



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

RESTAURANTE Q'UMARA GOURMET

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de
Bachiller en las siguientes carreras:**

**ELIZABETH FARFAN RODRIGUEZ –
Administración de Empresas**

**STHEFANIE CACERES VILCA –
Ingeniería Industrial**

**GONZALO ESCAJADILLO ESPINOZA –
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**MARIANELA FLORES ASTETE –
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**NORI VALENCIA TORRES –
Administración de Empresas**

**Asesor:
Jorge León Gavonel**

**Lima – Perú
2018**

ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen Ejecutivo	10
Capítulo I: Información general	11
1.1 Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.....	11
1.1.1 Nombre de la empresa	11
1.1.2 Horizonte de evaluación	11
1.2 Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.....	11
1.2.1 Actividad económica: Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, el proyecto pertenece a “Actividades de Alojamiento y de Servicios de comidas.”	11
1.2.2 Código CIIU: 5610 – Actividades de restaurantes y servicio móvil de comidas	11
1.3 Definición del negocio y Modelo CANVAS	11
1.4 Descripción del producto.....	12
1.5 Oportunidad de negocio.....	20
1.6 Estrategia genérica de la empresa.....	20
Capítulo II: Análisis del EntornoR.....	21
2.1 Análisis del Macro entorno	21
2.1.1 <i>Del País (últimos 5 años o último año según corresponda)</i>	21
2.1.1.1 <i>Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.</i>	21
2.1.1.2 <i>Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa.</i>	21
2.1.1.3 <i>Balanza comercial: Importaciones y Exportaciones. (2012-2016)</i>	23
2.1.1.4 <i>PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.</i> ..	24
2.1.1.5 <i>Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.</i>	27
2.1.2 <i>Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda)</i>	28
2.1.2.1 <i>Mercado Internacional.</i>	28
2.1.2.2 <i>Mercado del consumidor.</i>	31
2.1.2.3 <i>Mercado de proveedores.</i>	33
2.1.2.4 <i>Mercado competidor.</i>	34
2.1.2.5 <i>Mercado distribuidor.</i>	35
2.2 Análisis del Micro entorno	35
2.2.1 <i>Competidores actuales: Nivel de competitividad.</i>	35
2.2.2 <i>Fuerza negociadora de los clientes.</i>	37
2.2.3 <i>Fuerza negociadora de los proveedores.</i>	38
2.2.4 <i>Amenaza de productos sustitutos.</i>	38
2.2.5 <i>Competidores potenciales barreras de entrada.</i>	38

Capítulo III: Plan Estratégico.....	40
3.1 Visión y misión de la empresa.....	40
3.2 Análisis FOD.....	41
3.3 Objetivos.....	42
Capítulo IV: Estudio de Mercado	43
4.1 Investigación de Mercado	43
4.1.1 Criterios de Segmentación.....	43
4.1.2 Marco Muestral.....	44
4.1.3 Entrevistas a profundidad	45
4.1.4 Focus Group.....	49
4.1.5 Encuesta.....	51
4.2 Demanda y oferta	59
Marco Muestral:	59
4.2.1 Estimación del Mercado Potencial.	60
4.2.2 Estimación del Mercado Disponible	61
4.2.3 Estimación del Mercado Efectivo	62
4.2.4 Estimación del Mercado Objetivo.....	64
4.2.5 Frecuencia de Compra	65
4.2.6 Cuantificación anual de la demanda	66
4.2.7 Estacionalidad	68
4.2.8 Programa de Ventas en unidades y valorizado.....	68
4.3 Mezcla de Marketing.....	70
4.3.1 Producto	70
4.3.2 Precio	78
4.3.3 Plaza	79
4.3.4 Promoción	80
4.3.4.1 Campaña de Lanzamiento.....	80
4.3.4.2 Promoción para todos los años	81
Capítulo V. Estudio legal y Organizacional	84
5.1 Estudio legal	84
5.1.1 Forma Societaria.....	84
a. Actividades y Valorización	85
5.1.2 Registro de Marcas y Patentes.	86
a. Actividades y Valorización	86
5.1.3 Licencias y Autorizaciones. NACIONAL Y MUNICIPAL	87
a. Actividades y Valorización	87
5.1.4 Legislación laboral.	88
a. Actividades y Valorización.....	88
5.1.5 Legislación Tributaria.....	89

a.	Actividades y Valorización	89
	5.1.6 Otros aspectos legales	89
5.2	Organigrama funcional.....	90
	5.2.1 Organigrama Funcional Grupo Qumara S.A.C.....	90
	5.2.2 Servicio Tercerizado.....	91
	5.2.3 Descripción de puestos de trabajo.....	91
	5.2.4 Descripción de las actividades de los servicios tercerizado.....	110
	5.2.5 Aspectos laborales.....	110
	a.	Forma de contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizado. 110
	b.	Régimen laboral de puestos de trabajo..... 111
	c.	Planilla para todos los años del proyecto..... 112
	d.	Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto. .. 116
Capítulo VI : Estudio Técnico		119
6.1	Tamaño del Proyecto	119
	6.1.1 Capacidad instalada, utilizada y máxima	119
6.2	Procesos.....	126
	6.2.1 Diagrama de Flujos.....	126
	6.2.2 Programa de producción.....	143
	6.2.3 Programa de compras	145
	6.2.4 Mano de obra directa	146
6.3	Tecnología para el proceso.....	147
	6.3.1 Maquinarias	158
	6.3.2 Equipos.....	158
	6.3.3 Herramientas	159
	6.3.4 Utensilios	159
	6.3.5 Mobiliario	160
	6.3.6 Útiles de oficina	161
	6.3.7 Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....	161
	6.3.8 Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso	162
	6.3.9 Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas.....	162
6.4	Localización	163
	6.4.1 Macro localización	163
	6.4.2 Micro localización.....	164
	6.4.3 Gastos de Adecuación.....	168
	6.4.4 Gastos de servicios.....	169
	6.4.5 Descripción del Centro de Operaciones.....	170
6.5	Responsabilidad social frente al entorno.....	171

6.5.1 Impacto ambiental.....	171
6.5.2 Con los Trabajadores.....	171
6.5.3 Con la Comunidad	172
Capítulo VII : Estudio Económico y Financiero.....	173
7.1 Inversiones	173
7.1.1 Inversión de Activo Fijo.....	173
7.1.2 Inversión en Activos Intangibles.....	174
7.1.3 Gastos Pre Operativos.....	175
7.1.4 Inversión de Capital de Trabajo	176
7.1.5 Estructura de Inversiones	176
7.2 Financiamiento	177
7.2.1 Estructura de Financiamiento	177
7.2.2 Cronograma de Financiamiento	177
7.3 Ingresos anuales.....	179
7.3.1 Ingresos por ventas	179
7.3.2 Recuperación de Capital de trabajo	180
7.3.3 Valor de Desecho Neto del activo fijo.....	180
7.4 Costos y Gastos anuales	181
7.4.1 Egresos Desembolsables	181
7.4.1.1 <i>Presupuesto de materias primas e insumos</i>	181
7.4.1.2 <i>Presupuesto de Mano de Obra Directa</i>	182
7.4.1.3 <i>Presupuesto de Costos Indirectos</i>	183
7.4.1.4 <i>Presupuesto de Gastos de Administración</i>	183
7.4.1.5 <i>Presupuesto de Gastos de Ventas</i>	184
7.4.2 Egresos no Desembolsables	184
7.4.2.1 <i>Depreciación</i>	184
7.4.2.2 <i>Amortización de Intangibles</i>	184
7.4.2.3 <i>Gasto por activos fijos no depreciables</i>	186
7.4.3 Costo de producción unitario y costo total unitario	187
7.4.4 Costos fijos y variables unitarios	188
Capítulo VIII: Estados Financieros Proyectados	189
8.1 Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros y flujo de caja.....	189
8.2 Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal.....	189
8.3 Flujo de Caja Operativo	191
8.4 Flujo de Capital.....	191
8.5 Flujo de Caja Económico	192
8.6 Flujo del Servicio de la deuda	193
Capítulo IX: Evaluación Económico Financiera.....	194
9.1 Cálculo de la Tasa de Descuento	194

9.1.1 Costo de Oportunidad.....	194
9.1.1.1 CAPM.....	194
9.1.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	194
9.2 Evaluación económica financiera.....	195
9.2.1 Indicadores de Rentabilidad.....	195
9.2.1.1 VANE y VANF	195
9.2.1.2 TIRE y TIRF, TIR modificado.....	195
9.2.1.3 Periodo de Recuperación descontado	196
9.2.1.4 Análisis Beneficio/Costo (B/C)	197
9.2.2 Análisis del Punto de equilibrio	197
9.2.2.1 Costos Variables, Costos Fijos	198
9.2.2.2 Estado de Resultados (costeo directo)	199
9.2.2.3 Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.....	199
9.2.2.4 Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles	200
9.3 Análisis de Sensibilidad y de riesgo	200
9.3.1 Variables de Entrada	200
9.3.2 Variables de Salida	200
9.3.3 Análisis Unidimensional	201
9.3.4 Análisis Multidimensional	202
9.3.5 Variables críticas del proyecto.....	203
9.3.6 Perfil de riesgo.....	203
CONCLUSIONES	204
RECOMENDACIONES.....	205
BIBLIOGRAFÍA.....	206
ANEXOS.....	208

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1. Carta Q'umara.....	19
Tabla 2. Datos Generales del Perú.....	21
Tabla 3 Tasa de Crecimiento Anual.....	22
Tabla 4 Incremento Población del Perú.....	22
Tabla 5 Ingreso per Cápita.....	22
Tabla 6 Población Económicamente Activa - PEA.....	23
Tabla 7 Balanza Comercial.....	23
Tabla 8 Producto Bruto Interno.....	24
Tabla 9 Tasa de Inflación.....	24
Tabla 10 Tasa de Interés Activa.....	25
Tabla 11 Tipo de Cambio.....	26
Tabla 12 Promedio de crecimiento anual del consumidor de alimentos fuera del Hogar.....	29
Tabla 13 Top de Mercados más grandes de consumidores de alimento fuera del Hogar en el año 2016.....	29
Tabla 14 Evolución en (Billones US\$) de consumidores de Asia que comen fuera del hogar.....	30
Tabla 15 Evolución en (Billones US\$) de consumidores de América que comen fuera del hogar ..	31
Tabla 16 Población estimada al 30 de junio por años calendario para el período 2012 – 2015.....	32
Tabla 17 Distribución de hogares según NSE 2017 – Lima Metropolitana.....	32
Tabla 18 Distribución de hogares según NSE 2017.....	33
Tabla 19 Principales proveedores.....	34
Tabla 20 Ticket promedio de consumo por persona.....	36
Tabla 21. Población por Zonas Geográficas 2016.....	59
Tabla 22. Población según edad en Lima Metropolitana.....	59
Tabla 23. Población femenina y masculina.....	60
Tabla 24. Criterios demográficos, geográfico, nivel socioeconómico y psicográfico.....	60
Tabla 25. Distritos de Zona 7.....	61
Tabla 26. Mercado Potencial.....	61
Tabla 27. Frecuencia de asistir a restaurantes.....	61
Tabla 28. Frecuencia de asistencia a restaurantes de comida gourmet.....	62
Tabla 29.....	62
Tabla 30.....	62
Tabla 31. Asistencia a Q'umara Gourmet.....	63
Tabla 32. Frecuencia de asistencia mensual, semestral y anual.....	63
Tabla 33. Ticket Promedio.....	64
Tabla 34. Frecuencia de compra.....	65
Tabla 35. Asistencia mensual, semestral y anual.....	65
Tabla 36. Costo de cada rubro con el ticket promedio.....	66
Tabla 37. Demanda anual en soles.....	67

Tabla 38. Demanda Anual en unidades	68
Tabla 39.....	69
Tabla 40. Campaña de Lanzamiento durante el horizonte de evaluación.....	82
Tabla 41. Aporte de capital social	84
Tabla 42. Forma Societaria	85
Tabla 43. Registro de Marca y Patentes.....	86
Tabla 44. Actividades y valorización de la legislación Laboral	88
Tabla 45. Actividades y valorización de la legislación Tributaria	89
Tabla 46. Otros aspectos legales.....	89
Tabla 47. Descripción de puesto - Gerente General.....	91
Tabla 48. Descripción de puesto - Administrador	93
Tabla 49. Descripción de puesto – Cajera	93
Tabla 50 Descripción de puesto – Anfitriona	95
Tabla 51. Descripción de puesto – Jefe de Cocina (Chef)	96
Tabla 52. Descripción de puesto – Jefe de Zona Fría	97
Tabla 53. Descripción de puesto – Jefe de Zona Caliente	98
Tabla 54. Descripción de puesto – Jefe de Zona de Postres	100
Tabla 55. Descripción de puesto – Ayudante del Chef	101
Tabla 56. Descripción de puesto – Steward (Lavaplatos)	103
Tabla 57. Descripción de puesto – Maitre (Jefe de Salón)	104
Tabla 58. Descripción de puesto - Mozo.....	105
Tabla 59 Descripción de puesto – Bartender.....	106
Tabla 60 Descripción de puesto – Ayudante del Bartender.....	107
Tabla 61 Descripción de puesto – Jefe de Almacén.....	108
Tabla 62 Descripción de puesto – Auxiliar de Almacén.....	109
Tabla 63. Descripción de servicio tercerizado y otros.....	110
Tabla 64. Tipo de contratación.....	111
Tabla 65. Planilla área administrativa	112
Tabla 66. Planilla del Área de Producción	113
Tabla 67. Planilla de servicios.....	114
Tabla 68. Planilla de recepción y almacenamiento.....	115
Tabla 69. Resumen de la planilla	116
Tabla 70. Proporción de la planilla de acuerdo a las ventas	116
Tabla 71. Horario laboral - Personal en planilla	117
Tabla 72. Horario de trabajo- Servicios Tercerizado	118
Tabla 73 Insumos de materia prima (kg)	119
Tabla 74 Insumos de materia prima (kg)	120
Tabla 75 Insumos de materia prima (kg)	121
Tabla 76 Insumos de materia prima (kg)	122
Tabla 77 Insumos de materia prima (kg)	123

Tabla 78 Insumos de materia prima (kg)	124
Tabla 79 Insumos adicionales (tiempo – minutos).....	124
Tabla 80. Proceso de Comercialización.....	128
Tabla 81. Proceso de Recepción del vehículo	128
Tabla 82. Proceso de Atención al cliente	129
Tabla 83. Proceso de orden del Pedido	130
Tabla 84. Proceso de Facturación	131
Tabla 85. Proceso de entrega del vehículo.....	132
Tabla 86. Proceso de Solicitud de Producción	136
Tabla 87. Proceso de Solicitud de Compras	137
Tabla 88. Proceso de Recepción y Validación.....	137
Tabla 89. Proceso Almacén	138
Tabla 90. Proceso de Refrigeración.....	139
Tabla 91. Proceso de Almacenamiento Diario.....	140
Tabla 92. Proceso de Mise and Place	141
Tabla 93. Proceso de Cocina	142
Tabla 94 Flujo de caja Operativo	191
Tabla 95 Flujo de Capital	191
Tabla 96 Flujo de Caja Económico	192
Tabla 97 Servicio de la deuda.....	193
Tabla 98 Flujo de Caja Financiero	193
Tabla 99. Flujo económico, financiero y WACC.....	195
Tabla 100. VANE y VANF	195
Tabla 101. TIRE y TIRF	195
Tabla 102. Período de Recuperación a partir de Flujos Descontados	196
Tabla 103. Análisis Beneficio/Costo (B/C)	197
Tabla 104. Análisis unidimensional variable demanda	201
Tabla 105. Análisis unidimensional variable precio	201
Tabla 106. Análisis unidimensional de Variación de Costos de producción y planillas.....	202

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación consiste en el desarrollo de un plan de negocios para la puesta en marcha de un restaurante gourmet de comida saludable en la ciudad de Lima. El objetivo central es demostrar porque es un negocio de esta característica es rentable y viable.

Para lograr lo anteriormente descrito se recopiló información de INEI, BCRP y también se utilizó información primaria y como herramientas se utilizaron; encuestas, focus group y entrevistas a expertos. Con esta información presentamos los principales resultados de nuestra investigación y de las encuesta:

El restaurante Q'umara Gorumet ofrece platos variados elaborados con insumos de productos naturales con propiedades medicinales como; quinua, maca, garbanzos, yacón, tocosh, entre otros. Ofreciendo a los comensales un producto peruano, saludable y nutritivo.

La inversión a realizar será de S/ 456,211.00 soles, de lo cual el 50% será cubierto a través de capital social y el 50% a través de financiamiento bancario.

En un horizonte de tiempo de 5 años, estimamos que el punto de equilibrio serán:

- Primer año (plato de fondo, entradas, bebidas y postres) : 59113 unidades donde equivale en soles **S/. 1,541,395**
- Segundo año (plato de fondo, entradas, bebidas y postres) : 50757 unidades donde equivale en soles **S/. 1,323,511**
- Tercer año (plato de fondo, entradas, bebidas y postres) : **50,287** unidades donde equivale en soles **S/. 1,311,272**
- Cuarto año (plato de fondo, entradas, bebidas y postres) : **48,656** unidades donde equivale en soles **S/. 1,268,725**
- Quinto año (plato de fondo, entradas, bebidas y postres) : **48,186** unidades donde equivale en soles **S/. 1,268,725**

Capítulo I: Información general

1.1 Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación

1.1.1 Nombre de la empresa

- Razón Social: Restaurante Vida Sana S.A.C
- Tipo de Empresa: Sociedad Anónima Cerrada
- Razón Comercial: Q'umara Gourmet
- Logo:

Elaboración Propia



1.1.2 Horizonte de evaluación

El presente proyecto se evaluará en un horizonte de 5 años efectivos, siendo el 2018 el año base.

1.2 Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria

1.2.1 Actividad económica: Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, el proyecto pertenece a “Actividades de Alojamiento y de Servicios de comidas.”

1.2.2 Código CIIU: 5610 – Actividades de restaurantes y servicio móvil de comidas ¹

1.3 Definición del negocio y Modelo CANVAS

Somos un Restaurante Gourmet que ofrece una variada carta elaborada a base de insumos peruanos con alto valor nutricional y propiedades medicinales con el objetivo de satisfacer a los comensales que tienen preferencia por la comida saludable.

Nuestro novedoso concepto de comida gourmet a base de insumos oriundos del Perú con alto valor medicinal pretende instruir a los comensales, nacionales e internacionales, de las propiedades y beneficios para la salud, a corto y largo.

Uno de nuestros objetivos es insertar a la comunidad dentro de la cadena de valor del

¹ Fuente: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

restaurante, creando un concepto de alta cocina que propicie el desarrollo social y económico de los pequeños productores.

Cuadro 1. Modelo CANVAS

Q'UMARA RESTAURANTE GOURMET				
SOCIOS CLAVES - Proveedores - Alianzas con agencias turísticas (Tripadvisor - Atrapalo) - Sociedad Peruana de Gastronomía (APEGA)	ACTIVIDADES CLAVE - Propuesta innovadora. - Garantizar la máxima seguridad y calidad en los alimentos y bebidas. - Excelente atención al cliente.	PROPUESTA DE VALOR Ofrecer un novedosa carta elaborada a base de insumos peruanos con alto valor medicinal y nutricional con el objetivo de satisfacer a los comensales que tienen preferencia por la comida peruana.	RELACIONES CON LOS CLIENTES - Campañas de lanzamiento, ofreciendo una degustación de la carta en porciones pequeñas. - Saludo por fechas especiales (cumpleaños, aniversarios, etc) - Servicio personalizado. - Completar encuestas de satisfacción luego de cada visita para conocer las oportunidades de mejora.	SEGMENTO DE CLIENTES - NSE: AB - Ubicación: Zona 7 (Miraflores, Surco, San Isidro, La Molina y San Borja). - Edad : 25 a 65 años - Estilos de vida: Innovadores, modernos, vida saludable.
	RECURSOS CLAVE - Cocineros y mozos capacitados - Responsable de compras. - Responsable de marketing. - Área de cocina y salón implementada. - Estacionamiento - Software de pago		CANALES - Restaurante - Eventos gastronómicos - Publicidad en redes sociales. - Página web - Promociones mediante cupones de entidades bancarias (BCP,	
COSTOS - Inversión en acondicionamiento de local - Costos de publicidad - Costos de mantenimiento de servicios generales. (limpieza e inmueble)		LINEAS DE INGRESO - Efectivo - Tarjeta de credito - Transferencias bancarias		

1.4 Descripción del producto

Con la intención de mejorar la calidad de vida de nuestros clientes el restaurante Q'UMARA ofrecerá una carta variada que estará compuesta de:

- Entradas.
- Platos de Fondo.
- Postres.
- Bebidas refrescantes.

Los productos realizados en Q'umara Gourmet serán elaborados con insumos oriundos del Perú, que cuentan con un gran valor nutricional y con propiedades medicinales, que aporten grandes beneficios a la salud de todas aquellas personas que gusten de una buena alimentación y cuiden su bienestar. Los platos serán elaborados por profesionales que producirán cuidadosamente los productos utilizando la porción adecuada y sobre todo dándole el toque de sabor exquisito para el paladar exigente de los comensales.

INSUMOS ORIUNDOS PERUANOS.

- **El Tarwi:** Es un alimento peruano sembrado en la zona centro (Ancash, Huánuco) y sur del Perú (Cuzco, Puno) a 3900 msnm. conocido también como chocho o lupino es un grano con un gran valor nutricional excepcional por su gran cantidad de proteínas, vitaminas, calcio, fibra, hierro y minerales. Es recomendable para mujeres embarazadas y niños en crecimiento y para personas con diabetes.



- **La Maca:** Es un tubérculo de origen andino y cultivado en Perú, contiene proteínas y minerales, es un alimento energizante ideal para deportistas, aumenta la fertilidad y ayuda a incrementar la libido tanto en hombres como mujeres.



- **El Tocosh,** Conocido también como togosh o tocos es un producto obtenido de la papa andina peruana, que pasa por un proceso de fermentación bacteriana. Posee beneficios nutricionales y medicinales muy importantes para nuestra salud, ayuda a incrementar el sistema inmunológico, combate ulceras gástricas, gastritis crónica. razón por la que se le conoce como la penicilina natural del Perú.



- **El Olluco** contiene alto poder nutritivo, posee gran contenido de almidón, azúcares, proteínas es considerado dietético por su bajo contenido de calorías y fibra. Bueno para la labor de parto, dolores estomacales y la jaqueca.



- **La Quinoa:** es un grano que crece en las zonas más altas de los andes peruanos, tiene gran importancia nutricional como proteínas, aminoácidos, es una fuente rica en carbohidratos y fibras que ayuda a perder peso y reducir los niveles de colesterol y nos brinda energía.



- **El Yacon:** Es una raíz andina que crece en las montañas húmedas del Perú, gracias al tipo de azúcar que contiene no es asimilado por el organismo humano, es bueno para las personas que tienen Diabetes. gracias a los probióticos que contiene ayuda a balancear los desórdenes gastrointestinales y previene infecciones digestivas.



- **La Muña:** Arbusto andino de flores blancas que crece en las zonas altoandinas del Perú, tiene un efecto estimulante en todo nuestro organismo ayuda a tener una mejor digestión, es buena para aliviar los cólicos menstruales y mareos. Además, es una magnífica alternativa para las personas asmáticas y con problemas de tos.



- **Maíz Morado:** oriundo de los andes peruanos, es un poderoso antioxidante que ayuda a mejorar la circulación. Previene el cáncer de colon y mejora la salud de las personas que sufren de hipertensión.



- **La Chanca Piedra:** Es una planta silvestre que abunda en la selva del Perú, es buena para eliminar los cálculos renales y para la vesícula biliar. Actúa como hepato protector cuidando el hígado.



- **La carne de Alpaca:** Las Alpacas son autóctonas de los andes peruano, su carne aporta varios beneficios principalmente por su alto contenido de proteínas y hierro y bajo aporte de grasas y colesterol. Es apta para todos y se puede incluir en una dieta equilibrada. Por sus propiedades y beneficios es una gran alternativa para las personas que presentan colesterol elevado en la sangre, anemia, obesidad y sobrepeso.



- **Aceite de oliva:** Es una semilla que tiene un alto contenido de ácidos grasos omega 3, omega 6 y omega 9 estos ayudan a reducir el colesterol malo y disminución de triglicéridos. Contiene antioxidantes, vitaminas A y E. Refuerza el sistema inmunológico y Regular la presión arterial. Previene del infarto del miocardio y de la trombosis arterial.



- **La Coca:** Es una planta originaria de los andes amazónicos, crece en tierras altas, cálidas y húmedas en la parte oriental de los andes, se puede tomar como infusión ya que es buena para aliviar los males de altura controla la sensación de hambre y mitiga el cansancio.



PRODUCTOS PARA ACOMPAÑAR

- La Zanahoria
- La Cebada:
- La Trucha:
- El Esparrago
- La Habas
- El choclo
- La Alcachofa
- El arroz
- La Berenjena
- La Palta
- El Salmón
- Huevos
- Linaza
- Piña
- Canela y Clavo de olor.
- Leche
- Camote
- La Cebolla
- El Ajo
- Azúcar
- Vinagre Blanco.
- Pimienta.

Qúmara ofrecerá una variada carta elaborada con insumos oriundos peruanos con propiedades medicinales.

Ensaladas

Ensalada 1 Solterito de Quinoa

Ensalada 2 Ensalada Fiesta

Ensalada 3 Ensalada Qumara

Ensalada 4 Ensalada de Alcachofa

Ensalada 5 Ensalada de habas

Ensalada 6 Salpicón de pollo

Ensalada 7 Ensalada la poderosa

Ensalada 8 Ensalada de Berenjena

Plato de fondos

Plato de fondo 1 Quinoa primavera

Plato de fondo 2 Guiso de Garbanzos con lomo

Plato de fondo 3 Puré de quinua con alpaca al horno

Plato de fondo 4 Saltado de Quinoa

Plato de fondo 5 Lomo saltado perucho

Plato de fondo 6 Asado de alpaca con verduras

Plato de fondo 7 Estofado de Alpaca

Plato de fondo 8 Trucha arcoíris

Plato de fondo 9 Escabeche de Salmón

Bebidas

Bebidas Emoliente Calculador

Bebidas Brebaje sanador

Bebidas Infusión de coca

Postres

Postre 1 Muffin de maca

Postre 2 Delicia de quinua

Postre 3 Mazamorra de tocosh

Tabla 1. Carta Q'umara

1.5 Oportunidad de negocio.

- Boom gastronómico
- Diversidad de alimentos
- Ingresos en la economía positiva
- Tendencia de consumo de comida saludable
- Nicho de comida medicinal no explotada

1.6 Estrategia genérica de la empresa.

La estrategia que utilizaremos será de diferenciación, porque entraremos al mercado de restaurantes con una innovadora idea de comida saludable y medicinal, ya que existen muchos restaurantes que ofrecen comida elaborada con productos naturales, pero no medicinales, esta será nuestra estrategia para diferenciarnos de los demás

Capítulo II: Análisis del Entorno

2.1 Análisis del Macro entorno

2.1.1 Del País (últimos 5 años o último año según corresponda).

2.1.1.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.

Tabla 2. Datos Generales del Perú

País	Perú
Capital	Lima
Ciudades Importantes	Ayacucho, Arequipa, Cajamarca, Chiclayo, Cuzco, Huancayo, Huaraz, Ica, Iquitos, Lima, Piura, Puno, Tacna y Trujillo
Superficie	1'285,215,6 Km ²
Número de habitantes	31'488,625

Elaboración Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Información – INEI

En cuanto a los distritos a los cuales nos enfocamos, San Isidro cuenta con una Superficie de 11.1 km² y 55 006 habitantes. Por su parte, Miraflores cuenta con 9.62 Km² de superficie y una población de 82 805. Santiago de Surco tiene una superficie de 34.75km² y 405 925 habitantes.

2.1.1.2 Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa.

Tasa de Crecimiento

La tasa de crecimiento del promedio anual del 2012 al 2016 es de 1,325 %.
Obtuvimos este resultado promediado las siguientes tasas:

Tabla 3 *Tasa de Crecimiento Anual*

Tasa de Crecimiento Anual (Valores Expresados en %)	
Año	Porcentaje (%)
2012	1,332
2013	1,34
2014	1,325
2015	1,294
2016	1,258

Elaboración Propia

Fuente: Banco Mundial

A continuación mostraremos el siguiente cuadro de los números de habitantes por año:

Tabla 4 *Incremento Población del Perú*

Incremento Población del Perú (Valores en Número de Habitantes)	
Año	Número de Habitantes
2012	30'135,875
2013	30'475,144
2014	30'814,175
2015	31'151,643
2016	31'488,625

Elaboración Propia

Ingreso per Cápita:

El ingreso per Cápita es el ingreso percibido por persona dentro de un país en un periodo determinado de tiempo. Si se da un crecimiento en el monto del ingreso per cápita, es probable que el consumo se incremente lo que significa una oportunidad para nosotros.

Tabla 5 *Ingreso per Cápita*

Ingreso per Cápita					
(Expresado en US\$)					
Año	2012	2013	2014	2015	2016
Ingreso per Cápita	\$6.387,785	\$6.583,116	\$6.491,052	\$6.030,343	\$6.049,233

Población económicamente activa – PEA: Está conformada por todas las personas que se encuentran trabajando o buscando activamente trabajo (desempleados), la mínima edad establecida en el Perú es de 14 años y más.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la población en los últimos cinco años cuenta con la edad mínima establecida, 14 años en Perú

Tabla 6 Población Económicamente Activa - PEA

Población Económicamente Activa – PEA (Valores en Número de Habitantes)	
Año	PEA Perú
2012	16.877.946
2013	17.052.053
2014	17.169.757
2015	17.209.782
2016	17.533.068

Elaboración Propia

Fuente: Banco Mundial

2.1.1.3 Balanza comercial: Importaciones y Exportaciones. (2012-2016)

La Balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones durante un periodo determinado de tiempo.

Tabla 7 *Balanza Comercial*

Balanza Comercial					
(Valores en Millones de dólares americanos)					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	47,376	42,861	39,533	34,414	37,020
Importaciones	37,152	42,356	41,042	37,331	35,132
Balanza Comercial	10,224	505	-1,509	-2,917	1,888

Elaboración Propia

Fuente: Banco Central de la Reserva del Perú-BCR

2.1.1.4 PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.

Producto Bruto Interno-PBI

El PBI, se conoce como el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un periodo de tiempo.

Tabla 8 *Producto Bruto Interno*

Producto Bruto Interno (Valores Expresados en millones de soles y porcentajes %)		
Año	PBI Millones (S/.)	PBI Real (Var. %)
2012	431,199	6,14
2013	456,435	5,853
2014	467,181	2,354
2015	482,370	3,251
2016	501,098	3,882

Elaboración Propia

Fuente: Banco Mundial

Tasa de Inflación

La inflación representa el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo estable.

Tabla 9 *Tasa de Inflación*

Tasa de Inflación (Valores Expresados en porcentajes)	
Año	(Var. %)
2012	3,654
2013	2,817
2014	3,226
2015	3,555
2016	3,596

Elaboración Propia

Fuente: Banco Mundial

Tasa de Interés

Se denomina al pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. De igual manera, es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta. Hay dos tipos, interés simple y compuesto.

Tabla 10 *Tasa de Interés Activa*

Tasa de Interés Activa (Valores Expresados en Soles)	
Año	TAMN (Valores en Soles)
2012	4.25
2013	4.00
2014	3.50
2015	3.75
2016	4.25

Elaboración Propia

Fuente: BCRP

Tipo de Cambio

Se define como el valor de una divisa o moneda extranjera en unidades de moneda nacional.

Tabla 11 *Tipo de Cambio*

Tipo de Cambio (Valores Expresados en Soles/Dólares)	
Año	TC. (Soles/Dólares)
2012	2,638.00
2013	2,702.00
2014	2,839.00
2015	3,184.00
2016	3,375.00

Elaboración Propia

Fuente: Banco Mundial

Riesgo País

Se define como el grado de estabilidad económica y política de una nación. Se puede decir que de acuerdo a las imágenes que presentan líneas abajo se aprecian posterior que el Riesgo País cambia diariamente.



FECHA	VALOR	VARIACION
29/01/2018	98	-2,97%
25/01/2018	101	3,05%
24/01/2018	98	0,00%
23/01/2018	98	1,02%
22/01/2018	97	0,00%
19/01/2018	97	1,04%
18/01/2018	96	-9,09%
17/01/2018	99	1,02%
16/01/2018	98	1,03%
15/01/2018	97	0,00%
12/01/2018	97	0,00%
11/01/2018	97	1,04%
10/01/2018	98	2,13%
09/01/2018	94	-5,05%
08/01/2018	99	-1,98%
05/01/2018	101	-2,88%
04/01/2018	104	-1,89%

2.1.1.5 Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.

Antes de iniciar operaciones, se debe tener en cuenta las siguientes leyes, normas y resoluciones para el buen funcionamiento en el establecimiento.

- La Norma HACCP es un procedimiento que tiene como objetivo mejorar la Inocuidad de los alimentos evitando los peligros microbiológicos o de cualquier otro tipo que pongan en riesgo la salud del consumidor.
- Por consiguiente, el gobierno desempeña una labor fundamental en la difusión y comercialización de productos nacionales. Por lo que consideramos relevante en el sector, la **Ley de Industrias N° 23407** , dicha ley incentiva la actividad agrícola de productos andinos, saludables; lo que favorece para la adquisición de productos.
- **Ley N° 26842: Ley General de Salud**

Ley General de Salud en el Artículo Artículo 88° (Capítulo V de la La producción y comercio de alimentos y bebidas destinados al consumo humano) así como de bebidas alcohólicas están sujetos a vigilancia higiénica y sanitaria, en protección de la salud.

2.1.2 Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda)

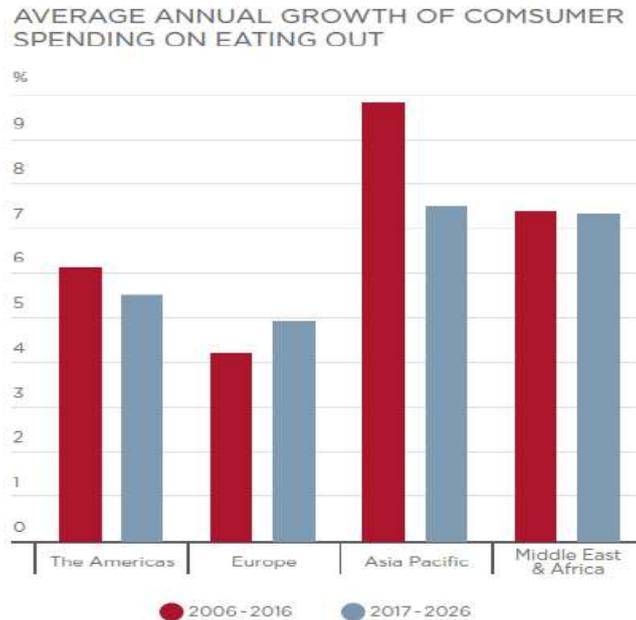
2.1.2.1 Mercado Internacional.

A continuación, se describen algunos aspectos principales sobre la participación del Perú en el mercado de la gastronomía Internacional:

- Perú está en el top de los 50 mejores restaurantes, esto es principalmente porque ningún otro país cuenta con más de 3 restaurantes dentro del top 50, a excepción de Perú.
- Lima está en el top por estos excelentes restaurantes: Maido (Número 1), Central (Número 2) y Astrid y Gastón (Número 7). Cada uno ofrece diferentes aspectos de la creatividad culinaria y diversidad de cultura de Perú. (Theworlds50best)
- Analizando el sector gastronómico en el mercado mundial, los precios de la carta de los restaurantes top del Perú son más bajos en comparación al promedio de los precios de sus equivalentes en otros países.
- Un menú de degustación en Central, Maido y Astrid y Gastón oscilan desde \$100 a \$125, en comparación a una cena en el Eleven Madison Park de Nueva York a \$295, y en el Ledbury en London a \$170.
- Un artículo del diario gestión publicada a inicios de este año, el cual se basa en datos del sitio web bloomberg, califica a Lima como la mejor ciudad gastronómica del planeta:

“Lima se corona entonces como la ciudad con la mejor gastronomía del planeta gracias a los restaurantes Central (4° lugar), Maido (13° lugar) y Astrid y Gastón (30° lugar).” (Diario Gestión, 2016).

Tabla 12 Promedio de crecimiento anual del consumidor de alimentos fuera del Hogar

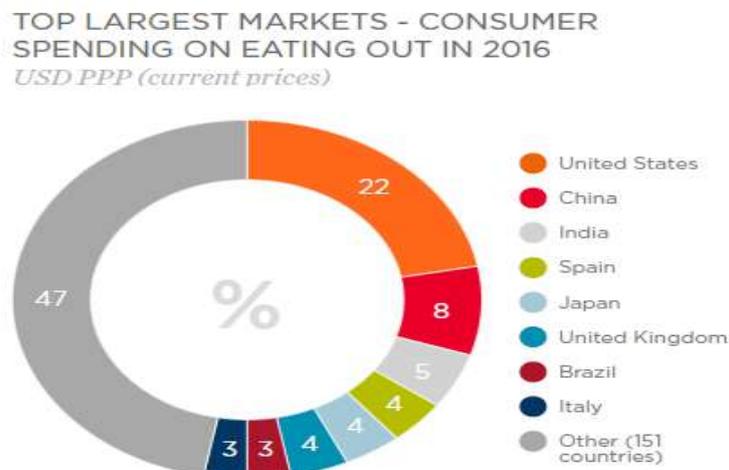


Fuente: The global food & Beverage market – CUSHMAN & WAKEFIELD

- Asia-Pacífico es la región con crecimiento más rápido en términos del consumidor de alimentos fuera del hogar, con un promedio anual de crecimiento del 9.8% entre los años 2006 y 2016 y del 7.5% proyectado para el periodo 2017-2026.

Medio Oriente y África fueron la segunda región con crecimiento rápido entre los periodos 2006 y 16 con un promedio de crecimiento del 7.4% y del 7.3% proyectado para el periodo 2017-2026.

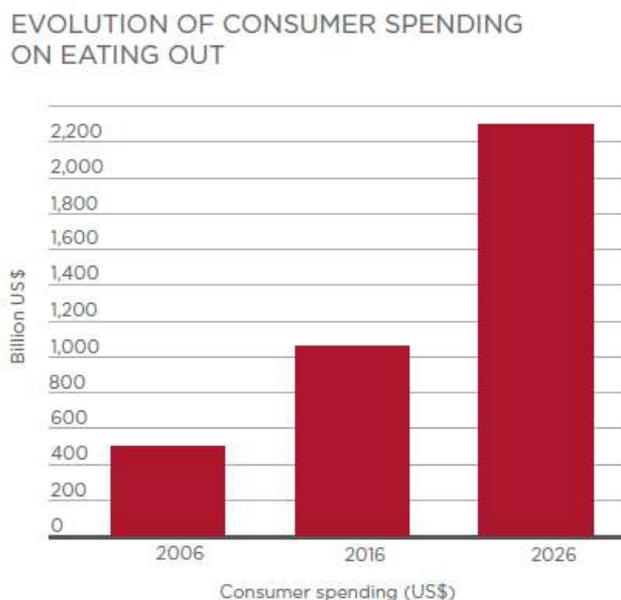
Tabla 13 Top de Mercados más grandes de consumidores de alimento fuera del Hogar en el año 2016



Fuente: The global food & Beverage market – CUSHMAN & WAKEFIELD

- En el año 2016, Estados Unidos, China, India España y Japón fueron los 5 mercados más grandes en términos de consumo de alimentos fuera del hogar.

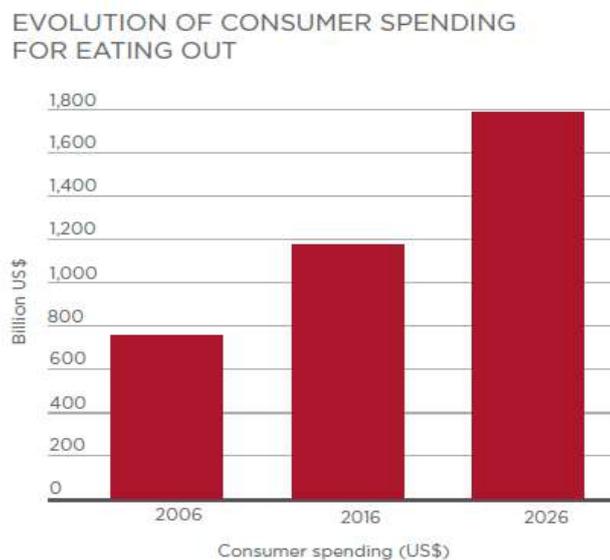
Tabla 14 Evolución en (Billones US\$) de consumidores de Asia que comen fuera del hogar



Fuente: The global food & Beverage market – CUSHMAN & WAKEFIELD

- El crecimiento anual durante los últimos 10 años de los consumidores que gastan en comer fuera del hogar al año 2016 fue de \$ 1,052 billones (PPP), cifra que representa el 32% del consumidor global.
- Promedio anual de crecimiento durante los últimos 10 años 2006 - 2016: 9.8 %
- Promedio anual de crecimiento durante los próximos 10 años 2017 - 2026: 7.5%
- La gráfica anterior muestra un crecimiento constante y alto para los consumidores de alimentos fuera del hogar para el mercado Asia Pacífico, lo cual es una referencia positiva para el sector gastronómico.

Tabla 15 Evolución en (Billones US\$) de consumidores de América que comen fuera del hogar



Source: Oxford Economics

Fuente: The global food & Beverage market – CUSHMAN & WAKEFIELD

- El crecimiento anual durante los últimos 10 años de los consumidores que gastan en comer fuera del hogar, durante el 2016 fue de \$ 1,174 billones (PPP), representando el 36% del consumidor global.
- Promedio anual de crecimiento durante los últimos 10 años 2006 - 2016: 6.1 %
- Promedio anual de crecimiento durante los próximos 10 años 2017 - 2026: 5.5%

2.1.2.2 Mercado del consumidor.

En la actualidad, existe la tendencia al consumo de productos y comida saludable, libres de preservantes y de exceso de grasas; por esto consideramos que para el consumidor el valor de consumir un alimento sano con atributos medicinales es alto, principalmente para las personas que pertenecen a un NSE A y B.

- “Las proyecciones de población constituyen un elemento de importancia fundamental no sólo para los usuarios privados, sino también los sectores gubernamentales, en particular para las áreas de planificación y desarrollo, ya que permiten conocer la probable evolución cuantitativa de la población como antecedente para propiciar y orientar la transformación cualitativa y el desarrollo integral de la sociedad futura”

Tabla 16 Población estimada al 30 de junio por años calendario para el período 2012 – 2015

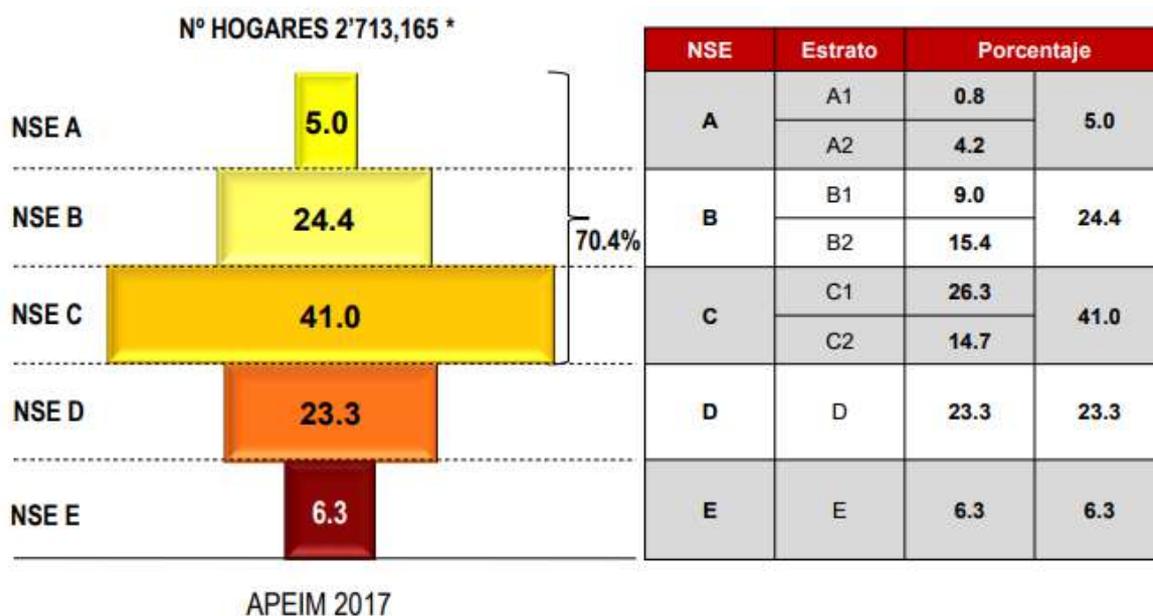
POBLACIÓN ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, POR AÑOS CALENDARIO Y SEXO, SEGÚN DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y DISTRITO, 2012-2015					
UBIGEO	DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y	2012	2013	2014	2015
		Total	Total	Total	Total
150000	LIMA	9,395,149	9,540,996	9,689,011	9,838,251
150100	LIMA	8,481,415	8,617,314	8,755,262	8,894,412
150101	LIMA	286,849	281,861	276,857	271,814
150114	LA MOLINA	157,638	162,237	166,912	171,646
150122	MIRAFLORES	84,473	83,649	82,805	81,932
150131	SAN ISIDRO	56,570	55,792	55,006	54,206
150140	SANTIAGO DE SURCO	326,928	332,725	338,509	344,242

Fuente: INEI 2017

Fuente: INEI: proyectos.inei.gov.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib1020/cap01.pdf

- El siguiente cuadro muestra la población estimada del periodo 2012 al 2015 para Lima Metropolitana, así como el crecimiento poblacional en los distritos de La Molina, Miraflores, San Borja, San Isidro, San Miguel y Santiago de Surco.
- Esta información nos permite conocer el mercado potencial información, con la que trabajaremos para determinar nuestro mercado objetivo.

Tabla 17 Distribución de hogares según NSE 2017 – Lima Metropolitana



Fuente: APEIM NSE 2017

- En el estudio realizado por APEIM (Asociación Peruana de Empresas de la Investigación de Mercados) sobre los niveles socioeconómicos, en agosto del 2017 que

el 41% de la población pertenecen al nivel socioeconómico C, 24.4 % al NSE B y sólo el 5.0 % al NSE A.

Tabla 18 Distribución de hogares según NSE 2017



INGRESOS Y GASTOS SEGÚN NSE 2017 - LIMA METROPOLITANA

PROMEDIOS	Lima Metropolitana							
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – gasto promedio	S/. 1,268	S/. 1,582	S/. 1,461	S/. 1,286	S/. 1,319	S/. 1,227	S/. 1,062	S/. 912
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 170	S/. 333	S/. 242	S/. 152	S/. 168	S/. 123	S/. 112	S/. 98
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 472	S/. 998	S/. 690	S/. 429	S/. 453	S/. 386	S/. 281	S/. 190
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 205	S/. 1,068	S/. 293	S/. 130	S/. 140	S/. 112	S/. 95	S/. 78
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 253	S/. 609	S/. 355	S/. 230	S/. 262	S/. 173	S/. 151	S/. 100
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 405	S/. 1,424	S/. 668	S/. 320	S/. 355	S/. 256	S/. 147	S/. 90
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 475	S/. 1,321	S/. 800	S/. 380	S/. 423	S/. 302	S/. 219	S/. 112
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 220	S/. 465	S/. 307	S/. 195	S/. 209	S/. 169	S/. 142	S/. 140
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,468	S/. 7,800	S/. 4,815	S/. 3,122	S/. 3,329	S/. 2,748	S/. 2,211	S/. 1,719
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	S/. 5,006	S/. 14,205	S/. 7,297	S/. 4,193	S/. 4,586	S/. 3,483	S/. 2,851	S/. 2,120

Fuente: APEIM NSE 2017

- Del mismo informe se obtiene que el promedio de gasto en alimentos, que corresponde al grupo 1 es de S/. 1,582, S/. 1,461 y S/. 1,286 respectivamente para los niveles socioeconómicos A, B y C.
- Mientras que en el grupo 7, “Esparcimiento, diversión y servicios culturales y de enseñanza el gasto promedio es de S/. 1,321, S/. 800 y S/.380 respectivamente para los niveles socio económicos A, B y C.
- Nuestro negocio estará enfocado al segmento conformado por los niveles socioeconómicos A y B, de los distritos de la zona 7 de Lima Metropolitana, conformados por San Isidro, San Borja, Miraflores, Santiago de Surco y La Molina.

El comportamiento de compra del consumidor limeño, es tradicional y conservador, por lo que no demuestra mucha innovación en sus conductas de compra.

2.1.2.3 Mercado de proveedores.

- Para la elaboración de nuestra carta, los insumos forman la base fundamental.
- Los proveedores serán variados debido a que no existe un mercado único donde

podamos conseguir todos los insumos.

- La compra de carnes y pescados se harán de forma directa por el personal de cocina especializado.
- Como nuestros principales proveedores estarán ubicados en los mercados mayoristas de la ciudad, debemos considerar los distintos factores que influirán en la oferta y demanda de los insumos, a continuación se mencionan algunos de estos factores a tener en cuenta:
 - o Estacionalidad del cultivo.
 - o Condiciones meteorológicas
 - o Huelgas y paros de transportistas

Tabla 19 Principales proveedores

Proveedor	Descripción	Tipo de Proveedor	Ubicación
Mercado de Productores	Condimentos, especias, vegetales, cereales y legumbres	Insumos	Ate Virtarte
INPELSA	Carne de res, cordero	Carnes	El Agustino
Mercado de Frutas	Frutas	Insumos	Ate Virtarte
ANPE PERÚ	Condimentos, especias, vegetales, cereales y legumbres		
APC	Limpieza y mantenimiento	Mantenimiento	Miraflores
Terminal de Chorrillos	Pesca del día	Pescados	Chorrillos
Mercado de Ceres	Insumos elaborados, o pedidos a demanda como la alpaca, tocosh	Insumos	Ate Virtarte

Fuente: Elaboración Propia

2.1.2.4 Mercado competidor.

- En el mercado peruano no hay un competidor directo con respecto al producto que plantea Q'umara.
- Q'umara propone un producto que utiliza insumos naturales con propiedades medicinales y además es un restaurante gourmet, generando una nueva alternativa en

la gastronomía peruana.

- Utiliza insumos no tan agradables al paladar en su carta, que al combinarlos con otros insumos más sofisticados logramos finalmente un producto final sabroso.
- Una oportunidad que presentamos es que el consumo de productos naturales se encuentra en crecimiento.
- La gastronomía peruana es reconocida internacionalmente.

2.1.2.5 Mercado distribuidor.

- Nuestra Empresa al ser un restaurante realiza un mercado B2C.
- B2C “Business to Consumer” De la empresa al consumidor.
- La empresa llega directamente al consumidor final.
- El proceso es mucho más corto.
- Comunicación más estrecha con el cliente.
- Tamaño del mercado es grande, numeroso y muy global.
- En la estrategia de marketing es más común la publicidad en medios masivos (TV, Radio, Web, Email y redes sociales)
- Los costos de las ventas son variables.

2.2 Análisis del Micro entorno

2.2.1 Competidores actuales: Nivel de competitividad.

COMPETENCIA MEDIA – BAJA

- Q'umara no tiene una competencia directa, ya que no existe dentro del clúster de restaurantes gourmet de 5 tenedores, una carta con ingredientes medicinales, pero si con ingredientes peruanos.
- En la ciudad de Lima se puede identificar como competencia indirecta los restaurantes de comida gourmet saludable. Según encuesta realizada (El comercio, 2017) a comensales que son asiduos a restaurantes gourmet de comida peruana se detalla lo siguiente:

1. ASTRID Y GASTON: tiene una calificación del 9/10. Se ubica en San Isidro.
2. RAFAEL: tiene una calificación del 9/10. Se ubica en Miraflores.
3. CENTRAL: tiene una calificación del 9.4/10. Se ubica en Miraflores.
4. MAIDO: tiene una calificación del 9.3/10. Miraflores
5. LA GLORIA: tiene una calificación del 8.3/10. Se ubica en Miraflores.

Tabla 20 *Ticket promedio de consumo por persona*

	CENTRAL	ASTRID & GASTON	MAIDO	RAFAEL
Precio promedio por persona	S/. 350	S/. 250	S/. 300	S/. 120

- Los tickets promedio de los competidores indirectos varían de S/. 120 soles a S/. 350.

Restaurante “Astrid y Gastón”



Restaurante “Rafael”



Restaurante “Central”



Restaurante “La Gloria”



Restaurante “Maido”



2.2.2 *Fuerza negociadora de los clientes*

- **ALTA**; Los clientes han ido modificando sus preferencias por la gran oferta de restaurantes gourmet. Uno de los principales intereses es la atención y el trato del personal hacia el cliente. Existen muchos clientes dispuestos a pagar el precio máximo por una experiencia óptima.
- Los clientes tienen las siguientes características de negociación:
 1. Exigen un excelente sabor y una porción adecuada.
 2. Exigen la elección de los insumos con la calidad y minuciosidad requerida, no aceptan que existan adicionales como, por ejemplo; pellejos, cascaras, pepas, etc.

3. Eligen un ambiente elegante, donde se pueda conversar a gusto con una música de fondo que acompañe el contexto.
 4. Eligen una ubicación estratégica donde encuentren estacionamiento.
 5. Exigen que cuenten con los equipos necesarios para tener una experiencia agradable, entre luces, estufas si es invierno, áreas ventiladas si es verano. Añadiendo el menaje adecuado.
- Las personas que asistirían a Q'umara serían personas entre los 25 y 60 años de los siguientes distritos de Lima Metropolitana: San Isidro, San Borja, Surco, La Molina, y Miraflores. El sexo es indiferente, ya que estaría dirigido de igual forma para hombres y mujeres, pertenecientes a la clase social media-alta.

2.2.3 Fuerza negociadora de los proveedores.

- **Chefs:** Los principales proveedores directo son los chefs, ya que son ellos los encargados de buscar los insumos en supermercados, mercados y otros, para poder ofrecer a nuestros clientes; un producto de calidad. En este caso nuestros chefs tienen el poder de negociación ya que son ellos los que van a elegir el producto de su preferencia ya sea por precio o por a característica que consideren relevante.

Distribución de insumos: empresas especializadas en la distribución de insumos oriundos del Perú que lo pueden encontrar de manera local en zona centro y zona sur. Dichos insumos deberán ser transportados adecuándose a la estación de cosecha de cada producto.

Distribución maquinaria y equipos: Con respecto a la implementación de muebles y decoración del ambiente, se va negociar con proveedores y se elegirá la mejor opción de mejor calidad a un precio adecuado.

2.2.4 Amenaza de productos sustitutos.

- Al incrementarse la oferta, los consumidores pueden elegir a la competencia indirecta, mencionada anteriormente.
- Al disminuir la oferta, los consumidores optaran por consumir comidas en el rubro de fast food, y no gourmet.

2.2.5 Competidores potenciales barreras de entrada.

- Q'umara Gourmet compite con los restaurantes gourmet que ya se encuentran dentro de la oferta, dichos restaurantes podrían trabajar con el mismo modelo de negocio,

relacionado al tema medicinal y ocasionarían una barrera de entrada.

- Aumento de la oferta de comida saludable.

Capítulo III: Plan Estratégico

3.1 Visión y misión de la empresa.

Misión

Somos un restaurante gourmet dedicado a brindar a nuestros clientes un producto saludable, elaborado con insumos 100% peruanos con valor nutricional y medicinal; resaltando la combinación perfecta de la herencia de su historia, mestizaje y sabor único, generando un gran desarrollo económico y social al país y a la empresa.

Visión

Ser uno de los mejores restaurantes y consolidados en la gastronomía peruana dedicados a la comercialización de platos típicos con insumos naturales y medicinales, manteniendo el compromiso con nuestros trabajadores y clientes; Logrando insertar en la gente una cultura saludable la cual se propague a nivel nacional.

3.2 Análisis FOD

		Fortalezas	Debilidades
		Interior	<p>F1: Contamos con un portafolio de productos de alta calidad con alto valor nutritivo y medicinal.</p> <p>F2: Unico restaurante gourmet con insumos naturales y propiedades medicinales.</p> <p>F3: Contamos con un staff de profesionales calificados.</p> <p>F4: Los emprendedores cuentan con experiencia en los rubros de Sistemas, Turismo y Hoteleria, Recursos Humanos y Administración.</p>
Exterior			
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO	
<p>O1: Tendencia a consumir productos naturales a nivel mundial.</p> <p>O2: Oportunidad de ser una marca conocida gracias a ferias internacionales en la que se puede participar (Mistura, Expoferias,etc)</p> <p>O3: Aumento en la cultura de comer fuera.</p> <p>O4: La economía del Perú esta creciendo.</p> <p>O5: Continua expansión del sector de restaurantes en Miraflores.</p>	<p>F1O2: Un producto de calidad nos permite poder participar en ferias exponiendo sus valores nutritivos y medicinales.</p> <p>F2O1: Estrategias de diferenciación con nuestro producto 100 % natural y medicinal.</p> <p>F4O3: Realizar publicidad orientada al segmento de personas que come fuera de casa basado estrategias de marketing y comerciales.</p> <p>F3O3: Capacitar y actualizar constantemente a nuestro staff de profesionales para afrontar el aumento de la demanda ante las necesidades y preferencias de los clientes.</p>	<p>D5O3: Aprovechar el alto tránsito y demanda de consumidores para contrarrestar la falta de ingresos en ciertas horas ya que se depende del horario de atención establecido.</p> <p>D1O1: Aprovechar la tendencia de los consumidores para brindar una buena atención que el cliente se merece consiguiendo con ello su lealtad.</p> <p>D2O2: Convocar a personajes reconocidos en el sector, con la finalidad de que utilice nuestro producto (ejemplo : Gastón Acurio, Rafael Osterlin).</p> <p>D3O2: Participación de los emprendedores continuamente en las ferias internacionales donde se pueda adquirir mas conocimientos en la gastronomía.</p>	
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA	
<p>A1: Desastres naturales.</p> <p>A2: Competencia con productos alternativos y más economicos.</p> <p>A3: No lograr alcanzar un sabor agradable en el producto final.</p> <p>A4: Entrada de nuevos competidores.</p>	<p>F4A2: Diseñar estrategias de marketing de defensa de posición ante aparición de competencias en el mercado.</p> <p>F3A1: Realizar estudio de estacionalidad para evitar la falta de stock de los insumos.</p> <p>FP1A2: Hacer publicidad que refuerce el valor nutritivo y medicinal del producto para alejarnos de los productos alternativos.</p>	<p>D4A2: La existencia de Cajas Municipales y Cooperativas de Ahorro y Crédito solicitan pocos requisitos para préstamos.</p> <p>D2A4: Priorizar un marketing virtual mediante las Redes sociales y pagina web resaltando las propiedades del producto y asi lograr una diferenciación ante los nuevos competidores.</p> <p>D3A3: Capacitar continuamente al personal de cocina para poder obtener siempre el producto final con un sabor agradable.</p>	

3.3 Objetivos

Objetivo General

- Ofrecer un servicio de restaurante gourmet de comida típica peruana con productos oriundos de gran valor nutricional y medicinal.

Objetivos Específicos: (Horizonte de tiempo: 5 años)

- Determinar gustos y preferencias en los platos típicos a ofrecer.
- Brindar capacitaciones al personal y tener conocimiento de una cultura saludable.
- Desarrollar una buena gestión social y ambiental.
- Ofrecer diferentes tipos de alimentos nutritivos
- Brindar lugares placenteros donde los clientes se mantengan a gusto.
- Dar a conocer la importancia de consumir un producto saludable y medicinal.
- Cambiar la imagen de un producto insípido a un producto sabroso.
- Crear una cultura de buena alimentación.
- Posicionar nuestra marca Q'umara en el mercado gastronómico.
- Producir un producto saludable y de calidad que ofrezca un sabor único y agradable.

Capítulo IV: Estudio de Mercado

4.1 Investigación de Mercado

Se ha utilizado herramientas cuantitativas (encuesta) y cualitativas (entrevistas a profundidad y focus Group) para recoger información acerca de Q'umara Gourmet.

4.1.1 Criterios de Segmentación

- **Segmentación geográfica:** Se ha tomado como referencias distritos de Lima zona 7 tales como Surco, La Molina, San Borja, San Isidro y Miraflores pertenecientes a los segmentos A y B.
- Segmentación demográfica: Edad: personas adultas, comprendidas entre las edades de 25 a 65 años, hombres y mujeres.
- Segmentación de ingresos promedio: Ingresos que oscilen entre S/. 7000 y S/. 14000 mensual.
- Segmentación psicográfica: Al analizar los estilos de vida en el Perú de (Arellano, 2014) se encuentra que cuatro de ellos se ajustan al público objetivo: Los conservadores, los progresistas y los afortunados. A continuación, se hará una breve descripción.
 - Los conservadores: Compuesto básicamente por mujeres racionales que buscan el bienestar de sus familias. Es muy notable la preocupación por saber que sus hijos están bien alimentados.
 - Los progresistas: Hombres y mujeres de 29 a 39 años que buscan lo mejor para ellos y para sus familias. Se enfocan en trabajo y/o estudio , junto a una buena alimentación.
 - Segmento mixto con un nivel de ingresos altos. Son modernos, educados, liberales, cosmopolitas y valoran mucho la imagen personal. Son innovadores en el consumo y cazadores de tendencias. Le importa mucho su estatus, siguen modas y son asiduos consumidores de productos bajos en calorías. (Consumer, worpress, 2016).
- **Segmentación conductual:** Personas que consumen productos de alta fortaleza nutricional. Forma parte de un nuevo atributo en el mercado de néctares, la cual es apreciada por el consumir, inclusive por encima de los sabores.

4.1.2 Marco Muestral

Para determinar el marco muestral se ha aplicado la siguiente fórmula para determinar el tamaño de una muestra de N conocido, es:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2}$$

Donde:

- 95% nivel de confianza
- 1.96 valor de Z
- 50% probabilidad de éxito (p)
- 50% probabilidad de fracaso (q)
- 5% Error de muestreo aceptable e
- 796,654 Tamaño de población N

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2}$$

$$n = 385$$

Interpretando la fórmula y sus variables: Encuestando a 385 personas, el 95% de las veces el dato real que buscamos estará en el intervalo $\pm 5\%$ respecto al dato que observaremos en la encuesta.

4.1.3 Entrevistas a profundidad

ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD CHEFF EJECUTIVO



Datos Personales

Nombre: Frank Ponce Yalico

Profesión: Chef Ejecutivo.

Lugar de Trabajo: Restaurante Don Ignacio.

Fecha de Entrevista: 22 de enero 2018

Objetivo

La entrevista con el Chef tuvo como objetivo obtener información utilidad para el desarrollo de nuestro proyecto, seleccionamos a una persona experta en el rubro.

Conclusiones de la entrevista

- **¿Considera que sería rentable establecer un restaurante gourmet con productos naturales y medicinales ubicado en el distrito de San Isidro?**
Rpt.
- Efectivamente sería bueno ya que la tendencia de restaurantes de comida natural y medicinal es buena opción para personas que gustan cuidar de su salud y que mejor si se incluyen alimentos con alto valor nutricional y a la vez medicinal.

- **¿Qué distritos recomendaría como opciones para establecer este restaurante y a qué se debe esto?**

Rpt.

- Las mejores zonas donde resultaría este tipo de restaurantes serian San isidro, Barranco y Miraflores por ser distritos concurridos por peruanos y también por turistas.

- **¿Cuáles consideraría que son las principales ventajas y desventajas de brindar este producto?**

Rpt.

- Una gran ventaja es el producto natural y saludable que brindaremos a los clientes, una desventaja puede ser obtener los productos, ya que no todos se encuentran en la ciudad (Lima) y la temporada, esto nos haría cambiar la carta de acuerdo a temporadas. Cabe destacar que el personal debe estar debidamente capacitado acerca de los productos y su valor nutricional y medicinal.

- **¿Cuál sería el principal atributo que busca el consumidor en un servicio como este?**

Rpt.

- El cliente hoy en día quiere comer sano dejando de lado La comida rápida, y entrar en el slow Food comida lenta que si alimenta el cuerpo y el alma.

ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD CHEFF EJECUTIVO



Datos Personales

Nombre: Yac Lenin Acuña Cruz.

Profesión: Chef Ejecutivo.

Lugar de Trabajo: Restaurante Di Café y
Tienda Gourmet.

Fecha de Entrevista: 23 de enero 2018

Objetivo

La entrevista con el Chef tuvo como objetivo obtener información utilidad para el desarrollo de nuestro proyecto, seleccionamos a una persona experta en el rubro.

Las conclusiones

• ¿Qué combinaciones realizaría con los siguientes productos?

- El Tarwi
 - Es bueno para realizar una ensalada, dándole un golpe de hervor se enfría, luego se puede realizar una solterito de tarwi con quinua, cebolla, rocoto, habas, arvejas con una vinagreta fresca de limón, sal y pimienta.
 - También se puede realizar un tacu tacu de tarwi.
 - Pepián de tarwi acompañado con un lomo saltado de alpaca.
 - Para el postre sería un queque de tarwi libre de gluten.
- La Quinua
 - Solterito de quinua tricolor acompañado con queso fresco, Habas, choclo.
 - Hojuelas de quinua para acompañar guarniciones.
 - Mus de chocolate acompañado de unas galletitas de quinua.
 - Para refrescarse una nutritiva agüita de quinua con piña.
- El Trigo
 - Ensalada con lechuga, queso y cancha.
 - Trigotto acompañado de cordero en salsa pachamanquera.
- El Yacón
 - Tiene un sabor parecido a la manzana que puede combinar perfecto con láminas de trucha.
- La Maca.
 - Combina con unas láminas de lomo de alpaca con maca rallada cruda.
- La chicha Morada.
 - Estupendo para refrescar a los clientes.

- Panqueques con reducción de chicha morada.
- El Esparrago
 - Como acompañamiento con carnes (cordero) con un risotto de quinua.
 - Crema de Esparrago con bastones de ajo.
- La Alcachofa
 - Crema de alcachofa con crotones al ajo.
 - También se puede combinar con un paiche con láminas de limón.
 - Lasaña de alcachofa.
- El Cuy
 - Una forma buena de cocinar es deshuesando el cuy, se empaca al vacío y se cocina a 65° por un lapso de 3 horas quedando super suave, se saca del empaque y queda la piel crocante y la carne muy suave se puede acompañado con unas papas andinas gratinadas.
- Camu camu
 - El camu camu con la lúcuma sale un semifredo.
 - Pisco sour de camu camu, chilcanos.
- El Aguaymanto.
 - Compost de aguaymanto sobre bizcochos de kiwiicha.
 - Sour de aguaymanto.
 - Helado de aguaymanto.
- Hierba Luisa.
 - Macerado de hierba luisa con menta.
 - Muña en pisco para realizar cocteles.
- • **¿Cuáles son las recomendaciones que daría con respecto a los proveedores de estos insumos, trabajar de la mano con ellos?**

Rpt.

- Tener proveedores para cada temporada, visitar al proveedor para ver de cerca su trabajo.
- Revisar si cuenta con registro sanitario.

4.1.4 Focus Group



Focus Group: Dirigido a personas entre 25 a 65 años

Fecha del focus: 24/10/2018

Lugar: Usil Campus II

Link: <https://youtu.be/e5Rmo26GSPc>

Integrantes:

- a. Javier Pagán Torres - 34567897
- b. Emma Rodriguez Blanco - 23913966
- c. Oria Rodriguez Blanco – 06185285
- d. Paola Arroyo - 45675345
- e. Julio Cesar Torres Villar -45632465
- f. Yesenia Del Solar Ventura - 42936891
- g. Paul Pontex Pauca – 42349579

Conclusiones

- a. Los participantes se mostraron interesados con la oportunidad de negocio que le planteamos sustentando que el Perú cuenta con una variedad de insumos nutritivos.
- b. Las razones por las que las personas salen a comer s por motivos familiares y de amistad. No frecuentan tener reuniones de trabajo, porque lo ven como un lugar para

relajarse y olvidarse de la rutina del día a día.

- c. Los medios que utilizan para informarse de un buen restaurante gourmet son: Por referencias (boca a boca), redes sociales y cupones de tarjetas de créditos.
- d. Los atributos que debería tener un restaurant gourmet son; atención inmediata y con la debida gentileza, la comida debe ser sabrosa, las presentaciones de los platos deben ser llamativos y pulcros, se pueda apreciar la higiene del lugar, y por último tener una carta variada.
- e. Los participantes comentaron que la carta debe contener de 10 a 15 platos como máximo, ya que mucha variedad deja de interpretarse como Gourmet.
- f. Los participantes refirieron en concepto de gourmet como: la presentación de comida elegante, refinada y porciones pequeñas; diferente a la comida diaria; por último, se enfoca en resultar los sabores de la comida utilizando ingredientes que no son muy fáciles de conseguir.
- g. Los participantes consideran comida saludable a aquella que tiene bajo contenido de sal y grasas saturadas, gran contenido de verduras, alimento que tenga alto valor proteico.
- h. El consumidor promedio peruano no tiene la costumbre de consumir comidas saludables y medicinales, porque no tiene un sabor agradable y porque no existe un tiempo adecuado para poder elaborar los platos saludables. La comida peruana tiene un alto índice de combinaciones de carbohidratos con harinas junto a frituras.
- i. Se presentó al público las imágenes de: trigo, quinua, maca, camu camu, tocosh, entre otros. De los cuales, no identificaron el Tocosh y se sorprendieron del poder medicinal que este tiene.
- j. Comentaron que el diseño se ve tosco que la comunicación de colores no es la adecuada, que parece que se referiría a un restaurant campestre. Nos hicieron el comentario que solo fuera el nombre con letras oscuras y que no se hiciera una combinación de colores. Comentaron que a primera impresión no vendía el logo, tenía que sea más sencillo.
- k. Estuvieron de acuerdo con el slogan “Q’umara hace de tu alimento; tu medicina” denotando que se tienen una idea de cuidado, atención y preocupación por las personas.

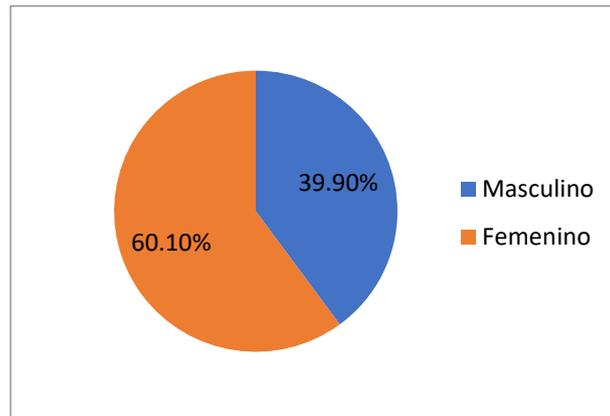
I. Por último, comentaron que si asistirían a Q'umara para saber cultivar una cultura de la comida saludable, medicinal y peruana.

4.1.5 Encuesta

Perfil de las personas encuestadas: El objetivo es conocer a el perfil de nuestro consumidor como sus preferencias, cuánto está dispuesto a pagar, la frecuencia de compra entre otros detalles. Por lo que nos basamos en el cálculo de muestra (400 personas):

I. Datos de control

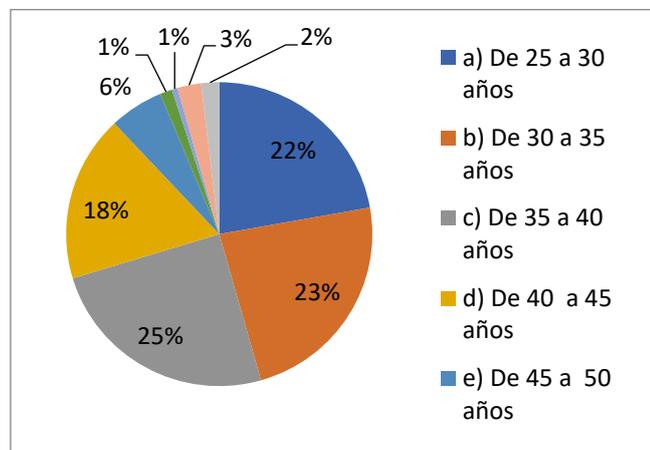
a. Sexo



Genero	# Personas	%
Masculino	160	39.90%
Femenino	240	60.10%
	400	100.00%

- El 60% de encuestados son mujeres

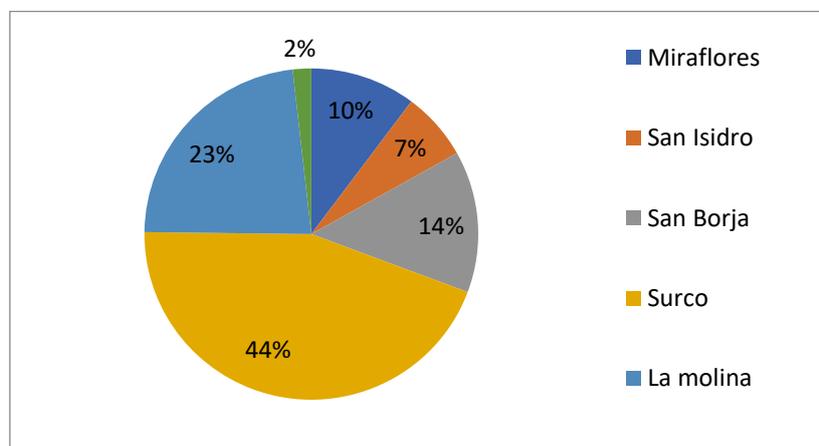
b. Edad



Rango de edad	# Personas	%
a) De 25 a 30 años	89	22.20%
b) De 30 a 35 años	94	23.40%
c) De 35 a 40 años	99	24.70%
d) De 40 a 45 años	71	17.70%
e) De 45 a 50 años	23	5.70%
f) De 50 a 55 años	5	1.30%
g) De 55 a 60 años	2	0.60%
h) De 60 a 65 años	10	2.50%
i) otros(fin de la encuesta)	8	1.90%
	400	100.00%

- El 70% de encuestados se encuentra entre los 25 y 40 años.

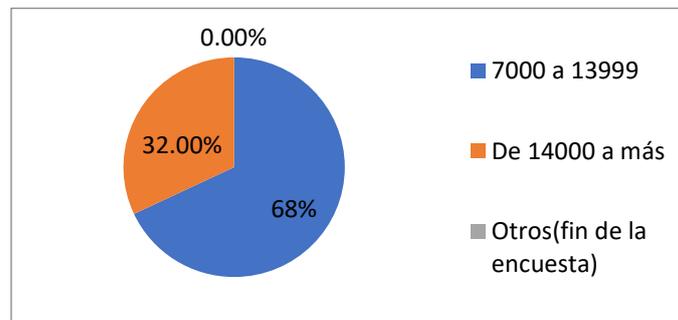
c. Distrito de residencia



Distrito de residencia	n	%
Miraflores	40	10.20%
San Isidro	26	6.63%
San Borja	54	13.78%
Surco	174	44.39%
La molina	90	22.96%
Otros(fin de la encuesta)	7	1.79%
	392	100.00%

- El 67 % de los encuestados viven en los distritos de Surco y La Molina.

d. Ingreso familiar promedio mensual

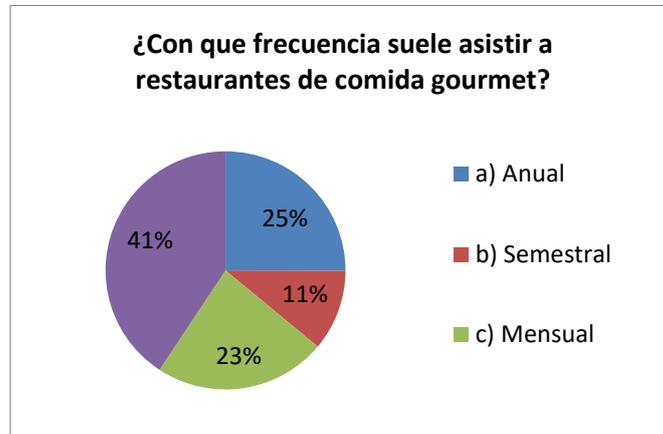


Ingreso familiar promedio mensual	n	%
S/. 7000 a S/. 13999	262	68%
De S/. 14000 a más	123	32.00%
Otros(fin de la encuesta)	0	0.00%
	385	100%

- El 68% de ellos presenta ingresos familiares mensuales entre S/. 7000 y S/. 13999.

II. Preguntas de hábitos, gustos y preferencias hacia el consumo

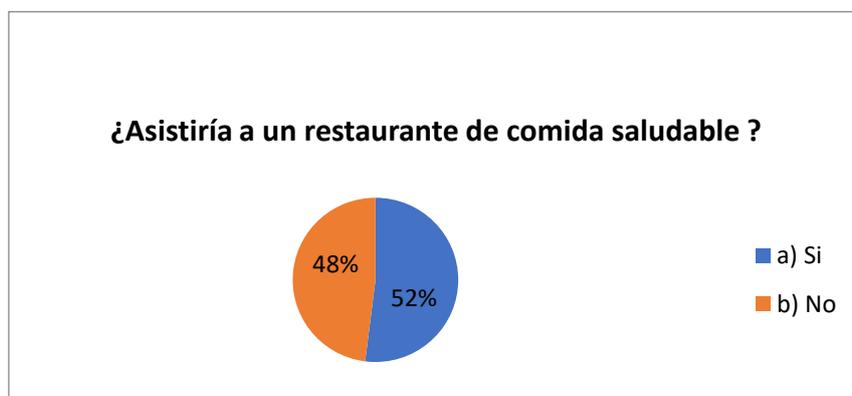
a. Frecuencia



Frecuencia	n	%
a) Anual	103	24.60%
b) Semestral	42	10.80%
c) Mensual	88	22.80%
e) Nunca(fin de la encuesta)	154	40.00%
	385	100%

- El 60% de los encuestados asiste a restaurantes de comida gourmet.

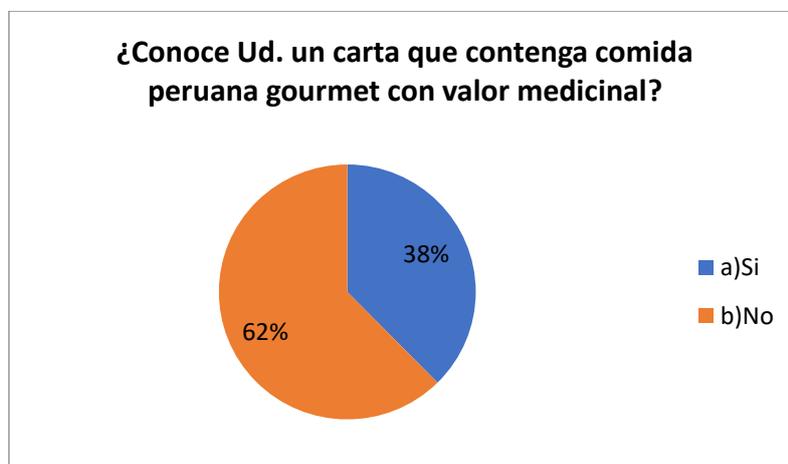
b. Asistencia



	n	%
a) Si	120	52%
b) No	111	48%
	231	100%

- El 52% de los encuestados sí asistiría a restaurante gourmet que ofrezca comida saludable.

c. Conocimiento

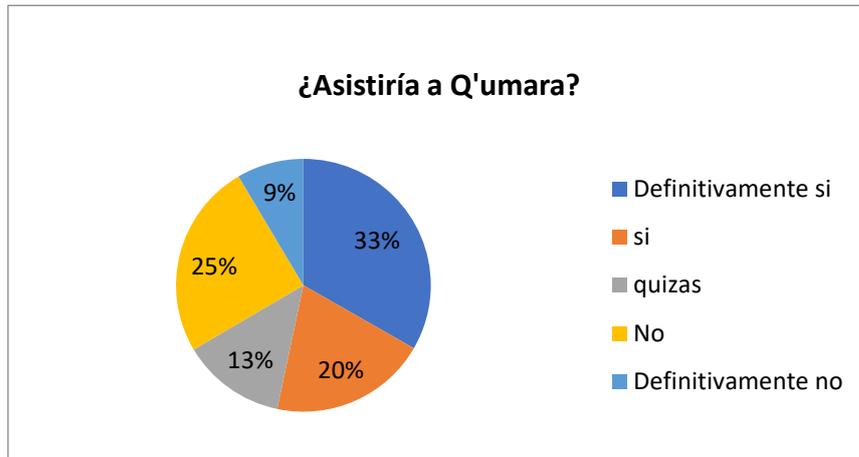


	n	%
a) Si	87	37.60%
b) No	144	62.40%
	231	100.00%

- El 62% de los encuestados no conoce una carta que ofrezca comida peruana gourmet con valor medicinal.

III. Validación del Producto

a. Asistencia a Q'umara



- El 33% de los encuestados definitivamente asistirían a Q'umara,

b. Frecuencia de Asistencia

Mensual	Semestral	Anual	No asiste	Total
71	60	100	154	385
18.44%	15.58%	25.97%	40.00%	100.00%

- El 71% asistiría a Q'umara mensualmente.

c. Ticket promedio de consumo de acuerdo a la visita que nos señala en la pregunta anterior.

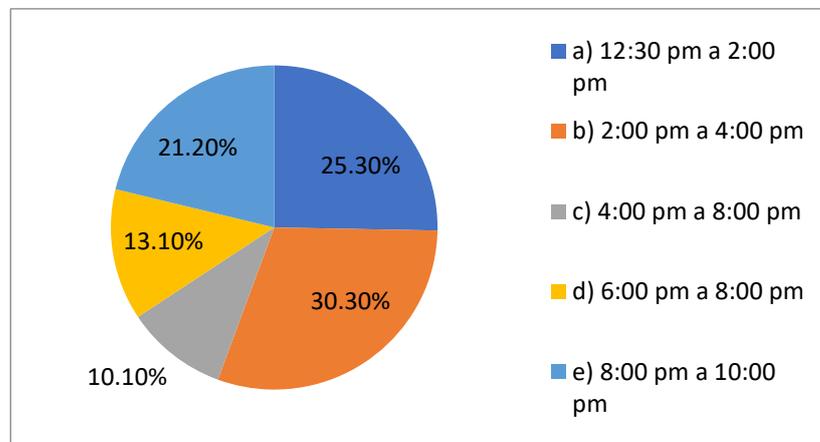
	De 50 a 100	De 100 a 150	De 150 a 200	De 200 a 250	De 250 a 300	De 300 a 350	De 350 a más	Ninguno	Total
Personal	67.68%	6.06%	1.01%	1.01%	1.01%	0.00%	0.00%	23.23%	100.00%
Familiar	4.04%	21.21%	34.34%	9.09%	4.04%	4.04%	3.03%	20.20%	100.00%
Negocios	9.09%	36.36%	20.20%	5.05%	3.03%	3.03%	0.00%	23.23%	100.00%
Amigos	13.13%	25.25%	22.22%	5.05%	5.05%	3.03%	2.02%	24.24%	100.00%

- Los encuestados consumen entre S/. 80 soles y S/. 100, en un ticket promedio de consumo.

d. Porcentaje de acuerdo a la categoría de la carta.

Porcentaje por cada	
Descripción	plato
Plato de fondo:	51%
Entradas:	19.50%
Bebidas:	15%
Postres:	14.50%

e. ¿Cuál sería su horario de preferencia?



- El horario de preferencia es de 02:00 p.m. a 04:00 p.m.

d. ¿Cuál sería el día de preferencia?

	Definitivamente sí	Quizás	No	Definitivamente No	Total
Lunes	8.08%	43.43%	36.36%	12.12%	100.00%
Martes	2.02%	53.54%	35.35%	9.09%	100.00%
Miércoles	5.05%	52.53%	31.31%	11.11%	100.00%
Jueves	13.13%	50.51%	28.28%	8.08%	100.00%
Viernes	50.51%	39.39%	6.06%	4.04%	100.00%
Sábado	61.62%	28.28%	8.08%	2.02%	100.00%
Domingo	51.52%	30.30%	9.09%	9.09%	100.00%

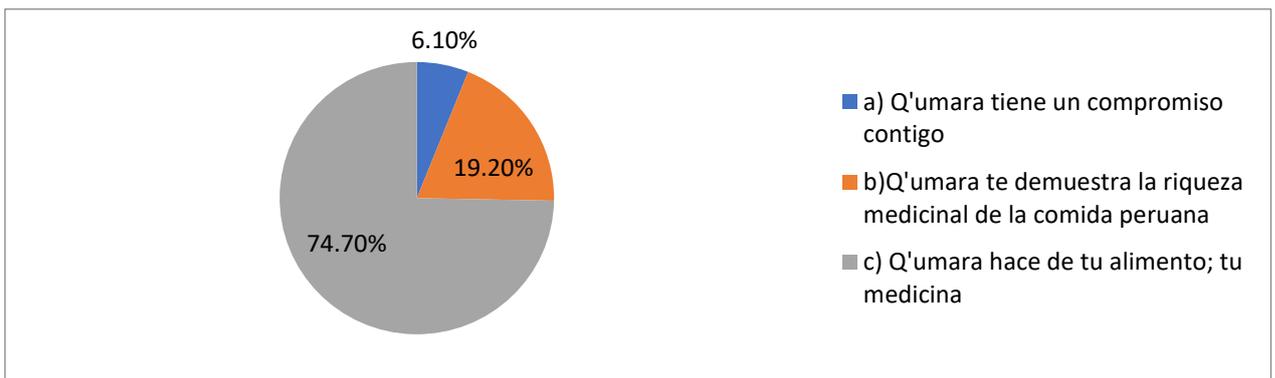
- Los días de preferencia para asistir serían los sábados y domingos.

e. Marketing

	Definitivamente No	No	Quizás	Si	Definitivamente sí	Total
Redes sociales	4.04%	3.03%	14.14%	37.37%	41.41%	100.00%
Degustación	7.07%	2.02%	14.14%	42.42%	34.34%	100.00%
Revistas/periódicos	17.17%	11.11%	33.33%	35.35%	3.03%	100.00%
Páginas web	4.04%	3.03%	15.15%	52.53%	25.25%	100.00%
Radio	19.19%	26.26%	28.28%	22.22%	4.04%	100.00%
televisión	17.17%	17.17%	29.29%	25.25%	11.11%	100.00%
cupones de bancos	7.07%	9.09%	21.21%	40.40%	22.22%	100.00%

- El 41.41 % y el 34.34 % prefiere conocer Q'umara por Redes Sociales y Degustaciones respectivamente.

f. Slogan



- El 74.7% de los encuestados optaron la frase “Q'umara hace de tu alimento; tu medicina”.

4.2 Demanda y oferta

Marco Muestral:

Hombres y mujeres de 25 a 65 años de un nivel socio económico A y B de la zona 7

Tabla 21. Población por Zonas Geográficas 2016

LIMA METROPOLITANA: PERSONAS POR ZONAS GEOGRAFICAS 2016							
ZONAS	PERSONAS		ESTRUCTURA SOCIOECONOMICA APEIM % HORIZONTAL				
	Miles	% Metropolitana	A	B	C	D	E
Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino.	1,388.1	13.8	2.2	13.0	41.7	33.6	9.5
Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras.	1,308.5	13.0	1.9	22.8	52.2	18.6	4.5
Puente Piedra, Comas, Carabaylo.	1,196.3	11.9	0.5	13.7	46.6	26.4	12.8
San Juan de Lurigancho.	1,105.8	11.0	1.1	9.6	43.4	36.6	9.3
Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac.	1,010.1	10.0	0.0	9.8	45.5	35.5	9.2
Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores.	864.2	8.6	4.5	20.9	40.4	25.3	8.9
Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina.	780.2	7.8	29.4	45.1	17.6	5.6	2.3

Fuente: INEI 2016

Población	
% segmento A	29.41
% segmento B	45.1
Total	74.51

Fuente: INEI 2016

Tabla 22. Población según edad en Lima Metropolitana

	Población	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64
Miraflores	81,932	6,154	6,662	6,330	5,398	5,988	6,192	5,554	5,014
San Isidro	54,206	3,615	3,708	4,067	3,918	4,010	4,164	3,537	3,342
San Borja	111,928	8,375	8,646	8,787	7,644	7,675	7,702	6,639	6,197
Surco	344,242	25,292	26,728	27,985	24,535	24,784	23,279	19,124	16,079
La Molina	171,646	13,032	13,001	13,415	11,953	11,969	12,102	10,274	8,404

Fuente: INEI 2016

Tabla 23. Población femenina y masculina

Edad de los Hombres y Mujeres de 25 a 65 años	
Total:	763,954

Fuente: INEI 2016

Marco Muestral: 569,222.13

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

4.2.1 Estimación del Mercado Potencial.

El mercado potencial consiste en la población que no necesariamente consume nuestro producto actualmente, pero podría hacerlo.

Para determinar el mercado posible, hemos utilizado los siguientes criterios de segmentación: Demográfico, Geográfico, Nivel Socioeconómico y Psicográfico

Tabla 24. Criterios demográficos, geográfico, nivel socioeconómico y psicográfico

	Población Total 2018	NSE A, B	Rango de Edad 25-65	Mercado Potencial 2018
Miraflores	79,417	74.50%	57.721%	34,151
San Isidro	51,699	74.50%	56.010%	21,573
San Borja	112,573	74.50%	55.093%	46,205
Surco	372,237	74.50%	54.556%	151,294
La Molina	194,109	74.50%	54.851%	79,321
Total	810,035			332,544

Elaboración Propia

Mercado Potencial = Población Proyectada x NSE (%) x Edad (%)

Hemos hallado nuestro mercado potencial calculando la proyección de la población para los próximos 5 años, por el porcentaje de población correspondientes a los NSE A y B, por el porcentaje de población en los rangos de 25 a 65 años de edad.

Hemos considerado como año 0, el año 2018.

Tabla 25. Distritos de Zona 7

Distrito	219	2020	2021	2022	2023
Miraflores	34,151	33,886	33,623	33,362	33,103
San Isidro	21,573	21,319	21,068	20,820	20,575
San Borja	46,205	46,271	46,338	46,405	46,471
Surco	151,294	154,280	157,326	160,431	163,598
La Molina	79,321	81,798	84,352	86,986	89,702
Mercado Potencial en personas	332,544	337,554	342,706	348,003	353,449

Elaboración Propia

Tabla 26. Mercado Potencial

Año	2019	2020	2021	2022	2023
Zona 7: Miraflores, San isidro, San Borja, Surco y la Molina	332,544	337,554	342,706	348,003	353,449

4.2.2 Estimación del Mercado Disponible

El mercado Disponible es el conjunto de consumidores que tienen el interés, el acceso y los ingresos para comprar nuestro producto.

Para hallar el mercado disponible se han utilizado las siguientes preguntas filtro:

5. ¿Con qué frecuencia suele asistir a restaurantes de comida peruana gourmet

Tabla 27. Frecuencia de asistir a restaurantes

Frecuencia	Personas	%
a) Diario	8	2%
b) Semanal	42	11%
c) Quincenal	88	23%
d) Mensual	95	25%
e) Nunca(fin de la encuesta)	154	40%
	385	
	Factor preg 5	60%

Elaboración Propia

7. ¿Asistiría a un restaurante gourmet de comida saludable?

Tabla 28. Frecuencia de asistencia a restaurantes de comida gourmet

	Personas	%
a) Si	120	52.00%
b) No	111	48.00%
	231	100%
	Factor preg 7	52.00%

Elaboración Propia

Factor mercado disponible = Factor pregunta 5 x Factor pregunta 7 = 31.30%

Mercado Disponible= Mercado Potencial * Factor mercado disponible

Tabla 29.

Distrito	2019	2020	2021	2022	2023
Miraflores	10,691	10,608	10,525	10,444	10,363
San Isidro	6,753	6,674	6,595	6,517	6,441
San Borja	14,464	14,485	14,506	14,526	14,547
Surco	47,361	48,296	49,249	50,221	51,213
La Molina	24,831	25,606	26,406	27,230	28,080
Mercado Disponible en personas	104,100	105,669	107,281	108,938	110,644

Elaboración Propia

Mercado Disponible

Personas que van a un restaurante gourmet de Comida saludable

Tabla 30.

Año	2019	2020	2021	2022	2023
Zona 7: Miraflores, San isidro, San Borja, Surco y la Molina	104,100	105,669	107,281	108,938	110,644

Elaboración Propia

4.2.3 Estimación del Mercado Efectivo

El mercado efectivo está formado por el conjunto de consumidores que estarían dispuestos a ir a nuestro restaurante y están de acuerdo con el precio.

9. ¿Asistiría usted a Q'umara Gourmet?

Tabla 31. Asistencia a Q'umara Gourmet

Alternativa	Personas
Definitivamente si	84

Elaboración Propia

Tabla 32. Frecuencia de asistencia mensual, semestral y anual

Cantidad	Descripción	Número de personas
1	vez al mes	25
4	veces al mes	3
3	veces al mes	5
2	veces al mes	7
	Total	40
1	veces semestral	8
2	veces semestral	12
3	veces semestral	10
	Total	30
1	vez al año	7
2	veces al año	3
3	veces al año	4
	Total	14

Frecuencia (X) =	0.93	veces
--------------------	------	--------------

Elaboración Propia

Tabla 33. Ticket Promedio

Ticket Promedio

Ticket	Ponderado	Cantidad
[50-100]	75	59
[100-150]	125	21
[150-200]	175	1
[200-250]	225	1
[250-300]	275	1
[300-350]	325	1
[350 a más]	0	0
Total		84

95.83

Cada persona encuestada en promedio
gasta:

Ticket promedio mensual **S/. 89.12**

Elaboración propia

Mercado efectivo= Mercado Objetivo * Factor mercado efectivo

Mercado efectivo = 5490 personas al día

4.2.4 Estimación del Mercado Objetivo

Considerando que el mercado objetivo se mide por los siguientes criterios:

- Capacidad de planta
- Número de competencia
- Número de competitividad

Trabajaremos solo tomando la capacidad de planta:

- Tiempo promedio que se usa en el restaurante es de 1.5 horas
- Horario del Restaurante: 12:30pm – 03:30pm y 07:00pm- 11:00pm

Horas trabajadas: 7 horas al día

Turnos al día: 5

- Aforo: Mercado efectivo entre los turnos al día = 1098,032 personas por turno
- Sillas por mesa promedio= 4
- Mesas para satisfacer el mercado objetivo= 275 mesas
- Capacidad de planta= 20 mesas

Mercado Objetivo/ Mercado Efectivo= 7.27%

Mercado Objetivo diario = 80 Personas

4.2.5 Frecuencia de Compra

Tabla 34. Frecuencia de compra

Alternativa	Personas
Definitivamente si	84

Tabla 35. Asistencia mensual, semestral y anual

Cantidad	Descripción	Número de personas
1	vez al mes	25
4	veces al mes	3
3	veces al mes	5
2	veces al mes	7
Total		40
1	veces semestral	8
2	veces semestral	12
3	veces semestral	10
Total		30
1	vez al año	7
2	veces al año	3
3	veces al año	4
Total		14

[Frecuencia mensual + Frecuencia semestral/6 + Frecuencia anual/12]/84

Frecuencia (X) = **0.93** Veces

La frecuencia de compra sería de 0.93 veces por mes.

4.2.6 Cuantificación anual de la demanda

Ticket promedio* cantidad de personas del mercado objetivo = 171,110.40 soles mensual.

Precio promedio por cada producto	
Entradas	S/. 30.00
Plato de fondo	S/. 40.00
Postres	S/. 25.00
Bebidas	S/. 20.00

Analizando la pregunta del porcentaje del consumo de acuerdo a la categoría de la carta tenemos los siguientes resultados:

10. ¿Con que frecuencia consumiría en Q`umara Gourmet?

Descripción	Porcentaje por cada plato
Plato de fondo:	51%
Entradas:	19.50%
Bebidas:	15%
Postres:	14.50%

Tabla 36. Costo de cada rubro con el ticket promedio

Costo de cada Rubro con el ticket promedio

Plato de fondo:	S/. 45.00
Entradas:	S/. 17.00
Bebidas:	S/. 13.00
Postres:	S/. 13.00

Consumo Total:

	Mensual	Diario
Plato de fondo:	S/. 87,266.30	S/. 3,636.10
Entradas:	S/. 33,366.53	S/. 1,390.27
Bebidas:	S/. 25,666.56	S/. 1,069.44
Postres:	S/. 24,811.01	S/. 1,033.79

Tabla 37. Demanda anual en soles

Resumen de ingresos	2019	2020	2021	2022	2023
Plato de fondo	S/. 787,615.37	S/. 822,395.12	S/. 858,710.68	S/. 896,629.88	S/. 936,223.52
Ensaladas	S/. 301,147.05	S/. 314,445.19	S/. 328,330.55	S/. 342,829.07	S/. 357,967.82
Bebidas	S/. 231,651.58	S/. 241,880.92	S/. 252,561.97	S/. 263,714.67	S/. 275,359.86
Postres	S/. 223,929.86	S/. 233,818.22	S/. 244,143.23	S/. 254,924.18	S/. 266,181.20
Valor ventas	S/. 1,544,343.86	S/. 1,612,539.45	S/. 1,683,746.43	S/. 1,758,097.80	S/. 1,835,732.39
IGV	S/. 277,981.90	S/. 290,257.10	S/. 303,074.36	S/. 316,457.60	S/. 330,431.83
Monto	S/. 1,822,325.76	S/. 1,902,796.55	S/. 1,986,820.79	S/. 2,074,555.40	S/. 2,166,164.22

Resumen de ingresos	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	Set-19	oct-19	nov-19	dic-19
Plato de fondo	S/. 51,768.15	S/. 51,768.15	S/. 51,768.15	S/. 62,861.32	S/. 62,861.32	S/. 62,861.32	S/. 73,954.49					
Ensaladas	S/. 19,793.70	S/. 19,793.70	S/. 19,793.70	S/. 24,035.21	S/. 24,035.21	S/. 24,035.21	S/. 28,276.72					
Bebidas	S/. 15,225.93	S/. 15,225.93	S/. 15,225.93	S/. 18,488.62	S/. 18,488.62	S/. 18,488.62	S/. 21,751.32					
Postres	S/. 14,718.39	S/. 14,718.39	S/. 14,718.39	S/. 17,872.34	S/. 17,872.34	S/. 17,872.34	S/. 21,026.28					
Valor ventas	S/. 101,506.17	S/. 101,506.17	S/. 101,506.17	S/. 123,257.49	S/. 123,257.49	S/. 123,257.49	S/. 145,008.81					
Igv	S/. 18,271.11	S/. 18,271.11	S/. 18,271.11	S/. 22,186.35	S/. 22,186.35	S/. 22,186.35	S/. 26,101.59					
Monto	S/. 119,777.28	S/. 119,777.28	S/. 119,777.28	S/. 145,443.84	S/. 145,443.84	S/. 145,443.84	S/. 171,110.40					

4.2.7 Estacionalidad

Debido a los cálculos anteriores realizados no presentará una estacionalidad propiamente dicha, ya que para este proyecto se trabajará una estacionalidad constante a excepción del primer año la cual aplicaremos un ajuste a los 3 primeros meses de la demanda con un 40 % (enero, febrero y marzo) y los tres meses subsiguientes con un 20% (abril, mayo y junio).

4.2.8 Programa de Ventas en unidades y valorizado

Tabla 38. Demanda Anual en unidades

Programa de ventas en platos	2019	2020	2021	2022	2023
Plato de fondo	23235	24261	25332	26451	27619
Ensaladas	11845	12368	12914	13485	14080
Bebidas	10934	11417	11921	12447	12997
Postres	13212	13795	14404	15041	15705
Demanda en platos	59226	61841	64572	67423	70400

Elaboración Propia

Tabla 39.

Programa de ventas en platos	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19
Plato de fondo	1527	1527	1527	1854	1854	1854	2182	2182	2182	2182	2182	2182
Ensaladas	779	779	779	945	945	945	1112	1112	1112	1112	1112	1112
Bebidas	719	719	719	873	873	873	1027	1027	1027	1027	1027	1027
Postres	868	868	868	1054	1054	1054	1241	1241	1241	1241	1241	1241
Demanda en platos	3893	3893	3893	4727	4727	4727	5561	5561	5561	5561	5561	5561

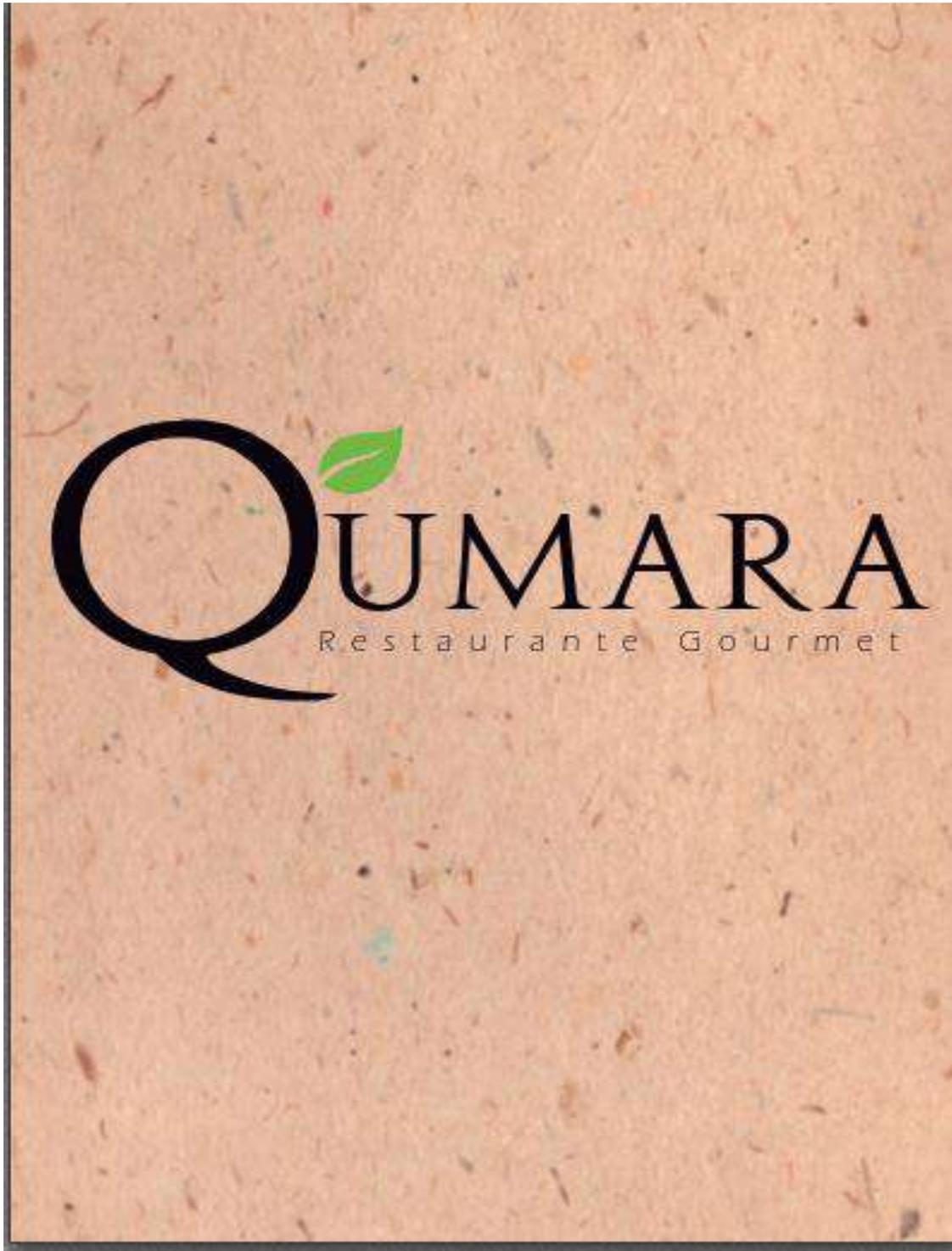
Elaboración Propia.

4.3 Mezcla de Marketing

4.3.1 Producto

Nuestro principal producto es nuestra Carta, donde se detallara nuestros platos que ofreceremos, estará compuesto por : Entradas, Platos de Fondo, Postres y Bebidas. El contenido de nuestra carta está basado en la utilización de insumos naturales y medicinales, estará acorde al paladar de nuestros clientes. A continuación se muestra el diseño de nuestra carta, donde sera nuestra principal herramienta de trabajo. Se ha diseñado acorde al perfil que tiene nuestro restaurante ya que sera una comida GOURMET con ingredientes de calidad y seleccionado, como se puede apreciar nuestro diseño de nuestra carta y los colores que se ha establecido es un diseño serio que da a conocer que nuestro restaurante Q´umara ofrecerá platos naturales donde utilizara insumos nutricionales ya que hoy en dia las personas cuidan su alimentación y por ende dicho restaurante lo que quiere es enfocarse en ese nicho de mercado y así lograr el éxito para seguir creciendo y diversificarse en el mercado de la gastronomía donde busca ser reconocida a nivel nacional y en unos años también internacionalmente.

Carta Q'umara



QUMARA
RESTAURANTE GOURMET

Q'umara: "sano y saludable" - Aymara

En Q'umara creemos en la comida como alimento para el cuerpo y el espíritu. Seleccionamos los mejores y más ricos ingredientes de cada rincón de nuestro país para ofrecer nuevas y mejores experiencias.

ENSALADAS \$/ 30

Solterito de Quinoa

(Tricolor de quinoa, habas frescas, queso fresco, y choclo en granos)

Ensalada Fiesta

(Tricolor de quinoa, papa, tomate y cebolla)

Ensalada Q'umara

(Tariwi, cebolla, queso, huevo y espinaca)

Ensalada de Alcachofa

(Cebolla, tomate, alcachofa y pimiento)

Ensalada de Habas

(Habas, tomate, cebolla, choclo y queso)

Salpicón de Pollo

(Zanahoria, pollo, cebolla y papas al hilo)

Ensalada la Poderosa

(Filete de pollo, choclo, tomate y papa)

Ensalada de Berenjena

(Berenjena, tomate, espinaca y queso)





PLATOS DE FONDO S/ 40

Quinoa Primavera

(Quinoa, tomate, filete de pollo y zanahora)

Guiso de Garbanzos con Lomo

(Garbanzos, espinaca, lomo, cebolla y tomate)

Puré de Quinoa con Alpaca al Horno

(Quinoa, alpaca, cebolla y tomate)

Saltado de Quinoa

(Quinoa, pollo y espárragos)

Lomo Saltado Perucho

(Lomo, cebolla, tomate y papas amarillas)

Asado de Alpaca con Verduras

(Alpaca, zanahoria, arroz, cebolla, tomate)

Estofado de Alpaca

(Cebolla, tomate, alpaca, arroz)

Trucha Arcoiris

(Trucha, cebolla, tomate, berenjena, papa, arroz)

Escabeche de Salmón

(Salmón, cebolla, tomate, camote, huevo)

POSTRES

S/ 20

Muffin de Maca

Delicia de Quinua

Mazamorra de Tocosh

(Tocosh, canela y clavo de olor)

BEBIDAS REFRESCANTES S/ 25

Emoliente Calculador

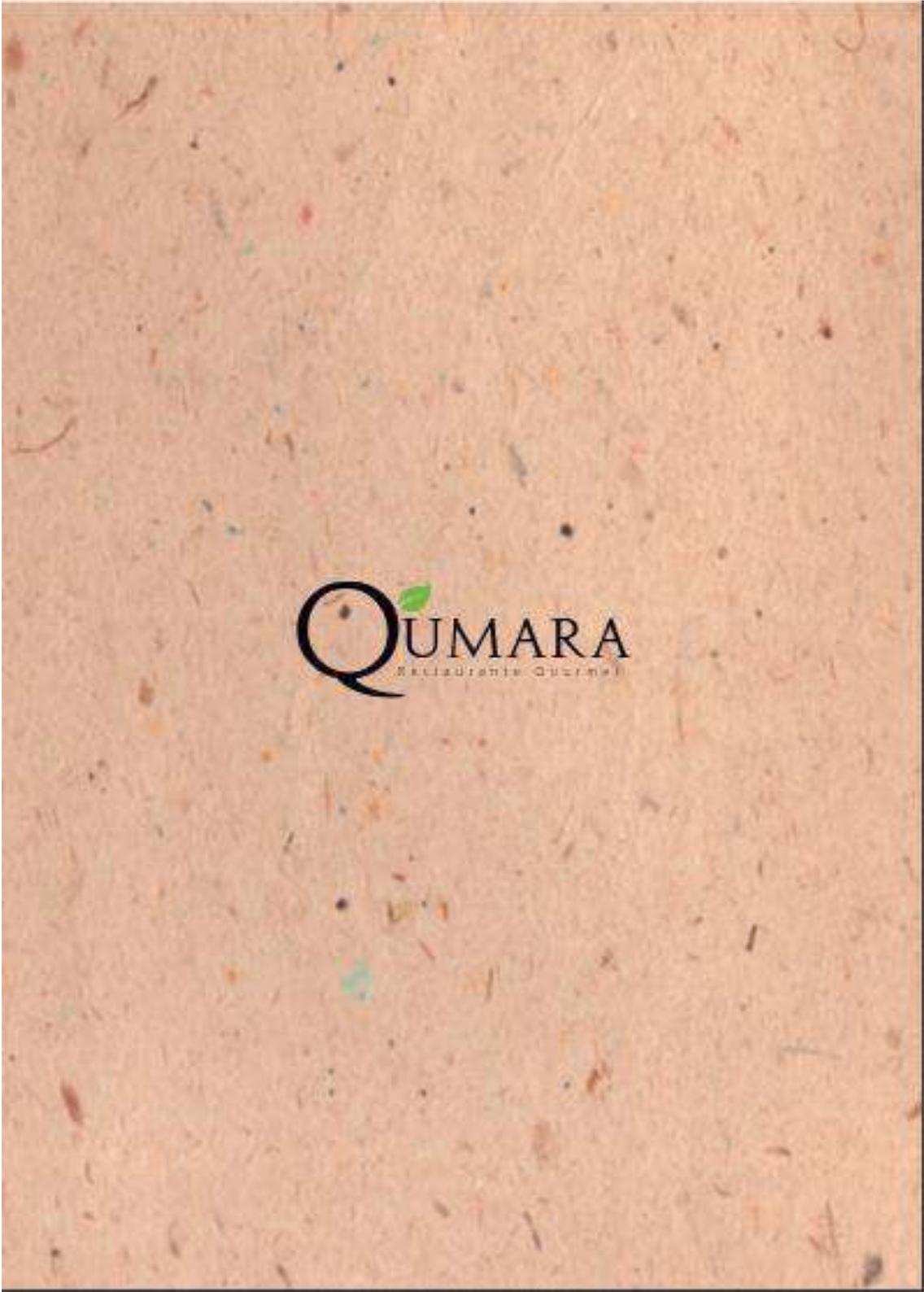
(Cebada, linaza, canela y piña)

Brebaje Sanador

(Maíz morado, linaza y piña)

Infusión de Coca





A continuación apreciaremos algunos de nuestros platos que contiene nuestra Carta entre Entradas, Platos de Fondo, Postres y Bebidas.

Entradas

Solterito de Quinua



Ensalada la Poderosa



Platos de Fondo

Guiso de Garbanzo con lomo



Lomo Saltado Perucho



Postres

Muffin de Maca



Delicia de Quinua



Bebidas

Emoliente Calculador



Infusión de Coca



4.3.2 Precio



Nuestros precios estarán acordes a los de la competencia y asequibles a nuestro segmento de mercado, nuestros precios están basados en insumo de alta calidad adquiridos por nuestro personal de cocina altamente calificado, además de nuestra atención personalizada con cada uno de

nuestros comensales con la finalidad de fidelizarlos.

Para optar por una decisión de fijación de precio, consideramos relevante la percepción del valor de nuestras insumos que se va a utilizar en cada uno de nuestra variedad de platos que ofreceremos en nuestro restaurante **Q´umara Gourmet**, las mismas que fueron debatidas en el Focus Group así mismo fueron consideradas según el resultado de las encuestas, de las cuales se determinó un rango promedio del precio a ofrecer, el mismo que aproximadamente cubre con nuestros gastos y costos.



Justificación: Obtuvimos como resultado de nuestros Focus group y según la aceptación de las encuestas, se determinó que los consumidores estarán dispuestos a pagar en cada una de nuestras presentaciones de nuestra carta.

El precio de nuestros platos mencionados en nuestra carta tendrán un solo precio de acuerdo a cada categoría:

- Entradas : S/. 30.00 soles
- Platos de Fondo : S/. 40.00 soles
- Postre : S/. 20.00 soles
- Bebidas : S/. 25.00 soles

4.3.3 Plaza

Nuestro público visualizar nuestra carta donde estará compuesto por: Entradas, Platos de Fondo, Postres y Bebidas, ambientes y fotos de nuestro equipo humano además de poder reservar en el instante si desea hacerlo.

Como uso de otros canales para llegar a nuestros reales consumidores será a través de **clubes exclusivos, eventos sociales de asistencia exclusiva** para ofrecer invitación sin costo alguno a pasar un grato almuerzo o cena a potenciales consumidores, por otro lado, contaremos con una base de datos de las principales **agencias de viajes** a nivel lima metropolitana con la finalidad de contar con socios

estratégicos que nos consiga grupos de turistas que estén dispuestos de conocer y probar nuestra riqueza gastronómica, turistas que se lleven experiencias culinarias de alta calidad, **ferias gastronómicas** para mostrar nuestra variedad de carta de Entradas, platos de fondo, Postres y Bebidas, **visitas demostrativas** al área de recursos humanos de reconocidas empresas para brindar descuentos exclusivos, además de mostrar nuestras ventajas competitivas y diferenciación de empresa a comparación de otros restaurantes de 05 tenedores.

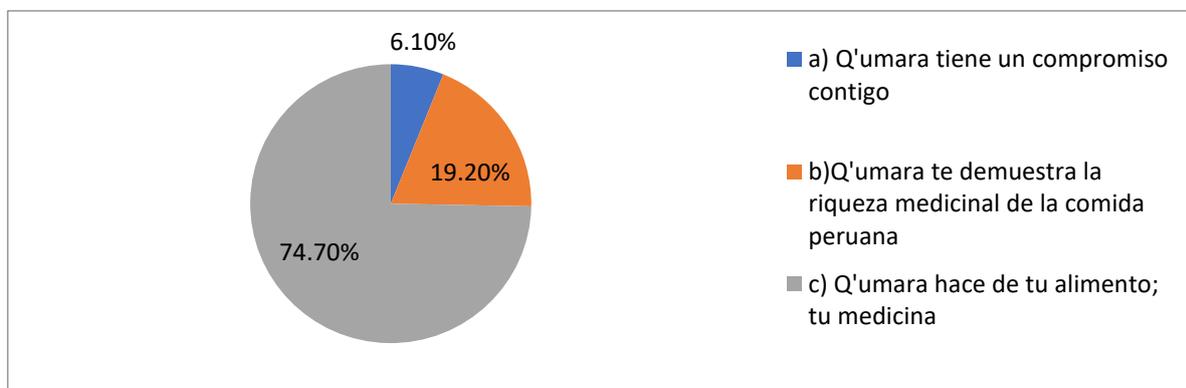
4.3.4 Promoción

De acuerdo a los resultados de las encuestas y del Focus Group, validaron que la manera más rápida y accesible para llegar a nuestro público objetivo es mediante el internet y las diversas redes sociales.

	Definitivamente No	No	Quizás	Si	Definitivamente sí	Total
Redes sociales	4.04%	3.03%	14.14%	37.37%	41.41%	100.00%
Degustación	7.07%	2.02%	14.14%	42.42%	34.34%	100.00%
Revistas/periódicos	17.17%	11.11%	33.33%	35.35%	3.03%	100.00%
Páginas web	4.04%	3.03%	15.15%	52.53%	25.25%	100.00%
Radio	19.19%	26.26%	28.28%	22.22%	4.04%	100.00%
Televisión	17.17%	17.17%	29.29%	25.25%	11.11%	100.00%
cupones de bancos	7.07%	9.09%	21.21%	40.40%	22.22%	100.00%

De acuerdo al resultado de la encuesta, el 41.41 % y el 34.34 % prefiere conocer **Q'umara por Redes Sociales y Degustaciones respectivamente.**

De acuerdo a la encuesta el 74.70% prefirieron que el slogan que se utilizara en **Q'umara** sera " Hace de tu alimento tu medicina". De acuerdo a la



4.3.4.1 Campaña de Lanzamiento

Nuestro lanzamiento será un evento con invitación personalizada para una cantidad máxima de 80 comensales (principales directores, gerentes, jefes de las principales empresas, prensa de medios televisivos, de prensa escrita, principales Blogger relacionados a la alimentación sana, entre otros) dicho lanzamiento contará con lo siguiente:

1. Mesa buffets para degustar platos fríos y postres.
2. 8 mozos para dar mayor atención al público.
3. Show de cocina en vivo de nuestros principales platos de la carta y show de barman woman y bartender demostrando la habilidad de nuestro personal para la elaboración de los tragos.
4. Premios y ofertas exclusivas para los comensales ganadores.

4.3.4.2 Promoción para todos los años

Todos los años contaremos con promociones para nuestros clientes continuos el cual nuestra empresa los denomina **clientes Q'umara Gourmet V.I.P.** que confían en todos los servicios que le ofrecemos, por tal motivo mensualmente contara con una promoción diferente el cual se le comunicará vía e-mail, además la promoción no será tan restrictivo como otros restaurantes ofrecen, en ese sentido, la promoción no solo será de uso único al invitado si no traspasable a familiares directos o amigos (as).

También se brindará precios promocionales para el alquiler del restaurante con mobiliario a empresas de gran peso del país para la realización de eventos corporativos de gran magnitud.

Tabla 40. Campaña de Lanzamiento durante el horizonte de evaluación

AÑO		Qué	Cómo	Para qué	Resultados
1 año	Semestre 1	Marketing Digital	Estrategias, aplicaciones web, community manager, página web	Para posicionarnos en buscadores, en diferentes portales , e-mailing marketing, Google adwords	El emailing es un excelente recurso para apoyar la gestión de tu restaurante y conocer mejor a tu público objetivo. Tener una lista de clientes y datos de los mismos, ayuda a tomar las decisiones correctas.
	Semestre 2	Carteles Publicitarios	Reforzar la estrategia con paneles publicitarios en la zona geográfica	para reforzar la ubicación	Tener más clientes en la puerta de tu negocio de forma inmediata. Incluso podrás atraer también a los amigos, compañeros de trabajo y familiares de tus clientes, que en definitiva es el principal propósito de todas estas prácticas.
2 año	Semestre 1	Experiencias	Crear experiencias para los comensales de forma transversal aplicada a toda la estrategia	Fidelización de clientes	Fidelizar clientes, con esta ventaja puedes crear mayor afinidad, conectando en tiempo real lo que está sucediendo en tu restaurante con tus clientes y así, ofrecerles los incentivos necesarios para que les siga gustando tu negocio, y que siempre tengan razones para volver a él.
	Semestre 2	Promociones	Crear promociones, el potres o la bebida por cuenta de la casa	Impactar directamente al público objetivo	El cliente se sentirá cómodo al ver que la promoción es quein paga es el de la casa, y no "descuentos de cupón" que es lo más común

3 año	Semestre 1	Experiencias para la familia (solo domingos por la tarde)	Buffett para niños (en compañía de los padres)	Para verse como un local, no solo gourmet , sino uno familiar que el niño puede tener su experiencia con los alimentos (diversas figuras, para hacerlo ameno)	Hacer participe a la familia ser el restauramte para todos Gourmet.
	Semestre 2	Reservas con 24 horas de anticipación, no más (todos pueden acceder)	Recomienda tu restaurante con una campaña con influencers, elegir a un personaje del medio	Miles de personas los siguen a diario, cada publicación que realizan genera un alcance e interacción brutal.	Atraer a más comensales
4 año	Semestre 1	Promociones de pago	Afiliación con Tarjeta de Crédito / Débito	Para la comodidad de cliente, en cuanto a la promoción y a la par acumule puntos o km para viajes	Mayor afluencia de clientes semanales.
	Semestre 2	Promociones en fechas especiales	Promociones de marketing móvil digital	Los restaurantes pueden recordar a los clientes la promoción a través de una aplicación o un mail y, de esta forma, convencerles para que vayan a cenar allí. Las opciones de personalización son muy amplias y proporcionan información sobre los gustos y características de los clientes.	Ser la primera opción de celebración o de punto de reunión para nuestros clientes
5 año	Semestre 1	Experiencias	Elegir identidad para el restaurante	La mejor idea creativa que se alinie a la característica principal del restaurante, tendra un espacio en el mismo	El cliente podrá sentirse comodo en un ambiente agradable, y será parte de él.
	Semestre 2	Crear alianzas con tus proveedores para ofrecer premios a tus clientes	Se realiza una campaña de promoción, cuyo premio sera 1 viaje para dos personas a Norte del Perú además de 20 cenas dobles.	Fidelización de clientes y premiarlos por su permanencia	Mantener el público satisfecho

Fuente: Elaboración

Capítulo V. Estudio legal y Organizacional

5.1 Estudio legal

5.1.1 Forma Societaria.

Sociedad anónima cerrada S.A.C. que se registrará bajo la Ley General de Sociedades que se encuentra vigente (Ley N° 26887), debido a que contará con las siguientes cualidades:

- El horizonte de evaluación es pequeño.
- Se presenta un ahorro cuando se compra en una economía escala.
- La empresa tendrá la participación de 5 socios.
- El aporte de participación de los socios será de igual porcentaje.
- Los socios toman decisiones organizacionales de manera democrática.
- No contaremos con un directorio, ya que los mismos socios serán los participantes activos.
- Los socios no son responsables de las deudas.
- Se puede financiar con accionistas.
- No tienen limitación de facturación.

A continuación, detallamos la estructuración de nuestro capital social:

Tabla 41. *Aporte de capital social*

CAPITAL SOCIAL		
ACCIONISTAS	%	Cargo
Marianela Flores Astete	20	Presidente
Sthefanie Cáceres Vilca	20	Vice-Presidente
Nori Valencia Torres	20	Miembro
Elizabeth Farfán Rodríguez	20	Miembro
Gonzalo Escajadillo	20	Miembro
TOTAL	100	

a. Actividades y Valorización

Tabla 42. Forma Societaria

ACTIVIDADES	DETALLES	TIEMPO DURACIÓN	VALOR VENTA	IGV 18%	PRECIO VENTA
Búsqueda de nombre	El trámite se realizará ante la SUNARP (Superintendencia Nacional de los registros públicos)	01 día	S/.4.00	S/.0.00	S/.4.00
Reserva de nombre	Reserva del nombre por 30 días en SUNARP.	30 días hábiles	S/.20.00	S/.0.00	S/.20.00
Minuta de constitución y escritura pública	Elaboración de la minuta de constitución (contiene pacto social y los estatutos). Elaboración de escritura pública ante notario y accionistas de la sociedad.	3 días hábiles	S/.450.00	S/.81.00	S/.531.00
Inscripción en Registros Públicos y entrega del testimonio de la institución	El trámite se recaba ante las oficinas de SUNARP	30 días hábiles	S/.90.00	S/.00.0	S/.90.20
Obtención del Registro único de Contribuyente	El trámite se realiza ante las oficinas de SUNAT.	1 día hábil	Gratuito	Gratuito	Gratuito
Legislación de libros contables		1 día hábil	S/.163.56	S/.29.44	S/.193.00
MONTO TOTAL			S/.727.56	S/.110.44	S/.838.20

Fuente: SUNARP, SUNAT. Elaboración propia.

5.1.2 Registro de Marcas y Patentes.

a. Actividades y Valorización

Tabla 43. Registro de Marca y Patentes

ACTIVIDADES	DETALLES	TIEMPO DURACIÓN	VALOR VENTA	IGV 18%	PRECIO VENTA
Búsqueda fonética - figurativa	Búsqueda en Indecopi, según clase que corresponde y verificar que no exista otra igual o similar.	Todo el trámite dura entre 60 y 90 días	S/.69.45	S/.00.00	S/.69.45
Solicitud de registro	Solicitar a Indecopi registro de la marca. El registro del logotipo se realiza con tres copias de los ejemplares a colores.		S/.556.71	S/.0.00	S/.556.71
Publicación en diario oficial / obtención del título de propiedad intelectual.	Después de recibido el título de propiedad de la marca, se solicita la publicación en el diario El Peruano (se solicita por vez única y en un periodo no mayor a 30 días luego de recibido dicho título).		S/.200.00	S/.00.00	S/.200.00
MONTO TOTAL			S/.826.16	S/.0.00	S/.826.16

Fuente: INDECOPI. Elaboración propia

5.1.3 Licencias y Autorizaciones. NACIONAL Y MUNICIPAL

a. Actividades y Valorización

ACTIVIDADES	DETALLES	TIEMPO DURACIÓN	VALOR VENTA	IGV 18%	PRECIO VENTA
Licencia de Funcionamiento	Será obtenida en la municipalidad de Miraflores y se debe presentar: 1. Declaración jurada (incluir número de RUC). 2. Vigencia de poderes. 3. Inspección técnica de Defensa Civil.	12 días hábiles	S/.415.89	S/.0.00	S/.415.89
Inscripción de seguridad en Defensa Civil	Tener habilitadas las condiciones de seguridad exigidas y estar aprobadas por INDECI. (Duración aprox. 12 días útiles).	15 días hábiles	S/.76.00	S/.0.00	S/76.00
Registro Sanitario	Calificar a la evaluación y control Sanitario para la producción de alimentos y bebidas, con DIGESA. Notario y Accionistas de la Sociedad.	7 días hábiles	S/.385.00	S/.0.00	S/.385.00
Habilitación sanitaria y HACCP	Presentar la elaboración de un patrón para garantizar la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos. Evaluación de los procesos productivos y asegurar que se cumpla el código de alimentación (Codex Alimentarius), desde el inicio del proceso productivo hasta llegar al consumidor final.	30 días hábiles	S/.924.00	S/.166.32	S/.1090.32
Carnet de sanidad	Lo deberán obtener todos los colaboradores que tengan contacto directo con los productos destinados al consumo humano.	2 días hábiles	S/.16.00	S/.0.00	S/.16.00
Defensa Civil	El costo de la inspección está sujeto al metraje del área de la empresa. En nuestro caso se considera un metraje de 210m2	7 días hábiles	S/.90.00	S/.16.20	S/.106.20
MONTO TOTAL			S/.1,906.89	S/. 182.52	S/.2,089.41

Fuente: INDECOPI, Elaboración propia

5.1.4 Legislación laboral.

Consideramos muy importante que todos nuestros colaboradores se encuentren bajo un contrato, ya que se verán beneficiadas ambas partes (el empleador y el empleado) lo cual facilitará el funcionamiento de la institución. Los contratos del personal se efectuarán de manera semestral, donde habrá la posibilidad de renovación. La empresa trabajará bajo el régimen MYPE, es por ello debe cumplir con las siguientes aportaciones:

- El régimen de pequeña empresa (15 días de vacaciones, media cts, media gratis, es salud)
- Honorarios profesionales

a. Actividades y Valorización.

Tabla 44. Actividades y valorización de la legislación Laboral

Actividad	Descripción	Valorización %
Planillas	Todos los empleados y operarios serán registrados en la planilla de la empresa, y será asignada una copia para el trabajador, otra deberá ser archivada en la empresa. Sin necesidad de enviar una copia al Ministerio de Trabajo, según el Decreto Legislativo 1246.	
Jornada Laboral	Las jornadas laborales serán por turnos de 8 horas diarias y/o 48 horas semanales. Cada trabajador tendrá derecho a un día de descanso físico durante la semana.	
Horas extraordinarias	El pago de las horas extras generadas, se realizarán previa coordinación entre el empleado y el jefe directo. Dicha asignación tendrá un sobrecargo del 25% por las dos primeras horas y del 35% por las subsiguientes horas.	
Vacaciones	El descanso vacacional de acuerdo al régimen, corresponde a 15 días calendarios, después de haber cumplido un año de labores.	
Gratificación	Los trabajadores tendrán derecho a percibir 02 gratificaciones al año (fiestas patrias y navidad) equivalentes a media remuneración por cada una.	
Compensación por Tiempo de Servicio	El derecho a CTS corresponde al pago de ½ remuneración por año.	50% de remuneración por trabajador
Essalud	La empresa asumirá el pago concerniente al seguro regular en ESSALUD.	9% de la remuneración

Fuente: Ministerio de Trabajo-Mintra

Elaboración propia

5.1.5 Legislación Tributaria

a. Actividades y Valorización

En cuanto a la legislación tributaria, nuestra empresa Grupo Qumara SAC, deberá cumplir con los siguientes impuestos:

Tabla 45. Actividades y valorización de la legislación Tributaria

Conceptos	Descripción	Valorización %
Ingresos máximos	Ingresos netos que no podrán superar las 1700 UIT en un año (dicho importe será proyectado o considerando del ejercicio anterior).	
Impuesto general a las ventas (IGV)	Por la compra insumos, empaques, entre otros	18%
Comprobantes de pago que podemos emitir	Facturas, Boletas de Venta, tickets, Liquidación de compras, Notas de Crédito y Débito, Guías de remisión	
Obligados al registro de libros contables	Registro de ventas, registro de compra, libro diario en formato simplificado.	Costo de libros: S/. 34.00 Legalización de libros: S/. 90.00
Impuesto a la Renta	Grupo Qumara SAC, realizará actividad comercial y le corresponde el impuesto a la renta de tercera categoría. El monto a pagar se calcula al tener las ganancias ya deducidas de todo gasto. El pago es anual y el plazo para realizar la declaración vence el 31 de marzo del año posterior al ejercicio declarado.	30%

Elaboración propia.

5.1.6 Otros aspectos legales

Asimismo, nuestra empresa deberá cumplir con el siguiente reglamento de seguridad industrial, como lo solicita el Estado peruano:

Tabla 46. Otros aspectos legales

Conceptos	Descripción	Valorización %
Decreto Supremo N° 42 - Reglamento de Seguridad Industrial	Este reglamento tiene como objetivo la prevención de accidentes industriales, velar por la seguridad de los trabajadores, salud e integridad física, así como proteger las estaciones de trabajo e instalaciones en general de la empresa, eliminando aquellas causales de riesgo y/o accidentes.	

Elaboración propia

5.2 Organigrama funcional

5.2.1 Organigrama Funcional Grupo Qumara S.A.C.



Elaboración propia

GRUPO QUMARA S.A.C. contará con un organigrama funcional, donde se podrá detallar las funciones establecidas para cada estación de trabajo, así también se muestra las interrelaciones entre las distintas áreas y las líneas jerárquicas.

5.2.2 Servicio Tercerizado.

La empresa tercerizará los siguientes servicios:

- Servicio de Seguridad.

A su vez, contaremos con el apoyo de personal de manera constante, que cobrarán por sus honorarios, ellos son:

- Servicio Contable.

5.2.3 Descripción de puestos de trabajo.

Tabla 47. Descripción de puesto - Gerente General

Cargo:		GERENTE GENERAL	
Ubicación:	En área Administrativa y Producción	Reporta a:	Junta General de Accionistas
Objetivo:	Órgano encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la organización planteados, enfocado al cumplimiento de las metas de la empresa.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de educación:	Universitaria	Licenciado	Administración de Empresas - Ingeniero Industrial
Funciones:			Periodicidad:
Se encargara de tomar decisiones y ejecutar el seguimiento permanente sobre las estrategias de todas las áreas.			Diario
Será quien se encargue de informar a los accionistas sobre la situación actual de la empresa.			Mensual
Deberá programar reuniones de trabajo con el fin de verificar el cumplimiento de los planes de trabajo.			Trimestral
Proponer la investigación de nuevos nichos.			Mensual
Será quien se encargue del planeamiento, dirección y control del desarrollo y óptimo funcionamiento.			Mensual
Realizará las negociaciones y firma de contratos y/o convenios para la empresa.			Mensual
Realizará un exhaustivo control del presupuesto de compras, de gastos, planillas entre otros.			Mensual
Administración general de los RRHH (designación de horarios, programación de capacitaciones, medición del desempeño e inclusive el despido del personal)			Mensual
Interacción con los clientes.			Diario
Manejo de cuentas bancarias. Pago a proveedores, terceros y bancos.			Diario – Interdiario
Ejecutará planes para la captación de nuevos clientes.			Mensual
Se encargará de programar capacitaciones para el personal.			Trimestral
Velará por el cumplimiento de las metas trazadas sobre las ventas.			Mensual
Supervisará las estrategias de medios de comunicación y las actividades de marketing que realizará la empresa.			Semanal
Manejo de presupuestos de Marketing y Ventas			Mensual

Responsable de agentes de Ventas		Diario
Personal a Cargo:	Asistente de Gerencia y subordinados	
Relaciones Internas	Se relaciona con todo el personal de la empresa tanto administrativo como operacional.	
Relaciones Externas:	Clientes y Proveedores.	
Perfil Profesional	<p>Formación en Administración de Empresas nivel superior.</p> <p>Conocimiento y dominio en temas contables</p> <p>Manejo de distribución y ejecución de presupuestos</p> <p>Dirección y sinergia de equipos de trabajo</p> <p>Conocimiento de los Análisis de los costos de alimentos, bebidas y suministro.</p> <p>Conocimientos en psicología para el buen manejo de personal.</p> <p>Innovación de técnicas y estrategias de plan de marketing.</p> <p>Experiencia mínima de 3 años en el rubro.</p> <p>Ingles Avanzado.</p>	
Perfil de Competencia:	Manejo de problemas y/o conflictos	
	Liderazgo	
	Gestión del talento Humano	
	Socialización	
	Comunicación	
Tipo de contrato:	Contrato Indefinido	
Remuneración:	S/. 8,000.00 Soles	
Ubicación física:	Oficina	
Beneficios sociales:	Si	
Jornada:	Jornada Semanal	
Horario:	Lunes a Viernes de 9:00 am hasta las 18:00 horas	
Tipo de sueldo:	Fijo mensual	

Elaboración propia.

Tabla 48. Descripción de puesto - Administrador

Posición:		ADMINISTRADOR	
Ubicación:	En área Administrativa y Salón	Reporta a:	Gerente General
Objetivo de puesto:	Administrar el servicio de un restaurante, incluyendo la planificación y la administración de personal, compra, almacenaje y venta de productos y servicios, control contable financiero; apoyar a la dirección y asegurar la satisfacción del cliente.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Profesional	Título Técnico o Profesional	Administrador de Hoteles y Restaurante / Administrador de Empresas
Funciones:			Periodicidad:
Planificar el Trabajo, estableciendo las estrategias competitivas para el establecimiento y desarrollar estrategias para minimizar mis debilidades frente a la competencia. Diseñar un plan para todo un año con presupuestos, estrategias y sistemas de control.			Mensual- Trimestral
Definir las mejores estrategias para atraer nuevos clientes y lo más importante para fidelizar a los actuales clientes, participando en campañas publicitarias a bajo costo.			Mensual
Contactar y agendar reuniones con los diversos clientes y proveedores.			Semanal
Hacer cumplir normas y políticas del establecimiento.			Mensual
Asegurar la satisfacción del cliente, dar siempre solución a todas las quejas y recomendaciones. Estar siempre en contacto con el cliente, procurando dar un servicio más personalizado.			Diario
Formar equipos de trabajo			Diario
Seguimiento y evaluación a cada una de las estrategias que se haya puesto en marcha en las fases anteriores, y si no son viables, reestructurar las estrategias.			Semestral
Realizar reportes para la Gerencia General			Mensual
Relaciones Internas	Se relacionará con el personal Administrativo y Servicios Tercerizado.		
Relaciones Externas:	Se relacionará con los proveedores		
Perfil Profesional:	Debe contar con estudios Técnicos en Administración Hotelera, Ingeniería Industrial y Restaurante o Administración. (indispensable) Experiencia mínima de 2 años.		
Perfil de Competencia:	Supervisar la venta de productos, la adecuada organización de las instalaciones y el cumplimiento de las obligaciones de sus colaboradores, garantizando un excelente Servicio al Cliente.		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 3,500.00 soles		
Ubicación física:	Oficina		
Beneficios sociales:	Si		
Tipo de Jornada:	Jornada Semanal Lunes a Sábado 09:00am hasta las 18:00 horas		
Tipo de sueldo:	Remuneración fija mensual		

Elaboración Propia

Tabla 49. Descripción de puesto – Cajera

Posición:		CAJERA	
Ubicación:	Salón	Reporta a:	Administrador
Objetivo de puesto:	La cajera es la responsable de llevar el control del dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, de cada uno de los pagos.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Técnico	Título Técnico Profesional	Técnico en Computación e Informática o Cajeros Comerciales.
Funciones:		Periodicidad:	
Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios y otros documentos de valor.		Diario	
Registra directamente operando una computadora o caja los movimientos de entrada y salida de dinero.		Diario	
Realizar el cuadro de caja.		Diario	
Sellar, estampar recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos.		Diario	
Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.		Diario	
Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.		Diario	
Cuidar en el funcionamiento de la caja.		Diario	
Realiza transacciones a través de tarjetas de crédito y débito.		Diario	
Recibirá las llamadas de las reservas.		Diario	
Relaciones Internas	Mantiene relaciones continuas con sus superiores y sus pares a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad para trabajar en equipo y recibir y seguir instrucciones.		
Relaciones Externas:	El cargo mantiene relaciones continuas con público en general, a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad en atención al cliente, recepción de quejas o críticas, manejo de conflictos y tomas de decisiones que no superen sus funciones específicas.		
Perfil Técnico Necesario:	Carrera técnica en Computación e Informática, Curso de contabilidad general y Cursos para cajeros (indispensable) Entre 1 o 2 años de experiencia en el rubro.		
Perfil de Competencia:	Habilidad de ser cortés con los clientes, atender a cualquiera con la mejor de nuestras sonrisas será siempre una buena estrategia de fidelización.		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 1,200.00 soles		
Ubicación física:	Caja		
Beneficios sociales:	Si		
Tipo de Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:	Remuneración fija mensual		

Elaboración Propia

Tabla 50 Descripción de puesto – Anfitriona

Posición:		ANFITRIONA	
Ubicación:	Salón	Reporta a:	Administrador
Objetivo de puesto:	Saluda a los clientes que entran al restaurante, verificar si tienen reservación y guiarlos a sus mesas.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Técnico	Técnico Profesional	Egresada o Estudiante Universitaria/Instituto Superior Técnico
Funciones:			Periodicidad:
La anfitriona tiene que asegurarse de que los invitados estén cómodos hasta que llegue su turno y mantenerlos actualizados sobre la situación de su tiempo de espera.			Diario
La anfitriona de un restaurante tiene que asegurar que todas las mesas bajo su supervisión han sido limpiadas y organizadas correctamente para los clientes cuando llegan a sentarse.			Diario
Llevar el control de los asistentes al restaurante.			Diario
Brindar todo tipo de información referente a los servicios del restaurante.			Diario
Coordinar con las áreas involucradas sobre las reservas del día y evento especiales.			Diario
Relaciones Internas	Mantiene relaciones continuas con sus superiores y sus pares a fin de ejecutar lo relativo al área.		
Relaciones Externas:	El cargo mantiene relaciones continuas con atención a los clientes, manejo de conflictos y tomas de decisiones que no superen sus funciones específicas.		
Perfil Técnico Necesario:	Egresada o Estudiante Universitaria/Instituto Superior Técnico Ingles Básico. 6 meses de experiencia en el rubro.		
Perfil de Competencia:	Habilidad de ser cortes con los clientes, atender a cualquiera con la mejor de nuestras sonrisas será siempre una buena estrategia de fidelización.		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a <u>plazo fijo</u>		
Remuneración:	S/. 1,200.00 soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Tipo de Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 12:00pm hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:	Remuneración fija mensual		

Elaboración Propia

Tabla 51. Descripción de puesto – Jefe de Cocina (Chef)

Posición:		JEFE DE COCINA (CHEF)		
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Gerente General /Administrador	
Objetivo:	Es el encargado de distribuir las funciones de acuerdo a sus experiencias y capacidades de cada uno de los miembros del equipo. El representa el punto central de la organización, todas las actividades serán organizadas y supervisadas por él.			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión	
Nivel de Educación:	Universitaria	Licenciado	Gastronomía	
Funciones:			Periodicidad:	
Realizar de manera cualificada la planificación, organización y control de todas las tareas propias del departamento de cocina y repostería.			Diario	
Organizar, dirigir y coordinar el trabajo del personal a su cargo.			Diario	
Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.			Diario	
Realizar inventarios, controles de materiales, mercaderías, etc. de uso en el departamento de su responsabilidad.			Diario	
Supervisar y controlar el mantenimiento y uso de maquinaria, materiales, utensilios del departamento, realizando los correspondientes inventarios y propuestas de reposición.			Diario	
Colaborará en la instrucción del personal a su cargo.			Diurno	
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo, así como con los agentes de ventas.			
Relaciones Externas:	Se relacionará con los clientes potenciales, entre otros			
Perfil Profesional	Administración e Integración de equipos de trabajo Aplicación en técnicas y estrategias de manejo de personal. 5 años de experiencias en el sector.			
Perfil de Competencia:	Líder en gestión del talento humano Trabajo en Equipo Relaciones públicas Comunicativo			
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo			
Remuneración:	S/.4,500.00 Soles			
Ubicación física:	Área de Cocina / Salón			
Beneficios sociales:	Si			
Jornada:	Rotativo			
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas			
Tipo de sueldo:	Remuneración mensual			

Elaboración propia.

Tabla 52. Descripción de puesto – Jefe de Zona Fría

Posición:		JEFE DE ZONA DE FRÍA		
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Jefe de Chef	
Objetivo:	Es el encargado de distribuir las funciones de acuerdo a sus experiencias y capacidades de cada uno de los miembros del equipo de la Zona Fría. El representa el punto central de la organización, todas las actividades serán organizadas y supervisadas por él.			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión	
Nivel de Educación:	Universitaria	Licenciado	Gastronomía / Especialización en comidas frías.	
Funciones:			Periodicidad:	
Es responsable ante el Chef de la preparación de alimentos fríos en la cocina.			Diario	
Conocer los tiempos de cocimiento de los alimentos.			Diario	
Innovar e implementar platillos y decoraciones, preparación de platillos fríos en carta.			Diario	
Conocer las recetas estándar de cocina.			Diario	
Conocer las técnicas para evaluar por medio del olor, color o sabor, los alimentos en mal estado.			Diaros	
Sus responsabilidades, si tiene personal a su cargo, supervisarlo, verificar q todos los platillos salgan con presentación estándar.			Diario	
Evitar el desperdicio de material sobrante al elaborar platillos.			Diario	
Optimizar materia prima, mantener limpia su área de trabajo, tener a tiempo los platillos solicitados.			Diario	
Conocer y aplicar técnicas para almacenar alimentos.			Diario	
Relaciones Internas		Deberá interactuar con el personal administrativo y proveedores.		
Relaciones Externas:		Se relacionará con los clientes potenciales, entre otros		
Perfil Profesional		Administración e Integración de equipos de trabajo Aplicación en técnicas y estrategias de manejo de personal. 3 años de experiencias en comidas frías.		
Perfil de Competencia:		Líder en gestión del talento humano Trabajo en Equipo Relaciones públicas Comunicativo		
Tipo de contratación:		Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:		S/.3,000.00 Soles		
Ubicación física:		Área de Cocina		
Beneficios sociales:		Si		
Jornada:		Rotativo		
Horario:		Lunes a Sábado 11:00pm hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:		Remuneración mensual		

Elaboración Propia

Tabla 53. Descripción de puesto – Jefe de Zona Caliente

Posición: JEFE DE ZONA DE CALIENTE			
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Jefe de Chef
Objetivo:	Es el encargado de distribuir las funciones de acuerdo a sus experiencias y capacidades de cada uno de los miembros del equipo de la Zona Caliente. El representa el punto central de la organización, todas las actividades serán organizadas y supervisadas por él.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Universitaria	Licenciado	Gastronomía / Especialización en comidas caliente.
Funciones:			Periodicidad:
Es responsable ante el Chef de la preparación de alimentos caliente en la cocina.			Diario
Conocer los tiempos de cocimiento de los alimentos.			Diario
Conocer y aplicar las técnicas para asar y hornear.			Diario
Conocer las recetas estándar de cocina.			Diario
Conocer las técnicas para evaluar por medio del olor, color o sabor, los alimentos en mal estado.			Diarios
Conocer los tipos de cortes en las carnes.			Diario
Evitar el desperdicio de material sobrante al elaborar platillos.			Diario
Decorar la presentación de alimentos en el buffet, en coordinación con el chef steward.			Diario
Conocer y aplicar técnicas para almacenar alimentos.			Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo y proveedores.		
Relaciones Externas:	Se relacionará con los clientes potenciales, entre otros		
Perfil Profesional	Administración e Integración de equipos de trabajo Aplicación en técnicas y estrategias de manejo de personal. 3 años de experiencias en comidas frías.		
Perfil de Competencia:	Líder en gestión del talento humano Trabajo en Equipo Relaciones públicas Comunicativo		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/3,000.00 Soles		
Ubicación física:	Área de Cocina		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00pm hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:	Remuneración mensual		

Elaboración propia.

Tabla 54. Descripción de puesto – Jefe de Zona de Postres

Posición:		JEFE DE ZONA DE POSTRES	
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Jefe de Chef
Objetivo:	Asegurar la preparación y presentación de la panadería, pastelería, confitería y heladería en toda su variedad.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Técnico Profesional o Universitaria	Técnico o Licenciado	Egresado de la carrera de Gastronomía con especialización en Pastelería y Panadería.
Funciones:			Periodicidad:
Trabajar en coordinación y bajo la supervisión del jefe de Chef, de quien recibe instrucciones sobre la elaboración de postres permanentes, del día.			Diario
Controlar las cantidades de productos de cada tipo, para evitar sobrantes.			Diario
Colaborar con el Analista de Costos para el costeo según receta y el precio de venta.			Diario
Controlar la limpieza de su personal, del lugar de trabajo y de los utensilios.			Diario
Controlar el cumplimiento de horarios y la disciplina de su personal.			Diarios
Elaborar las requisiciones de compra, para ser autorizadas por el Jefe de Chef.			Diario
Supervisar el uso cuidadoso del material y de los artefactos de trabajo.			Diario
Optimizar materia prima, mantener limpia su área de trabajo, tener a tiempo los platillos solicitados.			Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo y de la cocina y proveedores.		
Relaciones Externas:	Se relacionará con los clientes potenciales, entre otros		
Perfil Profesional	Administración e Integración de equipos de trabajo Aplicación en técnicas y estrategias de manejo de personal. Experiencia Mínima de 3 años ejerciendo puestos similares, en trabajos de alto rendimiento, pastelería fina y producción (hotelería, supermercados, pastelerías de producción en masa)		
Perfil de Competencia:	Líder en gestión del talento humano Trabajo en Equipo Relaciones públicas Comunicativo		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/.3,000.00 Soles		
Ubicación física:	Área de Cocina		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00pm hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:	Remuneración mensual		

Elaboración Propia

Tabla 55. Descripción de puesto – Ayudante del Chef

Posición:		AYUDANTE DEL CHEF	
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Jefe de Chef
Objetivo:	Colaboran con los chefs o cocineros en la preparación de los alimentos.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Técnico Profesional	Técnico	Egresado de la carrera de Gastronomía o Administración Hotelera y Restaurante
Funciones:			Periodicidad:
Responsable de tener todo ordenado y listo para el servicio.			Diario
Elaborar el mise en place correspondiente a cada sub área de cocina a la que pertenezca.			Diario
Elaborar los platos según los estándares establecidos.			Diario
Solicitar al CHEF los insumos que están por agotarse.			Diario
Manejo y porcionamiento de proteínas.			Diario
Prepara guarniciones, salsas, entre otros.			Diario
Ayuda al cocinero en la provisión de alimentos en baño de maría y refrigeradores.			Diario
Mantiene siempre limpio el lugar de trabajo y los utensilios.			Diario
Relaciones Internas		Deberá interactuar con el personal administrativo y de la cocina y proveedores.	
Relaciones Externas:		Se relacionará con los nuevos proveedores.	
Perfil Profesional		<p>Interesada por la cocina y la alimentación.</p> <p>Con conocimiento sobre los procedimientos de higiene, salud y seguridad en la cocina.</p> <p>Capaz de trabajar en equipo.</p> <p>Con conocimiento de las materias primas y las técnicas culinarias básicas.</p> <p>Flexible.</p> <p>Capaz de trabajar en equipo.</p> <p>Experiencia Mínima de 1 año ejerciendo puestos similares.</p>	
Perfil de Competencia:		<p>Tiene que ser Activo, Bien organizado, Entusiasta, Enfoque flexible</p> <p>Trabajo en Equipo.</p> <p>Capaz de lidiar con trabajos que implican desorden</p> <p>Habilidad para los números.</p> <p>Comunicativo</p> <p>Capaz de trabajar con rapidez.</p> <p>Habilidoso con las manos y los dedo</p>	
Tipo de contratación:		Contrato bajo la modalidad a plazo fijo	
Remuneración:		S/.1,200.00 Soles	
Ubicación física:		Área de Cocina	
Beneficios sociales:		Si	
Jornada:		Rotativo	
Horario:		<p>Lunes a Sábado</p> <p>11:00pm hasta las 16:00 horas</p> <p>19:00pm hasta las 23:00 horas</p>	
Tipo de sueldo:		Remuneración mensual	

Elaboración Propia

Tabla 56. Descripción de puesto – Steward (Lavaplatos)

Posición:		STEWARD (LAVAPLATOS)		
Ubicación	Área de Producción	Reporta a:	Jefe de Chef	
Objetivo:	Es el responsable de la limpieza y de las medidas higiénicas así como de los enseres que se utilizan en los montajes, en el caso de los banquetes, es el responsable en coordinar junto con el chef de Banquetes de las decoraciones y presentación de los montajes de buffet, de la limpieza y ordenamiento de los equipos de cocina del banquete.			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión	
Nivel de Educación:	Secundaria Completa			
Funciones:			Periodicidad:	
Apoyar en lavar los utensilios de la cocina.			Diario	
Apoyar en la limpieza de la cocina.			Diario	
Relaciones Internas		Deberá interactuar con el personal de la cocina.		
Relaciones Externas:				
Perfil Profesional		Con conocimiento sobre los procedimientos de higiene, salud y seguridad en la cocina. Capaz de trabajar en equipo. No es importante la experiencia		
Perfil de Competencia:		Tiene que ser Activo, Bien organizado, Entusiasta, Enfoque flexible Comunicativo Capaz de trabajar con rapidez. Habilidoso con las manos y los dedos.		
Tipo de contratación:		Recibos por Honorarios		
Remuneración:		S/.850.00 Soles		
Ubicación física:		Área de Cocina		
Beneficios sociales:		Si		
Jornada:		Rotativa		
Horario:		Lunes a Sábado 12:00pm hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de sueldo:		Remuneración mensual		

Elaboración Propia

Tabla 57. Descripción de puesto – Maitre (Jefe de Salón)

Posición:		MAITRE (Jefe de Salón)	
Ubicación	Área de Servicios	Reporta a:	Administrador
Objetivo:	Es imprescindible para el correcto desarrollo del servicio de un restaurante, así como para conseguir que el cliente recuerde su estancia como una agradable experiencia.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Nivel de Educación:	Técnico o Universitario	Técnico o Egresado	Administración Hotelera y Restaurantes o carreras afines.
Funciones:			Periodicidad:
Coordina y supervisa todos los servicios que ofrece un restaurante: inspecciona la preparación del comedor, revisa la limpieza de la cocina y las salas.			Diario
Informa sobre el menú y le asesora sobre platos y vinos, toma nota del pedido y lo transmite a los cocineros.			Diario
Verificar con el chef las sugerencias del día.			Diario
Dar la bienvenida al local a los clientes.			Diario
Estar al cargo de todo el personal de la sala.			Diario
Intermediar entre el comedor, la cocina y la dirección.			Diario
Supervisar y coordinar los distintos recursos para conseguir el máximo nivel de calidad.			Diario
Capacitar al personal a su cargo, en función al óptimo desarrollo de la producción.			Semanal
Supervisar el armado de las mesas de todo el restaurante			Diario
Supervisar que las reservas estén listas, correctamente armadas y puntuales.			Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo y así como con el personal que presta servicio tercerizado.		
Relaciones Externas:	Interactuará con los clientes, distribuidores y proveedores.		
Perfil Técnico	Experiencia en Atención al Cliente. Integración de trabajo en equipos. Dominio del manejo del departamento de recepción. Incluyendo la elaboración del mapa de reservaciones y distribución de las mismas. Dominio total del recetario de su carta de alimentos. Manejo de personal de todos los departamentos implicados en el servicio. Bar, cocina, restaurantes, etc. Conocimiento inglés Básico (Gastronómico)		
Perfil de Competencia:	Organizado, Líder, Proactivo, Orientado al logro, capacidad de promover la integración y el trabajo en equipo, Activo, con inteligencia emocional desarrollada. Apto para establecer sólidas relaciones con proveedores.		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 1,200.00 Soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual		

Elaboración propia.

Tabla 58. Descripción de puesto - Mozo

Posición:		MOZO	
Ubicación	Área de Servicios	Reporta a:	Maitre (Jefe de Salón)
Objetivo:	Brindar un servicio de alta calidad en un estilo que está en consonancia con el tipo de negocio y con la clientela. Dar una excelente impresión al cliente, Mantener el status del establecimiento, Ayudar en la excelencia de la presentación del comedor.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación:	Técnico	Título Técnico Profesional	Administración de Hoteles y Restaurantes o Gastronomía
Funciones:			Periodicidad:
Recibir con amabilidad a los clientes.			Diario
Indicarle cuál es su mesa.			Diario
Conocer la carta en su totalidad y con lujo de detalles.			Diario
Tomar los pedidos de los clientes.			Diario
Checar que sean servidos los platillos en el tiempo estimado.			Diario
Entregar la cuenta y checar que todo este cargado.			Diario
Desempeñar sus funciones con una excelente presentación personal.			Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo y con los clientes del restaurante.		
Relaciones Externas:	Trato directo con los distribuidores y proveedores.		
Perfil Técnico	Estudio Universitario en Hotelería y Restaurantes o técnico (indispensable)		
Perfil de competencia:	Responsable, orientado a lograr sus resultados, apto para laborar en equipo, con habilidades para solucionar problemas.		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 900.00 Soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual		

Elaboración Propia

Tabla 59 Descripción de puesto – Bartender

Posición:		BARTENDER	
Ubicación	Área de Servicios	Reporta a:	Maitre (Jefe de Salón)
Objetivo:	Debe responsable, creativo y gustarle el trabajo bien hecho. Realizara los inventarios diarios de los licores que prepara día a día.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación:	Técnico	Técnico Profesional	Administración Hoteles y Restaurantes o Bartender
Funciones:			Periodicidad:
Recibir con amabilidad a los clientes.			Diario
Elaborar las bebidas de acuerdo a las indicaciones de la comanda , el libro de bebidas y los estándares del establecimiento.			Diario
Preparar el equipo e insumos necesarios para proporcionar el servicio.			Diario
Limpiar y preparar las áreas para el servicio de bar.			Diario
Identificar las necesidades de los clientes y confirmarlas a fin de satisfacer las demandas de los comensales.			Diario
Levantar inventarios para solicitar los faltantes al almacén y elaborar las requisiciones para su surtido de acuerdo a los procedimientos establecidos.			Diario
Mantener el stock de bebidas de acuerdo a las especificaciones del Jefe de Restaurantes y Bares y a las políticas de control establecidas por la empresa.			Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal administrativo, cajera del restaurante, almacén y otros.		
Relaciones Externas:	Deberá interactuar con los clientes.		
Perfil Técnico	Estudio Técnicos en Hotelería o Cursos Bartender (indispensable)		
Perfil de competencia:	Responsable, orientado a lograr sus resultados, apto para laborar en equipo, con habilidades para solucionar problemas. Trato cortés al cliente y equipo de trabajo Experiencia mínima 2 año en el puesto. Ingles Intermedio		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 1,000.00 Soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Rotativo		
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas		
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual		

Elaboración propia.

Tabla 60 Descripción de puesto – Ayudante del Bartender

Posición:		AYUDANTE DEL BARTENDER		
Ubicación	Área de Servicios	Reporta a:	Bartender	
Objetivo:	Apoyo al Bartender en tener limpio los utensilios que se utilizara en día, a la vez tener todo los insumos cerca para poder realizar los tragos rápido.			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión	
Educación:	Técnico	Técnico Profesional	Cursos Bartender	
Funciones:				Periodicidad:
Recibir con amabilidad a los clientes.				Diario
Apoyo en elaborar las bebidas de acuerdo a las indicaciones de la comanda.				Diario
Auxiliar de Barra				Diario
Verificar Insumos				Diario
Apoyo en generar venta en la barra				Diario
Lava Cristales				Diario
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal de la caja del restaurante, almacén y otros.			
Relaciones Externas:	Deberá interactuar con los clientes.			
Perfil Técnico	Estudio Técnicos Bartender (indispensable)			
Perfil de competencia:	Responsable, orientado a lograr sus resultados, apto para laborar en equipo, con habilidades para solucionar problemas. Trato cortés al cliente y equipo de trabajo Experiencia mínima 6 meses en el puesto. Ingles Intermedio			
Tipo de contratación:	Contrato a plazo fijo			
Remuneración:	S/. 850.00 Soles			
Ubicación física:	Salón			
Beneficios sociales:	Si			
Jornada:	Rotativo			
Horario:	Lunes a Sábado 11:00am hasta las 16:00 horas 19:00pm hasta las 23:00 horas			
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual			

Elaboración Propia

Tabla 61 Descripción de puesto – Jefe de Almacén

Posición:		JEFE DE ALMACEN	
Ubicación	Área de Recepcion y Almacenamiento	Reporta a:	Administrador
Objetivo:	Organiza, coordina y dirige las actividades del almacén. Es responsable por el recibimiento, almacenamiento y distribución de equipos, materiales que se adquieren en la instalación.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación:	Profesional	Bachiller Administración de Empresas	Administración de Empresas o carreras afines (contabilidad, logística, cocina).
Funciones:			Periodicidad:
Supervisa y distribuye las actividades del personal a su cargo.			Diario
Supervisa la entrada y salida de materiales y equipos del almacén.			Diario
Verifica la codificación y registro de mercancías que ingresa al almacén.			Diario
Elabora la programación anual de las adquisiciones para la dotación del almacén.			Semestral
Supervisa la clasificación y organización de la mercancía en el almacén.			Diario
Supervisa los niveles de existencia de inventario establecidos de bienes y servicios.			Diario
Revisa, firma y consigna inventarios en el almacén.			Diario
Revisa y conforma informes, correspondencias de caja chica, control de asistencia, relaciones de gastos y otros.			Diario
Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.			Semestral
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal Administrativo y Jefes de Chef.		
Relaciones Externas:	Deberá interactuar con los proveedores.		
Perfil Técnico	Estudio Técnicos Bartender (indispensable)		
Perfil de competencia:	<p>Responsable, apto para laborar en equipo, con habilidades para solucionar problemas.</p> <p>Trato cortés los proveedores y clientes.</p> <p>Experiencia mínima 3 años progresiva de carácter operativo y supervisora en el área.</p> <p>Ingles Intermedio</p>		
Tipo de contratación:	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo		
Remuneración:	S/. 3,500.00 Soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Jornada Semanal		
Horario:	Lunes a Sábado 09:00am hasta las 18:00 horas		
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual		

Elaboración Propia

Tabla 62 Descripción de puesto – Auxiliar de Almacén

Posición:		AUXILIAR DE ALMACEN	
Ubicación	Área de Recepción y Almacenamiento	Reporta a:	Jefe de Almacén
Objetivo:	Apoyo en el recibimiento, almacenamiento y distribución de equipos, materiales que se adquieren en la instalación.		
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación:	Técnico	Bachiller Administración de Empresas	Técnico Administración de Empresas, Contabilidad o carreras afines.
Funciones:			Periodicidad:
Apoya en supervisar y distribuye las actividades del personal a su cargo.			Diario
Apoya en supervisar la entrada y salida de materiales y equipos del almacén.			Diario
Verifica la codificación y registro de mercancías que ingresa al almacén.			Diario
Elabora guías de despacho y órdenes de compras.			Diario
Supervisa la clasificación y organización de la mercancía en el almacén.			Diario
Supervisa los niveles de existencia de inventario establecidos de bienes y servicios.			Diario
Revisa y conforma informes, correspondencias de caja chica, control de asistencia, relaciones de gastos y otros.			Diario
Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.			Diario
Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.			Semanal
Relaciones Internas	Deberá interactuar con el personal Administrativo y Jefes de Chef.		
Relaciones Externas:	Deberá interactuar con los proveedores.		
Perfil Técnico	Estudio Técnicos Bartender (indispensable)		
Perfil de competencia:	Responsable, apto para laborar en equipo, con habilidades para solucionar problemas. Trato cortés los proveedores y clientes. Experiencia mínima 1 año en el rubro Ingles Intermedio		
Tipo de contratación:	Recibo por Honorario		
Remuneración:	S/. 900.00 Soles		
Ubicación física:	Salón		
Beneficios sociales:	Si		
Jornada:	Jornada Semanal		
Horario:	Lunes a Sábado 09:00am hasta las 18:00 horas		
Tipo de remuneración:	Remuneración fija- mensual		

Elaboración Prop

5.2.4 Descripción de las actividades de los servicios tercerizado.

Tabla 63. Descripción de servicio tercerizado y otros

Cargo	N° de trabajadores	Descripción
Seguridad	2	<p>Turno día: Esta persona se encargará de la seguridad del personal del restaurante y de los activos que se encuentran dentro del establecimiento, así también, está en la obligación de anotar la hora de entrada y salida del personal y asegurar que nadie retire sin autorización previa algún bien o activo de la empresa.</p> <p>Turno noche: El vigilante está encargado de supervisar el perímetro donde se encuentra el restaurante, vigilando los activos de la misma y alertar a las autoridades competentes si se suscita algún siniestro.</p>
Contador	1	Encargado de realizar las declaraciones a presentar en la Sunat, elaboración de los EE.FF. de la empresa, elaboración de las planillas, así como la asesoría en diversos temas contables.

Elaboración propia

5.2.5 Aspectos laborales

a. Forma de contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizado.

La contratación inicia con el proceso de reclutamiento, el mismo que será a través de una convocatoria en las bolsas de trabajo de Bumeran y Computrabajo; luego de una evaluación de las hojas de vida de cada postulante, se elegirá a aquellos que cumplan los requerimientos necesarios, posteriormente se les convocará a una entrevista con el personal encargado de la selección de la empresa. Para los casos específicos de la selección de jefes estará a cargo del Gerente General, para lo cual será indispensable que el postulante cuente con experiencia comprobada en el área que se va a desempeñar. Concluido el proceso de reclutamiento y selección del personal, se emitirán los contratos laborales, el cual dependerá del cargo que van a desempeñar, para determinar la modalidad de contrato:

Tabla 64. Tipo de contratación

Puesto de trabajo	N° de trabajadores	Tipo de contrato
Gerente General	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Administrador	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Cajera	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Anfitriona	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Jefe de Chef	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Jefe de Chef Zona de Fría	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Jefe de Chef Zona de Caliente	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Jefe de Chef Zona de Postres	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Ayudante de Chef	3	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Maitre (Jefe de Salón)	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Mozo	3	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Bartender (Barman)	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Ayudante del Bartender	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Jefe de Almacén	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Ayudante de Almacén	1	Contrato bajo la modalidad a plazo fijo
Steward (Lavaplatos)	1	Recibos por Honorario
Vigilantes (tercerizado)	2	Recibo por Honorario
Contador	1	Recibo por Honorario

Elaboración propia

b. Régimen laboral de puestos de trabajo.

El régimen laboral bajo la cual GRUPO QUMARA realizará la contratación de su personal será mediante el régimen laboral Mype, específicamente la empresa se adecúa a las características de la pequeña empresa. Teniendo las siguientes características que haremos mención líneas abajo.

- La remuneración mínima es de S/. 850 nuevos soles.
- La Jornada laboral de los empleados deberá de ser de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- Derecho a Vacaciones de 15 días.
- Pago de dos ½ gratificaciones (Julio y Diciembre).
- Pago de Compensación por Tiempo de Servicios- CTS (50% Mayo y Noviembre).
- Pago por concepto de ESSALUD (9%).
- Asignación Familiar (S/.85 soles por familiar).

c. Planilla para todos los años del proyecto

Tabla 65. Planilla área administrativa

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
Administrativa	CAJERA	1	1	1	1	1	S/. 1,200					
Administrativa	ADMINISTRADOR	1	1	1	1	1	S/. 4,000					
Administrativa	GERENTE GENERAL	1	1	1	1	1	S/. 8,000					
Administrativa	ANFITRIONA	1	1	1	1	1	S/. 1,200					
	Total	3	3	3	3	3						

Cuadro de provisiones	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
CAJERA	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00				
ANFITRIONA	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00				
ADMINISTRADOR	S/. 4,000.00	S/. 48,000.00				
GERENTE GENERAL	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00				
Total Sueldo Bruto	S/. 14,400.00	S/. 172,800.00				
Gratificación(1/12)	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00				
Total Sueldo	S/. 15,600.00	S/. 187,200.00				
CTS(1/24)	S/. 650.00	S/. 7,800.00				
Essalud (9%)	S/. 1,296.00	S/. 15,552.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 108.00	S/. 1,296.00				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 255.00	S/. 3,060.00				
Gasto total Administrativo	S/. 17,909.00	S/. 214,908.00				

Cuadro de pagos	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto	S/. 14,400.00	S/. 172,800.00				
Gratificación	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00				
Pago de CTS		S/. 7,150.00	S/. 7,800.00	S/. 7,800.00	S/. 7,800.00	S/. 7,800.00
Essalud		S/. 15,552.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 108.00	S/. 1,296.00				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 255.00	S/. 3,060.00				
Pago Total planilla administrativa	S/. 15,963.00	S/. 214,258.00	S/. 214,908.00	S/. 214,908.00	S/. 214,908.00	S/. 214,908.00

Tabla 66. Planilla del Área de Producción

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
Produccion	STEWARD (LAVAPLATOS)	1	1	1	1	1	S/. 850	850	850	850	850	850
Produccion	AYUDANTE DE CHEF	3	3	3	3	3	S/. 1,200	1200	1200	1200	1200	1200
Produccion	JEFE DE ZONA POSTRES	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE ZONA CALIENTE	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE ZONA FRIA	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE COCINA	1	1	1	1	1	S/. 4,500	4500	4500	4500	4500	4500
Total		8	8	8	8	8						

Elaboracion Propia

Cuadro de provisiones	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
STEWARD (LAVAPLATOS)	S/. 850.00	S/. 10,200.00				
AYUDANTE DE CHEF	S/. 3,600.00	S/. 43,200.00				
JEFE DE ZONA POSTRES	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00				
JEFE DE ZONA CALIENTE	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00				
JEFE DE ZONA FRIA	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00				
JEFE DE COCINA	S/. 4,500.00	S/. 54,000.00				
Total Sueldo Bruto	S/. 17,950.00	S/. 215,400.00				
Gratificación(1/12)	S/. 1,495.83	S/. 17,950.00				
Total Sueldo	S/. 19,445.83	S/. 233,350.00				
CTS(1/24)	S/. 810.24	S/. 9,722.92				
Essalud (9%)	S/. 1,615.50	S/. 19,386.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 134.63	S/. 1,615.50				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 680.00	S/. 8,160.00				
Gasto total produccion	S/. 22,686.20	S/. 272,234.42				

Cuadro de pagos	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto	S/. 17,950.00	S/. 215,400.00				
Gratificación	S/. 1,495.83	S/. 17,950.00				
Pago de CTS		S/. 8,912.67	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92
Essalud		S/. 19,386.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 134.63	S/. 1,615.50				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 680.00	S/. 8,160.00				
Pago total de produccion	S/. 20,260.46	S/. 271,424.17	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42

Tabla 67. Planilla de servicios

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
Servicios	AYUDANTE DE BARTENDER	1	1	1	1	1	S/. 850.00					
Servicios	BARTENDER	1	1	1	1	1	S/. 1,000.00					
Servicios	MOZO	3	3	3	3	3	S/. 900.00					
Servicios	MAITRE (JEFE DE SALON)	1	1	1	1	1	S/. 1,200.00					
	Total	6	6	6	6	6						

Cuadro de provisiones	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
AYUDANTE DE BARTENDER	S/. 850.00	S/. 10,200.00				
BARTENDER	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00				
MOZO	S/. 2,700.00	S/. 32,400.00				
MAITRE (JEFE DE SALON)	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00				
Total Sueldo Bruto	S/. 5,750.00	S/. 69,000.00				
Gratificación(1/12)	S/. 479.17	S/. 5,750.00				
Total Sueldo	S/. 6,229.17	S/. 74,750.00				
CTS(1/24)	S/. 259.55	S/. 3,114.58				
Essalud (9%)	S/. 517.50	S/. 6,210.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 43.13	S/. 517.50				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 510.00	S/. 6,120.00				
Gasto total servicios	S/. 7,559.34	S/. 90,712.08				

Cuadro de pagos	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto	S/. 5,750.00	S/. 69,000.00				
Gratificación	S/. 479.17	S/. 5,750.00				
Pago de CTS		S/. 2,855.03	S/. 3,114.58	S/. 3,114.58	S/. 3,114.58	S/. 3,114.58
Essalud		S/. 6,210.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 43.13	S/. 517.50				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 510.00	S/. 6,120.00				
Pago planilla servicios	S/. 6,782.29	S/. 90,452.53	S/. 90,712.08	S/. 90,712.08	S/. 90,712.08	S/. 90,712.08

Tabla 68. Planilla de recepción y almacenamiento

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
Recepcion y almacenamiento	AYUDANTE DE ALMACEN	1	1	1	1	1	S/. 900.00					
Recepcion y almacenamiento	JEFE DE ALMACEN	1	1	1	1	1	S/. 3,500.00					
	Total	2	2	2	2	2						

Cuadro de provisiones	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
AYUDANTE DE ALMACEN	S/. 900.00	S/. 10,800.00				
JEFE DE ALMACEN	S/. 3,500.00	S/. 42,000.00				
Total Sueldo Bruto	S/. 4,400.00	S/. 52,800.00				
Gratificación(1/12)	S/. 366.67	S/. 4,400.00				
Total Sueldo	S/. 4,766.67	S/. 57,200.00				
CTS(1/24)	S/. 198.61	S/. 2,383.33				
Essalud (9%)	S/. 396.00	S/. 4,752.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 33.00	S/. 396.00				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 170.00	S/. 2,040.00				
Gasto total recepcion y almacenamiento	S/. 5,564.28	S/. 66,771.33				

Cuadro de pagos	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto	S/. 4,400.00	S/. 52,800.00				
Gratificación	S/. 366.67	S/. 4,400.00				
Pago de CTS		S/. 2,184.72	S/. 2,383.33	S/. 2,383.33	S/. 2,383.33	S/. 2,383.33
Essalud		S/. 4,752.00				
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 33.00	S/. 396.00				
Asignacion familiar(85 por trabajador)	S/. 170.00	S/. 2,040.00				
Pago planilla recepcion y almacenamiento	S/. 4,969.67	S/. 66,572.72	S/. 66,771.33	S/. 66,771.33	S/. 66,771.33	S/. 66,771.33

Tabla 69. Resumen de la planilla

Cuadro resumen	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Pago Total planilla administrativa	S/. 14,872.17	S/. 199,591.47	S/. 200,196.33	S/. 200,196.33	S/. 200,196.33	S/. 200,196.33
Pago total de produccion	S/. 20,260.46	S/. 271,424.17	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42
Pago planilla servicios	S/. 6,782.29	S/. 9,911.25				
Pago planilla recepcion y almacenamiento	S/. 4,969.67	S/. 7,364.00				
Total pago de planillas	S/. 46,884.58	S/. 488,290.90	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00

Tabla 70. Proporción de la planilla de acuerdo a las ventas

	2019	2020	2021	2022	2023
Valor de ventas	S/. 1,544,343.86	S/. 1,612,539.45	S/. 1,683,746.43	S/. 1,758,097.80	S/. 1,835,732.39
Total pago de planillas	S/. 488,290.90	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00	S/. 489,706.00
% de las ventas	31.62%	30.37%	29.08%	27.85%	26.68%

d. Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto.

Servicios tercerizados	Monto en S/.	frecuencia	dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
CONTADOR	S/. 500	MENSUAL	S/. 500.00	S/. 6,000.00				
SEGURIDAD	S/. 3,000	MENSUAL	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00				
Total servicios tercerizados			S/. 3,500.00	S/. 42,000.00				

Tabla 71. Horario laboral - Personal en planilla

Personal	Area	Turno	Horario			
			Lunes a Viernes		Sábado	Domingo
			Ingreso y Salida	Refrigerio		
AYUDANTE DE ALMACEN	Recepcion y almacenamiento	Dia	09:00 hrs a 18:00 hrs	12:30 hrs a 13:30 hrs	09:00 hrs a 18:00 hrs	Descanso
JEFE DE ALMACEN	Recepcion y almacenamiento	Dia	09:00 hrs a 18:00 hrs	12:30 hrs a 13:30 hrs	09:00 hrs a 18:00 hrs	
AYUDANTE DE BARTENDER	Servicios	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
BARTENDER	Servicios	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
MOZO	Servicios	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
MAITRE (JEFE DE SALON)	Servicios	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
STEWART (LAVAPLATOS)	Produccion	Rotativo	12:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	12:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
AYUDANTE DE CHEF	Produccion	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
JEFE DE ZONA POSTRES	Produccion	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
JEFE DE ZONA CALIENTE	Produccion	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
JEFE DE ZONA FRIA	Produccion	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
JEFE DE COCINA	Produccion	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
ANFITRIONA	Administrativa	Rotativo	12:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:00 hrs a 12:00 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
CAJERA	Administrativa	Rotativo	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	11:30 hrs a 12:30 hrs	11:00 hrs a 16:00 hrs 19:00 hrs a 23:00 hrs	
ADMINISTRADOR	Administrativa	Dia	09:00 hrs a 18:00 hrs	12:30 hrs a 13:30 hrs	09:00 hrs a 18:00 hrs	
GERENTE GENERAL	Administrativa	Dia	09:00 hrs a 18:00 hrs	12:30 hrs a 13:30 hrs	09:00 hrs a 18:00 hrs	

* Estan exonerados de registro de asistencia el Gerente General y Jefes de Area

Elaboración propia

- La jornada ordinaria de trabajo no incluye el horario de refrigerio, el mismo que está fijado en una hora diaria.
- La variación de los horarios de trabajo se sujetará a las necesidades del restaurante, observando los lineamientos legales vigentes, en coordinación con los trabajadores.
- Asimismo, el trabajo en sobretiempo debe ser previamente autorizado por el Gerente

General, a solicitud del jefe inmediato del trabajador.

Por otro lado, el personal tercerizado mantendrá el siguiente horario:

Tabla 72. Horario de trabajo- Servicios Tercerizado

Personal	Area	Turno	Horario			
			Lunes a Viernes		Sábado	Domingo
			Ingreso y Salida	Refrigerio		
Vigilante 1 (*)	Operativo	Dia	07:00 hrs a 19:00 hrs		13:00 hrs a 14:00 hrs	07:00 hrs a 19:00 hrs
Vigilante 2 (*)	Operativo	Noche	19:00 hrs a 07:00 hrs		09:00 hrs a 18:00 hrs	19:00 hrs a 07:00 hrs
* El servicio de vigilancia sera por turnos y durante el hoorario de refrigerio habra un personal de reemplazo						
** Los Servicios de Contador no se ha considerado ya que laboran esporadicamente dentro del restaurante.						
Observación: El horario esta proyectado en base a los 5 años de horizonte de la empresa y de acuerdo al incremento del personal.						

Elaboración Propia

Capítulo VI : Estudio Técnico

6.1 Tamaño del Proyecto

6.1.1 Capacidad instalada, utilizada y máxima

Tabla 73 Insumos de materia prima (kg)

Insumos	Ensalada 1 Quinua			Ensalada 2 Ensalada Flesta			Ensalada 3 Ensalada Qumara			Ensalada 4 Ensalada de alcachofa			Ensalada 5 Ensalada de habas			Ensalada 6 Salpicon de Pollo			Ensalada 7 Ensalada la poderosa			Ensalada 8 Ensalada de Berenjena		
	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual
QUINUA	200	78	15600	250	67	16750	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
HABAS	200	78	15600	0	67	0	0	100	0	0	56	0	250	50	12500	0	56	0	0	83	0	0	67	0
TOMATE	150	78	11700	100	67	6700	0	100	0	100	56	5600	100	50	5000	0	56	0	150	83	12450	150	67	10050
QUESO	100	78	7800	0	67	0	100	100	10000	0	56	0	100	50	5000	0	56	0	0	83	0	100	67	6700
CEBOLLA	50	78	3900	50	67	3350	50	100	5000	50	56	2800	50	50	2500	100	56	5600	0	83	0	0	67	0
AJO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
LMON	20	78	1560	50	67	3350	20	100	2000	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
PAPA	150	78	11700	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	200	56	11200	0	83	0	0	67	0
PALTA	0	78	0	150	67	10050	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	150	83	12450	0	67	0
TARWI	0	78	0	0	67	0	250	100	25000	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
ALCACHOFA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	250	56	14000	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
PIMENTO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	120	56	6720	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
ESPINACA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	100	56	5600	0	83	0	150	67	10050
BERENJENAS	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	250	67	16750
GARBANZOS	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
ESPARRAGO	0	78	0	0	67	0	150	100	15000	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
ZANAHORIA	50	78	3900	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	50	56	2800	0	83	0	0	67	0
ARROZ	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
CAMOTE	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
LOMO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
ALPACA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
CHOCLO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	100	50	5000	0	56	0	200	83	16800	0	67	0
POLLO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	200	56	11200	250	83	20750	0	67	0
TRUCHA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
SALMON	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
CEBADA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
LINAZA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
COCA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
MAIZ MORADO	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
PIÑA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
HUEVO	0	78	0	0	67	0	100	100	10000	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
HARINA DE MACA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
HARINA SIN PREPARAR	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
POLVO DE HORNEAR	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
COCCA	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0
TODOSH	0	78	0	0	67	0	0	100	0	0	56	0	0	50	0	0	56	0	0	83	0	0	67	0

Tabla 74 Insumos de materia prima (kg)

Insumo	Plazo de fondo 1 Ovina primavera			Plazo de fondo 2 Géni de Garbarzoncon lana			Plazo de fondo 3 Pun de qpinca con Apaca al homo			Plazo de fondo 4 Salado de Ovina			Plazo de fondo 5 Lomo saltado pastizo			Plazo de fondo 6 Añado de Apaca con verduras			Plazo de fondo 7 Decidido de Apaca			Plazo de fondo 8 Trucha arcoíris			Plazo de fondo 9 Decabache de Salmón		
	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual	Gramas	Cantidad de platos	Total de gramas manual
QUINUA	250	142	35500	0	22	0	200	79	12600	200	87	17400	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
HABAS	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
TOMATE	150	142	21300	20	22	2750	20	79	3600	0	87	0	120	216	22700	20	109	2160	20	194	4200	20	121	6200	20	139	2160
CILANTRO	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ESPINACA	0	142	0	20	22	2750	20	79	3600	20	87	420	120	216	22700	20	109	2160	20	194	4200	20	121	6200	20	139	2160
LUCO	0	142	0	20	22	1650	20	79	2260	15	87	1950	20	216	6240	20	109	2270	20	194	4200	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
PAPA	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	200	216	62400	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
PALTO	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	120	12100	0	0	139	0
TURKEY	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ELCIBORRA	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
PIRENO	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ESPINACA	0	142	0	100	22	3300	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ESPINACHA	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	120	12100	0	0	139	0
SURBANDOS	0	142	0	200	22	11000	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ESPARRAGO	0	142	0	0	22	0	0	79	0	200	87	17400	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
ELMORRAL	100	142	14300	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	200	109	21600	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	120	216	22700	120	109	14000	120	194	24000	120	121	14000	0	139	0
COMOTE	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	200	139	21600
LECHON	0	142	0	250	22	15750	0	79	0	0	87	0	220	216	24200	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	250	79	16200	0	87	0	0	216	0	220	109	27050	220	194	41000	0	121	0	0	139	0
CHOCLO	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
POLLO	250	142	35500	0	22	0	0	79	0	220	87	21700	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
TRUQUE	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	220	12100	220	139	27000	0
SALMÓN	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	250	139	27000
CEBOLLA	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0	0	79	0	0	87	0	0	216	0	0	109	0	0	194	0	0	121	0	0	139	0
LECHON	0	142	0	0	22	0																					

Tabla 75 Insumos de materia prima (kg)

Insumos	Bebida 1 Emoliente Calculador			Bebida 2 Brebaje sanador			Bebida 3 Infusión de coca		
	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual
QUINUA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
HABAS	0	308	0	0	103	0	0	103	0
TOMATE	0	308	0	0	103	0	0	103	0
QUESO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
CEBOLLA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
AJO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
LIMON	20	308	6160	0	103	0	0	103	0
PAPA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
PALTA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
TARWI	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ALCACHOFA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
PIMIENTO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ESPINACA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
BERENJENAS	0	308	0	0	103	0	0	103	0
GARBANZOS	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ESPARRAGO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ZANAHORIA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ARROZ	0	308	0	0	103	0	0	103	0
CAMOTE	0	308	0	0	103	0	0	103	0
LOMO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
ALPACA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
CHOCLO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
POLLO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
TRUCHA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
SALMON	0	308	0	0	103	0	0	103	0
CEBADA	50	308	15400	0	103	0	0	103	0
LINAZA	10	308	3080	10	103	1030	0	103	0
COCA	0	308	0	0	103	0	100	103	10300
MAIZ MORADO	0	308	0	150	103	15450	0	103	0
PIÑA	100	308	30800	100	103	10300	0	103	0
HUEVO	0	308	0	0	103	0	0	103	0
HARINA DE MACA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
HARINA SIN PREPARA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
POLVO DE HORNEAR	0	308	0	0	103	0	0	103	0
COCOA	0	308	0	0	103	0	0	103	0
TOCOSH	0	308	0	0	103	0	0	103	0

Tabla 76 Insumos de materia prima (kg)

Insumos	Postres 1 Muffin de maca			Postres 2 Delicia de quinua			Postres 3 Mazamorra de tocosh		
	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual	Gramos	Cantidad de platos	Total de gramos mensual
QUINUA	0	189	0	200	220	44000	0	212	0
HABAS	0	189	0	0	220	0	0	212	0
TOMATE	0	189	0	0	220	0	0	212	0
QUESO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
CEBOLLA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
AJO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
LIMON	0	189	0	0	220	0	0	212	0
PAPA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
PALTA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
TARWI	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ALCACHOFA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
PIMIENTO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ESPINACA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
BERENJENAS	0	189	0	0	220	0	0	212	0
GARBANZOS	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ESPARRAGO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ZANAHORIA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ARROZ	0	189	0	0	220	0	0	212	0
CAMOTE	0	189	0	0	220	0	0	212	0
LOMO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
ALPACA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
CHOCLO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
POLLO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
TRUCHA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
SALMON	0	189	0	0	220	0	0	212	0
CEBADA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
LINAZA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
COCA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
MAIZ MORADO	0	189	0	0	220	0	0	212	0
PIÑA	0	189	0	0	220	0	0	212	0
HUEVO	140	189	26460	140	220	30800	0	212	0
HARINA DE MACA	25	189	4725	0	220	0	0	212	0
HARINA SIN PREPARA	25	189	4725	0	220	0	0	212	0
POLVO DE HORNEAR	25	189	4725	0	220	0	0	212	0
COCOA	30	189	5670	0	220	0	0	212	0
TOCOSH	0	189	0	0	220	0	100	212	21200

Tabla 77 Insumos de materia prima (kg)

Insumos	Total en Kilos	mema	Total con mema	Total Diario en Kilos	Procesos										
					Compra (Kilos)	Almacen (Kilos)	refrigerado (kilos)	No refrigerado (Kilos)	M&P (Minutos)	Codina Industrial (Minutos)	Homo Industrial (Minutos)	Feldora (Minutos)	Olla amocera (Minutos)	Maquina selladora (Minutos)	Homo Microondas (minutos)
QUINUA	144.45	1	144.45	8.49	8.49	8.49	8.49		15	30				2	8
HABAS	28.10	24	34.84	1.46	1.45	1.45	1.45		30	20				0.5	
TOMATE	137.70	5	144.59	8.02	8.02	8.02	8.02		40	30				2	9
QUESO	29.50	1	29.80	1.24	1.24	1.24	1.24		10					0.5	
CEBOLLA	90.40	15	106.26	4.43	4.43	4.43		4.43	40	30				2	8
AJO	19.97	23	24.96	1.62	1.62	1.62	1.62		30	5				1	
LIMON	13.07	52	19.87	0.83	0.83	0.83	0.83		15					0.5	
PAPA	88.30	14	100.66	4.19	4.19	4.19		4.19	40	60		30		2	8
PALTA	35.60	14	40.98	1.89	1.89	1.89	1.89		15					1	4
TARWI	25.00	1	25.25	1.06	1.05	1.05	1.05		15	20				1	2
ALCACHOFA	14.00	80	25.20	1.06	1.05	1.05	1.05		30	30				1	2
PIMIENTO	6.72	5	7.06	0.29	0.29	0.29	0.29		5	15				0.5	1
ESPINACA	21.15	14	24.11	1.00	1.00	1.00	1.00		15	9				1	2
BERBUENAS	36.40	5	38.22	1.69	1.59	1.59	1.59		15	20				1	2
SARBANZOS	11.00	1	11.11	0.48	0.46	0.46	0.46		5	60				0.5	1
ESPARRAGO	32.40	5	34.02	1.42	1.42	1.42	1.42		10	10				1	2
ZANAHORIA	42.70	5	44.84	1.87	1.87	1.87		1.87	30	30				1	3
ARROZ	89.30	1	94.23	3.93	3.93	3.93		3.93	15			7.37		2	6
CAMOTE	21.80	14	24.85	1.04	1.04	1.04		1.04	15	40				1	2
LOMO	68.25	1	68.99	2.87	2.87	2.87	2.87		30	15				1	4
ALPACA	37.25	1	38.12	1.87	1.67	1.67	1.67		30	15				2	4
CHOCLO	21.60	50	32.40	1.35	1.35	1.35		1.35	15	30				1	2
POLLO	89.20	45	129.34	5.39	5.39	5.39	5.39		40	40				2	8
TRUCHA	32.75	8	35.37	1.47	1.47	1.47	1.47		20	15				1	2
SALMON	27.25	8	29.43	1.23	1.23	1.23	1.23		20	15				1	2
CEBADA	15.40	1	15.55	0.66	0.65	0.65		0.65	5	10				1	2
LNAAZ	4.11	1	4.15	0.17	0.17	0.17		0.17	5	10				0.5	1
COCA	10.30	1	10.40	0.43	0.43	0.43		0.43	5	20				0.5	1
MAIZMORADO	15.45	1	15.60	0.66	0.65	0.65	0.65		10	40				1	
PIÑA	41.10	45	59.60	2.48	2.48	2.48	2.48		20	15				1	
HUEVO	72.71	1	73.44	3.08	3.06	3.06		3.06	5	10				1	
HARINA DE MAZCA	4.73	1	4.77	0.20	0.20	0.20		0.2	1		0.20			0.5	
HARINA SIN PREPARA	4.73	1	4.77	0.20	0.20	0.20		0.2	1		0.20			0.5	
POLVO DE HORNEAR	4.73	1	4.77	0.20	0.20	0.20		0.2	1		0.20			0.5	
COCA	5.67	1	5.73	0.24	0.24	0.24		0.24	1		0.24			1	
TOCOSSH	21.20	1	21.41	0.89	0.89	0.89		0.89	15	15				1	3
Total					88.23	88.23	45.39	4.79	814	869	0.94	30	7.37	38	39

Tabla 78 Insumos de materia prima (kg)

Insumos	Total en Kilos	merma	Total con merma	Total Diario en kilos	Procesos										
					Compra (Kilos)	Almacen (Kilos)	refrigerado (Kilos)	No refrigerado (Kilos)	M&P (Minutos)	Cocina Industrial (Minutos)	Horno Industrial (Minutos)	Fritadora (Minutos)	Olla arocera (Minutos)	Maquina selladora (Minutos)	Horno Microondas (Minutos)
Total Capacidad Utilizada					68.23	68.23	45.39	4.79	614	659	0.84	30	7.37	38	89

Tabla 79 Insumos adicionales (tiempo – minutos)

Insumos	Tiempo (minutos)
Canela	1
Clavo de olor	1
Azúcar	1
Aceite de oliva	1
Sal	1
Agua	1

- Cocina industrial (6 hornillas)



Latencia =5%

- Capacidad instalada de la cocina = 6 hornillas * 7 horas diarias (tiempo del horario de atención del restaurante) que da un total de 42 horas para atender la demanda diaria.
- Capacidad utilizada de la cocina = Como se puede observar en la tabla N° 6 se va a utilizar diario 659 minutos más 6 minutos de los insumos detallados en la tabla N°7 más el 5% de la latencia como se muestra a continuación:
- $659/60 + 5\% (659) = 12.00$ horas que se utilizará durante el día las mesas para atender la demanda en el primer año.
- El crecimiento de la demanda es un 0.45 % cada año por lo que al final del año del horizonte de evaluación se utilizará 15 horas diarias dichas mesas.

- Por lo tanto, se puede afirmar que tenemos la suficiente capacidad para la demanda en los 5 años que corresponde el horizonte de evaluación.
- Si consideramos que el tiempo de mezclar los insumos cocinados es el doble de tiempo. De igual manera tenemos una capacidad amplia de la cocina, ya que tenemos 30 horas de las hornillas disponibles.
- Mise and Place (2 mesas en total)
 - Capacidad instalada del Mace and place = 2 mesas disponibles * 7 horas diarias (tiempo del horario de atención del restaurante) que da un total de 14 horas diarias que se tiene disponible dicha maquinaria.
 - Capacidad utilizada del mace and place= Como se puede observar en la tabla N° 6 se va a utilizar diario 614 minutos más 6 minutos de los insumos detallados en la tabla N°7 más el 5% de la latencia como se muestra a continuación:
 - $620/60 + 5\% (620) = 10.75$ horas que se utilizara durante el día las mesas para atender la demanda en el primer año.
 - Como se muestra en la tabla N° el crecimiento de la demanda es un 0.45 % cada año por lo que al final del año del horizonte de evaluación se utilizara 13 horas diarias dichas mesas.

En esta parte podemos afirmar que el cuello de botella se encuentra en el Mace and place, ya que de la capacidad instalada de 14 horas utilizaremos 13 horas de ello alcanzando casi el límite de la capacidad instalada.

- Horno Microondas, olla arrocera, maquina selladora, freidora y horno industrial





- La capacidad instalada de la olla arrocera, maquina selladora, freidora y horno industrial son de 7 horas diarias (tiempo del horario de atención del restaurante).



- En el caso del horno microondas tiene una capacidad instalada de 14 horas diarias debido a que contamos con 2 hornos.

Como se muestra en la tabla N° 6 los minutos no llegan ni al valor de una hora utilizada, por lo que la capacidad de dichas maquinas es suficiente en los 5 años del horizonte de evaluación.

6.2 Procesos

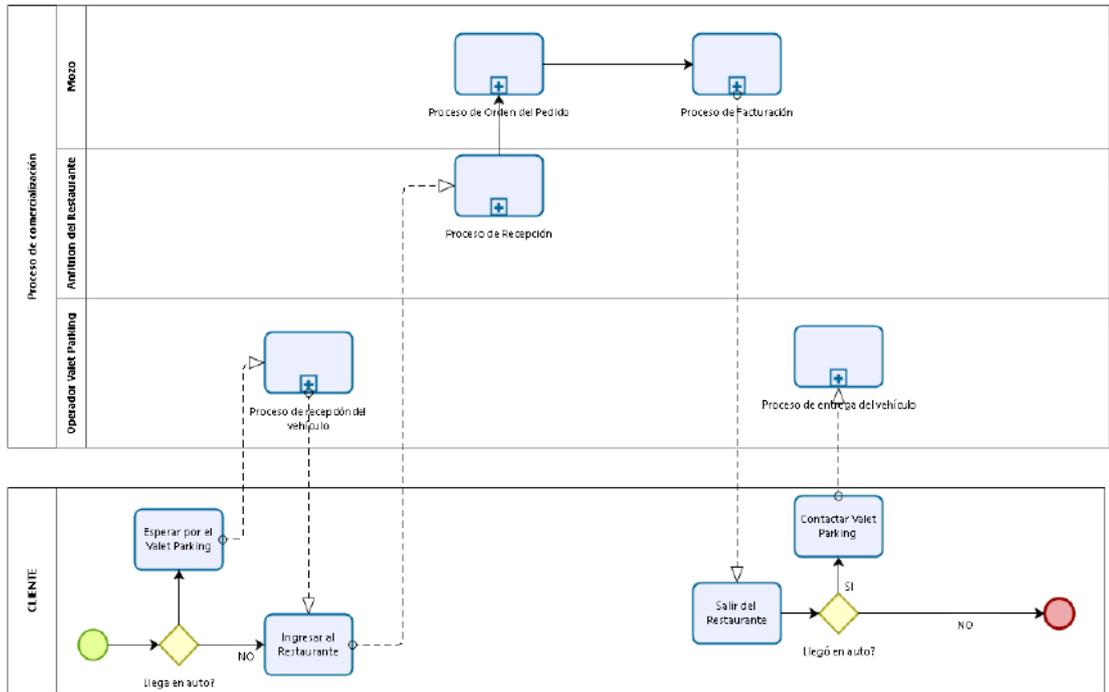
6.2.1 Diagrama de Flujos

▪ **Proceso de Comercialización**

- El proceso comienza cuando los comensales llegan al restaurante, dependiendo si vienen en auto o no serán atendido por el valet parking o por la anfitriona.
- Para el caso de valet parking, el proceso inicia cuando el personal de valet parking se acerca al vehículo del cliente, seguidamente le solicitará las llaves y su firma para la constancia de recepción y los términos de responsabilidad, luego el cliente ingresará al restaurante y será atendido por la anfitriona mientras el su vehículo es estacionado.

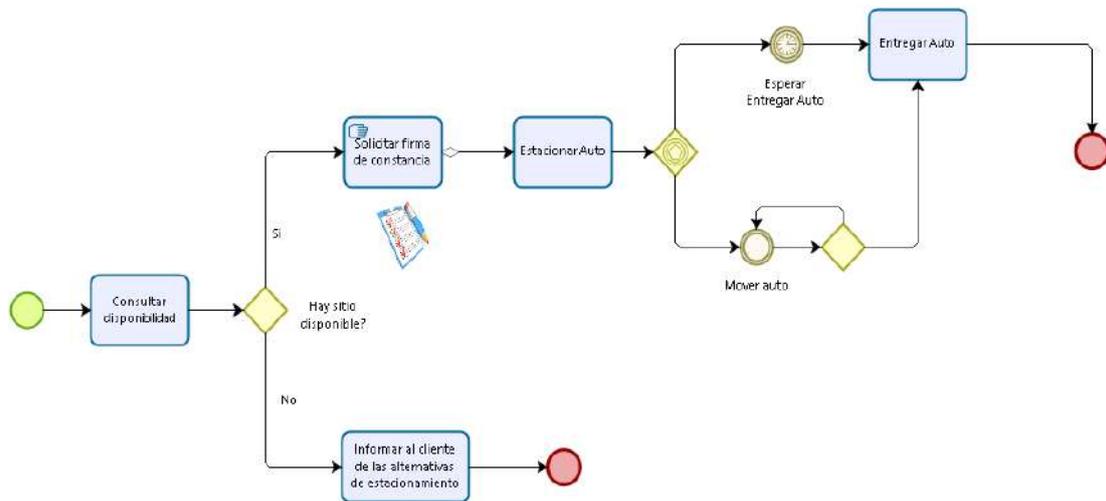
- Al proceso de atención al cliente inicia cuando el cliente ingresa al restaurante y es atendido por la anfitriona, quien le preguntará al cliente si tiene reserva, en caso de tener reserva, validará en el sistema la información y ubicación del cliente, después de validar la reserva la anfitriona acompañará al cliente a su mesa, donde será atendido por un mozo.
- En caso de que el cliente no contara con reserva, la anfitriona validará en el sistema la disponibilidad de las mesas y acompañará al cliente a la sala de espera, donde será informado del tiempo que deberá esperar más un margen adicional de 5 minutos, si el cliente no deseara esperar la anfitriona le informará de los medios de reserva disponibles y finaliza la atención.
- El mozo entrega la carta y las recomendaciones y registra el pedido, enseguida el mozo confirma el pedido en la cocina y regresa a atender a la siguiente mesa hasta que reciba la señal de la cocina de que el pedido está listo. Al entregar el pedido el mozo consultará a los comensales si desean ordenar algún postre.
- El proceso de facturación inicia cuando el cliente solicita la cuenta, en el caso que existiera una campaña vigente o algún tipo de descuento el mozo le pedirá el DNI al cliente para validar la promoción, el mozo solicita la precuenta de la mesa en caja y se la brinda al cliente, de estar este de acuerdo con la orden, el mozo preguntará por el medio de pago ya sea efectivo o por tarjeta de crédito para ir por el POS, finalmente se emite el comprobante de pago y se le entrega al cliente, en paralelo se registra la venta en el sistema, y se actualizan los movimientos contables.

Tabla 80. Proceso de Comercialización



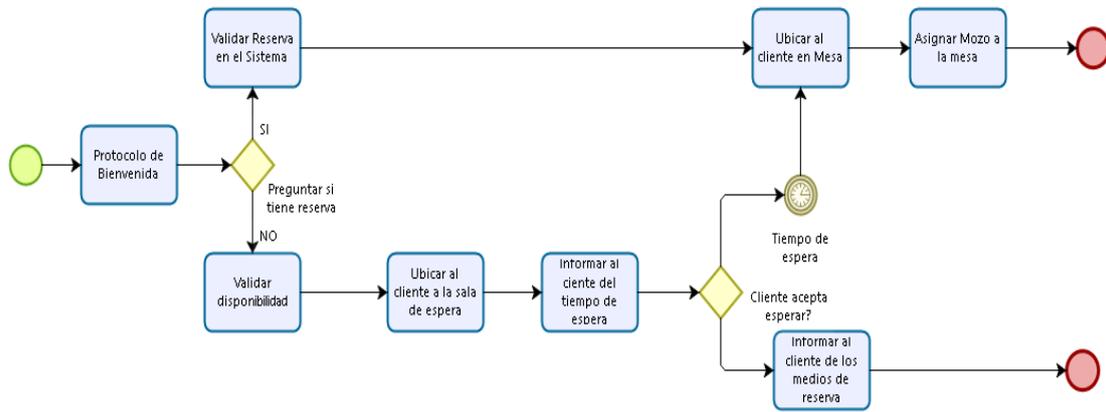
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 81. Proceso de Recepción del vehículo



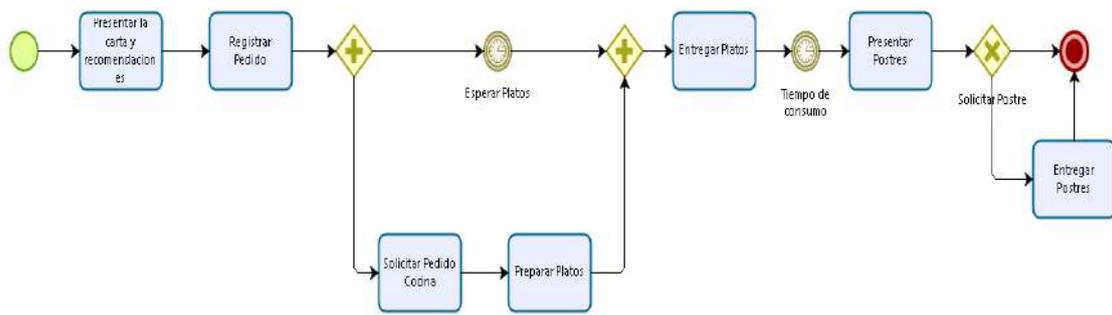
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 82. Proceso de Atención al cliente



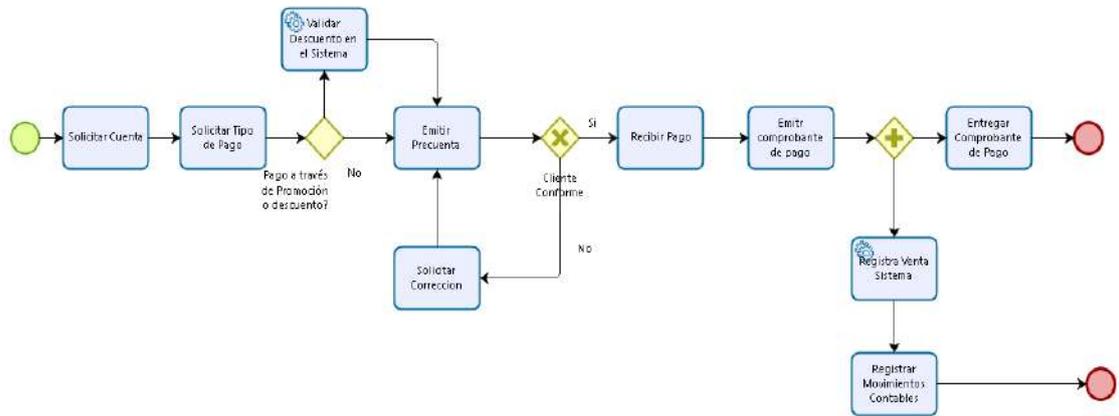
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 83. Proceso de orden del Pedido



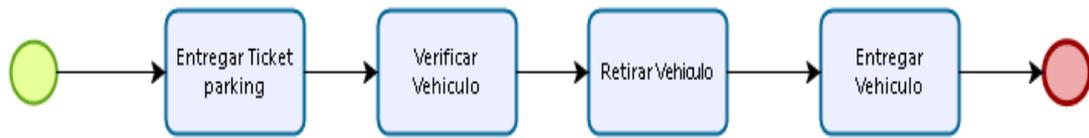
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 84. Proceso de Facturación



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 85. Proceso de entrega del vehículo



Fuente: Elaboración Propia

▪ **Proceso de Producción**

Los procesos de producción cuentan con los siguientes macro procesos:

- Proceso de Compras
- Proceso de Recepción y validación
- Proceso de Almacenamiento
- Proceso de Almacenamiento refrigerados
- Proceso de Abastecimiento diario
- Mise and Place
- Proceso General de Cocina

• **Proceso de Compras**

El proceso de compras inicia con la selección de los productos, tarea que la realiza el jefe de almacén, luego el jefe de cocina evalúa la solicitud la cual puede ser rechazada o aprobada, de ser rechazada el jefe de almacén debe registrar las observaciones de la solicitud y volver a solicitar el pedido, una vez que el pedido es aprobado por el jefe de cocina este completa la solicitud de compra para el área de compras, en nuestro caso el área de compras es representado por el administrador.

El área de compras realiza el desembolso de dinero y registra la orden de compra en el sistema, posteriormente el mismo realiza la compra y finalmente las compras del día son entregadas al jefe de almacén y finaliza el proceso de compras.

• **Proceso de Recepción y validación**

Este proceso inicia cuando el ayudante de cocina, recepciona los insumos y valida el estado de ellos, los insumos deben encontrarse en buen estado, estar limpios, de buen tamaño, frescos, con buen color y olor, ya que este proceso es algo subjetivo, la experiencia en identificar los consumos es primordial, los ayudantes de cocina son supervisados inicialmente por el jefe de cocina o cheff quien se encarga de entrenar a los ayudantes en este aspecto.

Posteriormente, el ayudante de cocina de cocina validará el peso de los insumos, los cuales deben coincidir con los pesos registrados en la orden de compra.

Finalmente dependiendo del tipo de producto este será enviado al almacén o a la cámara de refrigeración.

- **Proceso de Almacén**

Una vez recepcionados los insumos en el almacén, se actualiza el inventario, posteriormente, son lavados y empaquetados según el tipo de insumo y almacenados dentro del almacén en los anaqueles que le corresponda. Al finalizar el proceso de almacén el jefe de almacén debe actualizar el inventario de insumos en el sistema.

- **Proceso de Refrigeración**

Los productos que ingresan a la cámara de refrigeración deben ser lavados inicialmente y empaquetados mediante envases y bolsas al vacío para ser almacenados en la cámara. Los insumos que ingresan a la cámara de refrigeración son registrados en el inventario de insumos en el sistema por el jefe de almacén.

- **Proceso de Abastecimiento diario**

Los insumos utilizados para la producción de la carta diaria se ejecutan dentro del proceso de abastecimiento diario, este proceso inicia al retirar los insumos de la cámara de refrigeración, del almacén y de los productos que se compran diariamente, como carne y pescados.

Los insumos que se retiraron de la cámara de refrigeración son nuevamente lavados y se les quitan las impurezas o desperfectos que puedan tener.

De acuerdo al insumo este es colocado en los anaqueles de la cocina y en las mesas refrigerantes según corresponda.

- **Mise and Place**

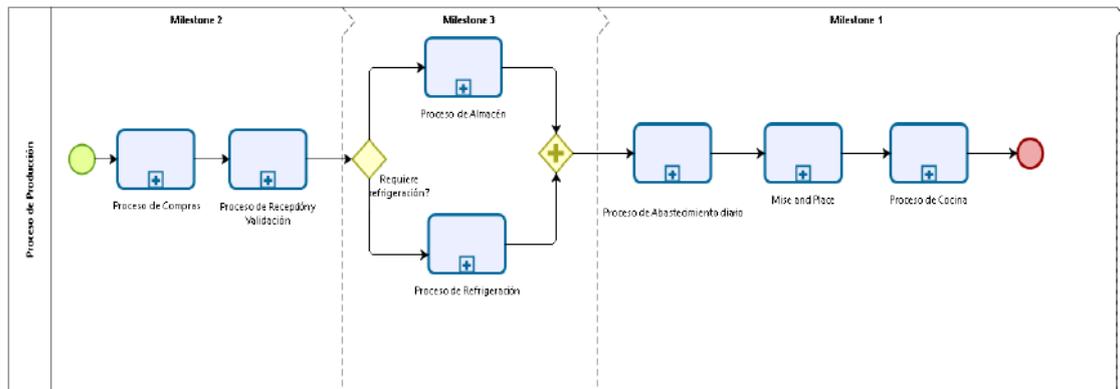
En el mise and place, se cortan y sirven los insumos de acuerdo a la demanda de platos diarios, se organizan los insumos ya pre cocidos y en algunos casos cocinados para que estos se encuentren ordenados y disponibles para el proceso de cocina.

Desde el inicio del día laboral se cocinan las menestras, arroz y guisos para que estos estén preparados y listos para servir durante las horas pico del restaurante.

- **Proceso de cocina**

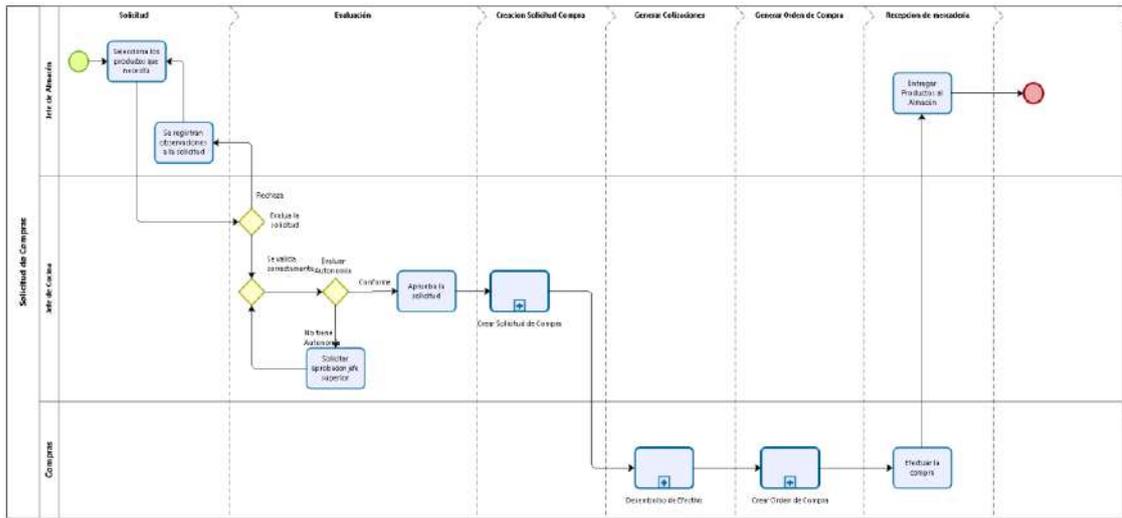
El proceso de cocina inicia con la orden del pedido que ha sido ingresada por el mozo, de acuerdo a esto, el cheff prepara el plato, entrada o postre, utilizando los insumos del mise and place, al finalizar el cheff le informa al ayudante de cocina y este a su vez notifica al mozo, quien llevará el pedido a la mesa.

Tabla 86. Proceso de Solicitud de Producción



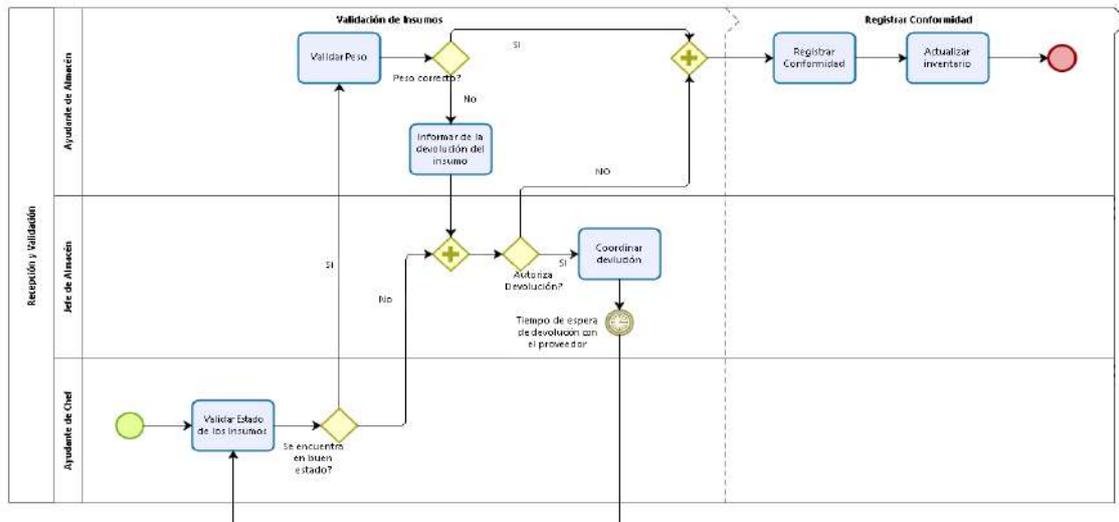
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 87. Proceso de Solicitud de Compras



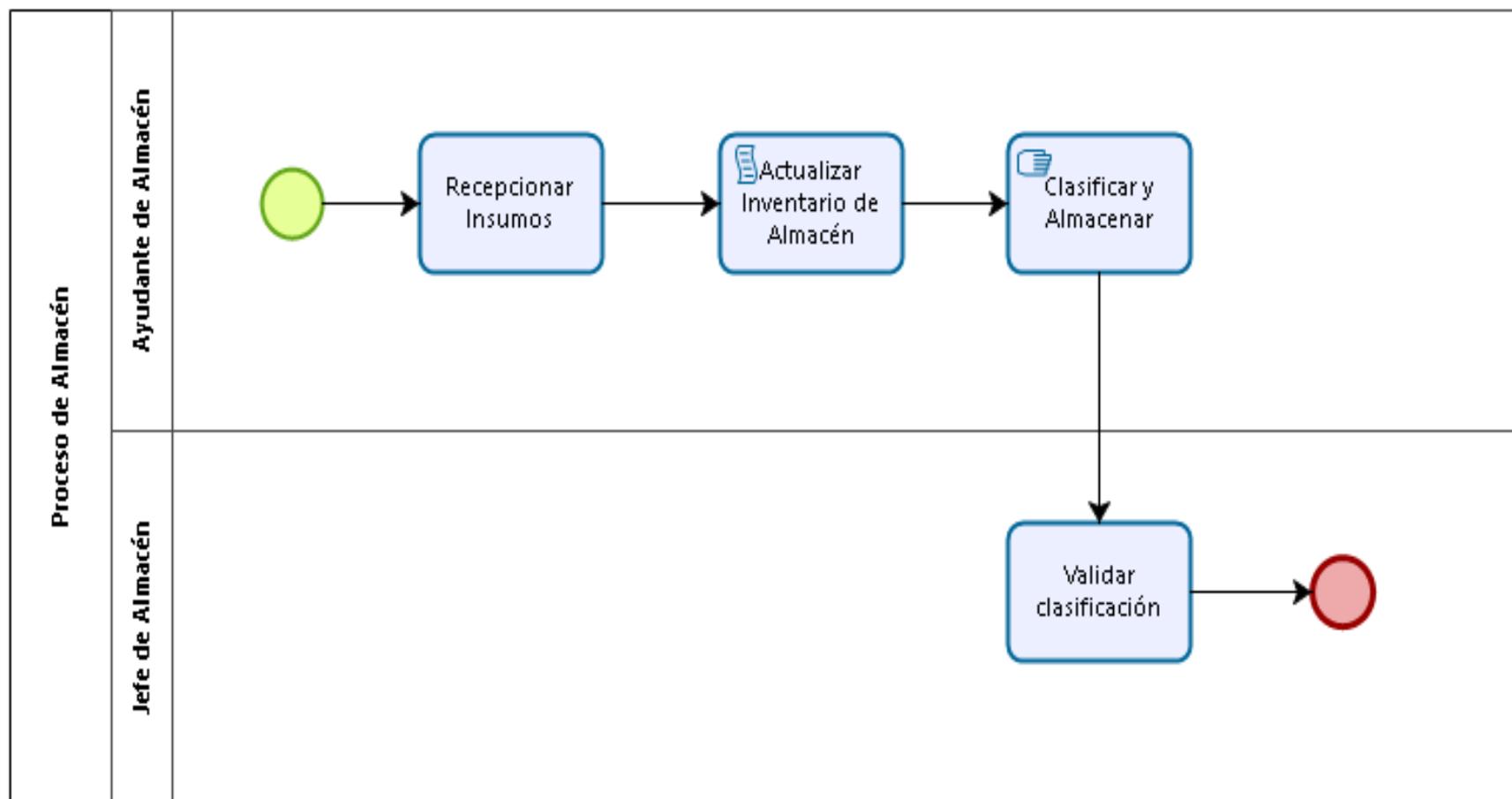
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 88. Proceso de Recepción y Validación



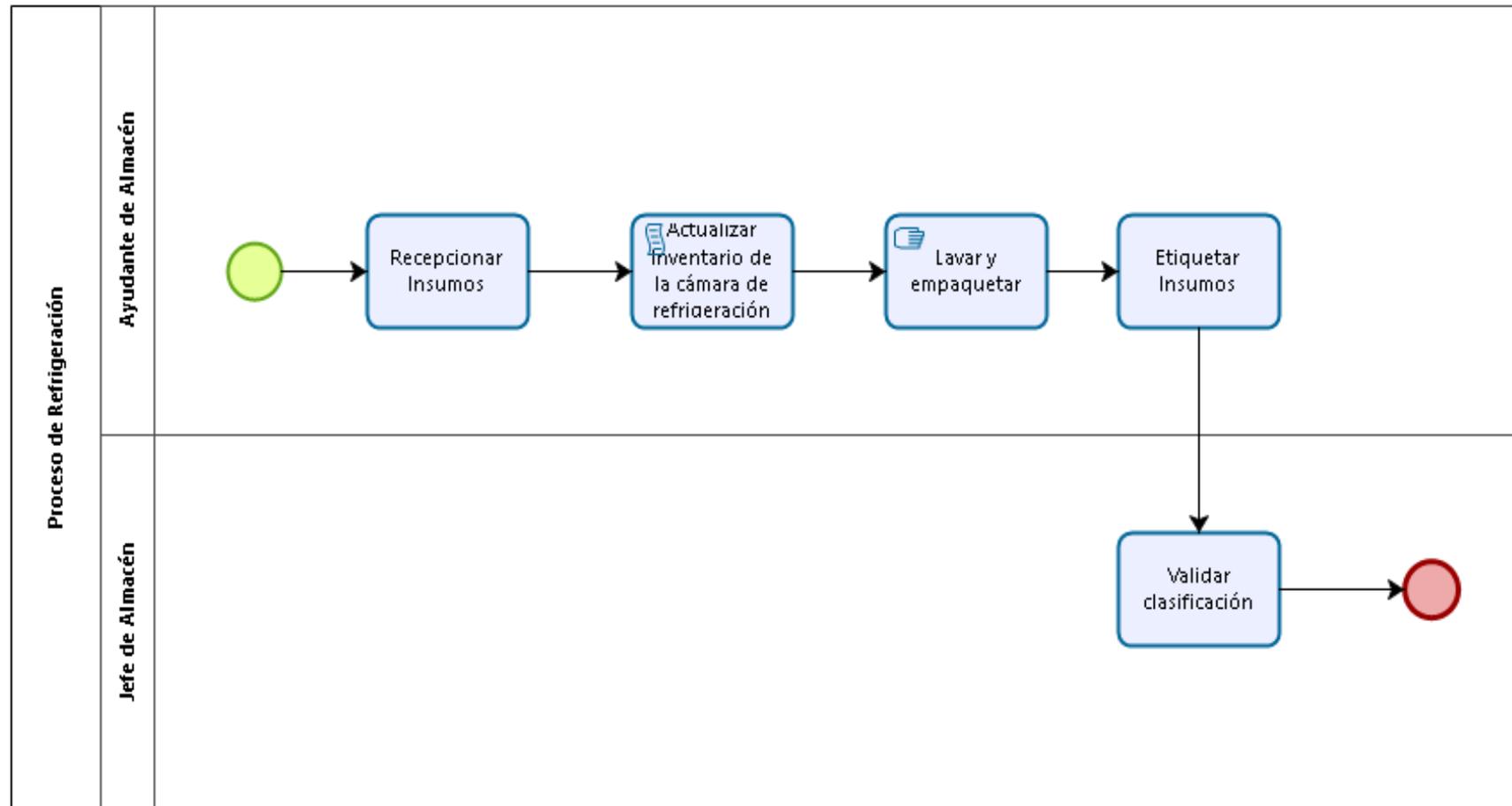
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 89. Proceso Almacén



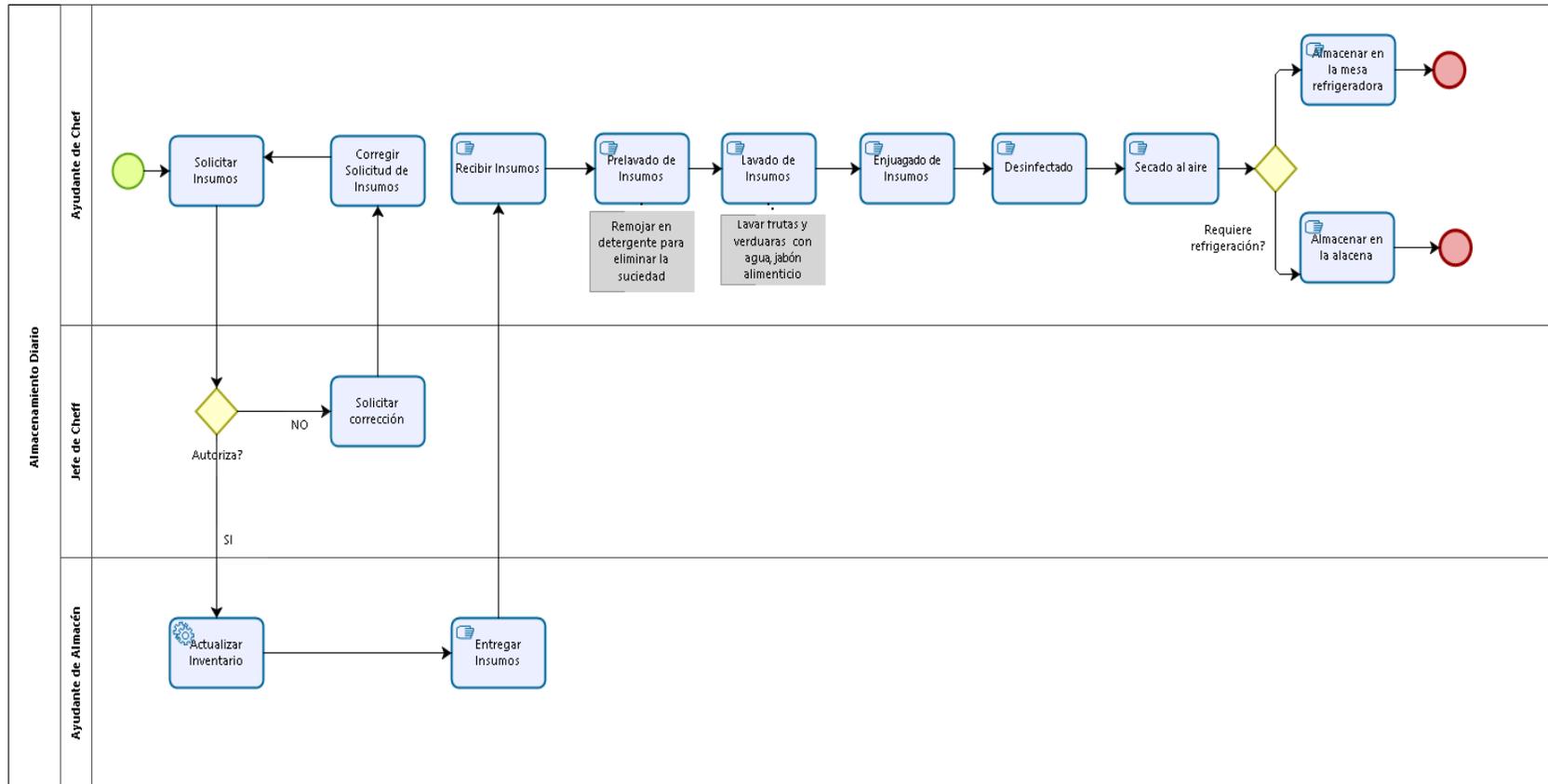
Fuente: Elaboración propia

Tabla 90. Proceso de Refrigeración



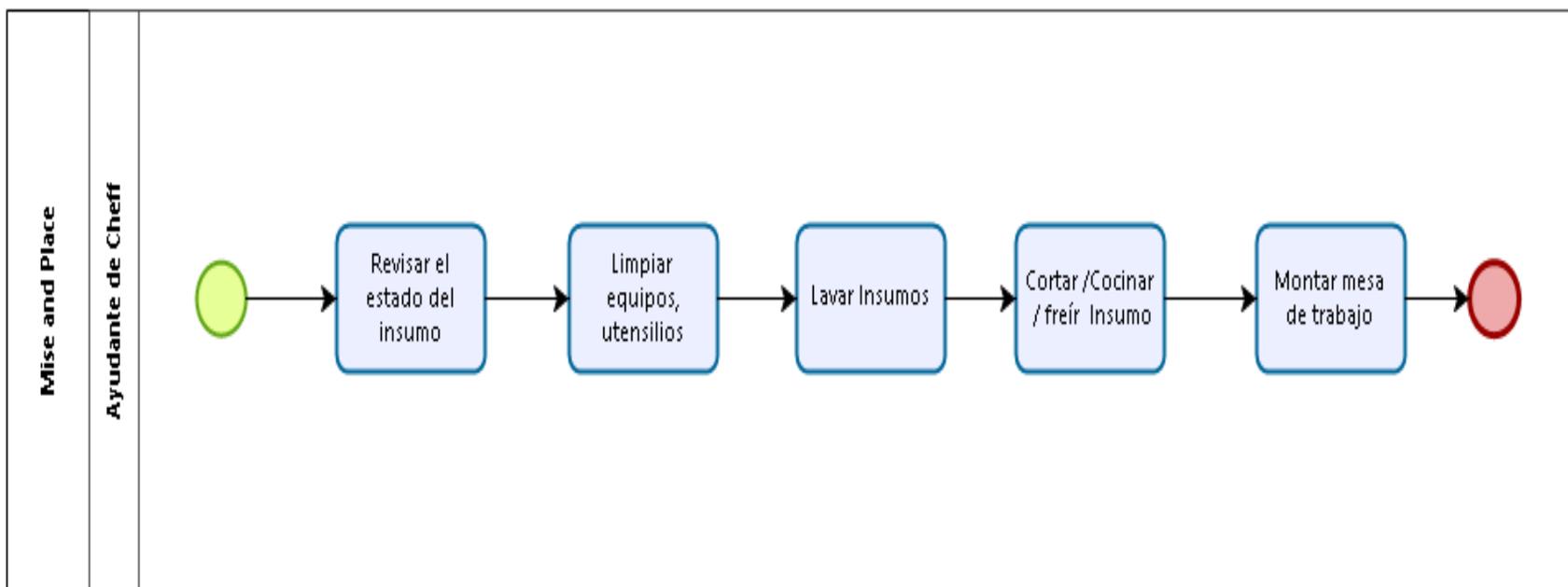
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 91. Proceso de Almacenamiento Diario



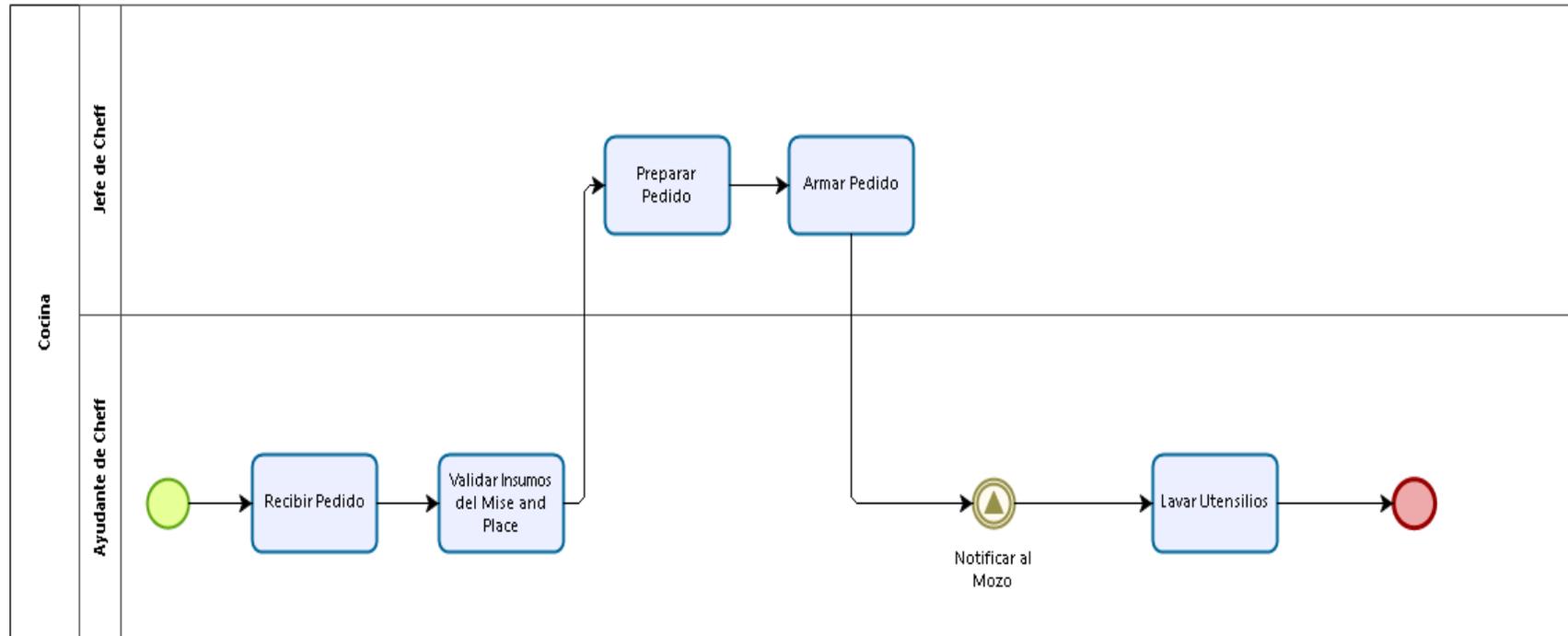
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 92. Proceso de Mise and Place



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 93. Proceso de Cocina



Fuente: Elaboración Propia

6.2.2 Programa de producción

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Sampling	2%					
Merma de producto terminado		1%	1%	1%	1%	1%

	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Plato de fondo	469	23,467	24,503	25,585	26,715	27,895
Plato 1: Quinoa de primavera	61	3,051	3,185	3,326	3,473	3,626
Plato 2: Guiso de Garbanzos con lomo	23	1,173	1,225	1,279	1,336	1,395
Plato 3: Pure de quinua con alpaca al horno	33	1,643	1,715	1,791	1,870	1,953
Plato 4: Saltado de quinoa	38	1,877	1,960	2,047	2,137	2,232
Plato 5: Lomo saltado perucho	94	4,693	4,901	5,117	5,343	5,579
Plato 6: Asado de alpaca con verduras	47	2,347	2,450	2,559	2,672	2,789
Plato 7: Estofado de Alpaca	70	3,520	3,675	3,838	4,007	4,184
Plato 8: Trucha arcoiris	56	2,816	2,940	3,070	3,206	3,347
Plato 9: Escabeche de salmon	47	2,347	2,450	2,559	2,672	2,789
Ensaladas	239	11,964	12,492	13,043	13,619	14,221
Ensalada 1: Solterito de quinua	33	1675	1749	1826	1907	1991
Ensalada 2: Ensalada fiesta	29	1436	1499	1565	1634	1707
Ensalada 3: Ensalada Qumara	43	2153	2249	2348	2452	2560
Ensalada 4: Ensalada de alcachofa	24	1196	1249	1304	1362	1422
Ensalada 5: Ensalada de habas	22	1077	1124	1174	1226	1280
Ensalada 6: Salpicon de Pollo	24	1196	1249	1304	1362	1422
Ensalada 7: Ensalada la poderosa	36	1795	1874	1957	2043	2133
Ensalada 8: Ensalada de verengena	29	1436	1499	1565	1634	1707
Bebidas	221	11,043	11,531	12,040	12,572	13,127
bebida1: Emoliente calculador	133	6626	6919	7224	7543	7876
bebida2: Brebage sanador	44	2209	2306	2408	2514	2625
bebida3: Jugo de energizante	44	2209	2306	2408	2514	2625
Postres	267	9287	9698	10126	10573	11040
Postre 1: Muffin de maca	81	4057	4236	4423	4618	4822
Postre 2: Delicia de quinua	94	4724	4932	5150	5378	5615
Postre 3: Mazamorra de Tokosh	91	4564	4765	4976	5195	5425

Resumen de producción	Dic-18	2019	2,020	2,021	2,022	2,023
Plato de fondo	469	23,467	24,503	25,585	26,715	27,895
Plato 1: Quinoa de primavera	61	3,051	3,185	3,326	3,473	3,626
Plato 2: Guiso de Garbanzos con lomo	23	1,173	1,225	1,279	1,336	1,395
Plato 3: Pure de quinua con alpaca al horno	33	1,643	1,715	1,791	1,870	1,953
Plato 4: Saltado de quinua	38	1,877	1,960	2,047	2,137	2,232
Plato 5: Lomo saltado perucho	94	4,693	4,901	5,117	5,343	5,579
Plato 6: Asado de alpaca con verduras	47	2,347	2,450	2,559	2,672	2,789
Plato 7: Estofado de Alpaca	70	3,520	3,675	3,838	4,007	4,184
Plato 8: Trucha arcoiris	56	2,816	2,940	3,070	3,206	3,347
Plato 9: Escabeche de salmon	47	2,347	2,450	2,559	2,672	2,789
Ensaladas	239	11,964	12,492	13,043	13,619	14,221
Ensalada 1: Solterito de quinua	33	1,675	1,749	1,826	1,907	1,991
Ensalada 2: Ensalada fiesta	29	1,436	1,499	1,565	1,634	1,707
Ensalada 3: Ensalada Qumara	43	2,153	2,249	2,348	2,452	2,560
Ensalada 4: Ensalada de alcachofa	24	1,196	1,249	1,304	1,362	1,422
Ensalada 5: Ensalada de habas	22	1,077	1,124	1,174	1,226	1,280
Ensalada 6: Salpicon de Pollo	24	1,196	1,249	1,304	1,362	1,422
Ensalada 7: Ensalada la poderosa	36	1,795	1,874	1,957	2,043	2,133
Ensalada 8: Ensalada de verengena	29	1,436	1,499	1,565	1,634	1,707
Bebidas	221	11,043	11,531	12,040	12,572	13,127
bebida1: Emoliente calculador	133	6,626	6,919	7,224	7,543	7,876
bebida2: Brebage sanador	44	2,209	2,306	2,408	2,514	2,625
bebida 3: Jugo de energizante	44	2,209	2,306	2,408	2,514	2,625
Postres	267	13344	13933	14548	15191	15862
Postre 1: Muffin de maca	81	4,057	4,236	4,423	4,618	4,822
Postre 2: Delicia de quinua	94	4,724	4,932	5,150	5,378	5,615
Postre 3: Mazamorra de Tokosh	91	4,564	4,765	4,976	5,195	5,425

6.2.3 Programa de compras

	Kg/diarios	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
QUINUA	8.49	16.98	122	122	122	163	163	163	204	204	204	204	204	204	2078	2170	2266	2366	2470
HABAS	1.45	2.90	21	21	21	28	28	28	35	35	35	35	35	35	355	371	387	405	422
TOMATE	6.02	12.05	87	87	87	116	116	116	145	145	145	145	145	145	1475	1540	1608	1679	1753
QUESO	1.24	2.48	18	18	18	24	24	24	30	30	30	30	30	30	304	317	331	346	361
CEBOLLA	4.43	8.86	64	64	64	85	85	85	106	106	106	106	106	106	1084	1132	1182	1234	1288
AJO	1.02	2.05	15	15	15	20	20	20	25	25	25	25	25	25	250	262	273	285	298
LIMON	0.83	1.66	12	12	12	16	16	16	20	20	20	20	20	20	203	212	221	231	241
PAPA	4.19	8.39	60	60	60	81	81	81	101	101	101	101	101	101	1027	1072	1119	1169	1220
PALTA	1.69	3.38	24	24	24	32	32	32	41	41	41	41	41	41	414	432	451	471	492
TARWI	1.05	2.10	15	15	15	20	20	20	25	25	25	25	25	25	258	269	281	293	306
ALCACHOFA	1.05	2.10	15	15	15	20	20	20	25	25	25	25	25	25	257	268	280	293	306
PIMIENTO	0.29	0.59	4	4	4	6	6	6	7	7	7	7	7	7	72	75	78	82	86
ESPINACA	1.00	2.01	14	14	14	19	19	19	24	24	24	24	24	24	246	257	268	280	292
BERENJENAS	1.59	3.19	23	23	23	31	31	31	38	38	38	38	38	38	390	407	425	444	463
GARBANZOS	0.46	0.93	7	7	7	9	9	9	11	11	11	11	11	11	113	118	124	129	135
ESPARRAGO	1.42	2.84	20	20	20	27	27	27	34	34	34	34	34	34	347	362	378	395	412
ZANAHORIA	1.87	3.74	27	27	27	36	36	36	45	45	45	45	45	45	457	478	499	521	544
ARROZ	3.93	7.85	57	57	57	75	75	75	94	94	94	94	94	94	961	1004	1048	1094	1143
CAMOTE	1.04	2.07	15	15	15	20	20	20	25	25	25	25	25	25	253	265	276	289	301
LOMO	2.87	5.74	41	41	41	55	55	55	69	69	69	69	69	69	703	734	767	800	836
ALPACA	3.67	7.34	53	53	53	70	70	70	88	88	88	88	88	88	899	939	980	1023	1068
CHOCLO	1.35	2.70	19	19	19	26	26	26	32	32	32	32	32	32	330	345	360	376	393
POLLO	5.39	10.78	78	78	78	103	103	103	129	129	129	129	129	129	1319	1378	1438	1502	1568
TRUCHA	1.47	2.95	21	21	21	28	28	28	35	35	35	35	35	35	361	377	393	411	429
SALMON	1.23	2.45	18	18	18	24	24	24	29	29	29	29	29	29	300	313	327	342	357
CEBADA	0.65	1.30	9	9	9	12	12	12	16	16	16	16	16	16	159	166	173	181	189
LINAZA	0.17	0.35	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	42	44	46	48	50
COCA	0.43	0.87	6	6	6	8	8	8	10	10	10	10	10	10	106	111	116	121	126
MAIZ MORADO	0.65	1.30	9	9	9	12	12	12	16	16	16	16	16	16	159	166	174	181	189
PIÑA	2.48	4.97	36	36	36	48	48	48	60	60	60	60	60	60	608	635	663	692	723
HUEVO	3.06	6.12	44	44	44	59	59	59	73	73	73	73	73	73	749	782	817	853	890
ARINA DE MACA	0.20	0.40	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	49	51	53	55	58
ARINA SIN PREPARADA	0.20	0.40	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	49	51	53	55	58
ALVO DE HORNEADO	0.20	0.40	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	49	51	53	55	58
COCOA	0.24	0.48	3	3	3	5	5	5	6	6	6	6	6	6	58	61	64	66	69
TOCOSH	0.89	1.78	13	13	13	17	17	17	21	21	21	21	21	21	218	228	238	249	260

Otros insumos	Unidad	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
Canela	kg	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	25	26.1	27.3	28.5	29.7
Clavo de olor	kg	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	25	26.1	27.3	28.5	29.7
Azucar	kg	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	250	261.0	272.6	284.6	297.2
Aceite de oliva	Lt	10	0	0	10	0	0	10	0	0	10	0	0	10	50	52.2	54.5	56.9	59.4
Sal	kg	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	25	26.1	27.3	28.5	29.7

6.2.4 Mano de obra directa

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
Produccion	STEWARD (LAVAPLATOS)	1	1	1	1	1	S/. 850	850	850	850	850	850
Produccion	AYUDANTE DE CHEF	3	3	3	3	3	S/. 1,200	1200	1200	1200	1200	1200
Produccion	JEFE DE ZONA POSTRES	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE ZONA CALIENTE	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE ZONA FRIA	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
Produccion	JEFE DE COCINA	1	1	1	1	1	S/. 4,500	4500	4500	4500	4500	4500
Total		8	8	8	8	8						

Cuadro de provisiones	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sept-19	oct-19	nov-19	dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
STEWARD (LAVAPLATOS)	S/. 850.00	S/. 10,200.00																
AYUDANTE DE CHEF	S/. 3,600.00	S/. 43,200.00																
JEFE DE ZONA POSTRES	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
JEFE DE ZONA CALIENTE	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
JEFE DE ZONA FRIA	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
JEFE DE COCINA	S/. 4,500.00	S/. 54,000.00																
Total Sueldo Bruto	S/. 17,950.00	S/. 215,400.00																
Gratificación(1/12)	S/. 1,495.83	S/. 17,950.00																
Total Sueldo	S/. 19,445.83	S/. 233,350.00																
CTS(1/24)	S/. 810.24	S/. 9,722.92																
Essalud (9%)	S/. 1,615.50	S/. 19,386.00																
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 134.63	S/. 1,615.50																
Asignación familiar(85 por trabajado)	S/. 680.00	S/. 8,160.00																
Gasto total produccion	S/. 22,686.20	S/. 272,234.42																

Cuadro de pagos	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sept-19	oct-19	nov-19	dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto	S/. 17,950.00	S/. 215,400.00																
Gratificación	S/. 1,495.83	S/. 0.00	S/. 8,975.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 8,975.00	S/. 17,950.00									
Pago de CTS	S/. 0.00	S/. 4,051.22	S/. 0.00	S/. 4,861.46	S/. 0.00	S/. 8,912.67	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92								
Essalud	S/. 0.00	S/. 1,615.50	S/. 19,386.00															
Bono ley(9% de las gratificaciones)	S/. 134.63	S/. 0.00	S/. 807.75	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 807.75	S/. 1,615.50									
Asignación familiar(85 por trabajado)	S/. 680.00	S/. 8,160.00																
Pago total de produccion	S/. 20,260.46	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 24,296.72	S/. 20,245.50	S/. 30,028.25	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 25,106.96	S/. 30,028.25	S/. 271,424.17	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42

6.3 Tecnología para el proceso

Maquinarias y Equipos

- Se ha realizó la elección del proveedor peruano especializado en cocinas industriales HARMAN´S. Y METIX. Los cuales ofrecen una gama de productos de calidad, todos certificados en la elaboración de acero inoxidable.
- La sede central se encuentra en Chacarilla - Surco
- Nos brindan un porcentaje de descuento por inauguración de local.

Realizan servicio técnico las 24 horas del día A continuación, se detallan las maquinarias a utilizar:

Maquinaria

Especificaciones

Cocina Industrial a gas

- Fabricado en acero inoxidable AISI 304.
- Espeso de 1.5 mm en tablero superior
- Válvulas de regularización para llama alta y llama baja
- Bandeja deslizable para recojo de residuos
- Topes y quemadores de fierro fundido removible
- Nivel inferior tipo parrilla
- Barandilla de seguridad
- Quemador de 5" de diámetro, topes cuadrado de 35 x 35 cm
- 06 quemadores de alta eficiencia
- Perillas ubicadas a ambos lados para ser utilizado como isla.
- Gas

Marca

DIMENSIONES : 140(a) x 100(p) x 90(h) cm
METIX

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Estante 04 niveles fijos

- Fabricado en acero inoxidable 304 AISI
- Gran capacidad de carga
- Uniones soldadas TIG de fino acabado
- Acabado sanitario

DIMENSIONES: 1100 MM (L) X 530mm (A) x 1700mm (AL)

Marca

METIX

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Horno Industrial a gas

- Fabricado en acero inoxidable
- Nivel de temperatura desde 50° C hasta 260°C
- Incluye control termostático
- Uniones soldadas TIG de fino acabado
- Potencia calórica: 30 000 BTU/ Hora

DIMENSIONES EXTERIORES 890mm (L) x 680 mm(a) x 540mm (al)

DIMENSIONES INTERNAS 750mm (L) x 800mm(A) x 500 mm (Al)

Marca

METIX

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Refrigeradora

- 700 Lts
- Frente:80cm Fondo:75cm Alto:230cm
- Fabricado interior y exterior en Acero
- Base de cámara en ángulo en acero inoxidable.
- Temperatura 0° a 5° C
- Fuente de alimentación 220 v / 60Hz.
- 03 repisas (parrillas) de almacenamiento fabricadas íntegramente en Acero Inoxidable.
- Drenajes Determinados para su limpieza.
- Condensador importado.
- Sistema a tiro forzado.
- Control digital de temperatura.
- Puertas Imantadas con empaquetaduras.
- Aislamiento térmico de 3" de poliestireno de alta densidad para su hermeticidad.

Marca

Harman's

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Campana extractora

- Panel de control táctil (no usa botones)
- Material: Cristal templado y acero inoxidable
- Doble función: recirculante o extractora
- 3 velocidades de potencia
- 2 focos led
- Capacidad de extracción de 400m³/hr
- Filtro de aluminio de 3 capas
- Filtro de carbón
- Dimensiones: 60 x 50cm

Marca

Harman's



Imagen

referencial

Maquinaria

Especificaciones

Cámara congeladora

- 1200 LT
- Fabricado en acero inoxidable 304 AISI
- Aislamiento termino con poliestireno expandido
- Parillas interiores de acero inoxidable regulables en altura
- Puertas herméticas resistentes con bisagras importadas
- Sistema de conservación/congelación con gas ecológico
- Temperatura 2 a 8 °C
- Sistema monofásico

- Largo 1400 x ancho 750mm x altura 2100

Marca

METIX

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Mesa refrigerante

- Fabricado en acero inoxidable 304 AISI
- Gran capacidad de carga
- Uniones soldadas TIG de fino acabado

Dimmensiones largo(1100 mm) x (ancho 530mm)
 x (Altura 1700mm)

Marca

Ciesa

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Máquina de sellado al vacío

- Para productos consumibles (granos, carnes y harinas)
- Dimensiones máquinas 530x590x490 mm
- Dimensiones cámara 430x430x200 mm
- Numero programa 10
- Vaciofinal 2.0 mbar
- Peso 60 kg
- Bomba a baño de aceite: 21 m3/h. Barra de soldadura: 1x420 mm
- Consumo 0.75 kW

Marca

Harman´s



COPY RIGHT RESERVED, COPY WILL BE PROSECUTED.

Imagen referencial

Maquinaria

Especificaciones

Bolsas al vacío

- Medidas 20 x30 cm
- Pack 100 UND
- Barrera contra gases: Oxígeno, Dióxido de Carbono, Nitrógeno, Vapor de Agua.
- Barrera a la humedad, grasas y aromas.
- Resistencia mecánica al rasgado, impacto y punzado.
- Disponible en rollo o en bolsa.

Marca

No se especifica

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Licadora industrial

- Capacidad: 25 lt
- Voltaje 110~220 voltios monofásico.
- Frecuencia 50~60 Hz.
- Peso 4.5Kg.
- Dimensiones: (21x24x52) cm.

Marca

Grondoy

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Olla industrial

- 80 LITROS APROX, INCLUYE TAPA
 MEDIDAS: BASE 50CM, ALTURA: 40 CM.
 Espesor: 5mm aprox

Marca

Ciesa

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Filtro de Agua

- Sistema doméstico de Ósmosis inversa con 5 etapas de tratamiento y bomba.

Ciesa

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Horno Microondas

- 32 L
- 220 V ~ 60 Hz
- 1,500 W

Samsung

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Olla a presión

- 3,2 L
- Cuerpo en aluminio de gran durabilidad

Universal

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Extracto de frutas

- Corriente 220 V / 60 Hz
- 1.5 Lt

Universal

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Olla arrocera

4,2 Lt

Universal

Imagen referencial



Maquinaria

Especificaciones

Marca

Freidora de papas

- Medidas 45 cm x 55 cm altura 90 cm.

Universal

Imagen referencial



Líneas abajo se detallan los costos.

6.3.1 Maquinarias

Maquinarias y equipos para producción	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	valor de venta unitario	Valor de venta total	igv	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento a partir del segundo año
Cocina industrial	1	S/. 6,766	S/. 5,734	S/. 5,733.90	S/. 1,032	S/. 6,766	cada 5 años	S/. 1,000	semestral
Mesa refrigerante	2	S/. 16,354	S/. 13,859	S/. 27,718.64	S/. 4,989	S/. 32,708	cada 5 años	S/. 1,000	semestral
Refrigeradora	2	S/. 11,200	S/. 9,492	S/. 18,983.05	S/. 3,417	S/. 22,400	cada 5 años	S/. 500	semestral
Camara de conservación	1	S/. 13,750	S/. 11,653	S/. 11,652.54	S/. 2,097	S/. 13,750	cada 5 años	S/. 1,000	semestral
Maquina selladora al vacio	1	S/. 24,766	S/. 20,988	S/. 20,988.14	S/. 3,778	S/. 24,766	cada 5 años	S/. 400	semestral
Licudadora industrial	1	S/. 809	S/. 686	S/. 685.59	S/. 123	S/. 809	cada 5 años	S/. 100	semestral
Ollas industriales	10	S/. 600	S/. 508	S/. 5,084.75	S/. 915	S/. 6,000	cada 5 años	S/. 100	semestral
Filtro de agua	2	S/. 3,000	S/. 2,542	S/. 5,084.75	S/. 915	S/. 6,000	cada 5 años	S/. 0	semestral
horno industrial	1	S/. 3,300	S/. 2,797	S/. 2,796.61	S/. 503	S/. 3,300	cada 5 años	S/. 100	semestral
horno microondas	2	S/. 800	S/. 678	S/. 1,355.93	S/. 244	S/. 1,600	cada 5 años	S/. 100	semestral
Olla a presión	1	S/. 774	S/. 656	S/. 655.93	S/. 118	S/. 774	cada 5 años	S/. 0	semestral
Extractor de frutas	1	S/. 1,500	S/. 1,271	S/. 1,271.19	S/. 229	S/. 1,500	cada 5 años	S/. 100	semestral
extractor	1	S/. 7,000	S/. 5,932	S/. 5,932.20	S/. 1,068	S/. 7,000	cada 5 años	S/. 600	semestral
Olla arrocera	1	S/. 1,039	S/. 881	S/. 880.51	S/. 158	S/. 1,039	cada 5 años	S/. 0	semestral
Freidora de papa	1	S/. 6,000	S/. 5,085	S/. 5,084.75	S/. 915	S/. 6,000	cada 5 años	S/. 100	semestral
			TOTAL	S/. 80,455.93	S/. 14,482.07	S/. 134,412.00			

6.3.2 Equipos

Equipos área de administración	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición
COMPUTADORAS	2	S/. 2,500.00	S/. 2,118.64	S/. 4,237.29	S/. 762.71	S/. 5,000.00	cada 5 años
OPIADORA - IMPRESORA MULTIFUNC	1	S/. 3,000.00	S/. 2,542.37	S/. 2,542.37	S/. 457.63	S/. 3,000.00	cada 5 años
CENTRAL TELEFONICA	1	S/. 700.00	S/. 593.22	S/. 593.22	S/. 106.78	S/. 700.00	cada 5 años
Tv LED 42 pulgadas	2	S/. 2,000.00	S/. 1,694.92	S/. 3,389.83	S/. 610.17	S/. 4,000.00	cada 5 años
Equipo POS	1	S/. 200.00	S/. 169.49	S/. 169.49	S/. 30.51	S/. 200.00	cada 5 años
CAJA REGISTRADORA	1	S/. 1,640.00	S/. 1,389.83	S/. 1,389.83	S/. 250.17	S/. 1,640.00	cada 5 años
				S/. 10,932.20	S/. 1,967.80	S/. 12,900.00	

6.3.3 Herramientas

útiles de cocina	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	FRECUENCIA DE COMPRA
Termómetro Prueba	2	149	S/. 126	S/. 252.54	S/. 45	S/. 298	anual
Prensapapas	2	54.9	S/. 47	S/. 93.05	S/. 17	S/. 110	anual
Balanza Digital KML-9	2	179	S/. 152	S/. 303.39	S/. 55	S/. 358	anual
Taza Medidora 1000 ml	2	59	S/. 50	S/. 100.00	S/. 18	S/. 118	anual
Set de Tabla de Cortar 3 piezas	4	19.9	S/. 17	S/. 67.46	S/. 12	S/. 80	anual
Cuchara sopera de Acero Inoxidable	4	7.9	S/. 7	S/. 26.78	S/. 5	S/. 32	anual
Set de Coladores	4	99	S/. 84	S/. 335.59	S/. 60	S/. 396	anual
Abrelatas Auto Safety Master Kuhn Rikon	2	79	S/. 67	S/. 133.90	S/. 24	S/. 158	anual
Ablandador de Carne con Cuchillas	4	99	S/. 84	S/. 335.59	S/. 60	S/. 396	anual
Pelador de Juliana	4	49.95	S/. 42	S/. 169.32	S/. 30	S/. 200	anual
Rodillo con Mangos Verde Espuma	3	189	S/. 160	S/. 480.51	S/. 86	S/. 567	anual
Bolsas selladas al vacio	100	25	S/. 21	S/. 2,118.64	S/. 381	S/. 2,500	semestral
TOTAL				S/. 4,416.78	S/. 795.02	S/. 5,211.80	

6.3.4 Utensilios

Menaje	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de compra
Vasos largos	100	5	S/. 4	S/. 423.73	S/. 76	S/. 500	cada 2 años
Copas	100	15	S/. 12.71	S/. 1,271.19	S/. 229	S/. 1,500	cada 2 años
Vasos chicos	100	5	S/. 4.24	S/. 423.73	S/. 76	S/. 500	cada 2 años
Set de cubiertos	2	1500	S/. 1,271.19	S/. 2,542.37	S/. 458	S/. 3,000	cada 2 años
Platos para postre/plato de fondo(sets)	2	590	S/. 500.00	S/. 1,000.00	S/. 180	S/. 1,180	cada 2 años
Tasas y platos(sets)	30	80	S/. 67.80	S/. 2,033.90	S/. 366	S/. 2,400	cada 2 años
Jarra	20	15	S/. 12.71	S/. 254.24	S/. 46	S/. 300	cada 2 años
servilleta de tela	1000	1.5	S/. 1.27	S/. 1,271.19	S/. 229	S/. 1,500	cada 2 años
TOTAL				S/. 9,220.34	S/. 1,659.66	S/. 10,880.00	

6.3.5 Mobiliario

Mobiliario de área administrativa	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total
ESCRITORIOS DE MELAMINE	2	S/. 300.00	S/. 254	S/. 508	S/. 92	S/. 600
ARCHIVADOR DE MELAMINE	1	S/. 600.00	S/. 508	S/. 508	S/. 92	S/. 600
SILLA GIRATORIAS	2	S/. 160.00	S/. 136	S/. 271	S/. 49	S/. 320
				S/. 1,288.14	S/. 231.86	S/. 1,520.00

Mobiliario de produccion	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total
Mesa para 4 Personas	20	S/. 120	S/. 102	S/. 2,033.90	S/. 366	S/. 2,400
Sillas	80	S/. 150	S/. 127	S/. 10,169.49	S/. 1,831	S/. 12,000
Aparador	1	S/. 100	S/. 85	S/. 84.75	S/. 15	S/. 100
Carro caliente	1	S/. 50	S/. 42	S/. 42.37	S/. 8	S/. 50
Carro de entremeses	1	S/. 40	S/. 34	S/. 33.90	S/. 6	S/. 40
Carro de postres	1	S/. 300	S/. 254	S/. 254.24	S/. 46	S/. 300
Carro de bebidas	1	S/. 250	S/. 212	S/. 211.86	S/. 38	S/. 250
Estante para productos secos	2	S/. 2,023	S/. 1,714	S/. 3,428.64	S/. 617	S/. 4,046
tacho de basura cocina	2	S/. 120	S/. 102	S/. 203.39	S/. 37	S/. 240
				S/. 16,462.54	S/. 2,963.26	S/. 19,425.80

6.3.6 Útiles de oficina

Detalle	Proveedor	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de Compra
LAPICEROS	TAY LOY	10	S/. 0.5	S/. 0.42	S/. 4.24	S/. 0.76	S/. 5	TRIMESTRAL
CUADERNOS	TAY LOY	6	S/. 3.0	S/. 2.54	S/. 15.25	S/. 2.75	S/. 18	TRIMESTRAL
EMGRAMPADORES	TAY LOY	6	S/. 12.0	S/. 10.17	S/. 61.02	S/. 10.98	S/. 72	anual
PERFORADOR	TAY LOY	6	S/. 9.8	S/. 8.31	S/. 49.83	S/. 8.97	S/. 59	anual
CLIPS CAJA	TAY LOY	6	S/. 1.0	S/. 0.85	S/. 5.08	S/. 0.92	S/. 6	TRIMESTRAL
FASTENERS CAJA	TAY LOY	6	S/. 5.5	S/. 4.66	S/. 27.97	S/. 5.03	S/. 33	TRIMESTRAL
ARCHIVADORES LOMO GRUESO	TAY LOY	10	S/. 6.0	S/. 5.08	S/. 50.85	S/. 9.15	S/. 60	TRIMESTRAL
FILE MANILA A4 PQT	TAY LOY	3	S/. 15.0	S/. 12.71	S/. 38.14	S/. 6.86	S/. 45	TRIMESTRAL
PEL BOND (FOTOCOPIA /IMPRESION)	TAY LOY	5	S/. 8.9	S/. 7.54	S/. 37.71	S/. 6.79	S/. 45	TRIMESTRAL
					S/. 290.08	S/. 52.22	S/. 342.30	

6.3.7 Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos

Mantenimiento Maquinarias	Cantidad	Costo mantenimiento	Frecuencia	2019	2020	2021	2022	2023
Cocina industrial	1	S/. 1,000	semestral	S/. 2,000.00				
Mesa refrigerante	2	S/. 1,000	semestral	S/. 4,000.00				
Refrigeradora	2	S/. 500	semestral	S/. 2,000.00				
Camara de conservación	1	S/. 1,000	semestral	S/. 2,000.00				
Maquina selladora al vacio	1	S/. 400	semestral	S/. 800.00				
Licudadora industrial	1	S/. 100	semestral	S/. 200.00				
Ollas industriales	10	S/. 100	semestral	S/. 2,000.00				
Filtro de agua	2	S/. 0	semestral	S/. -				
horno industrial	1	S/. 100	semestral	S/. 200.00				
horno microondas	2	S/. 100	semestral	S/. 400.00				
Olla a presión	1	S/. 0	semestral	S/. -				
Extractor de frutas	1	S/. 100	semestral	S/. 200.00				
Extractor de aire / aire acondicionado	1	S/. 600	semestral	S/. 1,200.00				
Olla arrocera	1	S/. 0	semestral	S/. -				
Freidora de papa	1	S/. 100	semestral	S/. 200.00				
			Costo mantenimiento	S/. 7,600.00				
			lgv	S/. 1,368.00				
			Monto	S/. 8,968.00				

6.3.8 Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso

Utensilios de cocina	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	FRECUENCIA DE COMPRA	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023	
Termómetro Prueba	2	S/.	149.00	S/.	126.27	S/.	252.54												S/.	252.54	S/.	252.54	S/.	252.54
Prensapapas	2	S/.	54.90	S/.	46.53	S/.	93.05												S/.	93.05	S/.	93.05	S/.	93.05
Balanza Digital KML-9	2	S/.	179.00	S/.	151.69	S/.	303.39												S/.	303.39	S/.	303.39	S/.	303.39
Taza Medidora 1000 ml	2	S/.	59.00	S/.	59.00	S/.	100.00												S/.	100.00	S/.	100.00	S/.	100.00
Set de Tabla de Cortar 3 piezas	4	S/.	19.90	S/.	16.86	S/.	67.46												S/.	67.46	S/.	67.46	S/.	67.46
Cuchara sopera de Acero Inoxidable	4	S/.	7.90	S/.	6.69	S/.	26.78												S/.	26.78	S/.	26.78	S/.	26.78
Set de Coladores	4	S/.	99.00	S/.	83.90	S/.	335.59												S/.	335.59	S/.	335.59	S/.	335.59
Abrelatas Auto Safety Master Kuhn Rikor	2	S/.	79.00	S/.	66.95	S/.	133.90												S/.	133.90	S/.	133.90	S/.	133.90
Ablandador de Carne con Cuchillas	4	S/.	99.00	S/.	83.90	S/.	335.59												S/.	335.59	S/.	335.59	S/.	335.59
Pelador de Juliana	4	S/.	49.95	S/.	42.33	S/.	169.32												S/.	169.32	S/.	169.32	S/.	169.32
Rodillo con Mangos Verde Espuma	3	S/.	189.00	S/.	160.17	S/.	480.51												S/.	480.51	S/.	480.51	S/.	480.51
Exprimidor de limón	1	S/.	74.00	S/.	62.71	S/.	62.71												S/.	62.71	S/.	62.71	S/.	62.71
Bolsas selladas al vacío	100	25		S/.	2,118.64	S/.	2,118.64					S/.	2,118.64						S/.	2,118.64	S/.	4,237.29	S/.	4,237.29
Total valor de ven						S/.	4,479.49	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	4,479.49	S/.	6,598.14	S/.	6,598.14	
Igv						S/.	806.31	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	806.31	S/.	1,187.66	S/.	1,187.66	
Monto						S/.	5,285.80	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	5,285.80	S/.	7,785.80	S/.	7,785.80	

Reposición de utensilios	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	FRECUENCIA DE C	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
Copas	100	S/.	15.00	S/.	1,271.19	cada 2 años	S/.	1,271.19												S/.	1,271	S/.	1,271
Vasos chicos	100	S/.	5.00	S/.	423.73	cada 2 años	S/.	423.73												S/.	424	S/.	424
Set de cubiertos	2	S/.	1,500.00	S/.	1,271.19	cada 2 años	S/.	2,542.37												S/.	2,542	S/.	2,542
Platos para postre/plato de fondo(sets)	2	S/.	590.00	S/.	1,000.00	cada 2 años	S/.	1,000.00												S/.	1,000	S/.	1,000
Tasas y platos(sets)	50	S/.	80.00	S/.	67.80	cada 2 años	S/.	3,389.83												S/.	3,390	S/.	3,390
Jarra	40	S/.	15.00	S/.	508.47	cada 2 años	S/.	508.47												S/.	508	S/.	508
Total valor de ven						S/.	9,136	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	9,136	S/.	9,136	S/.	-
Igv						S/.	1,644.41	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,644.41	S/.	1,644.41	S/.	1,644
Monto						S/.	10,780.00	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	10,780.00	S/.	10,780	S/.	10,780

6.3.9 Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas.

Reposición de útiles de oficina	Frecuencia de recompra	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
LAPICEROS	TRIMESTRAL	S/.	4.24		S/.	16.95	S/.	16.95	S/.	16.95									
CUADERNOS	TRIMESTRAL	S/.	15.25		S/.	61.02	S/.	61.02	S/.	61.02									
EMGRAMPADORES	anual	S/.	61.02		S/.	-		S/.	-		S/.	-		S/.	61.02	S/.	61.02	S/.	61.02
PERFORADOR		S/.	49.83		S/.	-		S/.	-		S/.	-		S/.	49.83	S/.	49.83	S/.	49.83
CLIPS CAJA	TRIMESTRAL	S/.	5.08		S/.	20.34	S/.	20.34	S/.	20.34									
FASTENERS CAJA	TRIMESTRAL	S/.	27.97		S/.	111.86	S/.	111.86	S/.	111.86									
ARCHIVADORES LOMO GRUESO	TRIMESTRAL	S/.	50.85		S/.	203.39	S/.	203.39	S/.	203.39									
FILE MANILA A4 POT	TRIMESTRAL	S/.	38.14		S/.	152.54	S/.	152.54	S/.	152.54									
PEL BOND (FOTOCOPIA /IMPRESION)	TRIMESTRAL	S/.	37.71		S/.	150.85	S/.	150.85	S/.	150.85									
Total valor venta		S/.	290.08	S/.	-	S/.	179.24	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	290.08	S/.	827.80	S/.	827.80
Igv		S/.	52.22	S/.	-	S/.	32.26	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	52.22	S/.	149.00	S/.	149.00
Monto		S/.	342.30	S/.	-	S/.	211.50	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	342.30	S/.	976.80	S/.	976.80

6.4 Localización

Para realizar la macro y micro localización será importante hacer un análisis de factores que nos permita ubicar la zona del restaurante Q'umara en Lima, este será con el fin de obtener los mejores resultados, las condiciones de trabajo y de distribución. A continuación, se presentarán los principales factores de localización.

6.4.1 Macro localización

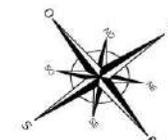
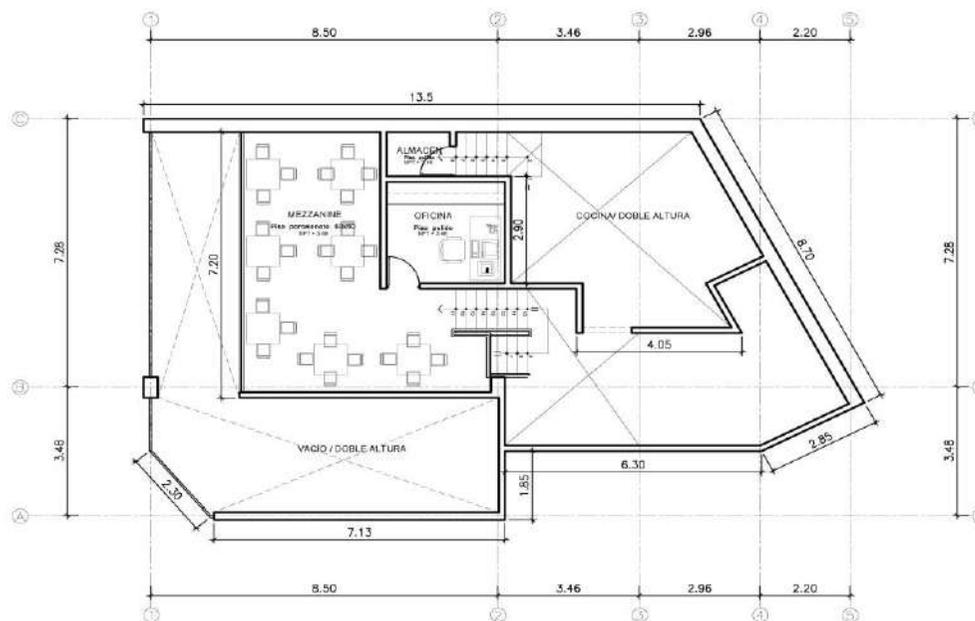
Conceptos	Miraflores			San Isidro			Surco			La Molina		
	Ponderación	puntaje	total									
costo de alquiler m2	25%	70	17.5	20%	40	8	35%	60	21	30%	50	15
Cercanía al cliente	32%	90	9	30%	70	21	25%	40	10	10%	20	2
cercanía al proveedor	15%	30	6	10%	20	2	10%	20	2	35%	80	28
vías de acceso	15%	80	12	25%	30	7.5	15%	40	6	15%	40	6
seguridad	13%	90	22.5	15%	90	13.5	15%	80	12	10%	90	9
Total	100%		67	100%		52	100%		51	100%		60

Según la investigación realizada, se consideró que la zona de Miraflores cuenta con el mayor puntaje ya se encuentra más cerca a nuestro mercado efectivo, cuenta con buena accesibilidad y sobre todo con seguridad para la tranquilidad de nuestros clientes.

6.4.2 Micro localización.

conceptos	Av. 28 de julio- Miraflores			Av. La Paz 534			Av. República de Panamá			Av. El Ejercito 820		
	Ponderación	Puntaje	total	Ponderación	Puntaje	total	Ponderación	Puntaje	total	Ponderación	Puntaje	total
Precio alquiler local	40%	60	24	30%	35	10.5	15%	25	3.75	25%	30	7.5
costo de adecuación local idóneo	15%	45	6.75	60%	70	42	65%	10	6.5	45%	45	20.25
	45%	80	36	10%	25	2.5	20%	10	2	30%	15	4.5
total	100%		66.75	100%		55	100%		12.3	100%		32.3

Elaboración propia.



DISTRITO DE MIRAFLORES-LIMA

**RESTAURANTE
 GOURMET**

Lámina:

PLANTA 1

A1

Grupo:



Escala 1:100



**RESTAURANTE
GOURMERT**

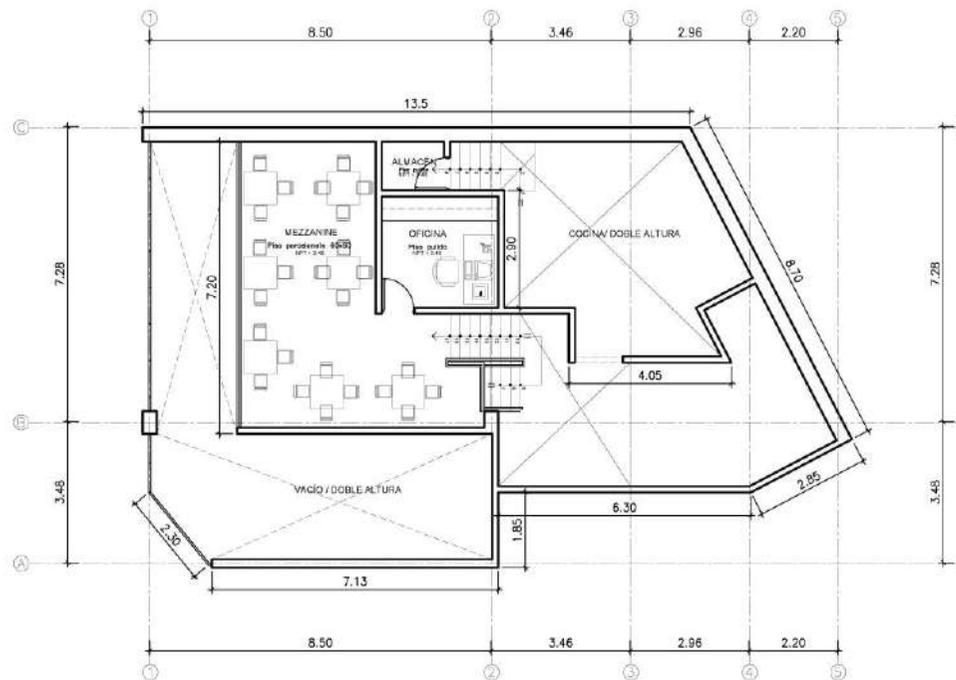
Lámina:

PLANTA 1

A1

Grupo:

Escala 1:100



La zona que hemos elegido para instalar nuestro restaurante ha sido tomando en cuenta nuestros requerimientos y necesidades como son los costos de adecuación. Sin embargo, para el desarrollo de la micro localización se han tomado en cuenta factores como el costo de Alquiler, y encontrar el local ideal.

Como resultado de la evaluación de los factores se determinó que la mejor alternativa para la ubicación del restaurante Qúmara Gourmet será el Distrito de Miraflores y estará ubicado en la Av. 28 de julio 395.

La ubicación nos favorece por lo siguiente:

- En relación con el costo y adecuación, el local es moderno, amplio e implementado en perfectas condiciones, se encuentra en una zona estratégica donde hay bancos, edificios, oficinas, boutiques y hoteles.
- Cuenta con 2 pisos, amplio espacio para barra y caja, zona de mezanine, cocina grande, 1 baño completo para el personal y 2 para los clientes y 4 estacionamientos.

Plano de Zonificación



Fuente: Municipalidad de Miraflores
Plano del local Av.28 de julio 395,
Miraflores



Fuente Google Maps

Elaboración propia.

Fotos Reales del local



6.4.3 Gastos de Adecuación

En el local ya cuenta con las instalaciones de gas, luz, agua y desagüe; esto nos ayudará a reducir costos, lo necesario será redecorar los espacios de paredes y ambientar de acuerdo con nuestra temática, también se instalará nueva iluminación y adecuaremos los equipos de cocina como las congeladoras, cocinas industriales y todos los instrumentos necesarios para la cocina. A continuación, se presentará un cuadro con las modificaciones.

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Valor total	I.G.V	Importe total
Acondicionamiento del Local			65.850,00	11.853,00	77.703,00
Modificación de oficinas, instalaciones.	1	17.500,00	17.500,00	3.150,00	20.650,00
Modificación de pisos	1	12000	12.000,00	2.160,00	14.160,00
Modificación de pisos de cocina antiderrapante	1	15000	15.000,00	2.700,00	17.700,00
Señalizados de salida	1	350,00	350,00	63,00	413,00
Pintura y acabado del restaurante	1	11.000,00	11.000,00	1.980,00	12.980,00
Aire acondicionado	1	10.000,00	10.000,00	1.800,00	11.800,00

Elaboración Propia.

6.4.4 Gastos de servicios.

Los gastos serán:

- **Alquiler:**

El restaurante estará ubicado en el distrito de Miraflores, cuenta con un área de 216 m² y 4 estacionamientos.

Precio de alquiler mensual: Precio: 7500.00 dólares americanos. (No Incluye IGV)

Condiciones del contrato:

Garantía del inmueble: 2 meses de garantía y 1 mes de adelanto.

S/. 24,375 + S/. 24,375 + S/. 24,375 = S/. 73,125

- **Servicio de energía eléctrica:**

Según al consumo por los artefactos eléctricos y la iluminación que se tendrá en el restaurante.

- Servicio de agua potable.
- Servicio de telefonía e internet.

6.4.5 Descripción del Centro de Operaciones

El restaurante Q'umara estará ubicado en el distrito de Miraflores en la Av.28 de julio 395 cruce con calle colon, cuenta con un área total de 216 m², el local es de dos niveles con mezanine, donde el alquiler asciende al monto de 7500 dólares mensuales.

El local será acondicionado con equipos de cocina, menaje, mesas, sillas, aire acondicionado.

- **Primer Piso**

Amplio ambiente de 87.01m² donde se encuentra ubicada la barra y caja registradora, el salón comedor cuenta con 13 mesas de cuatro personas cada una, muy bien ambientado e iluminado.

- **Área de cocina:** zona de 56m² para la elaboración de los platos que se ofrecerá en el restaurante, aquí se encuentra la maquinaria, lavadero, cocina, mesas refrigerantes, cámara de conservación, ollas, platos y los cubiertos. También cuenta con un baño completo para el personal de trabajo.
- **Servicios Higiénicos:** contamos con dos baños para los clientes implementados con papel higiénico, jabón, tacho y espejo.
- **Segundo Piso.**
Se encuentra el mezanine con un área de 31m² donde se encuentra 7 mesas con cuatro sillas cada una, este ambiente tiene vista a la avenida.
- **Área Administrativa:** Zona de 13m² destinada para la oficina de administración, cuenta con escritorio, silla, computadora y mueble para escritorio.
- **Almacén:** Zona destinada para almacenar los insumos que serán comprados.
- **Estacionamientos:** Contará con 4 estacionamientos, uno de ellos destinado a personas con discapacidad estos están ubicados en el restaurante, muy aparte contaremos con valet parking para la comodidad y seguridad de los clientes.

Antes de abrir el local, se dará una última pasada de limpieza, verificar que todo se encuentre en orden, que el personal este correctamente uniformados para poder atender a nuestros clientes.

6.5 Responsabilidad social frente al entorno.

6.5.1 Impacto ambiental

Nuestro proyecto estará comprometido y será responsable con el medio ambiente sabemos la importancia de cuidar y preservar el planeta por ello nos comprometeremos con lo siguiente:

- Reducir emisiones de gases por las campanas extractoras.
- Sistema de alcantarillado para las aguas utilizadas en los baños y servicios higiénicos.
- Los residuos serán clasificados según su naturaleza para contribuir al reciclaje en bolsas de color Azul donde se colocarán papeles o cartones, bolsas Amarillas para depositar plásticos y las bolsas de color Verde será para depositar vidrios.
- Los elementos grasosos no serán derramados por el lavatorio pues contaminan el agua, se eliminará en bolsas especiales de basura.
- Lavar recipientes de basura de manera constante y desinfectarlos
- Uso eficiente de la energía eléctrica.

6.5.2 Con los Trabajadores

En Q'umara Gourmet el compromiso con los trabajadores será mantener un clima laboral y organizacional positivo basado en la comunicación y el respeto mutuo de esta forma fomentaremos un buen desempeño laboral. Se pondrá normas en:

- Principios de Honestidad.
- Horarios de trabajo.
- Descanso semanal.
- Beneficios sociales de ley.
- Trabajo en equipo.

También, buscaremos mantener las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo para los cocineros se les brindará gorros, mandiles indumentaria necesaria para cocinar, tendrán todos los utensilios e insumos necesarios para poder realizar su trabajo sin ningún problema.

Adicionalmente contaremos con un plan de capacitación que incluirá:

- Capacitación en calidad alimentaria.
- Enseñanza en el manejo de equipos y nuevas técnicas productivas.
- Salud y condiciones en el trabajo.

- Enseñanza del idioma inglés.
- Capacitación en el uso de implementos de cocina industrial.

6.5.3 Con la Comunidad

Buscamos optimizar nuestros productos, utilizando insumos de calidad y sobre todo oriundos de nuestro país de esta manera se promoverá el consumo de productos naturales y saludables que cuidan la salud y el bienestar de las personas, brindándoles información necesaria acerca de todos y cada uno de los beneficios que tienen los alimentos que brindaremos en Q'umara.

Desarrollaremos actividades como:

- Participar en visitas a los lugares con menos recursos los días festivos.
- Realizaremos eventos en días festivos como Navidad y día de la Madre para niños y madres donde se incluirá regalos, juegos y un pequeño compartir

Capítulo VII : Estudio Económico y Financiero

7.1 Inversiones

7.1.1 Inversión de Activo Fijo

	¼ de UIT
Uit 4150	1037.5

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio
Operaciones			128,126.10	23,062.70	151,188.80
Cocina industrial	1	S/. 5,733.9	S/. 5,733.90	S/. 1,032.10	S/. 6,766.00
Mesa refrigerante	2	S/. 13,859.3	S/. 27,718.64	S/. 4,989.36	S/. 32,708.00
Refrigeradora	2	S/. 9,491.5	S/. 18,983.05	S/. 3,416.95	S/. 22,400.00
Camara de conservación	1	S/. 11,652.5	S/. 11,652.54	S/. 2,097.46	S/. 13,750.00
Maquina selladora al vacio	1	S/. 20,988.1	S/. 20,988.14	S/. 3,777.86	S/. 24,766.00
Ollas industriales	10	S/. 508.5	S/. 5,084.75	S/. 915.25	S/. 6,000.00
Filtro de agua	2	S/. 2,542.4	S/. 5,084.75	S/. 915.25	S/. 6,000.00
horno industrial	1	S/. 2,796.6	S/. 2,796.61	S/. 503.39	S/. 3,300.00
Olla a presión	1	S/. 655.9	S/. 655.93	S/. 118.07	S/. 774.00
Extractor de frutas	1	S/. 1,271.2	S/. 1,271.19	S/. 228.81	S/. 1,500.00
extractor	1	S/. 5,932.2	S/. 5,932.20	S/. 1,067.80	S/. 7,000.00
Olla arrocera	1	S/. 880.5	S/. 880.51	S/. 158.49	S/. 1,039.00
Freidora de papa	1	S/. 5,084.7	S/. 5,084.75	S/. 915.25	S/. 6,000.00
Mesa para 4 Personas	20	S/. 101.7	S/. 2,033.90	S/. 366.10	S/. 2,400.00
Sillas	80	S/. 127.1	S/. 10,169.49	S/. 1,830.51	S/. 12,000.00
Aparador	1	S/. 84.7	S/. 84.75	S/. 15.25	S/. 100.00
Carro caliente	1	S/. 42.4	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00
Carro de entremeses	1	S/. 33.9	S/. 33.90	S/. 6.10	S/. 40.00
Carro de postres	1	S/. 254.2	S/. 254.24	S/. 45.76	S/. 300.00
Carro de bebidas	1	S/. 211.9	S/. 211.86	S/. 38.14	S/. 250.00
Estante para productos secos	2	S/. 1,714.3	S/. 3,428.64	S/. 617.16	S/. 4,045.80
Administración			11,627.12	2,092.88	13,720.00
COMPUTADORAS	2	S/. 2,118.6	4,237.29	762.71	5,000.00
FOTOCOPIADORA - IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	S/. 2,542.4	2,542.37	457.63	3,000.00
Tv LED 42 pulgadas	2	S/. 1,694.9	3,389.83	610.17	4,000.00
CAJA REGISTRADORA	1	S/. 169.5	169.49	30.51	200.00
ESCRITORIOS DE MELAMINE	2	S/. 254.2	508.47	91.53	600.00
ARCHIVADOR DE MELAMINE	1	S/. 508.5	508.47	91.53	600.00
SILLA GIRATORIAS	2	S/. 135.6	271.19	48.81	320.00
TOTAL ACTIVO FIJO			139,753.22	25,155.58	164,908.80

7.1.2 Inversión en Activos Intangibles

Descripción	Cant.	Costo unitario S/.sin Igv	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
Constitución de la empresa			S/. 484.89	S/. 67.58	S/. 552.47
Búsqueda de nombre	1	S/. 4.72	S/. 4.72	S/. -	S/. 4.72
Reserva de nombre en SUNARP	1	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. -	S/. 20.00
Elevar minuta a RRPP	1	S/. 211.86	S/. 211.86	S/. 38.13	S/. 249.99
Elevar la escritura pública en RRPP	1	S/. 84.75	S/. 84.75	S/. -	S/. 84.75
Obtención del Número de RUC	1	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Legalización de libros contables	1	S/. 163.56	S/. 163.56	S/. 29.44	S/. 193.00
Marcas			S/. 556.71	S/. -	S/. 556.71
Solicitud de registro	1	S/. 556.71	S/. 556.71	S/. -	S/. 556.71
Busqueda fonética y figurativa	1	S/. 69.45	S/. 69.45	S/. -	S/. 69.45
Publicación del diario	1	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. -	S/. 200.00
Licencias y autorizaciones			S/. 3,238.89	S/. 494.46	S/. 3,733.35
Licencia de Funcionamiento de miraflores	1	S/. 416	S/. 415.89	S/. 0	S/. 415.89
Inscripción a defensa civil	1	S/. 76	S/. 76.00	S/. 0	S/. 76.00
Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano	1	S/. 385	S/. 385.00	S/. 69	S/. 454.30
Habilitación sanitaria HACCP	1	S/. 924	S/. 924.00	S/. 166	S/. 1,090.32
Carnet de sanidad	20	S/. 16	S/. 320.00	S/. 58	S/. 377.60
Costo de inspeccion de defensa civil	1	S/. 90	S/. 90.00	S/. 16	S/. 106.20
Antivirus	2	S/. 264	S/. 528.00	S/. 95	S/. 623.04
Licencia de software office	1	S/. 500	S/. 500.00	S/. 90	S/. 590.00
Software de restaurante	1	S/. 5,268	S/. 5,268	S/. 948	S/. 6,216
TOTAL			S/. 4,280	S/. 562	S/. 4,843

7.1.3 Gastos Pre Operativos

Concepto	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Importe Total
Activo Fijo No Depreciable			3,007.63	541.37	3,549.00
Activo fijo no depreciable área operaciones			2,244.92	404.08	2,649.00
Licuadora industrial	1	685.5932203	S/. 685.59	S/. 123.41	S/. 809.00
horno microondas	2	677.9661017	S/. 1,355.93	S/. 244.07	S/. 1,600.00
tacho de basura cocina	2	101.6949153	S/. 203.39	S/. 36.61	S/. 240.00
Activo fijo no depreciable área administrativa			762.71	137.29	900.00
CENTRAL TELEFONICA	1	593	593.22	106.78	700.00
Equipo POS	1	169	169.49	30.51	200.00
Utensilios, Enseres y útiles, herramientas			12,805.93	2,305.07	15,111.00
Termómetro Prueba	2	126	252.54	45.46	298.00
Prensapapas	2	47	93.05	16.75	109.80
Balanza Digital KML-9	2	152	303.39	54.61	358.00
Taza Medidora 1000 ml	2	50	100.00	18.00	118.00
Set de Tabla de Cortar 3 piezas	4	17	67.46	12.14	79.60
Cuchara sopera de Acero Inoxidable	4	7	26.78	4.82	31.60
Set de Coladores	4	84	335.59	60.41	396.00
Abrelatas Auto Safety Master Kuhn Rikon	2	67	133.90	24.10	158.00
Ablandador de Carne con Cuchillas	4	84	335.59	60.41	396.00
Pelador de Juliana	4	42	169.32	30.48	199.80
Rodillo con Mangos Verde Espuma	3	160	480.51	86.49	567.00
Bolsas selladas al vacío	100	21	2,118.64	381.36	2,500.00
útiles de cocina			4,416.78	795.02	5,211.80
Vasos largos	100	4.2	423.73	76.27	500.00
Copas	100	12.7	1,271.19	228.81	1,500.00
Vasos chicos	100	4.2	423.73	76.27	500.00
Set de cubiertos	2	1271.2	2,542.37	457.63	3,000.00
Platos para postre/plato de fondo(sets)	2	500.0	1,000.00	180.00	1,180.00
Tasas y platos(sets)	30	67.8	2,033.90	366.10	2,400.00
Jarra	20	12.7	254.24	45.76	300.00
Menaje			7,949.15	1,430.85	9,380.00
Papel toalla	5	1.7	8.47	1.53	10.00
Rollo de papel higienico	48	0.7	32.54	5.86	38.40
Alcohol en gel 0.5Lts.	5	3.8	19.07	3.43	22.50
Botiquin	1	67.8	67.80	12.20	80.00
Lejía	5	4.4	22.03	3.97	26.00
Útiles de limpieza			149.92	26.98	176.90
LAPICEROS	10	0.4	4.24	0.76	5.00
CUADERNOS	6	2.5	15.25	2.75	18.00
EMGRAMPADORES	6	10.2	61.02	10.98	72.00
PERFORADOR	6	8.3	49.83	8.97	58.80
CLIPS CAJA	6	0.8	5.08	0.92	6.00
FASTENERS CAJA	6	4.7	27.97	5.03	33.00
ARCHIVADORES LOMO GRUESO	10	5.1	50.85	9.15	60.00
FILE MANILA A4 PQT	3	12.7	38.14	6.86	45.00
PAPEL BOND (FOTOCOPIA /IMPRESIONES	5	7.5	37.71	6.79	44.50
Útiles de oficina			290.08	52.22	342.30
Acondicionamiento de Local			65,850.00	11,853.00	77,703.00
Modificación de oficinas, instalaciones eléctricas y sanitarias	1	17,500.00	17,500.00	3,150.00	20,650.00
Modificación de pisos	1	12000	12,000.00	2,160.00	14,160.00
Modificación de pisos cocina antiderrapante	1	15000	15,000.00	2,700.00	17,700.00
Señalizados de Salida	1	350.00	350.00	63.00	413.00
Pintura y acabados del restaurante	1	11,000.00	11,000.00	1,980.00	12,980.00
aire acondicionado	1	10,000.00	10,000.00	1,800.00	11,800.00
Marketing de Lanzamiento(etapa pre operativa)			26,927.12	4,846.88	31,774.00
Página Web	1	3,050.85	3,050.85	549.15	3,600.00
Hosting Pagina Web	3	76.27	228.81	41.19	270.00
Campaña Redes Sociales	1	833.90	833.90	150.10	984.00
Diseñador Gráfico	1	169.49	169.49	30.51	200.00
Volanteo	2	1,423.73	2,847.46	512.54	3,360.00
Radio	1	2,847.46	2,847.46	512.54	3,360.00
Evento de lanzamiento	1	16,949.15	16,949.15	3,050.85	20,000.00
Remuneraciones diciembre			47,975.42	0.00	47,975.42
Pago Total planilla administrativa	1	15,963.00	15,963.00	0.00	15,963.00
pago planilla operaciones y servicios	1	32,012.42	32,012.42	0.00	32,012.42
Servicios diciembre			6,859.32	1,144.68	8,004.00
energía eléctrica(luz)	1	2,000.00	2,000.00	360.00	2,360.00
agua	1	300.00	300.00	54.00	354.00
Teléfono+ internet	1	254.24	254.24	45.76	300.00
Seguros(antirobo, incendios ,etc	1	690.68	690.68	124.32	815.00
Gas(en caso hubiese)	1	114.41	114.41	20.59	135.00
CONTADOR	1	500.00	500.00	0.00	500.00
SEGURIDAD	1	3,000.00	3,000.00	540.00	3,540.00
7.1.4. Inversión en Inventarios iniciales(materia prima del sampling)			1,834.40	156.68	1,991.09
Compras preoperativas	1	1,834.40	1,834.40	156.68	1,991.09
Alquiler Adelantado (diciembre)			23728.8	4,271.19	28,000.00
SUBTOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS			188,988.64	25,118.87	214,107.51
Garantía de Alquiler			23,728.8	4,271.19	28,000.00
TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS			236,446.26	33,661.24	270,107.51

7.1.4 Inversión de Capital de Trabajo

Saldo Inicial de Caja		0	(16,362)	12,115	10,917	24,283	24,365	23,275	7,374	36,492	33,633	24,863	24,996
TOTAL VALOR VENTA		101,506	101,506	101,506	123,257	123,257	123,257	145,009	145,009	145,009	145,009	145,009	145,009
I.G.V. de Ventas		18,271	18,271	18,271	22,186	22,186	22,186	26,102	26,102	26,102	26,102	26,102	26,102
VENTA CON I.G.V.		119,777	119,777	119,777	145,444	145,444	145,444	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110
Total		119,777	119,777	119,777	145,444	145,444	145,444	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110
Cobranza		119,777	119,777	119,777	145,444	145,444	145,444	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110

Total Ingresos(Cobranzas)		119,777	119,777	119,777	145,444	145,444	145,444	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110	171,110
----------------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

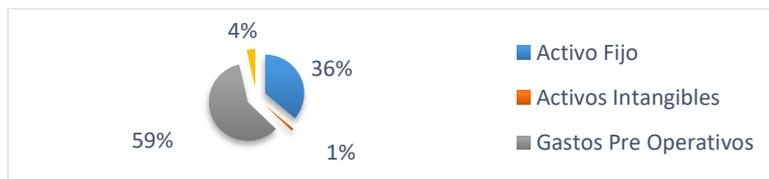
Total Egresos en Efectivo		136,140	107,662	108,860	121,161	121,079	122,169	163,737	134,619	137,478	146,248	146,114	174,646
----------------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Materiales													
Insumos y materiales (Incl. IGV)		7,233	7,233	8,220	9,644	9,644	10,631	12,055	12,055	13,042	12,055	12,055	13,042
Personal													
Sueldo bruto planilla administrativa		14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
Sueldo bruto de produccion		17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950	17,950
Sueldo bruto servicios		5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750	5,750
Sueldo bruto recepcion y almacenamiento		4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400
Gratificación		0	0	0	0	0	0	21,250	0	0	0	0	21,250
Pago de CTS		0	0	0	0	9,592	0	0	0	0	0	11,510	0
Esalud		3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825	3,825
Bono ley(9% de las gratificaciones)		0	0	0	0	0	0	1,913	0	0	0	0	1,913
Asignacion familiar(85 por trabajador)		1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615	1,615
Servicios													
Agua		354	354	354	354	354	354	354	354	354	354	354	354
Teléfono+ internet		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
energía eléctrica		2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360
comisión visa 5%		5,075.31	5,075.31	5,075.31	6,162.87	6,162.87	6,162.87	7,250.44	7,250.44	7,250.44	7,250.44	7,250.44	7,250.44
Gas		135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Alquiler del local		28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000
Recarga de extintores													105
Herramientas, utensilios y útiles de limpieza		177	177	177	177	177	2,677	177	177	177	177	177	5,463
Mantenimiento maquinaria y equipos de producción							4,484						4,484
Útiles de oficina		0	0	212	0	0	0	0	212	0	0	0	342
Servicio de vigilancia		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Contador		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Promoción y Publicidad													
Gastos de Prom. y Publicidad		31200	1200	1200	11200	1200	1200	11200	1200	1200	11200	1200	1200
Activ. de Responsabilidad Social													
RESPONSABILIDAD SOCIAL		0	0	0	0	0	2,500	0	0	0	0	0	4,000
Impuestos													
Pago a Cuenta Imp. Renta 1.5%		0	1,523	1,523	1,523	1,849	1,849	1,849	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175
Pagos de IGV al Estado								15,589	19,307	20,968	20,936	19,292	20,968
Préstamo e Imprevistos													
Cuotas del Préstamo		9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865	9,865
Ingresos menos Egresos del mes		(16,362)	12,115	10,917	24,283	24,365	23,275	7,374	36,492	33,633	24,863	24,996	(9,536)
Saldo Acumulado		(16,362)	(4,247)	6,670	30,953	55,318	78,593	85,966	122,458	156,090	180,953	205,949	202,414
Máximo Déficit Mensual Acumul.		(16,362)											
Inversión en Capital de Trabajo		(16,362)											

	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19
Igv de ventas		S/. 18,271	S/. 18,271	S/. 18,271	S/. 22,186	S/. 22,186	S/. 22,186	S/. 26,102	S/. 26,102	S/. 26,102	S/. 26,102	S/. 26,102	S/. 26,102
Igv egresos	S/. 59,379	S/. 9,792	S/. 5,104	S/. 5,136	S/. 6,780	S/. 5,119	S/. 6,598	S/. 6,795	S/. 5,134	S/. 5,166	S/. 6,810	S/. 5,134	S/. 7,302
Igv de materia prima		S/. 157	S/. 45	S/. 45	S/. 195	S/. 60	S/. 60	S/. 210	S/. 74	S/. 74	S/. 225	S/. 74	S/. 74
Agua		S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54	S/. 54
Teléfono+ internet		S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46	S/. 46
Gas		S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21	S/. 21
Alquiler del local		S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271	S/. 4,271
Recarga de extintores		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 16
Herramientas, utensilios y útiles de limpieza		S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 408	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 833
Mantenimiento maquinaria y equipos de producción		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 684	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 684
Útiles de oficina		S/. 0	S/. 32	S/. 32	S/. 0	S/. 0	S/. 32	S/. 0	S/. 32	S/. 32	S/. 0	S/. 0	S/. 52
Igv servicios tercerizados		S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458	S/. 458
Promoción y Publicidad		S/. 4,759	S/. 183	S/. 183	S/. 1,708	S/. 183	S/. 183	S/. 1,708	S/. 183	S/. 183	S/. 1,708	S/. 183	S/. 183
RESPONSABILIDAD SOCIAL		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 381	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 610
Igv inversiones	S/. 59,379												
Igv neto	(59,379)	S/. 8,479	S/. 13,167	S/. 13,135	S/. 15,407	S/. 17,068	S/. 15,589	S/. 19,307	S/. 20,968	S/. 20,936	S/. 19,292	S/. 20,968	S/. 18,799
Crédito fiscal	(59,379)	(59,379)	(50,900)	(37,733)	(24,598)	(9,191)							
Neto a pagar		(50,900)	(37,733)	(24,598)	(9,191)	7,877	15,589	19,307	S/. 20,968	S/. 20,936	S/. 19,292	S/. 20,968	S/. 18,799

7.1.5 Estructura de Inversiones

Rubro	Valor	IGV	Monto	%
Activo Fijo	S/. 139,753	S/. 25,156	S/. 164,909	36%
Activos Intangibles	S/. 4,280	S/. 562	S/. 4,843	1%
Gastos Pre Operativos	S/. 236,446	S/. 33,661	S/. 270,108	59%
Capital de Trabajo	S/. 16,362	S/. 0	S/. 16,362	4%
TOTAL	S/. 396,842	S/. 59,379	S/. 456,221	100%



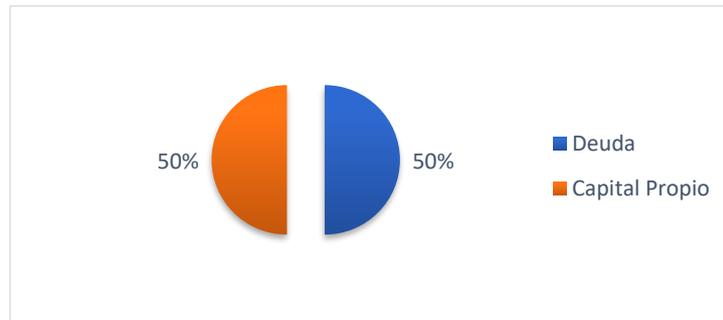
7.2 Financiamiento

7.2.1 Estructura de Financiamiento

	Monto
Activo Fijo	S/. 164,908.80
Activos Intangibles	S/. 4,842.53
Gastos Pre Operativos	S/. 270,107.51
Capital de Trabajo	S/. 16,362.31
Total Inversión	S/. 456,221.15

Tipo	Monto	%
Deuda	228,110.57	50%
Capital Propio	228,110.57	50%
TOTAL	456,221.15	100%

Número de Socios =>



7.2.2 Cronograma de Financiamiento

Préstamo	228,110.6	
TCEA(Mi banco)	36.40%	
TCEM	2.62060%	
Plazo	3	años
Plazo	36	meses
Cuota Mensual	9,865	

Cronograma de Pagos						
Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Escudo Fiscal	Saldo Final
1	228,111	5,978	3,887	9,865	1,763	224,223
2	224,223	5,876	3,989	9,865	1,733	220,234
3	220,234	5,771	4,094	9,865	1,703	216,140
4	216,140	5,664	4,201	9,865	1,671	211,939
5	211,939	5,554	4,311	9,865	1,638	207,627
6	207,627	5,441	4,424	9,865	1,605	203,203
7	203,203	5,325	4,540	9,865	1,571	198,663
8	198,663	5,206	4,659	9,865	1,536	194,004
9	194,004	5,084	4,781	9,865	1,500	189,222
10	189,222	4,959	4,907	9,865	1,463	184,316
11	184,316	4,830	5,035	9,865	1,425	179,281
12	179,281	4,698	5,167	9,865	1,386	174,114
13	174,114	4,563	5,303	9,865	1,346	168,811
14	168,811	4,424	5,441	9,865	1,305	163,369
15	163,369	4,281	5,584	9,865	1,263	157,785
16	157,785	4,135	5,730	9,865	1,220	152,055
17	152,055	3,985	5,881	9,865	1,176	146,174
18	146,174	3,831	6,035	9,865	1,130	140,140
19	140,140	3,672	6,193	9,865	1,083	133,947
20	133,947	3,510	6,355	9,865	1,036	127,592
21	127,592	3,344	6,522	9,865	986	121,070
22	121,070	3,173	6,693	9,865	936	114,377
23	114,377	2,997	6,868	9,865	884	107,509
24	107,509	2,817	7,048	9,865	831	100,462
25	100,462	2,633	7,233	9,865	777	93,229
26	93,229	2,443	7,422	9,865	721	85,807
27	85,807	2,249	7,617	9,865	663	78,190
28	78,190	2,049	7,816	9,865	604	70,374
29	70,374	1,844	8,021	9,865	544	62,353
30	62,353	1,634	8,231	9,865	482	54,121
31	54,121	1,418	8,447	9,865	418	45,674
32	45,674	1,197	8,668	9,865	353	37,006
33	37,006	970	8,896	9,865	286	28,110
34	28,110	737	9,129	9,865	217	18,982
35	18,982	497	9,368	9,865	147	9,614
36	9,614	252	9,613	9,865	74	0
Totales		127,042	228,110	355,152	37,477	

7.3 Ingresos anuales

7.3.1 Ingresos por ventas

Resumen de ingresos	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
Plato de fondo	S/. 51,768	S/. 51,768	S/. 51,768	S/. 62,861	S/. 62,861	S/. 62,861	S/. 73,954	S/. 787,615	S/. 822,395	S/. 858,711	S/. 896,630	S/. 936,224					
Ensaladas	S/. 19,794	S/. 19,794	S/. 19,794	S/. 24,035	S/. 24,035	S/. 24,035	S/. 28,277	S/. 301,147	S/. 314,445	S/. 328,331	S/. 342,829	S/. 357,968					
Bebidas	S/. 15,226	S/. 15,226	S/. 15,226	S/. 18,489	S/. 18,489	S/. 18,489	S/. 21,751	S/. 231,652	S/. 241,881	S/. 252,562	S/. 263,715	S/. 275,360					
Postres	S/. 14,718	S/. 14,718	S/. 14,718	S/. 17,872	S/. 17,872	S/. 17,872	S/. 21,026	S/. 223,930	S/. 233,818	S/. 244,143	S/. 254,924	S/. 266,181					
Valor ventas	S/. 101,506	S/. 101,506	S/. 101,506	S/. 123,257	S/. 123,257	S/. 123,257	S/. 145,009	S/. 1,544,344	S/. 1,612,539	S/. 1,683,746	S/. 1,758,098	S/. 1,835,732					
Igv	S/. 18,271	S/. 18,271	S/. 18,271	S/. 22,186	S/. 22,186	S/. 22,186	S/. 26,102	S/. 277,982	S/. 290,257	S/. 303,074	S/. 316,458	S/. 330,432					
Monto	S/. 119,777	S/. 119,777	S/. 119,777	S/. 145,444	S/. 145,444	S/. 145,444	S/. 171,110	S/. 1,822,326	S/. 1,902,797	S/. 1,986,821	S/. 2,074,555	S/. 2,166,164					

Resumen de Ingresos por producto	2019	2020	2021	2022	2023
Plato de fondo	S/. 787,615	S/. 822,395	S/. 858,711	S/. 896,630	S/. 936,224
Ensaladas	S/. 301,147	S/. 314,445	S/. 328,331	S/. 342,829	S/. 357,968
Bebidas	S/. 231,652	S/. 241,881	S/. 252,562	S/. 263,715	S/. 275,360
Postres	S/. 223,930	S/. 233,818	S/. 244,143	S/. 254,924	S/. 266,181
Total valor venta	S/. 1,544,344	S/. 1,612,539	S/. 1,683,746	S/. 1,758,098	S/. 1,835,732
IGV ventas.	S/. 277,982	S/. 290,257	S/. 303,074	S/. 316,458	S/. 330,432
Ingresos	S/. 1,822,326	S/. 1,902,797	S/. 1,986,821	S/. 2,074,555	S/. 2,166,164

7.3.2 Recuperación de Capital de trabajo

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023	
Ventas		1,544,344	1,612,539	1,683,746	1,758,098	1,835,732	Ratio = 1.06%
Capital de trabajo necesario		16,362	17,085	17,839	18,627	19,450	
Inversion capital de trabajo	(16,362)	(723)	(754)	(788)	(823)		
Recuperacion de capital de trabajo						19,450	

7.3.3 Valor de Desecho Neto del activo fijo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (5 años)	V.Libros año (5º)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/pérdida	lr 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			128,126	23,063	151,189		128,126.10	0.0		38,438	38,438	11,339	27,099
Cocina industrial	1	5734	5,734	1,032	6,766	3	5,734	0.0	30%	1,720	1,720	507	1,213
Mesa refrigerante	2	13859	27,719	4,989	32,708	3	27,719	0.0	30%	8,316	8,316	2,453	5,862
Refrigeradora	2	9492	18,983	3,417	22,400	3	18,983	0.0	30%	5,695	5,695	1,680	4,015
Camara de conservación	1	11653	11,653	2,097	13,750	3	11,653	0.0	30%	3,496	3,496	1,031	2,465
Maquina selladora al vacio	1	20988	20,988	3,778	24,766	3	20,988	0.0	30%	6,296	6,296	1,857	4,439
Ollas industriales	10	508	5,085	915	6,000	3	5,085	0.0	30%	1,525	1,525	450	1,075
Filtro de agua	2	2542	5,085	915	6,000	3	5,085	0.0	30%	1,525	1,525	450	1,075
horno industrial	1	2797	2,797	503	3,300	3	2,797	0.0	30%	839	839	248	591
Olla a presión	1	656	656	118	774	3	656	0.0	30%	197	197	58	139
Extractor de frutas	1	1271	1,271	229	1,500	3	1,271	0.0	30%	381	381	113	269
extractor	1	5932	5,932	1,068	7,000	3	5,932	0.0	30%	1,780	1,780	525	1,255
Olla arrocera	1	881	881	158	1,039	3	881	0.0	30%	264	264	78	186
Freidora de papa	1	5085	5,085	915	6,000	3	5,085	0.0	30%	1,525	1,525	450	1,075
Mesa para 4 Personas	20	102	2,034	366	2,400	3	2,034	0.0	30%	610	610	180	430
Sillas	80	127	10,169	1,831	12,000	3	10,169	0.0	30%	3,051	3,051	900	2,151
Aparador	1	85	85	15	100	3	85	0.0	30%	25	25	8	18
Carro caliente	1	42	42	8	50	3	42	0.0	30%	13	13	4	9
Carro de entremeses	1	34	34	6	40	3	34	0.0	30%	10	10	3	7
Carro de postres	1	254	254	46	300	3	254	0.0	30%	76	76	23	54
Carro de bebidas	1	212	212	38	250	3	212	0.0	30%	64	64	19	45
Estante para productos secos	2	1714	3,429	617	4,046	3	3,429	0.0	30%	1,029	1,029	303	725
Administración			11,627	2,093	13,720		11,627	0.0		3,488	3,488	1,029	2,459
COMPUTADORAS	2	2119	4,237	763	5,000	3	4,237	0.0	30%	1,271	1,271	375	896
FOTOCOPIADORA - IMPRESORA	1	2542	2,542	458	3,000	3	2,542	0.0	30%	763	763	225	538
Tv LED 42 pulgadas	2	1695	3,390	610	4,000	3	3,390	0.0	30%	1,017	1,017	300	717
CAJA REGISTRADORA	1	169	169	31	200	3	169	0.0	30%	51	51	15	36
ESCRITORIOS DE MELAMINE	2	254	508	92	600	3	508	0.0	30%	153	153	45	108
ARCHIVADOR DE MELAMINE	1	508	508	92	600	3	508	0.0	30%	153	153	45	108
SILLA GIRATORIAS	2	136	271	49	320	3	271	0.0	30%	81	81	24	57
TOTAL ACTIVO FIJO			139,753	25,156	164,909		139,753	0.0		41,926	41,926	12,368	29,558
									IGV	7,547			
										Valor de Desecho con IGV			37,104

Valor de Desecho (VD) = VL + [(VM - VL) * (1 - tIR)]
en donde:
VM = Valor de Mercado (estimado)
VL = Valor en Libros
tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%)

7.4 Costos y Gastos anuales

7.4.1 Egresos Desembolsables

7.4.1.1 Presupuesto de materias primas e insumos

Insumo	valor de compra kg	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
QUINUA	S/. 5.50	S/. 93	S/. 672	S/. 672	S/. 672	S/. 897	S/. 897	S/. 897	S/. 1.121	S/. 11,431	S/. 11,936	S/. 12,463	S/. 13,013	S/. 13,588					
HABAS	S/. 2.50	S/. 7	S/. 52	S/. 52	S/. 52	S/. 70	S/. 70	S/. 70	S/. 87	S/. 889	S/. 928	S/. 969	S/. 1,012	S/. 1,056					
TOMATE	S/. 1.00	S/. 12	S/. 87	S/. 87	S/. 87	S/. 116	S/. 116	S/. 116	S/. 145	S/. 1,475	S/. 1,540	S/. 1,608	S/. 1,679	S/. 1,753					
QUESO	S/. 22.00	S/. 55	S/. 393	S/. 393	S/. 393	S/. 524	S/. 524	S/. 524	S/. 655	S/. 6,686	S/. 6,981	S/. 7,290	S/. 7,611	S/. 7,948					
CEBOLLA	S/. 1.50	S/. 13	S/. 96	S/. 96	S/. 96	S/. 128	S/. 128	S/. 128	S/. 159	S/. 1,626	S/. 1,698	S/. 1,773	S/. 1,851	S/. 1,933					
AJO	S/. 3.00	S/. 6	S/. 44	S/. 44	S/. 44	S/. 59	S/. 59	S/. 59	S/. 74	S/. 751	S/. 785	S/. 819	S/. 855	S/. 893					
LIMON	S/. 2.00	S/. 3	S/. 24	S/. 24	S/. 24	S/. 32	S/. 32	S/. 32	S/. 40	S/. 405	S/. 423	S/. 442	S/. 461	S/. 482					
PAPA	S/. 1.50	S/. 13	S/. 91	S/. 91	S/. 91	S/. 121	S/. 121	S/. 121	S/. 151	S/. 1,540	S/. 1,608	S/. 1,679	S/. 1,753	S/. 1,831					
PALTA	S/. 7.00	S/. 24	S/. 170	S/. 170	S/. 170	S/. 227	S/. 227	S/. 227	S/. 284	S/. 2,898	S/. 3,026	S/. 3,159	S/. 3,299	S/. 3,444					
TARIWI	S/. 12.00	S/. 25	S/. 182	S/. 182	S/. 182	S/. 242	S/. 242	S/. 242	S/. 303	S/. 3,091	S/. 3,227	S/. 3,370	S/. 3,518	S/. 3,674					
ALCACHOFA	S/. 2.50	S/. 5	S/. 38	S/. 38	S/. 38	S/. 50	S/. 50	S/. 50	S/. 63	S/. 643	S/. 671	S/. 701	S/. 732	S/. 764					
PIMIENTO	S/. 2.00	S/. 1	S/. 8	S/. 8	S/. 8	S/. 11	S/. 11	S/. 11	S/. 14	S/. 144	S/. 150	S/. 157	S/. 164	S/. 171					
ESPINACA	S/. 4.00	S/. 8	S/. 58	S/. 58	S/. 58	S/. 77	S/. 77	S/. 77	S/. 96	S/. 984	S/. 1,027	S/. 1,073	S/. 1,120	S/. 1,169					
BERENJENAS	S/. 1.00	S/. 3	S/. 23	S/. 23	S/. 23	S/. 31	S/. 31	S/. 31	S/. 38	S/. 390	S/. 407	S/. 425	S/. 444	S/. 463					
GARBANZOS	S/. 7.50	S/. 7	S/. 50	S/. 50	S/. 50	S/. 67	S/. 67	S/. 67	S/. 83	S/. 850	S/. 887	S/. 927	S/. 968	S/. 1,010					
ESPARRAGO	S/. 3.50	S/. 10	S/. 71	S/. 71	S/. 71	S/. 95	S/. 95	S/. 95	S/. 119	S/. 1,215	S/. 1,268	S/. 1,324	S/. 1,383	S/. 1,444					
ZANAHORIA	S/. 2.50	S/. 9	S/. 67	S/. 67	S/. 67	S/. 90	S/. 90	S/. 90	S/. 112	S/. 1,143	S/. 1,194	S/. 1,246	S/. 1,302	S/. 1,359					
ARROZ	S/. 3.50	S/. 27	S/. 198	S/. 198	S/. 198	S/. 264	S/. 264	S/. 264	S/. 330	S/. 3,364	S/. 3,513	S/. 3,668	S/. 3,830	S/. 3,999					
CAMOTE	S/. 1.80	S/. 4	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 36	S/. 36	S/. 36	S/. 45	S/. 456	S/. 476	S/. 497	S/. 519	S/. 542					
LOMO	S/. 40.00	S/. 230	S/. 1,654	S/. 1,654	S/. 1,654	S/. 2,206	S/. 2,206	S/. 2,206	S/. 2,757	S/. 28,124	S/. 29,366	S/. 30,663	S/. 32,017	S/. 33,431					
ALPACA	S/. 18.00	S/. 132	S/. 952	S/. 952	S/. 952	S/. 1,269	S/. 1,269	S/. 1,269	S/. 1,586	S/. 16,179	S/. 16,894	S/. 17,640	S/. 18,419	S/. 19,232					
CHOCLO	S/. 4.00	S/. 11	S/. 78	S/. 78	S/. 78	S/. 104	S/. 104	S/. 104	S/. 130	S/. 1,322	S/. 1,380	S/. 1,441	S/. 1,505	S/. 1,571					
POLLO	S/. 7.50	S/. 81	S/. 582	S/. 582	S/. 582	S/. 776	S/. 776	S/. 776	S/. 970	S/. 9,895	S/. 10,331	S/. 10,788	S/. 11,264	S/. 11,761					
TRUCHA	S/. 15.00	S/. 44	S/. 318	S/. 318	S/. 318	S/. 424	S/. 424	S/. 424	S/. 531	S/. 5,412	S/. 5,651	S/. 5,900	S/. 6,161	S/. 6,433					
SALMON	S/. 18.00	S/. 44	S/. 318	S/. 318	S/. 318	S/. 424	S/. 424	S/. 424	S/. 530	S/. 5,403	S/. 5,642	S/. 5,891	S/. 6,151	S/. 6,423					
CEBADA	S/. 4.00	S/. 5	S/. 37	S/. 37	S/. 37	S/. 50	S/. 50	S/. 50	S/. 62	S/. 635	S/. 663	S/. 692	S/. 722	S/. 754					
LINAZA	S/. 8.00	S/. 3	S/. 20	S/. 20	S/. 20	S/. 27	S/. 27	S/. 27	S/. 33	S/. 339	S/. 354	S/. 369	S/. 386	S/. 403					
COCA	S/. 45.00	S/. 39	S/. 281	S/. 281	S/. 281	S/. 375	S/. 375	S/. 375	S/. 468	S/. 4,775	S/. 4,986	S/. 5,206	S/. 5,436	S/. 5,676					
MAIZ MORADO	S/. 2.00	S/. 3	S/. 19	S/. 19	S/. 19	S/. 25	S/. 25	S/. 25	S/. 31	S/. 318	S/. 332	S/. 347	S/. 362	S/. 378					
PIÑA	S/. 0.80	S/. 4	S/. 29	S/. 29	S/. 29	S/. 38	S/. 38	S/. 38	S/. 48	S/. 486	S/. 508	S/. 530	S/. 554	S/. 578					
HUEVO	S/. 4.50	S/. 28	S/. 198	S/. 198	S/. 198	S/. 264	S/. 264	S/. 264	S/. 330	S/. 3,371	S/. 3,520	S/. 3,675	S/. 3,837	S/. 4,007					
HARINA DE MACA(grava igv)	S/. 8.47	S/. 3	S/. 24	S/. 24	S/. 24	S/. 32	S/. 32	S/. 32	S/. 40	S/. 413	S/. 431	S/. 450	S/. 470	S/. 490					
HARINA SIN PREPARAR(grava igv)	S/. 3.39	S/. 1	S/. 10	S/. 10	S/. 10	S/. 13	S/. 13	S/. 13	S/. 16	S/. 165	S/. 172	S/. 180	S/. 188	S/. 196					
POLVO DE HORNEAR(grava igv)	S/. 42.37	S/. 17	S/. 121	S/. 121	S/. 121	S/. 162	S/. 162	S/. 162	S/. 202	S/. 2,063	S/. 2,154	S/. 2,249	S/. 2,348	S/. 2,452					
COCOA(grava igv)	S/. 27.00	S/. 13	S/. 93	S/. 93	S/. 93	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 155	S/. 1,577	S/. 1,647	S/. 1,719	S/. 1,795	S/. 1,875					
TOCOSH	S/. 8.00	S/. 14	S/. 103	S/. 103	S/. 103	S/. 137	S/. 137	S/. 137	S/. 171	S/. 1,747	S/. 1,824	S/. 1,905	S/. 1,989	S/. 2,077					
Canela(grava igv)	S/. 60.00	S/. 300	S/. 0	S/. 0	S/. 300	S/. 0	S/. 0	S/. 300	S/. 0	S/. 0	S/. 300	S/. 0	S/. 0	S/. 300	S/. 1,500	S/. 1,566	S/. 1,635	S/. 1,708	S/. 1,783
Clavo de olor(grava igv)	S/. 29.66	S/. 148	S/. 0	S/. 0	S/. 148	S/. 0	S/. 0	S/. 148	S/. 0	S/. 0	S/. 148	S/. 0	S/. 0	S/. 148	S/. 742	S/. 774	S/. 808	S/. 844	S/. 881
Azúcar(grava igv)	S/. 1.69	S/. 85	S/. 0	S/. 0	S/. 85	S/. 0	S/. 0	S/. 85	S/. 0	S/. 0	S/. 85	S/. 0	S/. 0	S/. 85	S/. 424	S/. 442	S/. 462	S/. 482	S/. 504
Acete de oliva(grava igv)	S/. 29.66	S/. 297	S/. 0	S/. 0	S/. 297	S/. 0	S/. 0	S/. 297	S/. 0	S/. 0	S/. 297	S/. 0	S/. 0	S/. 297	S/. 1,483	S/. 1,549	S/. 1,617	S/. 1,688	S/. 1,763
Sal(grava igv)	S/. 1.27	S/. 6	S/. 0	S/. 0	S/. 6	S/. 0	S/. 0	S/. 6	S/. 0	S/. 0	S/. 6	S/. 0	S/. 0	S/. 6	S/. 33	S/. 33	S/. 35	S/. 36	S/. 38
Valor venta total		S/. 1,834	S/. 7,188	S/. 7,188	S/. 8,024	S/. 9,585	S/. 9,585	S/. 10,421	S/. 11,981	S/. 11,981	S/. 12,817	S/. 11,981	S/. 11,981	S/. 12,817	S/. 126,383	S/. 131,964	S/. 137,791	S/. 143,876	S/. 150,229
igv compras		S/. 157	S/. 45	S/. 45	S/. 195	S/. 60	S/. 60	S/. 210	S/. 74	S/. 74	S/. 225	S/. 74	S/. 74	S/. 225	S/. 1,512	S/. 1,578	S/. 1,648	S/. 1,721	S/. 1,797
Monto total		S/. 1,991	S/. 7,233	S/. 7,233	S/. 8,220	S/. 9,644	S/. 9,644	S/. 10,631	S/. 12,055	S/. 12,055	S/. 13,042	S/. 12,055	S/. 12,055	S/. 13,042	S/. 127,894	S/. 133,542	S/. 139,439	S/. 145,596	S/. 152,026

7.4.1.2 Presupuesto de Mano de Obra Directa

Puestos	Cantidad de trabajadores año 1	Cantidad de trabajadores año 2	Cantidad de trabajadores año 3	Cantidad de trabajadores año 4	Cantidad de trabajadores año 5	Remuneración Mensual S/. 2018	Remuneración Mensual S/. 2019	Remuneración Mensual S/. 2020	Remuneración Mensual S/. 2021	Remuneración Mensual S/. 2022	Remuneración Mensual S/. 2023
STEWART (LAVAPLATOS)	1	1	1	1	1	S/. 850	850	850	850	850	850
AYUDANTE DE CHEF	3	3	3	3	3	S/. 1,200	1200	1200	1200	1200	1200
JEFE DE ZONA POSTRES	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
JEFE DE ZONA CALIENTE	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
JEFE DE ZONA FRIA	1	1	1	1	1	S/. 3,000	3000	3000	3000	3000	3000
JEFE DE COCINA	1	1	1	1	1	S/. 4,500	4500	4500	4500	4500	4500
Total	8	8	8	8	8						

Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
S/. 850.00	S/. 10,200.00																
S/. 3,600.00	S/. 43,200.00																
S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
S/. 3,000.00	S/. 36,000.00																
S/. 4,500.00	S/. 54,000.00																
S/. 17,950.00	S/. 215,400.00																
S/. 1,495.83	S/. 17,950.00																
S/. 19,445.83	S/. 233,350.00																
S/. 810.24	S/. 9,722.92																
S/. 1,615.50	S/. 19,386.00																
S/. 134.63	S/. 1,615.50																
S/. 680.00	S/. 8,160.00																
S/. 22,686.20	S/. 272,234.42																

Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	2019	2020	2021	2022	2023
S/. 17,950.00	S/. 215,400.00																
S/. 1,495.83	S/. 0.00	S/. 8,975.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 8,975.00	S/. 17,950.00									
S/. 0.00	S/. 4,051.22	S/. 0.00	S/. 4,861.46	S/. 0.00	S/. 8,912.67	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92	S/. 9,722.92								
S/. 0.00	S/. 1,615.50	S/. 19,386.00															
S/. 134.63	S/. 0.00	S/. 807.75	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 807.75	S/. 1,615.50									
S/. 680.00	S/. 8,160.00																
S/. 20,260.46	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 24,296.72	S/. 20,245.50	S/. 30,028.25	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 20,245.50	S/. 25,106.96	S/. 30,028.25	S/. 271,424.17	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42	S/. 272,234.42

7.4.1.3 Presupuesto de Costos Indirectos

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
AYUDANTE DE BARTENDER					
BARTENDER					
MOZO					
MAITRE (JEFE DE SALON)					
AYUDANTE DE ALMACEN					
JEFE DE ALMACEN					
Básicos	121,800	121,800	121,800	121,800	121,800
Gratificación	10,150	10,150	10,150	10,150	10,150
Sub Total	131,950	131,950	131,950	131,950	131,950
Pago de CTS	5,498	5,498	5,498	5,498	5,498
Essalud	10,962	10,962	10,962	10,962	10,962
Bono ley(9% de las gratificaciones)	914	914	914	914	914
Asignacion familiar(85 por trabajador)	8,160	8,160	8,160	8,160	8,160
Total Gasto	157,483	157,483	157,483	157,483	157,483
Material de Limpieza y herramientas,utensilios	8,397	14,567	4,160	14,567	4,160
Termómetro Prueba	253	253	253	253	253
Prensapapas	93	93	93	93	93
Balanza Digital KML-9	303	303	303	303	303
Taza Medidora 1000 ml	100	100	100	100	100
Set de Tabla de Cortar 3 piezas	67	67	67	67	67
Cuchara sopera de Acero Inoxidable	27	27	27	27	27
Set de Coladores	336	336	336	336	336
Abrelatas Auto Safety Master Kuhn Rikon	134	134	134	134	134
Ablandador de Carne con Cuchillas	336	336	336	336	336
Pelador de Juliana	169	169	169	169	169
Rodillo con Mangos Verde Espuma	481	481	481	481	481
Exprimidor de limón	63	63	63	63	63
Bolsas selladas al vacío	4,237	4,237	4,237	4,237	4,237
Total útiles de cocina	6,598	2,361	2,361	2,361	2,361
Copas	0	1,271	0	1,271	0
Vasos chicos	0	424	0	424	0
Set de cubiertos	0	2,542	0	2,542	0
Platos para postre/plato de fondo(sets)	0	1,000	0	1,000	0
Tasas y platos(sets)	0	3,390	0	3,390	0
Jarra	0	508	0	508	0
servilleta de tela	0	1,271	0	1,271	0
Utensilios y menaje	0	10,407	0	10,407	0
Papel toalla	102	102	102	102	102
Rollo de papel higienico	391	391	391	391	391
Alcohol en gel 0.5Lts.	229	229	229	229	229
Botiquin	814	814	814	814	814
Lejia	264	264	264	264	264
Útiles de limpieza	1,799	1,799	1,799	1,799	1,799
IGV Material de Limpieza y herramientas	1,511	2,622	749	2,622	749
Servicios	66,517	67,371	69,261	69,192	70,163
Energía Eléctrica 70%	16,800	17,542	18,316	19,125	19,970
Agua 70%	2,520	2,631	2,747	2,869	2,995
Teléfono e Internet 70%	2,136	2,136	2,136	2,136	2,136
Gas	1,373	1,373	1,373	1,373	1,373
Recarga de extintores	89	89	89	89	89
Mantenimiento maquinarias	7,600	7,600	7,600	7,600	7,600
Servicios generales / Seguridad	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
I.G.V. Serv.	11,937	12,227	12,227	12,454	12,629
Alquiler de Local 70%	199,322	199,322	199,322	199,322	199,322
Igv alquiler	35,878	35,878	35,878	35,878	35,878
Total Gasto sin IGV	431,720	438,743	429,227	440,564	431,128
Total Gasto con IGV	481,083	489,369	478,140	491,518	480,384
Igv de CIF	49,363	50,627	48,914	50,954	49,256

7.4.1.4 Presupuesto de Gastos de Administración

Concepto		2019	2020	2021	2022	2023
CAJERA						
ADMINISTRADOR						
GERENTE GENERAL						
ANFITRIONA						
Básicos		172,800	172,800	172,800	172,800	172,800
Gratificación		14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
Sub Total		187,200	187,200	187,200	187,200	187,200
CTS(1/24)		7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
Essalud (9%)		15,552	15,552	15,552	15,552	15,552
Bono ley(9% de las gratificaciones)		1,296	1,296	1,296	1,296	1,296
Asignacion familiar(85 por trabajador)		3,060	3,060	3,060	3,060	3,060
Total Gasto		214,908	214,908	214,908	214,908	214,908
Servicios		12,130	12,374	12,628	12,894	13,172
Energía Eléctrica	20%	4,800	5,012	5,233	5,464	5,706
Agua	20%	720	752	785	820	856
Teléfono e Internet	20%	610	610	610	610	610
Contabilidad		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
IGV Servicios		1,103	1,147	1,193	1,241	1,291
Alquiler de Local	20%	56,949	56,949	56,949	56,949	56,949
IGV local		10,251	10,251	10,251	10,251	10,251
Útiles de Oficina		828	828	828	828	828
LAPICEROS		17	17	17	17	17
CUADERNOS		61	61	61	61	61
EMGRAMPADORES		61	61	61	61	61
PERFORADOR		50	50	50	50	50
CLIPS CAJA		20	20	20	20	20
FASTENERS CAJA		112	112	112	112	112
ARCHIVADORES LOMO GRUESO		203	203	203	203	203
FILE MANILA A4 PQT		153	153	153	153	153
PAPEL BOND (FOTOCOPIA /IMPRESIONES)		151	151	151	151	151
IGV Útiles de Oficina		149	149	149	149	149
Actividades Respons. Social		5,508	5,508	5,508	5,508	5,508
Actividades sociales y eventos de beneficencia		5,508	5,508	5,508	5,508	5,508
I.G.V. Activ. Respons. Social		992	992	992	992	992
Total Gasto sin IGV		290,324	290,567	290,822	291,088	291,365
Total Gasto con IGV		302,818	303,106	303,406	303,720	304,047
IGV Gastos administrativos		12,495	12,539	12,584	12,632	12,682

7.4.1.5 Presupuesto de Gastos de Ventas

Concepto		2019	2020	2021	2022	2023
Serv.		80,282	83,814	87,502	91,352	95,372
Energía Eléctrica	10%	2,400	2,506	2,617	2,732	2,853
Agua	10%	360	376	392	410	428
Teléfono e Internet	10%	305	305	305	305	305
comisión visa 5%		77,217	80,627	84,187	87,905	91,787
IGV Serv.		14,451	15,087	15,750	16,443	17,167
Alquiler de Local	10%	28,475	28,475	28,475	28,475	28,475
Igv alquiler		5,125	5,125	5,125	5,125	5,125
Publicidad y Marketing		74,400	74,400	74,400	74,400	74,400
Redes sociales		8,400	8,400	8,400	8,400	8,400
Revistas y periodicos		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
publicidad radial para todo un año		20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
vallas publicitarias		40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
IGV Publicidad y Marketing		13,392	13,392	13,392	13,392	13,392
Total Gasto sin IGV		183,157	186,689	190,376	194,227	198,247
Igv gastos de ventas		32,968	33,604	34,268	34,961	35,684
Pago area de ventas		216,125	220,292	224,644	229,187	233,932

7.4.2 Egresos no Desembolsables

7.4.2.1 Depreciación

Depreciación de Activos fijos depreciables									
Concepto	Cantidad	Valor de compra unitario	Valor de compra total	Tasa de depreciación según sunat	2019	2020	2021	2022	2023
Operaciones			S/. 128,126		S/. 42,709	S/. 42,709	S/. 42,709	S/. 0	S/. 0
Cocina industrial	1	5734	5734	33.33%	S/. 1,911	S/. 1,911	S/. 1,911		
Mesa refrigerante	2	13859	27719	33.33%	S/. 9,240	S/. 9,240	S/. 9,240		
Refrigeradora	2	9492	18983	33.33%	S/. 6,328	S/. 6,328	S/. 6,328		
Camara de conservación	1	11653	11653	33.33%	S/. 3,884	S/. 3,884	S/. 3,884		
Maquina selladora al vacio	1	20988	20988	33.33%	S/. 6,996	S/. 6,996	S/. 6,996		
Ollas industriales	10	508	5085	33.33%	S/. 1,695	S/. 1,695	S/. 1,695		
Filtro de agua	2	2542	5085	33.33%	S/. 1,695	S/. 1,695	S/. 1,695		
horno industrial	1	2797	2797	33.33%	S/. 932	S/. 932	S/. 932		
Olla a presión	1	656	656	33.33%	S/. 219	S/. 219	S/. 219		
Extractor de frutas	1	1271	1271	33.33%	S/. 424	S/. 424	S/. 424		
extractor	1	5932	5932	33.33%	S/. 1,977	S/. 1,977	S/. 1,977		
Olla arrocera	1	881	881	33.33%	S/. 294	S/. 294	S/. 294		
Freidora de papa	1	5085	5085	33.33%	S/. 1,695	S/. 1,695	S/. 1,695		
Mesa para 4 Personas	20	102	2034	33.33%	S/. 678	S/. 678	S/. 678		
Sillas	80	127	10169	33.33%	S/. 3,390	S/. 3,390	S/. 3,390		
Aparador	1	85	85	33.33%	S/. 28	S/. 28	S/. 28		
Carro caliente	1	42	42	33.33%	S/. 14	S/. 14	S/. 14		
Carro de entremeses	1	34	34	33.33%	S/. 11	S/. 11	S/. 11		
Carro de postres	1	254	254	33.33%	S/. 85	S/. 85	S/. 85		
Carro de bebidas	1	212	212	33.33%	S/. 71	S/. 71	S/. 71		
Estante para productos secos	2	1714	3429	33.33%	S/. 1,143	S/. 1,143	S/. 1,143		
Administración			S/. 11,627		S/. 3,876	S/. 3,876	S/. 3,876	S/. 0	S/. 0
COMPUTADORAS	2	2119	S/. 4,237	33.33%	S/. 1,412	S/. 1,412	S/. 1,412		
FOTOCOPIADORA - IMPRESORA MU	1	2542	S/. 2,542	33.33%	S/. 847	S/. 847	S/. 847		
Tv LED 42 pulgadas	2	1695	S/. 3,390	33.33%	S/. 1,130	S/. 1,130	S/. 1,130		
CAJA REGISTRADORA	1	169	S/. 169	33.33%	S/. 56	S/. 56	S/. 56		
ESCRITORIOS DE MELAMINE	2	254	S/. 508	33.33%	S/. 169	S/. 169	S/. 169		
ARCHIVADOR DE MELAMINE	1	508	S/. 508	33.33%	S/. 169	S/. 169	S/. 169		
SILLA GIRATORIAS	2	136	S/. 271	33.33%	S/. 90	S/. 90	S/. 90		
Total Depreciación			S/. 139,753		46,584	46,584	46,584	0	0

7.4.2.2 Amortización de Intangibles

Con respecto al tema de amortización de intangibles, se van a amortizar los intangibles a valor de venta y los gasto preoperativos amortizables (no se considera el activo fijo no depreciable ni la garantía de alquiler)

Descripción	Cant.	Costo unitario S/.sin Igv	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
Constitución de la empresa	0	S/. -	S/. 484.89	S/. 67.58	S/. 552.47
Búsqueda de nombre	1	S/. 4.72	S/. 4.72	S/. -	S/. 4.72
Reserva de nombre en SUNARP	1	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. -	S/. 20.00
Elevar minuta a RRPP	1	S/. 211.86	S/. 211.86	S/. 38.13	S/. 249.99
Elevar la escritura pública en RRPP	1	S/. 84.75	S/. 84.75	S/. -	S/. 84.75
Obtención del Número de RUC	1	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Legalización de libros contables	1	S/. 163.56	S/. 163.56	S/. 29.44	S/. 193.00
Marcas	0	S/. -	S/. 556.71	S/. -	S/. 556.71
Solicitud de registro	1	S/. 556.71	S/. 556.71	S/. -	S/. 556.71
Busqueda fonética y figurativa	1	S/. 69.45	S/. 69.45	S/. -	S/. 69.45
Publicación del diario	1	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. -	S/. 200.00
Licencias y autorizaciones	0	S/. 0.00	S/. 3,238.89	S/. 494.46	S/. 3,733.35
Licencia de Funcionamiento de miraflores	1	S/. 416	S/. 415.89	S/. 0	S/. 415.89
Inscripción a defensa civil	1	S/. 76	S/. 76.00	S/. 0	S/. 76.00
Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano	1	S/. 385	S/. 385.00	S/. 69	S/. 454.30
Habilitación sanitaria HACCP	1	S/. 924	S/. 924.00	S/. 166	S/. 1,090.32
Carnet de sanidad	20	S/. 16	S/. 320.00	S/. 58	S/. 377.60
Costo de inspeccion de defensa civil	1	S/. 90	S/. 90.00	S/. 16	S/. 106.20
Antivirus	2	S/. 264	S/. 528.00	S/. 95	S/. 623.04
Licencia de software office	1	S/. 500	S/. 500.00	S/. 90	S/. 590.00
Software de restaurante	1	S/. 5,268	S/. 5,268	S/. 948	S/. 6,216
TOTAL			S/. 4,280	S/. 562	S/. 4,843

La norma permite amortizar los intangibles tanto en el primer año como en los 10 años de proyección , ninguno es incorrecto Para un efecto tributario mayor en el primer año procederemos a amortizar todos los intangibles en el primer año de operación.

	2019	2020	2021	2022	2023
Amortización de Intangibles	4,280.49				
amortización administrativa 100%	4,280.49				

Gastos pre operativos amortizables

	Valor	I.G.V.	Importe
Utensilios, Enseres y Equipos	12,806	2,305	15,111
Acondicionamiento de Local	65,850	11,853	77,703
Marketing de Lanzamiento	26,927	4,847	31,774
Remuneraciones diciembre	47,975	0	47,975
Servicios diciembre	6,859	1,145	8,004
Alquiler Adelantado (diciembre)	23,729	4,271	28,000
Total gasto pre-operativo amortizables	184,147	24,421	208,567

La norma permite amortizar los gastos pre.operativos tanto en el primer año como en los 10 años de proyección , ninguno es incorrecto Para un efecto tributario mayor en el primer año procederemos a amortizar todos los gastos pre-operativos en el primer año de operación.

	2019	2020	2021	2022	2023
Amortización de Gasto pre-operativos	184,146.60				
Amortización administración 20%	36,829.32				
Amortización operación y producción 70%	128,902.62				
Amortización ventas 10%	18,414.66				

7.4.2.3 Gasto por activos fijos no depreciables

Concepto	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Importe Total
Activo Fijo No Depreciable			3,007.63	541.37	3,549.00
Activo fijo no depreciable área operaciones			2,244.92	404.08	2,649.00
Licadora industrial	1	S/. 685.59	S/. 685.59	S/. 123.41	S/. 809.00
horno microondas	2	S/. 677.97	S/. 1,355.93	S/. 244.07	S/. 1,600.00
tacho de basura cocina	2	S/. 101.69	S/. 203.39	S/. 36.61	S/. 240.00
Activo fijo no depreciable área administrativa			762.71	137.29	900.00
CENTRAL TELEFONICA	1	593	593.22	106.78	700.00
Equipo POS	1	169	169.49	30.51	200.00

	2019	2020	2021	2022	2023
Gasto por activo fijo depreciable	3,008				
Producción	2,245				
Administración	763				

7.4.3 Costo de producción unitario y costo total unitario

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Venta en Unidades	59,226	61,841	64,572	67,423	70,400
Materia Prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229
Mano de Obra Directa	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
Costos Indirectos	431,720	438,743	429,227	440,564	431,128
Total Costo de Producción	830,337	842,941	839,252	856,674	853,591
Costo Unitario de Producción	14.02	13.63	13.00	12.71	12.12
Gastos Administrativos	290,324	290,567	290,822	291,088	291,365
Gastos de Venta	183,157	186,689	190,376	194,227	198,247
Depreciación Activo Fijo	46,584	46,584	46,584		
Amortización de Intangibles	4,280				
Amortiz. Gasto Pre Operativo	184,147				
Gasto por activo fijo no depreciable	3,008				
Costo Total	1,541,837	1,366,781	1,367,034	1,341,988	1,343,203
Costo Unitario Total promedio	26.03	22.10	21.17	19.90	19.08

7.4.4 Costos fijos y variables unitarios

	2019	2020	2021	2022	2023
Materia Prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229
Luz	24,000.00	25,059.80	26,166.40	27,321.86	28,528.35
Agua	3,600.00	3,758.97	3,924.96	4,098.28	4,279.25
comisión visa 5%	77,217	80,627	84,187	87,905	91,787
Costos Variables	231,200	241,409	252,070	263,201	274,823
Costo Variable Unitario Promedio	3.90	3.90	3.90	3.90	3.90

Mano de Obra Directa	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
Costos Indirectos Fijo	412,400	418,570	408,163	418,570	408,163
Gastos Administrativos Fijo	284,804	284,804	284,804	284,804	284,804
Gastos de Venta Fijo	103,180	103,180	103,180	103,180	103,180
Depreciación Activo Fijo	46,584	46,584	46,584	0	0
Amortización de Intangibles	4,280	0	0	0	0
Amortización de Pre Operativos	184,147	0	0	0	0
(-) Activos fijos no depreciables	3,008	0	0	0	0
Costos Fijos	1,310,637	1,125,372	1,114,965	1,078,787	1,068,380

Capítulo VIII : Estados Financieros Proyectados

8.1 Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros y flujo de caja

Rubro	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	1,544,344	1,612,539	1,683,746	1,758,098	1,835,732
(-) Costo de Ventas	830,337	842,941	839,252	856,674	853,591
(-) Materia Prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229
(-) Mano de Obra	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
(-) Costos Indirectos	431,720	438,743	429,227	440,564	431,128
Utilidad Bruta	714,007	769,599	844,494	901,424	982,141
(-) Gastos Operativos	711,500	523,840	527,782	485,314	489,612
(-) Administrativos	290,324	290,567	290,822	291,088	291,365
(-) De Ventas	183,157	186,689	190,376	194,227	198,247
(-) Depreciación	46,584	46,584	46,584	0	0
(-) Amortiz. Intangibles	4,280	0	0	0	0
(-) Amortización de Gastos pre operativos	184,147	0	0	0	0
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	3,008	0	0	0	0
EBIT o Resultado Operativo	2,507	245,759	316,712	416,110	492,529
(+) Ingresos Financieros					
(-) Gastos Financieros					
(-) Pérdida Venta Activo Fijo					0.0
(+) Otros Ingresos					41926
Resultado antes de I. Renta	2,507	245,759	316,712	416,110	534,455
(-) Impuesto a la Renta 29.5%		72,749	93,430	122,752	157,664
Resultado Neto	2,507	173,009	223,282	293,358	376,791

8.2 Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal

Rubro						Análisis vertical				
	2019	2020	2021	2022	2023	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	1,544,344	1,612,539	1,683,746	1,758,098	1,835,732	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
(-) Costo de Ventas	830,337	842,941	839,252	856,674	853,591	53.8%	52.3%	49.8%	48.7%	46.5%
(-) Materia Prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229	8.2%	8.2%	8.2%	8.2%	8.2%
(-) Mano de Obra	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234	17.6%	16.9%	16.2%	15.5%	14.8%
(-) Costos Indirectos	431,720	438,743	429,227	440,564	431,128	28.0%	27.2%	25.5%	25.1%	23.5%
Utilidad Bruta	714,007	769,599	844,494	901,424	982,141	46.2%	47.7%	50.2%	51.3%	53.5%
(-) Gastos Operativos	711,500	523,840	527,782	485,314	489,612	46.1%	32.5%	31.3%	27.6%	26.7%
(-) Administrativos	290,324	290,567	290,822	291,088	291,365	18.8%	18.0%	17.3%	16.6%	15.9%
(-) De Ventas	183,157	186,689	190,376	194,227	198,247	11.9%	11.6%	11.3%	11.0%	10.8%
(-) Depreciación	46,584	46,584	46,584	0	0	3.0%	2.9%	2.8%	0.0%	0.0%
(-) Amortiz. Intangibles	4,280	0	0	0	0	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
(-) Amortización de Gastos preoperativos	184,147	0	0	0	0	11.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	3,008	0	0	0	0	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
EBIT o Resultado Operativo	2,507	245,759	316,712	416,110	492,529	0.2%	15.2%	18.8%	23.7%	26.8%
(+) Ingresos Financieros						0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
(-) Gastos Financieros	64,387	44,732	17,923	0	0	4.2%	2.8%	1.1%	0.0%	0.0%
(-) Pérdida Venta Activo Fijo					0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
(+) Otros Ingresos					41,926	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%
Resultado antes de I. Renta	(61,880)	201,026	298,789	416,110	534,455	-4.0%	12.5%	17.7%	23.7%	29.1%
(-) Impuesto a la Renta 29.5%		53,115	88,143	122,752	157,664	0.0%	3.3%	5.2%	7.0%	8.6%
Resultado Neto	(61,880)	147,912	210,646	293,358	376,791	-4.0%	9.2%	12.5%	16.7%	20.5%
Escudo Fiscal	0	19,635	5,287	0	0					

(Importes en Nuevos Soles)

CONCEPTO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos por Ventas		1,822,326	1,902,797	1,986,821	2,074,555	2,166,164
(-) Costos operativos		1,522,421	1,683,203	1,716,954	1,781,198	1,838,846
(-) Materia Prima		127,894	133,542	139,439	145,596	152,026
(-) Mano de Obra Directa		272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
(-) Costos Indirectos		481,083	489,369	478,140	491,518	480,384
(-) Gastos Administrativos		302,818	303,106	303,406	303,720	304,047
(-) Gastos de Venta		216,125	220,292	224,644	229,187	233,932
(-) Impuesto a la Renta		0	72,749	93,430	122,752	157,664
(-) Pago de IGV		122,266	191,910	205,660	216,189	238,559
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		299,905	219,593	269,866	293,358	327,318
Activo Fijo	(164,909)					
Activos Intangibles	(4,843)					
Gastos Pre Operativos	(270,108)					
Capital de Trabajo	(16,362)	(723)	(754)	(788)	(823)	19,450
Recuperacion de garantía						56,000
Valor de salvamento + igv						49,473
FLUJO DE CAPITAL	(456,221)	(723)	(754)	(788)	(823)	124,922
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(456,221)	299,183	218,839	269,079	292,535	452,240
Préstamo	228,111					
Cuotas de reembolso del préstamo		(118,384)	(118,384)	(118,384)	0	
Escudo Fiscal		0	19,635	5,287	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	228,111	(118,384)	(98,749)	(113,097)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(228,111)	180,798	120,090	155,982	292,535	452,240

Liquidación de IGV anual	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
IGV ventas		277,982	290,257	303,074	316,458	330,432
IGV venta de activo fijo						7,546.67
IGV materia prima		(1,512)	(1,578)	(1,648)	(1,721)	(1,797)
IGV CIF		(49,363)	(50,627)	(48,914)	(50,954)	(49,256)
IGV gastos Adm.		(12,495)	(12,539)	(12,584)	(12,632)	(12,682)
IGV gasto de ventas.		(32,968)	(33,604)	(34,268)	(34,961)	(35,684)
IGV inversiones.	(59,379)					
IGV neto	(59,379)	181,645	191,910	205,660	216,189	238,559
Credito fiscal	(59,379)	(59,379)				
Neto a pagar		122,266	191,910	205,660	216,189	238,559

Equivalente al valor de desecho neto + IGV.

	Valor salvamento + igv	49,473
(-)	pago igv venta a.fijo	7,546.67
(-)	pago ir por la venta afijo	12,368.16
	Valor de desecho neto	29,557.81

8.3 Flujo de Caja Operativo

Tabla 94 Flujo de caja Operativo

CONCEPTO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos por Ventas		1,822,326	1,902,797	1,986,821	2,074,555	2,166,164
(-) Costos operativos		1,522,421	1,683,203	1,716,954	1,781,198	1,838,846
(-) Materia Prima		127,894	133,542	139,439	145,596	152,026
(-) Mano de Obra Directa		272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
(-) Costos Indirectos		481,083	489,369	478,140	491,518	480,384
(-) Gastos Administrativos		302,818	303,106	303,406	303,720	304,047
(-) Gastos de Venta		216,125	220,292	224,644	229,187	233,932
(-) Impuesto a la Renta		0	72,749	93,430	122,752	157,664
(-) Pago de IGv		122,266	191,910	205,660	216,189	238,559
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		299,905	219,593	269,866	293,358	327,318

8.4 Flujo de Capital

Tabla 95 Flujo de Capital

Activo Fijo	(164,909)					
Activos Intangibles	(4,843)					
Gastos Pre Operativos	(270,108)					
Capital de Trabajo	(16,362)	(723)	(754)	(788)	(823)	19,450
Recuperacion de garantía						56,000
Valor de salvamento + igv						49,473
FLUJO DE CAPITAL	(456,221)	(723)	(754)	(788)	(823)	124,922

8.5 Flujo de Caja Económico

Tabla 96 Flujo de Caja Económico

CONCEPTO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos por Ventas		1,822,326	1,902,797	1,986,821	2,074,555	2,166,164
(-) Costos operativos		1,522,421	1,683,203	1,716,954	1,781,198	1,838,846
(-) Materia Prima		127,894	133,542	139,439	145,596	152,026
(-) Mano de Obra Directa		272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
(-) Costos Indirectos		481,083	489,369	478,140	491,518	480,384
(-) Gastos Administrativos		302,818	303,106	303,406	303,720	304,047
(-) Gastos de Venta		216,125	220,292	224,644	229,187	233,932
(-) Impuesto a la Renta		0	72,749	93,430	122,752	157,664
(-) Pago de IGV		122,266	191,910	205,660	216,189	238,559
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		299,905	219,593	269,866	293,358	327,318
Activo Fijo	(164,909)					
Activos Intangibles	(4,843)					
Gastos Pre Operativos	(270,108)					
Capital de Trabajo	(16,362)	(723)	(754)	(788)	(823)	19,450
Recuperacion de garantía						56,000
Valor de salvamento + igv						49,473
FLUJO DE CAPITAL	(456,221)	(723)	(754)	(788)	(823)	124,922
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(456,221)	299,183	218,839	269,079	292,535	452,240

8.6 Flujo del Servicio de la deuda

Tabla 97 Servicio de la deuda

Préstamo	228,111					
Cuotas de reembolso del préstamo		(118,384)	(118,384)	(118,384)	0	
Escudo Fiscal		0	19,635	5,287	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	228,111	(118,384)	(98,749)	(113,097)	0	0

8.1. Flujo de Caja Financiero

Tabla 98 Flujo de Caja Financiero

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(456,221)	299,183	218,839	269,079	292,535	452,240
Préstamo	228,111					
Cuotas de reembolso del préstamo		(118,384)	(118,384)	(118,384)	0	
Escudo Fiscal		0	19,635	5,287	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	228,111	(118,384)	(98,749)	(113,097)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(228,111)	180,798	120,090	155,982	292,535	452,240

Capítulo IX: Evaluación Económico Financiera

9.1 Cálculo de la Tasa de Descuento

9.1.1 Costo de Oportunidad

9.1.1.1 CAPM

Costo de Capital COK	
MODELO CAPM	DATOS
Rendimiento USA (S&P 500) - Damodaran(1928-2017)	11.53%
Tasa Libre de Riesgo USA (T-Bonds)10/02/2018	2.23%
Tasa Libre de Riesgo USA (T-Bonds) Damodaran(1928-2017)	5.15%
Capital propio - proyecto	50.00%
financiamiento del proyecto	50.00%
Impuesto a la Renta	29.50%
Beta Desapalancada	0.68
Riesgo país Perú promedio feb2017-feb 2018	1.42%
Beta Apalancada = $BD * \{ [1 + (D/E)] * (1-I) \}$	1.16
Costo capital propio $KP = TLRH + [BA * (RM - TLR)] + RP$	11.076845%
Riesgo Tamaño del Negocio 50% $RTN = KP * 0.50$	5.54%
Riesgo Know How 50% $RN = KP * 0.50$	5.54%
C. capital propio ajustado $KE_1 = KP + RTN + RN$	22.1537%
Devaluación anual - sol con respecto al dólar	1.91%
C. capital en soles $KE2 = (1 + KP1) * (1 + DEV) - 1$	24.48%

DEV=Inflación en soles- inflación en \$/(1+inf en \$)	
inflación en soles 2017	3.23%
inflación en \$ 2017	1.30%
DEV	1.905%

kd Costo de la deuda

	TCEA	TCEA neta
Deuda	36.40%	25.66%

Elaboración propia

9.1.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

b/ El Costo del Capital Propio Ajustado se empleará para descontar el Flujo Financiero.

c/ El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) se emplea para descontar el Flujo Económico.

Concepto	Monto	%	Costo neto	wacc
Deuda	S/. 228,111	50.00%	25.66%	12.83%
Capital propio	S/. 228,111	50.00%	24.48%	12.24%
	S/. 456,221			25.07%

9.2 Evaluación económica financiera

9.2.1 Indicadores de Rentabilidad

Tabla 99. Flujo económico, financiero y WACC

CONCEPTO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO ECONOMICO	(456,221)	299,183	218,839	269,079	292,535	452,240
FLUJO FINANCIERO	(228,111)	180,798	120,090	155,982	292,535	452,240

9.2.1.1 VANE y VANF

Tabla 100. VANE y VANF

VANE y VANF	VANE	327,732.65	25.07%	wacc
	VANF	348,634.96	24.48%	cok

Elaboración propia

De acuerdo a lo expresado en el cuadro anterior, el VAN de nuestro proyecto es positivo, por lo que indica que el proyecto es viable.

9.2.1.2 TIRE y TIRF, TIR modificado

Para determinar nuestra TIRE se igualó el VAN a 0, y el resultado debe ser mayor que el WACC; para el cálculo de la TIRF se iguala a 0 la VANF y en este caso el resultado debe ser superior al que el COK propio.

Tabla 101. TIRE y TIRF

TIRE	55.20%	>	25.07% WACC
TIRF	75.75%	>	24.48% COK propio

TIR Modificado	TIRME	39.08%
----------------	-------	--------

Demostración :	0	1	2	3	4	5	Sumatoria
Valor futuro de los flujos futuros con el cok		718,371	422,118	416,951	364,151	452,240	2,373,831
Valor presente de los flujos negativos con el wacc	456,221						456,221
TIRM((Valor futuro flujos positivos con el cok/ valor presente flujos negativos con el wacc)^(1/n))-1	39.08%						

9.2.1.3 Período de Recuperación descontado

Tabla 102. Período de Recuperación a partir de Flujos Descontados

Flujo Económico Descontado	(456,221)	239,209	139,897	137,532	119,549	147,767
Acumulado	(456,221)	(217,012)	(77,115)	60,417	179,966	327,733
Período de Recupero Económico	2.56 años					
Equivalente a:	2	Años	7	meses		

Flujo Financiero Descontado	(228,111)	145,242	77,500	80,866	121,833	151,305
Acumulado	(228,111)	(82,869)	(5,369)	75,497	197,330	348,635
Período de Recupero Financiero	2.07 años					

Equivalente a: 2 Años 1 meses
Elaboración propia

9.2.1.4 Análisis Beneficio/Costo (B/C)

Tabla 103. *Análisis Beneficio/Costo (B/C)*

Relación B/C Económico:	1.72
Relación B/C Financiero:	2.53

Elaboración propia

Por cada sol de inversión se gana 1.72 soles en el económico por inversión total y financiero 2.53 soles por inversión propia.

9.2.2 Análisis del Punto de equilibrio

En los siguiente cuadros se realizará el detalle del punto de equilibrio, partiendo que es la cantidad de productos que debemos vender para cubrir con nuestros costos totales (costos fijos + costos variables)

9.2.2.1 Costos Variables, Costos Fijos

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas (en Soles)	1,544,344	1,612,539	1,683,746	1,758,098	1,835,732
Venta en Unidades	59,226	61,841	64,572	67,423	70,400
Valor de Venta Promedio	26.08	26.08	26.08	26.08	26.08
Materia Prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229
Luz	24,000.00	25,059.80	26,166.40	27,321.86	28,528.35
Agua	3,600.00	3,758.97	3,924.96	4,098.28	4,279.25
comisión visa 5%	77,217	80,627	84,187	87,905	91,787
Costos Variables	231,200	241,409	252,070	263,201	274,823
Costo Variable Unitario Promedio	3.90	3.90	3.90	3.90	3.90
Mano de Obra Directa	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
Costos Indirectos Fijo	412,400	418,570	408,163	418,570	408,163
Gastos Administrativos Fijo	284,804	284,804	284,804	284,804	284,804
Gastos de Venta Fijo	103,180	103,180	103,180	103,180	103,180
Depreciación Activo Fijo	46,584	46,584	46,584	0	0
Amortización de Intangibles	4,280	0	0	0	0
Amortización de Pre Operativos	184,147	0	0	0	0
(-) Activos fijos no depreciables	3,008	0	0	0	0
Costos Fijos	1,310,637	1,125,372	1,114,965	1,078,787	1,068,380

9.2.2.2 Estado de Resultados (costeo directo)

Resultados (Costeo Directo)	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	1,544,344	1,612,539	1,683,746	1,758,098	1,835,732
(-) Costos Variables	231,200	241,409	252,070	263,201	274,823
Margen de Contribución	1,313,144	1,371,130	1,431,677	1,494,897	1,560,909
(-) Costos Fijos	1,310,637	1,125,372	1,114,965	1,078,787	1,068,380
Utilidad Operativa	2,507	245,759	316,712	416,110	492,529
(+) Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
(-) Gastos Financieros	64,387	44,732	17,923	0	0
(-) Pérdida Venta Activo Fijo	0	0	0	0	0
(+) Otros Ingresos	0	0	0	0	41,926
Resultado antes de I. Renta	(61,880)	201,026	298,789	416,110	534,455
(-) Impuesto a la Renta 29.5%		53,115	88,143	122,752	157,664
Resultado Neto	(61,880)	147,912	210,646	293,358	376,791

9.2.2.3 Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades

	P.E. (en unidades)	59,113	50,757	50,287	48,656	48,186
51.00%	Plato de fondo:	30147	25886	25647	24814	24575
19.50%	Entradas:	11527	9898	9806	9488	9396
15.00%	Bebidas:	8867	7613	7543	7298	7228
14.50%	Postres:	8571	7360	7292	7055	6987

9.2.2.4 Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles

9.2.2.4. Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.	P.E. (En Soles)	S/. 1,541,395	S/. 1,323,511	S/. 1,311,272	S/. 1,268,725	S/. 1,256,486
51.00%	Plato de fondo:	S/. 786,112	S/. 674,991	S/. 668,749	S/. 647,050	S/. 640,808
19.50%	Entradas:	S/. 300,572	S/. 258,085	S/. 255,698	S/. 247,401	S/. 245,015
15.00%	Bebidas:	S/. 231,209	S/. 198,527	S/. 196,691	S/. 190,309	S/. 188,473
14.50%	Postres:	S/. 223,502	S/. 191,909	S/. 190,134	S/. 183,965	S/. 182,190

9.3 Análisis de Sensibilidad y de riesgo

9.3.1 Variables de Entrada

Demanda
Precio
costos totales

9.3.2 Variables de Salida

VANE	327733
VANF	348635
TIRE	55.20%
TIRF	75.75%
Cok	24.48%
Wacc	25.07%

9.3.3 Análisis Unidimensional

Tabla 104. Análisis unidimensional variable demanda

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda de Bienes Proyectada	59,226	61,841	64,572	67,423	70,400
Plato de fondo	23,235	24,261	25,332	26,451	27,619
Ensaladas	11,845	12,368	12,914	13,485	14,080
Bebidas	10,934	11,417	11,921	12,447	12,997
Postres	13,212	13,795	14,404	15,041	15,705
VANE					327,733
TIRE					55.20%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN LA DEMANDA					-5.55%
Demanda de Bienes Proyectada	55,939	58,409	60,988	63,681	66,493
Plato de fondo	21,945	22,914	23,926	24,983	26,086
Ensaladas	11,188	11,682	12,198	12,736	13,299
Bebidas	10,327	10,783	11,259	11,757	12,276
Postres	12,479	13,030	13,605	14,206	14,833
NUEVO VANE					0
NUEVO TIR					25.07%

Tabla 105. Análisis unidimensional variable precio

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio incluido el Igv					
Plato de fondo	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Ensaladas	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Bebidas	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Postres	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
VANE					327,733
TIRE					55.20%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN EL PRECIO					-9.90%
Plato de fondo	36.04	36.04	36.04	36.04	37.84
Ensaladas	27.03	27.03	27.03	27.03	28.38
Bebidas	22.53	22.53	22.53	22.53	23.65
Postres	18.02	18.02	18.02	18.02	18.92
NUEVO VANE					(0)
NUEVO TIR					25.07%

Tabla 106. Análisis unidimensional de Variación de Costos de producción y planillas

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima	126,383	131,964	137,791	143,876	150,229
MOD	272,234	272,234	272,234	272,234	272,234
CIF	431,720	438,743	429,227	440,564	431,128
Gasto administrativo	290,324	290,567	290,822	291,088	291,365
Gasto de ventas	183,157	186,689	190,376	194,227	198,247
				VANE	327,733
				TIRE	55.20%
PORCENTAJE DE INCREMENTO DE LOS COSTOS					11.31%
Materia prima	247,310	258,231	269,634	281,541	293,973
MOD	336,240	336,240	336,240	336,240	336,240
CIF	524,398	530,799	521,623	532,826	523,739
Gasto administrativo	307,327	307,598	307,882	308,177	308,486
Gasto de ventas	179,620	183,551	187,655	191,941	196,416
				NUEVO VANE	0
				NUEVO TIR	25.07%

Si reducimos la demanda en un 5.55%, o si reducimos el precio a un 5.41%, o el costo de materia prima se ve incrementada en un 11.31% nuestro proyecto sería indiferente para nuestros socios.

9.3.4 Análisis Multidimensional

	Pesimista	Base	Optimista
Demanda	-20%	0%	10%
Precio	-10%	0%	10%
costos totales	20%	0%	0%

VANE	-402740	327733	1117980
VANF	-337437	348635	1002012
TIRE	5%	55.20%	83%
TIRF	5%	75.75%	122%

Probabilidades de ocurrencia	30%	40%	30%
-------------------------------------	------------	------------	------------

VANE esperado	345665
VANF esperado	338826

9.3.5 Variables críticas del proyecto.

- Nuestra demanda es una variable crítica ya que sale 5.55%, para ello podríamos implementar estrategias que nos permitan tener mayor participación en mercado ya sea ingresando a nuevos canales de atención o expandiéndonos a nuevos mercados.
- Nuestro precio es otra variable crítica ya que no podríamos disminuirlo un 9.90%, porque no nos permitiría cubrir nuestros costos totales.
- El incremento de los costos de las materias primas e insumos no podría ser superior a un 11.31%, a pesar de que esta variable no es crítica, puede ser sensible para nuestro proyecto.

9.3.6 Perfil de riesgo.

- El riesgo del proyecto es medio alto, debido a que se encuentra expuesto a variables críticas como la del precio y demanda, las mismas que reflejarían un resultado negativo en la rentabilidad del proyecto. A pesar de ello, aplicaremos estrategias defensivas haciendo prevalecer nuestra ventaja de diferenciación que nos permita mantenernos en nuestro mercado con resultados favorables, así como llegar a nuevos clientes.

CONCLUSIONES

El negocio propuesto ofrece comida de calidad elaborada con los mejores insumos con precios de introducción.

La propuesta de negocio brindara un servicio de calidad enfocado 100% en los clientes el mismo que estará orientado a través de nuestro protocolo de atención, encuesta de satisfacción al cliente y capacitación y motivación a nuestro personal.

El restaurante tendrá una amplia carta de comida saludable, elaborado con insumos peruanos con alto valor nutricional.

El negocio estará ubicado en la principal zona comercial de Miraflores, es un local alquilado que anteriormente fue restaurante.

Para el proyecto:

- Nuestro proyecto será financiado con capital propio de 50%, que equivale a S/. 228,105.00; así como se recurrirá un apalancamiento financiero con Mi Banco, por la diferencia (50%) que corresponde a la suma de S/. 228,105.00 el cual cubrirá el desembolso por la adquisición de los Activos fijos y capital de trabajo a una TCEA de 36.40% .
- De igual manera, se determinó que el proyecto es viable ya que se logra obtener un VANE de **S/. 327,732.65** y una TIRE de **55.20%**, siendo este último mayor al WACC (**25.07%**), lo cual es favorable.
- Por otro lado, el proyecto resultaría rentable para los socios, puesto que se llegaría a obtener un VANF de **S/. 348,634.96** y una TIRF de **75.75%**.
- Asimismo, el costo beneficio para el proyecto es por 1 sol invertido se recibe S/. 1.72, es decir se obtendría una ganancia de S/. 0.72. De igual manera, el costo beneficio para el inversionista es de 1 sol invertido se recibe S/. 2.53, que corresponde a S/. 0.41 de ganancia.

Para el producto:

- Actualmente, el consumo de productos naturales es una tendencia el cual ha generado el incremento de la elaboración de nuevas alternativas. Sin embargo, en el mercado existe un sinfín de productos que se pueden considerar como sustitutos, ya que llegan a cubrir una necesidad básicas; al igual que existen cada día nuevos competidores directos, Q'umara es una

opción completamente innovadora enfocada a incentivar el consumo de productos oriundos del Perú.

RECOMENDACIONES

Para el proyecto:

- Al inicio del proyecto, los costos de acondicionamiento y activos fijos por servicios de terceros es elevado, debido a la carga de ingreso al mercado. Sin embargo en el tiempo, es importante reducir los costos del personal tercerizado, por lo que recomendamos evaluar empresas que brinden servicios que integren mayores beneficios.
- Buscar ampliar el mercado dentro del territorio nacional, ya que estamos enfocados en las zonas A y B de Lima capital, sin embargo en provincia, estos segmentos vienen en crecimiento, así como el incremento y la llegada de supermercados.
- Buscar el ingreso del producto en el territorio internacional. En la investigación inicial del macro entorno, pudimos detectar que nuestros productos son muy valorados y la gastronomía está en auge, por lo que considerar expandir e ingresar a otros países sería una opción que podría resultar beneficiosa.

Para el producto:

- Diversificar e innovar en sabores, ya que en el mercado encontramos sabores tradicionales.
- Verificar la viabilidad de ingreso a tiendas por conveniencia y ampliar en nuevos canales de distribución.
- Incrementar la presentación del tamaño de la salsa, por una presentación de tamaño familiar, previamente evaluando lo que los consumidores estarían dispuestos a adquirir.
- Investigar la posibilidad de poder obtener una presentación de envase más económica.
- Reforzar la difusión de los valores nutricionales de cada salsa, así como sus ingredientes oriundos del Perú.

BIBLIOGRAFÍA

Bloomerang the company and its products, (2017) *Why Lima is the World Best Food City, by the numbers*

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-02/why-lima-is-the-world-s-best-food-city-by-the-numbers>

Diario Gestión, (2017) *Lima tiene la mejor gastronomía del mundo según números*

<https://gestion.pe/economia/mercados/lima-mejor-gastronomia-mundo-numeros-130547>

Alvarez Alvarez, G, Universidad Católica Escuela de Administración Hotelera y de servicios turísticos (2015), pág, 19-27.

<https://es.slideshare.net/oscarlopezregalado/restaurante-36969636>

Contreras, E. El arte de Gastronomía, Universidad San Juan Bautista(2015), pág, 78-112

<https://es.slideshare.net/GRUPO3UPSJB/trabajo-monografico-restaurant-punto-y-sabor>

INEI, Población estimada al 30 de junio(2017)

Banco Mundial, Crecimiento de la población (%) Peruana, (2015)

<https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?end=2016&locations=PE&start=2012>

Banco Mundial, Población activa (%) Peruana, (2014)

https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN?end=2017&locations=PE&name_desc=false&start=2012&view=chart

Banco Mundial, PBI (%) Peruana, (2014)

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&locations=PE&start=2012&view=chart>

Banco Mundial, Índice de deflación PBI (%) Peruana, (2014)

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?end=2016&locations=PE&start=2012>

BCRData, Tasa de Referencia de la Política monetaria, (2013-2017)

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PD04722MM/html/2003-9/2017-10/>

Banco Mundial, Tasa de cambio oficial (UMN por \$, promedio para un periodo) (2015)

<https://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.FCRF?end=2016&locations=PE&start=2012&view=chart>

Molina, G. Legislación turística(2015), *Capitán de Meseros*, pag(56-80)

<https://es.slideshare.net/Faby0912/capitan-de-meseros>

Montañez Sanchez, J,F. Proyecto empresarial: Restaurante Galapago, pag (189-200)

<http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/5173/T12.06%20M762p.pdf?sequence=1>

SUNAT, Tramite para registrar el nombre de tu empresa

<http://www.sunat.gob.pe/>

SUNARP; Facilitará trámites para constitución de empresas a cero costo en tasas

<https://www.sunarp.gob.pe/index.asp>

Mercado de Productores

El comercio, Ignacio Medina y su crítica del Restaurante 555 (2016)

<https://elcomercio.pe/gastronomia/noticias/ignacio-medina-critica-restaurante-catalina-555-396862>

ANEXOS

ENCUESTA

El marco muestral se encuentra compuesto por hombres y mujeres entre 25 a 65 años, pertenecientes a los NSE AB que concurren a los cluster de restaurantes en la zona 7 de Lima Metropolitana.

Encuesta:

Buenos días/tardes/noches somos alumnos de la Universidad San Ignacio de Loyola, estamos realizando un estudio de mercado para el lanzamiento de un Restaurant Gourmet compuesta por una carta de comida peruana gourmet con valor medicinal y de exquisito sabor. Su opinión es muy valiosa solo tomará algunos minutos.

Datos del Encuestado:

Nombres:

Apellidos:

DNI:

I. Datos Control:

Marcar con una X en las casillas en blanco

1. **Género:**

- a. Femenino
- b. Masculino

2. **¿Cuál es su rango de edad?**

- | | |
|--------------------|-------------------------------|
| a. De 20 a 30 años | Seguir |
| b. De 31 a 40 años | Seguir |
| c. De 41 a 50 años | Seguir |
| d. De 51 a 60 años | Seguir |
| e. De 61 a 65 años | Seguir |
| f. Otros | Agradecer y terminar encuesta |

3. ¿En qué Distrito vive?

- | | |
|---------------|-------------------------------|
| 1. Miraflores | Seguir |
| 2. San Isidro | Seguir |
| 3. San Borja | Seguir |
| 4. Surco | Seguir |
| 5. La Molina | Seguir |
| 6. Otro | Agradecer y terminar encuesta |

4. ¿Podría indicar su promedio de ingreso familiar mensual?

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------|
| a. Entre 9,500 y 10,400 Soles | |
| b. Entre 10,500 y 11,400 Soles | |
| c. Más de 11,400 soles | |
| d. Otros | Agradecer y terminar encuesta |

NSE A: S/10,860

II. Preguntas de hábitos, gustos y preferencias hacia el consumo

5. Con qué frecuencia suele asistir a restaurantes de comida peruana gourmet?

- a) Mensual
- b) Semestral
- c) Anual
- e) Nunca(fin de la encuesta)

Somos un restaurante de comida peruana gourmet, que recibe el nombre de **Q'umara Gourmet**, que en lengua aymara significa saludable. Q'umara presenta una carta de platos de fondo, ensaladas, sopas, postres, bebidas refrescantes, herbales y tragos; de exquisito sabor preparados con insumos peruanos que poseen un alto valor nutricional con propiedades medicinales.

a.-El Tarwi: Alimento nutricional rico en proteínas, vitaminas y minerales bueno para fortalecer nuestro organismo.

b.-La Quinoa: Alimento que contiene gran cantidad de proteína, rico en omega 3 puede reducir la grasa corporal y además los niveles de colesterol en sangre, gracias a los oligoelementos y ácidos grasos insaturados.

d.-La Maca: Mejorar el rendimiento energético. Ocasiona el incremento de la libido tanto en las mujeres como en los hombres. es un regulador hormonal de la glándula

pituitaria e hipotálamo.

e.- El Tocosh: Tiene propiedades nutritivas y terapéuticas. posee beneficios nutricionales y medicinales muy importantes, fortalece el sistema inmunológico.

Entre otros

1- Conoce Ud. un carta que contenga comida peruana gourmet con valor medicinal y de exquisito sabor?

a. Si

b. No

e. 6. Asistiría a un restaurante gourmet de comida saludable?

f. Si

g. No(fin de la encuesta)

7. ¿Asistiría Ud a Restaurante de comida Gourmet?

Si

No

8. ¿Asistiría Ud a Q´umara Gourmet?

a) Definitivamente si

b) Si

c) Quizas

d) No

e) Definitivamente no

9. ¿Con que frecuencia consumiría en Q´umara Gourmet? Marque todas las que corresponda y deje en blanco la opción que no corresponda.

a) Mensual

b) Semestral

c) Anual

e) Nunca(fin de la encuesta)

10. ¿Cuál sería su ticket promedio de consumo de acuerdo a la visita que nos señala en la pregunta anterior?

De De S/. De S/. De S/. De S/. De S/. De S/. De S/.

S/.50 a 100 a 150 a 200 a 250 a 300 a a más
 S/.100 S/.150 S/.200 S/.250 S/.300 S/.350

Personal

Familiar

Negocios

Amigos

11. Del total de sus tickets promedio, indique el porcentaje de acuerdo a la categoría de la carta.

CARTA	Porcentaje
Entradas (ensala/sopa)	
Plato de fondo	
Postres	
Bebidas	
Tragos	
	100 %

12. ¿Cuál sería su horario de preferencia?

- a) 12:30 p.m. a 02:00 p.m.
- b) 02:00 p.m. a 04:00 p.m.
- c) 04:00 pm. A 06:00 p.m.
- d) 06:00 p.m. a 08:00 p.m.
- e) 08:00 p.m. a 10:00 p.m.

13. ¿Cuál sería el día que más probablemente asistiría?

- a) Lunes
- b) Martes
- c) Miércoles
- d) Jueves
- e) Sábado
- f) Domingo

13. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de este producto?

MEDIO 1 2 3 4 5

a. Redes Sociales

b. Degustación

c. Revistas/Periódicos

d. Página Web

e. Radio

f. Televisión

f. Cupones de bancos

14. ¿Cuál de los siguientes Slogan sería el más apropiado?

- a) Q' umara tiene un compromiso contigo
- b) Q 'umara te demuestra la riqueza medicinal de la comida peruana
- c) Q' umara hace de tu alimento; tu medicina.

ENTREVISTA AL DUEÑO DE CAROLINA 555 : Heinrich Harold

1. ¿Consideraría que sería rentable establecer un restaurante gourmet con productos naturales y medicinales ubicado en distrito de san Isidro? ¿Por qué?
2. ¿Qué distritos recomendaría como opciones para establecer este restaurante a que se debe esto?
3. ¿Cuáles consideraría que son las principales ventajas y desventajas de brindar este producto?
4. ¿Cuál sería para usted el principal atributo que busca el consumidor en un servicio como este?
5. ¿Qué combinaciones podría realizar con los siguientes productos? Tarwi, La quinua, Trigo, La Haba, El choclo, Esparrago, Alcachofa, Olluco, Yacón,



Foto Real

REDACCIÓN DE FOCUS GROUP

Buenas noches, primero que nada, gracias por haber aceptado nuestra invitación al focus group. Nosotros somos estudiantes de la Universidad San Ignacio de Loyola y nos encontramos realizando una investigación de mercado cualitativa en la que trataremos

el tema de posicionamiento para un restaurante gourmet de comida saludable, sabrosa y de gran valor nutricional y medicinal.

La reunión durará aproximadamente 40 minutos y será grabada con fines de recopilar la información que nos brinden. Sin embargo, dicho video solo será utilizado por los integrantes del equipo y no será transmitido a terceros.

Todo lo que ustedes opinen para nosotros es sumamente importante. Díganlo cuando quieran, siéntanse en la libertad de discutir y defender sus ideas.

Recuerden que no hay respuestas buenas ni respuestas malas solo respuestas sinceras.

Antes que nada, realizaremos un ejercicio muy sencillo y práctico que constará en la presentación de cada uno de todos los que nos encontramos en esta reunión. Empezando con el nombre, profesión, trabajo, donde viven y un hobby.

Preguntas:

¿Cuántas veces come afuera en la semana?

1 -2 veces

5 veces

Toda la semana

1. ¿Cuánto gasta cuando come afuera?
2. ¿Qué lugares frecuenta para comer afuera?
3. ¿Por qué razones sales a comer afuera?
4. ¿Qué medios utilizas para informarte acerca de restaurantes?
5. ¿Qué tipo de atributos son importantes para ti en la selección de un restaurante?
6. ¿Qué piensas de la variedad en el menú de un restaurante?
7. ¿Qué es gourmet para ti?
8. ¿Qué considera comida saludable?
9. ¿Crees tú que somos personas que nos gusta comer saludable?
10. ¿Qué opina de los colores del logo?

COTIZACIÓN DE MAQUINARIA

Srta.
Stephanie Cáceres
Qumara Gourmet
Correo: stefy_jcv@hotmail.com
Cel.: 998900070

Presente.-



Oficina Principal.: Av. Ignacio Merino 2666, Lince, Lima
Telfs.: 441-0573 | 221-0793 | 221-7164
info@novotec.com.pe - www.novotec.com.pe

Proforma : EM-2451-18
Fecha : 19 de febrero de 2018

Tenemos el agrado de proformarle lo siguiente :

CANTIDAD	DESCRIPCION	PREC. UNITARIO	TOTAL
	EQUIPOS DE COCINA		
1	<p>COCINA A GAS DE 06 HORNILAS Marca : METIX Modelo : CIG-06H Fabricado en acero inoxidable AISI 304 Espesor de 1.5mm en tablero superior Valvulas de regulacion para llama alta y llama baja Bandeja deslizable para recojo de residuos Topes y quemadores de fierro fundido removibles Nivel inferior tipo parrilla Barandilla de seguridad Quemador de 5" de diámetro, topes cuadrado de 35 x 35 cm Con 06 quemadores de alta eficiencia Las perrillas estan ubicados en ambos lados para ser utilizado como isla Con sistema de alimentación a gas LP a alta presion Uniones Soldadas TIG de fino acabado Dimensiones aprox.: 140(a) x 100(p) x 90(h) cm. ***TIEMPO DE ENTREGA: 01-02 Semanas a partir de la O/C***</p>  <p style="text-align: center;">IMAGEN REFERENCIAL</p>		
	US\$	1,740.00	1,740.00
	IGV US\$		313.20
	PRECIO FINAL CON IGV US\$		2,053.20
 VA		

Le tenemos el agrado de proponerle lo siguiente :

CANTIDAD	DESCRIPCION	PREC. UNITARIO	TOTAL
 VIENE		
	EQUIPOS DE COCINA		
1	ESTANTE DE 04 NIVELES FIJOS (para productos secos) Marca : METIX Modelo : ES-110-45-180 Fabricado en acero inoxidable 304 AISI Gran capacidad de carga Uniones soldadas TIG de fino acabado Acabado Sanitario Largo 1100mm x Ancho 530mm x Altura 1700mm ***TIEMPO DE ENTREGA: 01-02 Semanas a partir de la O/C***		
			
			IMAGEN REFERENCIAL
		US\$ 520.00	520.00
		IGV US\$	93.60
	PRECIO FINAL CON IGV US\$		613.60
1	MAQUINA EMPACADORA DE VACIO TIPO CUPULA Marca : BESSER VACUUM (ITALIA) Modelo : MISTRAL 16 Para productos consumibles (granos, carnes, harinas) Dimensiones máquinas: 530x590x490 h mm. Dimensiones cámara: 430x430x200 h mm Numero programas: 10 Vacío final: 2.0 mbar Peso: 60 kg. Bomba a baño de aceite: 21 m3/h. Barra de soldadura: 1x420 mm Consumo: 0, 75 kW. EN STOCK PARA ENTREGA INMEDIATA		
			
			IMAGEN REFERENCIAL
		US\$ 6,360.00	6,360.00
		IGV US\$	1,144.80
	PRECIO FINAL CON IGV US\$		7,504.80
 VA		

CANTIDAD	DESCRIPCION	PREC. UNITARIO	TOTAL
 VIENE		
1	<p><u>CAMARA DE CONSERVACIÓN VERTICAL DE 02 PUERTAS</u> Marca: METIX Modelo: CCONS-02P Fabricado en acero inoxidable 304 AISI Aislamiento térmico con poliestireno expandido Parrillas interiores de acero inoxidable regulables en altura Puertas herméticas resistentes con bisagras importadas Sistema de conservación/congelación con Gas Ecológico Sistema de conservación Tiro Forzado Temperatura de trabajo: +2°C a +8°C Sistema eléctrico 220V / 60 Hz Monofásico Garruchas de Ø 4" p/fácil maniobrabilidad (Con freno y Sin freno) Unidad de conservación/congelación Motor TECUMSEH (BRASIL) Capacidad de 1200Lt aprox Acabado sanitario Uniones soldadas TIG de fino acabado Largo 1400mm x Ancho 750mm x Altura 2100mm ***TIEMPO DE FABRICACIÓN: 02 - 04 Semanas a partir de la O/C***</p>	 <p>IMAGEN REFERENCIAL</p>	<p>US\$ 3,530.00</p> <p>IGV US\$ 635.40</p> <p>PRECIO FINAL CON IGV US\$ 4,165.40</p>
2	<p><u>MESA REFRIGERADA DE CONSERVACION DE 02 PUERTAS</u> Marca : METIX (PERU) Modelo : MRCS-400LT Fabricado en acero inoxidable AISI 304 con acabado sanitario El tablero superior de 1.5mm de espesor Aislamiento interno de poliestireno expandido de alta densidad Sistema de conservación/congelación con Gas Ecológico Respaldo sanitario de 100 mm de altura Parrillas interiores de acero inoxidable regulables en altura. Puertas herméticas resistentes con cerrojos y bisagras importadas. Temperatura de trabajo de -8°C a +5°C, temperatura ambiente de 38°C Motor compresor de 3/8 HP Sistema de refrigeración con refrigerante R-404 Sistema de evaporación NO FROST de tiro forzado Con control electrónico digital de temperatura Con 04 garruchas de 04", 02 de ellas con freno para fácil maniobrabilidad Sistema eléctrico 220 V / 60 Hz Monofásico Dimensiones: Largo 1500mm x Ancho 750mm x Altura 900mm ***TIEMPO DE FABRICACIÓN: 02 - 04 Semanas a partir de la O/C***</p>	 <p>IMAGEN REFERENCIAL</p>	<p>US\$ 2,100.00</p> <p>IGV US\$ 756.00</p> <p>PRECIO FINAL CON IGV US\$ 4,956.00</p>
 VA		

Tenemos el agrado de proformarle lo siguiente :

CANTIDAD	DESCRIPCION	PREC. UNITARIO	TOTAL
 VIENE		
1	<p>HORNO A GAS CON VECTOR BABY TURBO - COMPAC Marca : METIX (Marca NOVOTEC) Modelo : BT-101CW Fabricado en acero inoxidable Horno de gran capacidad de una puerta Con visor en vidrio templado y luz interior Nivel de temperatura del horno regulable Panel de control electromecanico de facil uso Controles independientes para temperatura y tiempo Sistema manual de ventilación y enfriado Motor de 1/2 hp para sistema de convección Con ventilador que proporciona calor uniforme en todo la camara Sistema de calefacción a gas LP con opción a gas natural Potencia de calefaccion 50,000 BTU, (14KW) Dimensiones útil (interior): 63 (Largo) x 60 (fondo) x 60 (alto) cm Con 03 rejillas de 54x42cm, y 10 guias/niveles Timbre de fin de proceso de cocción Sistema eléctrico: 220v / 60hz / 01 fase Dimensiones exteriores: 84 (Largo) x 77 (fondo) x 87 (alto) cm ***TIEMPO DE FABRICACIÓN: 02 - 04 Semanas a partir de la O/C***</p>	 IMAGEN REFERENCIAL	<p>US\$ 4,190.00</p> <p>IGV US\$ 754.20</p> <p>PRECIO FINAL CON IGV US\$ 4,944.20</p>
1	<p>HORNO A GAS ESTATICO DE BAJA PRESION Marca : METIX (NACIONAL) Modelo : HGE-G-01 Fabricado en acero inoxidable Nivel de Temperatura desde 50°C hasta 260°C Incluye control termostático Uniones soldadas TIG de fino acabado Potencia calórica: 30 000 BTU / Hora Dimensiones exteriores: Largo 890mm x Ancho 680mm x Altura 540mm Dimensiones internas: Largo 750mm x Ancho 600mm x Alto 500mm NO INCLUYE BASE SOPORTE ***TIEMPO DE FABRICACIÓN: 02 - 04 Semanas a partir de la O/C***</p>	 IMAGEN REFERENCIAL	<p>US\$ 850.00</p> <p>IGV US\$ 153.00</p> <p>PRECIO FINAL CON IGV US\$ 1,003.00</p>
 VA		

COTIZACIÓN DE AIRE ACONDICIONADO



INOXFRIO PERU S.A.C   



www.inoxfriopinedo.com
 www.facebook.com/inoxfriopinedoo/?fref=ts
 TELF: 015222948 -910774038
 LIMA-PERU (ventas e instalación a nivel nacional).
inoxfriopinedo@gmail.com
inoxfrioperusac@gmail.com

SEÑOR(ES): Katherina Brun Pauta
 REFERENCIA: PRESUPUESTO 66720

LIMA ,26 DE OCTUBRE DEL 2017

Tenemos el agrado de cotizarle los siguientes productos y/o servicios.

CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT.	IMPORTE
	AIRE ACONDICIONADO		
03	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO EN LA MARCA YORK ECOLOGICO GAS R-410 DE 18.000BTU	1,105.50	3,316.50
01	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO EN LA MARCA INNOVAIR ECOLOGICO GAS R-410 DE 60.000BTU	3,072.30	3,072.30
04	INSTALACION KID BASICO A TODO COSTO	600.00	2,400.00
	COTIZACION EN SOLES	Sub total	8,788.88
	GARANTIA EQUIPO + INSTALACION 2 AÑOS + CRONOGRAMA DE MANTENIMIENTOS	IGV 18%	1,581.90
		Total	10,370.78

NOTAS:

- Tiempo de oferta: ATENCION inmediata
- Forma de pago: EN EFECTIVO 70% adelanto
- Técnico capacitado con experiencia
- Acreditado con seguro, contra accidentes
- Garantía de los equipos : 2 años
- Realizamos mantenimiento preventivo
- Contamos con un calendario de seguimiento para un mantenimiento preventivo.
- Cuidamos los acabados en la instalación del equipo.
- HATA AGOTAR STOK EN LAS MISMAS MARCAS O SIMILARES