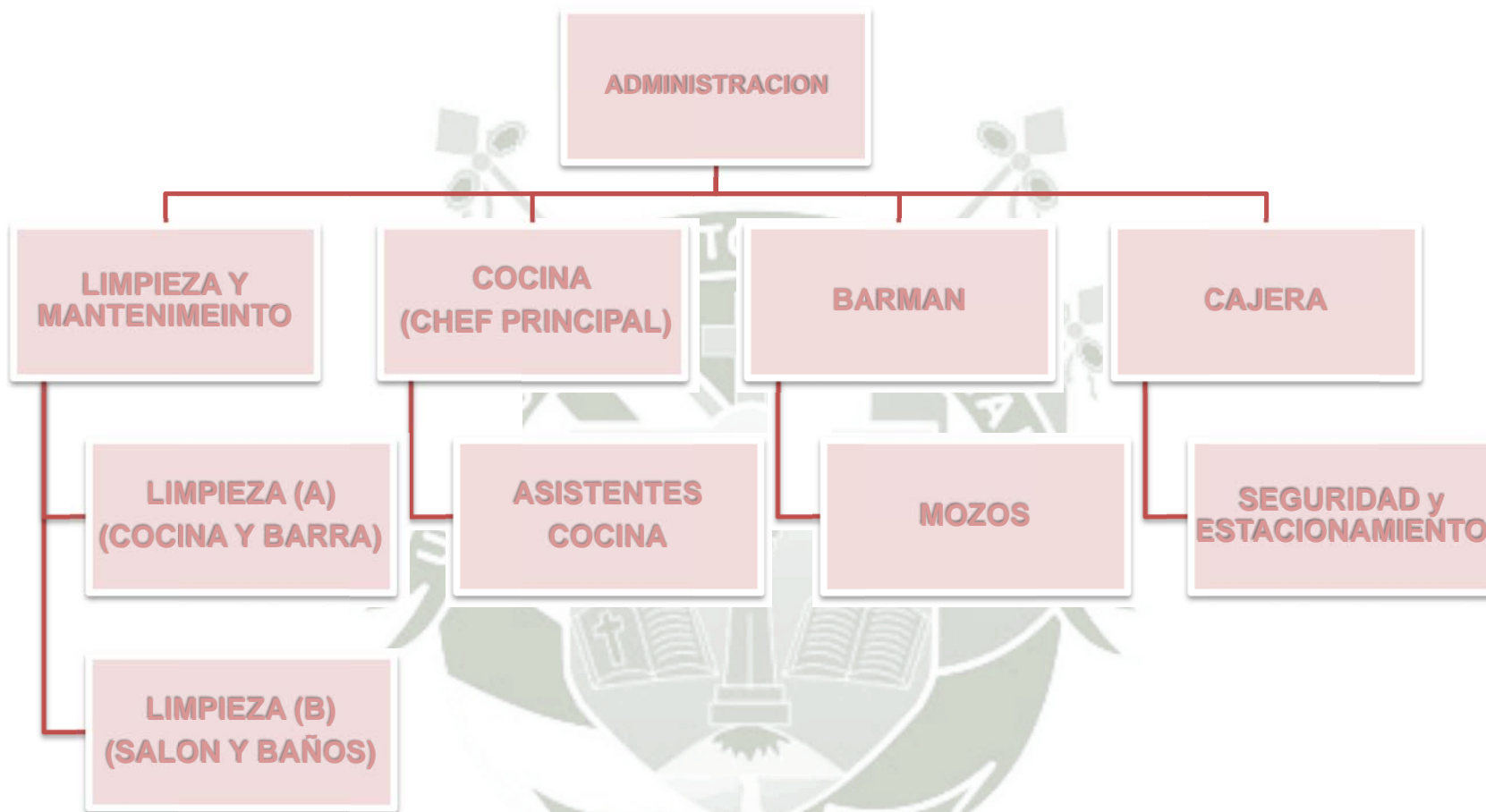
El conocer los criterios básicos que justifican la configuración de una Estructura Organizacional determinada, es el punto de partida para conformar el soporte de gestión administrativa, que se traduce en la práctica, como la adecuada delegación de funciones y racionalización de recursos. Toda estructura organizacional debe conducir a la identificación de la Planificación Estratégica, Control Administrativo y Control Operacional para la obtención de los resultados esperados. Lo anterior se expone como parámetros generales que condicionan ciertos criterios para canalizar áreas de responsabilidad necesarias para la configuración de Procesos tanto de Información como de Operación que a la vez justifican la generación de cargos funcionales.

Para aplicar lo anterior a Restaurantes no basta conocer los principios de administración difundidas a través de la teorías ampliamente conocidas y difundidas, sino también es de importancia entender con cierta profundidad, los procesos de información y operacionales que hacen posible la actividad de Alimentos y Bebidas. Esto último es lo que dificulta muchas veces la elaboración de un organigrama ya que precisamente los procesos, al describirlos y conocerlos, son los que justifican un cargo funcional determinado.

## 6.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

DIAGRAMA N°3: ORGANIGRAMA





Elaboración: Propia

### 6.1.1 REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO

En cuanto al personal que necesitaremos al inaugurar el restaurante, será el siguiente:

**CUADRO N° 21: CUADRO DE REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA Y SU REMUNERACIÓN**

<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO/SALARIO MENSUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>
Gerente Administrador	1	S/. 2000.00	S/. 2000
Cajera	1	S/. 750.00	S/. 750.00
Chef Principal.	1	S/. 900.00	S/. 900
Asistentes de Cocina	2	S/. 750.00	S/. 1500
Barman	1	S/. 800.00	S/. 800
Meseros o Mozos	3	S/. 750.00	S/. 2250
Guardia de seguridad	1	S/. 750.00	S/.750
Encargado de limpieza y mantenimiento	2	S/. 750.00	S/. 1500
<b>TOTALES</b>	<b>12</b>	<b>S/.7 450.00</b>	<b>S/. 10 450.00</b>

Elaboración: Propia

## 6.1.2 MANUAL ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

**CUADRO N° 22: MANUAL DE FUNCIONES GERENTE**

<b>CODIGO</b>	1
<b>CODIGO CARGO</b>	1
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Administrador
<b>PERFIL</b>	Administrador de empresas certificado en servicio al cliente y finanzas
<b>SALARIO</b>	S/. 2000.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Experiencia 2 años mínimos en el cargo
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrolla planes de ventas</li> <li>• Estudia su presupuesto de negocios buscando superarlo</li> <li>• Supervisar que el centro de consumo cuente con el equipo necesario en óptimas condiciones de limpieza como los establecen los estándares</li> <li>• Controla los inventarios</li> <li>• Supervisa el correcto control de boletas de consuma</li> <li>• Solicita reportes sobre las condiciones en que se encuentra el equipo de operación y elabora órdenes de trabajo necesarias</li> <li>• Delega funciones y supervisa</li> <li>• Soluciona problemas</li> <li>• Desarrolla promociones</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

**CUADRO N° 23: MANUAL DE FUNCIONES CAJERA**

<b>CODIGO</b>	1
<b>CODIGO CARGO</b>	2
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Secretaria (cajera)
<b>PERFIL</b>	Técnico contable
<b>SALARIO</b>	S/. 750.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Experiencia 1 año mínimo en el cargo
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Administrador
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar el registro de la empresa</li> <li>• Responsable de los activos de la empresa</li> <li>• Llevar la contabilidad de la empresa (hacer boletas y facturas)</li> <li>• Responsable de contestar llamadas y recepcionar pedidos</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

**CUADRO N° 24: MANUAL DE FUNCIONES CHEF**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	1
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	CHEF
<b>PERFIL</b>	Chef profesional experto en toda clase de cocina
<b>SALARIO</b>	S/.900.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Profesional en cocina nacional y extranjera con certificado en manipulación de alimentos. Experiencia mínima 5 años
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Administrador
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar comidas del día según carta y menú.</li> <li>• Tener el suficiente cuidado con los elementos de una manera higiénica.</li> <li>• Ser el responsable del inventario de suplementos de insumos y elementos de su zona de trabajo.</li> <li>• Ser responsable con las personas a su cargo</li> <li>• Preparar ordenada y rápidamente sin dejar de lado el buen sabor de los alimentos para un buen servicio.</li> <li>• Saber los ingredientes y la preparación de todos los platos</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

Elaboración: Propia

**CUADRO Nº 25: MANUAL DE FUNCIONES AUXILIAR DE COCINA**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	2
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Auxiliar de cocina
<b>PERFIL</b>	Auxiliar de cocina
<b>SALARIO</b>	S/. 750.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Curso en Instituto del Sur o instituciones similares en la especialidad de cocina. Experiencia mínima 1 año
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Chef
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar trabajos especiales en la preparación previa al servicio.</li> <li>• Ayuda al chef en la cocina con la preparación de alimentos.</li> <li>• Servir los platos en proporciones adecuados.</li> <li>• Mantener la cocina en perfecto orden.</li> <li>• Realizar sus labores de manera ordenada e higiénica.</li> </ul>

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

**CUADRO Nº 26: MANUAL DE FUNCIONES MESERO**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	3
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Mesero
<b>PERFIL</b>	Técnico profesional en Mesa y Bar
<b>SALARIO</b>	S/. 750.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Curso en Instituto del Sur o instituciones similares en la especialidad de barman y servicio al cliente
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Gerente
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es el único responsable que debe dar servicio a la mesa.</li> <li>• Está obligado a prestar un servicio amable, eficiente y cortés con un alto grado de profesionalismo y compañerismo.</li> <li>• Responsable en errores y omisiones en el cobro de cuentas de consumo</li> <li>• Encargado de resolver en primera instancia las quejas de los clientes o reportarlas al gerente</li> <li>• Dar al cliente información de interés general cuando este lo requiera.</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

**CUADRO Nº 27: MANUAL DE FUNCIONES BARMAN**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	4
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Barman
<b>PERFIL</b>	Técnico profesional en Bar
<b>SALARIO</b>	S/. 800.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Curso en Instituto del Sur o instituciones similares en la especialidad de barman y servicio al cliente
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Administrador
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber preparar las diferentes bebidas especiales de nuestras regiones</li> <li>• Ser cordial con el cliente</li> <li>• Mantener limpio y ordenado el lugar de trabajo</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

**CUADRO Nº 28: MANUAL DE FUNCIONES AUXILIAR**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	5
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Auxiliar. Oficios varios
<b>PERFIL</b>	Oficios varios
<b>SALARIO</b>	S/. 750.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Secundaria completa
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Administrador
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpio el sitio de trabajo</li> <li>• Responsable del orden y de el perfecto aseo e higiene de la organización</li> <li>• Estar disponible cada vez que se le requiera</li> <li>• Ayudar a mantener aseados mesa, sillas, mesones, baños, etc.</li> </ul>

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

**CUADRO N° 29: MANUAL DE FUNCIONES VIGILANTE**

<b>CODIGO</b>	2
<b>CODIGO CARGO</b>	6
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	Vigilante
<b>PERFIL</b>	Vigilante
<b>SALARIO</b>	S/.750.00
<b>REQUISITOS LABORALES</b>	Prevenir de una empresa de seguridad con permisos necesarios para el buen desarrollo del cargo
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Maître
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estará siempre al pendiente de la puerta y atendiendo a las personas que llegaran al establecimiento</li> <li>• Saludar amigablemente.</li> <li>• Velar por la seguridad de las personas que trabajen o que entran al establecimiento</li> <li>• Realizar las tareas suplementarias que mande la ley y las políticas de la empresa.</li> </ul>

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

### 6.1.3 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

#### 6.1.3.1 MONTAJE DE RESTAURANTE

Mesas:

CUADRO Nº 30: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS MESAS

Turno	Acción	Material Necesario
Almuerzo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisar estado de la lencería del restaurante – mantel limpio</li> <li>2. Colocar mantel</li> <li>3. Colocar servilleta, cubiertos y platos</li> <li>4. Colocar decoración</li> <li>5. Centrar la silla con la servilleta</li> <li>6. Una vez montada, echar un vistazo al estado final (cubiertos sin manchas, decoración en buen estado, etc.)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantel</li> <li>• Tenedor, cuchillo y cuchara de postre</li> <li>• Vaso o copa</li> <li>• Plato de pan</li> <li>• Decoración</li> <li>• Sal y pimienta</li> </ul>

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

#### IMPORTANTE

Todo el personal de salón deberá conocer la carta, el menú y las sugerencias para poder orientar al cliente. Esto significa, no sólo conocer el nombre, sino los ingredientes, acompañamiento y la preparación. Igualmente, preguntar por posibles platos no disponibles por circunstancias extraordinarias, aunque el jefe de cocina debe velar en todo momento para que esto no ocurra.

Es aconsejable que al principio de cada servicio, todo el personal entre en cocina para que el chef o encargado de cocina, explique minuciosamente cada plato, y tome notas de los detalles. No hay nada peor que contestar un “no lo sé” por falta de información.

Salón:

**CUADRO Nº 31: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SALON**

Turno	Acción	Material Necesario
Almuerzo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisar la correcta limpieza del suelo, que no queden papeles, azúcar, migas, etc. Especialmente en rincones y debajo de las mesas y cortinas.</li> <li>2. TEMPERATURA</li> <li>3. Música ambiental – adecuar la música según número de comensales y ruido en general.</li> <li>4. Luz – adecuar según hora y luz exterior</li> <li>5. Insectos – comprobar que no haya en la sala.</li> <li>6. Revisar muebles de apoyo y quitar polvo, manchas, etc.</li> <li>7. Ojo Comprobar hilos sueltos en moquetas o alfombras.</li> <li>8. Comprobar el estado de las cartas</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spray insecticidas</li> <li>• Trapos</li> </ul>

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

**Ultimo check antes del servicio:**

**CUADRO Nº 32: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SALON**

Turno	Acción	Material Necesario
Almuerzo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisar el <b>Kit Emergencia</b> y que no falte nada</li> <li>2. Revisar estado del uniforme y del mandil de compañeros</li> <li>3. Revisar que tenemos bolígrafo que funcione y abridor.</li> <li>4. Colocar bien la placa de identificación</li> <li>5. Comprobar que hay suficientes caramelos, tarjetas del restaurante y otros ammenities.</li> <li>6. <b>Asignación de rangos y organización de tareas</b></li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KIT EMERGENCIA</li> <li>• Mandil</li> <li>• Ammenities</li> </ul>

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

### 6.1.3.2 SERVICIO DEL RESTAURANTE

#### 1) Saludar

Saludar al cliente amablemente cuando realicemos el primer contacto con él. En esta situación es muy importante mantener el contacto visual con el cliente y sonreír.

1. Abrirle la puerta si es posible

2. Preguntar si tiene reserva

Si tuviera: *“¿A qué nombre tiene la reserva?”*

Si no tuviera: *“Buenos días ¿cuántos serán por favor?”*

Si no los podemos atender inmediatamente: *“Buenos días, un momento por favor, ahora mismo le atiendo.”*

Si no tenemos su mesa preparada o alguna disponible en ese momento, indicar: *“En unos minutos la tendremos lista. Si es tan amable de esperar en el bar, ahora mismo le atendemos.”* O *“Ahora mismo no tenemos ninguna mesa libre, pero si quiere tomar algo en el bar, en unos quince minutos tendré una mesa libre.”*

#### 2) Informarse

Informarnos sobre las preferencias del cliente para estar en interior/exterior del restaurante, mesa junto a la ventana, fumador o no fumador, cuántos comensales son, etc. y en base a ello asignarle una mesa. Acompañar el cliente a la mesa.

*“Si son tan amables de acompañarme.”*

*“Me acompañan por favor.”*

### 3) Acompañar

#### PROTOCOLO

Tener nociones del protocolo, es indispensable para trabajar correctamente en contacto con el cliente. Especialmente en un establecimiento de cierta categoría. Las normas a seguir dependen de la situación:

**CUADRO Nº 33: MANUAL DE PROCEDIMIENTOS**

SITUACIÓN	ORDEN
Comida informal	Señoras, por orden de edad Señores, por orden de edad Niños
Comida de negocios	Señoras, por orden de edad Señores, por orden de edad Importante: El último en ser servido debe ser la persona que invita.
Grupos o mesas de menú concertado	Señoras y señores, por orden de las agujas del reloj
Comida de clientes internos	Señoras y señores, por orden de cargo profesional Importante: El último en ser servido debe ser el director/a del restaurante
Y si no sabemos la situación que tenemos?	Seguir la regla de la comida informal que supone la base del protocolo.

Ojo! Hay que coordinar bien con cocina, los platos que deben salir primero, apuntando el orden en el tablero de indicaciones. Así nos aseguramos que tenemos en la mano los platos que son para las señoras, en primer lugar!

**Fuente:** Manual de Funciones

**Elaboración:** Propia

1. Una vez determinada la mesa que se adecua a sus necesidades, acompañar el cliente hacia ella.
2. Retirar las sillas para los clientes de la siguiente manera:

SITUACION	RETIRAR A:
En caso de estar todos los camareros disponibles	A todos los comensales
En caso de sólo poder atender un camarero y el maître	A las damas, por orden de edad si hay más de dos.
En caso de sólo poder atender un Camarero	A una de las damas, por orden de edad

Fuente: Manual de Funciones

Elaboración: Propia

3. Si no ha sido posible retirar el cubierto sobrante antes de acompañarle, se hará ahora cuidadosamente de la siguiente manera:
  - a. Poner todos los cubiertos en el mismo sentido encima de la servilleta, encima del plato.
  - b. Cruzar las copas en sentido perpendicular a los cubiertos.

#### 4) La Carta o Menú

1. Entregar en mano una carta abierta (por la derecha) a cada cliente.
2. Pedir a los clientes si desean tomar un aperitivo.
3. Informar al cliente sobre platos del día y sugerencias. En caso de que se haya acabado algún plato, informar debidamente al cliente.

## 7. INVERSIÓN

Nuestro restaurante se encuentra dentro del rubro de servicios, y planeamos desarrollar nuestra idea empresarial a gran escala, tanto por la demanda proyectada que tenemos así como ambición y reto grupal, motivos por los cuales debemos considerar que el tema de inversión será un representado en una cifra considerablemente fuerte, monto que debemos saber manejar con cautela y responsabilidad ya que no todo será capital propio sino que necesitaremos financiamientos, por lo que esperamos la idea reditué utilidades y no deudas impagables.

### 7.1 INVERSIÓN FIJA

#### 7.1.1 INVERSION FIJA TANGIBLE

Las inversiones Fijas Tangibles, constituyen los activos fijos de la planta del proyecto y corresponden a los bienes adquiridos, con la finalidad de destinarlos a su explotación, sin que sean objeto de transacciones comerciales usuales en el curso de sus operaciones productivas.

La Inversión Fija Tangible, se realiza en el periodo pre operativo o de instalación del Proyecto, los mismos que se utilizan a lo largo de la vida útil de estos bienes. Estas inversiones comprenden bienes que están sujetos a depreciación, tales como: edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario y equipos de oficina, vehículos: y otros que no lo están, como los terrenos.

En el siguiente cuadro se presenta la determinación de la Inversión Fija Tangible del Proyecto.

**CUADRO N° 34: INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN DE ÁREAS EN LOCAL  
COMERCIAL**

INFRAESTRUCTURA FÍSICA	AREA (m <sup>2</sup> )	COSTO UNIT S/.	COSTO TOTAL S/.	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
<b>Al tipo de cambio S/ 2.70</b>					
<b>1. AREA DE PRODUCCION</b>					
· Congeladores	7	3.47	24.29	9.52	9.00
· Cocina	35	33.70	1,179.50	92.34	436.85
· almacenes	8	26.90	215.20	73.71	79.70
<b>Total area de produccion</b>	<b>50</b>	<b>64.07</b>	<b>1,418.99</b>	<b>175.57</b>	<b>525.55</b>
<b>2. AREA SALÓN</b>					
· Comedor	120	34.82	4,178.40	12.90	1,547.56
· Barra	15	38.32	574.80	14.19	212.89
· Estar de Recepcion	10	36.42	364.20	13.49	134.89
· SSHH	15	25.97	389.55	9.62	144.28
<b>Total area salon</b>	<b>160</b>	<b>135.53</b>	<b>5,506.95</b>	<b>50.20</b>	<b>2,039.61</b>
<b>2. AREA ADMINISTRATIVA</b>					
· Oficina de contabilidad y	20	36.50	730.00	98.55	270.37
<b>Total area administrativa</b>	<b>20</b>	<b>36.50</b>	<b>730.00</b>	<b>98.55</b>	<b>270.37</b>
<b>3. AREA DE SERVICIO</b>					
· Vestuarios	10	20.58	205.80	7.62	76.22
· SSHH	10	25.97	259.70	9.62	96.19
<b>Total area de servicio</b>	<b>20</b>	<b>46.55</b>	<b>465.50</b>	<b>17.24</b>	<b>172.41</b>
<b>4. OTRAS AREAS</b>					
· Jardines	50	1.46	73.00	0.54	27.04
· Estacionamiento	100	3.65	365.00	1.35	135.19
<b>Total otras areas</b>	<b>150</b>	<b>5.11</b>	<b>438.00</b>	<b>1.89</b>	<b>162.22</b>
<b>TOTAL ÁREA REQUERIDA</b>	<b>400</b>	<b>125.35</b>	<b>8,559.44</b>	<b>343.45</b>	<b>3,170.16</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO Nº 35: INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPOS**

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDA	PRECIO UNITARIO S/	PRECIO TOTAL S/.
Cocina Industrial 6 hornillas	1	1,200.00	1,200.00
Congeladora	1	1,300.00	1,300.00
Horno de convección	1	1,000.00	1,000.00
Licuadaora Familiar	1	50.00	50.00
Licuadaora Industrial	1	350.00	350.00
Refrigeradora 2 puertas	1	400.00	400.00
Thermo 2 litros	1	10.00	10.00
Balanza electrónica	1	950.00	950.00
<b>TOTAL</b>			<b>5,260.00</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO Nº 36: INVERSIÓN EN MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA**

MOV. Y EQUIPO DE OFICINA	CANTIDA	PRECIO UNITARIO S/	PRECIO TOTAL S/.
Escritorio para administrador	1	129.00	129.00
Sillón para el administrador	1	65.80	65.80
Barra donde se ubicara la caja	1	850.00	850.00
Silla para el cajero	1	52.00	52.00
Mostrador de madera para el	1	220.00	220.00
Computadora	2	1,000.00	2,000.00
Extintuidor polvo químico	1	30.00	30.00
Mesas cuadradas de madera	21	20.00	420.00
Sillas de madera	126	10.00	1,260.00
<b>TOTAL</b>			<b>5,026.80</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO Nº 37: INVERSIÓN EN UTENSILIOS**

UTENSILIOS	UNIDAD COMPRA	CANTIDAD	PRECIO UNIT \$/.	PRECIO PARCIAL\$/.
Ajiceros	Docena	2	15.00	30.00
Asadera grande	Pieza	2	9.50	39.00
Azucarera de vidrio	Pieza	24	7.50	180.00
Bandeja	Pieza	12	4.50	54.00
Calentador de agua grande	Pieza	2	17.50	35.00
Cebichera grande	Pieza	1	19.50	19.50
Colador	Pieza	2	3.50	7.00
Condimentero con cucharita	Pieza	24	7.50	180.00
Copa con base	Docena	4	20.00	80.00
Cucharas	Docena	8	15.00	120.00
Cucharillas	Docena	8	10.00	80.00
Cucharon metálico	Pieza	2	7.50	15.00
Cucharon palo grande	Pieza	2	3.50	7.00
Cuchillo serucho chico	Pieza	12	2.00	24.00
Cuchillo cocina grande	Pieza	5	5.80	29.00
Cuchillo cocina mediano	Pieza	5	4.80	24.00
Cuchillos de mesa	Docena	8	20.00	160.00
Escurreidor de platos	Pieza	2	13.50	27.00
Espátula metálica	Pieza	2	7.50	15.00
Espumadera metálica	Pieza	2	7.50	15.00
Exprimidor de limón	Pieza	2	2.50	5.00
Hacha	Pieza	2	25.00	50.00
Jarra de vidrio (1/2 litro)	Pieza	24	6.00	144.00
Olla N° 28	Pieza	2	32.00	64.00
Olla N° 36	Pieza	2	23.00	46.00
Olla N° 38	Pieza	2	25.00	50.00
Olla N° 40	Pieza	2	35.00	70.00
Olla N° 42	Pieza	2	42.00	84.00
Pelador de papas	Pieza	2	2.00	4.00
Pinzas para carne	Pieza	1	5.00	5.00
Pinzas para chicharrón	Pieza	1	8.50	8.50
Pírex	Docena	4	15.50	62.00
Plato estendido	Docena	8	20.00	160.00
Plato hondo	Docena	8	22.00	176.00
Pocillo de ensalada grande	Pieza	12	25.50	306.00
Pocillo de ensalada mediano	Pieza	12	8.50	102.00
Postrero grande	Docena	1	12.50	12.50
Rallador de Acero	Pieza	2	6.00	12.00
Sartén Grande	Pieza	1	33.00	33.00
Sartén mediano	Pieza	1	9.50	9.50
SartenWok	Pieza	1	100.00	100.00
Servilletero	Docena	2	28.00	56.00
Tabla de picar grande	Pieza	2	12.00	24.00
Tabla de picar mediana	Pieza	2	10.00	20.00
Taza de té	Docena	8	22.00	176.00
Tenedores	Docena	8	15.00	120.00
Vaso de chicha	Docena	3	22.00	66.00
Vaso de refresco	Docena	3	10.00	30.00
Vaso de cerveza	Docena	3	15.00	45.00
Individuales	Millares	5	10.00	50.00

<b>TOTAL</b>				<b>3,231.00</b>
--------------	--	--	--	-----------------

CUADRO N <sup>propia</sup> TANGIBLE

RUBRO	S/.	US\$ TC : 2.70	%
Construcción de Áreas	S/. 8,559.44	\$ 3,170.16	39%
Maquinaria y Equipos	S/. 5,260.00	\$ 1,948.15	24%
Utensilios	S/. 3,231.00	\$ 1,196.67	15%
Mobiliario y Equipo de Oficina	S/. 5,026.80	\$ 1,861.78	23%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 22,077.24</b>	<b>S/. 8,176.76</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Propia

### 7.1.2 INVERSION FIJA INTANGIBLE

La Inversión Intangible se caracterizan por su inmaterialidad y comprenden los gastos incurridos por los derechos y servicios recibidos en el Periodo Pre-operativo del Proyecto. Estos bienes se caracterizan por su inmaterialidad, por tanto no se conocen en forma directa y no están sujetos al desgaste y deterioro.

En el siguiente cuadro se presenta la determinación de la Inversión Intangible de nuestro proyecto.

#### CUADRO Nº 39: INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE

RUBRO	S/	US\$	%
1. Estudios de Pre Inversión: 1% Inversión Fija	S/. 220.77	\$ 81.77	22%
2. Estudios definitivos de Ingeniería: 1,5% Inversión Fija	S/. 331.16	\$ 122.65	32%
3. Organización y Capacitación: 1% de Inversión Fija	S/. 220.77	\$ 81.77	22%
4. Servicios de montaje de Maquinaria y Equipos: 5% del costo de Maquinaria y equipo	S/. 251.34	\$ 93.09	25%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 1,024.04</b>	<b>\$ 379.28</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Propia

## 7.2 CAPITAL DE TRABAJO

Es el conjunto de recursos reales y financieros que forman parte del patrimonio del proyecto, los cuales son necesarios como activos corrientes para la Puesta en operación del proyecto durante el ciclo productivo.

**CUADRO N° 40: CAPITAL DE TRABAJO**

RUBRO	S/. MENSUAL	S/. ANUAL	US\$ 2.70
1. Mano de obra directa	S/. 6,200.00	S/. 74,400.00	\$ 27,555.56
2. Mano de obra indirecta	S/. 2,250.00	S/. 27,000.00	\$ 10,000.00
3. Costo de Insumos	S/. 48,497.86	S/. 581,974.32	\$ 215,546.04
4. Gastos generales	S/. 640.42	S/. 7,685.04	\$ 2,846.31
5. Gasto de ventas volantes	S/. 400.00	S/. 4,800.00	\$ 1,777.78
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 57,988.28</b>	<b>S/. 695,859.36</b>	<b>\$ 257,725.69</b>

Elaboración: Propia

## 7.3 INVERSIÓN TOTAL

**CUADRO N° 41: PROGRAMA DE INVERSIÓN TOTAL**

RUBRO	S/.	US\$ 2.70	%
1. Inversión Fija Tangible	S/. 22,077.24	\$ 8,176.76	3%
2. Inversión Fija Intangible	S/. 1,024.04	\$ 379.27	0%
3. Capital de Trabajo	S/. 695,859.36	\$ 257,725.69	97%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 718,960.64</b>	<b>S/. 266,281.72</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Propia

## **8. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS**

### **8.1 PRESUPUESTO DE EGRESOS O COSTOS**

En la etapa de operación del proyecto, los costos se clasifican por su uso en: Costos de Fabricación o de producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

#### **8.1.1 COSTOS DE FABRICACIÓN**

Son aquellos gastos destinados exclusivamente a la fabricación o producción de bienes considerados como el negocio principal, como tal, son recursos reales y financieros destinados para la adquisición de factores y medios de producción para el desarrollo y fabricación del producto principal.

Los costos de fabricación están registrados contablemente como directos y costos indirectos.

##### **8.1.1.1 COSTOS DIRECTOS**

Son aquellos que contribuyen directamente a la fabricación del producto principal, como tal se pueden identificar dentro del proceso productivo como materiales directos, mano de obra directa e insumos.

##### **8.1.1.1.1 COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA**

En el siguiente cuadro se determinan los Costos de Mano de Obra Directa incurridos anualmente.

**CUADRO N° 42: COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

PUESTO DE TRABAJO		CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL
1.	Chef Principal	1	S/. 900.00	S/. 10,800.00
2.	Barman	1	S/. 800.00	S/. 9,600.00
3.	Asistente de Cocina	2	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00
4.	Cajera	1	S/. 750.00	S/. 9,000.00
5.	Meseros y Mozos	3	S/. 2,250.00	S/. 27,000.00
<b>Sub Total</b>			S/. 6,200.00	S/. 74,400.00
<b>Mas 42.49% Provisiones Sociales</b>				S/. 31,612.56
<b>TOTAL</b>		<b>8</b>	<b>S/. 6,200.00</b>	<b>S/. 106,012.56</b>

Elaboración: Propia

#### 8.1.1.1.2 COSTO DE INSUMOS

En el siguiente cuadro se presentan los costos anuales de los insumos requeridos:

**CUADRO N° 43: DISTRIBUCION DE PLATOS POR REGIÓN**

<b>TOTAL DE PLATOS A PRODUCIR POR DIA</b>	<b>294</b>
Personas por mesa	4
Número total de mesas	21
Número de horas atención	7
Grado de probabilidad asistencia	50%

Elaboración: Propia

PRODUCCIÓN DE PLATOS POR REGIÓN		294
REGION	%	Nº DE
1. Costa	40%	118
2. Sierra	40%	118
3. Selva	20%	59
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>294</b>

Elaboración: Propia



**CUADRO N° 44: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA COSTA**

COSTA							
Descripción	N° Platos	Porcentaje	Costo/Porción	Costo Total/día	Ingreso/Porción	Ingreso/ día	Utilidad
<b>ENTRADAS</b>	<b>118</b>	<b>100%</b>					
Anticucho	12	10%	3.40	39.98	9.07	106.63	
Palta Rellena	12	10%	2.50	29.40	6.67	78.40	
Causa Rellena	12	10%	3.57	41.98	9.52	111.96	
<b>Sub-Total</b>				<b>111.37</b>		<b>296.99</b>	
<b>SOPAS</b>							
Chilcano	18	15%	4.60	81.14	12.27	216.39	
Parihuela	18	15%	10.30	181.69	27.47	484.54	
<b>Sub-Total</b>				<b>262.84</b>		<b>700.93</b>	
<b>PLATOS DE FONDO</b>							
Ceviche	18	15%	6.00	105.84	16.00	282.25	
Lomo Saltado	18	15%	6.50	114.66	17.33	305.78	
<b>Sub-Total</b>				<b>220.50</b>		<b>588.03</b>	
<b>POSTRES</b>							
Suspiro a la Limeña	12	10%	3.60	42.34	9.60	112.90	
<b>Sub-Total</b>				<b>42.34</b>		<b>112.90</b>	
<b>TOTALES DIA</b>				<b>S/. 637.04</b>		<b>S/. 1,653.75</b>	<b>S/. 1,016.71</b>
<b>TOTALES MES</b>				<b>S/. 19,111.18</b>		<b>S/. 49,612.61</b>	<b>S/. 30,501.44</b>
<b>TOTALES AÑO</b>				<b>S/. 232,519.31</b>		<b>S/. 603,620.12</b>	<b>S/. 371,100.82</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 45: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA SIERRA**

SIERRA							
Descripción	N° Platos	Porcentaje	Costo/Porción	Costo Total/día	Ingreso/Porción	Ingreso/ día	Utilidad
<b>ENTRADAS</b>	<b>118</b>	<b>100%</b>					
Soltero de Queso	12	10%	2.50	29.40	6.49	76.32	
Papa Huancaína	12	10%	3.30	38.81	8.57	100.75	
<b>Sub-Total</b>				<b>68.21</b>		<b>177.07</b>	
<b>SOPAS</b>							
Chaqué	18	15%	3.50	61.74	9.09	160.28	
Caldo Blanco	18	15%	8.50	149.94	22.07	389.24	
<b>Sub-Total</b>				<b>211.68</b>		<b>549.52</b>	
<b>PLATOS DE FONDO</b>							
Triple	18	15%	11.80	208.15	30.63	540.36	
Lomo Pobre	18	15%	7.30	128.77	18.95	334.29	
<b>Sub-Total</b>				<b>336.92</b>		<b>874.65</b>	
<b>POSTRES</b>							
Queso helado	12	10%	2.30	27.05	5.97	70.22	
Pastel de choclo	12	10%	2.40	28.22	6.23	73.27	
<b>Sub-Total</b>				<b>55.27</b>		<b>143.49</b>	
<b>TOTALES DIA</b>				<b>S/. 672.08</b>		<b>S/. 1,744.73</b>	<b>S/. 1,072.65</b>
<b>TOTALES MES</b>				<b>S/. 20,162.52</b>		<b>S/. 52,341.90</b>	<b>S/. 32,179.38</b>
<b>TOTALES AÑO</b>				<b>S/. 245,310.66</b>		<b>S/. 636,826.47</b>	<b>S/. 391,515.81</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 46: COSTO – INGRESO PLATOS DE LA SELVA

SELVA							
Descripción	N° Platos	Porcentaje	Costo/Porción	Costo Total/día	Ingreso/Porción	Ingreso/ día	Utilidad
<b>ENTRADAS</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>					
Ensalada Pan Árbol	6	10%	2.40	14.11	6.23	36.63	
Pandisho	6	10%	3.90	22.93	10.12	59.53	
<b>Sub-Total</b>				<b>37.04</b>		<b>96.17</b>	
<b>SOPAS</b>							
Inchicapi Gallina	9	15%	6.45	56.89	16.74	147.68	
Timbucho	9	15%	3.50	30.87	9.09	80.14	
<b>Sub-Total</b>				<b>87.76</b>		<b>227.82</b>	
<b>PLATOS DE FONDO</b>							
Tacacho con cecina	9	15%	8.00	70.56	20.77	183.17	
Juane de Gallina	9	15%	5.00	44.10	12.98	114.48	
<b>Sub-Total</b>				<b>114.66</b>		<b>297.66</b>	
<b>POSTRES</b>							
Mousse Zapote	12	20%	3.90	45.86	10.12	119.06	
<b>Sub-Total</b>				<b>45.86</b>		<b>119.06</b>	
<b>TOTALES DIA</b>				<b>S/. 285.33</b>		<b>S/. 740.71</b>	<b>S/. 455.38</b>
<b>TOTALES MES</b>				<b>S/. 8,559.81</b>		<b>S/. 22,221.27</b>	<b>S/. 13,661.46</b>
<b>TOTALES AÑO</b>				<b>S/. 104,144.36</b>		<b>S/. 270,358.75</b>	<b>S/. 166,214.39</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 47: RESUMEN COSTOS ANUALES**

<b>TOTAL COSTOS ANUALES</b>		<b>S/.</b>
1. Costa		S/. 232,519.31
2. Sierra		S/. 245,310.66
3. Selva		S/. 104,144.36
<b>TOTAL</b>		<b>S/. 581,974.33</b>
<b>TOTAL INGRESOS ANUALES</b>		<b>S/.</b>
1. Costa		S/. 603,620.12
2. Sierra		S/. 636,826.47
3. Selva		S/. 270,358.75
<b>TOTAL</b>		<b>S/. 1,510,805.34</b>
<b>TOTAL UTILIDAD ANUAL</b>		<b>S/. 928,831.01</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 48: HORIZONTE DE PRODUCCIÓN**

<b>HORIZONTE DE PRODUCCION</b>				
<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
581974.32	872961.48	1309442.23	1964163.34	2946245.01

\*Tomando un crecimiento del 50% cada año

Elaboración: Propia

## 8.1.1.1.3

## TOTAL COSTO DIRECTOS

CUADRO N° 49: COSTO DIRECTO

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Mano de Obra Directa	S/. 106,012.56	S/. 106,012.56	S/. 106,012.56	S/. 106,012.56	S/. 106,012.56
2. Materia Prima Directa	S/. 581,974.32	S/. 622,712.53	S/. 666,302.40	S/. 712,943.57	S/. 762,849.62
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 687,986.88</b>	<b>S/. 728,725.09</b>	<b>S/. 772,314.96</b>	<b>S/. 818,956.13</b>	<b>S/. 868,862.18</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.1.2 COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos son aquellos que no se encuentran identificados directamente con el producto principal, por lo tanto, se consideran como gastos asignados para la aplicación de ciertos procesos que no tienen estrecha relación con el proyecto.

#### 8.1.1.2.1 COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

En el siguiente cuadro se determinan el Costo de Mano de Obra Indirecta incurrido anualmente.

**CUADRO N° 50: COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA**

PUESTO DE TRABAJO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL TOTAL	TOTAL ANUAL
1. Guardia de Seguridad	1	S/. 750.00	S/. 9,000.00
2. Encargado de Limpieza y mantenimiento	2	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00
<b>Sub Total</b>		S/. 2,250.00	S/. 27,000.00
<b>Mas 42.49% Provisiones Sociales</b>			S/. 11,472.30
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>S/. 2,250.00</b>	<b>S/. 38,472.30</b>

Elaboración: Propia

#### 8.1.1.2.2 GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

En el siguiente cuadro se presentan los Gastos Indirectos de Fabricación:

**CUADRO N° 51: GASTOS DE FABRICACIÓN**

PUESTO DE TRABAJO	TOTAL ANUAL 1	TOTAL ANUAL 2
1. Agua	S/. 1,760.00	S/. 1,848.00
2. Alquiler Local	S/. 24,000.00	S/. 25,200.00
2. Luz	S/. 2,685.00	S/. 2,819.25
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 28,445.00</b>	<b>S/. 29,867.25</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.1.2.3 TOTAL COSTOS INDIRECTOS

**CUADRO N° 52: COSTO INDIRECTO**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Mano de Obra Indirecta	S/. 38,472.30	S/. 38,472.30	S/. 38,472.30	S/. 38,472.30	S/. 38,472.30
2. Gasto de Fabricación	S/. 28,445.00	S/. 29,867.25	S/. 29,867.25	S/. 29,867.25	S/. 29,867.25
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 66,917.30</b>	<b>S/. 68,339.55</b>	<b>S/. 68,339.55</b>	<b>S/. 68,339.55</b>	<b>S/. 68,339.55</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.1.3 RESUMEN COSTOS DE FABRICACIÓN

Los costos de fabricación incurridos anualmente se determinan en el siguiente cuadro, mediante la suma de los costos directos y los costos indirectos.

**CUADRO N° 53: COSTOS DE FABRICACIÓN**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Costos Directos	S/. 687,986.88	S/. 728,725.09	S/. 772,314.96	S/. 818,956.13	S/. 868,862.18
2. Costos Indirectos	S/. 66,917.30	S/. 68,339.55	S/. 68,339.55	S/. 68,339.55	S/. 68,339.55
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 754,904.18</b>	<b>S/. 797,064.64</b>	<b>S/. 840,654.51</b>	<b>S/. 887,295.68</b>	<b>S/. 937,201.73</b>

Elaboración: Propia

## 8.1.2 GASTOS OPERACIÓN

Son aquellos recursos monetarios que se destinan para Gastos de Administración o de Ventas.

### 8.1.2.1 GASTOS ADMINISTRACIÓN

Se encuentran constituidos por todos los gastos incurridos en planear, organizar, dirigir y controlar el proceso administrativo de la empresa.

**CUADRO N° 54: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

RUBRO	CANTIDAD	SUELDO MESUAL	TOTAL ANUAL
1. Gasto de Personal administrador)	1	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00
2. Gasto de Oficina	-	S/. 200.00	S/. 2,400.00
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>S/. 2,200.00</b>	<b>S/. 26,400.00</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.2.2 GASTOS DE VENTAS

Son todos los gastos incurridos para obtener y asegurar órdenes de pedido así como para la determinación oportuna de los productos al mercado de consumo en el tiempo establecido por el proyecto.

**CUADRO N° 55: GASTOS DE VENTAS**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Cuota de Publicidad 5% utilidad	S/. 46,441.55	S/. 49,692.46	S/. 53,170.93	S/. 56,892.90	S/. 60,875.40
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 46,441.55</b>	<b>S/. 49,692.46</b>	<b>S/. 53,170.93</b>	<b>S/. 56,892.90</b>	<b>S/. 60,875.40</b>

Elaboración: Propia

**8.1.2.3 RESUMEN DE LOS GASTOS DE OPERACIÓN**

En el siguiente cuadro, se determinan los Gastos de Operación mediante la sumatoria de los Gastos Administrativos y los Gastos de Ventas.

**CUADRO N° 56: GASTOS DE OPERACIÓN**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Gasto Administrativo	S/. 26,400.00	S/. 26,400.00	S/. 26,400.00	S/. 26,400.00	S/. 26,400.00
2. Gasto Ventas	S/. 46,441.55	S/. 49,692.46	S/. 53,170.93	S/. 56,892.90	S/. 60,875.40
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 72,841.55</b>	<b>S/. 76,092.46</b>	<b>S/. 79,570.93</b>	<b>S/. 83,292.90</b>	<b>S/. 87,275.40</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.3 GASTOS FINANCIEROS

Son recursos monetarios destinados al pago periódico del préstamo o crédito obtenido, cuyo desembolso de dinero y el servicio de la deuda se programa en periodos definidos como amortizaciones e intereses del préstamo.

**CUADRO N° 57: GASTOS FINANCIEROS**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Gastos Financieros	S/. 62,674.33	S/. 54,270.84	S/. 44,407.74	S/. 32,401.33	S/. 17,787.71
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 62,674.33</b>	<b>S/. 54,270.84</b>	<b>S/. 44,407.74</b>	<b>S/. 32,401.33</b>	<b>S/. 17,787.71</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.4 GASTOS TOTALES

Los egresos o costos totales incurridos anualmente se determinan mediante la sumatoria de los Costos de Fabricación, Gastos de Operación y Gastos Financieros durante el periodo operativo del proyecto. En el presente cuadro se muestra el resumen de los Costos Totales del proyecto:

**CUADRO N° 58: COSTOS TOTALES**

RUBRO	2013	2014	2015	2016	2017
1. Costo Fabricación	S/. 754,904.18	S/. 797,064.64	S/. 840,654.51	S/. 887,295.68	S/. 937,201.73
2. Costo Operación	S/. 72,841.55	S/. 76,092.56	S/. 79,570.93	S/. 83,292.90	S/. 87,275.40
3. Costo Financiero	S/. 62,674.33	S/. 54,270.84	S/. 44,407.74	S/. 32,401.33	S/. 17,787.71
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 890,420.06</b>	<b>S/. 927,428.04</b>	<b>S/. 964,633.18</b>	<b>S/. 1,002,989.91</b>	<b>S/. 1,042,264.84</b>

Elaboración: Propia

## 8.1.5 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

### 8.1.5.1 COSTOS FIJOS

Los Costos Fijos son aquellos costos que el Proyecto incurre para la producción de bienes y servicios pero no dependen del volumen de producción.

### 8.1.5.2 COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que se encuentran directamente relacionados al volumen de producción.

#### 8.1.5.2.1 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Su determinación se registra en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 59: COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL AÑO 1**

<b>RUBRO</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>Costos Fijos</b>
<b>Costos de Fabricación</b>	<b>754904.18</b>	<b>581974.32</b>	<b>172929.86</b>
<b>Costos Directos</b>	<b>687986.88</b>	<b>581974.32</b>	<b>106012.56</b>
Mano Obra Directa	106012.56		106012.56
Insumos	581974.32	581974.32	
<b>Costos Indirectos</b>	<b>66917.30</b>		<b>66917.30</b>
Mano Obra Indirecta	38472.30		38472.30
Gastos Indirectos	28445.00		28445.00
<b>Gastos de Operación</b>	<b>72841.55</b>	<b>46441.55</b>	<b>26400.00</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>26400.00</b>		<b>26400.00</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>46441.55</b>	<b>46441.55</b>	
<b>Gastos Financieros</b>	<b>62374.33</b>		<b>62374.33</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 890,120.07</b>	<b>S/. 628,415.87</b>	<b>S/. 261,704.19</b>

Elaboración: Propia

### 8.1.5.2.2 PROYECCION DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

De acuerdo a las proyecciones de Mano de Obra (Directa e Indirecta); compra de Insumos; Gastos de Fabricación; Gastos Operativos y Financieros es que se elaboro el siguiente cuadro en donde se presenta la proyección de los Costos Fijos y Variables del periodo operativo del proyecto:

**CUADRO N° 60: PROYECCIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

<b>RUBRO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
1. Costos Fijos	S/. 261,704.19	S/. 255,022.95	S/. 245,159.38	S/. 233,153.44	S/. 218,539.82
2. Costos Variables	S/. 628,415.87	S/. 672,404.99	S/. 719,473.33	S/. 769,836.47	S/. 823,725.02
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 890,120.06</b>	<b>S/. 927,427.94</b>	<b>S/. 964,632.71</b>	<b>S/. 1,002,989.91</b>	<b>S/. 1,042,264.84</b>

Elaboración: Propia

## 8.2 PRESUESTO DE INGRESO POR VENTAS

### 8.2.1 PRECIO UNITARIO DE VENTA

El precio unitario de venta para nuestros productos fue calculado teniendo en cuenta el precio promedio de los platos ofrecidos por los principales restaurantes de comida tradicional de la Ciudad de Arequipa, los costos de los insumos y agregándole un margen de utilidad del 100% .

#### 8.2.1.1 COSTA

##### 8.2.1.1.1 ENTRADAS

CUADRO N° 61: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

ANTICUCHO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	S/.	
Dientes de ajo molidos	1/8 uni.	0.10	
Ají panca molido	1/8 tz.	0.20	
Vinagre	1/8 tz.	0.30	
Corazón res	120 gramos	1.50	
Sal	c/n (cantidad necesaria)	0.10	
Pimienta	c/n (cantidad necesaria)	0.10	
Comino	c/n (cantidad necesaria)	0.10	
Palo Anticucho	2 uni	0.50	
Papa	1 uni	0.50	
<b>Sub-Total</b>		<b>3.40</b>	
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.74</b>	
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.41</b>	
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>8.83</b>	
<b>Precio de Venta</b>		<b>8.83</b>	

Elaboración: Propia

**CUADRO N°62: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION**

CAUSA RELLENA (ATUN)		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Papa Amarilla	2 uni.	1.00
Aceite	c/n	0.30
Ají Amarillo	c/n	0.20
Limón	1/2 uni.	0.20
Sal	c/n (cantidad necesaria)	0.10
Pimienta	c/n (cantidad necesaria)	0.10
Lata Atún	1/3 uni.	1.17
Mayonesa	1/10 tz.	0.20
Cebolla	1/10 uni.	0.10
Huevos	1/10 uni.	0.10
Perejil Picado	2 hojas	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>3.57</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.93</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.63</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>9.27</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>9.27</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 63: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION**

PALTA RELLENA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Palta	1/2 uni.	0.70
Pechuga pollo	1/8 uni.	0.80
Zanahoria	1/3 uni.	0.20
Alverja	30 gr.	0.20
Lechuga	2 hojas	0.10
Perejil	3 hojas	0.10
Mayonesa	1/10 tz.	0.20
Sal	c/n (cantidad necesaria)	0.10
Pimienta	c/n (cantidad necesaria)	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>2.50</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>2.75</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>3.25</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>6.49</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>6.49</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.1.2 SOPAS

CUADRO N° 64: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

PARIHUELA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Choros	4 uni.	1.50
Cangrejos	1 uni.	2.00
Camarones	120 gr.	1.50
Perico	120 gr.	1.00
Ají panca molido	30 gr.	0.20
Harina	1/4 tz.	1.00
Pasta de tomate	1/8 tz.	0.50
Ajo	3 uni.	0.30
Cebollas	1 uni.	0.30
Ajés Mirasol	1 uni.	0.60
Pimentón	1/2 cda.	0.50
Chuño	1/2 cda.	0.20
Cebolla China	c/n	0.10
Culantro	c/n	0.10
Perejil	c/n	0.10
Kion	c/n	0.20
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>10.30</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>11.33</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>13.37</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>26.74</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>26.74</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 65: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

CHILCANO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Perico	150 gr.	3.00
Papas	1 uni.	0.50
Limonos	1 uni.	0.40
Cebolla	1/2 uni.	0.20
Ajo	1 uni.	0.10
Perejil	10 hojas	0.10
Ají colorado	1/4 cd.	0.10
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>4.60</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>5.06</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>5.97</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>11.94</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>11.94</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.1.3 PLATO DE FONDO

CUADRO N° 66: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

CEVICHE		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Pescado	120 gr.	3.00
Limón	1/8 tz.	1.20
Ajo molido	1/8 cda.	0.20
Ají limo	1/2 uni.	0.30
Cilandro	1/2 cda.	0.20
Cebollas	1/2 uni.	0.20
Choclo	1/3 uni.	0.30
Camote	1/3 uni.	0.40
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>6.00</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>6.60</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>7.79</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>15.58</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>15.58</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 67: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

LOMO SALTADO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Lomo de res	250 gr.	4.00
Cebollas	1/2 uni	0.20
Tomates	1 uni	0.50
Culantro	10 uni.	0.30
Ajo	1 uni.	0.10
Ají amarillo	1/2 uni.	0.20
Papa amarilla	1 uni.	0.50
Vinagre tinto	c/n	0.20
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
Sillao	1/4 tz.	0.30
<b>Sub-Total</b>		<b>6.50</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>7.15</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>8.44</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>16.87</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>16.87</b>

Elaboración: Propia

#### 8.2.1.1.4 POSTRE

CUADRO N° 68: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

SUSPIRO A LA LIMENA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Leche Evaporada	1/4 tz. de lata	0.60
Huevos	1 uni.	0.30
Vino oporto	1/2 onz.	0.80
Leche Condesada	1/4 tz. de lata	1.30
Azúcar	1/4 tz.	0.30
Esencia de Vainilla	1/4 cda.	0.20
Canela molida	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>3.60</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.96</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.67</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>9.35</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>9.35</b>

Elaboración: Propia

## 8.2.1.2 SIERRA

### 8.2.1.2.1 ENTRADA

CUADRO N° 69: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

PAPA A LA HUANCAINA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Papa	1 uni.	0.5
Cebolla	1/8 uni.	0.1
Queso fresco	50 gr.	0.5
Ají amarillo	1 uni.	0.4
Leche evaporada	1 chorrito	0.3
Aceite	c/n	0.20
Limón	c/n	0.10
Huevos	1/2 uni.	0.20
Aceituna negra	1 uni.	0.30
Choclo	c/n	0.30
Lechuga	2 hojas	0.20
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>3.30</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.63</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.28</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>8.57</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>8.57</b>

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 70: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION**

<b>SOLTERO DE QUESO</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SI.</b>
Habas verdes	30 gr.	0.30
Cebolla	1/8 uni.	0.10
Queso fresco	50 gr.	0.50
Vinagre tinto	1/2 cda.	0.20
Aceite	1 cda.	0.20
Papas	1 uni.	0.50
Choclo	1/2 uni.	0.50
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>2.50</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>2.75</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>3.25</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>6.49</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>6.49</b>

Elaboración: Propia

#### 8.2.1.2.2 SOPAS

**CUADRO N°71: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION**

<b>CHAQUE</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SI.</b>
Res	60 gr.	0.9
Cecina	10 gr.	0.3
Tripas Cerdo	50 gr.	0.5
Zapallo	30 gr.	0.3
Trigo	30 gr.	0.3
Habas	30 gr.	0.3
Zanahoria	1/2 uni.	0.3
Ajos	1 uni.	0.1
Chuños	1/4 uni.	0.2
Limón	1/2 uni.	0.2
Laurel	1 uni.	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>3.5</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.85</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.54</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>9.09</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>9.09</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 72: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

CALDO BLANCO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Lomo cordero	250 gr.	4
Garbanzo	50 gr.	0.6
Zanahoria	1/4 uni.	0.2
Nabo	1/4 uni.	0.2
Porro	1/2 uni.	0.2
Apio	1/4 uni.	0.2
Aceite	1/2 cda.	0.2
Cebolla	1/4 uni.	0.1
Ajo	1 uni.	0.1
Papa	1 uni.	0.5
Yuca	1/8 kilo.	0.5
Chufño	25 gr.	0.2
Arroz	1/4 tz.	0.4
Leche evaporada	1 chorrito	0.3
Orégano	c/n	0.2
Hierbabuena	c/n	0.2
Perejil	c/n	0.2
Sal	c/n	0.1
Pimienta	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>8.5</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>9.35</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>11.03</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>22.07</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>22.07</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.2.3 PLATOS DE FONDO

CUADRO N° 73: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

TRIPLE		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Rocoto	1 uni.	0.5
Azúcar	c/n	0.1
Cebolla	1 uni.	0.3
Ajo	c/n	0.2
Ají panca	c/n	0.3
Ají amarillo	1/8 tz.	0.4
Res	50 gr.	0.8
Alverjas	1/8 tz.	0.2
Maní	c/n	0.5
Queso fresco	100 gr.	1
Leche evaporada	3/4 tz.	1.5
Huevo	1 uni.	0.3
Aceite	c/n	0.5
Papa	2 uni	1
Cerdo	1/2 kl.	3
Canela	c/n	0.1
Camote	1/2 uni.	0.6
Manteca de Cerdo	1 cda.	0.3
Sal	c/n	0.1
Pimienta	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>11.8</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>12.98</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>15.32</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>30.63</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>30.63</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 74: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

LOMO A LO POBRE		
DESCRIPCION	CANTIDAD	S/.
Res	300 gr.	5
Papa amarilla	1 uni	0.5
Huevo	1 uni	0.3
Arroz	1/2 tz.	0.8
Plátano	1 uni.	0.3
Aceite	c/n	0.2
Sal	c/n	0.1
Pimienta	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>7.3</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>8.03</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>9.48</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>18.95</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>18.95</b>

Elaboración: Propia

#### 8.2.1.2.4 POSTRE

CUADRO N° 75: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

QUESO HELADO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	S/.
Canela	c/n	0.1
Coco Rallado	25 gr.	0.5
Clavo Olor	1 uni.	0.1
Leche evaporada	1/8 lata	0.7
Leche Condensada	1/8 lata	0.7
Azúcar	c/n	0.1
Esencia Vainilla	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>2.3</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>2.53</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>2.99</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>5.97</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>5.97</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 76: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA : 1 PORCION

PASTEL DE CHOCLO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Choclos	1 uni.	0.80
Huevos	1 uni.	0.30
Mantequilla	30 gr.	0.20
Anisado	1/2 onz.	0.20
Leche	1/8 lata.	0.40
Azúcar	1/4 tz.	0.20
Maicena	1/2 cdta.	0.20
Polvo de Hornear	1/2 cdta.	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>2.40</b>
<b>Servicio (10%)</b>		2.64
<b>IGV (18%)</b>		<b>3.12</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>6.23</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>6.23</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.3 SELVA

#### 8.2.1.3.1 ENTRADA

CUADRO N° 77: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

ENSALADA DE PAN DE ARBOL		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Pan de árbol	1/2 kl.	1.00
Aceite	1 cda.	0.20
Cebolla	1 uni.	0.30
Culandro	10 hojas	0.20
Orégano	c/n	0.10
Limón	1/2 cdta.	0.10
Sal	c/n	0.10
Pimienta	c/n	0.10
Lechuga	c/n	0.30
<b>Sub-Total</b>		<b>2.40</b>
<b>Servicio (10%)</b>		2.64
<b>IGV (18%)</b>		<b>3.12</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>6.23</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>6.23</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 78: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

PANDISHO		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Pan de Árbol	1kl.	2.00
Leche Evaporada	1 tz.	1.20
Mantequilla	2 cdas.	0.50
Pimienta	1/2 cdta.	0.10
Sal	1 cda.	0.10
<b>Sub-Total</b>		<b>3.90</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>4.29</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>5.06</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>10.12</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>10.12</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.3.2 SOPA

CUADRO N° 79: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

INCHICAPI DE GALLINA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Gallina	250 gr.	3.75
Maní	50 gr.	1
Harina maíz	50 gr.	1.0
Ajo	1/2 uni.	0.1
Cebolla	1/4 uni.	0.1
Culandro molido	1/8 tz.	0.1
Yuca	1/8 kl.	0.3
Sal	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>6.45</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>7.10</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>8.37</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>16.74</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>16.74</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 80: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

TIMBUCHE		
DESCRIPCION	CANTIDAD	S/.
Boquichico	1 kl.	3
Culandro	1 cda.	0.1
Ají dulce	1 uni.	0.2
Ajo	1 uni.	0.1
Sal	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>3.5</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>3.85</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>4.54</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>9.09</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>9.09</b>

Elaboración: Propia

### 8.2.1.3.3 PLATOS DE FONDO

CUADRO N° 81: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

TACACHO CON CECINA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	S/.
Aceite	2/3 tz.	0.2
Carne de cerdo ahumada	200 gr	1.5
Plátano verde	1 uni.	1
Manteca de cerdo	1 cda.	0.3
Chicharrón de cerdo	1/2 pedazo.	3
Cocona pelada	1 uni.	1
Cebolla	1 uni.	0.3
Ají dulce	1 uni.	0.3
Culantro	4 ramas	0.1
Ají chinchucho	1 uni.	0.2
Sal	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>8</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>8.80</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>10.38</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>20.77</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>20.77</b>

Elaboración: Propia

CUADRO N° 82: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

JUANE DE GALLINA		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Gallina	250 gr.	2.0
Arroz	1/8 kl.	0.4
Huevo	2 uni.	0.6
Aceitunas	15 gr.	0.6
Aceite	1/8 l.	0.2
Laurel	1 uni.	0.1
Orégano	c/n	0.2
Ajo	1 uni.	0.1
Palillo	c/n	0.1
Hojas de Plátano	c/n	0.2
Hilo pabilo	c/n	0.1
Sal	c/n	0.1
Pimienta	c/n	0.1
Nuez moscada	c/n	0.1
Comino	c/n	0.1
<b>Sub-Total</b>		<b>5.0</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>5.5</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>6.5</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>13.0</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>13.0</b>

Elaboración: Propia

#### 8.2.1.3.4 POSTRE

CUADRO N°83: CALCULOS COSTOS Y PRECIO DE VENTA: 1 PORCION

MOUSSE DE ZAPOTE		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SI.
Zapotes	1 uni.	1.50
Crema de leche	1/4 tz.	1.00
Huevo (clara)	1 uni.	0.30
Azúcar	1/4 tz.	0.20
Colapez	1/2 hoja	0.50
Fresas	1 uni	0.40
<b>Sub-Total</b>		<b>3.90</b>
<b>Servicio (10%)</b>		<b>4.29</b>
<b>IGV (18%)</b>		<b>5.06</b>
<b>Margen de Utilidad (100%)</b>		<b>10.12</b>
<b>Precio de Venta</b>		<b>10.12</b>

Elaboración: Propia

## 8.2.2 PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTA

En el siguiente cuadro se muestra el Presupuesto de Ingresos por Ventas Totales determinado en base al crecimiento de un 7 por ciento en la cantidad de producción, que a su vez deriva del incremento de la demanda de comida tradicional en los próximos años.

**CUADRO N° 84: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS**

2013	2014	2015	2016	2017
S/. 1,510,805.34	S/. 1,616,561.72	S/. 1,729,721.04	S/. 1,850,801.51	S/. 1,980,357.61

Elaboración: Propia

### 8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Se denomina punto de equilibrio al volumen de producción o ventas correspondiente a una situación en la que no se obtienen ganancias pero tampoco se incurren en pérdidas, es decir, cuando los ingresos totales se igualan a los egresos totales.

#### 8.3.1 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO

Para determinar el Punto de Equilibrio en función al nivel de ingresos por ventas aplicaremos la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{P - CVu}$$

**Donde:**

- PE = Punto de Equilibrio
- CF = Costos Fijos Totales
- CVu = Costos Variables Unitarios
- P = Precio de Venta

Añadir que para la producción mensual de los platos se tomaron en cuenta los periodos de estacionalidad que presentan algunas comidas dependiendo de la región a la que pertenezcan, ya sea Costa, Sierra o Selva.

Se evaluó y determinó el punto de equilibrio, considerando los grupos de platos que se prepararán de acuerdo a cada Región del Perú.

### 8.3.2 PLATOS REGION COSTA

CUADRO N°85: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CF =	S/. 104,681.68	YT =	P(Q)
CV =	S/. 251,095.93	CT =	CF+CVu(Q)
Q =	S/. 42,924.00	CV =	CV u(Q)
P =	S/. 20.00	CV u =	CV/Q
CV u =	S/. 5.85	BT =	YT - CT
		<b>Qeq =</b>	<b><math>\frac{CF}{P - CV u}</math></b>
<b>Qeq. =</b>	<b>7,398 unidades</b>		
<b>QM=</b>	<b>S/. 147,957.66 soles</b>		

Elaboración: Propia

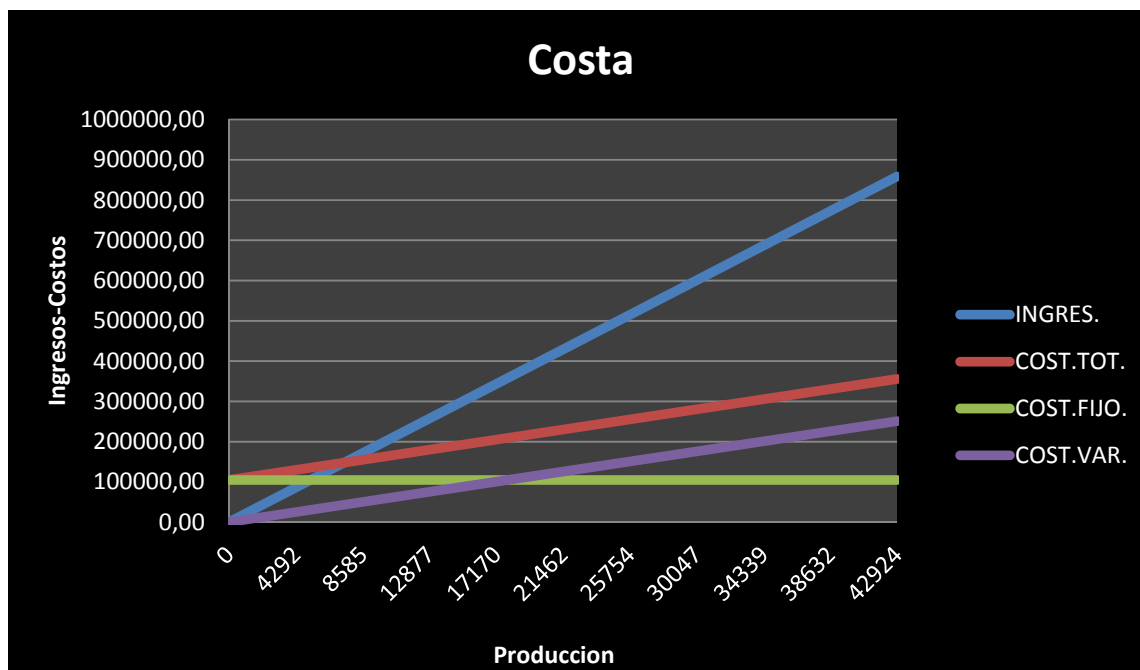
Los platos de la Región Costa presentan una estacionalidad alta durante el primer y tercer trimestre del año. Es decir, durante los meses de Enero, Febrero, Marzo, Julio, Agosto y Septiembre. En general el resultado que se obtiene por la preparación de los platos de la Costa es positivo.

CUADRO N° 86: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “COSTA” PARA EL PRIMER AÑO

PRODUCC.	INGRES.	COST.TOT.	COST.FIJO.	COST.VAR.	BENF.TOT.
0	0.00	104681.68	104681.68	0	-104681.68
4292	85848.00	129791.27	104681.68	25109.59	-43943.27
8585	171696.00	154900.86	104681.68	50219.19	16795.14
12877	257544.00	180010.46	104681.68	75328.78	77533.54
17170	343392.00	205120.05	104681.68	100438.37	138271.95
21462	429240.00	230229.64	104681.68	125547.96	199010.36
25754	515088.00	255339.23	104681.68	150657.56	259748.77
30047	600936.00	280448.83	104681.68	175767.15	320487.17
34339	686784.00	305558.42	104681.68	200876.74	381225.58
38632	772632.00	330668.01	104681.68	225986.34	441963.99
42924	858480.00	355777.61	104681.68	251095.93	502702.39

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 16: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO “COSTA”**



Elaboración: Propia

**CUADRO N° 87: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN  
“COSTA”**

PARAMETROS	2012	2013	2014	2015	2016
Precio	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Costo Variable Total	251095.93	268672.64	287479.73	307603.31	329135.54
Producción	42924	45929	49144	52584	56265
Costo Variable Unitario	5.85	5.85	5.85	5.85	5.85
Costos Fijos	104681.68	102009.18	98063.75	93261.38	87415.93
P.E (unidades)	7398	7209	6930	6591	6178
P.E (nuevos soles)	147957.66	144180.34	138603.85	131816.15	123554.15

Elaboración: Propia

### 8.3.3 PLATOS REGION SIERRA

CUADRO N° 88: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CF =	S/. 104,681.68	YT =	P(Q)
CV =	S/. 263,887.28	CT =	CF + CV <sub>u</sub> (Q)
Q =	S/. 42,924.00	CV =	CV <sub>u</sub> (Q)
P =	S/. 20.00	CV <sub>u</sub> =	CV/Q
CV <sub>u</sub> =	S/. 6.15	BT =	YT - CT
<b>Qeq. =</b>	<b>7,557 unidades</b>	<b>Qeq =</b>	<b><math>\frac{CF}{P - CV_u}</math></b>
<b>QM =</b>	<b>S/. 151,140.65 soles</b>		

Elaboración: Propia

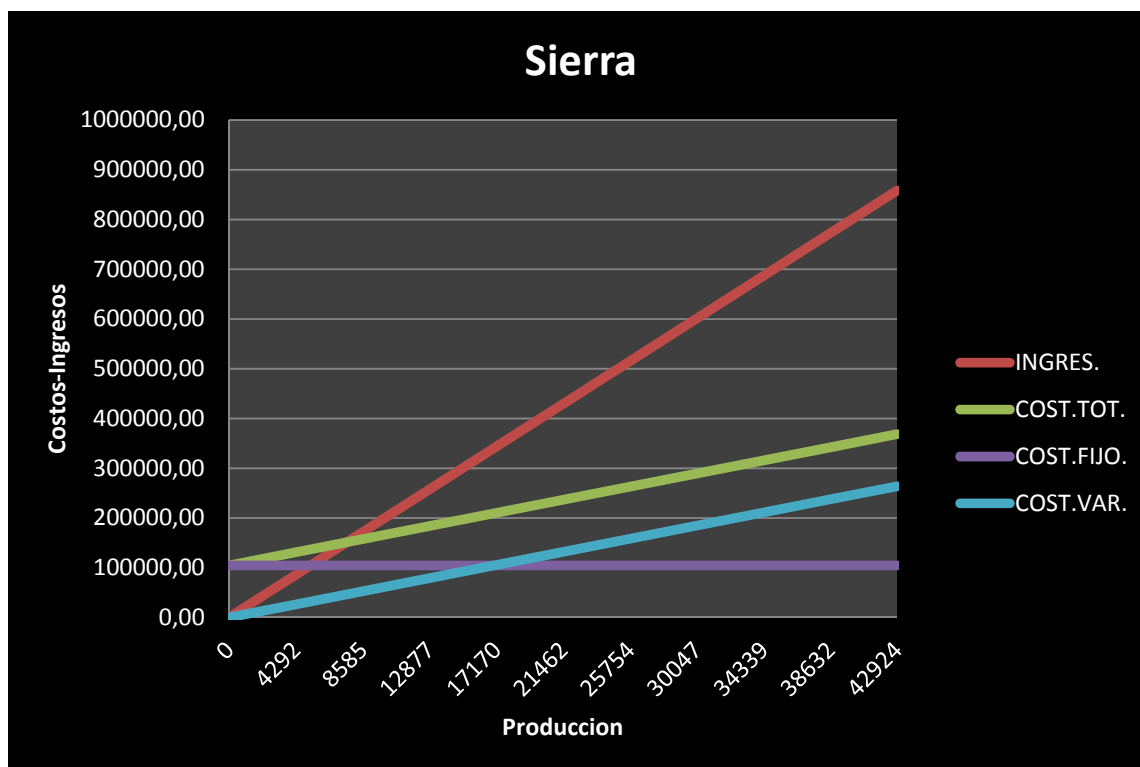
Los platos de la Región Sierra presentan una estacionalidad alta durante el segundo trimestre del año. Es decir, durante los meses de Abril, Mayo Y Junio. En general el resultado que se obtiene por la preparación de los platos de la Sierra es positivo.

CUADRO N° 89: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “SIERRA” PARA EL PRIMER AÑO

PRODUCC.	INGRES.	COST.TOT.	COST.FIJO.	COST.VAR.	BENF.TOT.
0	0.00	104681.68	104681.68	0	-104681.68
4292	85848.00	131070.40	104681.68	26388.728	-45222.40
8585	171696.00	157459.13	104681.68	52777.4561	14236.87
12877	257544.00	183847.86	104681.68	79166.1841	73696.14
17170	343392.00	210236.59	104681.68	105554.912	133155.41
21462	429240.00	236625.32	104681.68	131943.64	192614.68
25754	515088.00	263014.05	104681.68	158332.368	252073.95
30047	600936.00	289402.77	104681.68	184721.096	311533.23
34339	686784.00	315791.50	104681.68	211109.824	370992.50
38632	772632.00	342180.23	104681.68	237498.552	430451.77
42924	858480.00	368568.96	104681.68	263887.28	489911.04

Elaboración: Propia

GRAFICO N° 17: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO “SIERRA”



Elaboración: Propia

CUADRO N° 90: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN  
“SIERRA”

PARAMETROS	2013	2014	2015	2016	2017
Precio	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Costo Variable Total	263887.28	282359.39	302124.55	323273.27	345902.39
Producción	42924	45929	49144	52584	56265
Costo Variable Unitario	6.15	6.15	6.15	6.15	6.15
Costos Fijos	104681.68	102009.18	98063.75	93261.38	87415.93
P.E (unidades)	7557	7364	7079	6733	6311
P.E (nuevos soles)	151140.64	147282.06	141585.61	134651.88	126212.15

Elaboración: Propia

### 8.3.4 PLATOS REGIÓN SELVA

CUADRO N° 91: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CF =	S/. 52,340.00	YT =	P(Q)
CV =	S/. 113,432.67	CT =	CF + CV <sub>u</sub> (Q)
Q =	S/. 21,462.00	CV =	CV <sub>u</sub> (Q)
P =	S/. 20.00	CV <sub>u</sub> =	CV/Q
CV <sub>u</sub> =	S/. 5.29	BT =	YT - CT
<b>Q<sub>eq</sub> =</b>	<b>3,557 unidades</b>	<b>Q<sub>eq</sub> =</b>	<b><math>\frac{CF}{P - CV_u}</math></b>
<b>QM =</b>	<b>S/. 71,139.65 soles</b>		

Elaboración: Propia

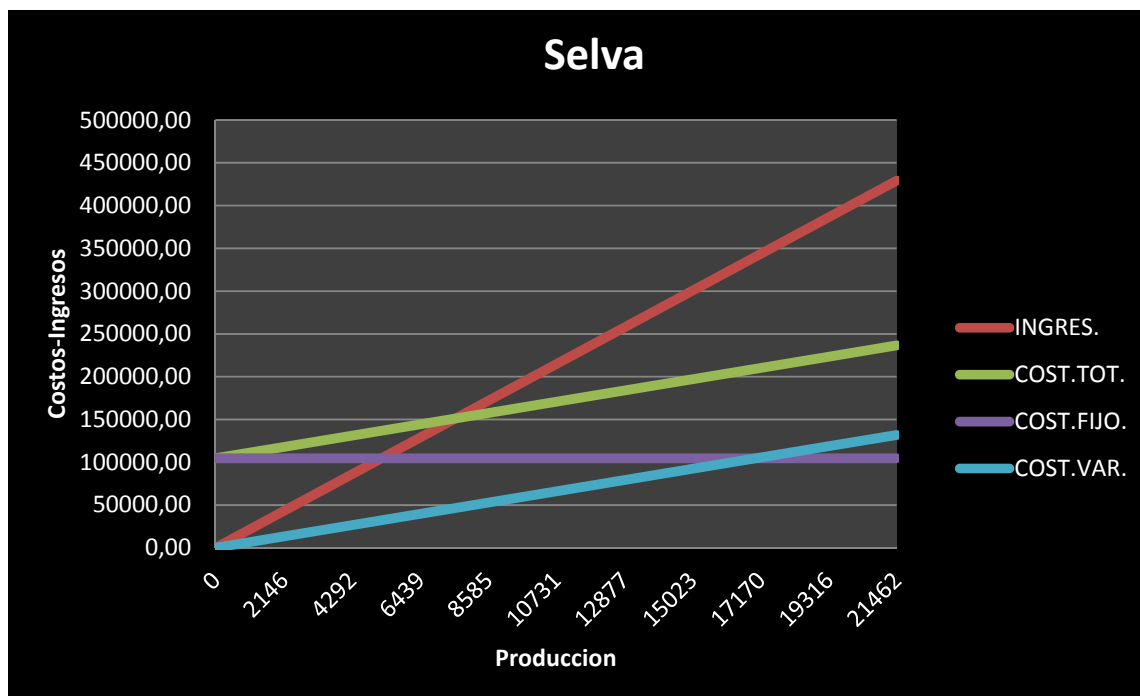
Los platos de la Región Selva presentan una estacionalidad alta durante el segundo y tercer trimestre del año. Es decir, durante los meses de Abril, Mayo, Junio, Julio, Agosto y Septiembre. En general el resultado que se obtiene por la preparación de los platos de la Selva es positivo.

CUADRO N° 92: DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO “SELVA” PARA EL PRIMER AÑO

PRODUCC.	INGRES.	COST.TOT.	COST.FIJO.	COST.VAR.	BENF.TOT.
0	0.00	104681.68	104681.68	0	-104681.68
2146	42924.00	117876.04	104681.68	13194.364	-74952.04
4292	85848.00	131070.40	104681.68	26388.728	-45222.40
6439	128772.00	144264.77	104681.68	39583.0921	-15492.77
8585	171696.00	157459.13	104681.68	52777.4561	14236.87
10731	214620.00	170653.50	104681.68	65971.8201	43966.50
12877	257544.00	183847.86	104681.68	79166.1841	73696.14
15023	300468.00	197042.22	104681.68	92360.5481	103425.78
17170	343392.00	210236.59	104681.68	105554.912	133155.41
19316	386316.00	223430.95	104681.68	118749.276	162885.05
21462	429240.00	236625.32	104681.68	131943.64	192614.68

Elaboración: Propia

GRAFICO N° 18: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO “SELVA”



Elaboración: Propia

CUADRO N° 93: PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL HORIZONTE DE PRODUCCIÓN  
“SELVA”

PARAMETROS	2012	2013	2014	2015	2016
Precio	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Costo Variable Total	113432.67	121372.95	129869.06	138959.89	148687.08
Producción	21462	22964	24572	26292	28132
Costo Variable Unitario	5.29	5.29	5.29	5.29	5.29
Costos Fijos	52340.84	51004.59	49031.88	46630.69	43707.96
P.E (unidades)	3557	3466	3332	3169	2970
P.E (nuevos soles)	71140.78	69324.58	66643.30	63379.65	59407.13

Elaboración: Propia

## 9. FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento del Restaurante “Trilogía Peruana” tendremos en cuenta que el porcentaje mayoritario de la inversión será aportado por los socios de la empresa, mientras que en un menor porcentaje se cubrirá con un financiamiento por una entidad financiera.

El préstamo de la entidad financiera será llevado a cabo en cuotas mensuales durante 5 años, con una tasa de interés del 21.72% anual con una tasa de conversión del 1.81% mensual. Este préstamo será designado para solventar la inversión fija tangible y el capital de trabajo.

### 9.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Lo ideal sería disponer e invertir dinero de capital propio o de nuestros propios ahorros para evitar tener que pedir financiación a terceras personas ya que los restaurantes se consideran un negocio de alto riesgo, y los bancos tienden a ser desconfiados en esas inversiones, pero siempre esta opción es más difícil por lo cual hay que buscar otras alternativas.

Es por ello que para nuestro proyecto hemos propuesto como fuente de financiamiento la financiera Banco de Crédito del Perú (BCP), dicho financiamiento será repartido con el 40% (S/. 287 174.6412) del total de la inversión y el 60% restante será asumido por nuestros propios recursos, lo cual asciende al valor de S/. 430 761.9618 nuevos soles.

## 9.2 COMPOSICION DEL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO: SERVICIO DE LA DEUDA

El financiamiento de la deuda será acorde al monto de la suma entre el Activo Fijo Tangible y el Capital de Trabajo. Por decisión de la sociedad se decide que el aporte propio va a ser del 60% y el financiamiento con entidades financieras en este caso el BCP será en un 40%, como veremos a continuación:

**CUADRO N° 94: DIVISIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

INVERSIÓN	MONTO	PROPIO	EXTERNO	PROPIO	EXTERNO
1. Inversión Fija Tangible	S/. 22,077.24	60%	40%	S/. 13,246.34	S/. 8,830.90
3. Capital de Trabajo	S/. 695,859.36	60%	40%	S/. 417,515.62	S/. 278,343.74
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 717,936.60</b>			<b>S/. 430,761.96</b>	<b>S/. 287,174.64</b>

### FINANCIAMIENTO BCP

MONTO	287174.64
TASA DE INTERES ANUAL	21.72%
TASA DE INTERES MENSUAL	1.81%
PLAZO	60 meses
FORMA DE PAGO	mes vencido

Elaboración: Propia

### 9.3 RESUMEN DEL SERVICIO DE LA DEUDA DEL PROYECTO

Se presentara el cuadro de los pagos mensuales que se realizaran durante los 5 años, aquí podemos apreciar cuanto es que pagaremos por los intereses de la deuda, la amortización que se irá dando mes a mes y el pago de las cuotas.

**CUADRO N° 95: SERVICIO DE LA DEUDA  
(CÁLCULOS MENSUALES)**

SERVICIO DE LA DEUDA					
PERIODO	MONTO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO	CUOTA
1	287174.6412	5197.861006	S/. 2,687.94	S/. 284,486.70	S/. 7,885.80
2	S/. 284,486.70	5149.209292	S/. 2,736.59	S/. 281,750.11	S/. 7,885.80
3	S/. 281,750.11	5099.676983	S/. 2,786.12	S/. 278,963.99	S/. 7,885.80
4	S/. 278,963.99	5049.248139	S/. 2,836.55	S/. 276,127.43	S/. 7,885.80
5	S/. 276,127.43	4997.906532	S/. 2,887.89	S/. 273,239.54	S/. 7,885.80
6	S/. 273,239.54	4945.635643	S/. 2,940.17	S/. 270,299.37	S/. 7,885.80
7	S/. 270,299.37	4892.41865	S/. 2,993.38	S/. 267,305.99	S/. 7,885.80
8	S/. 267,305.99	4838.23843	S/. 3,047.56	S/. 264,258.43	S/. 7,885.80
9	S/. 264,258.43	4783.077548	S/. 3,102.72	S/. 261,155.70	S/. 7,885.80
10	S/. 261,155.70	4726.918254	S/. 3,158.88	S/. 257,996.82	S/. 7,885.80
11	S/. 257,996.82	4669.742477	S/. 3,216.06	S/. 254,780.76	S/. 7,885.80
12	S/. 254,780.76	4611.531818	S/. 3,274.27	S/. 251,506.49	S/. 7,885.80
13	S/. 251,506.49	4552.267546	S/. 3,333.53	S/. 248,172.96	S/. 7,885.80
14	S/. 248,172.96	4491.930591	S/. 3,393.87	S/. 244,779.09	S/. 7,885.80
15	S/. 244,779.09	4430.501537	S/. 3,455.30	S/. 241,323.79	S/. 7,885.80
16	S/. 241,323.79	4367.960618	S/. 3,517.84	S/. 237,805.95	S/. 7,885.80
17	S/. 237,805.95	4304.287707	S/. 3,581.51	S/. 234,224.44	S/. 7,885.80
18	S/. 234,224.44	4239.462317	S/. 3,646.34	S/. 230,578.10	S/. 7,885.80
19	S/. 230,578.10	4173.463587	S/. 3,712.34	S/. 226,865.76	S/. 7,885.80
20	S/. 226,865.76	4106.270281	S/. 3,779.53	S/. 223,086.23	S/. 7,885.80
21	S/. 223,086.23	4037.860775	S/. 3,847.94	S/. 219,238.29	S/. 7,885.80
22	S/. 219,238.29	3968.213057	S/. 3,917.59	S/. 215,320.70	S/. 7,885.80
23	S/. 215,320.70	3897.304716	S/. 3,988.50	S/. 211,332.21	S/. 7,885.80
24	S/. 211,332.21	3825.112934	S/. 4,060.69	S/. 207,271.52	S/. 7,885.80
25	S/. 207,271.52	3751.61448	S/. 4,134.19	S/. 203,137.33	S/. 7,885.80
26	S/. 203,137.33	3676.785705	S/. 4,209.02	S/. 198,928.32	S/. 7,885.80
27	S/. 198,928.32	3600.602528	S/. 4,285.20	S/. 194,643.12	S/. 7,885.80

28	S/. 194,643.12	3523.040436	S/. 4,362.76	S/. 190,280.36	S/. 7,885.80
29	S/. 190,280.36	3444.074471	S/. 4,441.73	S/. 185,838.63	S/. 7,885.80
30	S/. 185,838.63	3363.679221	S/. 4,522.12	S/. 181,316.51	S/. 7,885.80
31	S/. 181,316.51	3281.828817	S/. 4,603.97	S/. 176,712.54	S/. 7,885.80
32	S/. 176,712.54	3198.496921	S/. 4,687.30	S/. 172,025.23	S/. 7,885.80
33	S/. 172,025.23	3113.656718	S/. 4,772.14	S/. 167,253.09	S/. 7,885.80
34	S/. 167,253.09	3027.280907	S/. 4,858.52	S/. 162,394.57	S/. 7,885.80
35	S/. 162,394.57	2939.341693	S/. 4,946.46	S/. 157,448.11	S/. 7,885.80
36	S/. 157,448.11	2849.81078	S/. 5,035.99	S/. 152,412.12	S/. 7,885.80
37	S/. 152,412.12	2758.659358	S/. 5,127.14	S/. 147,284.98	S/. 7,885.80
38	S/. 147,284.98	2665.858095	S/. 5,219.94	S/. 142,065.03	S/. 7,885.80
39	S/. 142,065.03	2571.377129	S/. 5,314.42	S/. 136,750.61	S/. 7,885.80
40	S/. 136,750.61	2475.186057	S/. 5,410.61	S/. 131,340.00	S/. 7,885.80
41	S/. 131,340.00	2377.253927	S/. 5,508.55	S/. 125,831.45	S/. 7,885.80
42	S/. 125,831.45	2277.549225	S/. 5,608.25	S/. 120,223.20	S/. 7,885.80
43	S/. 120,223.20	2176.039869	S/. 5,709.76	S/. 114,513.44	S/. 7,885.80
44	S/. 114,513.44	2072.693193	S/. 5,813.11	S/. 108,700.33	S/. 7,885.80
45	S/. 108,700.33	1967.475942	S/. 5,918.33	S/. 102,782.00	S/. 7,885.80
46	S/. 102,782.00	1860.354259	S/. 6,025.45	S/. 96,756.56	S/. 7,885.80
47	S/. 96,756.56	1751.293673	S/. 6,134.51	S/. 90,622.05	S/. 7,885.80
48	S/. 90,622.05	1640.259091	S/. 6,245.54	S/. 84,376.51	S/. 7,885.80
49	S/. 84,376.51	1527.214783	S/. 6,358.59	S/. 78,017.92	S/. 7,885.80
50	S/. 78,017.92	1412.124373	S/. 6,473.68	S/. 71,544.24	S/. 7,885.80
51	S/. 71,544.24	1294.950826	S/. 6,590.85	S/. 64,953.39	S/. 7,885.80
52	S/. 64,953.39	1175.656439	S/. 6,710.14	S/. 58,243.25	S/. 7,885.80
53	S/. 58,243.25	1054.202822	S/. 6,831.60	S/. 51,411.65	S/. 7,885.80
54	S/. 51,411.65	930.5508959	S/. 6,955.25	S/. 44,456.40	S/. 7,885.80
55	S/. 44,456.40	804.6608695	S/. 7,081.14	S/. 37,375.26	S/. 7,885.80
56	S/. 37,375.26	676.4922336	S/. 7,209.31	S/. 30,165.95	S/. 7,885.80
57	S/. 30,165.95	546.0037454	S/. 7,339.80	S/. 22,826.16	S/. 7,885.80
58	S/. 22,826.16	413.1534155	S/. 7,472.65	S/. 15,353.51	S/. 7,885.80
59	S/. 15,353.51	277.8984947	S/. 7,607.90	S/. 7,745.61	S/. 7,885.80
60	S/. 7,745.61	140.1954598	S/. 7,745.61	S/. 0.00	S/. 7,885.80

Elaboración: Propia

**CUADRO N° 96: SERVICIO DE LA DEUDA  
(CÁLCULOS ANUALES)**

<b>SERVICIO DE LA DEUDA</b>					
PERIODO	MONTO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO	CUOTA
1	S/. 287,174.64	S/. 62,374.33	S/. 37,308.89	S/. 249,865.75	S/. 99,683.22
2	S/. 249,865.75	S/. 54,270.84	S/. 45,412.38	S/. 204,453.36	S/. 99,683.22
3	S/. 204,453.36	S/. 44,407.27	S/. 55,275.95	S/. 149,177.41	S/. 99,683.22
4	S/. 149,177.41	S/. 32,401.33	S/. 67,281.89	S/. 81,895.52	S/. 99,683.22
5	S/. 81,895.52	S/. 17,787.71	S/. 81,895.52	<b>S/. 0.00</b>	S/. 99,683.22

Elaboración: Propia

## 9.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

### 9.4.1 BALANCE GENERAL

**CUADRO N° 97: BALANCE GENERAL PROYECTO  
RESTAURANTE TEMÁTICO “TRILOGÍA PERUANA”  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

CONCEPTO	AÑOS					
	2013	2014	2013	2015	2016	2018
<b>ACTIVO:</b>						
Corriente:		1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
Fijo:	22077.24	19373.68	16670.12	13966.56	11263.00	8559.44
Intangible:	1024.04	819.23	614.43	409.62	204.81	0.00
<b>Total Activo:</b>	<b>23101.2834</b>	<b>1530998.26</b>	<b>1633846.26</b>	<b>1744097.21</b>	<b>1862269.32</b>	<b>1988917.05</b>
<b>PASIVO:</b>						
Corriente:		62374.33	54270.84	44407.27	32401.33	17787.71
No Corriente:		249865.75	204453.36	149177.41	81895.52	0.00
<b>Total Pasivo</b>		<b>312240.08</b>	<b>258724.20</b>	<b>193584.68</b>	<b>114296.85</b>	<b>17787.71</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Utilid.Retenido		447175.45	493600.82	545033.70	601006.99	662042.73
Capital Social	23101.28	771582.72	881521.24	1005478.84	1146965.47	1309086.62
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>23101.2834</b>	<b>1530998.257</b>	<b>1633846.26</b>	<b>1744097.21</b>	<b>1862269.32</b>	<b>1988917.055</b>

Elaboración: Propia

## 9.4.2 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

### 9.4.2.1 SIN FINANCIAMIENTO

Llevamos a cabo este estado tomando en cuenta como si todo fuera aporte propio. Es decir que como no consideramos el monto del préstamo, no incluimos los gastos financieros producto de los intereses.

**CUADRO N° 98: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS  
RESTAURANTE TEMÁTICO “TRILOGÍA PERUANA”  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

CONCEPTOS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos :	1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
(-) Costos de operación:	-754904.18	-797064.64	-840654.51	-887295.68	-937201.73
(-) Deprec.de tang (DL):	-2703.56	-2703.56	-2703.56	-2703.56	-2703.56
(-) Amortizac.de intang (AI) :	-204.81	-204.81	-204.81	-204.81	-204.81
<b>Utilidad de operación (UO):</b>	<b>752992.791</b>	<b>816588.712</b>	<b>886158.156</b>	<b>960597.46</b>	<b>1040247.52</b>
Gastos financi.(Intereses):	0	0	0	0	0
<b>Utilid. Ant.de imp.(UO-Int.)</b>	<b>752993</b>	<b>816589</b>	<b>886158</b>	<b>960597</b>	<b>1040248</b>
Imp.a la renta = 30% anual	-225898	-244977	-265847	-288179	-312074
<b>Utilid. Después de imp.</b>	<b>527095</b>	<b>571612</b>	<b>620311</b>	<b>672418</b>	<b>728173</b>
Dividendos = 2.5 %:	-13177	-14290	-15508	-16810	-18204
Reservas = 5.0%	-26355	-28581	-31016	-33621	-36409
<b>Utilidad retenida neta :</b>	<b>487563</b>	<b>528741</b>	<b>573787</b>	<b>621987</b>	<b>673560</b>
<b>Utilidad acumulada:</b>	<b>487563</b>	<b>1016304</b>	<b>1590091</b>	<b>2212078</b>	<b>2885639</b>

Elaboración: Propia

### 9.4.2.2 CON FINANCIAMIENTO

Se toma en cuenta el financiamiento requerido, y se indica cual será el esfuerzo empleado para lograr lo que debieran ser los propósitos de producción del restaurante. En este cuadro se hace presente los gastos financieros en que incurre la empresa producto del préstamo.

**CUADRO N° 99: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS  
RESTAURANTE TEMÁTICO “TRILOGÍA PERUANA”  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

CONCEPTOS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos :	1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
(-) Costos de operación:	-754904.18	-797064.64	-840654.51	-887295.68	-937201.73
(-) Deprec.de tang (DL):	-2703.56	-2703.56	-2703.56	-2703.56	-2703.56
(-) Amortizac.de intang (AI) :	-204.81	-204.81	-204.81	-204.81	-204.81
Utilidad de operación (UO):	752992.791	816588.712	886158.156	960597.46	1040247.52
Gastos financi.(Intereses):	-62374	-54271	-44407	-32401	-17788
Utilid. Ant.de imp.(UO-Int.)	690618	762318	841751	928196	1022460
Imp.a la renta = 30% anual	-207186	-228695	-252525	-278459	-306738
Utilid. Después de imp.	483433	533623	589226	649737	715722
Dividendos = 2.5 %:	-12086	-13341	-14731	-16243	-17893
Reservas = 5.0%	-24172	-26681	-29461	-32487	-35786
Utilidad retenida neta :	447175	493601	545034	601007	662043
Utilidad acumulada:	447175	940776	1485810	2086817	2748860

Elaboración: Propia

### 9.4.3 FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

Ya que el flujo de caja implica una conducta normativa y, señala cuál debe ser el esfuerzo empleado para lograr lo que debiera ser como propósitos de producción de la empresa. En el caso de estar sin financiamiento se considera solo el flujo de Caja Económico.

**CUADRO N° 100: FLUJO DE CAJA PROYECTADO  
RESTAURANTE TEMÁTICO “TRILOGÍA PERUANA”  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

CONCEPTO	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>BENEFICIOS (+)</b>		<b>1510805.34</b>	<b>1616561.72</b>	<b>1729721.04</b>	<b>1850801.51</b>	<b>1980357.61</b>
Ingreso por Ventas		1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
<b>EGRESOS (-)</b>		<b>830654.10</b>	<b>876065.46</b>	<b>923133.81</b>	<b>973496.95</b>	<b>1027385.50</b>
Costo de Fabricación		754904.18	797064.64	840654.51	887295.68	937201.73
Gastos de Operación		72841.55	76092.46	79570.93	83292.90	87275.40
Depreciación		2703.56	2703.56	2703.56	2703.56	2703.56
Amortización		204.81	204.81	204.81	204.81	204.81
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>680151.24</b>	<b>740496.25</b>	<b>806587.22</b>	<b>877304.56</b>	<b>952972.12</b>
Impuesto a la Renta (30%)		-204045.37	-222148.88	-241976.17	-263191.37	-285891.63
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>476105.87</b>	<b>518347.38</b>	<b>564611.06</b>	<b>614113.19</b>	<b>667080.48</b>
Depreciación		2703.56	2703.56	2703.56	2703.56	2703.56
Amortización		204.81	204.81	204.81	204.81	204.81
<b>Inversión Total</b>						
Inversión Fija Tangible	22077.24					
Inversión Intangible	1024.04					
Capital Trabajo	695859.36					
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-718960.65</b>	<b>479014.24</b>	<b>521255.75</b>	<b>567519.43</b>	<b>617021.56</b>	<b>669988.85</b>
Préstamo	0.00					
Intereses		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Escudo Tributario		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-718960.646</b>	<b>479014.24</b>	<b>521255.75</b>	<b>567519.43</b>	<b>617021.56</b>	<b>669988.85</b>
<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>-718960.646</b>	<b>-239946.41</b>	<b>281309.34</b>	<b>848828.76</b>	<b>1465850.32</b>	<b>2135839.17</b>

Elaboración: Propia

#### 9.4.4 FLUJO DE CAJA FINANCIERO

Cuando desarrollamos el flujo de caja con financiamiento implica que debemos considerar el monto del préstamo realizado, los intereses y su amortización y también el escudo tributario que resulta ser el impuesto a la renta por los intereses del préstamo. En pocas palabras cuando desarrollamos el Flujo de Caja con financiamiento desarrollamos el Flujo de Caja Financiero.

**CUADRO N° 101: FLUJO DE CAJA PROYECTADO  
RESTAURANTE TEMÁTICO “TRILOGÍA PERUANA”  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

CONCEPTO	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	0	1	2	3	4	5
<b>BENEFICIOS (+)</b>		1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
Ingreso por Ventas		1510805.34	1616561.72	1729721.04	1850801.51	1980357.61
<b>EGRESOS (-)</b>		830654.10	876065.46	923133.81	973496.95	1027385.50
Costo de Fabricación		754904.18	797064.64	840654.51	887295.68	937201.73
Gastos de Operación		72841.55	76092.46	79570.93	83292.90	87275.40
Depreciación		2703.56	2703.56	2703.56	2703.56	2703.56
Amortización		204.81	204.81	204.81	204.81	204.81
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		680151.24	740496.25	806587.22	877304.56	952972.12
Impuesto a la Renta (30%)		-204045.37	-222148.88	-241976.17	-263191.37	-285891.63
<b>Utilidad después de impuestos</b>		476105.87	518347.38	564611.06	614113.19	667080.48
Depreciación		2703.56	2703.56	2703.56	2703.56	2703.56
Amortización		204.81	204.81	204.81	204.81	204.81
<b>Inversión total</b>						
Inversión Fija Tangible	172304.78					
Inversión Intangible	1024.04					
Capital Trabajo	258457.18					
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-431786.01</b>	<b>479014.24</b>	<b>521255.75</b>	<b>567519.43</b>	<b>617021.56</b>	<b>669988.85</b>
Préstamo	287174.64					
Intereses		-62374.33	-54270.84	-44407.27	-32401.33	-17787.71
Amortización		-37308.89	-45412.38	-55275.95	-67281.89	-81895.52
Escudo tributario		18712.30	16281.25	13322.18	9720.40	5336.31
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>144611.364</b>	<b>398043.31</b>	<b>437853.77</b>	<b>481158.38</b>	<b>527058.74</b>	<b>575641.94</b>
<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>144611.364</b>	<b>253431.95</b>	<b>691285.72</b>	<b>1172444.10</b>	<b>1699502.84</b>	<b>2275144.78</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO ACUMULADO</b>	<b>-431786.01</b>	<b>47228.23</b>	<b>568483.98</b>	<b>1136003.40</b>	<b>1753024.97</b>	<b>2423013.81</b>

## 10. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA

En gestión de proyectos, la evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación.

Es decir, se intenta conocer qué tanto un proyecto ha logrado cumplir sus objetivos o bien qué tanta capacidad poseería para cumplirlos.

En una evaluación de proyectos siempre se produce información para la toma de decisiones, por lo cual también se le puede considerar como una actividad orientada a mejorar la eficacia de los proyectos en relación con sus fines, además de promover mayor eficiencia en la asignación de recursos.

En este sentido, cabe precisar que la evaluación no es un fin en sí misma, más bien es un medio para optimizar la gestión de los proyectos.

### 10.1 TASA PARA EVALUAR EL PROYECTO

Es la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión, por renunciar a un uso alternativo de esos recursos en proyectos de inversión con niveles de riesgo similares.

Existen dos fuentes de financiamiento para financiar un proyecto:

- Recursos Propios
- Recursos Provenientes de Préstamos de terceros (Préstamos Bancarios, Crédito Proveedores, Leasing, Líneas de Crédito especiales ej. Cofide)

### 10.1.1 COSTO DE DEUDA

CUADRO N° 102: COSTO DE DEUDA

a) $K_d = ?$	$K_d = i(1 - t)$
$i = 22\%$	
$t = 30\%$	$K_d = 15.2\%$

Elaboración: Propia

### 10.1.2 COSTO DE CAPITAL PROPIO ( $K_e$ )

Los fondos Provenientes de los accionistas tienen un costo: el Costo de Capital Propio, que representa la tasa de rendimiento asociada con la mejor oportunidad de inversión de riesgo similar que se abandonará por destinar esos recursos al proyecto. Representa el costo de oportunidad de los accionistas: “Lo que dejan de ganar, por no invertir su dinero en otro proyecto”.

CUADRO N°103: COSTO CAPITAL PROPIO

b) $K_e = ?$	$K_e = R_f + R_p + R_{país}$
$R_f = 2.93\%$	
$R_p = 6.00\%$	
$R_{país} = 1.79\%$	$K_e = 10.7\%$

Elaboración: Propia

Donde:  
 $K_e$  = Costo de Capital Propio  
 $R_f$  = Tasa Libre de Riesgo (Bonos del Tesoro)  
 $R_p$  = Prima de Riesgo de la Inversión  
 $R_{pp}$  = Rentabilidad de Mercado - Tasa Libre Riesgo

### 10.1.3 COSTO DEL PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

CUADRO N° 104: COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

c) WACC=?		$WACC = Kd*(D/V)+Ke*(P/V)$
<b>Estructura Capital</b>		
DEUDA =	287,175	
PATRIMONIO =	144,611	<b>WACC = 13.70%</b>
Valor Inversión =	431,786	

Elaboración: Propia

## 10.2 VALOR ACTUAL NETO

### 10.2.1 VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO (VANE)

CUADRO N° 105: VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA ECONÓMICO
0	S/. -431,786.01
1	S/. 479,014.24
2	S/. 521,255.75
3	S/. 567,519.43
4	S/. 617,021.56
5	S/. 669,988.85
<b>VANE CON EXCEL</b>	<b>S/. 1,500,491.33</b>

Elaboración: Propia

Como resulta ser mayor a 0, se acepta el proyecto, es decir que este proyecto genera un excedente para el inversionista de S/. 1 500 491.33 nuevos soles.

### 10.2.2 VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO (VANF)

CUADRO N° 106: VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA FINANCIERO
0	S/. -144,611.36
1	S/. 398,043.31
2	S/. 437,853.77
3	S/. 481,158.38
4	S/. 527,058.74
5	S/. 575,641.94
<b>VANF CON EXCEL</b>	<b>S/. 1,623,231.69</b>

Elaboración: Propia

Como resulta ser mayor a 0, se acepta el proyecto, es decir que este proyecto genera un excedente para el inversionista de S/. 1 623 231.69 nuevos soles.

### 10.3 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

#### 10.3.1 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO ECONÓMICO (TIRE)

CUADRO N° 107: TASA INTERNA DE RENDIMIENTO ECONÓMICO

AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA ECONÓMICO
0	S/. -431,786.01
1	S/. 479,014.24
2	S/. 521,255.75
3	S/. 567,519.43
4	S/. 617,021.56
5	S/. 669,988.85
<b>TIRE CON EXCEL</b>	<b>116.17%</b>

Elaboración: Propia

Como el resultado es mayor que el wacc (13,70%), se acepta el proyecto, es decir que este proyecto genera una rentabilidad para el inversionista de 116.17%.

### 10.3.2 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO FINANCIERO (TIRF)

CUADRO N° 108: TASA INTERNA DE RENDIMIENTO FINANCIERO

AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA FINANCIERO
0	S/. -144,611.36
1	S/. 398,043.31
2	S/. 437,853.77
3	S/. 481,158.38
4	S/. 527,058.74
5	S/. 575,641.94
<b>TIRF CON EXCEL</b>	<b>284.67%</b>

Elaboración: Propia

Como el resultado es mayor que el  $K_e$ (10,7%), se acepta el proyecto, es decir que este proyecto genera una rentabilidad para el financista de 284.67%.

10.4

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

10.4.1

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO ECONÓMICO (RBCE)

CUADRO N° 109: RELACIÓN BENEFICIO COSTO

AÑO	INVERSIONES	COSTOS	INGRESOS + VALOR RESIDUAL	TOTAL COSTOS
	US\$	US\$	US\$	
0	S/. -431,786.01			S/. -431,786.01
1		S/. -903,495.65	S/. 1,510,805.34	S/. -903,495.65
2		S/. -873,157.10	S/. 1,616,561.72	S/. -873,157.10
3		S/. -920,225.44	S/. 1,729,721.04	S/. -920,225.44
4		S/. -970,588.58	S/. 1,850,801.51	S/. -970,588.58
5		S/. -1,024,477.13	S/. 1,980,357.61	S/. -1,024,477.13
B/E=		$\frac{\text{Beneficios Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$		= 1.62

Elaboración: Propia

### 10.4.2 RELACIÓN BENEFICIO –COSTO FINANCIERO (RBCF)

CUADRO N°110: RELACIÓN BENEFICIO COSTO FINANCIERO

AÑO	INVERSIONES	COSTOS	INGRESOS + VALOR RESIDUAL	TOTAL COSTOS
	US\$	US\$	US\$	
0	S/. -431,786.01			S/. -431,786.01
1		S/. -965,869.99	S/. 1,529,517.64	S/. -965,869.99
2		S/. -927,427.94	S/. 1,632,842.97	S/. -927,427.94
3		S/. -964,632.71	S/. 1,743,043.22	S/. -964,632.71
4		S/. -1,002,989.91	S/. 1,860,521.91	S/. -1,002,989.91
5		S/. -1,042,264.84	S/. 1,985,693.93	S/. -1,042,264.84
	B/E=	Beneficios Actualizados Costos Actualizados		= 1.58

Elaboración: Propia

## 10.5 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

**ECONÓMICO DESCONTADO = 0.9014**

Por ser menor a 5 años, se acepta el proyecto. Este periodo de corte esta en función al tipo de proyecto y al tiempo que durará el mismo según el inversionista. Indica que se recuperara la inversión en menos de un año

## 10.6 INDICE DE RENTABILIDAD

### 10.6.1 INDICE DE RENTABILIDAD ECONÓMICA (IRE)

**CUADRO N° 111: ÍNDICE DE RENTABILIDAD ECONÓMICA**

INDICE	RENTABILIDAD	IR ECONÓMICO
AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	BENEFICIO ACUMULADO ACTUALIZADO
0	S/. -431,786.01	S/. -431,786.01
1	S/. 479,014.24	S/. 479,014.24
2	S/. 521,255.75	S/. 21,255.75
3	S/. 567,519.43	S/. 7,519.43
4	S/. 617,021.56	S/. 17,021.56
5	S/. 669,988.85	S/. 9,988.85
IR/ Económico	$\Sigma$ Flujos Actualizados	2,854,800
	Inversión	431,786
<b>IR/ Económico</b>		<b>6.61</b>

Elaboración: Propia

Por ser el IR económico mayor a 1 se acepta el proyecto.

### 10.6.2 INDICE DE RENTABILIDAD FINANCIERA (IRF)

CUADRO N° 112: ÍNDICE DE RENTABILIDAD FINANCIERA

INDICE	RENTABILIDAD	IR FINANCIERO
AÑO	BENEFICIO NETO FLUJO DE CAJA FINANCIERO	BENEFICIO ACUMULADO ACTUALIZADO
0	S/. - 144,611.36	S/. -144,611.36
1	S/. 98,043.31	S/. 398,043.31
2	S/. 37,853.77	S/. 437,853.77
3	S/. 81,158.38	S/. 481,158.38
4	S/. 7,058.74	S/. 527,058.74
5	S/. 5,641.94	S/. 575,641.94
IR/ Financiero	$\Sigma$ Flujos Actualizados	2,419,756
	Inversión	144,611
<b>IR/ Financiero</b>		<b>16.73</b>

Elaboración: Propia

Por ser el IR económico mayor a 1 se acepta el proyecto.

## 10.7 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efecto de consideración en la medición de sus resultados.

**Se realizará los análisis de sensibilidad en función de tres variables:**

- a) Incremento en los costos de adquisición
- b) Disminución en las ventas
- c) Incremento en los sueldos

Con esta tabla de datos podemos analizar y podemos decir que si las ventas fueran en realidad por S/. 1 616 561.72 y los gastos variables subieran a S/. 672 404.99 no presentaríamos pérdidas en nuestro negocio, pero percibiríamos menos ganancias.

En fin, podemos pasar tiempo considerable analizando la información para poder decidir si vale la pena invertir nuestro dinero en este negocio.

<b>INVERSION</b>	<b>717,936.60</b>				
	<b>MONTOS</b>				
<b>VENTAS</b>	1,510,805.34				
<b>GASTOS FIJOS</b>	261704.1921				
<b>GASTOS VARIABLES 2013</b>	628415.874	<b>VENTAS</b>			
<b>GANANCIA</b>	S/. 620,685.28	<b>S/. 1,616,561.72</b>	<b>S/. 1,729,721.04</b>	<b>S/. 1,850,801.51</b>	<b>S/. 1,980,357.61</b>
<b>GASTOS VARIABLES</b>	<b>S/. 672,404.99</b>	S/. 682,452.54	S/. 795,611.86	S/. 916,692.33	S/. 1,046,248.44
	<b>S/. 719,473.33</b>	S/. 635,384.19	S/. 748,543.51	S/. 869,623.98	S/. 999,180.09
	<b>S/. 769,836.47</b>	S/. 585,021.06	S/. 698,180.38	S/. 819,260.85	S/. 948,816.96
	<b>S/. 823,725.02</b>	S/. 531,132.50	S/. 644,291.82	S/. 765,372.30	S/. 894,928.40

## 11. VERIFICACION DE HIPÓTESIS

Dado que Actualmente el Consumidor de la Gastronomía Peruana está en Auge, y a los Peruanos y en especial a nuestro Mercado los Arequipeños les gusta la buena comida, finalmente podemos decir que de acuerdo al estudio de pre factibilidad realizado este dio como resultado la viabilidad económico financiera y las oportunidades que se requirieran para la implementación del proyecto; el mercado es propicio, la demanda existe , hay aceptación del proyecto y finalmente el proyecto es económico y financieramente rentable.



## 12. CONCLUSIONES

- El proyecto se basa en instalar un lugar acogedor lleno de tradición Peruana, en donde los clientes se sientan identificados con su País y puedan adquirir las comidas de absolutamente todas las zona, y también acoger a aquellos extranjeros que quieran conocer la variedad de todas las comidas que existe en Perú. Básicamente la idea es tener un lugar con tres ambientes bien diferenciados: Costa, Sierra y Selva; cada ambiente estará decorado acorde a las costumbres y tradiciones de cada Zona al igual que la música; las comidas y bebidas de igual manera serán exclusivamente de cada zona, brindando las especialidades de cada región como productos bandera.
- Como somos un restaurante que recién está ingresando al mercado una buena forma de llamar la atención de los clientes sería poniendo promociones claves, incluso podemos usar descuentos psicológicos, estos son aquellos que realmente son mínimos pero el cliente cree que está siendo muy beneficiado.
- Uno de los tipos de canales de distribución en lo que servicios respecta es que el servicio se aplique al demandante en el momento de producirse, este es el caso de los restaurantes, así vemos que en este tipo de servicios no necesitamos de intermediarios para llegar a nuestro consumidor final, es decir tenemos un canal de distribución directa entre la empresa y el cliente.
- Según la demanda de mercado, se ha determinado como tamaño óptimo para nuestro restaurante temático “Trilogía Peruana” una capacidad de 21 mesas, operando en un turno diario de 11:00 am a 6:00 pm (7 horas) durante los 365 días del año.
- La evaluación la Localización óptima será en el distrito de Yanahuara, ya que de acuerdo al cuadro de calificación realizado ya que posee el más alto puntaje de calificación.

### 13. RECOMENDACIONES

- Sugerimos y apoyamos la implementación del Proyecto de Inversión, ya que ha demostrado ampliamente que es rentable para los Inversionistas, ya que existe viabilidad económica y Financiera.
- Se debe aprovechar y explotar adecuadamente las ventajas que posee nuestro Restaurante, entre ellas tenemos: el ambiente acogedor, la variedad de platos y sobre todo el precio.
- Tomar en cuenta los volúmenes de venta del proyecto, ya que este determinara la viabilidad de la misma por eso debemos tener en cuenta brindar un precio ya que este hace que sea un producto fácilmente adquirible, por lo tanto se lograra una rápida proliferación del producto y esto beneficiara directamente en nuestras ganancias.
- Se debe explotar adecuadamente la desventaja que poseen la mayoría de nuestros competidores, ya que estos no poseen estrategias de ventas, publicidad y marketing adecuadas.
- Otorgar mayor interés a la localización de nuestro restaurante, ya que en nuestra ciudad, en ciertos sectores se encuentran saturados de competencia.
- Tomar como premisa, la constante innovación y mejoramiento de nuestros platos producto, por la misma razón se recomienda realizar periódicamente visitas a la Competencia con el fin de mantener actualizado nuestro negocio.
- Utilizar la presente investigación como una guía actualizada y veraz para implementar el proyecto de Inversión.

## 14. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

### **TEXTO GUÍA:**

Juan S. Alfaro Olivera (2011). Proyectos de Inversión "Edición Ampliada y Corregida", SADUC, Arequipa-Perú.

### **DOCUMENTOS PDF**

- Compendio de Normas sobre Legislación Laboral del Régimen Privado
- Texto único ordenado del código tributario decreto supremo no 135-99-ef (Publicado el 19 de agosto de 1999)
- Informe Técnico del PBI 2012 - N° 02 - Febrero 2013 presentado por la INEI
- Características de la Población Económicamente Activa Ocupada – INEI
- Distribución de la PEA ocupada por rama de actividad económica, según departamento – INEI
- Arequipa Compendio Estadístico 2008 – 2009- INEI
- Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población Total por Sexo de las Principales Ciudades, 2000-2015 – INEI
- Encuesta nacional de variación mensual del empleo (envme), Diciembre 2012 INEI
- Comportamiento de la Economía Peruana en el Segundo Trimestre de 2012 – INEI
- El Boom de la Cocina Peruana , Por: Mariano Valderrama León

### **Principales Páginas de información:**

- <http://www.inei.gob.pe>
- [http://censos.inei.gob.pe/emcrs/Pag\\_Resultados2009](http://censos.inei.gob.pe/emcrs/Pag_Resultados2009)
- [www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r5019.DOC](http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r5019.DOC)
- <http://www.yanuq.com/recetasperuanas.asp>
- <http://www.kilimanjarorestaurant.com/>
- <http://www.atrapalo.pe/restaurantes/>

## 15. ANEXOS

### ENCUESTA "TRILOGÍA PERUANA"

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para evaluar el grado de aceptación de un nuevo restaurante. Le agradeceremos brindarnos su apoyo y responder las siguientes preguntas. La encuesta dura sólo 5 min. Gracias.

Es un restaurante temático moderno que congrega las cultura y tradición de las tres regiones naturales de nuestro Perú  
Preguntas

1) De las siguientes opciones:  
¿Cuáles son los tres atributos más importantes por los que decide ir a un Restaurante?

Ordene a su criterio. Siendo 1 el más importante y 3 el menos importante

- a) Ambiente acogedor
- b) Calidad Gastronómica
- c) Precio
- d) Atención al Cliente
- e) Seguridad
- f) Variedad de Platos
- g) Estacionamiento

2) ¿Con qué frecuencia va a un restaurante?  
Elija una opción

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Bimestral
- Otro.....

3) ¿A qué hora asiste preferentemente? Elija una opción.

- De 10 am a 1pm
- De 1pm a 4pm
- De 4pm a 7pm
- De 7pm a 11pm

4) ¿Qué Tipo de restaurante suele frecuentar más seguido? Elija una opción

- Fastfood
- Picanterías
- Restaurantes Gourmet
- Pollerías
- Cevicherías
- Chifas
- Parrillas

-- Si no marcaste **Picanterías**, pase a la pregunta 6

5) Si elegiste en la Pregunta 5 Picanterías responde ¿Cuál es tu favorita?

- El Tipika
- Tradiciones Arequipeñas
- Sol de Mayo
- Las Tres Chombas
- Guisos Arequipeños
- Montonero
- Sulu
- La Cecilia
- La Lucia

6) ¿Cómo califica su lugar de preferencia?  
En donde 5 es lo mejor y 1 es lo peor

Variedad de Platos	1	2	3	4	5
Sazón de la Comidas	1	2	3	4	5
Atención al Cliente	1	2	3	4	5
Infraestructura del Local	1	2	3	4	5
Precio de los Platos	1	2	3	4	5

7) ¿Qué le parece la idea del nuevo restaurante?

- Muy Mala
- Mala
- Regular
- Buena
- Muy Buena

-- Si respondió Muy Mala entonces entregue la encuesta y en caso contrario pase a la **siguiente** pregunta

8) ¿Qué característica le impacta más sobre la idea del nuevo restaurante?

- Elija una opción
- Interesante
  - Acogedor
  - Innovador
  - Otro.....

9) ¿En qué distrito preferirías que se encuentre ubicado el nuevo Restaurante?

- Elija una opción
- Cercado
  - Yanahuara
  - J.L.ByR.
  - Cayma

10) ¿Con qué servicios le gustaría contar?

- Elija una opción
- Servicio a la Carta
  - Buffet
  - Menú
  - Delivery

11) ¿Cuál es el medio de preferencia para enterarse de nuestra futura Publicidad?

- Elija una opción
- Televisión
  - América
  - Frecuencia Latina
  - ATV
  - Panamericana
  - Perú TV
  - Otro.....
  - Mañana
  - Tarde
  - Noche

- Radio
- Studio 92
  - Ritmo Romántica
  - RPP
  - La inolvidable
  - La Exitosa
  - Felicidad
  - Otro.....

- Periódico
- El Comercio
  - La Republica
  - El Correo
  - El Popular
  - Peru 21
  - Arequipa al Día
  - Ojo
  - Otro.....

- Lun  Mar
- Mier  Jue
- Vier  Sab
- Dom  T. Dias
- Fin de Semana

- Correo Electrónico
- Hotmail
  - Yahoo
  - G-Mail
  - Otro.....

12) Por favor selecciona tu rango de edad

- 15 – 25
- 26 – 36
- 37 – 47
- 48 – 58
- 59 – 69
- 70 – 80
- 81 – 94

13) ¿Cuál es su estado civil?

- Soltero
- Casado
- Divorciado
- Viudo

14) Distrito en donde vives

- Yanahuara
- J. L. B. y R.
- Cayma
- Mariano Melgar
- Cerro Colorado

- Miraflores
- Paucarpata
- Sachaca
- Socabaya
- Jacobo Hunter

15) ¿Cuál es su ocupación?

- Estudiante
- Profesional
- Técnico
- Comerciante
- Otro.....

16) Categoría

- A
- B
- C

