

UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DE LIMA SUR

FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**PROYECTO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN
MARCHA DEL RESTAURANTE “ENTRE SABORES S.R.L”**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR EL BACHILLER

SEMINARIO BELLIDO, MIREYA LUCERO

Villa El Salvador

2017

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo a nuestro señor Dios por haberme permitido llegar a este momento tan especial de mi vida profesional.

A mis padres quienes han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, por brindarme sus consejos, su amor, su paciencia, su apoyo incondicional y por enseñarme a luchar con esfuerzo y honestidad.

A mis hermanos por estar siempre a mi lado apoyándome como amigos y por todos los momentos que hemos pasado juntos.

A mi compañero de vida quien me brinda su comprensión, su apoyo constante y amor incondicional ha sido amigo y compañero inseparable fuente de sabiduría y consejo en todo momento.

A mis amados hijos por ser mi fuente de motivación, y mis ganas de salir adelante para nunca rendirme y poder superarme cada día más.

A mis compañeros y amigos por transmitirme sus conocimientos, valores, experiencias y sobre todo por brindarme su apoyo y tiempo.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a Dios por darme la vida, a mis padres por su amor y apoyo incondicional porque se esfuerzan día a día para darme lo mejor, a los profesores de la Universidad Nacional Tecnológica de Lima sur que me asesoraron y compartieron sus conocimientos y experiencias durante toda mi carrera profesional especialmente a mi asesor de carrera por sus paciencia y ayuda para terminar este proyecto, a mis familiares, amigos y compañeros que me apoyaron para poder culminar el presente proyecto de Negocio.

RESUMEN

El presente trabajo denominado “PROYECTO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL RESTAURANTE ENTRE SABORES S.R.L” se ha realizado con el objetivo general de determinar la factibilidad para la inversión en un restaurante de comida fusión en el distrito de Villa El Salvador.

En la presente investigación se ha realizado el análisis del mercado para poder identificar cual es el comportamiento de los consumidores que conforman el mercado objetivo para el proyecto de negocio, el mismo que demostró la existencia de una demanda insatisfecha a la que no le cubren sus necesidades de una comida saludable y rica a la vez.

En FODA empresarial se ha evaluado el análisis FODA, matriz EFE, matriz EFI, matriz BCG, misión, Visión, determinación de la posición estratégica evaluando estrategias que permitirán que el negocio sea competitivo frente a sus competidores.

En el establecimiento de una dirección para la Organización se ha realizado el organigrama estructural definiendo las funciones de la organización.

En la ventaja de comercialización y ventas se llevaron a cabo estrategias de producto, precio, promoción y plaza.

Para análisis del Proceso productivo se ha realizado el diseño del producto, proceso productivo, distribución del espacio en el área de trabajo, cálculo de materiales, determinación de las maquinarias, equipos y herramientas necesarios para la implementación de Restaurante.

Dentro del análisis Económico y Financiero se determinó el presupuesto de ventas y presupuestos de costos que genera la empresa, presupuesto de inversiones además del análisis financiero a través del estado de resultados proyectado, Flujo de caja económico y estado de situación financiera.

Finalmente se ha realizado el análisis de Factibilidad definiendo los grupos de interés del proyecto como son los inversionistas, trabajadores, proveedores, clientes, estado y comunidad así como también la evaluación social mediante el valor actual neto, la tasa interna de retorno, análisis de sensibilidad, responsabilidad social empresarial y el análisis ambiental.

Al culminar con el presente trabajo de investigación se llegó a la conclusión que el proyecto de inversión de un restaurante de comida fusión en el distrito de Villa El Salvador 2017, es factible por todos los elementos analizados, siendo un proyecto rentable para los socios inversionistas.

ABSTRACT

The present work denominated "BUSINESS PROJECT FOR THE CREATION AND COMMISSIONING OF THE RESTAURANT BETWEEN SABORES S.R.L" has been realized with the general objective to determine the feasibility for the investment in a restaurant of fusion food in the district of Villa El Salvador.

In the present investigation the market analysis was carried out in order to identify the behavior of the consumers that make up the target market for the business project, which demonstrated the existence of an unsatisfied demand that is not covered by its needs of a healthy and rich meal at the same time.

In FODA, we have evaluated the SWOT analysis, EFE matrix, EFI matrix, BCG matrix, mission, Vision, strategic position determination evaluating strategies that will allow the business to be competitive against its competitors.

In the establishment of an address for the Organization has been made the structural organization chart defining the functions of the organization.

In the marketing and sales advantage were carried out strategies of product, price, promotion and place.

For analysis of the Production Process, the product design, production process, space distribution in the work area, calculation of materials, determination of the machinery, equipment and tools necessary for the implementation of the Restaurant have been carried out.

Within the Economic and Financial analysis, the budget of sales and cost budgets generated by the company, investment budget in addition to the financial analysis was determined through the projected income statement, economic cash flow and statement of financial position.

Finally, the Feasibility analysis was defined defining the project stakeholders such as investors, workers, suppliers, clients, state and community as well as social assessment through net present value, internal rate of return, sensitivity analysis, corporate social responsibility and environmental analysis.

The culmination of this research work was the conclusion that the investment project in a fusion food restaurant in Villa El Salvador 2017 district is feasible for all the analyzed elements, being a profitable project for the investing partners

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
CAPÍTULO I: RESUMEN EJECUTIVO	16
CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE MERCADO	18
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	19
2.2 ESTIMACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL	20
2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	23
2.4 ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA	24
CAPÍTULO III: FODA EMPRESARIAL	25
3.1 MATRIZ FODA	26
3.2 MATRIZ BCG	31
3.3 DETERMINACIÓN DE LA POSICIÓN ESTRATÉGICA	32
CAPITULO IV: ESTABLECIMIENTO DE UNA DIRECCIÓN PARA LA ORGANIZACIÓN	33
4.1 ORGANIGRAMA	34
4.2 FUNCIONES	35
CAPÍTULO V: VENTAJA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS	37
5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO.....	39
5.2 ESTRATEGIA DE PRECIO	41

5.3	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	42
5.4	ESTRATEGIA DE PLAZA.....	44
5.5	ESTRATEGIA DE PERSONAS	45
5.6	ESTRATEGIA DE PROCESOS.....	46
CAPITULO VI ANÁLISIS DEL PROCESO PRODUCTIVO		49
6.1	DISEÑO DEL PRODUCTO O DEL SERVICIO	49
6.2	PROCESO PRODUCTIVO.....	51
6.3	DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ÁREA DE TRABAJO	52
6.4	CÁLCULO DE MATERIALES	54
6.5	DETERMINACIÓN DE MÁQUINAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	63
6.5.1	Para las máquinas	63
6.5.2	Para las herramientas y equipos	63
6.5.3	Organización de las personas en el proceso productivo	67
CAPÍTULO VII: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO		68
7.1	PRESUPUESTO DE VENTAS E INGRESOS	69
7.2	PRESUPUESTO DE COSTOS.....	73
7.3	PRESUPUESTO DE INVERSIONES	87
7.3.1	Cálculo de costo unitario y del precio	90
7.3.2	Cálculo del punto de equilibrio	94
7.4	ANÁLISIS FINANCIERO	99
7.4.1	El Estado de resultados proyectado	99
7.4.2	El flujo de Caja.....	100
7.4.3	El flujo de la Deuda	102
7.4.4	Estado de Situación Financiera.....	105

CAPÍTULO VIII: EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD	106
8.1 BENEFICIOS PARA LOS GRUPOS DE INTERÉS	106
8.2 EVALUACIÓN SOCIAL	108
CONCLUSIONES	116
RECOMENDACIONES	118
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	120
Anexo N° 1: Encuesta	121
Anexo N° 2: Materia Prima necesaria	130
Anexo N° 3: Materia Prima para trabajar en un ciclo de operaciones ..	139
Anexo N° 4: Máquinas y Equipos Necesarios para la Producción	145
Anexo N° 5: Herramientas Requeridas para la Producción	146
Anexo N° 6: Cuadro de Asignación de Personal	149
Anexo N° 7: Estructura de la Inversión y el Financiamiento	150
Anexo N° 8: Depreciación de Bienes Tangibles	151

LISTADO DE CUADROS

<i>Cuadro N° 1: Población de Villa el Salvador</i>	19
<i>Cuadro N° 2: Población de Mercado Potencial</i>	21
<i>Cuadro N° 3: Total Población de Nivel Socioeconómico B, C y D</i>	21
<i>Cuadro N° 4: Tamaño de muestra</i>	22
<i>Cuadro N° 5: Foda Empresarial</i>	25
<i>Cuadro N° 6: Matriz Foda</i>	26
<i>Cuadro N° 7: Matriz de Evaluación de factores externos</i>	29
<i>Cuadro N° 8: Matriz de Evaluación de factores internos</i>	30
<i>Cuadro N° 9: Precios de nuestros productos</i>	41
<i>CUADRO N° 10: Calculo de insumos Producto 1</i>	55
<i>Cuadro N° 11: Calculo de insumos producto 2</i>	55
<i>Cuadro N° 12: Calculo de insumos producto 3</i>	56
<i>Cuadro N° 13: Calculo de insumos producto 4</i>	56
<i>Cuadro N° 14: Calculo de insumos producto 5</i>	57
<i>Cuadro N° 15: Calculo de insumos producto 6</i>	57
<i>Cuadro N° 16: Calculo de insumos producto 7</i>	58
<i>Cuadro N° 17: Calculo de insumos producto 8</i>	58
<i>Cuadro N° 18: Calculo de insumos producto 9</i>	59
<i>Cuadro N° 19: Calculo de insumos producto 10</i>	59
<i>Cuadro N° 20: Calculo de insumos producto 11</i>	60
<i>Cuadro N° 21: Calculo de insumos producto 12</i>	60
<i>Cuadro N° 22: Calculo de insumos producto 13</i>	61
<i>Cuadro N° 23: Calculo de insumos producto 14</i>	61
<i>Cuadro N° 24: Calculo de insumos producto 15</i>	61
<i>Cuadro N° 25: Calculo de insumos producto 16</i>	61
<i>Cuadro N° 26: Calculo de insumos producto 17</i>	62
<i>Cuadro N° 27: Calculo de insumos producto 18</i>	62
<i>Cuadro N° 28: Calculo de insumos producto 19</i>	62
<i>Cuadro N° 29: Calculo de insumos producto 20</i>	62
<i>Cuadro N° 30: Calculo de maquinaria de cocina</i>	63

<i>Cuadro N° 31: Calculo de equipos de cocina</i>	63
<i>Cuadro N° 32: Calculo de equipos de oficina</i>	64
<i>Cuadro N° 33: Calculo de utensilios de cocina</i>	64
<i>Cuadro N° 34: Calculo de utensilios de limpieza</i>	66
<i>Cuadro N° 35: Calculo de uniformes</i>	66
<i>Cuadro N° 36: Estimación de ventas diaria</i>	69
<i>Cuadro N° 37: Gastos de personal</i>	73
<i>Cuadro N° 38: Gastos operativos</i>	74
<i>Cuadro N° 39: Gastos de limpieza</i>	75
<i>Cuadro N° 40: Gastos fijos mensuales</i>	75
<i>Cuadro N° 41: Estimación mensual de productos</i>	76
<i>Cuadro N° 42: Costo fijo unitario</i>	77
<i>Cuadro N° 43: Costos Variables</i>	78
<i>Cuadro N° 44: Activos Fijos</i>	88
<i>Cuadro N° 45: Activos diferidos</i>	88
<i>Cuadro N° 46: Capital de trabajo</i>	89
<i>Cuadro N° 47: Inversión total</i>	89
<i>Cuadro N° 48: Capital Propio</i>	90
<i>Cuadro N° 49: Precio de Venta Unitario</i>	94
<i>Cuadro N° 50: Costo de Venta Unitario</i>	95
<i>Cuadro N° 51: Cantidad de equilibrio al mes</i>	98
<i>Cuadro N° 52: Estado de resultados</i>	99
<i>Cuadro N° 53: Flujo de caja</i>	100
<i>Cuadro N° 54: Depreciación de activos fijos</i>	101
<i>Cuadro N° 55: Depreciación de activos fijos</i>	101
<i>Cuadro N° 56: Flujo de deuda</i>	103
<i>Cuadro N° 57: Estado de situación financiera</i>	105
<i>Cuadro N° 58: Periodo de recuperación de Inversión</i>	110
<i>Cuadro N° 59: Análisis de sensibilidad</i>	114

LISTADO DE GRÁFICOS

<i>Gráfico N° 1: Población de villa el salvador</i>	19
---	----

LISTADO DE IMÁGENES

<i>Imagen N° 1: Ingresos y gastos – Lima Metropolitana</i>	20
<i>Imagen N° 2: Distribución de Niveles por zona – Lima Metropolitana</i>	21
<i>Imagen N° 3: Logotipo de restaurante Entre Sabores S.R.L</i>	43
<i>Imagen N° 4: Plano general de La empresa “Entre Sabores S.R.L ”</i>	52
<i>Imagen N° 5: Plano específico del Comedor</i>	52
<i>Imagen N° 6: Plano específico de los servicios higiénicos</i>	53
<i>Imagen N° 7: Plano específico de la Cocina</i>	53
<i>Imagen N° 8: Plano específico del Almacén:</i>	54

LISTADO DE FIGURAS

<i>Figura N° 1 Matriz BCG</i>	31
<i>Figura N° 2: Organigrama de Entre Sabores S.R.L</i>	34
<i>Figura N° 3: Canal de distribución para nuestro servicio</i>	45
<i>Figura N° 4: Diseño de servicio del “Restaurante Entre Sabores EIRL ”</i>	50
<i>Figura N° 5: Proceso productivo del “Restaurante Entre Sabores EIRL ”</i>	51
<i>Figura N° 6: Punto de equilibrio</i>	97

INTRODUCCIÓN

El Perú es uno de los países más propicios para montar un negocio o invertir en uno, no solo debido al crecimiento económico que ha tenido en los últimos años y que ha generado como consecuencia un mayor poder adquisitivo de los peruanos, sino también a diversos factores entre los que podemos destacar el “boom” gastronómico que se está viviendo en el país y la gran promoción del turismo que el gobierno está realizando.

La idea de este proyecto de negocio surgió de la necesidad de satisfacer y de mejorar el servicio de comida fusionada con los diferentes y exquisitos sabores nacionales. Surgió debido a la observación de restaurantes que brindan bienes y servicios de comida pero acaso nos hemos dado cuenta que ¿podemos encontrar más de un sabor en un plato?, y además de eso sentirse como en casa a través de nuestro servicio personalizado, pues esta es la idea de nuestra empresa que le brinde un servicio diferenciado de los restaurantes tradicionales que actualmente se comercializan en el mercado.

En el primer capítulo se analizará el Resumen Ejecutivo del Restaurante Entre Sabores S.R.L

En el segundo capítulo se realiza el análisis de mercado para lo cual se aplicara una encuesta a una muestra de personas que viven en el distrito de Villa El Salvador.

En el tercer capítulo se realiza el Foda Empresarial evaluando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para desarrollar estrategias de acuerdo al escenario que se presente, además de la matriz BCG y la determinación de la posición estratégica.

En el cuarto capítulo se establecerá una dirección para la organización teniendo en cuenta la estructura organizacional así como sus funciones.

En el quinto capítulo se plantearán las estrategias de producto, precio, promoción y plaza a aplicar para nuestra ventaja de comercialización y ventas.

En el sexto capítulo se realizara el análisis del proceso productivo realizando el diseño de nuestros productos, se explicara el proceso productivo, la distribución de nuestra área de trabajo, el cálculo de los materiales y determinación de maquinarias, herramientas y equipos.

En el séptimo capítulo se desarrollara el análisis económico financiero para determinar la viabilidad del proyecto de negocio para la creación y puesta en marcha del restaurante.

Finalmente en el octavo capítulo se desarrollara la evaluación de factibilidad definiendo los beneficios para los grupos de interés y realizando la evaluación social.

CAPÍTULO I: RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de negocios consiste en proyectar un nuevo servicio de restaurante de comidas fusión con sabores nacionales el cual se diferencia por presentar una variedad de platos que nacen de una exquisita combinación de sabores. Se adoptara una estrategia de diferenciación por calidad del producto y servicio ofreciendo los platos de comidas fusionadas con sabores nacionales que el cliente desea experimentar.

El negocio se constituirá legalmente según las leyes de la República del Perú y tendrá la denominación social de Restaurante **ENTRE SABORES S.R.L**

El servicio que brindara el restaurante va dirigido a la población del distrito de Villa El Salvador específicamente a las personas entre las edades de 15 a 64 años de edad de sexo femenino y masculino de nivel socioeconómico de la clase b, c y d.

Se dispondrá de un local, equipamiento, mobiliario, decorado concordante al espacio del negocio y requerimientos necesarios para su funcionamiento con la finalidad de proporcionar un ambiente agradable y relajante que permita atraer a nuevos clientes.

Para la puesta en marcha del negocio se requiere una inversión inicial de S/ 84,067.87 cuyo financiamiento será de S/. 33,627.15 y capital propio de S/. 50,440.72 donde cada uno de los tres socios aportaran S/. 16,813.57.

Mediante el análisis financiero se encontró que el valor total de la inversión se recuperara al segundo año con una tasa interna de Retorno del proyecto de 29% y un valor actual neto del proyecto de S/. S/. 109,842.02 nuevos soles.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE MERCADO

Existen diversos factores que influyen en la realización de un proyecto de negocio como son: el cliente, la competencia, los proveedores, los precios y la comercialización, dichos factores necesitan ser estudiados y a este estudio de variables se le denomina análisis de mercado la cual abarca desde la recolección, registro, procesamiento y análisis de información que al interpretarse servirá para la identificación de oportunidades y poder reducir riesgos en la toma de decisiones.

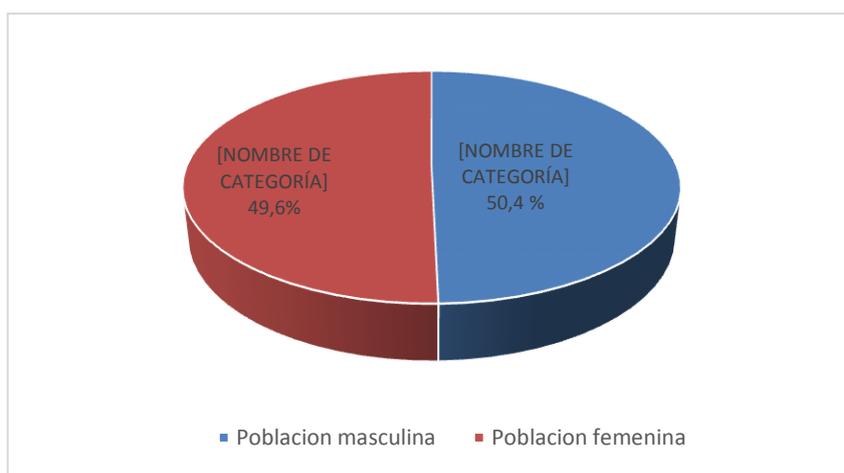
En el análisis del cliente se busca identificar sus preferencias, hábitos de consumo y necesidades insatisfechas, a fin de poder obtener un perfil en el cual se pueda basar la estrategia comercial de nuestra empresa.

El propósito de nuestra empresa se enfocará en satisfacer las necesidades de las personas que requieren de este servicio brindándoles el servicio de comida fusionada con los diferentes y exquisitos sabores nacionales, otorgándoles buena atención, variedad y calidad en los platos, ambiente agradable, seguridad, infraestructura adecuada y precios justos y competitivos.

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

La población total del distrito de Villa el Salvador, según los resultados del XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda llevado a cabo por el INEI el año 2007, La población total es de 381,790 habitantes, de los cuales 189,495 (49.63%) son varones y 192,295 (50.37%) son mujeres.

Gráfico N° 1: Población de villa el salvador



Fuente: Inei, XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda

Villa el Salvador tiene una población de 463,014 habitantes según datos del Instituto Nacional de Estadística Informática INEI en Estimaciones y Proyecciones de Población; siendo el 5to distrito con más habitantes del departamento de Lima, antecedido por San Juan de Lurigancho con 1 091,303 habitantes, San Martín de Porres con 700,178 habitantes, Ate-Vitarte con 630,085 habitantes y Comas con 524 894 habitantes.

Cuadro N° 1: Población de Villa el Salvador

AÑOS	TOTAL	HOMBRE	MUJER
2012	436,289	215,535	220,754
2013	445,189	219,813	225,376
2014	454,114	224,105	230,009
2015	463,014	228,386	234,628

Fuente: Inei, Estimaciones y Proyecciones de Población

El análisis del sector es fundamental para descubrir oportunidades. Además un profundo análisis del sector nos permitirá identificar las amenazas que dificultarían nuestro ingreso al mercado o la necesidad de cambiar el rumbo de la empresa.

El siguiente cuadro nos muestra cuanto es lo que los limeños asignan de sus ingresos a los alimentos (Grupo 1) de Nivel Socioeconómico B, C y D en el cual encajaría esta propuesta de negocio.

Imagen N° 1: Ingresos y gastos – Lima Metropolitana



INGRESOS Y GASTOS SEGÚN NSE 2016 - 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/. 688	S/. 997	S/. 787	S/. 692	S/. 709	S/. 662	S/. 582	S/. 467
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 98	S/. 253	S/. 136	S/. 87	S/. 92	S/. 78	S/. 62	S/. 44
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 256	S/. 566	S/. 382	S/. 236	S/. 258	S/. 195	S/. 153	S/. 84
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 110	S/. 611	S/. 165	S/. 65	S/. 71	S/. 55	S/. 48	S/. 37
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 126	S/. 301	S/. 175	S/. 117	S/. 133	S/. 87	S/. 77	S/. 53
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 209	S/. 861	S/. 361	S/. 150	S/. 168	S/. 116	S/. 74	S/. 46
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 233	S/. 879	S/. 375	S/. 182	S/. 200	S/. 151	S/. 95	S/. 56
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 113	S/. 286	S/. 154	S/. 101	S/. 109	S/. 86	S/. 72	S/. 57
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,110	S/. 7,362	S/. 4,249	S/. 2,840	S/. 3,012	S/. 2,527	S/. 2,034	S/. 1,479
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	S/. 3,927	S/. 10,860	S/. 5,606	S/. 3,446	S/. 3,649	S/. 3,075	S/. 2,321	S/. 1,584

Fuente: Apeim, Niveles Socioeconómicos 2016

2.2 ESTIMACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL

Nuestro servicio de preparar y servir comidas en nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L va dirigido a la población del Distrito de Villa el Salvador el cual será nuestro mercado Meta, específicamente a las personas de Nivel Socioeconómico B, C y D el cual será nuestro mercado Potencial.

Cuadro N° 2: Población de Mercado Potencial

DISTRITO	POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES
Villa el Salvador	463,014	228, 386	234,628

Fuente: Inei, Estimaciones y Proyecciones de Población

Imagen N° 2: Distribución de Niveles por zona – Lima Metropolitana



DISTRIBUCIÓN DE NIVELES POR ZONA APEIM 2016 - LIMA METROPOLITANA

(%) HORIZONTALES

Zona	Niveles Socioeconómicos					
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total	100	5.2	22.3	40.5	24.3	7.7
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100	1.0	10.7	44.3	31.5	12.5
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100	1.9	23.1	51.5	21.0	2.5
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100	0.0	18.7	41.7	27.9	11.7
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100	3.8	26.7	45.0	19.9	4.6
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100	2.0	12.1	40.6	36.3	8.9
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100	13.6	58.0	22.4	5.2	0.7
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100	34.6	45.2	14.0	5.0	1.2
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100	4.2	27.8	43.3	20.1	4.6
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac)	100	0.0	6.1	42.7	38.7	12.5
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100	1.4	18.5	43.8	23.7	12.5

Fuente: Apeim, Niveles Socioeconómicos 2016

Cuadro N° 3: Total Población de Nivel Socioeconómico B, C y D

DISTRITO	% NIVEL SOCIOECONÓMICO B,C Y D	POBLACIÓN 2015	TOTAL POBLACIÓN NIVEL SOCIOECONÓMICO B,C Y D
Villa el Salvador	87.5	463,014	405,137

Fuente: Apeim, Niveles Socioeconómicos 2016

Para recolectar la información existente en el mercado, se aplica la metodología de investigación descriptiva a través de la encuesta, puesto que no se hallaron datos históricos que representen las cantidades de platos que los consumidores demandan, así como tampoco de los gustos y preferencias a momento de adquirir nuestro servicio.

Para calcular el número de encuestas a realizarse, se aplicará la fórmula de universos infinitos debido a que se conoce la cantidad de personas que residen en la zona de Villa el Salvador .Utilizando como margen de error del 5% y confiabilidad el 95% se obtiene el siguiente Resultado:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra.

Z = 1.96 para un nivel de confianza de 95%

P = prevalencia esperada, proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio, $p = 405,137 / 463,014 = 0.875$

E = es el error muestral deseado, 5%

Q = proporción de individuos que no poseen esa característica, $q = 0.125$

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

n= 168 habitantes

Cuadro N° 4: Tamaño de muestra

DISTRITO	NSE B, C Y D	N° DE ENCUESTAS
Villa el Salvador	405,137	168

Fuente: Elaboración Propia

Resultados de la encuesta: Una vez analizada la encuesta se conoció el porcentaje de aceptación del proyecto de negocio y el perfil del posible consumidor. (Anexo 1)

2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En el distrito de Villa El Salvador no existe comida novoandina, por lo tanto no tenemos competencia directa; pero si indirecta como restaurantes de comida criolla, cevicherias, comidas rápidas, bar- restaurantes y chifas como:

Estilo Gourmet

Es un restaurante que ofrece comida variada fundada hace aproximadamente 2 años y se encuentra situado en el parque industrial, se considera como un competidor directo de por el tipo de comida que se sirve, ya que uno de sus principales platos es el lomo saltado. Dentro de su menú, ofrecen otros platillos algunos platos. A diferencia del proyecto sirven sus platillos en el estilo tradicional, ya que utilizan bastante salsa criolla. El restaurante es pequeño y debido a su ubicación no cuenta con parqueo propio. La afluencia de personas es poca y esto es debido a la limitación del espacio que tiene el restaurante. A pesar de su escaso parqueo tiene un acuerdo con el parqueo público, el cual ofrece espacio a sus clientes durante una hora. Dentro de sus platos principales se encuentran varios tipos de comida peruana, entre ellos el arroz con pato, el ají de gallina. El consumo promedio por persona se encuentra entre los S/.25.00.

OTROS COMPETIDORES

Cabe mencionar que existen restaurantes de comida criolla que se consideran competidores indirectos, ya que dentro de su amplio y cambiante menú ofrecen platos de comida criolla pero no se encuentra la comida fusión peruana.

2.4 ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

Entre Sabores SRL toma en cuenta diferentes ventajas competitivas para ganar la mayor parte del mercado local.

Las ventajas competitivas son las siguientes:

- Innovación en el mercado, seremos los primeros en ofrecer un nuevo servicio de restaurante de comida fusión con sabores nacionales, comida novoandina.
- Atención personalizada, con el propósito de brindar el mejor servicio y una excelente atención a los clientes, desde que ingresan hasta que salen de él, nuestros colaboradores brindarán un trato amable, dedicado, en capacidad de guiar y recomendar a nuestros clientes cuando se le solicite.
- Infraestructura adecuada, Se tendrá una Infraestructura adecuada para brindar un servicio agradable con ambiente seguro.

CAPÍTULO III: FODA EMPRESARIAL

Realizaremos un diagnóstico de nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L con la finalidad de evaluar cómo se encuentra en su situación actual. Para ello elaboraremos la Matriz de Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades (FODA).

Cuadro N° 5: Foda Empresarial

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales a cargo de la empresa. • Precios competitivos. • Capacidad de diferenciación con respecto a otros restaurantes peruanos. • Buena ubicación geográfica. • Productos de calidad. • Infraestructura adecuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento demográfico de Villa el Salvador. • Crecimiento de la demanda. • Preferencia de los consumidores por la comida sana. • Mejora de los ingresos de los consumidores. • Gran cantidad de proveedores • Apertura de un nuevo mercado.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el mercado. • Falta de experiencia en el rubro. • No ser propietarios del local por ser alquilado. • Al inicio de operaciones baja concurrencia de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competidores posicionados en el mercado. • Producto fácil de imitar. • Inseguridad ciudadana. • Variación en los precios.

Fuente: Elaboración Propia

3.1 MATRIZ FODA

La matriz FODA se utiliza con objeto de analizar las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de la empresa y así formular las estrategias más efectivas que maximicen las fortalezas y oportunidades de la empresa y minimice sus debilidades y amenazas.

Las oportunidades y amenazas son las resultantes del análisis del entorno realizado y las fortalezas y debilidades son los resultantes del análisis interno.

Cuadro N° 6: Matriz Foda

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Profesionales a cargo de la empresa. 2. Precios competitivos. 3. Capacidad de diferenciación con respecto a otros restaurantes peruanos. 4. Buena ubicación geográfica. 5. Productos de calidad. 6. Infraestructura adecuada 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevos en el mercado. 2. Falta de experiencia. 3. No ser propietarios del local. 4. Al inicio de operaciones baja concurrencia de clientes.
OPORTUNIDADES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento demográfico de villa el salvador. 2. Crecimiento de la demanda. 3. Preferencia de los consumidores por la comida sana. 4. Mejora de los ingresos de los consumidores. 5. Gran cantidad de proveedores 	<p>O1F1 Los profesionales a cargo de la empresa aprovecharan el crecimiento demográfico para aumentar nuestras ventas.</p> <p>O2F2 Aprovechar el aumento de la demanda para poder mantener nuestros precios competitivos.</p> <p>O6D4 Aplicar estrategias de marketing para captar nuevos clientes.</p> <p>O4D1 Por introducción al mercado Aplicaríamos estrategia de precios aprovechando la mejora del ingreso de los consumidores.</p>

<p>6. Apertura de un nuevo mercado.</p>	<p>O3F1 contribuir al desarrollo personal y profesional de nuestros trabajadores para brindar una mejor atención a nuestros consumidores aprovechando su preferencia por la comida sana.</p>	<p>O3D1 Aprovechar la preferencia de los consumidores por la comida sana para poder fidelizar a nuestros clientes.</p>
<p>AMENAZAS</p>		
<p>1. Competidores posicionados en el mercado. 2. Producto fácil de imitar. 3. Inseguridad ciudadana. 4. Variación en los precios.</p>	<p>A1F5 Satisfacer al máximo las necesidades del consumidor brindando un servicio y producto de calidad a nuestros clientes para vencer a los competidores posicionados en el mercado.</p> <p>A2F1 Elaboraremos estrategias de diferenciación e innovación en nuestros servicios.</p> <p>A6F3 Aprovecharemos la infraestructura adecuada del local para evitar ser afectados por la inseguridad ciudadana.</p>	<p>A1D1 brindar productos y servicios de calidad a precios competitivos manteniendo un buen clima laboral y de confianza.</p> <p>A3D1 Implementar equipos tecnológicos de seguridad para nuestro negocio como alarmas y cámaras de vigilancia para poder evitar posibles robos y a su vez brindar tranquilidad y confianza a nuestros clientes.</p>

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a nuestra Matriz Foda podemos observar que somos una empresa capaz de tomar decisiones estratégicas para poder mejorar nuestra situación actual en el futuro.

MISIÓN

Brindar a nuestros clientes un servicio de calidad, ofreciéndole alimentos saludables con una mezcla de agradables sabores, en el mejor ambiente para comer.

VISIÓN

Ser reconocidos como uno de los mejores restaurantes del Perú por su servicio y atención excepcional, líderes en la innovación y presentación de nuestros platos.

VALORES

- Respeto
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Compromiso
- Creatividad e innovación
- Honestidad
- Vocación de servicio
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Orden y limpieza

OBJETIVOS

Objetivos específicos:

- Los profesionales a cargo de nuestra empresa aprovecharán el crecimiento demográfico para aumentar nuestras ventas.
- Aprovechar el aumento de la demanda para poder mantener nuestros precios competitivos.
- Contribuir al desarrollo personal y profesional de nuestros trabajadores para brindar una mejor atención a nuestros consumidores aprovechando su preferencia por la comida sana.
- Aplicar estrategias de marketing para captar nuevos clientes.

- Por introducción al mercado Aplicaríamos estrategia de precios aprovechando la mejora del ingreso de los consumidores.
- Aprovechar la preferencia de los consumidores por la comida sana para poder fidelizar a nuestros clientes.
- Satisfacer al máximo las necesidades del consumidor brindando un servicio y producto de calidad a nuestros clientes para vencer a los competidores posicionados en el mercado.
- Elaboraremos estrategias de diferenciación e innovación en nuestros servicios.
- Aprovecharemos la infraestructura adecuada del local para evitar ser afectados por la inseguridad ciudadana.
- brindar productos y servicios de calidad a precios competitivos manteniendo un buen clima laboral y de confianza.
- Implementar equipos tecnológicos de seguridad.

Objetivos generales:

- Reconocimiento de nuestra empresa a nivel nacional.
- Recuperar nuestro capital de inversión.
- Crear un cultura de calidad y buena atención para nuestros clientes.

Cuadro N° 7: Matriz de Evaluación de factores externos

Factores de éxito	Peso %	Calificación	Peso ponderado
Oportunidades			
Profesionales a cargo de la empresa.	0,10	4	0,40
Precios competitivos	0,05	3	0,15
Capacidad de diferenciación con respecto a otros restaurantes peruanos.	0,10	4	0,40
Buena ubicación geográfica	0,10	4	0,40
Productos de Calidad	0,15	3	0,45
Infraestructura adecuada	0,05	3	0,15

Amenazas			
Competidores posicionados en el mercado	0,15	1	0,15
Producto fácil de imitar	0,10	2	0,20
Inseguridad ciudadana	0,15	1	0,30
Variación de precios	0,05	2	0,10
Total	1		2,60

Fuente: Elaboración Propia

Nuestro total ponderado es de 2.60, lo que nos indica que nuestra empresa está justo por encima de la media (2.50), mostrando que nuestras oportunidades externas pueden evitar las amenazas que se presenten.

Cuadro N° 8: Matriz de Evaluación de factores internos

Factores de éxito	Peso %	Calificación	Peso ponderado
Fortalezas			
Profesionales a cargo de la empresa.	0,10	4	0,40
Precios competitivos.	0,10	4	0,40
Capacidad de diferenciación con respecto a otros restaurantes peruanos	0,10	4	0,40
Buena ubicación geográfica.	0,05	3	0,15
Productos de calidad	0,15	4	0,60
Infraestructura adecuada	0,10	3	0,30
Debilidades			
Nuevos en el mercado	0,10	1	0,10
Falta de experiencia	0,15	1	0,15
No somos propietarios del local	0,05	1	0,05
Al inicio de operaciones baja concurrencia de clientes.	0,10	1	0,10
Total	1		2,65

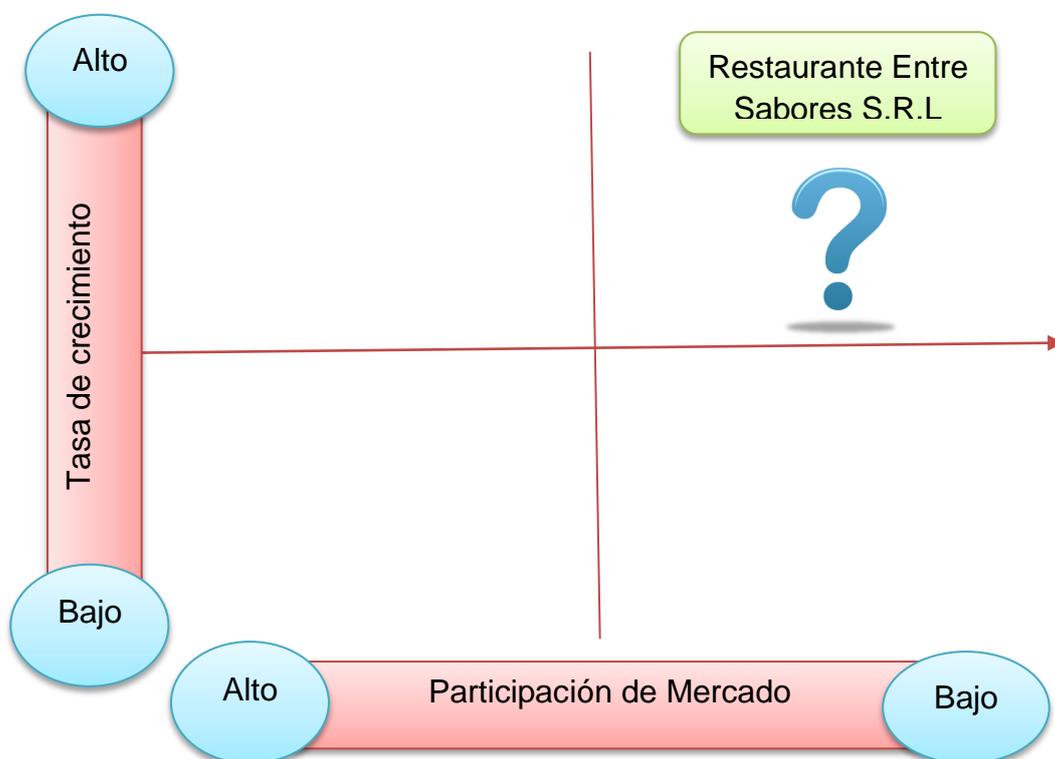
Fuente: Elaboración Propia

Nuestro total ponderado es de 2,65, lo que nos indica que tenemos una posición interna que es ligeramente mayor que la media (2.50) demostrando así que nuestras fortalezas son más fuertes que nuestras debilidades.

3.2 MATRIZ BCG

La Matriz de Boston Consulting group o denominada Matriz de crecimiento – Participación, permite analizar la posición de un producto/ negocio en el mercado.

Figura N° 1 Matriz BCG



Fuente: Elaboración Propia

Nuestro Restaurante entre Sabores S.R.L se encuentra ubicado en el segundo cuadrante es decir en el cuadrante interrogante. Debido a que nos encontramos en una etapa de introducción o lanzamiento. Se comenzara a operar en un mercado donde y según la tendencia es creciente esto se debe

a que la mayoría de personas estarían dispuestas a consumir nuestros productos de acuerdo a nuestros resultados de nuestra encuesta realizada y nuestra participación de mercado es alta ya que el sector restaurantes crece anualmente entre 7 %y 8%.

3.3 DETERMINACIÓN DE LA POSICIÓN ESTRATÉGICA

Nuestra posición estratégica se caracteriza por:

- Innovación en el mercado, seremos los primeros en ofrecer un nuevo servicio de restaurante de comida fusión con sabores nacionales, comida novoandina.
- Atención personalizada, con el propósito de brindar el mejor servicio y una excelente atención a los clientes, desde que ingresan hasta que salen de él, nuestros colaboradores brindarán un trato amable, dedicado, en capacidad de guiar y recomendar a nuestros clientes cuando se le solicite.
- Infraestructura adecuada, Se tendrá una Infraestructura adecuada para brindar un servicio agradable con ambiente seguro.

CAPITULO IV: ESTABLECIMIENTO DE UNA DIRECCIÓN PARA LA ORGANIZACIÓN

Nuestra empresa tendrá la razón social de Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L porque seremos una empresa familiar, compuesta por cuatro socios. Nuestro capital estará dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones.

Nuestro régimen tributario será el régimen general de impuesto a la renta. Dentro de sus características principales de este régimen tenemos:

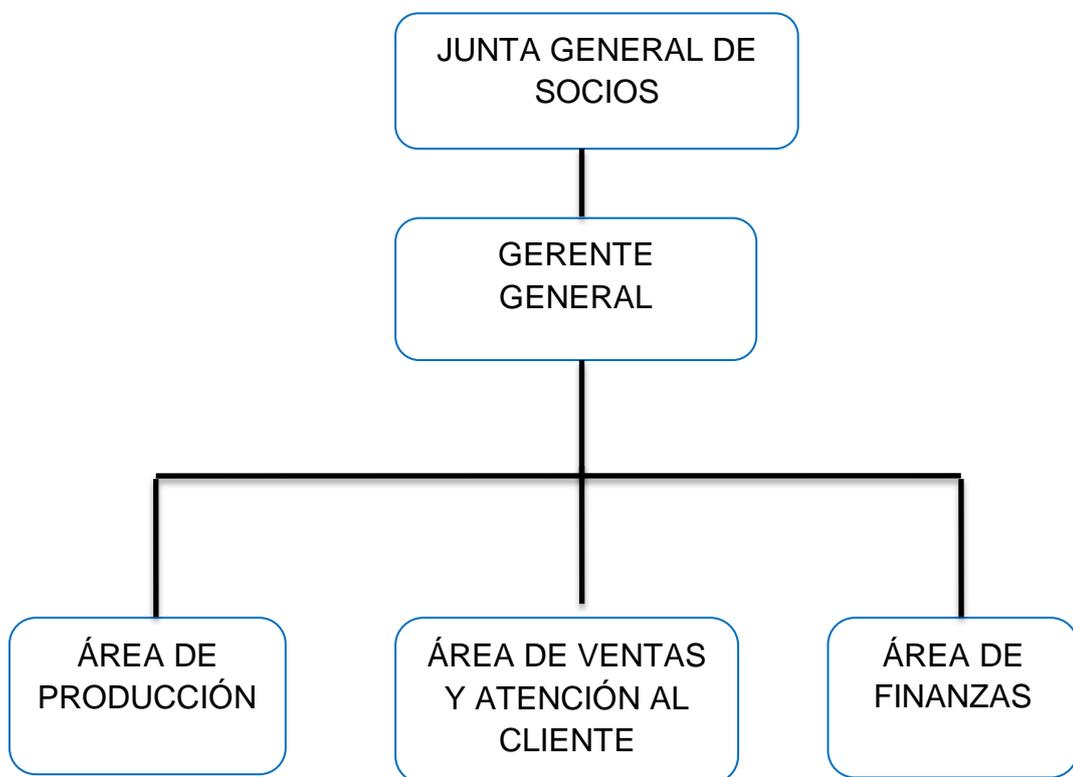
- Es un régimen tributario que comprende las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (aquéllas provenientes del capital, trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores).
- Se podrá emitir facturas, boletas de venta y demás comprobantes de pago
- El régimen general involucra dos impuestos: impuesto General a las Ventas que es el 18% es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere, y el impuesto a la Renta la cual se calcula aplicando una tasa del 30% a la utilidad generada al cierre de cada año.

La organización empresarial está representada a través de un organigrama de jerarquización vertical, en el cual se refleja la estructura de las diferentes áreas existentes, aquí se define las tareas y funciones que desempeñan cada uno de los trabajadores dentro del Restaurante Entre Sabores S.R.L

4.1 ORGANIGRAMA

Para el proyecto de negocio de nuestro restaurante “**ENTRE SABORES SRL**”, se muestra el organigrama funcional; así como:

Figura N° 2: Organigrama de Entre Sabores S.R.L



Fuente: Elaboración Propia

4.2 FUNCIONES

GERENTE GENERAL

La persona encargada de asumir la Gerencia tendrá a cargo las siguientes funciones:

- Seleccionar adecuadamente al personal que laborará en la empresa.
- Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Responder ante la justicia, los socios y terceros por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.
- Diagnosticar, Analizar, Planificar, organizar, Dirigir y controlar el trabajo, con todas las áreas de la empresa.
- Acatar los acuerdos desarrollados y pactados con la Junta General de Socios.
- Revisar y Calificar los informes detallados por cada uno de las personas que laboran en la empresa.
- Elaborar la Memoria actual de la Empresa.

EL COCINERO

Selecciona los insumos y prepara los platos de comida en base a la comanda entregada por los mozos dentro de los estándares de calidad y de tiempo previsto en cada caso.

AYUDANTES DE COCINA

Son dos los encargados de preparar los insumos necesarios en su lavado, acondicionamiento, picado, pelado, mezclado para que sea utilizado por el Cocinero y deberán:

- Lavar las vajillas, platos, vasos, cacerolas, ollas, etc.
- Se encargarán de la limpieza y el orden de la cocina del Restaurante.

ÁREA DE VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

LOS MOZOS

Son tres los encargados de realizar la recepción, pre venta, toma de pedido, atención, post venta, considerando las políticas de admisión,

aplicando protocolos correspondientes, así como normas personalizadas de manejo de expectativas de atención.

- Brindaran información y asistencia a los clientes en la selección y promoción de los diferentes tipos de platos según normas del establecimiento.
- Realizaran el cierre de servicio y cierre de salón, de acuerdo a control de inventario y normas de higiene y de seguridad del establecimiento.
- Realizaran la limpieza, desinfección y montaje del salón para el manejo de utensilios y vajilla en general.

ÁREA DE FINANZAS

Estará a cargo de una persona que nos brindará sus servicios y estará vinculado a la coordinación de la caja. Tiene como función la responsabilidad directa todos los estados financieros de la empresa, como también la contabilidad en general y además de ejecutar todas las acciones y funciones para la presentación de los libros contables y estar al día con las obligaciones de la SUNAT y deberá:

- Elaborar, evaluar el presupuesto y los estados financieros de la empresa.
- Realizar el control del inventario.
- Pago de impuestos, tributos y planilla.
- Elaborar el Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y Flujo de caja proyectada.
- Emitirá boletas, facturas.
- Elaborará sus reportes diariamente y alcanzará al Gerente General.
- Si se reciben dólares, verificará dará a conocer el tipo de cambio.

CAPÍTULO V: VENTAJA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Para empezar vamos a definir que es el marketing, el cual es definido como el arte de comercializar los productos y servicios de manera rentable para la empresa, a través de la satisfacción de los clientes. HOFFMAN, K Douglas. (2002).

La Estrategia Comercial es el plan para llevar los productos al mercado y sobrevivir en el tiempo. Para entender ampliamente el concepto de estrategias comerciales es importante desglosarlo, el término estrategia se define como un patrón integrado de actos destinados a alcanzar metas previamente fijadas mediante la coordinación y encauzamiento de los recursos de la empresa. El propósito de la estrategia es el alcanzar una ventaja competitiva duradera que genere buena rentabilidad para la empresa y el término comercial está ligado directamente a la aceptación que el producto tendrá en el mercado. Juntando los dos términos y haciendo inferencia a los conceptos ya mencionados, una estrategia comercial se define como los principios o caminos que una empresa toma para alcanzar sus metas comerciales, es decir, para llevar los productos al mercado sin que se pierdan en el tiempo a través del uso de marketing. (Archieve, 2014)

En este punto vamos a determinar cuáles van a ser nuestras estrategias de marketing, es decir vamos a desarrollar el marketing mix o lo que es conocido como las 4 P.

Antes de comenzar a desarrollar las estrategias pertinentes, es necesario determinar cuál va a ser nuestro público objetivo por esta razón se debe llevar a cabo una segmentación del mercado para conocer realmente a los consumidores, y de este modo aumentar su satisfacción, y aumentar la precisión del marketing. Los criterios que tomaremos en cuenta son:

Criterios demográficos: el primer factor clave de este criterio es la edad porque nos dirigimos hacia un público adulto, que sepa apreciar el servicio y por supuesto la comida ofertada; el segundo factor clave es el sexo, nos dirigimos a hombres y mujeres indistintamente; el tercer factor importante es la ocupación, nuestro público deben ser personas con responsabilidades laborales, lo que implicará que disponen de un nivel económico medio-alto.

Criterios Psicográficos: el primer factor es el estilo de vida puesto que durante la semana la mayor parte de nuestro público objetivo son los trabajadores de los distintos negocios que hay alrededor, son personas con horario partido y por tanto su estilo de vida es el de salir a comer fuera de casa diariamente; nuestro segundo factor son los valores porque nos dirigimos hacia personas con valores parecidos a los nuestros, como son el respeto, la preocupación por la calidad y el buen gusto y el tercer factor es la personalidad ya que nuestros consumidores se caracterizan por tener la mentalidad abierta, atrevida y por tanto que esté dispuesto a probar y descubrir cosas nuevas como la comida novoandina que ofreceremos en nuestro Restaurante Entre Sabores S.R.L.

En resumen gracias a los resultados de las encuestas y al estudio de nuestro mercado podemos llegar a la conclusión que nuestros clientes aceptaran nuestros productos a ofrecer en nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L porque le vamos a brindar a nuestros clientes un servicio de calidad, ofreciéndole alimentos saludables con una mezcla de agradables sabores, en el mejor ambiente para comer.

5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Brindaremos buenos productos que resaltarán la higiene y la formalidad, escogiendo la elaboración de platos novoandinos para crear una tendencia en esta segmentación.

En el servicio respaldaremos los valores considerando:

- Carnes de primera calidad, como es el caso de alpaca y carne de res; aves siendo uno de los principales el pollo; y peces como la trucha; todos estos insumos serán de calidad así como las verduras para garantizar un producto de óptima calidad hacia el cliente.
- Variadas cremas como mayonesa, tártara, rocoto, aceituna, golf.
- Ambiente limpio, iluminado con colores atractivos, televisión, equipo con música sugerida por el cliente, imágenes de los productos a ofrecer y frases alusivas a la alimentación nutricional.
- Personal especializado en la preparación de alimentos gastronómicos.
- Manejo de tiempos para la entrega de los productos.

A continuación mostraremos la preparación de la alpaca a la Parrilla para una porción, el cual será nuestro plato estrella:

Alpaca a la parrilla

Ingredientes:

- 280 gr. Costillar de alpaca (limpio)
- 5 gr. Ají panca (blanqueado, licuado)
- 2 gr. Huacatay
- 1 gr. Chincho
- 25 ml. Sillao.
- 50 ml. vino tinto
- 30 ml. aceite vegetal
- 1 gr. Laurel

Preparación:

- Realizar la mise en place
- Marinar las chuletas con ajo, ají panca, sillao, vino tinto, chincho y huacatay. (1 a 2 horas)
- Enmantequillar un molde; colocar las láminas de oca y rociarle la crema con la leche. Llevar al horno a 160°C por 12 min.
- Sellar las chuletas y agregar la marinada y cocer hasta lograr la consistencia deseada.

ACOMPAÑAMIENTO:

- Servir una rodaja del pastel de papa con las 3 chuletas y decorar con hojas de huacatay.

La carne de alpaca 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 problemas como colesterol elevado en sangre, anemia, obesidad y sobrepeso.

Asimismo, la especialista recomienda la carne de alpaca para aquellos pacientes con enfermedades cardiovasculares, diabetes e hipertensión arterial debido a sus mínimos niveles de colesterol.

En relación con otras carnes, la de estos auquénidos tienen un mayor contenido de proteínas (23.9 %), en comparación con el pollo (21.4 %) y la carne de res (21 %). Asimismo el contenido de grasas también es reducido, ya que en 100 gramos de carne de llama y alpaca se presenta entre 30 a 40 mg de colesterol, mientras que en el pollo es de 88 mg y la de res de 90 mg.

5.2 ESTRATEGIA DE PRECIO

En base a los resultados obtenidos en las encuestas y la estrategia de precios basada en la competencia, la cual consiste en establecer precios que se adecuen a los del mercado, al producto y servicio que nosotros vamos a brindar, el cual va a ser relativamente diferente a los de la competencia debido a que lo que ofrece **ENTRE SABORES S.R.L** será diferente e innovador.

El restaurante maneja precios justos y competitivos, manteniendo el mejor nivel, además se debe tener en cuenta que la ubicación del mismo será en un lugar exclusivo del distrito de Villa El Salvador.

El objetivo es tener cada día más clientes, por lo cual mantendremos nuestro precio y calidad estables. Así esperamos fidelizarnos con nuestros clientes.

Cuadro N° 9: Precios de nuestros productos

Carta "ENTRE SABORES SRL"	S/
ENTRADAS	
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	S/. 6.87
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	S/. 5.50
Causa de arracacha	S/. 6.25
Ocopa de Quinua	S/. 5.55
PLATOS DE FONDO	
Arroz Chaufa de Trigo Andino	S/. 7.98
Alpaca a la parrilla	S/. 9.38
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	S/. 8.83

Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	S/. 11.98
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	S/. 12.19
POSTRES	
crema bavaroise de quinua y frambuesas	S/. 7.87
Crema criolla camotilla con mazamorra	S/. 9.34
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	S/. 10.89
Mousse de lúcuma	S/. 5.39
BEBIDAS	
Batido de aguaymanto	S/. 5.83
Chicha de quinua mamey	S/. 8.83
Chicha de uva y cañihua	S/. 5.83
Maca sour	S/. 5.83
Sour de lucuma	S/. 6.18
Tumbo de frozen	S/. 3.84
Personal(Inca cola, coca cola, agua mineral)	S/. 3.24
Litro(Inca cola, coca cola, agua mineral)	S/. 4.80

Fuente: Elaboración Propia

5.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

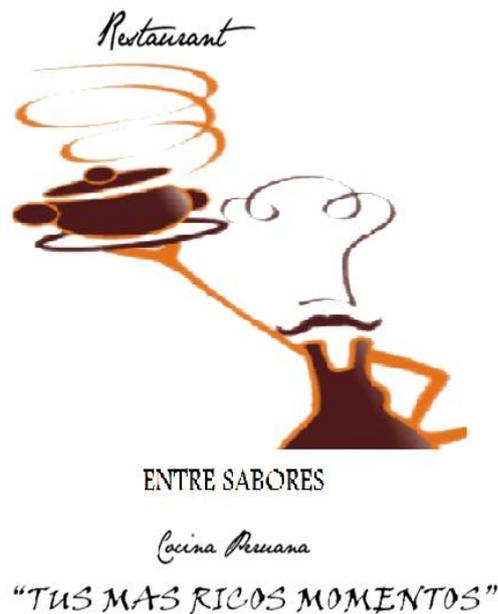
Las estrategias de promoción son las habilidades, acciones y destrezas a utilizar para dar a conocer, informar o recordar nuestro producto a nuestros consumidores, por ello para poder lanzar nuestro producto al mercado vamos a utilizar las siguientes herramientas de promoción:

- **AFICHES:** Los cuales serán colocados en puntos estratégicos del distrito de Villa el Salvador como son: mercados del distrito (Plaza Villa Sur), Ovalo de la Mujer, Municipalidad de Villa el Salvador y diferentes mercados y casas aledaños teniendo estos los lugares mayor afluencia de público y cercanía a la ubicación de nuestro negocio el cual estará ubicado en la Av. Maria Reich cruce con el paradero sedapal a dos cuadras del paradero las Brisas.

- **VOLANTES:** los cuales serán repartidos en todo el distrito de Villa el Salvador, donde se mostrara la ubicación de nuestro restaurante, platos a servir, promociones y precios de nuestros platos.
- **PÁGINA WEB Y REDES SOCIALES:** acorde con los avances tecnológicos, nuestros clientes nos encontraran en nuestra página web <http://www.entresabores.com.pe> y en las redes sociales como twitter y facebook.
- **DEGUSTACIÓN:** se realizara la degustación de algunos platos en lugares estratégicos de villa e salvador sobre todo en las afueras de nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L.

El logo del restaurante que se encontrara en la fachada y en la carta será el siguiente:

Imagen N° 3: Logotipo de restaurante Entre Sabores S.R.L



Fuente: Elaboración Propia

La creación de nuestro logotipo es un símbolo que nos servirá para identificar nuestro negocio por ello nuestro restaurante entre sabores llevara como logotipo la imagen de un cocinero quien será el encargado de preparar

nuestros riquísimos y nutritivos platos novoandinos además de una olla lo cual representa el recipiente para sancochar o guisar los alimentos que vamos a brindar y nuestra frase TUS MAS RICOS MOMENTOS lo cual será nuestro objetivo diario con nuestro cliente brindarle el más rico momento.

Así mismo tendremos estrategias de Promoción para fidelizar a nuestros clientes y atraer nuevos clientes:

- **OFERTAS:** los días miércoles se ofrecerán un conjunto de platos a un precio menor de lo que costaría comprar los platos por separados.
- **DESCUENTOS:** se le aplicara un descuento del 20% a los clientes que estén cumpliendo años por ser una fecha única y especial solo tendrán que mostrar su D.N.I
- **CUPONES:** por cada seis compras consecutivas en nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L se le entregara un cupón a los clientes para que lo puedan canjear por un postre gratis en la próxima compra.
- **REGALOS:** nuestro restaurante regalara en el día de tu cumpleaños un postre de cortesía.

5.4 ESTRATEGIA DE PLAZA

La estrategia de Plaza o distribución se refiere a los medios de distribución o canales adecuados por los cuales el cliente podrá tener acceso a los productos que se ofrecen. Esto incluye: Puntos de venta o de atención, almacenamiento, formas de distribución, intermediarios, todo aquello con lo que la empresa garantizará que el consumidor pueda tener posesión del producto. Nuestra estrategia de plaza o distribución va a consistir en lograr vender y ofrecer nuestros productos a los consumidores, así como en determinar la forma en que nuestros productos serán trasladados hacia nuestros comensales en nuestro restaurante el cual estará ubicado en la Av. Maria Reich cruce con el paradero sedapal a dos cuadras del paradero sedapal. Nuestras estrategias que vamos a aplicar relacionadas a la plaza y distribución son:

- Ofrecer nuestros productos vía internet, la ventaja principal de la venta online es que aumentaran exponencialmente la cobertura de potenciales clientes ya que el territorio es mucho mayor pudiendo llegar a cualquier cliente independientemente de su ubicación, por unos costes fijos muy bajos.
- Llamadas telefónicas, y hacer uso de intermediarios (delivery) y de ese modo lograr una mayor cobertura de nuestros productos.

Figura N° 3: Canal de distribución para nuestro servicio



Fuente: Elaboración Propia

5.5 ESTRATEGIA DE PERSONAS

Uno de los factores más importantes en nuestra empresa son las personas tanto las personas que trabajan con nosotros como las personas que consumen nuestros productos (clientes) por ello nuestra estrategia de personas será brindar atención personalizada a nuestros clientes y para poder lograrlo debemos desarrollar un verdadero proceso de servicio al cliente desde el primer contacto que tenga el cliente con nuestra empresa hasta el momento del seguimiento, que debe culminar con la fidelización y recomendación por parte de nuestro cliente.

Nuestros trabajadores se detendrán a hablar con la mayor cantidad de mesas que sea posible, para asegurarnos de que están disfrutando de sus alimentos porque a los clientes les gusta ver que ponemos interés en ellos y por eso es muy importante apartar unos minutos para saludar y conversar con ellos, pequeñas donaciones de nuestro tiempo demuestran que nuestros clientes nos importan y harán que los comensales regresen.

5.6 ESTRATEGIA DE PROCESOS

La estrategia de Procesos de nuestro restaurante se basara en mejorar el proceso de atención para que los clientes puedan recibir un buen servicio, y éste variará en función de las peticiones de los clientes y de la agilidad de los trabajadores.

Una de las políticas del restaurante es que los clientes esperen lo mínimo posible para ser atendidos. Aunque para poder elaborar los platos es necesario un determinado tiempo de realización, que variará en función de la dificultad del plato, se procurará que sea el mínimo.

A continuación vamos a dar algunas posibles soluciones para amenizar la espera necesaria de los clientes:

- Una vez que los clientes se encuentren sentados, el restaurante les pondrá a su disposición la carta con los 21 productos que ofrecemos entre ellos los platos de entrada, los platos de fondo, los postres y las bebidas.
- El restaurante estará dotado de una pantalla de televisión en el que aparecerá información del restaurante, como los servicios que ofrecemos, los descuentos, los menús, etc.
- Entre la entrega de la carta y la toma del pedido, los camareros ofrecerán a los clientes aperitivos, a cuenta del restaurante. De esta forma intentaremos que la espera del cliente sea lo más agradable posible.

Una vez llevada a cabo nuestra estrategia de proceso de servicio al cliente, nos brindará dos ventajas:

- Personalización en el servicio, lograremos que el cliente se sienta como en casa y genere sentido de pertenencia con nuestro establecimiento desencadenando a futuro en recomendaciones positivas en su círculo de influencia.
- Un adecuado proceso de servicio al cliente nos garantizara un aumento

en las ventas.

Dentro de las estrategias de proceso de servicio al cliente tenemos:

1. Dar una buena imagen, nos permitirá generar confianza con el cliente tanto del producto como del servicio.
2. Dar un saludo cordial, darles la bienvenida a nuestros clientes.
3. Generar empatía con el cliente, en esta fase los meseros deben demostrar interés por el cliente tanto en el lenguaje verbal como en el lenguaje no verbal.
4. Dirigir al cliente a la mesa asignada, una vez recibidos los clientes es importante dirigir al cliente hacia una mesa limpia y desocupada y no esperar a que el cliente decida, ya que si me anticipo a la decisión del cliente puedo lograr: atención más personalizada, si estoy en horas de poca afluencia puedo ubicar a los clientes en lugares estratégicos permitiendo dar un servicio más ágil.
5. Entregar el menú en las manos, Al momento de entregar es importante generar un contacto visual con el cliente y sugerir entradas, platos de fondo, bebidas o postres mientras los clientes leen el menú.
6. Tomar el pedido, es importante ser organizados y mantener siempre una referencia para no equivocarnos al momento del servir los platos.
7. Servir al cliente, es importante que de existir niños, sean ellos los primeros en ser atendidos, y los platos de los adultos salgan todos al mismo tiempo, dependiendo si son entradas o platos fuertes, siempre manteniendo un control en el tiempo de despacho de pedidos.
8. Visitas de cortesía, durante todo el proceso de servicio es importante desarrollar visitas de cortesía que me permitan identificar si el sabor, textura o servicio de las opciones gastronómicas han sido las adecuadas, se recomienda dos visitas de cortesía (una luego de entregar los platos fuertes y la otra antes de finalizar el servicio), cuando se realicen estas visitas de cortesía es importante aprovechar el momento para retirar la vajilla.
9. Estar pendiente de nuestro cliente, estar siempre pendiente de nuestro

cliente implica identificar el tipo de elección gastronómica y poder sugerir un café o un postre.

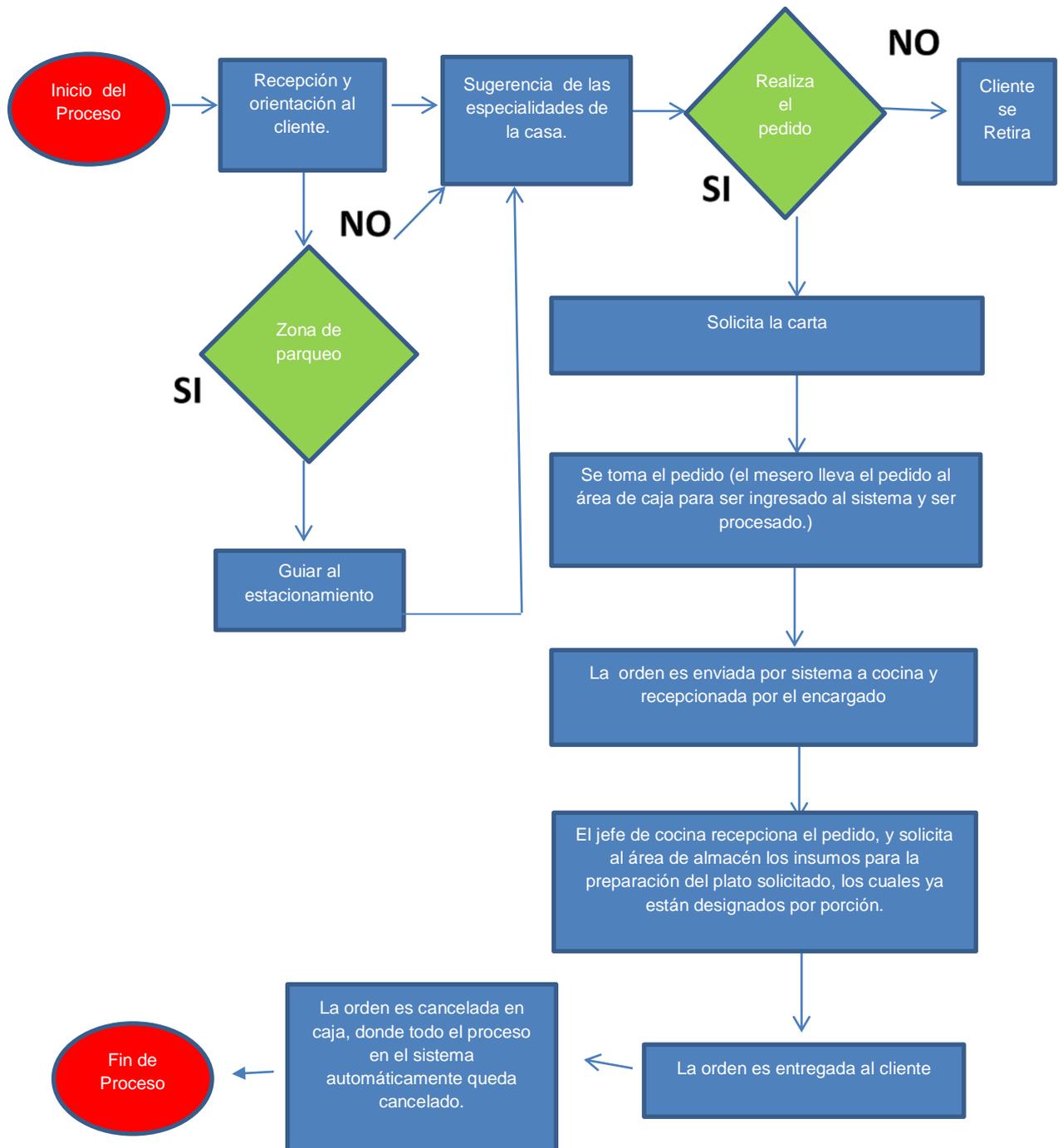
10. Entregar la cuenta, cuando el cliente haya solicitado la cuenta es importante despejar cualquier duda, de la misma manera que durante todo el servicio, hay que estar pendientes que la cuenta no exceda los 5 minutos de entrega desde el momento en que lo solicitó.
11. Finalizar la atención, una vez que se canceló la cuenta, es momento de agradecer a los clientes por preferirnos e invitarlos a regresar, recordando siempre que los últimos 30 segundos son igual de importantes que los primeros 30 segundos.

CAPITULO VI ANÁLISIS DEL PROCESO PRODUCTIVO

6.1 DISEÑO DEL PRODUCTO O DEL SERVICIO

El diseño de servicio de nuestro negocio para la creación y puesta en marcha del restaurante Entre Sabores S.R.L se lleva a cabo de la siguiente manera:

Figura N° 4: Diseño de servicio del “Restaurante Entre Sabores EIRL”



Fuente: Elaboración Propia

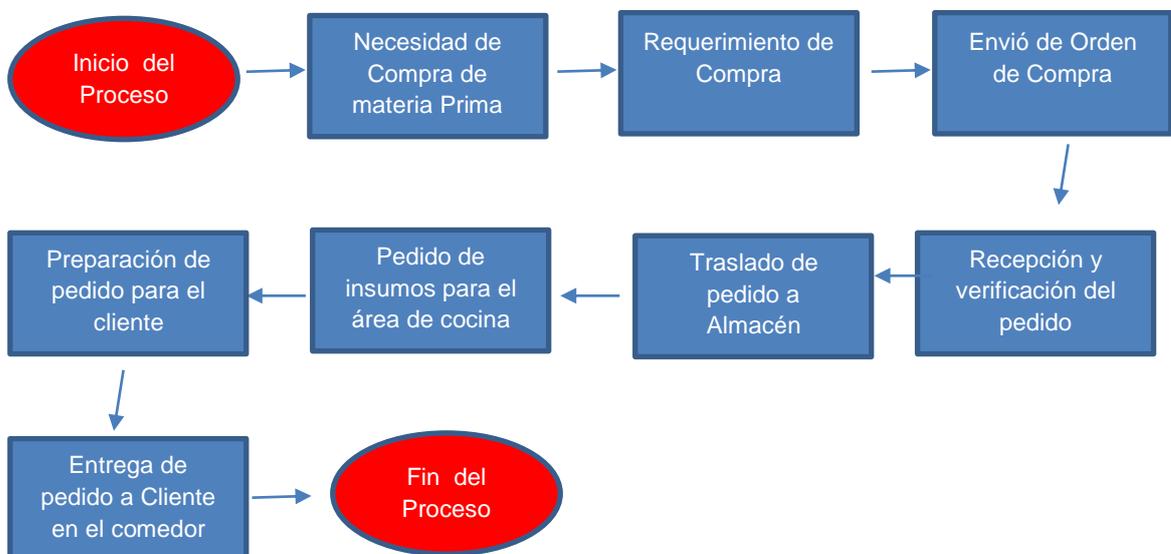
6.2 PROCESO PRODUCTIVO

En nuestro proceso productivo del restaurante Entre sabores S.R.L hay dos etapas: la pre producción y la producción. La primera que es pre producción consta de: recepción de las materias primas (insumos), almacenaje, sistemas de refrigeración, finalmente lavado y desinfectado de los alimentos. En la segunda etapa que es producción es donde se cocinan las materias primas para finalmente distribuir los platos hacia el comedor donde esperan los comensales.

Para este proceso es necesario saber las diferentes localizaciones en las que se desarrolla las diferentes actividades:

- Almacén y Compras: se realiza la compra de las materias primas (insumos), se recepciona, se almacena y se distribuye.
- Cocina: en este lugar nuestra materia prima se transforma en los platos que ofrece nuestro restaurante.
- Comedor. es aquí donde le damos el servicio a nuestro cliente, por lo que esto se traduce en una venta.

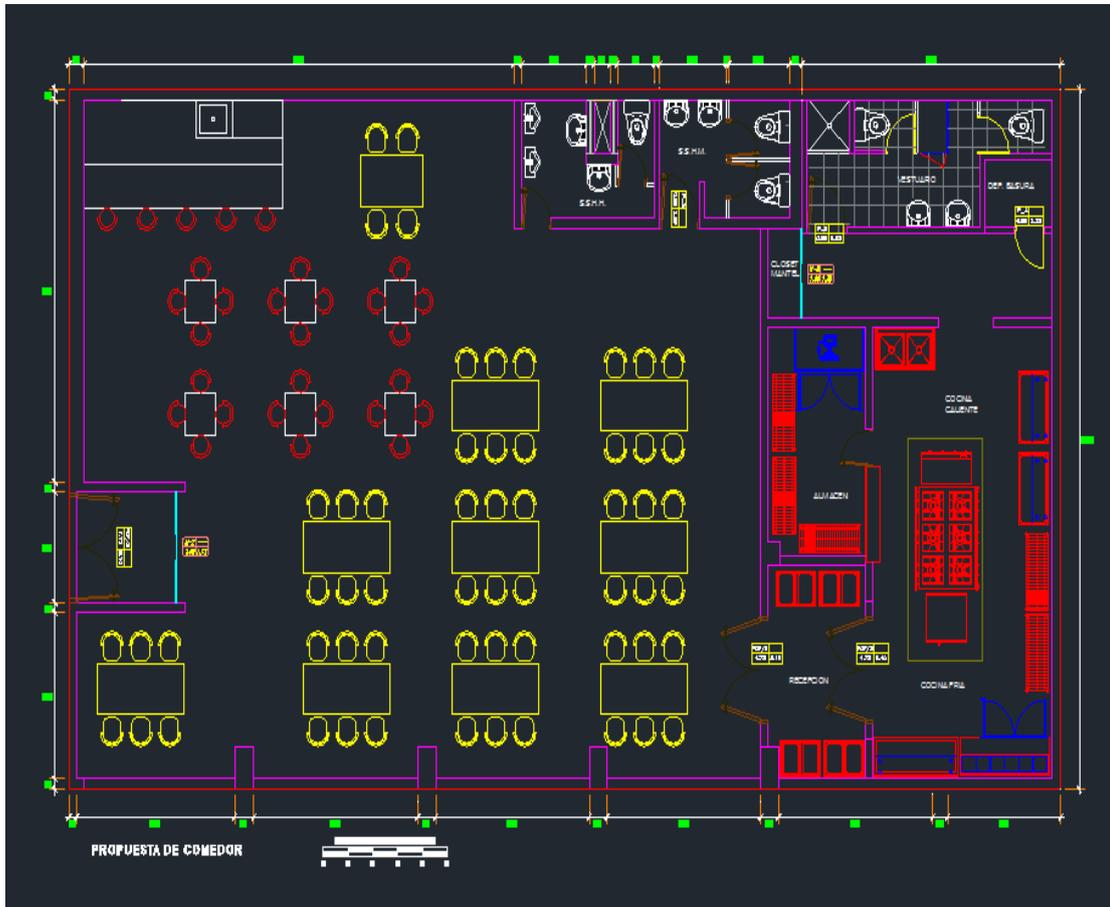
Figura N° 5: Proceso productivo del “Restaurante Entre Sabores EIRL”



Fuente: Elaboración Propia

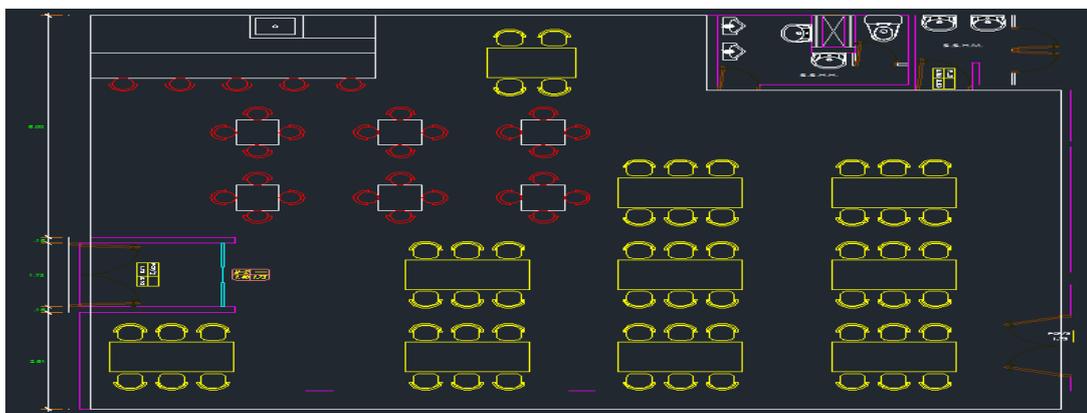
6.3 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ÁREA DE TRABAJO

Imagen N° 4: Plano general de La empresa "Entre Sabores S.R.L "



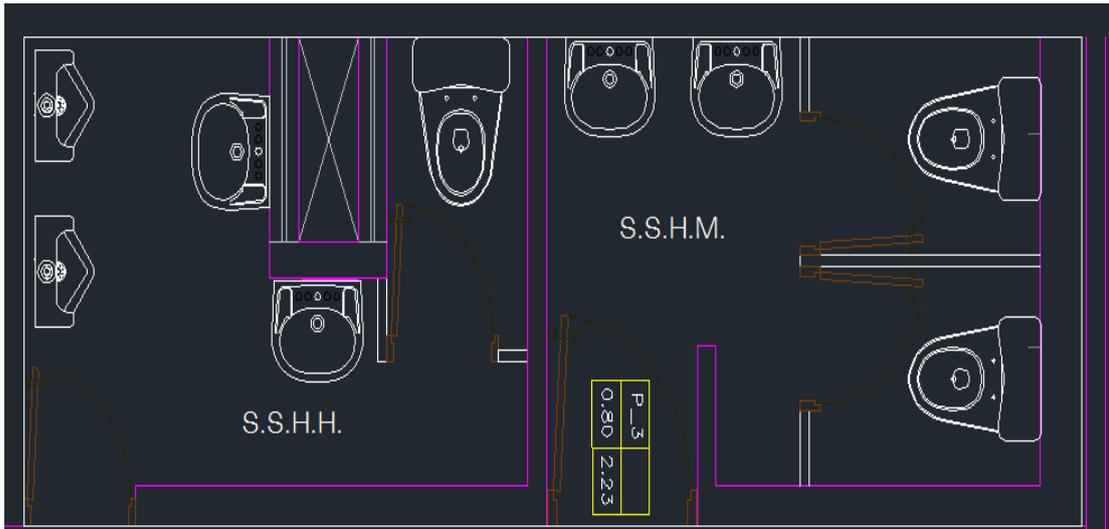
Fuente: Elaboración Propia

Imagen N° 5: Plano específico del Comedor



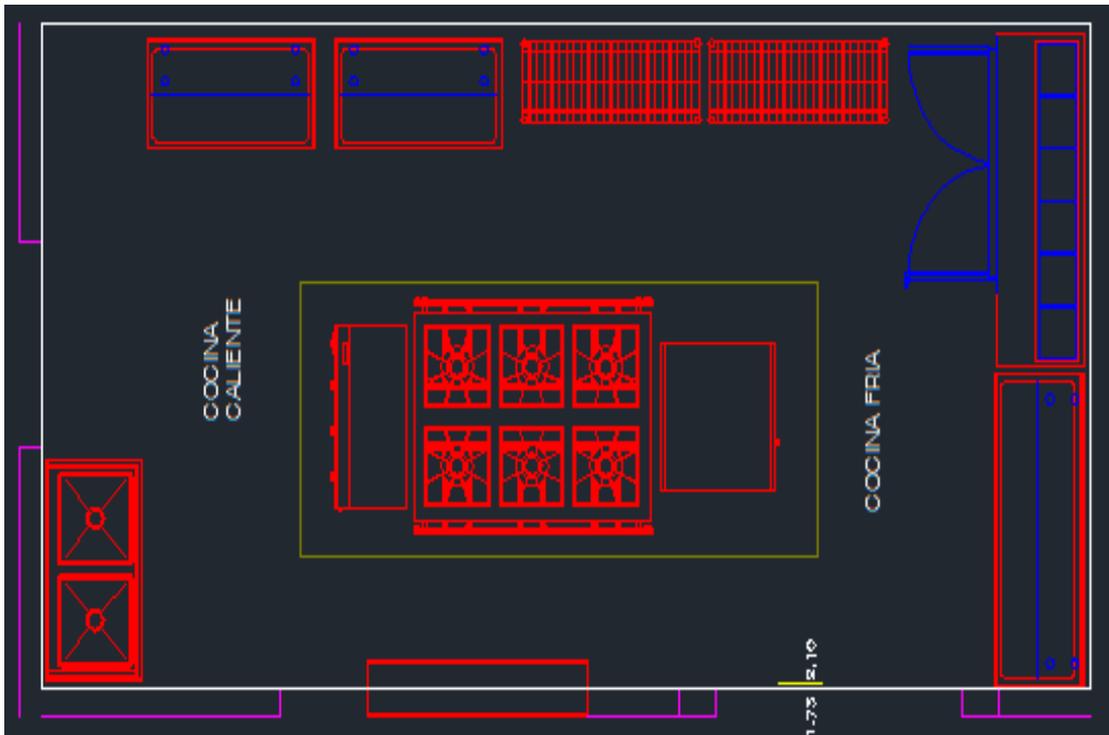
Fuente: Elaboración Propia

Imagen N° 6: Plano específico de los servicios higiénicos



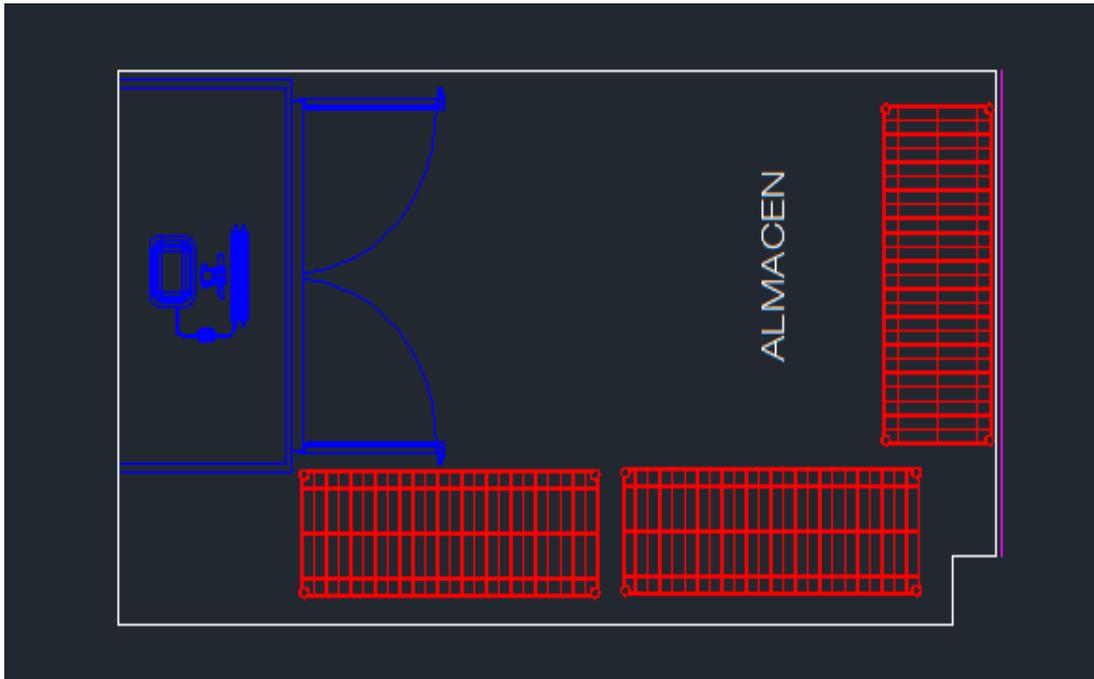
Fuente: Elaboración Propia

Imagen N° 7: Plano específico de la Cocina



Fuente: Elaboración Propia

Imagen N° 8: Plano específico del Almacén:



Fuente: elaboración propia

Este diseño se origina desde la distribución de los ambientes de acuerdo al área de nuestro local; para lo cual se tiene que tener en cuenta la ubicación de la cocina; área de comedor, servicios higiénicos, almacén, zona de artículos de limpieza.

6.4 CÁLCULO DE MATERIALES

El cálculo de materiales/ insumos nos va a servir para poder calcular la cantidad de materia prima requerida que nos va a permitir garantizar la elaboración de nuestros productos en el tiempo fijado, con las condiciones y especificaciones requeridas. Además, nos permite adquirir los insumos necesarios para iniciar un proceso de producción, reduciéndose el riesgo de compras excesivas.

A continuación se detalla el cálculo de los insumos de: los platos de entrada, platos de fondo, postres y refrescos, de acuerdo a la receta estándar:

CUADRO N° 10: Calculo de insumos Producto 1

Macedonia a la Papa Seca con Tubérculos Andinos y Jamón Serrano	Proporción
papa seca	0.040 gr
olluco	0.020 gr
mashua	0.030 gr
oca	0.030 gr
apio	0.010 gr
cebolla	0.008 gr
mayonesa	0.010 gr
Huevo	0.020 gr
mostaza	0.005 gr
aceite	0.010 ml
perejil	0.002 gr
comino	0.001 gr
jamón	0.070 gr
tomillo	0.010 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 11: Calculo de insumos producto 2

Ensalada mix de lechuga con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	Proporción
pollo	0.040 gr
quinua	0.040 gr
lechuga org.verde	0.003 gr
lechuga org. Morada	0.003 gr
harina	0.030 gr
huevo	0.060 gr
jamon serrano	0.015 gr
aguaymanto	0.015 ml
queso fresco ahumado	0.015 gr
aceite	0.050 ml



algarrobina	0.010 ml
vinagre	0.003 ml
azúcar	0.020 gr
margarina	0.015 gr

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 12: Calculo de insumos producto 3

Causa de Arracacha	Proporción
Arracha	0.150 gr
Limón	0.007 gr
Aceite	0.010 gr
cuy	0.100 gr
Huevo de codorniz	0.010 gr
Cebolla	0.005 gr
Mayonesa	0.020 gr
Pimiento	0.010 gr
otros	1



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 13: Calculo de insumos producto 4

Ocopa de Quinua	Proporción
quinua	0.050 gr
queso fresco	0.030 gr
huacatay	0.010 gr
aceite	0.005 ml
mani	0.010 gr
cebolla	0.005 gr
aji amarillo	0.020 gr
papa coctel	0.100 gr
lechuga	0.005 gr
aceituna	0.002 gr
huevo	0.010 gr
leche	0.100 ml
sal	0.002 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 14: Calculo de insumos producto 5

Arroz Chaufa de Trigo Andino	Proporción
trigo	0.120 gr
cerdo	0.150 gr
ajos	0.002 gr
kion	0.005 gr
Jolantao	0.060 gr
frejoles chinos	0.070 gr
huevo	0.040 gr
cebolla china	0.005 gr
aceite	0.020 ml
mensi	0.003 gr
aceite ajonjoli	0.005 ml
canela china	0.003 gr
salsa de soya	0.006 ml
pimienta	0.001 gr
sal	0.005 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 15: Calculo de insumos producto 6

Alpaca a la Parrilla	Proporción
costillar de alpaca	0.280 gr
aji panca	0.005 gr
huacatay	0.002 gr
chincho	0.001 gr
sillao	0.002 ml
vino tinto	0.005 ml



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 16: Calculo de insumos producto 7

Cordero Ahumado a la Plancha, con Ollucos al Zapallo Loche y Compota de Rocoto	Proporción
cordero	0.160 gr
aceite	0.020 ml
olluco	0.08 gr
zapallo loche	0.06 gr
zapallo macre	0.09 gr
cebolla	0.02 gr
ajos	0.003 gr
aji amarillo	0.015 gr
margarina	0.015 gr
leche evaporada	0.08 ml
rocoto	0.02 gr
azúcar	0.04 gr
camote	0.003 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 17: Calculo de insumos producto 8

Magret de Pato en Salsa de Aguaymanto y Pastel de Mashwa	Proporción
Pechuga de pato	0.22 gr
Azúcar	0.03 gr
Vinagre	0.02 ml
Aguaymanto	0.05 gr
mantequilla	0.015 gr
Mashwa	0.100 gr
Crema de leche	0.090 ml
Huevo	0.040 gr
Otros	1



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 18: Calculo de insumos producto 9

Lomo de Alpaca con Risotto Verde de Trigo y Salsa de Pimienta Molle	Proporción
lomo de alpaca	0.16 gr
aceite de oliva	0.01 ml
pimienta de molle	0.01 gr
mantequilla	0.03 gr
trigo	0.08 gr
cebolla	0.005 gr
ajos	0.003 gr
vino blanco	0.01 ml
queso parmesano	0.005 gr
esparragos	0.03 gr
crema de leche	0.02 ml
sal	0.005 gr
vino tinto	0.01 ml
espinaca	0.02 gr
tomillo	0.005 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 19: Calculo de insumos producto 10

Crema Bavaroise de Quinoa y Frambuesas	Proporción
leche fresca	0.2 ml
vainilla	0.004 ml
huevo	0.04 gr
azúcar	0.05 gr
colapez	0.003 gr
crema de leche	0.18 ml
quinua	0.04 gr
kirsch	0.005 gr
clis de frambuesa	0.005 gr
azúcar	0.07 gr
colapez	0.002 gr
frambuesas	0.4 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 20: Calculo de insumos producto 11

Crema Criolla Camotilla con Mazamorra	Proporción
leche fresca	0.3 ml
manzana criolla	0.05 gr
ralladura de limón	0.001 gr
ralladura de naranja	0.001 gr
azúcar blanca	0.12 gr
papas camotillo	0.12 gr
huevo (yema)	0.1 gr
crema de leche	0.08 ml
maiz morado	0.06 gr
chuño	0.005 gr
melocotón	0.07 gr
otros	1



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 21: Calculo de insumos producto 12

Chesscake de Aguaymanto y Papa Amarilla	Proporción
Galleta vainilla	0.1 gr
Margarina	0.06 gr
Aguaymanto	0.04 gr
Azúcar	0.025 gr
Queso crema	0.09 gr
Papa amarilla	0.08 gr
Huevo (yema)	0.01 gr
leche condensada	0.08 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 22: Calculo de insumos producto 13

Mousse de Lúcumas	Proporción
harina	0.045 gr
huevo (clara)	0.045 gr
azúcar	0.095 gr
lúcuma	0.075 gr
colapiz	0.005 gr
chantilly	0.002 gr
leche fresca	0.075 ml
cocoa	0.02 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 23: Calculo de insumos producto 14

Batido de Aguaymanto	Proporción
Aguaymanto	0.5 gr
Agua	0.3 ml
Azúcar	0.1 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 24: Calculo de insumos producto 15

Chicha de Quinua Mamey	Proporción
Quinua	0.5 gr
Agua	0.3 ml
Azúcar	0.1 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 25: Calculo de insumos producto 16

Chicha de Uva y Cañihua	Proporción
Quinua	0.5 gr
Agua	0.3 ml
Azúcar	0.1 gr



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 26: Calculo de insumos producto 17

Maca Sour	Proporción
Maca	0.500 gr
Agua	0.300 ml
Azúcar	0.100 gr



Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 27: Calculo de insumos producto 18

Sour de Lúcumá	Proporción
Lúcumá	0.350 gr
Azúcar	0.100 gr
Agua	0.250 ml



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 28: Calculo de insumos producto 19

Tumbo de Frozen	Proporción
Tumbo	0.200 gr
Azúcar	0.050 gr
Agua	0.250 ml



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 29: Calculo de insumos producto 20

GASEOSAS	PROPORCIÓN
Personal	0.5 litro
Litro	1 litro



Fuente: Elaboración Propia

6.5 DETERMINACIÓN DE MÁQUINAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

Para la puesta en marcha de nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L. son necesarios las siguientes maquinas, herramientas y equipos para poder brindar un servicio y productos adecuados y de calidad.

A continuación se detallan las maquinas, herramientas y equipos necesarios para el funcionamiento del restaurante.

6.5.1 Para las máquinas

Cuadro N° 30: Calculo de maquinaria de cocina

MAQUINARIA DE COCINA			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Cocina modelo Rosita	1	6,700.00	6,700.00
Refrigeradora	1	1,800.00	1,800.00
Congeladora	1	2,000.00	2,000.00
Campana extractora	1	630.00	630.00
Parrilla a carbón	1	350.00	350.00
Caja Registradora	1	3,150.00	3,150.00
Total S/.			14,630.00

Fuente: Elaboración Propia

6.5.2 Para las herramientas y equipos

Cuadro N° 31: Calculo de equipos de cocina

EQUIPOS DE COCINA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Licuada Oster 3 velocidades	3	300.00	900.00
Juego de ollas de acero y barro	2	2,800.00	5,600.00
Cuchillo electrico	1	70.00	70.00

Exprimidora	1	100.00	100.00
Televisor LCD	2	1,600.00	3,200.00
servilleteros	15	4.00	60.00
Ventiladores	6	200.00	1,200.00
Equipo de Sonido	1	600.00	600.00
Anaqueles para almacén	4	300.00	1,200.00
Hervidor	1	100.00	100.00
Total S/.			13,030.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 32: Calculo de equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Computadora	2	1,500.00	3,000.00
escritorio	1	800.00	800.00
Impresora	1	700.00	700.00
Total S/.			4,500.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 33: Calculo de utensilios de cocina

UTENSILIOS DE COCINA				
CONCEPTO	CONT. PAQ	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Coladeras de aluminio (juegos)		5	7.00	35
Tabla de picar		2	10.00	20
Cuchillos		3	10.00	30
Envases para las salsas		15	2.00	30
Envases para condimentos		15	3.00	45
Javas para las frutas, verduras		4	30.00	120

Jarras de vidrio	15 unidades	15	7.00	105
Escurreidor Grande		2	10.00	20
Escurreidor Mediano		3	6.00	18
Cuchillo - hacha		3	35.00	105
Exprimidor		2	3.50	7
Platos para entradas	60 unidades	60	4.00	240
Platos de fondos	60 unidades	60	7.00	420
Platos de postres	60 unidades	60	3.00	180
Porta utensilios		2	7.00	14
Mesa para la elaboración		1	400.00	400
Exhibidor de cremas	12 unidades	1	8.00	8
Vasos descartables	100 unidades	5	5.00	25
Platos descartables	100 unidades	1	20.00	20
Papel aluminio	1	5	10.00	50
Servilletas	100 unidades	30	2.00	60
Recipientes para las frutas (congeladora)	12 unidades	1	60.00	60
Recipientes para los insumos	12 unidades	6	15.00	90
Total S/.				2,102.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 34: Calculo de utensilios de limpieza

ÚTILES DE LIMPIEZA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Fregador	2	10.00	20.00
Escobas	3	10.00	30.00
Recogedor	3	5.00	15.00
Trapeadores	3	8.00	24.00
Bolsas para basura	100	0.10	10.00
Guantes (limpieza)	100	1.00	100.00
Desinfectantes Cloro	30	5.00	150.00
Aerosoles	3	10.00	30.00
Estropajos	3	10.00	30.00
Escobilla para baño	3	4.00	12.00
Jabón Liquido	10	10.00	100.00
Basurero	10	15.00	150.00
Papel higiénico	30	3.50	105.00
Detergente	6	5.00	30.00
Total			806.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 35: Calculo de uniformes

UNIFORMES			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Gorros solo personal de cocina	3	10.00	30.00
Guantes quirurgicos para alimentos (caja 50 unidades)	2	30.00	60.00
Polos	7	15.00	105.00
Uniforme de cocina	3	50.00	150.00
Uniforme de salón	4	60.00	240.00
Total S/.			585.00

Fuente: Elaboración Propia

6.5.3 Organización de las personas en el proceso productivo

El proceso productivo del restaurante tendrá como inicio la recepción de los clientes por parte de los meseros, ofreciéndoles una ubicación cómoda y acorde a sus expectativas y necesidades.

Después de ubicado el cliente y sus acompañantes, se presentarán las cartas, las cuales contienen los diferentes platos y se ofrecerá un tiempo prudencial para que puedan realizar su elección.

El mesero se encargará de tomar los pedidos, luego de tomar el pedido se dirigirá a la cocina con la orden, donde se establece un tiempo límite de 8 minutos para su preparación y entrega, luego de recibida la orden. Pasado este tiempo el mesero servirá el pedido en la mesa del cliente y deberá estar pendiente de cualquier solicitud adicional, tal como servilletas, pedido de salsa adicional, bebidas, cubiertos, etc.

Para finalizar el proceso, el mesero llevará la cuenta al cliente, quien cancela su pedido con cualquiera de los medios de pago disponibles.

CAPÍTULO VII: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

El objetivo del presente capítulo está enfocado en presentar de manera clara y detallada la inversión de los elementos que participan en la Estructura Financiera, a fin de conocer de manera precisa los costos y gastos en lo que el proyecto incurrirá.

Partiendo de este análisis y con ayuda de indicadores de rentabilidad se presentaran criterios de evaluación que sirvan de bases estable y confiable para la toma de decisiones.

7.1 PRESUPUESTO DE VENTAS E INGRESOS

Cuadro N° 36: Estimación de ventas diaria

Estimación Diaria de Entradas		
Descripción	Cantidad diaria	Precio (S/.)
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	10.00	6.87
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	10.00	5.50
Causa de arracacha	15.00	6.25
Ocopa de Quinua	15.00	5.55
TOTAL	50	

Estimación Diaria de Platos de Fondo		
Descripción	Cantidad diaria	Precio (S/.)
Arroz Chaufa de Trigo Andino	15.00	7.98
Alpaca a la parrilla	15.00	9.38
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	10.00	8.83
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	6.00	11.98
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	4.00	12.19
TOTAL	50	

Estimación Diaria de Postres		
Descripción	Cantidad diaria	Precio (S/.)
crema bavaoise de quinua y frambuesas	10	7.87
Crema criolla camotilla con mazamorra	15	9.34
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	10	10.89
Mousse de lúcuma	15	5.39
TOTAL	50	

Estimación Diaria de Bebidas Gaseosas		
Descripción	Cantidad diaria	Precio (S/.)
Batido de aguaymanto	5	5.83
Chicha de quinua mamey	5	8.83
Chicha de uva y cañihua	10	5.83
Maca sour	5	5.83
Sour de lucuma	5	6.18
Tumbo de frozen	5	3.84
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	7	3.24
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	8	4.80
TOTAL	50	

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 37: Estimación de Ventas mensuales en cantidades													
Cuadro N° 37: Estimación mensual de Entradas													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	4258
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	4258
Causa de arracacha	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
Ocopa de Quinua	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
TOTAL	1500	1545	1591	1639	1688	1739	1791	1845	1900	1957	2016	2076	21288
Estimación Mensual de Platos de Fondo													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Arroz Chaufa de Trigo Andino	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
Alpaca a la parrilla	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
allucos al zapallo loche y compota de rocoto	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	4258
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	180	185	191	197	203	209	215	221	228	235	242	249	2555
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	120	124	127	131	135	139	143	148	152	157	161	166	1703
TOTAL	1500	1545	1591	1639	1688	1739	1791	1845	1900	1957	2016	2076	21288
Estimación Mensual de Postres													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
crema bavaroise de quinua y frambuesas	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	4258
Crema criolla camotilla con mazamorra	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	4258
Mousse de lúcuma	450	464	477	492	506	522	537	553	570	587	605	623	6386
TOTAL	1500	1545	1591	1639	1688	1739	1791	1845	1900	1957	2016	2076	21288
Estimación Mensual de Bebidas Gaseosas													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Batido de aguaymanto	150	155	159	164	169	174	179	184	190	196	202	208	1900
Chicha de quinua mamey	150	155	159	164	169	174	179	184	190	196	202	208	1900
Chicha de uva y cañihua	300	309	318	328	338	348	358	369	380	391	403	415	3800
Maca sour	150	155	159	164	169	174	179	184	190	196	202	208	1900
Sour de lúcuma	150	155	159	164	169	174	179	184	190	196	202	208	1900
Tumbo de frozen	150	155	159	164	169	174	179	184	190	196	202	208	1900
Personal (Coca cola, inka kola, agua mineral)	210	216	223	229	236	243	251	258	266	274	282	291	2660
Familiar (Coca cola, inka kola, agua mineral)	240	247	255	262	270	278	287	295	304	313	323	332	3040
TOTAL	1500	1545	1591	1639	1688	1739	1791	1845	1900	1957	2016	2076	19002

Cuadro N° 38: Estimación de Ventas mensuales en unidades monetarias													
Ventas de Entradas Mensuales													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	2,060.64	2,122.46	2,186.13	2,251.72	2,319.27	2,388.85	2,460.51	2,534.33	2,610.36	2,688.67	2,769.33	2,852.41	29,244.66
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	1,651.32	2,122.46	2,186.13	2,251.72	2,319.27	2,388.85	2,460.51	2,534.33	2,610.36	2,688.67	2,769.33	2,852.41	28,835.34
Causa de arracacha	2,476.98	3,183.69	3,279.20	3,377.58	3,478.90	3,583.27	3,690.77	3,801.49	3,915.54	4,033.00	4,153.99	4,278.61	43,253.02
Ocopa de Quinua	2,476.98	3,183.69	3,279.20	3,377.58	3,478.90	3,583.27	3,690.77	3,801.49	3,915.54	4,033.00	4,153.99	4,278.61	43,253.02
TOTAL	8,665.92	10,612.30	10,930.66	11,258.58	11,596.34	11,944.23	12,302.56	12,671.64	13,051.79	13,443.34	13,846.64	14,262.04	144,586.04
Ventas de Platos Mensuales													
Meses	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	ene-18	feb-18	TOTAL
Arroz Chaufa de Trigo Andino	3,593.16	3,700.95	3,811.98	3,926.34	4,044.13	4,165.46	4,290.42	4,419.13	4,551.71	4,688.26	4,828.91	4,973.77	50,994.23
Alpaca a la parrilla	3,593.16	3,700.95	3,811.98	3,926.34	4,044.13	4,165.46	4,290.42	4,419.13	4,551.71	4,688.26	4,828.91	4,973.77	50,994.23
cerdo ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	2,395.44	2,467.30	2,541.32	2,617.56	2,696.09	2,776.97	2,860.28	2,946.09	3,034.47	3,125.51	3,219.27	3,315.85	33,996.16
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	1,437.26	1,480.38	1,524.79	1,570.54	1,617.65	1,666.18	1,716.17	1,767.65	1,820.68	1,875.30	1,931.56	1,989.51	20,397.69
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	958.18	986.92	1,016.53	1,047.02	1,078.44	1,110.79	1,144.11	1,178.44	1,213.79	1,250.20	1,287.71	1,326.34	13,598.46
TOTAL S/.	11,977.20	12,336.52	12,706.61	13,087.81	13,480.44	13,884.86	14,301.40	14,730.45	15,172.36	15,627.53	16,096.36	16,579.25	169,980.78
Estimación Mensual de Postres													
Meses	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	ene-18	feb-18	TOTAL
crema bavaroise de quinua y frambuesas	2,362.32	2,433.19	2,506.19	2,581.37	2,658.81	2,738.58	2,820.73	2,905.36	2,992.52	3,082.29	3,174.76	3,270.00	33,526.12
Crema criolla camotilla con mazamorra	3,543.48	3,649.78	3,759.28	3,872.06	3,988.22	4,107.86	4,231.10	4,358.03	4,488.77	4,623.44	4,762.14	4,905.01	50,289.17
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	2,362.32	2,433.19	2,506.19	2,581.37	2,658.81	2,738.58	2,820.73	2,905.36	2,992.52	3,082.29	3,174.76	3,270.00	33,526.12
Mousse de lúcuma	3,543.48	3,649.78	3,759.28	3,872.06	3,988.22	4,107.86	4,231.10	4,358.03	4,488.77	4,623.44	4,762.14	4,905.01	50,289.17
TOTAL	11,811.60	12,165.95	12,530.93	12,906.85	13,294.06	13,692.88	14,103.67	14,526.78	14,962.58	15,411.46	15,873.80	16,350.02	167,630.58
Estimación Mensual de Bebidas Gaseosas													
Meses	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	ene-18	feb-18	TOTAL
Batido de aguaymanto	486.00	500.58	515.60	531.07	547.00	563.41	580.31	597.72	615.65	634.12	653.14	672.74	6,897.33
Chicha de quinua mamey	486.00	500.58	515.60	531.07	547.00	563.41	580.31	597.72	615.65	634.12	653.14	672.74	6,897.33
Chicha de uva y cañihua	972.00	1,001.16	1,031.19	1,062.13	1,093.99	1,126.81	1,160.62	1,195.44	1,231.30	1,268.24	1,306.29	1,345.48	13,794.65
Maca sour	486.00	500.58	515.60	531.07	547.00	563.41	580.31	597.72	615.65	634.12	653.14	672.74	6,897.33
Sour de lúcuma	486.00	500.58	515.60	531.07	547.00	563.41	580.31	597.72	615.65	634.12	653.14	672.74	6,897.33
Tumbo de frozen	486.00	500.58	515.60	531.07	547.00	563.41	580.31	597.72	615.65	634.12	653.14	672.74	6,897.33
Personal (Coca cola, inka kola, agua mineral)	680.40	700.81	721.84	743.49	765.80	788.77	812.43	836.81	861.91	887.77	914.40	941.83	9,656.26
Familiar (Coca cola, inka kola, agua mineral)	1,152.00	1,186.56	1,222.16	1,258.82	1,296.59	1,335.48	1,375.55	1,416.81	1,459.32	1,503.10	1,548.19	1,594.64	16,349.22
TOTAL	5,234.40	5,391.43	5,553.17	5,719.77	5,891.36	6,068.10	6,250.15	6,437.65	6,630.78	6,829.70	7,034.60	7,245.63	74,286.76
TOTAL INGRESOS	37,689.12	40,506.19	41,721.38	42,973.02	44,262.21	45,590.08	46,957.78	48,366.51	49,817.51	51,312.03	52,851.39	54,436.93	556,484.15

7.2 PRESUPUESTO DE COSTOS

El presupuesto de costos ha sido calculado empleando la sumatoria de los costos fijos y costos variables. Entre los costos fijos tenemos el pago al personal, costos de alquiler, y entre los costos variables la receta estándar de cada plato ofrecido en la carta (Anexo 2)

Costos Fijos:

Cuadro N° 37: Gastos de personal

GASTOS DE PERSONAL							
CARGOS	CANTIDAD	REMUNERACIÓN BRUTA	TOTAL DE PAGOS	APORTES DEL EMPLEADOR ESSALUD 9%	APORTES DEL EMPLEADO ONP 13%	REMUNERACION NETA	PAGOS TOTALES DEL EMPLEADOR
Gerente General	1	1800	1800	162	234	1566	1962
Cocinero	1	1000	1000	90	130	870	1090
Ayudantes de Cocina	2	850	1700	153	221	1479	1853
Mozos	3	850	2550	229.5	331.5	2218.5	2779.5
cajero	1	1000	1000	90	130	870	1090
Totales	8	5500	8050	724.5	1046.5	7003.5	8774.5

Fuente: *Elaboración Propia*

Cuadro N° 38: Gastos operativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total S/.
Impresión de facturas y boletas	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Alquiler del local	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
Mantenimiento de cuenta de ahorros	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	120.00
Gas	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
Luz	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00	2,040.00
Agua	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Teléfono, internet y cable	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Total S/.	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	20,400.00								

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 39: Gastos de limpieza

ÚTILES DE LIMPIEZA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Fregador	2	10.00	20.00
Escobas	3	10.00	30.00
Recogedor	3	5.00	15.00
Trapeadores	3	8.00	24.00
Bolsas para basura	100	0.10	10.00
Guantes (limpieza)	100	1.00	100.00
Desinfectantes Cloro	30	5.00	150.00
Aerosoles	3	10.00	30.00
Estropajos	3	10.00	30.00
Escobilla para baño	3	4.00	12.00
Jabon Liquido	10	10.00	100.00
Basurero	10	15.00	150.00
Papel higienico	30	3.50	105.00
Detergente	6	5.00	30.00
Total			806.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 40: Gastos fijos mensuales

Total Gastos mensuales	
Gastos de Personal	S/.8,774.50
Gastos Operativos	S/.1,700.00
Gastos de Limpieza	S/.806.00
Total Gastos mensuales	S/.11,280.50

Fuente: elaboración propia

Los gastos fijos totales mensuales son de S/14, 713.50, este gasto será dividido entre el total de los productos a brindar en un mes para poder hallar el gasto fijo de cada plato:

Cuadro N° 41: Estimación mensual de productos

Estimación de Entradas		
Descripción	Cantidad diaria	Cantidad mensual
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	10.00	300.00
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	10.00	300.00
Causa de arracacha	15.00	450.00
Ocopa de Quinua	15.00	450.00
TOTAL	50	1500
Estimación de Platos de Fondo		
Descripción	Cantidad diaria	Cantidad mensual
Arroz Chaufa de Trigo Andino	15.00	450.00
Alpaca a la parrilla	15.00	450.00
cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	10.00	300.00
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	6.00	180.00
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	4.00	120.00
TOTAL	50	1500

Estimación de Postres		
Descripción	Cantidad diaria	Cantidad mensual
crema bavaroise de quinua y frambuesas	10	300
Crema criolla camotilla con mazamorra	15	450
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	10	300
Mousse de lúcuma	15	450
TOTAL	50	1500
Estimación de Bebidas Gaseosas		
Descripción	Cantidad diaria	Cantidad mensual
Batido de aguaymanto	5	150
Chicha de quinua mamey	5	150
Chicha de uva y cañihua	10	300
Maca sour	5	150
Sour de lucuma	5	150
Tumbo de frozen	5	150
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	7	210
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	8	240
TOTAL	50	1500

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 42: Costo fijo unitario

TOTAL DE PLATOS		6000
TOTAL GASTOS MENSUALES		11280.50
GASTO POR PLATO		1.88

Fuente: Elaboración Propia

El gasto fijo de cada plato es de S/.188 por lo tanto le aumentaremos a costo variable un costo fijo de S/.2.00 para poder hallar el costo total.

Costos Variables: Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa, varían en proporción directa al volumen de ventas, tal es el caso de las mercaderías (Anexo 2)

Cuadro N° 43: Costos Variables

Macedonia a la papa Seca Tubérculos Andinos y Jamón Serrano	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
papa seca	0.040	6	gr	0.24
olluco	0.020	4	gr	0.08
mashua	0.030	4	gr	0.12
oca	0.030	5	gr	0.15
apio	0.010	6	gr	0.06
cebolla	0.008	2	gr	0.02
mayonesa	0.010	6	gr	0.06
Huevo	0.020	4	gr	0.08
mostaza	0.005	4	gr	0.02
aceite	0.010	6	ml	0.06
perejil	0.002	1.5	gr	0.003
comino	0.001	35	gr	0.04
jamón	0.070	35	gr	2.45
tomillo	0.010	35	gr	0.35
Total				3.72

Fuente: Elaboración Propia

Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
pollo	0.040	8	gr	0.32
quinua	0.040	10	gr	0.4
lechuga org.verde	0.003	1	gr	0.003
lechuga org. Morada	0.003	3	gr	0.009
harina	0.030	4	gr	0.12
huevo	0.060	4	gr	0.24
jamon serrano	0.015	35	gr	0.525
aguaymanto	0.015	8	gr	0.12
queso fresco ahumado	0.015	15	gr	0.225
aceite	0.050	6	ml	0.3
algarrobina	0.010	10	ml	0.1
vinagre	0.003	5	ml	0.015
azúcar	0.020	3	gr	0.06
margarina	0.015	10	gr	0.15
Total				2.59

Fuente: elaboración propia

Causa de arracacha	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Arracha	0.150	6.00	gr.	0.9
Limón	0.007	3.00	ml.	0.021
Aceite	0.010	6.00	ml.	0.06
cuy	0.100	18.00	gr.	1.8
Huevo de codorniz	0.010	10.00	gr.	0.1
Cebolla	0.005	3.00	gr.	0.015
Mayonesa	0.020	8.00	gr.	0.16
Pimiento	0.010	5.00	gr.	0.05

otros	1.000	0.10		0.1
Total				3.21

Fuente: Elaboración Propia

Ocopa de Quinua	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
quinua	0.050	10	gr.	0.5
queso fresco	0.030	15	gr.	0.45
huacatay	0.010	4	gr.	0.04
aceite	0.005	6	ml.	0.03
mani	0.010	10	gr.	0.1
cebolla	0.005	2	gr.	0.01
aji amarillo	0.020	6	gr.	0.12
papa coctel	0.100	6	gr.	0.6
lechuga	0.005	12	gr.	0.06
aceituna	0.002	15	gr.	0.03
huevo	0.010	4	gr.	0.04
leche	0.100	6.4	ml.	0.64
sal	0.002	1	gr.	0.002
Total				2.62

Fuente: Elaboración Propia

Arroz Chaufa de Trigo Andino	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
trigo	0.120	6	gr	0.72
cerdo	0.150	15	gr	2.25
ajos	0.002	6	gr	0.012
kion	0.005	4	gr	0.02
Jolantao	0.060	10	gr	0.6
frejoles chinos	0.070	6	gr	0.42
huevo	0.040	4	gr	0.16

cebolla china	0.005	2	gr	0.01
aceite	0.020	6	ml	0.12
mensi	0.003	7	gr	0.021
aceite ajonjoli	0.005	10	ml	0.05
canela china	0.003	60	gr	0.18
salsa de soya	0.006	8.5	ml	0.051
pimienta	0.001	35	mg	0.035
sal	0.005	1	mg	0.01
Total				4.65

Fuente: Elaboración Propia

Alpaca a la parrilla	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
costillar de alpaca	0.280	20.00	gr.	5.6
aji panca	0.005	22.00	gr.	0.11
huacatay	0.002	6.67	gr.	0.01334
chincho	0.001	8.33	gr.	0.00833
sillao	0.002	5.00	ml.	0.01
vino tinto	0.005	15.00	ml.	0.075
Total				5.82

Fuente: Elaboración Propia

Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
cordero	0.160	20	gr	3.2
aceite	0.020	6	ml	0.12
olluco	0.080	4	gr	0.32
zapallo loche	0.060	5	gr	0.3
zapallo macre	0.090	4	gr	0.36
cebolla	0.020	3	gr	0.06

ajos	0.003	12	gr	0.036
aji amarillo	0.015	5	gr	0.075
margarina	0.015	10	gr	0.15
leche evaporada	0.080	6.4	ml	0.512
rocoto	0.020	5	gr	0.1
azúcar	0.040	3	gr	0.12
camote	0.003	2	gr	0.006
Total				5.36

Fuente: Elaboración Propia

Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Pechuga de pato	0.220	22.00	unds.	4.84
Azúcar	0.030	3.00	gr.	0.09
Vinagre	0.020	6.00	ml.	0.12
Aguaymanto	0.050	10.00	gr.	0.5
mantequilla	0.015	15.00	gr.	0.225
Mashwa	0.100	5.00	gr.	0.5
Crema de leche	0.090	15.00	ml.	1.35
Huevo	0.040	4.00	gr.	0.16
Otros	1.000	0.20		0.2
Total				7.99

Fuente: Elaboración Propia

lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
lomo de alpaca	0.160	35	gr.	5.6
aceite de oliva	0.010	15	ml.	0.15
pimienta de molle	0.010	14	gr.	0.14

mantequilla	0.030	15	gr.	0.45
trigo	0.080	8	gr.	0.64
cebolla	0.005	2	gr.	0.01
ajos	0.003	5	gr.	0.015
vino blanco	0.010	7	ml.	0.07
queso parmesano	0.005	40	gr.	0.2
esparragos	0.030	5	gr.	0.15
crema de leche	0.020	15	ml.	0.3
sal	0.005	1.2	gr.	0.006
vino tinto	0.010	15	ml.	0.15
espinaca	0.020	4	gr.	0.08
tomillo	0.005	40	gr.	0.2
Total				8.16

Fuente: Elaboración Propia

Crema Bavaroise de Quinua y Frambuesas	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
leche fresca	0.200	5	ml.	1
vainilla	0.004	8	ml.	0.032
huevo	0.040	4	gr.	0.16
azúcar	0.050	3	gr.	0.15
colapez	0.003	60	gr.	0.18
crema de leche	0.180	12	ml.	2.16
quinua	0.040	10	ml.	0.4
kirsch	0.005	15	ml.	0.075
clis de frambuesa	0.005	15.00		0.075
azúcar	0.070	3.00	gr.	0.21
colapez	0.002	60.00	gr.	0.12
frambuesas	0.400		gr.	0
Total				4.56

Fuente: elaboración propia

Crema criolla camotilla con mazamorra	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
leche fresca	0.3	8.00	ml.	2.4
manzana criolla	0.05	3.00	gr.	0.15
ralladura de limón	0.001	4.00	gr.	0.004
ralladura de naranja	0.001	4.00	gr.	0.004
azúcar blanca	0.12	3.00	gr.	0.36
papas camotillo	0.12	4.00	gr.	0.48
huevo (yema)	0.1	4.00	unds.	0.4
crema de leche	0.08	12.00	ml.	0.96
maiz morado	0.06	4.00	gr.	0.24
chuño	0.005	5.00	gr.	0.025
melocotón	0.07	8.00	gr.	0.56
otros	1	0.20		0.2
Total				5.78

Fuente: Elaboración Propia

Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	Proporción	Costo por Kl./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Galleta vainilla	0.1	8.00	gr.	0.8
Margarina	0.06	8.00	gr.	0.48
Aguaymanto	0.04	10.00	gr.	0.4
Azúcar	0.025	3.00	gr.	0.075
Queso crema	0.09	40.00	gr.	3.6
Papa amarilla	0.08	3.00	gr.	0.24
Huevo (yema)	0.01	4.00	unds	0.04
leche condensada	0.08	18.00	ml.	1.44
Total				7.08

Fuente: Elaboración Propia

Mousse de lúcumá	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
harina	0.045	6	gr.	0.27
huevo (clara)	0.045	4	gr.	0.18
azúcar	0.095	3	gr.	0.285
lúcumá	0.075	10	gr.	0.75
colapiz	0.005	60	gr.	0.3
chantilly	0.002	15	ml.	0.03
leche fresca	0.075	5	ml.	0.375
cocoa	0.020	15	gr.	0.3
Total				2.49

Fuente: Elaboración Propia

Batido de Aguaymanto	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Aguaymanto	0.500	5.00	KI	2.5000
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600
Azúcar	0.100	3.00	KI	0.3000
Total				2.86

Fuente: Elaboración Propia

Chicha de quinua mamey	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Quinua	0.500	10.00	KI	5.0000
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600
Azúcar	0.100	3.00	KI	0.3000
Total				5.36

Fuente: Elaboración Propia

Chicha de uva y cañihua	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
uva	0.500	5.00	KI	2.5000
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600
Azúcar	0.100	3.00	KI	0.3000
Total				2.86

Fuente: Elaboración Propia

Maca sour	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Maca	0.500	5.00	KI	2.5000
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600
Azúcar	0.100	3.00	KI	0.3000
Total				2.86

Fuente: Elaboración Propia

Sour de lúcuma	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Lúcuma	0.350	8.00	KI	2.8000
Azúcar	0.100	3.00	KI	0.3000
Agua	0.250	0.20	Lt.	0.0500
Total				3.15

Fuente: Elaboración Propia

Tumbo de frozen	Proporción	Costo por KI./ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Tumbo	0.200	5.00	KI	1.0000
Azucar	0.050	3.00	KI	0.1500
Agua	0.250	0.20	Lt.	0.0500
Total				1.20

Fuente: Elaboración Propia

Gaseosas	Proporción	Costo por KI./ Lt. (\$/.)	Unidad de media	Costo por Unidad
Personal	0.5	3.5	Lt.	1.7500
Total				1.75
Litro	1	3.5	Lt.	3.5000
Total				3.50

Fuente: Elaboración Propia

7.3 PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Una vez que se ha investigado el mercado al que se pretende ingresar, Los condicionantes técnicos, establecimiento de estrategias, aspectos legales y la estructura organizacional, se procede a determinar el monto necesario para la ejecución del proyecto y su financiamiento.

Para calcular la Inversión Total requerida para la implementación el Restaurante Entre Sabores S.R.L, resulta ineludible conocer los valores totales de los rubros que esta comprende, como son: Activos fijos, Activos diferidos, y capital de trabajo.

Activos Fijos: constituyen parte del patrimonio de la empresa que no puede ser objeto de comercialización, son bienes que ayudan a garantizar las operaciones normales del proyecto, caracterizadas por perder valor monetario con el transcurrir del tiempo a causa del deterioro natural o por el desarrollo tecnológico.

Cuadro N° 44: Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Maquinaria	S/.	14,630.00
Equipos de Cocina	S/.	13,030.00
Equipos de Oficina	S/.	4,500.00
Utensilios de Cocina	S/.	2,102.00
TOTAL	S/.	34,262.00

Fuente: Elaboración Propia

Activos diferidos: Los activos diferidos son pagos realizados por adelantado cualquiera sea su naturaleza, necesarios para poner en marcha el proyecto, entre los cuales podemos anotar por concepto del estudio de factibilidad y los gastos de constitución.

Cuadro N° 45: Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS		
DESCRIPCION	IMPORTE	
Costo del estudio	S/.	300.00
Gastos de Constitución	S/.	1,434.40
Implementación del Local	S/.	11,945.00
Software	S/.	1,700.00
TOTAL	S/.	13,679.40

Fuente: Elaboración Propia

Capital de trabajo: corresponde a la cantidad de dinero requerida para que la empresa pueda funcionar normalmente durante un cierto periodo de tiempo, antes de generar ingresos por la prestación de servicios. Para efectos del proyecto, se considera necesario contar con capital de trabajo para un mes de actividad, dinero que será empleado en la compra de mercadería/insumos, gastos administrativos y de ventas.

Cuadro N° 46: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION	IMPORTE	
Insumos	S/.	24,845.97
Gastos Administrativos	S/.	1,700.00
Gatos de Ventas	S/.	9,580.50
TOTAL	S/.	36,126.47

Fuente: Elaboración Propia

Una vez hallado los valores totales de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo podemos hallar la inversión cuyo monto es de S/. 95,497.60

Cuadro N° 47: Inversión total

INVERSIÓN TOTAL		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Activos Fijos	S/.	34,262.00
Activos Diferidos	S/.	13,679.40
Capital de Trabajo	S/.	36,126.47
TOTAL	S/.	84,067.87

Fuente: Elaboración Propia

Después de calcular el monto total requerido para que la empresa empiece a funcionar, es importante conocer las fuentes existentes para obtener financiamiento, estas son, aporte directo por parte de los tres socios, crédito por identidades financieras.

Para el efecto el proyecto se ha optado por la línea de crédito comercial del banco, con el cual se financiara el 40% de la inversión, mientras que el 60% restante se lo hará con recursos propios.

INVERSIÓN TOTAL	
DESCRIPCIÓN	IMPORTE
Capital Propio 60%	S/. 50,440.72
Financiamiento 40%	S/. 33,627.15
TOTAL	S/. 84,067.87

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 48: Capital Propio

CAPITAL PROPIO	
DESCRIPCIÓN	IMPORTE
Socio 1	S/. 16,813.57
Socio 2	S/. 16,813.57
Socio 3	S/. 16,813.57
TOTAL	S/. 50,440.72

Fuente: Elaboración Propia

7.3.1 Cálculo de costo unitario y del precio

Para la determinación del costo unitario y del precio se ha considerado utilizar la fórmula del Margen de Contribución; para lo cual primero se calcula el costo de los insumos que se necesitan para su elaboración + los costos fijos.

Estimación de Entradas			
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	3.72	2.00	5.72
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	2.59	2.00	4.59
Causa de arracacha	3.21	2.00	5.21

Ocopa de Quinoa	2.62	2.00	4.62
Estimación de Platos de Fondo			
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total
Arroz Chaufa de Trigo Andino	4.65	2.00	6.65
Alpaca a la parrilla	5.82	2.00	7.82
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	5.36	2.00	7.36
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	7.99	2.00	9.99
Lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	8.16	2.00	10.16
Estimación de Postres			
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total
crema bavaoise de quinua y frambuesas	4.56	2.00	6.56
Crema criolla camotilla con mazamorra	5.78	2.00	7.78
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	7.08	2.00	9.08
Mousse de lúcuma	2.49	2.00	4.49
Estimación de Bebidas Gaseosas			
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total
Batido de aguaymanto	2.86	2.00	4.86
Chicha de quinua mamey	5.36	2.00	7.36
Chicha de uva y cañihua	2.86	2.00	4.86
Maca sour	2.86	2.00	4.86
Sour de lucuma	3.15	2.00	5.15

Tumbo de frozen	1.20	2.00	3.20
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	0.70	2.00	2.70
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	2.00	2.00	4.00

Fuente: Elaboración Propia

Aplicamos la fórmula del margen de contribución: $\text{Precio} = \frac{\text{Coste Total}}{(1 - \% \text{margen que se desea ganar } 40\%)}$ para poder establecer nuestro precio de mercado.

Estimación de Entradas				
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total	Margen de contribución 20 %
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano.	3.72	2.00	5.72	6.87
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	2.59	2.00	4.59	5.50
Causa de arracacha	3.21	2.00	5.21	6.25
Ocopa de Quinua	2.62	2.00	4.62	5.55
Estimación de Platos de Fondo				
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total	Margen de contribución 20 %
Arroz Chaufa de Trigo Andino	4.65	2.00	6.65	7.98
Alpaca a la parrilla	5.82	2.00	7.82	9.38
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y	5.36	2.00	7.36	8.83

compota de rocoto.				
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	7.99	2.00	9.99	11.98
Lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	8.16	2.00	10.16	12.19

Estimación de Postres				
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total	Margen de contribución 20 %
crema bavaroise de quinua y frambuesas	4.56	2.00	6.56	7.87
Crema criolla camotilla con mazamorra	5.78	2.00	7.78	9.34
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	7.08	2.00	9.08	10.89
Mousse de lúcuma	2.49	2.00	4.49	5.39
Estimación de Bebidas Gaseosas				
Descripción	Costo de Insumos	Costo Fijo	Costo total	Margen de contribución
Batido de aguaymanto	2.86	2.00	4.86	5.83
Chicha de quinua mamey	5.36	2.00	7.36	8.83
Chicha de uva y cañihua	2.86	2.00	4.86	5.83
Maca sour	2.86	2.00	4.86	5.83
Sour de lucuma	3.15	2.00	5.15	6.18
Tumbo de frozen	1.20	2.00	3.20	3.84
Personal (Coca cola, inka kola, agua mineral)	0.70	2.00	2.70	3.24
Familiar (Coca cola, inka kola, agua mineral)	2.00	2.00	4.00	4.80

Fuente: Elaboración Propia

7.3.2 Cálculo del punto de equilibrio

El método del punto de equilibrio es aquel donde los ingresos totales se igualan a los Costos totales; constituye una poderosa herramienta matemática para determinar los volúmenes de producción necesarios para cubrir los costos de una actividad económica es decir vendiendo por encima de dicho punto se obtiene beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Para proceder con el cálculo del punto de equilibrio vamos a hallar el precio de venta por carta debido a que somos un Restaurante y nuestros productos se basan en la carta que ofrecemos al cliente es decir hallaremos el precio de venta por carta la cual está compuesta por nuestros 21 productos entre entradas, platos de fondo, postres y bebidas. De la misma manera hallaremos el costo de venta por carta.

Cuadro N° 49: Precio de Venta Unitario

PRECIO DE VENTA UNITARIO POR CARTA	
Entradas	Precio (S/.)
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	9.26
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	7.36
Causa de arracacha	8.39
Ocopa de Quinua	7.42
Platos de Fondo	Precio (S/.)
Arroz Chaufa de Trigo Andino	10.81
Alpaca a la parrilla	12.74
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	11.98
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	16.36

lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	16.65
Postres	Precio (S/.)
crema bavaroise de quinua y frambuesas	10.65
Crema criolla camotilla con mazamorra	12.69
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	14.84
Mousse de lúcuma	7.20
Bebidas, Gaseosas	Precio (S/.)
Batido de aguaymanto	7.82
Chicha de quinua mamey	11.98
Chicha de uva y cañihua	7.82
Maca sour	7.82
Sour de lucuma	8.30
Tumbo de frozen	5.05
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	4.22
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	6.38
PRECIOS DE VENTA TOTAL POR CARTA	205.74

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 50: Costo de Venta Unitario

COSTO DE VENTA UNITARIO POR CARTA	
Entradas	Precio (S/.)
Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	3.72
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	2.59
Causa de arracacha	3.21
Ocopa de Quinua	2.62
Platos de Fondo	Precio (S/.)
Arroz Chaufa de Trigo Andino	4.65
Alpaca a la parrilla	5.82

Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	5.36
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	7.99
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	8.16
Postres	Precio (S/.)
crema bavaroise de quinua y frambuesas	4.56
Crema criolla camotilla con mazamorra	5.78
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	7.08
Mousse de lúcuma	2.49
Bebidas, Gaseosas	Precio (S/.)
Batido de aguaymanto	2.86
Chicha de quinua mamey	5.36
Chicha de uva y cañihua	2.86
Maca sour	2.86
Sour de lúcuma	3.15
Tumbo de frozen	1.20
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	1.75
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	3.50
COSTOS DE VENTA TOTAL POR CARTA	87.56

Fuente: Elaboración Propia

Punto de Equilibrio = C. Fijos/ P. Venta Unitario - C. de Venta Unitario

Punto de Equilibrio = S/.11, 280.50/ 205.74 - 87.56 =95.2

Punto de Equilibrio = 174 cartas

Recordemos que cada carta de nuestro restaurante Entre Sabores S.R.L contiene 21 productos entre entradas, platos de fondo, postres y bebidas.

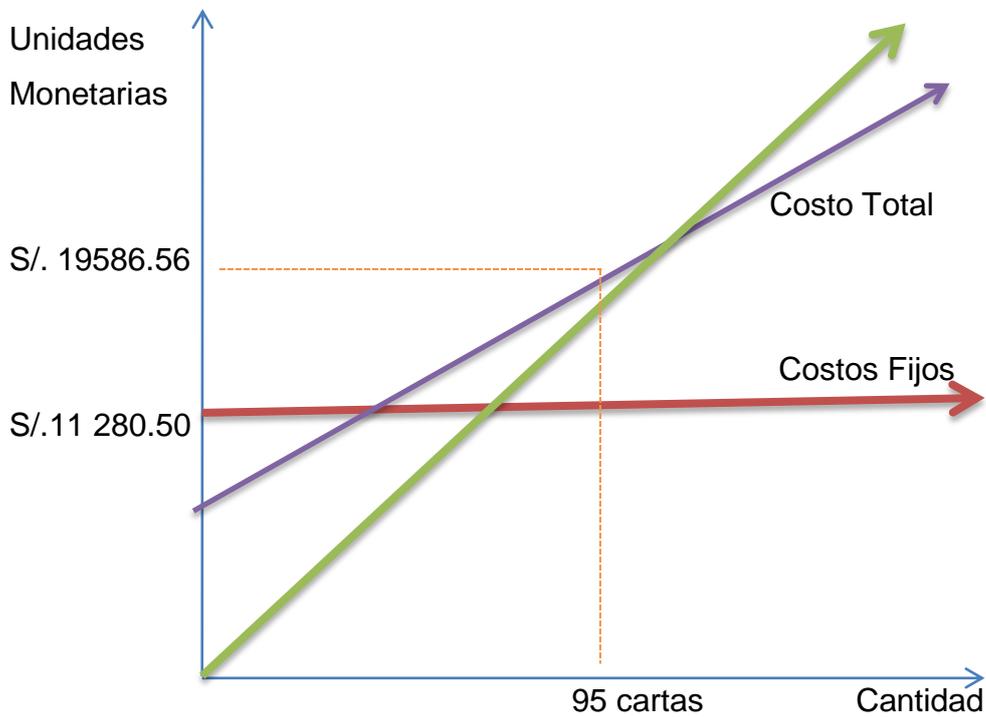
Punto de Equilibrio Unidades monetarias= C. Fijos/ 1- (C. V u/P.V u)

Punto de Equilibrio = S/.11, 280.50/ (1- (S/.87.5/ S/.205.74)

Punto de Equilibrio = S/ 19, 586.56

Procedemos a elaborar el grafico de punto de Equilibrio

Figura N° 6: Punto de equilibrio



Fuente: Elaboración Propia

Gracias al análisis del punto de equilibrio podemos decir que se necesita vender 95 cartas al mes, es decir debemos de vender diario un promedio de tres cartas de nuestro Restaurante ENTRE SABORES S.R.L la cual contiene cada una de nuestras cartas los 21 productos que ofrecemos a nuestros clientes.

Para que los ingresos sean iguales a los costos es necesario vender 95 cartas al mes esto significa vender 1995 productos entre entradas, platos de fondo, postres y bebidas de nuestro Restaurante Entre Sabores S.R.L puesto que cada una de nuestras cartas contienen 21 productos de esta manera podemos

saber que a partir de la venta del producto numero 1996 estaremos generando ganancias.

Cuadro N° 51: Cantidad de equilibrio al mes

Macedonia a la papa seca con tubérculos andinos y jamón serrano	95
Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	95
Causa de arracacha	95
Ocopa de Quinua	95
Arroz Chaufa de Trigo Andino	95
Alpaca a la parrilla	95
Cordero ahumado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	95
Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	95
lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimienta molle	95
crema bavaroise de quinua y frambuesas	95
Crema criolla camotilla con mazamorra	95
Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	95
Mousse de lúcuma	95
Batido de aguaymanto	95
Chicha de quinua mamey	95
Chicha de uva y cañihua	95
Maca sour	95
Sour de lucuma	95
Tumbo de frozen	95
Personal (Coca cola,inka kola, agua mineral)	95
Familiar (Coca cola,inka kola, agua mineral)	95
TOTAL	1995 Platos

Fuente: Elaboración Propia

7.4 ANÁLISIS FINANCIERO

El objetivo del presente capítulo está enfocado en presentar de manera clara y detallada la inversión y financiamiento de los elementos que participan en la Estructura Financiera, a fin de conocer de manera precisa los costos y gastos en lo que el proyecto incurrirá. Partiendo de este análisis y con ayuda de indicadores de rentabilidad se presentaran criterios de evaluación que sirvan de bases estable y confiable para la toma de decisiones.

7.4.1 El Estado de resultados proyectado

Cuadro N° 52: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS										
AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ventas	S/556,484.15	S/584,308.36	S/613,523.78	S/644,199.97	S/676,409.96	S/710,230.46	S/745,741.99	S/783,029.08	S/822,180.54	S/863,289.57
Costo de Venta	-S/393,707.63	-S/413,393.02	-S/434,062.67	-S/455,765.80	-S/478,554.09	-S/502,481.80	-S/527,605.89	-S/553,986.18	-S/581,685.49	-S/610,769.76
UTILIDAD BRUTA	S/162,776.52	S/170,915.34	S/179,461.11	S/188,434.16	S/197,855.87	S/207,748.67	S/218,136.10	S/229,042.91	S/240,495.05	S/252,519.80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/20,400.00									
GASTOS DE VENTA	-S/123,740.50									
UTILIDAD OPERATIVA	S/18,636.02	S/26,774.84	S/35,320.61	S/44,293.66	S/53,715.37	S/63,608.17	S/73,995.60	S/84,902.41	S/96,354.55	S/108,379.30
GASTOS FINANCIEROS (INTE)	-S/3,540.91	-S/2,891.85	-S/2,174.82	-S/1,382.71	-S/507.66					
Utilid. Antes de Impuestos	S/15,095.11	S/23,882.99	S/33,145.79	S/42,910.95	S/53,207.71	S/63,608.17	S/73,995.60	S/84,902.41	S/96,354.55	S/108,379.30
IGV 18%	-S/2,717.12	-S/4,298.94	-S/5,966.24	-S/7,723.97	-S/9,577.39	-S/11,449.47	-S/13,319.21	-S/15,282.43	-S/17,343.82	-S/19,508.27
Impuestos 30 %	-S/3,713.40	-S/5,875.22	-S/8,153.86	-S/10,556.09	-S/13,089.10	-S/15,647.61	-S/18,202.92	-S/20,885.99	-S/23,703.22	-S/26,661.31
UTILIDAD NETA	S/8,664.59	S/13,708.84	S/19,025.68	S/24,630.89	S/30,541.23	S/36,511.09	S/42,473.47	S/48,733.98	S/55,307.51	S/62,209.72

Fuente: Elaboración Propia

Se está considerando un incremento del 5% anual en las ventas por los siguientes motivos:

- El Crecimiento de la población de villa el salvador según datos del Instituto nacional de estadística e informática.
- Preferencia de los consumidores por la comida sana.
- El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé un crecimiento del PBI de 4.3% para el 2017 y ubica al Perú por encima de las demás economías de América del Sur.

7.4.2 El flujo de Caja

Cuadro N° 53: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA											
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
ventas	0	S/. 556,484.15	S/. 584,308.36	S/. 613,523.78	S/. 644,199.97	S/. 676,409.96	S/. 710,230.46	S/. 745,741.99	S/. 783,029.08	S/. 822,180.54	S/. 863,289.57
TOTAL INGRESOS		S/. 556,484.15	S/. 584,308.36	S/. 613,523.78	S/. 644,199.97	S/. 676,409.96	S/. 710,230.46	S/. 745,741.99	S/. 783,029.08	S/. 822,180.54	S/. 863,289.57
EGRESOS											
Inversion	S/. 84,067.87										
Activos Fijos	S/. -34,262.00										
Activos Diferidos	S/. -13,679.40										
Capital de Trabajo	S/. -36,126.47										
Mercaderías		S/. 393,707.63	S/. 413,393.02	S/. 434,062.67	S/. 455,765.80	S/. 478,554.09	S/. 502,481.80	S/. 527,605.89	S/. 553,986.18	S/. 581,685.49	S/. 610,769.76
Gastos Administrativos		S/. 20,400.00									
Gastos de Venta		S/. 123,740.50									
Depreciación		S/. 3,426.20									
Amortización de activos diferidos		S/. 1,367.94									
TOTAL EGRESOS	S/. -84,067.87	S/. 542,642.27	S/. 562,327.66	S/. 582,997.31	S/. 604,700.44	S/. 627,488.73	S/. 651,416.44	S/. 676,540.53	S/. 702,920.82	S/. 730,620.13	S/. 759,704.40
Utilidad antes de Impuestos		S/. 13,841.88	S/. 21,980.70	S/. 30,526.47	S/. 39,499.52	S/. 48,921.23	S/. 58,814.03	S/. 69,201.46	S/. 80,108.27	S/. 91,560.41	S/. 103,585.16
IGV 18%		S/. 2,491.54	S/. 3,956.53	S/. 5,494.76	S/. 7,109.91	S/. 8,805.82	S/. 10,586.52	S/. 12,456.26	S/. 14,419.49	S/. 16,480.87	S/. 18,645.33
Impuesto a la Renta 30%		S/. 3,405.10	S/. 5,407.25	S/. 7,509.51	S/. 9,716.88	S/. 12,034.62	S/. 14,468.25	S/. 17,023.56	S/. 19,706.63	S/. 22,523.86	S/. 25,481.95
Utilidad neta		S/. 7,945.24	S/. 12,616.92	S/. 17,522.19	S/. 22,672.73	S/. 28,080.79	S/. 33,759.25	S/. 39,721.64	S/. 45,982.14	S/. 52,555.68	S/. 59,457.88
Recuperación de Capital de Trabajo		S/. -7,225.29									
Depreciación		S/. 3,426.20									
Amortización de activos diferidos		S/. 1,367.94									
FLUJO ECONOMICO	S/. -84,067.87	S/. 5,514.08	S/. 17,411.06	S/. 22,316.33	S/. 27,466.87	S/. 32,874.93	S/. 38,553.39	S/. 44,515.78	S/. 50,776.28	S/. 57,349.82	S/. 64,252.02
Financiamiento Bancario (préstamo)	S/. 33,627.15										
AMORTIZACION		S/. -5,456.61	S/. -6,027.99	S/. -6,659.20	S/. -7,356.51	S/. -8,126.83					
INTERES		S/. -3,117.12	S/. -2,545.74	S/. -1,914.53	S/. -1,217.22	S/. -446.90					
Flujo financiero	S/. 33,627.15	S/. -8,573.73									
FLUJO FINANCIERO NETO	S/. -50,440.72	S/. -3,059.65	S/. 25,984.79	S/. 30,890.06	S/. 36,040.60	S/. 41,448.66	S/. 38,553.39	S/. 44,515.78	S/. 50,776.28	S/. 57,349.82	S/. 64,252.02

Fuente: Elaboración Propia

Se está considerando la depreciación de los activos fijos en base a lo establecido por la normatividad tributaria. Los porcentajes de depreciación de acuerdo con el artículo 22° del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S. N° 122-94-EF, son los siguientes:

Cuadro N° 54: Depreciación de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	%
Edificios y construcciones	3
Maquinarias	10
Maquinaria en actividades mineras, petroleras y de construcción	10
Muebles y enseres	10
Vehículos de transporte	20
Equipos de procesamiento de Datos	25

Fuente: artículo 22° del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S. N° 122-94-EF

Por otro lado, en el Sector Público el Instructivo Contable N° 2 “Criterio de valuación de los bienes de activo fijo, método y porcentaje de depreciación y amortización de los bienes de activo fijo e infraestructura pública”, aprobado mediante R.C. N° 067-97-EF/93.01 de fecha 31.12.97 y modificatorias, señala en el artículo 5.2 los siguientes porcentajes anuales de depreciación:

Cuadro N° 55: Depreciación de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	%
Edificios	3
Infraestructura Pública	3
Maquinaria, equipos y otras unidades para la producción	10
Equipos de transporte	25
Muebles y enseres	10
Equipos de computo	25

Fuente: Instructivo Contable

7.4.3 El flujo de la Deuda

Para el efecto el proyecto se ha optado por la línea de crédito comercial del banco, con el cual se financiara el 40% de la inversión, mientras que el 60% restante se hará con recursos propios de los tres socios que conformaran la Empresa.

INVERSIÓN TOTAL	
DESCRIPCIÓN	IMPORTE
Capital Propio 60%	S/. 50,440.72
Financiamiento 40%	S/. 33,627.15
TOTAL	S/. 84,067.87

Fuente: Elaboración Propia

Estructurado el cuadro de Inversión Total, se establece que se financiara s/. 57,298.60 Nuevos Soles con capital Propio y s/. 38,199.00 Nuevos Soles con crédito del Banco Scotiabank con las siguientes condiciones:

Entidad Financiera: Banco BBVA

Tipo de crédito: Comercial

Monto: s/. 33, 627.15

Tasa de Interés: 10%

Plazo: 5 años

Amortización: Mensual

Analizaremos las características del crédito, se efectuará el cálculo para determinar el valor de la cuota mensual y elaborar la tabla de amortización. El método francés es el más utilizado; en este método las cuotas son fijas, es decir, todos los periodos se pagan la misma cuota.

Para hallar la cuota utilizando el método francés, usamos la siguiente fórmula:

$$R = P [(i (1 + i)^n) / ((1 + i)^n - 1)]$$

Dónde:

R = renta (cuota)

P = principal (préstamo adquirido)

i = tasa de interés

n = número de periodos

Reemplazando en la formula tenemos como resultado el valor de la cuota es de S/.714.48

Cuadro N° 56: Flujo de deuda

FINANCIAMIENTO						
PERIODO MENSUAL	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	CUOTA PERIÓDICA	SALDO	PAGO ANUAL INTERÉS	PAGO ANUAL AMORTIZACIÓN
0				S/.33,627.15		
1	S/.434.25	S/.280.23	S/.714.48	S/.33,192.90		
2	S/.437.87	S/.276.61	S/.714.48	S/.32,755.03		
3	S/.441.52	S/.272.96	S/.714.48	S/.32,313.51		
4	S/.445.20	S/.269.28	S/.714.48	S/.31,868.31		
5	S/.448.91	S/.265.57	S/.714.48	S/.31,419.40		
6	S/.452.65	S/.261.83	S/.714.48	S/.30,966.75	S/.3,117.12	S/.5,456.61
7	S/.456.42	S/.258.06	S/.714.48	S/.30,510.33		
8	S/.460.22	S/.254.25	S/.714.48	S/.30,050.11		
9	S/.464.06	S/.250.42	S/.714.48	S/.29,586.05		
10	S/.467.93	S/.246.55	S/.714.48	S/.29,118.12		
11	S/.471.83	S/.242.65	S/.714.48	S/.28,646.29		
12	S/.475.76	S/.238.72	S/.714.48	S/.28,170.53		
13	S/.479.72	S/.234.75	S/.714.48	S/.27,690.81		
14	S/.483.72	S/.230.76	S/.714.48	S/.27,207.09		
15	S/.487.75	S/.226.73	S/.714.48	S/.26,719.34	S/.2,545.74	S/.6,027.99
16	S/.491.82	S/.222.66	S/.714.48	S/.26,227.52		
17	S/.495.91	S/.218.56	S/.714.48	S/.25,731.61		

18	S/.500.05	S/.214.43	S/.714.48	S/.25,231.56		
19	S/.504.21	S/.210.26	S/.714.48	S/.24,727.35		
20	S/.508.42	S/.206.06	S/.714.48	S/.24,218.93		
21	S/.512.65	S/.201.82	S/.714.48	S/.23,706.28		
22	S/.516.93	S/.197.55	S/.714.48	S/.23,189.35		
23	S/.521.23	S/.193.24	S/.714.48	S/.22,668.12		
24	S/.525.58	S/.188.90	S/.714.48	S/.22,142.54		
25	S/.529.96	S/.184.52	S/.714.48	S/.21,612.59		
26	S/.534.37	S/.180.10	S/.714.48	S/.21,078.21	S/.1,914.53	S/.6,659.20
27	S/.538.83	S/.175.65	S/.714.48	S/.20,539.39		
28	S/.543.32	S/.171.16	S/.714.48	S/.19,996.07		
29	S/.547.84	S/.166.63	S/.714.48	S/.19,448.23		
30	S/.552.41	S/.162.07	S/.714.48	S/.18,895.82		
31	S/.557.01	S/.157.47	S/.714.48	S/.18,338.81		
32	S/.561.65	S/.152.82	S/.714.48	S/.17,777.15		
33	S/.566.33	S/.148.14	S/.714.48	S/.17,210.82		
34	S/.571.05	S/.143.42	S/.714.48	S/.16,639.76		
35	S/.575.81	S/.138.66	S/.714.48	S/.16,063.95		
36	S/.580.61	S/.133.87	S/.714.48	S/.15,483.34	S/.1,217.22	S/.7,356.51
37	S/.585.45	S/.129.03	S/.714.48	S/.14,897.89		
38	S/.590.33	S/.124.15	S/.714.48	S/.14,307.56		
39	S/.595.25	S/.119.23	S/.714.48	S/.13,712.31		
40	S/.600.21	S/.114.27	S/.714.48	S/.13,112.10		
41	S/.605.21	S/.109.27	S/.714.48	S/.12,506.89		
42	S/.610.25	S/.104.22	S/.714.48	S/.11,896.64		
43	S/.615.34	S/.99.14	S/.714.48	S/.11,281.30		
44	S/.620.47	S/.94.01	S/.714.48	S/.10,660.84		
45	S/.625.64	S/.88.84	S/.714.48	S/.10,035.20		
46	S/.630.85	S/.83.63	S/.714.48	S/.9,404.35	S/.446.90	S/.8,126.83
47	S/.636.11	S/.78.37	S/.714.48	S/.8,768.24		
48	S/.641.41	S/.73.07	S/.714.48	S/.8,126.83		
49	S/.646.75	S/.67.72	S/.714.48	S/.7,480.08		
50	S/.652.14	S/.62.33	S/.714.48	S/.6,827.93		
51	S/.657.58	S/.56.90	S/.714.48	S/.6,170.36		
52	S/.663.06	S/.51.42	S/.714.48	S/.5,507.30		
53	S/.668.58	S/.45.89	S/.714.48	S/.4,838.71		
54	S/.674.15	S/.40.32	S/.714.48	S/.4,164.56		
55	S/.679.77	S/.34.70	S/.714.48	S/.3,484.79		
56	S/.685.44	S/.29.04	S/.714.48	S/.2,799.35		
57	S/.691.15	S/.23.33	S/.714.48	S/.2,108.20		
58	S/.696.91	S/.17.57	S/.714.48	S/.1,411.29		

59	S/.702.72	S/.11.76	S/.714.48	S/.708.57		
60	S/.708.57	S/.5.90	S/.714.48	S/.0.00		

Fuente: Elaboración Propia

7.4.4 Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera, es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un periodo determinado, consta de tres partes, activo, pasivo y patrimonio.

El activo muestra los bienes tangible o intangible de la empresa, mientras que el pasivo refleja su origen financiero y el patrimonio se conforma del capital propio.

Cuadro N° 57: Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Año "0"			
ACTIVO		PASIVO	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/.11,280.50	Pasivo Cte	S/.
Inventarios	S/.24,845.97	Cuentas Por Pagar	
Total Act corriente	S/.36,126.47	Pasivo No Cte	S/. 33,627.15
Activo Tangible	S/.34,262.00	Obligaciones Financieras a Largo Plazo	S/. 33,627.15
Activo Intangible	S/.13,679.40	Total pasivo	S/. 33,627.15
		PATRIMONIO	S/. 50,440.72
Total Actv No Corriente	S/.47,941.40	Capital propio	S/. 50,440.72
Totalde activo	S/.84,067.87	Total Pasivo + Patrimonio	S/. 84,067.87

CAPÍTULO VIII: EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

8.1 BENEFICIOS PARA LOS GRUPOS DE INTERÉS

Socios

- Es una alternativa de inversión que les permitirá obtener rentabilidad, la cual en la evaluación de riesgo en los escenarios moderado, pesimista y optimista; permite obtener una utilidad promedio que garantiza el retorno de la inversión (s/ 80000).
- El proyecto al ser comparado con alternativas de ahorro en el sistema financiero presenta mayor rentabilidad, por lo que el invertir en el proyecto redituara mayores ganancias que la inversión en un instrumento financiero.

Trabajadores

- Un centro laboral que otorgara estabilidad para los colaboradores y puntualidad con sus haberes.
- Desarrollo de habilidades y aplicación de técnicas de preparación con insumos de fusión de comida peruana, permitiendo que el personal obtenga experiencia; y pueda más adelante incursionar en otros restaurantes de mayor categoría de servicios llevara la experiencia aprendida en el restaurante Entre Sabores.

Proveedores

- Constituirá una fuente de ingresos para ellos por los pedidos de insumos.
- Por los insumos requeridos de calidad por parte del proyecto, los proveedores se especializaran en la inocuidad y conservación de los mismos; lo que respaldara para que puedan ser proveedores de otros restaurantes.

Clientes

- El proyecto constituye una alternativa de alimentación para los comensales de la zona por la variedad de platos que se presentan que no existe en la zona de estudio.
- Representa una alternativa de consumir productos de calidad y a precios al alcance del público, siendo además de un punto de encuentro para familias o amigos; y puedan degustar platos fusionados de la gastronomía peruana.

Estado

- Permitirá ser un dato que se adicione a la estadística de empresas creadas.
- En el aspecto tributario el proyecto permitirá recaudar el IGV y el impuesto a la renta; a su vez por los trabajadores e planilla en el cobro de ESSALUD.

Comunidad

- El proyecto al tener una importancia en la zona, permitirá que visitantes de otros distritos puedan acceder al distrito de Villa el Salvador.
- Para la municipalidad del distrito constituirá una fuente de recaudación por los impuestos municipales.
- Permitirá la generación de mano de obra en la zona.

8.2 EVALUACIÓN SOCIAL

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

Este indicador de rentabilidad, determina el crecimiento o decrecimiento real de la inversión tomando como base el flujo de efectivo, el criterio de decisión es que si el VAN es mayor o igual a cero, el proyecto se acepta, si es menor que cero se rechaza.

Para el cálculo del VAN se utilizara la siguiente formula:

$$VAN = \sum \text{Flujo Neto} / (1 - k)^n - \text{Inversión Inicial}$$

Donde K=costo de Oportunidad

Para el cálculo del costo de oportunidad se utilizara la siguiente formula:

$$k = [TP(\%RP)] + [TA(1 - t)(\%RA)] + TLR$$

Dónde:

TP= Tasa Pasiva= 2%

RP= Recursos propios = 60%

TA= Tasa Activa = 10%

t = Tasa impositiva=30%

RA= Recursos Ajenos = 40%

TLR= Tasa Libre de Riesgo=2.5%

Reemplazando

$$K = [(0.02 (0.60))] + [0.10 [1-(0.30) (0.40)]] + 0.025$$

$$K = 0.0012 + [0.10 [1-(0.12)]] + 0.025$$

$$K = 0.0012 + [0.10 *0.88] + 0.025$$

$$K = 0.0012 + 0.088 + 0.025$$

$$K = 0.1142$$

Ahora procedemos a hallar el valor actual neto $VAN = \sum \text{Flujo Neto}/(1 - k)^n - \text{Inversión Inicial}$
 $VAN = S/. 109,842.02$

El analizar el VAN a través del tiempo, se tiene como resultado un valor positivo, es decir que se recuperara nuestra inversión y obtendrá beneficios, por lo que se concluye que el proyecto es aceptable

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Se define a la Tasa Interna de Retorno como aquella tasa en la cual el VAN es igual a cero, es decir es la tasa de rentabilidad del proyecto comparando los flujos anuales de fondos menos la inversión que se requiere”.

La evaluación de los proyectos de inversión cuando se hace con base en la Tasa Interna de Retorno, toman como referencia la tasa de descuento. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de descuento/ tasa del costo de oportunidad (11.42%) el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la Tasa Interna de Retorno es menor que la tasa de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Para cálculo del TIR, aplicamos la siguiente formula:

$$TIR = 0 = \sum \text{Flujo Neto}/(1 - k)^n - \text{Inversión Inicial}$$

$$TIR = 29 \%$$

Una vez que se ha obtenido la TIR, se puede establecer que la rentabilidad del proyecto es muy atractiva puesto que la tasa de interna de retorno 16 % supera ampliamente al costo de oportunidad 11,42%

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO PRI

El periodo de recuperación de la Inversión (PRI) se define como el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante las utilidades obtenidas por el proyecto o flujos netos de efectivo.

El periodo de recuperación se define como el primer período en el cual el flujo de caja acumulado se hace positivo.

De acuerdo a nuestro flujo de caja podemos observar que se recupera la inversión el segundo año.

Cuadro N° 58: Periodo de recuperación de Inversión

	0	AÑO 1	AÑO 2
INGRESOS			
ventas	0	S/. 556,484.15	S/. 584,308.36
TOTAL INGRESOS		S/. 556,484.15	S/. 584,308.36
EGRESOS			
Inversión	S/. 84,067.87		
Activos Fijos	S/. 34,262.00		
Activos Diferidos	S/. 13,679.40		
Capital de Trabajo	S/. 36,126.47		
Mercaderías		S/. 393,707.63	S/. 13,393.02
Gastos Administrativos		S/. 20,400.00	S/. 20,400.00
Gastos de Venta		S/. 123,740.50	S/. 123,740.50
Depreciación		S/. 3,426.20	S/. 3,426.20
Amortización de activos diferidos		S/. 1,367.94	S/. 1,367.94
TOTAL EGRESOS	S/. 84,067.87	S/. 542,642.27	S/. 562,327.66

Utilidad antes de Impuestos		S/. 13,841.88	S/. 21,980.70
IGV 18%		S/. 2,491.54	S/. 3,956.53
Impuesto a la Renta 30%		S/. 3,405.10	S/. 5,407.25
Utilidad neta		S/. 7,945.24	S/. 12,616.92
Recuperación de Capital de Trabajo		S/. -7,225.29	S/. 7,225.29
Depreciación		S/. 3,426.20	S/. 3,426.20
Amortización de activos diferidos		S/. 1,367.94	S/. 1,367.94
FLUJO ECONOMICO	S/. 84,067.87	S/. 5,514.08	S/. 17,411.06
Financiamiento Bancario (préstamo)	S/. 33,627.15		
AMORTIZACION		S/. -5,456.61	S/. 6,027.99
INTERES		S/. -3,117.12	S/. 2,545.74
Flujo financiero	S/. 33,627.15	S/. -8,573.73	S/. 8,573.73
FLUJO FINANCIERO NETO	S/. 50,440.72	S/. -3,059.65	S/. 25,984.79

Fuente: Elaboración Propia

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El **análisis de sensibilidad** es un término financiero, muy utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN, al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes) de este modo tendremos los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular y mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto de negocios que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores de apreciación por nuestra parte en los datos iniciales.

Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien nos da el porcentaje de cambio.

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

Pesimista: Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Probable: Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

Optimista: Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

ANÁLISIS VAN / INVERSIÓN:

Tenemos un VAN de S/. S/. 109,842.02 y una Inversión inicial de S/. 84,067.87

$$\text{Ratio} = \text{Van} / \text{Inversión} = \text{S/. } 109,842.02 / \text{S/. } 84,067.87 = 1.30 \text{ veces}$$

Este resultado significa que por cada sol invertido vamos a tener un retorno de 1.30 veces su valor en un periodo determinado de 10 años.

ANÁLISIS TIR/COSTO DE OPORTUNIDAD:

La TIR representa la rentabilidad promedio del proyecto durante un periodo determinado de 10 años, es la tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (costo de oportunidad)

Tenemos una TIR de 146% y un costo de oportunidad de 11.42%
 $29\%/11.42\% = 2.54 \text{ veces}$

Este resultado significa que no tenemos un nivel de riesgo elevado pues nuestra evaluación de TIR/costo de oportunidad es 2.54 lo cual significa q la TIR es 2.54 veces el costo de oportunidad con lo cual lo podríamos decir que si nuestro costo de oportunidad aumenta no afectaría nuestro proyecto de negocios.

Cuadro N° 59: Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (-5%)											
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
ventas	0	S/. 528,659.94	S/. 555,092.94	S/. 582,847.59	S/. 611,989.97	S/. 642,589.47	S/. 674,718.94	S/. 708,454.89	S/. 743,877.63	S/. 781,071.51	S/. 820,125.09
TOTAL INGRESOS		S/. 528,659.94	S/. 555,092.94	S/. 582,847.59	S/. 611,989.97	S/. 642,589.47	S/. 674,718.94	S/. 708,454.89	S/. 743,877.63	S/. 781,071.51	S/. 820,125.09
EGRESOS											
Inversion	S/. 84,067.87										
Activos Fijos	S/. -34,262.00										
Activos Diferidos	S/. -13,679.40										
Capital de Trabajo	S/. -36,126.47										
Mercaderías		S/. 374,022.25	S/. 392,723.37	S/. 412,359.53	S/. 432,977.51	S/. 454,626.39	S/. 477,357.71	S/. 501,225.59	S/. 526,286.87	S/. 552,601.21	S/. 580,231.27
Gastos Administrativos		S/. 20,400.00									
Gastos de Venta		S/. 123,740.50									
Depreciación		S/. 3,426.20									
Amortización de activos diferidos		S/. 1,367.94									
TOTAL EGRESOS	S/. -84,067.87	S/. 522,956.89	S/. 541,658.01	S/. 561,294.17	S/. 581,912.15	S/. 603,561.03	S/. 626,292.35	S/. 650,160.23	S/. 675,221.51	S/. 701,535.85	S/. 729,165.91
Utilidad antes de Impuestos		S/. 5,703.05	S/. 13,434.94	S/. 21,553.41	S/. 30,077.82	S/. 39,028.44	S/. 48,426.59	S/. 58,294.66	S/. 68,656.12	S/. 79,535.66	S/. 90,959.17
IGV 18%		S/. 1,026.55	S/. 2,418.29	S/. 3,879.61	S/. 5,414.01	S/. 7,025.12	S/. 8,716.79	S/. 10,493.04	S/. 12,358.10	S/. 14,316.42	S/. 16,372.65
Impuesto a la Renta 30%		S/. 1,402.95	S/. 3,304.99	S/. 5,302.14	S/. 7,399.14	S/. 9,601.00	S/. 11,912.94	S/. 14,340.49	S/. 16,889.41	S/. 19,565.77	S/. 22,375.96
Utilidad neta		S/. 3,273.55	S/. 7,711.65	S/. 12,371.66	S/. 17,264.67	S/. 22,402.32	S/. 27,796.86	S/. 33,461.13	S/. 39,408.61	S/. 45,653.47	S/. 52,210.57
Recuperación de Capital de Trabajo		S/. -47,556.17									
Depreciación		S/. -3,426.20									
Amortización de activos diferidos		S/. -1,367.94									
FLUJO ECONOMICO	S/. -84,067.87	S/. -49,076.76	S/. 2,917.51	S/. 7,577.52	S/. 12,470.53	S/. 17,608.18	S/. 23,002.72	S/. 28,666.99	S/. 34,614.47	S/. 40,859.33	S/. 47,416.43
Financiamiento Bancario (préstamo)	S/. 33,627.15										
AMORTIZACION		S/. -5,456.61	S/. -6,027.99	S/. -6,659.20	S/. -7,356.51	S/. -8,126.83					
INTERES		S/. -3,117.12	S/. -2,545.74	S/. -1,914.53	S/. -1,217.22	S/. -446.90					
Flujo financiero	S/. 33,627.15	S/. -8,573.73									
FLUJO FINANCIERO NETO	S/. -50,440.72	S/. -40,503.03	S/. 11,491.24	S/. 16,151.25	S/. 21,044.26	S/. 26,181.91	S/. 23,002.72	S/. 28,666.99	S/. 34,614.47	S/. 40,859.33	S/. 47,416.43

Fuente: Elaboración Propia

VAN= S/. 885,479.38 TIR= 121%

Realizando un análisis de sensibilidad de disminuir nuestras ventas un 10% podemos observar que obtenemos utilidades es decir nuestro proyecto es rentable aun cuando pueda presentar una disminución en las ventas. En conclusión nuestro proyecto es poco sensible al riesgo.

Responsabilidad Social

Este proyecto se preocupara en apoyar y mejorar nuestra sociedad y el bienestar de nuestros colaboradores.

- Generará puestos de trabajo con salarios justos para así mejorar la calidad de vida de nuestros trabajadores.
- Creará una cultura entre los trabajadores y los comensales de nuestro restaurante tomando en cuenta los principios básicos del medio ambiente, haciendo acciones ecológicas hasta así poder generar un medio armonioso.
- Realizara rutas de escapes con flechas indicando las salidas de emergencia para cualquier tipo de inconveniente que se presente en cualquier momento, poner extintores.
- Tendremos charlas con identidades como los bomberos, cruz roja, Defensa Civil, etc.
- Haremos simulacros de evacuación para así poder estar preparados ante sismos.

Análisis Ambiental

- Embellecimiento y cuidado del entorno
- Instalaremos tachos de basura de diferentes colores para así poder así clasificarlas y reciclarlas.

CONCLUSIONES

Las principales conclusiones a las que se llega con el estudio son las siguientes:

- Se determinó la existencia de una oportunidad de negocio en el distrito de Villa el Salvador, debido a que en la actualidad se aprecia una tendencia por el consumo de platos sanos y nutritivos. Para poder satisfacer estas necesidades se creara el restaurante “ENTRE SABORES S.R.L” siendo la ventaja diferencial de este proyecto en comparación con otros similares la variedad de platos nutritivos y precios competitivos; así como la buena atención al cliente.
- Se realizó un estudio de mercado en el cual se conoció el perfil del cliente potencial del proyecto, sus gustos, preferencias y hábitos, dicha información fue recolectada a través de encuestas según anexo n°1, gracias a este estudio se lograron identificar las preferencias de nuestros futuros consumidores al elegir un restaurante, de manera que antes de poner en marcha nuestra empresa pondremos énfasis en los puntos de mayor importancia como lo son el sabor, calidad, higiene, la atención y el precio.
- En el análisis organizacional se consideró la elaboración de un organigrama, el mismo que ayudo a identificar el perfil del profesional requerido para ocupar los cargos existentes en el restaurante ENTRE SABORES S.R.L esto nos ayudara a dividir el trabajo de la organización, especializando cada tarea que se tiene que hacer puesto que las actividades de trabajo deberán de orientarse a fomentar un ambiente en el que la comunicación, dialogo y la tolerancia sean un constante para despertar en los empleados la confianza de hacer y proponer.

- En el Estudio del proceso productivo se demuestra que la realización del proyecto es posible pues los requerimientos de Mercadería, Las máquinas, herramientas y equipos que son necesarios para la implementación se encuentran disponibles en el mercado nacional y actualmente en el mercado laboral encontramos mano de obra calificada disponible.
- En lo concerniente a la inversión, se determinó el requerimiento total, el cual será financiado el 40% con un préstamo financiero del Banco Scotiabank, y el 60% de capital propio el cual será aportado por los tres socios.
- Mediante el estudio financiero, se determina que el proyecto es rentable y viable debido a que los factores de evaluación, son positivos, el Valor Actual Neto (VAN) es igual S/. 109,842.02, La Tasa Interna de Retorno (TIR) es igual a 29% superando el costo de oportunidad de un 11.42% y un periodo de recuperación de capital en el segundo año.
- Con la Viabilidad del estudio técnico y económico, se demostró que la creación de un restaurante con una atención personalizada atraerá la atención de los pobladores del distrito de Villa el Salvador; generando rendimiento que supera el costo de oportunidad.

RECOMENDACIONES

De la misma manera presentamos que se deben considerar las siguientes recomendaciones:

- Mantener un control de calidad y eficiencia en todo momento de la vida útil de la empresa, de tal forma que aprovechemos la tendencia de nuestros consumidores por el consumo de platos sanos y nutritivos para que así el éxito del negocio se fundamente en que el consumidor pueda sentir la calidad de producto y la calidad de nuestro servicio.
- Establecer constantemente políticas de innovación para el negocio con el fin de ofrecer al cliente, un servicio más eficiente y que se adapte a sus necesidades poniendo énfasis en el sabor, la calidad, higiene, la atención y el precio.
- Invertir en capacitación del talento humano, pues es el principal activo que posee nuestra empresa, para ello debemos crear y mantener un ambiente de confianza y comunicación abierta pues ellos son nuestra presentación hacia el cliente y generadores del éxito. Además debemos saber escucharlos y empatizar con sus expectativas y necesidades para poder promover en nuestros colaboradores el interés por aportar nuevas ideas, despertando así la creatividad y poder desarrollar sus capacidades y talento.
- Implementar estándares de calidad en el proceso productivo para así poder asegurar la calidad en los procesos de producción puesto que es fundamental para poder evitar un producto final en mal estado. Para ello el encargado de controlar y asegurar la calidad de los productos finales deberá utilizar técnicas como el control estadístico de procesos (SPC).

- Evitar realizar un exceso de operaciones en un intento de ganar mercado para ello primero debemos de conocer bien nuestros objetivos financieros y su tolerancia al riesgo para poder elegir inversiones con un nivel de riesgo, rentabilidad y plazo adecuados para nuestro negocio.
- Ejecutar el plan financiero, en base a las ventas y costos proyectados para alcanzar los indicadores de rentabilidad identificados a través del presente estudio para ello debemos de conocer muy bien nuestro negocio y el ambiente en el cual se estará desarrollando para poder evaluar eficazmente nuestros estados financieros así mismo debemos de conocer la situación económica del país y los riesgos inherentes a nuestro negocio.
- Implementar estándares de calidad en el servicio de comercialización a fin de buscar fidelizar a los clientes aplicando políticas de marketing constantes y promocionando nuestros productos de manera que se estimule la compra.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Mario Borghino, El Arte de hacer Dinero (2012)
- García Vega Emilio, “¿Qué hace especiales a las empresas?: La ventaja competitiva a inicios del siglo XXI”, Universidad del Pacifico, 2012.
- Steve Blank & Bob Dorf, El Manual Del Emprendedor (2013)
- Miguel Ángel Florido, Cómo Iniciar un Negocio Exitoso en Internet (2015)
- Muñiz González, Rafael, Marketing en el Siglo XXI. 5ª Edición (2014)
- Crece Negocios. (17 de septiembre de 2013). El Análisis De La Competencia. Recuperado el 18 de febrero de 2017, de <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-de-la-competencia>.
- XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda (consulta 15 de Enero del 2017) disponible en <http://www.inei.gob.pe>
- Estimaciones y Proyecciones de Población (consulta 17 de Enero del 2017) disponible en <http://www.inei.gob.pe>
- Ingresos y gastos – Lima Metropolitana (consulta 20 de Enero del 2017) disponible en <http://www.apeim.com.pe>,
- Distribución de Niveles por zona – Lima Metropolitana (consulta 20 de Enero del 2017) disponible en <http://www.apeim.com.pe>,
- Fidelización: la importancia de los clientes actuales frente a clientes nuevos (consulta 01 de febrero del 2017) disponible en <http://www.contunegocio.es>
- Fidelización de Clientes (consulta 01 de febrero del 2017) disponible en <http://www.emprendepyme.net>.
- Reglamento de Ley del Impuesto a la Renta (consultado el 03 de febrero del 2017) Disponible en www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla

Anexo N° 1: Encuesta

Para recolectar la información existente en el mercado, se aplica la metodología de investigación descriptiva a través de la encuesta. Utilizando como margen de error del 5% y confiabilidad el 95% se obtiene el siguiente Resultado:

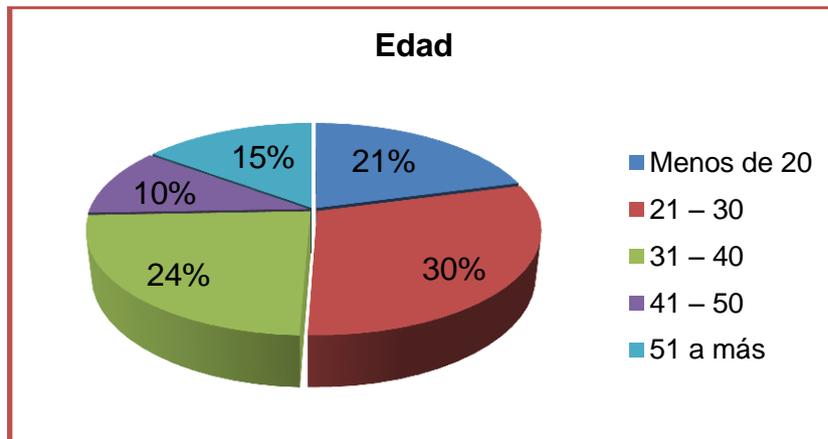
$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q}{e^2} \quad \rightarrow \quad n = 168 \text{ habitantes}$$

Nuestra encuesta está compuesta por 11 preguntas de las cuales se menciona lo siguiente:

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL RESTAURANTE ENTRE SABORES S.R.L.:

EDAD:

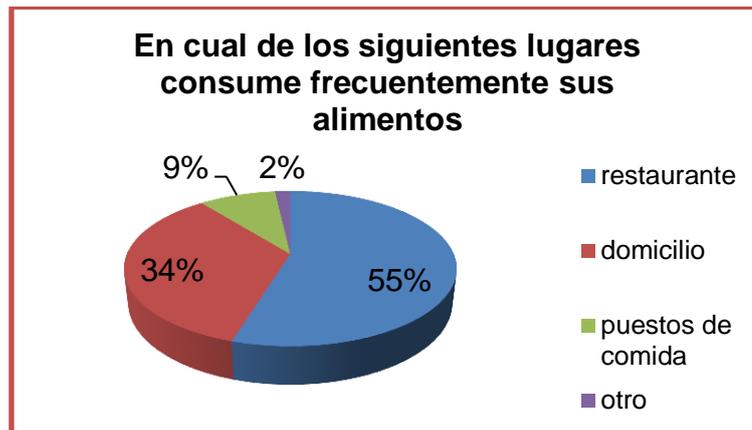
- a) Menos de 20 b) 21 – 30 c) 31 – 40 d) 41 – 50 e) 51 a más



Respuestas:

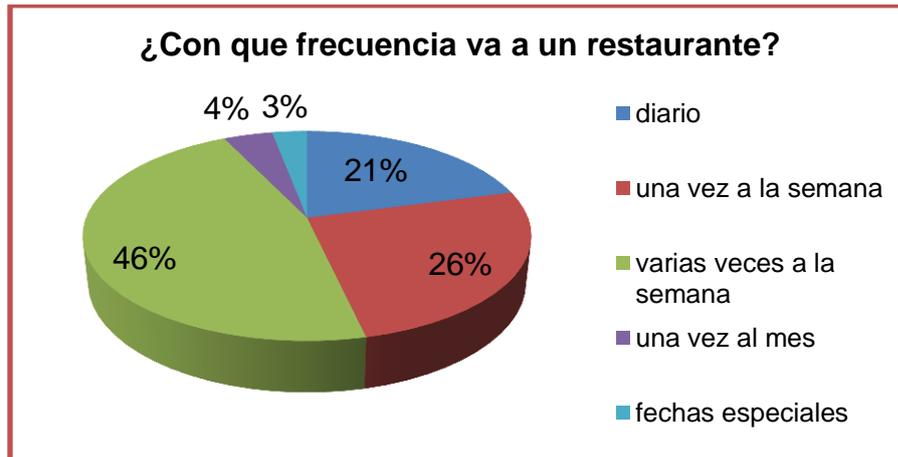
- a) 35
b) 50
c) 40
d) 18
e) 25

- 1) ¿En cuál de los siguientes lugares consume frecuentemente sus alimentos?
- a) Restaurantes
 - b) En su domicilio
 - c) Puestos de comida
 - d) Otro



Respuestas:

- a) 92
 - b) 57
 - c) 15
 - d) 4
- 2) ¿Con que frecuencia visita Usted un restaurante?
- a) Diariamente
 - b) Una vez a la semana
 - c) Varias veces a la semana
 - d) Una vez al mes
 - e) Fechas especiales, festivas

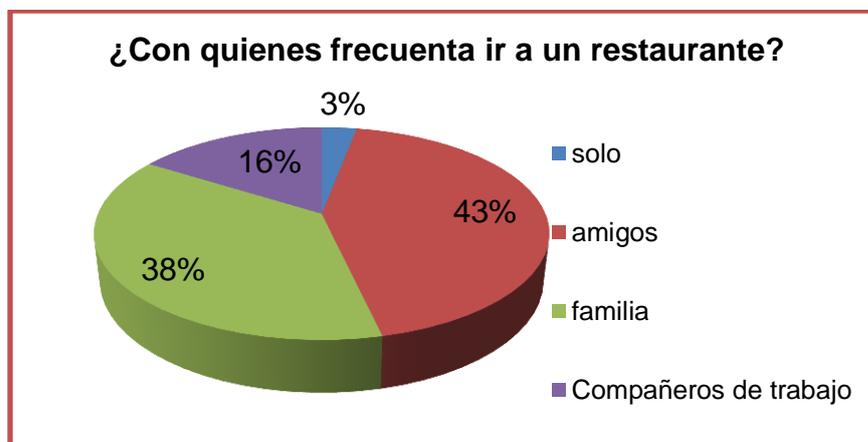


Respuestas:

- a) 35
- b) 44
- c) 77
- d) 7
- e) 5

3) Con quienes frecuenta ir a un restaurante?

- a) Solo
- b) Amigos
- c) Familia
- d) Compañeros de trabajo

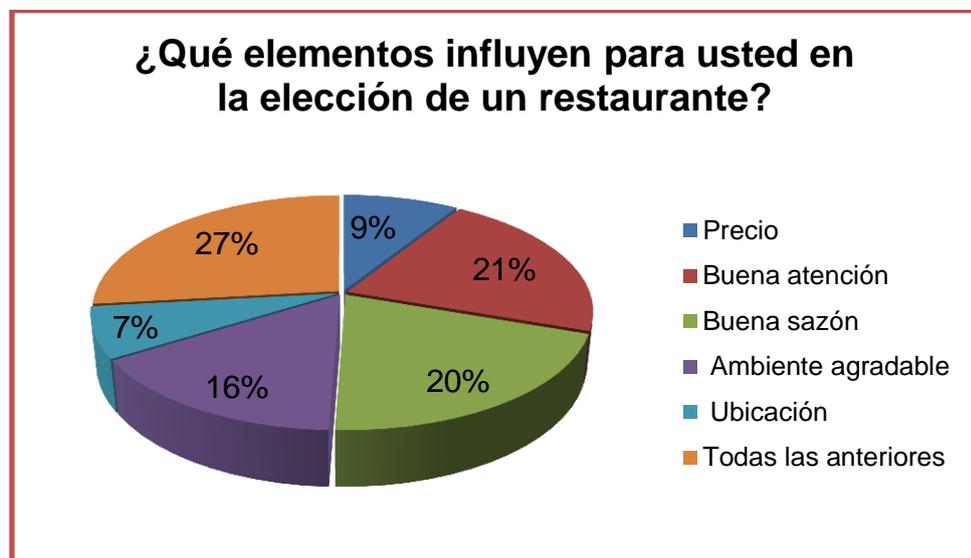


Respuestas:

- a) 5
- b) 72
- c) 64
- d) 27

4) ¿Qué elementos influyen para usted en la elección de un restaurante?

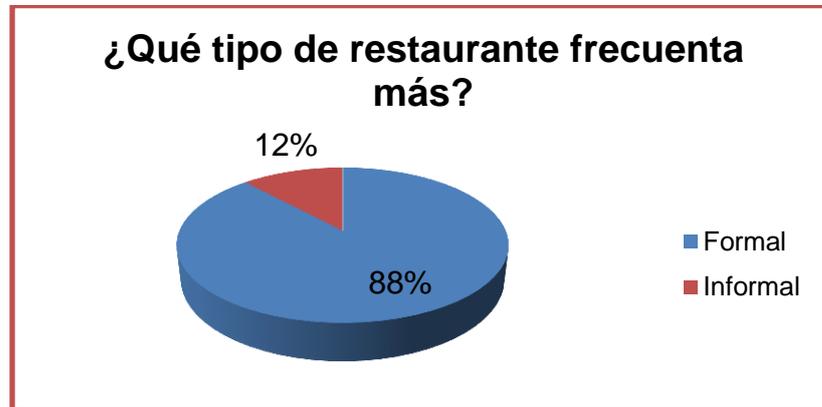
- a) Precio
- b) Buena atención
- c) Buena sazón
- d) Ambiente agradable
- e) Ubicación
- f) Todas las anteriores



Respuestas:

- a) 15
- b) 35
- c) 34
- d) 27
- e) 12
- f) 45

- 5) ¿Qué tipo de restaurante frecuenta más?
- a) Formal
 - b) Informal



Respuestas:

- a) 148
 - b) 20
- 6) ¿Tiene preferencia por las comidas de alguna región en especial?
- a) Costa
 - b) Sierra
 - c) Selva

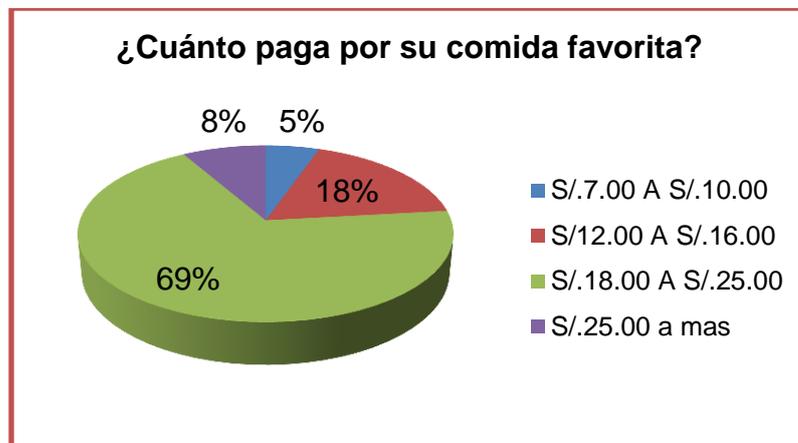


Respuestas:

- a) 66
- b) 68
- c) 34

7) ¿Cuánto paga por su comida favorita?

- a) S/.7.00 a S/.10.00
- b) S/.12.00 a S/.16.00
- c) S/.18.00 a S/.25.00
- d) S/.25.00 a más



Respuestas:

- a) 8
- b) 30
- c) 116
- d) 14

8) ¿Considera importante el estacionamiento en un restaurante?

- a) Si
- b) No

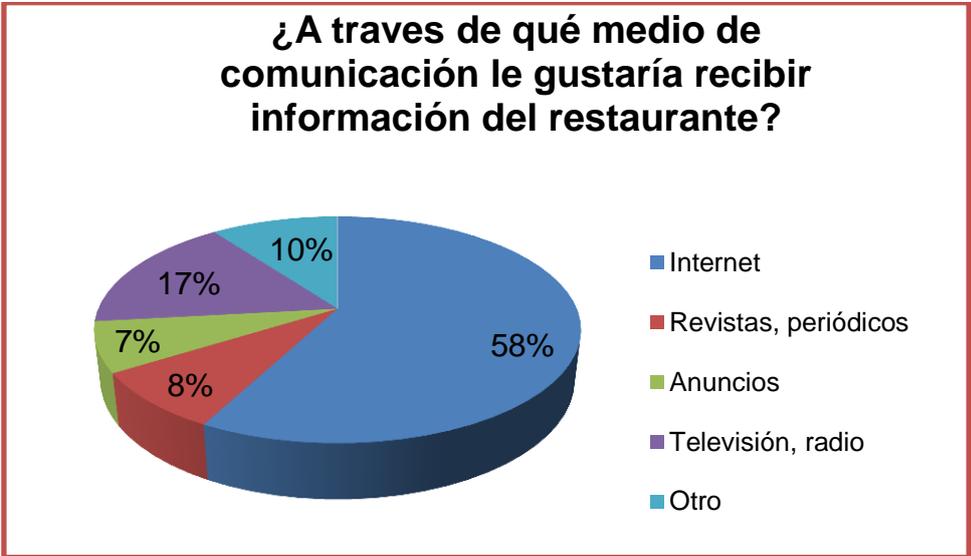


Respuestas:

- a) 128
- b) 40

9) ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría recibir información del restaurante?

- a) internet
- b) Revistas, periódicos
- c) Anuncios
- d) Televisión, radio
- e) otro

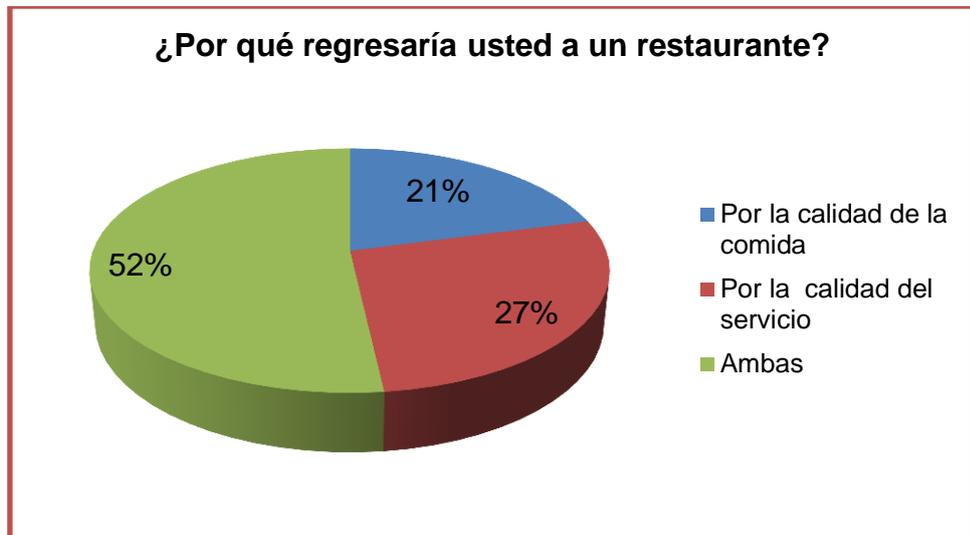


Respuestas:

- a) 97
- b) 14
- c) 12
- d) 28
- e) 17

10) ¿Por qué regresaría usted a un restaurante?

- a) Por la calidad de la comida
- b) Por la calidad del servicio
- c) Ambas



Respuestas:

- a) 35
- b) 46
- c) 87

11) ¿Cuál es el tipo de promoción que prefiere usted?

- a) OFERTAS: los días miércoles se ofrecerán un conjunto de platos a un precio menor de lo que costaría comprar los platos por separados.
- b) DESCUENTOS: 20% a los clientes que estén cumpliendo años

- c) CUPONES: por cada seis compras consecutivas se le entregara un cupón a los clientes para que lo puedan canjear por un postre gratis en la próxima compra.
- d) REGALOS: nuestro restaurante regalara en el día de tu cumpleaños un postre de cortesía.



Respuestas:

- a) 97
- b) 31
- c) 12
- d) 28

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 2: Materia Prima necesaria

MACEDONIA A LA PAPA SECA TUBÉRCULOS ANDINOS Y JAMÓN SERRANO	PROPORCIÓN
papa seca	0.040 gr
olluco	0.020 gr
mashua	0.030 gr
oca	0.030 gr
apio	0.010 gr
cebolla	0.008 gr
mayonesa	0.010 gr
Huevo	0.020 gr
mostaza	0.005 gr
aceite	0.010 ml
perejil	0.002 gr
comino	0.001 gr
jamón	0.070 gr
tomillo	0.010 gr

Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	PROPORCIÓN
pollo	0.040 gr
quinua	0.040 gr
lechuga org.verde	0.003 gr
lechuga org. Morada	0.003 gr
harina	0.030 gr
huevo	0.060 gr

jamon serrano	0.015 gr
aguaymanto	0.015 ml
queso fresco ahumado	0.015 gr
aceite	0.050 ml
algarrobina	0.010 ml
vinagre	0.003 ml
azúcar	0.020 gr
margarina	0.015 gr

CAUSA DE ARRACACHA	PROPORCIÓN
Arracha	0.150 gr
Limón	0.007 gr
Aceite	0.010 gr
cuy	0.100 gr
Huevo de codorniz	0.010 gr
Cebolla	0.005 gr
Mayonesa	0.020 gr
Pimiento	0.010 gr
otros	1.000

OCOPA DE QUINUA	PROPORCIÓN
quinua	0.050 gr
queso fresco	0.030 gr
huacatay	0.010 gr
aceite	0.005 ml
mani	0.010 gr
cebolla	0.005 gr

aji amarillo	0.020 gr
papa coctel	0.100 gr
lechuga	0.005 gr
aceituna	0.002 gr
huevo	0.010 gr
leche	0.100 ml
sal	0.002 gr

ARROZ CHAUFA DE TRIGO ANDINO	PROPORCIÓN
trigo	0.120 gr
cerdo	0.150 gr
ajos	0.002 gr
kion	0.005 gr
Jolantao	0.060 gr
frejoles chinos	0.070 gr
huevo	0.040 gr
cebolla china	0.005 gr
aceite	0.020 ml
mensi	0.003 gr
aceite ajonjoli	0.005 ml
canela china	0.003 gr
salsa de soya	0.006 ml
pimienta	0.001 gr
sal	0.005 gr

ALPACA A LA PARRILLA	PROPORCIÓN
costillar de alpaca	0.280 gr
aji panca	0.005 gr
huacatay	0.002 gr
chincho	0.001 gr
sillao	0.002 ml
vino tinto	0.005 ml

CORDERO AHUMADO A LA PLANCHA, CON OLLUCOS AL ZAPALLO LOCHE Y COMPOTA DE ROCOTO	PROPORCIÓN
cerdo	0.160 gr
aceite	0.020 ml
olluco	0.080
zapallo loche	0.060
zapallo macre	0.090
cebolla	0.020
ajos	0.003
aji amarillo	0.015
margarina	0.015
leche evaporada	0.080
rocoto	0.020
azúcar	0.040
camote	0.003

MAGRET DE PATO EN SALSA DE AGUAYMANTO Y PASTEL DE MASHWA	PROPORCIÓN
Pechuga de pato	0.220
Azúcar	0.030
Vinagre	0.020
Aguaymanto	0.050
mantequilla	0.015
Mashwa	0.100
Crema de leche	0.090
Huevo	0.040
Otros	1.000

LOMO DE ALPACA CON RISOTTO VERDE DE TRIGO Y SALSA DE PIMIEMTA MOLLE	PROPORCIÓN
lomo de alpaca	0.160
aceite de oliva	0.010
pimienta de mollle	0.010
mantequilla	0.030
trigo	0.080
cebolla	0.005
ajos	0.003
vino blanco	0.010
queso parmesano	0.005
esparragos	0.030
crema de leche	0.020
sal	0.005

vino tinto	0.010
espinaca	0.020
tomillo	0.005

CREMA BAVAROISE DE QUINUA Y FRAMBUESAS	PROPORCIÓN
leche fresca	0.200
vainilla	0.004
huevo	0.040
azúcar	0.050
colapez	0.003
crema de leche	0.180
quinua	0.040
kirsch	0.005
clis de frambuesa	0.005
azúcar	0.070
colapez	0.002
frambuesas	0.400

CREMA CRIOLLA CAMOTILLA CON MAZAMORRA	PROPORCIÓN
leche fresca	0.3
manzana criolla	0.05
ralladura de limón	0.001
ralladura de naranja	0.001
azúcar blanca	0.12
papas camotillo	0.12
huevo (yema)	0.1

crema de leche	0.08
maiz morado	0.06
chuño	0.005
melocotón	0.07
otros	1

CHESSCAKE DE AGUAYMANTO Y PAPA AMARILLA	PROPORCIÓN
Galleta vainilla	0.1
Margarina	0.06
Aguaymanto	0.04
Azúcar	0.025
Queso crema	0.09
Papa amarilla	0.08
Huevo (yema)	0.01
leche condensada	0.08

MOUSSE DE LÚCUMA	PROPORCIÓN
harina	0.045
huevo (clara)	0.045
azúcar	0.095
lúcuma	0.075
colapiz	0.005
chantilly	0.002
leche fresca	0.075
cocoa	0.020

BATIDO DE AGUAYMANTO	PROPORCIÓN
Aguaymanto	0.500
Agua	0.300
Azúcar	0.100

CHICHA DE QUINUA MAMEY	PROPORCIÓN
Quinoa	0.500
Agua	0.300
Azúcar	0.100

CHICHA DE UVA Y CAÑIHUA	PROPORCIÓN
uva	0.500
Agua	0.300
Azúcar	0.100

MACA SOUR	PROPORCIÓN
Maca	0.500
Agua	0.300
Azúcar	0.100

SOUR DE LÚCUMA	PROPORCIÓN
Lúcuma	0.350
Azúcar	0.100
Agua	0.250

TUMBO DE FROZEN	PROPORCIÓN
Tumbo	0.200
Azucar	0.050
Agua	0.250

GASEOSAS	PROPORCIÓN
Personal	0.5 litro
Litro	1 litro

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 3: Materia Prima para trabajar en un ciclo de operaciones

MACEDONIA A LA PAPA SECA TUBERCULOS ANDINOS Y JAMON SERRANO	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL S/.
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
papa seca	0.040	6	gr	0.24	86.40	88.99	91.66	94.41	97.24	100.16	103.17	106.26	109.45	112.73	116.11	119.60	1,226.19
olluco	0.020	4	gr	0.08	28.80	29.66	30.55	31.47	32.41	33.39	34.39	35.42	36.48	37.58	38.70	39.87	408.73
rmashua	0.030	4	gr	0.12	43.20	44.50	45.83	47.21	48.62	50.08	51.58	53.13	54.72	56.37	58.06	59.80	613.10
oca	0.030	5	gr	0.15	54.00	55.62	57.29	59.01	60.78	62.60	64.48	66.41	68.41	70.46	72.57	74.75	766.37
apio	0.010	6	gr	0.06	21.60	22.25	22.92	23.60	24.31	25.04	25.79	26.57	27.36	28.18	29.03	29.90	306.55
cebolla	0.008	2	gr	0.02	5.76	5.93	6.11	6.29	6.48	6.68	6.88	7.08	7.30	7.52	7.74	7.97	81.75
mayonesa	0.010	6	gr	0.06	21.60	22.25	22.92	23.60	24.31	25.04	25.79	26.57	27.36	28.18	29.03	29.90	306.55
Huevo	0.020	4	gr	0.08	28.80	29.66	30.55	31.47	32.41	33.39	34.39	35.42	36.48	37.58	38.70	39.87	408.73
mostaza	0.005	4	gr	0.02	7.20	7.42	7.64	7.87	8.10	8.35	8.60	8.86	9.12	9.39	9.68	9.97	102.18
aceite	0.010	6	ml	0.06	21.60	22.25	22.92	23.60	24.31	25.04	25.79	26.57	27.36	28.18	29.03	29.90	306.55
perejil	0.002	1.5	gr	0.003	1.08	1.11	1.15	1.18	1.22	1.25	1.29	1.33	1.37	1.41	1.45	1.49	15.33
comino	0.001	35	gr	0.04	12.60	12.98	13.37	13.77	14.18	14.61	15.05	15.50	15.96	16.44	16.93	17.44	178.82
jamon	0.070	35	gr	2.45	882.00	908.46	935.71	963.79	992.70	1,022.48	1,053.15	1,084.75	1,117.29	1,150.81	1,185.33	1,220.89	12,517.37
tomillo	0.010	35	gr	0.35	126.00	129.78	133.67	137.68	141.81	146.07	150.45	154.96	159.61	164.40	169.33	174.41	1,788.20
Total				3.72	1,340.64	1,380.86	1,422.28	1,464.95	1,508.90	1,554.17	1,600.79	1,648.82	1,698.28	1,749.23	1,801.71	1,855.76	19,026.40

Fuente: Elaboración Propia

Ensalada mix de lechugas con pollo crocante de quinua con una vinagreta de aguaymanto y algarrobina	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
pollo	0.040	8	gr	0.32	76.80	79.10	81.48	83.92	86.44	89.03	91.70	94.45	97.29	100.21	103.21	106.31	1,089.95
quinua	0.040	10	gr	0.4	96.00	98.88	101.85	104.90	108.05	111.29	114.63	118.07	121.61	125.26	129.02	132.89	1,362.43
lechuga org.verde	0.003	1	gr	0.003	0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.00	10.22
lechuga org. Morada	0.003	3	gr	0.009	2.16	2.22	2.29	2.36	2.43	2.50	2.58	2.66	2.74	2.82	2.90	2.99	30.65
harina	0.030	4	gr	0.12	28.80	29.66	30.55	31.47	32.41	33.39	34.39	35.42	36.48	37.58	38.70	39.87	408.73
huevo	0.060	4	gr	0.24	57.60	59.33	61.11	62.94	64.83	66.77	68.78	70.84	72.97	75.15	77.41	79.73	817.46
jamon serrano	0.015	35	gr	0.525	126.00	129.78	133.67	137.68	141.81	146.07	150.45	154.96	159.61	164.40	169.33	174.41	1,788.20
aguaymanto	0.015	8	gr	0.12	28.80	29.66	30.55	31.47	32.41	33.39	34.39	35.42	36.48	37.58	38.70	39.87	408.73
queso fresco ahumado	0.015	15	gr	0.225	54.00	55.62	57.29	59.01	60.78	62.60	64.48	66.41	68.41	70.46	72.57	74.75	766.37
aceite	0.050	6	ml	0.3	72.00	74.16	76.38	78.68	81.04	83.47	85.97	88.55	91.21	93.94	96.76	99.66	1,021.83
algarrobina	0.010	10	ml	0.1	24.00	24.72	25.46	26.23	27.01	27.82	28.66	29.52	30.40	31.31	32.25	33.22	340.61
vinagre	0.003	5	ml	0.015	3.60	3.71	3.82	3.93	4.05	4.17	4.30	4.43	4.56	4.70	4.84	4.98	51.09
azucar	0.020	3	gr	0.06	14.40	14.83	15.28	15.74	16.21	16.69	17.19	17.71	18.24	18.79	19.35	19.93	204.37
margarina	0.015	10	gr	0.15	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
Total				2.59	620.88	639.51	658.69	678.45	698.81	719.77	741.36	763.60	786.51	810.11	834.41	859.44	8,811.55

Causa de arracacha	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Arracha	0.150	6.00	gr.	0.9	324.00	333.72	343.73	354.04	364.66	375.60	386.87	398.48	410.43	422.75	435.43	448.49	4,598.22
Limon	0.007	3.00	ml.	0.021	7.56	7.79	8.02	8.26	8.51	8.76	9.03	9.30	9.58	9.86	10.16	10.46	107.29
Aceite	0.010	6.00	ml.	0.06	21.60	22.25	22.92	23.60	24.31	25.04	25.79	26.57	27.36	28.18	29.03	29.90	306.55
cuy	0.100	18.00	gr.	1.8	648.00	667.44	687.46	708.09	729.33	751.21	773.75	796.96	820.87	845.49	870.86	896.98	9,196.44
Huevo de codorniz	0.010	10.00	gr.	0.1	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
Cebolla	0.005	3.00	gr.	0.015	5.40	5.56	5.73	5.90	6.08	6.26	6.45	6.64	6.84	7.05	7.26	7.47	76.64
Mayonesa	0.020	8.00	gr.	0.16	57.60	59.33	61.11	62.94	64.83	66.77	68.78	70.84	72.97	75.15	77.41	79.73	817.46
Pimiento	0.010	5.00	gr.	0.05	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
otros	1.000	0.10		0.1	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
Total				3.21	1,154.16	1,188.78	1,224.45	1,261.18	1,299.02	1,337.99	1,378.13	1,419.47	1,462.06	1,505.92	1,551.09	1,597.63	16,379.87

Ocopa de Quinua	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
quinua	0.050	10	gr.	0.5	150.00	154.50	159.14	163.91	168.83	173.89	179.11	184.48	190.02	195.72	201.59	207.64	2,128.80
queso fresco	0.030	15	gr.	0.45	135.00	139.05	143.22	147.52	151.94	156.50	161.20	166.03	171.01	0.00	181.43	186.87	1,739.78
huacatay	0.010	4	gr.	0.04	12.00	12.36	12.73	13.11	13.51	13.91	14.33	14.76	15.20	15.66	16.13	16.61	170.30
aceite	0.005	6	ml.	0.03	9.00	9.27	9.55	9.83	10.13	10.43	10.75	11.07	11.40	11.74	12.10	12.46	127.73
mani	0.010	10	gr.	0.1	30.00	30.90	31.83	32.78	33.77	34.78	35.82	36.90	38.00	39.14	40.32	41.53	425.76
cebolla	0.005	2	gr.	0.01	3.00	3.09	3.18	3.28	3.38	3.48	3.58	3.69	3.80	3.91	4.03	4.15	42.58
aji amarillo	0.020	6	gr.	0.12	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
papa coctel	0.100	6	gr.	0.6	180.00	185.40	190.96	196.69	202.59	208.67	214.93	221.38	228.02	234.86	241.90	249.16	2,554.57
lechuga	0.005	12	gr.	0.06	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
aceituna	0.002	15	gr.	0.03	9.00	9.27	9.55	9.83	10.13	10.43	10.75	11.07	11.40	11.74	12.10	12.46	127.73
huevo	0.010	4	gr.	0.04	12.00	12.36	12.73	13.11	13.51	13.91	14.33	14.76	15.20	15.66	16.13	16.61	170.30
leche	0.100	6.4	ml.	0.64	192.00	197.76	203.69	209.80	216.10	222.58	229.26	236.14	243.22	250.52	258.03	265.77	2,724.87
sal	0.002	1	gr.	0.002	0.60	0.62	0.64	0.66	0.68	0.70	0.72	0.74	0.76	0.78	0.81	0.83	8.52
Total				2.62	786.60	810.20	834.50	859.54	885.33	911.88	939.24	967.42	996.44	850.19	1,057.12	1,088.84	10,987.31

Fuente: Elaboración Propia

Arroz Chaufa de Trigo Andino	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
trigo	0.120	6	gr	0.72	648.00	667.44	687.46	708.09	729.33	751.21	773.75	796.96	820.87	845.49	870.86	896.98	9,196.44
cerdo	0.150	15	gr	2.25	2,025.00	2,085.75	2,148.32	2,212.77	2,279.16	2,347.53	2,417.96	2,490.49	2,565.21	2,642.17	2,721.43	2,803.07	28,738.86
ajos	0.002	6	gr	0.012	10.80	11.12	11.46	11.80	12.16	12.52	12.90	13.28	13.68	14.09	14.51	14.95	153.27
kion	0.005	4	gr	0.02	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
Jolantao	0.060	10	gr	0.6	540.00	556.20	572.89	590.07	607.77	626.01	644.79	664.13	684.06	704.58	725.71	747.49	7,663.70
frejoles chinos	0.070	6	gr	0.42	378.00	389.34	401.02	413.05	425.44	438.21	451.35	464.89	478.84	493.20	508.00	523.24	5,364.59
huevo	0.040	4	gr	0.16	144.00	148.32	152.77	157.35	162.07	166.94	171.94	177.10	182.41	187.89	193.52	199.33	2,043.65
cebolla china	0.005	2	gr	0.01	9.00	9.27	9.55	9.83	10.13	10.43	10.75	11.07	11.40	11.74	12.10	12.46	127.73
aceite	0.020	6	ml	0.12	108.00	111.24	114.58	118.01	121.55	125.20	128.96	132.83	136.81	140.92	145.14	149.50	1,532.74
mensi	0.003	7	gr	0.021	18.90	19.47	20.05	20.65	21.27	21.91	22.57	23.24	23.94	24.66	25.40	26.16	268.23
aceite ajonjolí	0.005	10	ml	0.05	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	638.64
canela china	0.003	60	gr	0.18	162.00	166.86	171.87	177.02	182.33	187.80	193.44	199.24	205.22	211.37	217.71	224.25	2,299.11
salsa de soya	0.006	8.5	ml	0.051	45.90	47.28	48.70	50.16	51.66	53.21	54.81	56.45	58.14	59.89	61.69	63.54	651.41
pimienta	0.001	35	mg	0.035	31.50	32.45	33.42	34.42	35.45	36.52	37.61	38.74	39.90	41.10	42.33	43.60	447.05
sal	0.005	1	mg	0.01	4.50	4.64	4.77	4.92	5.06	5.22	5.37	5.53	5.70	5.87	6.05	6.23	63.86
Total				4.65	4,188.60	4,314.26	4,443.69	4,577.00	4,714.31	4,855.74	5,001.41	5,151.45	5,305.99	5,465.17	5,629.13	5,798.00	59,444.74

Alpaca a la parrilla	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
costillar de alpaca	0.280	20.00	gr.	5.6	5,040.00	5,191.20	5,346.94	5,507.34	5,672.56	5,842.74	6,018.02	6,198.56	6,384.52	6,576.06	6,773.34	6,976.54	71,527.83
aji panca	0.005	22.00	gr.	0.11	99.00	101.97	105.03	108.18	111.43	114.77	118.21	121.76	125.41	129.17	133.05	137.04	1,405.01
huacatay	0.002	6.67	gr.	0.01334	12.01	12.37	12.74	13.12	13.51	13.92	14.34	14.77	15.21	15.67	16.14	16.62	170.39
chircho	0.001	8.33	gr.	0.00833	7.50	7.72	7.95	8.19	8.44	8.69	8.95	9.22	9.50	9.78	10.08	10.38	106.40
sillao	0.002	5.00	ml.	0.01	9.00	9.27	9.55	9.83	10.13	10.43	10.75	11.07	11.40	11.74	12.10	12.46	127.73
vino tinto	0.005	15.00	ml.	0.075	67.50	69.53	71.61	73.76	75.97	78.25	80.60	83.02	85.51	88.07	90.71	93.44	957.96
Total				5.82	5,235.00	5,392.05	5,553.81	5,720.43	5,892.04	6,068.80	6,250.87	6,438.39	6,631.55	6,830.49	7,035.41	7,246.47	74,295.32

Cordero asado a la plancha, con ollucos al zapallo loche y compota de rocoto	Proporción	Costo por Kl/Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
cordero	0.160		20 gr	3.2	960.00	988.80	1,018.46	1,049.02	1,080.49	1,112.90	1,146.29	1,180.68	1,216.10	1,252.58	1,290.16	1,328.86	13,624.35
aceite	0.020		6 ml	0.12	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
olluco	0.080		4 gr	0.32	96.00	98.88	101.85	104.90	108.05	111.29	114.63	118.07	121.61	125.26	129.02	132.89	1,362.43
zapallo loche	0.060		5 gr	0.3	90.00	92.70	95.48	98.35	101.30	104.33	107.46	110.69	114.01	117.43	120.95	124.58	1,277.28
zapallo macre	0.090		4 gr	0.36	108.00	111.24	114.58	118.01	121.55	125.20	128.96	132.83	136.81	140.92	145.14	149.50	1,532.74
cebolla	0.020		3 gr	0.06	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
ajos	0.003		12 gr	0.036	10.80	11.12	11.46	11.80	12.16	12.52	12.90	13.28	13.68	14.09	14.51	14.95	153.27
aji amarillo	0.015		5 gr	0.075	22.50	23.18	23.87	24.59	25.32	26.08	26.87	27.67	28.50	29.36	30.24	31.15	319.32
margarina	0.015		10 gr	0.15	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	638.64
leche evaporada	0.080		6.4 ml	0.512	153.60	158.21	162.95	167.84	172.88	178.06	183.41	188.91	194.58	200.41	206.43	212.62	2,179.90
rocoto	0.020		5 gr	0.1	30.00	30.90	31.83	32.78	33.77	34.78	35.82	36.90	38.00	39.14	40.32	41.53	425.76
azucar	0.040		3 gr	0.12	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
camote	0.003		2 gr	0.006	1.80	1.85	1.91	1.97	2.03	2.09	2.15	2.21	2.28	2.35	2.42	2.49	25.55
Total				5.36	1,607.70	1,655.93	1,705.61	1,756.78	1,809.48	1,863.76	1,919.68	1,977.27	2,036.59	2,097.68	2,160.61	2,225.43	22,816.53

Fuente: Elaboración Propia

Magret de pato en salsa de aguaymanto y pastel de mashwa	Proporción	Costo por Kl/Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Pechuga de pato	0.220		22.00 unds.	4.84	871.20	897.34	924.26	951.98	980.54	1,009.96	1,040.26	1,071.47	1,103.61	1,136.72	1,170.82	1,205.94	12,364.10
Azúcar	0.030		3.00 gr.	0.09	16.20	16.69	17.19	17.70	18.23	18.78	19.34	19.92	20.52	21.14	21.77	22.42	229.91
Vinagre	0.020		6.00 ml.	0.12	21.60	22.25	22.92	23.60	24.31	25.04	25.79	26.57	27.36	28.18	29.03	29.90	306.55
Aguaymanto	0.050		10.00 gr.	0.5	90.00	92.70	95.48	98.35	101.30	104.33	107.46	110.69	114.01	117.43	120.95	124.58	1,277.28
mantequilla	0.015		15.00 gr.	0.225	40.50	41.72	42.97	44.26	45.58	46.95	48.36	49.81	51.30	52.84	54.43	56.06	574.78
Mashwa	0.100		5.00 gr.	0.5	90.00	92.70	95.48	98.35	101.30	104.33	107.46	110.69	114.01	117.43	120.95	124.58	1,277.28
Crema de leche	0.090		15.00 ml.	1.35	243.00	250.29	257.80	265.53	273.50	281.70	290.15	298.86	307.83	317.06	326.57	336.37	3,448.66
Huevo	0.040		4.00 gr.	0.16	28.80	29.66	30.55	31.47	32.41	33.39	34.39	35.42	36.48	37.58	38.70	39.87	408.73
Otros	1.000		0.20	0.2	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
Total				7.99	1,437.30	1,480.42	1,524.83	1,570.58	1,617.69	1,666.22	1,716.21	1,767.70	1,820.73	1,875.35	1,931.61	1,989.56	20,398.20

lomo de alpaca con risotto verde de trigo y salsa de pimiemta molle	Proporción	Costo por Kl/Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
lomo de alpaca	0.160		35 gr.	5.6	672.00	692.16	712.92	734.31	756.34	779.03	802.40	826.48	851.27	876.81	903.11	930.21	9,537.04
aceite de oliva	0.010		15 ml.	0.15	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
pimienta de molle	0.010		14 gr.	0.14	16.80	17.30	17.82	18.36	18.91	19.48	20.06	20.66	21.28	21.92	22.58	23.26	238.43
mantequilla	0.030		15 gr.	0.45	54.00	55.62	57.29	59.01	60.78	62.60	64.48	66.41	68.41	70.46	72.57	74.75	766.37
trigo	0.080		8 gr.	0.64	76.80	79.10	81.48	83.92	86.44	89.03	91.70	94.45	97.29	100.21	103.21	106.31	1,089.95
cebolla	0.005		2 gr.	0.01	1.20	1.24	1.27	1.31	1.35	1.39	1.43	1.48	1.52	1.57	1.61	1.66	17.03
ajos	0.003		5 gr.	0.015	1.80	1.85	1.91	1.97	2.03	2.09	2.15	2.21	2.28	2.35	2.42	2.49	25.55
vino blanco	0.010		7 ml.	0.07	8.40	8.65	8.91	9.18	9.45	9.74	10.03	10.33	10.64	10.96	11.29	11.63	119.21
queso parmesano	0.005		40 gr.	0.2	24.00	24.72	25.46	26.23	27.01	27.82	28.66	29.52	30.40	31.31	32.25	33.22	340.61
espárragos	0.030		5 gr.	0.15	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
crema de leche	0.020		15 ml.	0.3	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
sal	0.005		1.2 gr.	0.006	0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.00	10.22
vino tinto	0.010		15 ml.	0.15	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
espínaca	0.020		4 gr.	0.08	9.60	9.89	10.18	10.49	10.80	11.13	11.46	11.81	12.16	12.53	12.90	13.29	136.24
tomillo	0.005		40 gr.	0.2	24.00	24.72	25.46	26.23	27.01	27.82	28.66	29.52	30.40	31.31	32.25	33.22	340.61
Total				8.16	979.32	1,008.70	1,038.96	1,070.13	1,102.23	1,135.30	1,169.36	1,204.44	1,240.57	1,277.79	1,316.12	1,355.61	13,898.54

crema bavoarise de quinua y frambuesas	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
leche freca	0.200	5	ml.	1	150.00	154.50	159.14	163.91	168.83	173.89	179.11	184.48	190.02	195.72	201.59	207.64	2,128.80
vainilla	0.004	8	ml.	0.032	4.80	4.94	5.09	5.25	5.40	5.56	5.73	5.90	6.08	6.26	6.45	6.64	68.12
huevo	0.040	4	gr.	0.16	24.00	24.72	25.46	26.23	27.01	27.82	28.66	29.52	30.40	31.31	32.25	33.22	340.61
azucar	0.050	3	gr.	0.15	22.50	23.18	23.87	24.59	25.32	26.08	26.87	27.67	28.50	29.36	30.24	31.15	319.32
colapez	0.003	60	gr.	0.18	27.00	27.81	28.64	29.50	30.39	31.30	32.24	33.21	34.20	35.23	36.29	37.37	383.18
crema de leche	0.180	12	ml.	2.16	324.00	333.72	343.73	354.04	364.66	375.60	386.87	398.48	410.43	422.75	435.43	448.49	4,598.22
quinua	0.040	10	ml.	0.4	60.00	61.80	63.65	65.56	67.53	69.56	71.64	73.79	76.01	78.29	80.63	83.05	851.52
kirsch	0.005	15	ml.	0.075	11.25	11.59	11.94	12.29	12.66	13.04	13.43	13.84	14.25	14.68	15.12	15.57	159.66
clis de frambuesa	0.005	15.00		0.075	11.25	11.59	11.94	12.29	12.66	13.04	13.43	13.84	14.25	14.68	15.12	15.57	159.66
azucar	0.070	3.00	gr.	0.21	31.50	32.45	33.42	34.42	35.45	36.52	37.61	38.74	39.90	41.10	42.33	43.60	447.05
colapez	0.002	60.00	gr.	0.12	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.87	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	255.46
frambuesas	0.400		gr.	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total				4.56	684.30	704.83	725.97	747.75	770.19	793.29	817.09	841.60	866.85	892.86	919.64	947.23	9,711.61

Fuente: Elaboración Propia

Crema criolla camotilla con mazamorra	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
leche fresca	0.3	8.00	ml.	2.4	360.00	370.80	381.92	393.38	405.18	417.34	429.86	442.75	456.04	469.72	483.81	498.32	5,109.13
manzana criolla	0.05	3.00	gr.	0.15	22.50	23.18	23.87	24.59	25.32	26.08	26.87	27.67	28.50	29.36	30.24	31.15	319.32
ralladura de limoon	0.001	4.00	gr.	0.004	0.60	0.62	0.64	0.66	0.68	0.70	0.72	0.74	0.76	0.78	0.81	0.83	8.52
ralladura de naranja	0.001	4.00	gr.	0.004	0.60	0.62	0.64	0.66	0.68	0.70	0.72	0.74	0.76	0.78	0.81	0.83	8.52
azucar blanca	0.12	3.00	gr.	0.36	54.00	55.62	57.29	59.01	60.78	62.60	64.48	66.41	68.41	70.46	72.57	74.75	766.37
papas camotillo	0.12	4.00	gr.	0.48	72.00	74.16	76.38	78.68	81.04	83.47	85.97	88.55	91.21	93.94	96.76	99.66	1,021.83
huevo (yema)	0.1	4.00	unds.	0.4	60.00	61.80	63.65	65.56	67.53	69.56	71.64	73.79	76.01	78.29	80.63	83.05	851.52
crema de leche	0.08	12.00	ml.	0.96	144.00	148.32	152.77	157.35	162.07	166.94	171.94	177.10	182.41	187.89	193.52	199.33	2,043.65
maiz morado	0.06	4.00	gr.	0.24	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	510.91
chuño	0.005	5.00	gr.	0.025	3.75	3.86	3.98	4.10	4.22	4.35	4.48	4.61	4.75	4.89	5.04	5.19	53.22
melocoton	0.07	8.00	gr.	0.56	84.00	86.52	89.12	91.79	94.54	97.38	100.30	103.31	106.41	109.60	112.89	116.28	1,192.13
otros	1	0.20		0.2	30.00	30.90	31.83	32.78	33.77	34.78	35.82	36.90	38.00	39.14	40.32	41.53	425.76
Total				5.78	867.45	893.47	920.28	947.89	976.32	1,005.61	1,035.78	1,066.85	1,098.86	1,131.83	1,165.78	1,200.75	12,310.88

Chesscake de aguaymanto y papa amarilla	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Galleta vainilla	0.1	8.00	gr.	0.8	120.00	123.60	127.31	131.13	135.06	139.11	143.29	147.58	152.01	156.57	161.27	208.44	1,745.37
Margarina	0.06	8.00	gr.	0.48	72.00	74.16	76.38	78.68	81.04	83.47	85.97	88.55	91.21	93.94	96.76	208.12	1,130.28
Aguaymanto	0.04	10.00	gr.	0.4	60.00	61.80	63.65	65.56	67.53	69.56	71.64	73.79	76.01	78.29	80.63	208.04	976.50
Azúcar	0.025	3.00	gr.	0.075	11.25	11.59	11.94	12.29	12.66	13.04	13.43	13.84	14.25	14.68	15.12	207.71	351.80
Queso crema	0.09	40.00	gr.	3.6	540.00	556.20	572.89	590.07	607.77	626.01	644.79	664.13	684.06	704.58	725.71	211.24	7,127.44
Papa amarilla	0.08	3.00	gr.	0.24	36.00	37.08	38.19	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	207.88	668.96
Huevo (yema)	0.01	4.00	unds	0.04	6.00	6.18	6.37	6.56	6.75	6.96	7.16	7.38	7.60	7.83	8.06	207.68	284.52
leche condensada	0.08	18.00	ml.	1.44	216.00	222.48	229.15	236.03	243.11	250.40	257.92	265.65	273.62	281.83	290.29	209.08	2,975.56
Total				7.08	1,061.25	1,093.09	1,125.88	1,159.66	1,194.45	1,230.28	1,267.19	1,305.20	1,344.36	1,384.69	1,426.23	1,668.16	15,260.43

Mousse de lúcuma	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
harina	0.045	6 gr.	0.27	40.50	41.72	42.97	44.26	45.58	46.95	48.36	49.81	51.30	52.84	54.43	56.06	57.78	
huevo (clara)	0.045	4 gr.	0.18	27.00	27.81	28.64	29.50	30.39	31.30	32.24	33.21	34.20	35.23	36.29	37.37	38.48	
azucar	0.095	3 gr.	0.285	42.75	44.03	45.35	46.71	48.12	49.56	51.05	52.58	54.15	55.78	57.45	59.18	60.97	
lucuma	0.075	10 gr.	0.75	112.50	115.88	119.35	122.93	126.62	130.42	134.33	138.36	142.51	146.79	151.19	155.73	159.60	
colapiz	0.005	60 gr.	0.3	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	63.64	
chantilly	0.002	15 ml.	0.03	4.50	4.64	4.77	4.92	5.06	5.22	5.37	5.53	5.70	5.87	6.05	6.23	6.38	
leche fresca	0.075	5 ml.	0.375	56.25	57.94	59.68	61.47	63.31	65.21	67.17	69.18	71.26	73.39	75.60	77.86	79.30	
cocoa	0.020	15 gr.	0.3	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	63.64	
Total			2.49	373.50	384.71	396.25	408.13	420.38	432.99	445.98	459.36	473.14	487.33	501.95	517.01	5,300.72	

Batido de Aguaymanto	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Aguaymanto	0.500	5.00	KI	2.5000	1,500.00	1,545.00	1,591.35	1,639.09	1,688.26	1,738.91	1,791.08	1,844.81	1,900.16	1,957.16	2,015.87	2,076.35	21,288.04
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600	36.00	37.08	38.64	39.34	40.52	41.73	42.99	44.28	45.60	46.97	48.38	49.83	501.36
Azucar	0.100	3.00	KI	0.3000	180.00	185.40	191.48	196.69	202.59	208.67	214.93	221.38	228.02	234.86	241.90	249.16	2,459.08
Total			2.86	1,716.00	1,767.48	1,715.48	1,875.12	1,931.37	1,989.31	2,048.99	2,110.46	2,173.78	2,238.99	2,306.16	2,375.35	24,248.49	

Chicha de quinua mamey	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Quinua	0.500	10.00	KI	5.0000	2,250.00	2,317.50	2,387.03	2,458.64	2,532.39	2,608.37	2,686.62	2,767.22	2,850.23	2,935.74	3,023.81	3,114.53	31,932.07
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600	27.00	27.81	28.64	29.50	30.39	31.30	32.24	33.21	34.20	35.23	36.29	37.37	383.18
Azucar	0.100	3.00	KI	0.3000	135.00	139.05	143.22	147.52	151.94	156.50	161.20	166.03	171.01	176.14	181.43	186.87	1,915.92
Total			5.36	2,412.00	2,484.36	2,558.89	2,635.66	2,714.73	2,796.17	2,880.05	2,966.46	3,055.45	3,147.11	3,241.53	3,338.77	34,231.18	

Fuente: Elaboración Propia

Chicha de uva y cañihua	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
uva	0.500	5.00	KI	2.5000	750.00	772.50	795.68	819.55	844.13	869.46	895.54	922.41	950.08	978.58	1,007.94	1,038.18	10,644.02
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600	18.00	18.54	19.10	19.67	20.26	20.86	21.49	22.14	22.80	23.49	24.19	24.92	7,075.15
Azucar	0.100	3.00	KI	0.3000	90.00	92.70	95.48	98.35	101.30	104.39	107.66	111.09	114.67	118.40	122.28	126.29	35,375.74
Total			2.86	858.00	883.74	910.25	937.56	965.69	993.73	1,022.91	1,053.20	1,084.50	1,116.95	1,150.02	1,183.79	11,805.96	

Maca sour	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca	0.500	5.00	KI	2.5000	375.00	386.25	397.84	409.77	422.07	434.73	447.77	461.20	475.04	489.29	503.97	519.09	5,322.01
Agua	0.300	0.20	Lt.	0.0600	9.00	9.27	9.55	9.83	10.13	10.43	10.75	11.07	11.40	11.74	12.10	12.46	127.73
Azucar	0.100	3.00	KI	0.3000	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	638.64
Total			2.86	429.00	441.87	455.13	468.78	482.84	497.33	512.25	527.62	543.44	559.75	576.54	593.84	6,088.38	

Sour de lúcuma	Proporción	Costo por KI/ Lt. (S/.)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Lucuma	0.350	8.00	KI	2.8000	420.00	432.60	445.58	458.95	472.71	486.90	501.50	516.55	532.04	548.00	564.44	581.38	5,960.65
Azucar	0.100	3.00	KI	0.3000	45.00	46.35	47.74	49.17	50.65	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71	60.48	62.29	638.64
Agua	0.250	0.20	Lt.	0.0500	7.50	7.73	7.96	8.20	8.44	8.69	8.96	9.22	9.50	9.79	10.08	10.38	106.44
Total			3.15	472.50	486.68	501.28	516.31	531.80	547.76	564.19	581.12	598.55	616.51	635.00	654.05	6,705.73	

Tumbo de frozen	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S./)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Tumbo	0.200	5.00	Kl	1.0000	150.00	154.50	159.14	163.91	168.83	173.89	179.11	184.48	190.02	195.72	201.59	207.64	2,128.80
Azucar	0.050	3.00	Kl	0.1500	22.50	23.18	23.87	24.59	25.32	26.08	26.87	27.67	28.50	29.36	30.24	31.15	319.32
Agua	0.250	0.20	Lt.	0.0500	7.50	7.73	7.96	8.20	8.44	8.69	8.96	9.22	9.50	9.79	10.08	10.38	106.44
Total					180.00	185.40	190.96	196.69	202.59	208.67	214.93	221.38	228.02	234.86	241.90	249.16	2,554.57

Gaseosas	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S./)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Personal	0.5	3.5	Lt.	1.7500	420.00	432.60	445.58	458.95	472.71	486.90	501.50	516.55	532.04	548.00	564.44	581.38	5,960.65
Total					420.00	432.60	445.58	458.95	472.71	486.90	501.50	516.55	532.04	548.00	564.44	581.38	5,960.65

Gaseosas	Proporción	Costo por Kl/ Lt. (S./)	Unidad de media	Costo por Unidad	Meses												TOTAL
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Litro	1	3.5	Lt.	3.5000	1,260.00	1,297.80	1,336.73	1,376.84	1,418.14	1,460.69	1,504.51	1,549.64	1,596.13	1,644.01	1,693.33	1,744.13	17,881.96
Total					1,260.00	1,297.80	1,336.73	1,376.84	1,418.14	1,460.69	1,504.51	1,549.64	1,596.13	1,644.01	1,693.33	1,744.13	17,881.96

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 4: Máquinas y Equipos Necesarios para la Producción

MAQUINARIA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Cocina modelo Rosita	1	6,700.00	6,700.00
Refrigeradora	1	1,800.00	1,800.00
Congeladora	1	2,000.00	2,000.00
Campana extractora	1	630.00	630.00
Parrila a carbón	1	350.00	350.00
Caja Regristadora	1	3,150.00	3,150.00
Total S/.			14,630.00

EQUIPOS DE OFICINA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Computadora	2	1,500.00	3,000.00
escritorio	1	800.00	800.00
Impresora	1	700.00	700.00
Total S/.			4,500.00

EQUIPOS DE COCINA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Licuada Oster 3 velocidades	3	300.00	900.00
Juego de ollas de acero y barro	2	2,800.00	5,600.00

Cuchillo electrico	1	70.00	70.00
Exprimidora	1	100.00	100.00
Televisor LCD	2	1,600.00	3,200.00
servilleteros	15	4.00	60.00
Ventiladores	6	200.00	1,200.00
Equipo de Sonido	1	600.00	600.00
Anaqueles para almacén	4	300.00	1,200.00
Hervidor	1	100.00	100.00
Total S/.			13,030.00

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 5: Herramientas Requeridas para la Producción

UTENSILIOS DE COCINA				
CONCEPTO	CONT. PAQ	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Coladeras de aluminio (juegos)		5	7.00	35
Tabla de picar		2	10.00	20
Cuchillos		3	10.00	30
Envases para las salsas		15	2.00	30
Envases para condimentos		15	3.00	45
Javas para las frutas, verduras		4	30.00	120
Jarras de vidrio	15 unidades	15	7.00	105
Escurreidor Grande		2	10.00	20

Escurreidor Mediano		3	6.00	18
Cuchillo - hacha		3	35.00	105
Exprimidor		2	3.50	7
Platos para entradas	60 unidades	60	4.00	240
Platos de fondos	60 unidades	60	7.00	420
Platos de postres	60 unidades	60	3.00	180
Portautensilios		2	7.00	14
Mesa para la elaboracion		1	400.00	400
Exhibidor de cremas	12 unidades	1	8.00	8
Vasos descartables	100 unidades	5	5.00	25
Platos descartables	100 unidades	1	20.00	20
Papel aluminio	1	5	10.00	50
Servilletas	100 unidades	30	2.00	60
Rescipientes para las frutas (congeladora)	12 unidades	1	60.00	60
Recipientes para los insumos	12 unidades	6	15.00	90
Total S/.				2,102.00

Fuente: Elaboración Propia

ÚTILES DE LIMPIEZA			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Fregador	2	10.00	20.00
Escobas	3	10.00	30.00
Recogedor	3	10.00	30.00
Trapeadores	3	8.00	24.00
Bolsas para basura	100	0.20	20.00
Guantes (limpieza)	100	3.00	300.00

Desinfectantes Cloro	30	8.00	240.00
Aerosoles	3	10.00	30.00
Estropajos	3	12.00	36.00
Escobilla para baño	3	4.00	12.00
Jabon Liquido	30	10.00	300.00
Basurero	10	15.00	150.00
Papel higienico	30	3.50	105.00
Detergente	6	5.00	30.00
Total			1,327.00
UNIFORMES			
CONCEPTO	CANT.	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
Gorros solo personal de cocina	3	10.00	30.00
Guantes quirurgicos para alimentos (caja 50 unidades)	2	30.00	60.00
Polos	7	15.00	105.00
Uniforme de cocina	3	50.00	150.00
Uniforme de salón	4	60.00	240.00
Total S/.			585.00

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 6: Cuadro de Asignación de Personal

GASTOS DE PERSONAL							
CARGOS	CANTIDAD	REMUNERACIÓN BRUTA	TOTAL DE PAGOS	APORTES DEL EMPLEADOR ESSALUD 9%	APORTES DEL EMPLEADO ONP 13%	REMUNERACIÓN NETA	PAGOS TOTALES DEL EMPLEADOR
Gerente General	1	1800	1800	162	234	1566	1962
Cocinero	1	1000	1000	90	130	870	1090
Ayudantes de Cocina	2	850	1700	153	221	1479	1853
Mozos	3	850	2550	229.5	331.5	2218.5	2779.5
cajero	1	1000	1000	90	130	870	1090
Totales	8	5500	8050	724.5	1046.5	7003.5	8774.5

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 7: Estructura de la Inversión y el Financiamiento

INVERSIÓN TOTAL		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Activos Fijos	S/.	34,262.00
Activos Diferidos	S/.	13,679.40
Capital de Trabajo	S/.	36,126.47
TOTAL	S/.	84,067.87

ACTIVOS FIJOS		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Maquinaria	S/.	14,630.00
Equipos de Cocina	S/.	13,030.00
Equipos de Oficina	S/.	4,500.00
Utensilios de Cocina	S/.	2,102.00
TOTAL	S/.	34,262.00

ACTIVOS DIFERIDOS		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Costo del estudio	S/.	300.00
Gastos de Constitución	S/.	1,434.40
Implementación del Local	S/.	10,245.00
Software	S/.	1,700.00
TOTAL	S/.	13,679.40

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Insumos	S/.	24,845.97
Gastos Administrativos	S/.	1,700.00
Gastos de Ventas	S/.	9,580.50
TOTAL	S/.	36,126.47

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N° 8: Depreciación de Bienes Tangibles

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS		
DESCRIPCIÓN	IMPORTE	
Activo Fijo	S/.	34,262.00
Vida útil	10	
Porcentaje	10%	
Valor anual	S/.	3,426.20

Fuente: Elaboración Propia

DEPRECIACION 10 % ANUAL												
CONCEPTO	CANT.	PRECIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Cocina modelo Rosita	1	6,700.00	670	670	670	670	670	670	670	670	670	670
Refrigeradora	1	1,800.00	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Congeladora	1	2,000.00	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Campana extractora	1	630.00	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63
Parrila a carbón	1	350.00	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Caja Regristadora	1	3,150.00	315	315	315	315	315	315	315	315	315	315
Computadora	2	3,000.00	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
escritorio	1	800.00	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Impresora	1	700.00	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Licuada Oster 3 velocidades	3	900.00	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Juego de ollas de acero y barro	2	5,600.00	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560
Cuchillo electrico	1	70.00	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Exprimidora	1	100.00	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Televisor LCD	2	3,200.00	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
servilleteros	15	60.00	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Ventiladores	6	1,200.00	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Equipo de Sonido	1	600.00	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Anaqueles para almacén	4	1,200.00	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Hervidor	1	100.00	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Utencilios de Cocina		2,102.00	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2	210.2
Total Depreciación			3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2	3426.2

Fuente: Elaboración Propia