



EL SALADITO PERUCHO
GOURMET SHOW



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
Laureate International Universities®

**FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE
UN RESTAURANTE DE COMIDA PERUANO JAPONESA
EN LA CIUDAD DE TRUJILLO**

**TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BR. MENDOZA POVIS, Carla Vanesa

ASESOR:

ARZANI BRACAMONTE, Julio César

TRUJILLO – PERÚ

Octubre, 2011

DEDICATORIA

A mis padres,

Por su incondicional apoyo, por sus sabios consejos y los valores que me inculcaron desde pequeña, lo que me permitió formarme como persona y profesional que en la actualidad soy.

A mi novio,

Por ser mi compañero en todo momento, apoyándome en las buenas y en las malas, siendo mi soporte y motivándome a seguir siempre adelante.

Carlita

Tabla de Contenidos

	Página
Caratula	
Dedicatoria	3
1. Capítulo I	
1.1 Resumen Ejecutivo	12
1.2 Abstract	13
2. Capítulo II: Generalidades	
2.1. Nombre de la Empresa y Marca Distintiva	15
2.2. Concepto del Negocio	15
2.3. Sector – Industria	16
2.4. Justificación	16
2.5. Posibles Barreras de Entrada y Salida	17
2.6. Objetivos del Estudio	17
2.7. Horizonte de Evaluación	18
2.8. Cronología del Proyecto	18
2.9. Ejecutores	18
3. Capítulo III: Estudio de Mercado	
3.1. Análisis del Entorno.....	20
3.1.1. Macro Entorno	20
3.1.1.1. Factores Legales.....	20
3.1.1.2. Factores Económicos	28
3.1.1.3. Factores Políticos	29
3.1.1.4. Factores Demográficos	33
3.1.1.5. Factores Climáticos	34
3.2. Investigación de Mercado	34
3.2.1. Metodología a Emplear	34
3.2.2. Fuentes de Información.....	35
3.2.3. Definición y Caracterización del Cliente y del Consumidor	36
3.2.4. Segmentación	36
3.2.5. Análisis de la Demanda	37
3.2.5.1. Producto Básico, Real y Aumentado	37
3.2.5.2. Demanda Histórica y Actual.....	37
3.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda	38
3.2.5.4. Demanda Proyectada	38



3.2.6.	Análisis de la Oferta.....	38
3.2.6.1.	Identificación de la Competencia	38
3.2.6.2.	Oferta Histórica y Presente	39
3.2.6.3.	Variable que Afectan a la Oferta	39
3.2.6.4.	Oferta Proyectada	40
3.2.7.	Deducción del Mercado	40
3.2.7.1.	Proyección del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo	40
3.3.	Análisis de la Comercialización	41
3.3.1.	Marketing Mix Usado por la Competencia	41
3.3.1.1.	Cualidad Intrínseca.....	41
3.3.1.2.	Costo para el Cliente	42
3.3.1.3.	Conveniencia.....	42
3.3.1.4.	Comunicación	42
3.3.2.	Análisis del Mercado Proveedor	42
3.3.2.1.	Identificación y Caracterización	42
3.3.2.2.	Criterios de Selección	43
3.3.2.3.	Evaluación y Selección	44
4.	Capítulo IV: Estudio Técnico	
4.1.	Especificaciones Técnicas del Producto	46
4.2.	Ingeniería Básica.....	47
4.2.1.	Descripción de Procesos	47
4.2.1.1.	Mapa de Procesos.....	47
4.2.1.2.	Proceso de Producción	47
4.2.1.3.	Proceso de Comercialización	50
4.2.1.4.	Otros Procesos y/o Subprocesos	51
4.2.2.	Producción y Capacidad	52
4.2.2.1.	Tiempo de Ciclo.....	52
4.2.2.2.	Balance en Línea	49
4.2.2.3.	Posibles Cuellos de Botella	53
4.2.2.4.	Capacidad Máxima y Normal	54
4.2.2.5.	Programa de Producción	54
4.2.2.6.	Criterios y Porcentajes de Ocupabilidad	54
4.2.3.	Descripción de Tecnologías.....	56
4.2.3.1.	Maquinaria y Equipo.....	56
4.2.3.2.	Mobiliario y Herramientas	58
4.2.3.3.	Software y Similares	59
4.3.	Centro de Operaciones	60



4.3.1. Macro y Micro-Localización	60
4.3.2. Diseño de Edificaciones e Instalaciones	61
5. Capítulo V: Estudio Legal	
5.1. Forma Societaria	64
5.2. Tasas Municipales.....	65
5.2.1. Licencias y Permisos	65
5.2.2. Anuncios Publicitarios y Similares	67
5.3. Legislación Laboral y Tributaria	68
5.4. Otros Aspectos Legales	71
5.4.1. Registro de Marca.....	71
5.4.2. Regulación Sanitaria y Ambiental	73
6. Capítulo VI: Estudio Organizacional	
6.1. Planeamiento Estratégico	113
6.1.1. Misión.....	113
6.1.2. Visión	113
6.1.3. Objetivos Estratégicos	113
6.1.3.1. Institucionales	113
6.1.3.2. De Marketing	113
6.1.3.3. Operacionales	114
6.1.3.4. Financieros	114
6.1.3.5. Recursos Humanos	114
6.1.3.6. Sociales	114
6.1.4. Análisis FODA	114
6.1.5. Matriz EFE y EFI	117
6.1.6. Estrategias de Entrada y Crecimiento.....	118
6.1.7. Estructura Organizacional	119
6.2. Plan de Mercadotecnia	120
6.2.1. Calidad Intrínseca	120
6.2.2. Costo para el Cliente	120
6.2.3. Conveniencia	121
6.2.4. Comunicación	121
6.2.5. Posicionamiento	122
6.3. Equipo de Trabajo.....	123
6.3.1. Descripción de Posiciones	123
6.3.2. Proceso de Reclutamiento y Selección	127
6.3.3. Plan de Desarrollo del Personal y Monitoreo	127
6.3.4. Política Salarial y Fijación de Sueldos	127



7. Capítulo VII: Estudio de Costos

7.1. Inversiones.....	130
7.1.1. Inversiones en Activo Fijo	130
7.1.2. Inversiones en Activo Intangible	130
7.1.3. Inversión en Capital de Trabajo	131
7.2. Costos y Gastos Proyectados	132
7.2.1. Materia Prima Directa	132
7.2.2. Mano de Obra Directa	133
7.2.3. Costos y Gastos Indirectos de Fabricación	135
7.2.4. Gastos de Administración	135
7.2.5. Gastos de Ventas	136
7.2.6. Depreciación del Activo Fijo	137
7.2.7. Amortización de Intangibles	137
7.3. Financiamiento.....	137
7.3.1. Estructura de Capital	137
7.3.2. Alternativas de Financiamiento Externo	138
7.3.3. Elección de Fuente(s) de Financiamiento	138
7.3.4. Amortización de Deuda	138
7.4. Ingresos Proyectados	139
7.4.1. Ingresos por Ventas	139
7.4.2. Recuperación del Capital de Trabajo.....	139
7.4.3. Valor de Desecho Neto.....	139

8. Capítulo VIII: Evaluación Económica

8.1. Supuestos Generales	141
8.2. Flujo de Caja Proyectado	141
8.2.1. Flujo de Caja Operativo	141
8.2.2. Flujo de Capital	142
8.2.3. Flujo de Caja Económico	142
8.2.4. Flujo de Deuda	142
8.2.5. Flujo de Caja Financiero	143
8.3. Determinación de la Tasa de Descuento	143
8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital	143
8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital	144
8.4. Estados Proyectados	144
8.4.1. Balance general	144
8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas	145



8.5. Rentabilidad	145
8.5.1. Indicadores de Rentabilidad	145
8.5.2. Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto	145
8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital	146
8.6. Análisis Sensibilidad	146
8.6.1. Variables de Entrada	146
8.6.2. Análisis Unidimensional	147
8.7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito	148
8.7.1. Descripción	148
8.7.2. Plan de Contingencias y Aseguramiento	148
9. Capítulo IX: Conclusiones	150
10. Capítulo X: Recomendaciones	152
11. Referencias	153
12. Anexos	154

Índice de Cuadros y Flujos:

Cuadros:

- Cuadro N°1: Cronología del Proyecto 18
- Cuadro N°2: PBI por Sectores Económicos 28
- Cuadro N°3: Censo Económico por Actividad Económica 29
- Cuadro N°4: Tasas de Interés por Tipo de Crédito 31
- Cuadro N°5: Población Proyectada por Distritos en La Libertad 33
- Cuadro N°6: Niveles Socioeconómicos 2011 -APEIM 35
- Cuadro N°7: Demanda Proyectada al año 2016 38
- Cuadro N°8: Deducción del Mercado Meta 41
- Cuadro N°9. Criterios de Selección de Proveedores 44
- Cuadro N°10: Lista de Proveedores y Criterios de Selección 44
- Cuadro N°11: Descripción de Etapas y Tiempos de Atención 53
- Cuadro N°12: Método Cuantitativo para Selección de Localización 54
- Cuadro N°13: Descripción de Maquinaria y Equipo 56
- Cuadro N°14: Descripción de Utensilios de Cocina 58
- Cuadro N°15: Descripción de Muebles y Equipos de Oficina 58
- Cuadro N°16: Descripción de Útiles de Limpieza y Mantenimiento 59
- Cuadro N°17: Descripción de Pagos por Constitución de Empresa 65
- Cuadro N°18: Tasas Municipales 66



• Cuadro N°19: Descripción de Pagos por Inspección de Defensa Civil	66
• Cuadro N°20: Trámites para Anuncios Publicitarios	67
• Cuadro N°21: Trámites para Avisos Publicitarios	68
• Cuadro N°22: Comparativo de Beneficios Sociales de Micro y Pequeña E.....	68
• Cuadro N°23: Legalización de Libros	71
• Cuadro N°24: Autorización de libros en el MINTRA	71
• Cuadro N°25: Tabla de Costos para Búsqueda de Antecedentes Registro de Marca	73
• Cuadro N°26: Tabla de Costos para Registro de Marca	73
• Cuadro N°27 y 28: Criterios Microbiológicos para Alimentos Preparados	99
• Cuadro N°29: Matriz FODA	116
• Cuadro N°30: Matriz EFI	117
• Cuadro N°31: Matriz EFE	117
• Cuadro N°32: Presupuesto de Gastos de Personal	128
• Cuadro N°33: Activos Fijos	130
• Cuadro N°34: Activos Intangibles.....	131
• Cuadro N°35: Inversión y Reinversión de Capital de Trabajo	131
• Cuadro N°36: Resumen de las Inversiones	132
• Cuadro N°37: Presupuesto de Materiales Directos	132
• Cuadro N°38: Presupuesto de Materiales Directos por Plato	133
• Cuadro N°39: Presupuesto de Materiales Indirectos	133
• Cuadro N°40: Presupuesto de Gastos de MOD	134
• Cuadro N°41: Presupuesto de Gastos de Personal Administrativo	134
• Cuadro N°42: Presupuesto Resumen de Personal	134
• Cuadro N°43: Gastos Indirectos de Fabricación	135
• Cuadro N°44: Presupuesto de Gastos Administrativos	135
• Cuadro N°45: Presupuesto de Gastos de Ventas	136
• Cuadro N°46: Presupuesto Total de Costos de Producción	136
• Cuadro N°47: Depreciación de Activo Fijo y Amortización de Intangibles	137
• Cuadro N°48: Estructura de Capital	137
• Cuadro N°49: Tasas de Interés para Capital de Trabajo	138
• Cuadro N°50: Elección de Fuentes de Financiamiento	138
• Cuadro N°51: Plan Financiero-Amortización de deuda	138
• Cuadro N°52: Presupuesto de Ingresos	139
• Cuadro N°53: Recuperación de Capital.....	139
• Cuadro N°54: Valor de Desecho	139
• Cuadro N°55: Cuadro de Supuestos	141



- Cuadro N°56: Flujo de Caja Operativo 141
- Cuadro N°57: Flujo de Capital 142
- Cuadro N°58: Flujo de Caja Económico 142
- Cuadro N°59: Flujo de Deuda 143
- Cuadro N°60: Flujo de Caja Financiero 143
- Cuadro N°61: Costo de Oportunidad de Capital 143
- Cuadro N°62: Costo Promedio Ponderado de Capital 144
- Cuadro N°63: Balance General Proyectado 144
- Cuadro N°64: Estado de Ganancias y Pérdidas 145
- Cuadro N°65: Indicadores de Rentabilidad 145
- Cuadro N°66: Punto de Equilibrio 146
- Cuadro N°67: Periodo de Recuperación de Capital 146
- Cuadro N°68: Análisis de Sensibilidad 147
- Cuadro N°69: Análisis Multidimensional - Variable 1 147
- Cuadro N°70: Análisis Multidimensional - Variable 2 147

Flujos:

- Flujo N°1: Descripción del Proceso de Comedor 47
- Flujo N°2: Proceso de Comercialización 51
- Flujo N°3: Proceso de Cocina 52

Índice de Gráficos y Figuras

Gráficos:

- Gráfico N°1: Proyección Crecimiento del PBI al año 2013 29
- Gráfico N°2: Reporte Actual e Inflaciones Macroeconómicas 2010-2013 30
- Gráfico N°3: Población Proyectada de La Libertad al año 2015 31
- Gráfico N°4: Punto de Equilibrio 129

Figuras:

- Figura N°1: Logo de la Empresa 15
- Figura N°2: Demostración de Idea de Negocio 16
- Figura N°3: Demostración del Arte de la Plancha Japonesa 37
- Figura N°4: Ubicación de Restaurante Itamae 39
- Figura N°5: Imagen de Plancha Teppanyaki 56
- Figura N°6: Vista del Distrito de Trujillo 60
- Figura N°7: Plano de Distribución del Restaurante 61
- Figura N°8: Ubicación de Planchas 61
- Figura N°9: Modelo de Mesas de Restaurante 62



CAPÍTULO I

1. Capítulo I

1.1. Resumen Ejecutivo

El mercado de gastronomía en nuestra ciudad ha experimentado en los últimos años un crecimiento no muy vertiginoso; sin embargo en los últimos meses ha presentado un cuadro de madurez interesante debido a la apertura de nuevos Centros Comerciales o Malls que han traído diversas propuestas de comida rápida donde las personas acuden muy frecuentemente ya sea por la novedad o simplemente por las nuevas opciones y de esta manera cambiar un poco lo tradicional que se ofrecía en nuestra ciudad.

Es así como surge la idea de **“El Jaladito Perucho Gourmet Show”**, un lugar distinto donde se ofrecerá una variedad de potajes innovadores de nivel internacional utilizando como herramienta principal el TEPPANYAKI o Arte de la Plancha Japonesa, en la cual se realizará fusión gastronómica, es decir se aplicará a la carta innovaciones con los platos existentes y tradicionales de nuestra ciudad en la forma de prepararlos y presentarlos; y de esta manera marcar una diferencia con la propuesta gastronómica actual en la que solo podemos encontrar comidas ya conocidas sin ningún tipo de valor agregado. Ésta propuesta está destinada a un determinado segmento conformado por personas entre los 25 y 50 años de edad, que pertenezcan a los NSE A, B y C, es decir que perciban ingresos desde S/1,300.00 nuevos soles en adelante y que residan en los distritos de Trujillo y Víctor Larco Herrera de la provincia de Trujillo del Departamento de La Libertad, lo que en cifras representa el total de 54,804 clientes potenciales.

En el desarrollo del proyecto podemos observar que el VAN económico es de S/224,179.00 Nuevos Soles lo que permite la viabilidad del proyecto. Por otro lado el Costo Promedio Ponderado de Capital es 12.45% y el TIR económico 52.47%.

El 70% de la inversión total será aportado por los accionistas y el 30% restante se financiará mediante un préstamo al Banco Financiero.

El periodo de recuperación del capital es de Dos años y Cinco meses posteriores a la puesta en marcha del proyecto.

La responsable de la puesta en marcha del proyecto es la Srta. Carla Vanesa Mendoza Povich, Bachiller en Administración de Empresas de la Universidad Privada del Norte de la ciudad de Trujillo en el Departamento de La Libertad.

1.2. Abstract

In the recent years the food market of Trujillo has experienced a not very rapid growth. However; in recent months, this food market has presented an interesting picture of maturity due to the opening of new shopping centers, which have brought several new fast food restaurants where people come frequently, because of sheer curiosity or because of the new options. This has brought about a shift for the traditional that used to be offered in our city.

In the midst of this, we came up with the idea of *El Jaladito Perucho Gourmet Show*, a different place where we will offer a wide array of innovating international dishes prepared with the *teppanyaki* or art of the Japanese iron griddle as the main tool. At *El Jaladito Perucho Gourmet Show* we will create a gastronomic fusion by using a menu of innovations with the already existing typical dishes of the city and the way these will be prepared and presented to the customers. This way we will set a difference from the common gastronomic proposal that just offers the conventional dishes with no added value of any sort.

Our restaurant offers two different proposals; one aimed at the A, B, C segment, that is, 25-year-old-and-50 clients from the districts of Trujillo and Victor Larco Herrera, with a monthly income below S/. 1,300. This segment consists of 54,804 potential clients.

In the development of this Project we have calculated the Net Present Value (NPV) at S/.224,179.00, which allows the viability of the project. Likewise, the Weighted Average Cost of Capital (WACC) is 12.45% and the Internal Rate of Return (IRR) is 52.47%

The investors will finance 70% of the project, while the remaining 30% will be financed with a loan from Financier Bank.

The payback period is 2 years and 5 months starting from the beginning of the project. The leader of the implementation of the project is Carla Vanesa Mendoza Povis, a Bachelor in Business Management from Private University of North of Trujillo - La Libertad.



CAPÍTULO II

2. Capítulo II: Generalidades

2.1. Nombre de la Empresa

“Jaladito Perucho SAC”



Figura N°1: Logo de la Empresa “El Jaladito Perucho Gourmet Show”

2.2. Concepto del Negocio

La idea que se plantea de abrir un Restaurante de Comida Peruano – japonés en la ciudad de Trujillo, surge como respuesta ante la carencia de Restaurantes que brinden un producto de calidad junto con un servicio de atención al cliente óptimo y en un ambiente especialmente diseñado para el negocio, que satisfaga hasta el más exigente cliente.

Un Restaurante de Comida Internacional, cambiaría la percepción que actualmente existe en muchos, de que “no existen lugares a donde ir” aquí en Trujillo.

Un lugar donde el chef sea el protagonista principal, ya que éste realizará la preparación de cada comida en base al arte de la plancha japonesa ofreciendo una variedad de potajes nunca antes presentados, basándose en la fusión de platillos tradicionales de nuestro país y de Japón, todo esto acompañado de una exclusiva y muy elaborada presentación.

Los clientes podrán disfrutar de un ambiente acogedor y entretenido desde el ingreso y durante su estancia en el restaurante, lo más resaltante se concentra en las mezclas que nuestros chefs prepararán, usando ingredientes peruanos pero presentados en un estilo japonés, es decir, podrán deleitarse por ejemplo de Maki acompañado de un Adobo de Cerdo, o un clásico Teppanyaki en salsa a la Huancaína; pero esto no es todo, los clientes serán testigos de la elaboración de estos innovadores potajes preparados por chefs profesionales en el arte de la plancha japonesa, quienes a la vez realizarán malabares.



Figura N°2: Demostración de la Idea de Negocio

2.3. Sector – Industria

El sector en que se ubica el proyecto en su sentido más amplio es el de servicios de comidas y bebidas, pero se debería usar una definición más específica al considerar que la oferta que tendrá el local está orientada a personas con niveles altos de exigencia, por lo que sería mejor definir que se estará en el SECTOR GASTRONOMÍA.

Según el **COD. CIU 5520 – Restaurantes, bares y cantinas**

2.4. Justificación

A pesar de la amplia oferta gastronómica en la ciudad; éstas, salvo muy pocas excepciones carecen de estándares de calidad adecuados, de una esmerada y especializada atención al cliente que le brinde comodidad y confianza; y sobre todo no logran satisfacer las expectativas de sus clientes en cuanto al sabor de los potajes que ofrecen.

Existe en nuestro medio una variedad de restaurantes de comida criolla, donde la única diferencia entre ellos es la forma o estilo de prepararlos en cuanto a los ingredientes o medios de cocción.

Lo que se busca básicamente es satisfacer a ese grupo de personas de gustos exigentes, que están acostumbrados a deleitarse con platillos sofisticados, producto de una innovación, y siempre están en busca de algo diferente que no se suele encontrar fácilmente, lo que lo hace más llamativo y provocador. Todo esto acompañado de una atención de primera, personalizada, y más aun teniendo como atractivo principal el uso de la plancha Japonesa y las destrezas que los Chefs prepararán para sus visitantes, superando así todas las expectativas.

El ambiente contará con una decoración acorde con la presentación, es decir una mezcla de ambiente típico de nuestro país con detalles Japoneses, no se busca crear un lugar muy ostentoso y frío, sino un lugar donde además de disfrutar de los innovadores platillos, puedan

sentirse como en casa, que al retirarse de nuestra instalación se lleven el mejor concepto y una de las mejores experiencias vividas, lo cual llevará a una excelente recomendación y publicidad de boca a boca.

2.5. Posibles Barreras de Entrada y Salida

Estas barreras suponen un grado de dificultad para la empresa que quiere acceder a un determinado sector. Cuanto más elevadas son las barreras de entrada, mayor dificultad tiene el acceso al sector.

Por ejemplo en barrera de entradas se pueden considerar las siguientes:

- **Lealtad al Producto:** Se refiere a que las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad del cliente, esto crea una fuerte barrera de entrada ya que fuerza a los posibles negocios entrantes a gastar fuertes cantidades de dinero en constituir una imagen de marca que pueda competir con una fuerte ya existente.

Esta barrera será superada aplicando las dos características principales del negocio, las cuales se basan en la diferenciación y calidad de servicio, que nos permitirán de manera exitosa ingresar en el mercado gastronómico Trujillano.

- **Requisitos de Capital Altos:** Necesidad de invertir recursos financieros elevados, no sólo para la constitución de la empresa o instalaciones, sino también para tener *stocks*, cubrir inversiones iniciales, etc.

La presente barrera se supera contando con el capital necesario para poner en marcha el proyecto, esto gracias al capital aportado por los socios y por financiamiento del banco.

Las barreras de salida son factores económicos estratégicos y emocionales que hacen que las empresas sigan en un determinado sector industrial, aun obteniendo bajos beneficios e incluso obteniendo como resultado pérdidas. Por ejemplo:

- La más fuerte y principal barrera de salida en el negocio radica en la inversión cero que en ese momento pueda afrontar el negocio, no permitiendo el cambio de giro.
- La poca experiencia y miedo al fracaso en sectores desconocidos.

2.6. Objetivos del Estudio

- Obtener como resultado la factibilidad de instalar un restaurante con las características definidas en la idea de Negocio que se tiene.
- Delimitar el tamaño de mercado objetivo proyectado para el tiempo estimado en el horizonte.

- Definir las inversiones y los costos necesarios para el éxito del proyecto.
- Determinar financiera y económicamente al proyecto, evaluando su rentabilidad en el tiempo.

2.7. Horizonte de Evaluación

Se considera un horizonte de evaluación de cinco años, ya que es el tiempo estimado en el que se espera recuperar la inversión y obtener la rentabilidad exigida dado el tamaño de la inversión realizada.

2.8. Cronología del Proyecto

Para describir las actividades a desarrollar en la puesta en marcha del proyecto se realizó un diagrama de Gantt.

PERÍODO	MESES															
	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
	SEMANAS															
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Compra de activos		■	■	■												
Compra de materiales				■	■											
Constitución de Empresa						■	■									
Inscripción en SUNARP y SUNAT						■	■									
Registro de Marca							■	■								
Inspección Defensa Civil							■	■								
Selección de Personal									■	■						
Capacitación del Personal										■	■	■				
Implementación del local											■	■	■			
Instalación del Software													■			
Prueba Piloto de los platos														■	■	

Cuadro N°1: Diagrama de Gantt del Proyecto. Elaboración Propia

2.9. Ejecutora:

La responsable de la puesta en marcha del proyecto es la BR. En Administración de Empresas: Carla Vanesa Mendoza Povis, egresada de la Universidad Privada del Norte de la ciudad de Trujillo, Departamento de La Libertad.



CAPÍTULO III

3. Capítulo III: Estudio de Mercado

3.1. Análisis del Entorno

3.1.1. Macro Entorno

3.1.1.1. Factores Legales

Actualmente en nuestro país existe el Reglamento de restaurantes aprobado por Decreto Supremo N°25-2004-MINCETUR.

De conformidad con el numeral 8 del artículo 118° de la Constitución Política del Estado; la Ley N° 26961, Ley para el Desarrollo de la Actividad Turística y la Ley N° 27790, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, DECRETA:

Artículo 1°.- Apruébese el Reglamento de Restaurantes que consta de siete (7) capítulos, veintisiete (27) artículos, nueve (9) disposiciones transitorias, complementarias y finales y cinco (5) anexos, que forman parte integrante del presente Decreto Supremo.

Artículo 2°.- Derogase el Decreto Supremo N° 021-93-ITINCI y demás normas que se opongan al presente Reglamento.

CAPÍTULO I

DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN Y COMPETENCIA

Artículo 1°.- Objeto

El presente Reglamento establece las disposiciones para la categorización, calificación y supervisión del funcionamiento de los restaurantes; asimismo, establece los órganos competentes en dicha materia.

Artículo 2°.- Ámbito de aplicación

Están sujetos a las normas del presente Reglamento, todos los establecimientos que prestan el servicio de restaurante. Los establecimientos de hospedaje que a su vez prestan el servicio de restaurante, en forma integrada, tanto a sus huéspedes como al público en general, están sujetos al presente Reglamento, en cuanto concierne, a la prestación del servicio de restaurante. En este caso, el restaurante ostenta una categoría equivalente a la del establecimiento de hospedaje.

Artículo 3°.- Definiciones

Para los efectos del presente Reglamento y sus Anexos, se entiende por:

- a) Restaurante: Establecimiento que expende comidas y bebidas al público, preparadas en el mismo local, prestando el servicio en las condiciones que señala el presente Reglamento y de acuerdo a las normas sanitarias correspondientes.
- b) Categoría: Rango definido por este Reglamento a fin de diferenciar las condiciones de infraestructura, equipamiento y servicios que deben ofrecer los restaurantes, de acuerdo a



los requisitos mínimos establecidos. Puede ser de cinco (5), cuatro (4), tres (3), dos (2) o un (1) Tenedor.

c) Bar.- Recinto del Restaurante, caracterizado por contar con una barra o mostrador, destinado al servicio de bebidas de diversa índole y otros.

d) Chef.- Persona que desempeña la función de jefe de cocina del restaurante.

e) Sub Chef.- Persona que en ausencia del chef, desempeña la función de jefe de cocina.

f) Maitre.- Persona encargada de supervisar el servicio y funcionamiento del comedor, de recibir y atender a los clientes, así como de cuidar la buena presentación de los platos.

g) Jefe de Comedor.- Persona que asume las funciones del maitre, en su ausencia.

h) Capitán de Mozos.- Persona encargada de apoyar al maitre o al jefe de comedor, así como de supervisar la labor de los mozos.

i) Mozo.- Persona que se encarga de atender a los clientes en el comedor.

j) Barman.- Persona encargada de la preparación y presentación de bebidas de diversa índole, en el bar.

k) Personal de recepción.- El encargado de la atención inicial de los clientes del restaurante.

l) Personal subalterno.- Personal encargado de la preparación de los alimentos y de seguir todas las instrucciones del chef o del jefe de cocina.

ll) Personal de servicio: Personal de limpieza, mantenimiento y seguridad.

m) Inspector: Servidor público autorizado por el Órgano Regional Competente para efectuar visitas a los restaurantes, a fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones del presente Reglamento.

n) Informe Técnico.- Es el documento emitido por el Órgano Regional Competente, en el que se da fe que el establecimiento cumple rigurosamente los requisitos exigidos en el Reglamento de Restaurantes para ostentar la condición de restaurante categorizado y/o calificado.

CAPÍTULO II

DE LA COMPETENCIA Y FUNCIONES

En el Artículo 5° se mencionan las funciones del Órgano Regional con respecto a los restaurantes, las cuales son:

a) Otorgar la categoría a los restaurantes;

b) Otorgar la calificación de “Restaurante Turístico”;

c) Modificar la categoría y/o la calificación otorgada;

d) Resolver los recursos de carácter administrativo que formulen los titulares de los restaurantes en relación con la categoría y/o calificación otorgada;



- e) Supervisar el estado de conservación de los restaurantes, así como las condiciones y la calidad de los servicios, de acuerdo con el programa establecido en el Plan Anual de Inspección y Supervisión y en coordinación con los Sectores involucrados en los casos que resulte pertinente;
- f) Elaborar y difundir las estadísticas regionales oficiales sobre restaurantes, observando las disposiciones del ente rector del sistema estadístico nacional;
- g) Facilitar a la Oficina de Estadística del MINCETUR, los resultados estadísticos sobre restaurantes;
- h) Llevar y mantener actualizado el Directorio de restaurantes categorizados y/o calificados;
- i) Llevar una base de datos de los restaurantes que operen en el ámbito de su competencia que no hubieren solicitado la categorización y/o calificación;
- j) Remitir, mensualmente, a la DNDT copia actualizada del Directorio de restaurantes categorizados y/o calificados, así como la base de datos de los no categorizados ni calificados;

CAPÍTULO III

DE LA AUTORIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

Artículo 6°.- Requisitos para el inicio de actividades

Los Restaurantes para el inicio de sus actividades deberán encontrarse inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a que se refiere la Ley N° 26935, Ley, sobre Simplificación de Procedimientos para Obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el Inicio de las Actividades de las Empresas, normas complementarias y modificatorias.

Asimismo, deberán contar con la Licencia Municipal de Funcionamiento y cumplir con las demás disposiciones municipales correspondientes.

Artículo 7°.- Condiciones mínimas exigidas a los restaurantes

Los titulares de los restaurantes deberán informar al Órgano Regional Competente, dentro de un plazo de treinta (30) días de iniciada su actividad y con carácter de Declaración Jurada, que cuentan con la Licencia Municipal de Funcionamiento respectiva y cumplen con las normas relativas a las condiciones del servicio que prestan y a la calidad en la preparación de comidas y bebidas, establecidas en los artículos 25° y 26° del presente Reglamento.

CAPÍTULO IV

DE LOS RESTAURANTES CATEGORIZADOS Y/O CALIFICADOS

Artículo 8°.- Categorización y/o calificación de los restaurantes



El titular de un restaurante que requiere ostentar categoría y/o calificación, podrá solicitar al Órgano Regional Competente un Certificado de categorización y/o calificación cumpliendo con los requisitos que correspondan, conforme a lo señalado en los Anexos que integran el presente Reglamento.

Artículo 9°.- Requisitos de la solicitud de calificación y/o categorización

El titular del restaurante que solicite el Certificado de categorización y/o calificación, deberá presentar al Órgano Regional Competente una solicitud consignando la información señalada en el artículo 113° de la Ley N° 27444,

Ley del Procedimiento Administrativo General, a la que se adjuntará los siguientes documentos:

- a) Fotocopia simple del RUC.
- b) Fotocopia simple de la constancia o certificado vigente otorgado por el Sistema Nacional de Defensa Civil, en el que se señale que el establecimiento reúne los requisitos de seguridad para prestar el servicio.
- c) Si el Restaurante se ubica en zonas que correspondan al Patrimonio Monumental, Histórico, y Arqueológico, Área Natural Protegida, o en cualquier otra zona de características similares, se adjuntará a la solicitud los informes favorables de las entidades competentes.
- d) Copia del Recibo de pago por derecho de trámite establecido en el TUPA correspondiente.

Artículo 10°.- Procedimiento para otorgar el Certificado Recibida la solicitud y la documentación pertinente y calificada conforme por el Órgano Regional Competente, éste procederá a realizar una inspección del restaurante, a efectos de verificar el cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidos para la categoría y/o calificación solicitadas, de acuerdo con el presente Reglamento, cuyo resultado deberá ser objeto de un Informe Técnico fundamentado.

El procedimiento y plazos para la atención de las solicitudes presentadas ante el Órgano Regional Competente, se rigen por las disposiciones de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

Artículo 11°.- Vigencia del Certificado

El Certificado de categorización y/o calificación tendrá una vigencia de hasta cinco (5) años renovables.

Artículo 12°.- Renovación del Certificado

La renovación del Certificado de categorización y/o calificación deberá solicitarse al Órgano Regional Competente, dentro de los treinta (30) días anteriores a su vencimiento, adjuntando la siguiente documentación:

a) Declaración Jurada del titular del restaurante, de no haber efectuado modificaciones a la infraestructura, renovando su compromiso de cumplir los requisitos que sustentaron la categoría y/o calificación otorgada por el Órgano Regional Competente;

b) Recibo de pago de los derechos de trámite.

La solicitud de renovación es de aprobación automática. El Órgano Regional Competente expedirá el Certificado de renovación en el plazo de cinco (5) días de presentada la solicitud, sin perjuicio de las acciones de supervisión posterior que podrá ejecutar.

Artículo 13°.- Caducidad del Certificado

En caso el titular del restaurante no solicitara la renovación del Certificado conforme al artículo precedente, el Certificado caducará automáticamente, no estando autorizado el titular a ostentar la categoría y/o calificación hasta que obtenga nuevo Certificado, previo cumplimiento de los requisitos señalados en el artículo 9° del presente Reglamento.

Artículo 14°.- Directorio de restaurantes

Cada Órgano Regional Competente llevará el Directorio actualizado de los restaurantes categorizados y/o calificados en el ámbito de su competencia administrativa, el mismo que constará de lo siguiente:

a) Nombre, denominación o razón social;

b) Nombre comercial;

c) Dirección del establecimiento;

d) Nombre del representante legal;

e) Número del RUC;

f) Número, fecha de expedición y de expiración del Certificado de categorización y/o calificación;

g) Teléfono;

h) Fax;

i) Correo electrónico (de ser el caso);

j) Página web (de ser el caso).

Artículo 15°.- Difusión del Directorio de Restaurantes

El Directorio de restaurantes categorizados y/o calificados será difundido por el Órgano Regional Competente y por el MINCETUR, a nivel nacional e internacional, a través de medios adecuados tales como páginas web, boletines, publicaciones u otros similares.

CAPÍTULO VI

DE LAS VISITAS DE SUPERVISIÓN

Artículo 18°.- Visitas de supervisión



El Órgano Regional Competente tendrá la facultad de efectuar de oficio, a pedido de parte interesada o de terceros, las visitas de supervisión que considere necesarias a los restaurantes para verificar las condiciones y efectiva prestación del servicio de expendio de comidas y bebidas. En el caso de los restaurantes categorizados y/o calificados, el Órgano Regional Competente deberá verificar el cumplimiento permanente de los requisitos y servicios exigidos para prestar el servicio de acuerdo a la categoría y/o calificación que ostenten.

Artículo 20°.- Facultades del inspector

Las acciones de supervisión se ejecutan a través de los funcionarios y servidores públicos del Órgano Regional Competente, debidamente acreditados, quienes están facultados para:

1. Verificar que se preste el servicio de expendio de comidas y bebidas;
2. Verificar el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos en el presente Reglamento;
3. Verificar las condiciones bajo las cuales se presta el servicio de expendio de comidas, bebidas y demás servicios que brinda el restaurante;
4. Solicitar la exhibición o presentación de la documentación que dé cuenta del cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidos en el presente reglamento;
5. Citar al titular o a sus representantes, como a los trabajadores del restaurante, e indagar sobre los hechos que tengan relación con los asuntos materia de la supervisión, de acuerdo a lo previsto en el presente reglamento;
6. Levantar actas en las que constarán los resultados de la supervisión;
7. Recomendar las acciones correctivas que correspondan, las cuales podrán ser incorporadas en el acta;
8. Otras que se deriven de las normas legales vigentes.

Artículo 21°.- Obligaciones del titular del restaurante

El titular del restaurante objeto de la visita de supervisión, se encuentra obligado a:

1. Designar a un representante o encargado para apoyar las acciones desarrolladas durante la supervisión. La negativa a tal designación, la ausencia del titular o del encargado, no será obstáculo para realizar la diligencia de supervisión;
2. Permitir el acceso inmediato al restaurante de los inspectores debidamente acreditados por el Órgano Regional Competente;
3. Proporcionar toda la información y documentación solicitada para verificar el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos en el presente Reglamento, dentro de los plazos y formas que establezca el Órgano Regional Competente;
4. Brindar a los inspectores todas las facilidades necesarias para el desempeño de sus funciones.

Artículo 22°.- Credencial del inspector

Para iniciar las labores de supervisión, el inspector deberá presentar al titular o a su representante la Credencial otorgada por el Órgano Regional Competente. La Credencial deberá consignar los datos del inspector, tales como nombres, apellidos, documento de identidad, cargo que desempeña, entidad a la que representa, número de credencial, fotografía, así como firma y sello del funcionario que expide la Credencial.

CAPÍTULO VII

DE LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

Artículo 25°.- Condiciones del servicio.

Todo restaurante debe ofrecer al cliente sus servicios en óptimas condiciones de higiene, buena conservación del local, mobiliario y equipos, además, debe cumplir con las normas de seguridad vigentes.

Artículo 26°.- Calidad en la preparación de comidas y bebidas.

Los restaurantes, en la preparación de comidas y bebidas, deberán utilizar alimentos o ingredientes idóneos y en buen estado de conservación, sujetándose estrictamente a las normas que emitan los organismos competentes.

Los platos deberán ser elaborados con los ingredientes que se indican en la Carta o Menú. Cuando algún ingrediente sea diferente se deberá contar obligatoriamente con la aceptación previa del cliente.

Artículo 27°.- Acciones en caso de incumplimiento.

Si el Órgano Regional Competente verifica el incumplimiento de normas de higiene, seguridad o salubridad, deberá comunicarlo a la autoridad competente en cada materia, para el inicio del procedimiento administrativo correspondiente.

Por otro lado, actualmente la actividad empresarial en el Perú se encuentra amparada en la constitución política de 1993 (artículos 58, 59 y 63) en donde se respeta la libre competencia, la libertad empresarial y el libre acceso a la actividad económica. La Ley General de Sociedades (Ley N° 26887) creada el 09 de Diciembre de 1997, regulan todos los tipos de sociedades existentes y mediante ellas, el empresario podrá realizar sus actividades económicas como persona jurídica.

El Plan Nacional de Promoción MYPE 2005 establece como ejes de intervención el fomento de la productividad y la competitividad, de los cuales podemos mencionar los más resaltantes relacionados al giro del negocio :

- Acceso al mercado de bienes y servicios nacional e internacional.
- Desarrollo de capacidades.
- Servicios de desarrollo empresarial.
- Formación de una cultura emprendedora.



- Acceso a servicios financieros.
- Innovación tecnológica.
- Tecnología de Información y Comunicación.

Otro aspecto importante es el entorno favorable para la formalización y la calidad del empleo que incluye:

- Reducción de las barreras a la formalización.
- Régimen laboral especial.
- Promoción de un régimen tributario racional y equitativo.

Entre los beneficios de este dispositivo legal se tienen:

1. El régimen especial reconoce derechos laborales básicos como: la jornada de 8 horas diarias, descanso semanal de 24 horas, 15 días de vacaciones, 15 días de CTS por año, dos gratificaciones de medio sueldo por año, derecho a la remuneración mínima.
2. Indemnización por despido injustificado de 10 remuneraciones por año para la MYPE y de 20 remuneraciones por año para la PYME, derecho a la seguridad social y pensionales, sindicación y negociación colectiva de ser el caso.
3. Los trabajadores antiguos bajo el régimen general, conservarán los derechos que por ley les corresponde, inclusive, se establecen “candados” para evitar el recorte de estos derechos, al haberse fijado multas e indemnizaciones ante incumplimientos.
4. Incluso, quienes falseen información o dividan sus unidades empresariales para acceder a este régimen especial serán sancionadas e inhabilitadas de contratar con el Estado hasta por dos años.

Las instituciones que promueven la actividad empresarial y laboral son:

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (MTPE): Cumple el rol normativo.

PROMPYME y COFIDE: Cumple un rol promotor.

RENAMYPE: cumple la labor de registro

Resulta de vital importancia conocer, evaluar y preparar los requisitos y pasos para constituir una empresa, ello se logrará acudiendo a las distintas entidades Públicas y Privadas que brinden dichos servicios como las entidades financieras, registros públicos, notarias, etc. Actualmente en el aspecto legal existe un entorno favorable para el desarrollo de la empresa.

A través de un decreto supremo publicado por el Ministerio de la Producción, se dio a conocer el Reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Mype y del Acceso al Empleo Decente (Ley Mype), con el objetivo de facilitar el proceso de constitución de microempresas. De esta manera ya no será necesario que las microempresas paguen el porcentaje mínimo de su capital suscrito para

constituirse como persona jurídica y acceder a los beneficios es tablecidos en esta Ley Mype.

3.1.1.2 Factores Económicos

Las grandes actividades económicas a nivel nacional explican más del 80% del PBI, las cuales son: pesca, actividades de manufacturas, confección de prendas de vestir y otros servicios como: los servicios financieros, seguros, inmobiliarias, salud y consultoría, servicios prestados a empresas, seguridad, informática, alquiler de maquinaria, etc.

Cuadro 16 PBI POR SECTORES ECONÓMICOS (Variaciones porcentuales reales)									
	2010		2011*			2012*		2013*	
	I Sem.	Año	I Sem.	Ri Jun.11	Ri Set.11	Ri Jun.11	Ri Set.11	Ri Jun.11	Ri Set.11
Agropecuario	4,2	4,3	2,7	3,5	3,2	5,2	5,2	4,3	4,3
Agrícola	4,1	4,2	0,5	2,1	2,4	5,8	5,8	3,7	3,7
Pecuano	4,3	4,4	6,5	5,2	5,2	4,8	4,8	4,8	4,8
Pesca	-9,1	-16,4	17,6	26,0	29,8	1,4	-2,0	2,8	2,8
Minería e hidrocarburos	1,4	-0,1	-1,4	1,4	0,5	7,5	7,2	11,8	12,5
Minería metálica	-1,7	-4,9	-6,8	-1,6	-2,8	7,7	6,9	11,8	12,9
Hidrocarburos	16,6	29,5	33,0	17,6	18,0	6,6	8,6	11,9	10,9
Manufactura	12,1	13,6	8,7	7,6	7,6	6,2	5,2	6,5	6,2
Procesadores de recursos primarios	-3,6	-2,3	11,6	14,6	15,4	4,3	2,9	6,3	6,3
Manufactura no primaria	15,7	16,9	8,2	6,4	6,2	6,5	5,6	6,5	6,2
Electricidad y agua	7,5	7,7	7,2	6,5	6,6	5,6	5,5	5,6	5,6
Construcción	19,2	17,4	4,1	6,6	3,4	10,5	8,7	7,6	7,6
Comercio	9,6	9,7	9,4	6,8	7,4	6,0	5,4	5,6	5,3
Otros servicios	6,9	8,0	9,1	6,8	7,0	6,4	5,4	6,5	6,2
PRODUCTO BRUTO INTERNO	8,2	8,8	7,7	6,5	6,3	6,5	5,7	6,5	6,3
Memo:									
PBI primario	1,6	1,1	3,2	5,1	4,9	5,7	5,3	7,1	7,3
PBI no primario	9,6	10,3	8,6	6,7	6,6	6,6	5,7	6,4	6,1

Ri: Reporte de Inflación.
* Proyección.

Cuadro N°2: Fuente BCR Reporte de PBI por Sectores Económicos

Por tanto, el Banco Central de Perú, organismo rector en la materia, mantiene previsiones de crecimiento de nuestra economía de 6% para los años 2011 y 2012, que ya han sido contempladas en los reportes mensuales emitidos por la entidad, mientras que, para 2010 la tasa de crecimiento se ha revisado de 6.6 a 8.0%.

Según el último Censo Regional Económico 2008 del INEI los establecimientos censados fueron 54,500 empresas, mientras que en la ciudad de Trujillo las empresas censadas formalmente constituidas fueron 37,786 establecimientos, representando el 69.3% de establecimientos censados a nivel regional, las cuales representan 60.4% correspondientes a la actividad de comercio al por mayor y menor, 6.5% industrias manufactureras y el 10.62% a alojamientos y servicios de comida.

En diciembre, Restaurantes y Hoteles avanzó 8.84 por ciento y Servicios Gubernamentales reportó un avance de 4.71 por ciento; mientras que en todo el año avanzaron 7.04 y 3.45 por ciento, en cada caso.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL
Distrito TRUJILLO	22,872
Pesca y acuicultura	
Explotación de minas y canteras	15
Industrias manufactureras	1,482
Suministro de electricidad	5
Suministro de agua, alcantarillado	5
Construcción	77
Comercio al por mayor y al por menor	13,823
Transporte y almacenamiento	615
Alojamiento y servicio de comida	2,430
Información y comunicación	1,030
Actividades financieras y de seguros	40
Actividades inmobiliarias	38
Actividades profesionales, científicas y técnicas	685
Actividades administrativas y servicios de apoyo	406
Enseñanza privada	401
Servicios sociales y relacionados con la salud humana	571
Artes, entretenimiento y recreación	131
Otras actividades de servicios	1,118

Cuadro N° 3: Elaboración Propia. Fuente INEI, Censo Económico 2008

En el segundo trimestre de 2011 el crecimiento del PBI fue 6.7 por ciento, menor al incremento de 8.7 por ciento registrado en el primer trimestre. Esta desaceleración de la tasa de crecimiento fue prevista en los Reportes de inflación anteriores, como reflejo de la convergencia de la economía hacia tasas más cercanas al crecimiento potencial.

Para 2011 los analistas económicos y las instituciones del sistema financiero pre ven un crecimiento del PBI de 8.5 por ciento, en tanto que las empresas no financieras esperan 8.0 por ciento de crecimiento. Para los años 2012 y 2013, las pr evisiones se encuentran entre 6.0 y 6.6 por ciento. (Fuente: BCRP)



Gráfico N°1: Proyección del Crecimiento del PBI 2011 -2013. Fuente BCRP

Encuestas del BCRP indican que las expectativas de inflación tienen una tendencia a la baja y se espera una reducción tanto en los precios de los insumos como en los precios de venta para los próximos meses.

Al cierre de agosto la inflación últimos 12 meses se ubica en 3,35 por ciento, por encima del límite superior del rango meta. Se espera que ésta converja paulatinamente al nivel meta de 2,0 por ciento durante 2012, en la medida que se disipen las presiones de costos generadas por los incrementos significativos en los precios de commodities alimenticios y petróleo, en la primera mitad de este año.



Gráfico N°2: Fuente: BCRP, Reporte Actual e Inflaciones macroeconómicas 2010-2013

MEDIDAS RECIENTES DE TASAS DE INTERÉS DE REFERENCIA:

Junio – Setiembre de 2011

Junio: El Directorio del Banco Central de Reserva del Perú aprobó mantener la tasa de interés de referencia de la política monetaria en 4,25 por ciento.

Setiembre: El Directorio del Banco Central de Reserva del Perú aprobó mantener la tasa de interés de referencia de la política monetaria en 4,25 por ciento.

Esta decisión toma en cuenta la desaceleración que se viene registrando en la actividad económica y la acentuación de los riesgos financieros internacionales. De continuar estas tendencias, el Banco Central modificará su posición de política monetaria.

Por tipo de colocaciones, en el trimestre las tasas de interés en moneda nacional de créditos para empresas y consumo tuvieron un comportamiento a la baja. Así, se redujeron las tasas de interés para grandes empresas de 8,1 a 7,9 por ciento, para empresas corporativas de 6,4 a 6,3 por ciento y para pequeñas empresas de 23,6 a 23,3 por ciento. Asimismo, en el mismo periodo, se redujeron las tasas de los créditos de



consumo de 39,9 a 37,4 por ciento. Las tasas de los créditos para microempresas aumentaron de 31,9 por ciento en junio a 33,5 por ciento en agosto, para medianas empresas de 10,9 a 11,2 por ciento.

Cuadro 28 TASAS DE INTERÉS POR TIPO DE CRÉDITO ^{1/} (En porcentajes)							
	Moneda nacional ^{2/}						
	Corporativos	Grandes Empresas	Medianas Empresas	Pequeñas Empresas	Microempresas	Consumo	Hipotecario
Dic-10	4,6	5,9	10,3	23,3	27,2	40,7	9,3
Mar-11	5,4	7,5	11,1	24,6	32,5	38,4	9,4
Jun-11	6,4	8,1	10,9	23,6	31,9	39,9	9,7
Jul-11	6,4	8,0	11,0	23,3	33,8	40,1	9,8
Ago-11	6,3	7,9	11,2	23,3	33,5	37,4	9,7

1/ Tasas activas anuales de las operaciones realizadas en los últimos 30 días útiles.
2/ Las empresas reportan a la SBS información más segmentada de las tasas de interés promedio de los créditos destinados a financiar actividades productivas -corporativos, grandes empresas, medianas empresas, pequeñas empresas y microempresas-, de acuerdo con las definiciones establecidas en la Resolución SBS 11356-2008 y normas complementarias. La información de tasas de interés de créditos corporativos, grandes, medianas y pequeñas empresas se reportan desde setiembre de 2010.
Fuente: SBS.

Cuadro N°4: Tasas de Interés por Tipo de Crédito. Fuente BCRP

El crecimiento económico de la Región La Libertad es uno de los que mayor dinamismo tiene actualmente en el país, y dentro de la región es la ciudad de Trujillo la que lidera este comportamiento. Estas cifras se ven reforzadas por las inversiones que se han realizado el pasado año 2007 en dos grandes centros comerciales en donde grandes empresas de venta al menudeo y cadenas de franquicias de alimentos han realizado importantes inversiones.

Este comportamiento de la economía en la región permite considerar que existe un mercado creciente de consumidores potenciales que está en capacidad de realizar gastos en consumo de servicios definidos para este proyecto. El crecimiento del empleo es uno de los más altos del país sobre todo en la costa del departamento, lo que incide más aún en el crecimiento del mercado potencial.

Las variables económicas que podrían causar mayor preocupación están relacionadas a la variación de precios de los insumos del proyecto, dada una cierta tendencia al incremento en los insumos alimenticios. Sin embargo, se espera que este factor se encuentre dentro de límites manejables en los próximos 5 años.

Por otro lado, el paulatino fortalecimiento de la demanda interna ha sido el elemento clave para el crecimiento económico. Esta viene siendo el gran motor del crecimiento, a diferencia de los últimos dos años, en que las exportaciones fueron las que empujaron la economía. Es importante ampliar las posibilidades de inversión como mayores concesiones y desarrollo en el ámbito de la infraestructura, como eje importante para

darle sostén al crecimiento como se está dando el caso de los 03 Malls que tenemos ya en Trujillo, lo cual genera que exista un aumento el arribo de turistas locales.

3.1.1.3. Factores Políticos

Después de experimentar una reñida disputa en las últimas elecciones presidenciales para el periodo 2011- 2016, los expertos políticos vaticinaron que se trataría de los comicios más peleados de la historia, ya que ambos aspirantes cuentan con grandes diferencias e ideologías, donde el elegido por los votantes como presidente electo fue el Señor Ollanta Humala Tasso, del partido político Nacionalista Gana Perú. El triunfo de Ollanta Humala en segunda vuelta presidencial refleja la enorme polarización social, económica y política que está viviendo nuestra sociedad.

la incertidumbre del capital financiero y de los empresarios inversionistas no veían con nada de agrado la posibilidad de un “nuevo Chávez” o “gobierno de izquierda” en la región, esta incertidumbre generó un desmerecimiento a la economía del país, ocasionando la caída más baja en la historia de la Bolsa de Valores de Lima, la cual fue suspendida a pocos minutos del inicio de operaciones tras sufrir una baja de 8.7% como consecuencia de los resultados electorales y en previsión de que el mercado continúe bajando. Según expertos economistas peruanos, este descenso se debe básicamente al nerviosismo de inversionistas nacionales y extranjeros que esperan que se den señales claras de que el nuevo gobierno continuará con el actual modelo económico. Los sectores más perjudicados por el desplome fueron las mineras en etapa de exploración.

Frente a esta situación económica-social, el virtual presidente del Perú, Ollanta Humala, aseguró que la economía del país está estable y envías de seguir creciendo, lo cual se mantendrá en su gobierno, para ello, el partido Nacionalista está trabajando a través de mesas de diálogo y acuerdos políticos-sociales con fin de incrementar el crecimiento económico del país y la inclusión social.

Actualmente nuestro país presume de poseer una de las economías más estables de América Latina gracias a importantes reformas como la apertura del mercado interno, gran promoción de la inversión privada nacional y extranjera.

En conclusión podemos asegurar que el Perú ha mantenido durante 10 años, una política de apoyo al crecimiento económico, que se viene dando por las diferentes leyes que impulsan y promueven la creación y desarrollo de MYPES y PYMES, siendo esto un factor de aporte positivo para el proyecto, ya que el futuro presidente del Perú mantendrá al país a través del desarrollo capitalista, más aún si existen las propuestas de reducciones en tarifas de los servicios lo que permite incentivar la inversión privada.

Por lo antes expuesto y tomando en cuenta que en el Perú no solamente se hace turismo arqueológico, sino también gastronómico, de naturaleza, de aventura, cultural, vivencial, etc.

3.1.1.4. Factores Demográficos

El Perú, según el último censo del INEI 2007, cuenta con una población de alrededor de 29,461.90 millones de habitantes, resultado que lo sitúa como el quinto dentro del ranking de países más poblados de América Latina (por debajo de Brasil, México, Colombia, y Argentina); y quinto en cuanto a densidad demográfica (22 habitantes por Km²). La población proyectada para el Perú en cinco años será de 30,987.318 millones de habitantes.

El departamento de La Libertad es uno de los 24 departamentos en que está subdividido el territorio del Perú.

La Libertad se ubica en la costa norte del Perú. Por el norte limita con Lambayeque; por el sur con Ancash y Huánuco; por el este, con San Martín y Cajamarca; por el oeste con el Mar de Grau. Como oasis en el desierto, sus valles costeros son fértiles al igual que los interandinos. Esta región se extiende hacia el oriente, con territorios bañados por el caudaloso Marañón. Sus playas tienen también una gran riqueza marina gracias a la Corriente de Humboldt o Corriente peruana.

POBLACIÓN ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, POR AÑOS CALENDARIO Y SEXO,
SEGÚN DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y DISTRITO, 2009-2011

DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y DISTRITO	2010			2011		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
LA LIBERTAD	1,746,913	870,271	876,642	1,769,181	881,540	887,641
TRUJILLO	885,453	431,574	453,879	899,709	438,622	461,087
TRUJILLO	312,422	148,961	163,461	313,969	149,792	164,177
VICTOR LARCO HERRERA	60,320	28,720	31,600	61,087	29,080	32,007
Total					375,056	

FUENTE: INEI - La Libertad: Población estimada y proyectada por distrito, 2000-2011

Cuadro N°5: Población Estimada y Proyectada por Distritos al año 2011 en La Libertad

3.1.1.5. Factores Climáticos

El Perú cuenta con un clima variado pero con estaciones marcadas.

Diversos fenómenos atentan continuamente contra este orden natural alterándolo, produciendo años muy lluviosos o prolongadas sequías. Sin embargo, estas alteraciones no se dan al azar, son el resultado de ciclos que no son anuales (como las estaciones), si no que se repiten a intervalos de 30, 70 y hasta cientos de años.

La Libertad posee un clima variado (templado, seco y húmedo) con sol durante el día y frío moderado en la noche. La temperatura promedio anual es de 18°C, oscilando entre los 14 y 30°C. Teniendo en cuenta que en esta temporada aún se atraviesa por un clima bastante frío, a pesar de encontrarnos en el mes de Primavera, nos vemos obligados a mantener abrigo para evitar enfermedades muy comunes de las vías respiratorias que hoy son muy comunes por el clima tan cambiante.

Por otro lado, la ciudad de Trujillo es considerada la ciudad de la “Eterna Primavera”, pero en la actualidad el clima cálido, el cual caracterizaba a esta ciudad ha ido cambiando poco a poco debido a la presencia del proyecto Chavimochic, convirtiendo así el clima un poco más húmedo pero muy atractivo para los turistas nacionales y extranjeros.

Los factores climáticos se muestran favorables para la implementación del proyecto.

En el departamento de La Libertad se considera temporada alta entre los meses de Mayo a Setiembre, mostrándose un invierno con días fríos y nublados.

3.2. Investigación de Mercado

3.2.1. Metodología a Emplear

En el presente proyecto se tomarán en cuenta dos métodos, en un principio se realizará un FOCUS GROUP (cuantitativa) para conocer las expectativas de los clientes acerca de una nueva alternativa de comida en la ciudad de Trujillo. Para lo cual se elaboró una prueba de concepto.

Una vez recopilada la información y de acuerdo a las ideas que se plantearon por parte de los clientes en el FOCUS GROUP, se elaboraron las encuestas (cualitativa) y así se pueda obtener datos más exactos y precisos que permita continuar la investigación.

Para determinar el tamaño de la muestra se realizó a través del Muestreo Simple para muestras finitas, el cual dio como resultado 195 personas a encuestar.

Tamaño de la población finita

Formula N° 01

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 (N-1) + z^2 p * q}$$

Donde:

Z= Nivel de confianza = 1.96 (95% de confianza)

P= Proporción de clientes que está interesado en acudir al restaurante (0.50)

Q= Proporción de clientes que no está interesado en acudir al restaurante (0.50)

E= Error muestral = 0.05 (5%)

n= Tamaño de la muestra

3.2.2. Fuentes de Información

Se usará básicamente dos fuentes de información:

Fuentes de Información Primarias:

- Encuesta: para determinar algunas características y expectativas del posible cliente. Centrándose principalmente en determinar la frecuencia, el número de personas que involucran cada salida a comer, lo que normalmente pagan y están dispuestos a pagar, esto realizado en los distritos ya mencionados anteriormente.

Fuentes de Información Secundaria:

Información estadística, para determinar aproximadamente el tamaño de la demanda potencial, entre las cuales tenemos:

- Censos a nivel distrital (Trujillo y Víctor Larco Herrera) INEI 2007
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI.
- Los cuadros y estadísticas también fueron extraídos de páginas web, publicaciones en periódicos, etc. y mediante entidades como, el BCRP, CPI, etc.
- Ministerio de Economía y Finanzas
- Ministerio del Trabajo

3.2.3. Definición y Caracterización del Cliente y del Consumidor

Las características del servicio a prestar, van más allá del servicio de restaurante, ya que lo que se pretende es llegar a consumidores con un alto grado de exigencia en cuanto a calidad de servicio, comida, innovación, ambiente, etc.

El cliente potencial, como ya se manifestó es aquél que está trabajando actualmente y que tiene ingresos superiores a los S/. 1,300 mensuales. Consideramos que dado este nivel de ingresos busca alternativas de consumo de calidad superior para sus salidas de entretenimiento o negocios.

El turista también conforma parte de esta clientela potencial, aún cuando no se realizarán análisis que permitan determinar las características y el volumen de esta demanda.

3.2.4. Segmentación

Se tomó en cuenta los siguientes criterios para poder determinar el segmento al cual nos dirigimos

a) Geográficos

El mercado al que está dirigido el restaurante lo podemos encontrar en los siguientes distritos Trujillo y Víctor Larco Herrera, principalmente en las urbanizaciones de San Andrés, El Golf, Fátima, California y Primavera.

b) Económicos

El mercado objetivo está definido como la población de mayores ingresos, en este caso que los ingresos sean mínimos de S/ 1,300 nuevos soles, teniendo en cuenta a la vez que en la actualidad existe un masivo uso de tarjetas de crédito y un alto porcentaje de endeudamiento por parte de quienes la adquieren, convirtiendo esto en que cualquier persona que posee una tarjeta se encuentra en la capacidad monetaria de usarla en cualquier establecimiento sin necesidad de cumplir con este criterio. En este caso sólo me basaré en los ingresos indicados.

c) Demográficos

Se ha determinado que las personas a encuestar deben ser adultos entre los 25 y 50 años que se encuentren ya insertados en el mercado laboral y que se encuentren en el NSE A, B y C.

DEPARTAMENTO	PERSONAS - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO					
	TOTAL	A	B	C	D	E
La Libertad	100%	2.2	8.1	26.9	39.2	23.6

Cuadro N°6: Niveles Socioeconómicos 2011 Total Perú. Fuente: APEIM Junio 2011.

3.2.5. Análisis de la Demanda

3.2.5.1. Producto Básico, Real y Aumentado

Lo que se quiere básicamente es satisfacer a grupos de personas con gustos exigentes y que siempre están en busca de diferentes y variadas opciones, para lo que nuestros Chefs especializados en el arte de la plancha japonesa harán de su visita una experiencia muy especial y completa. Todo esto acompañado de una atención de primera y personalizada.

Lo atractivo del restaurante se centra en la demostración que ofrecerán los chefs al momento de preparar los pedidos realizados, ya que estará en el mismo ambiente de los comensales realizando maniobras en el proceso de preparación de tal manera que los presentes se deleiten no solo de los exquisitos platos sino del espectáculo ofrecido.



Figura N°3: Demostración del Arte de la Plancha Japonesa

3.2.5.2. Demanda Histórica y Actual

La demanda en este sector es imposible de cuantificar. Lo que si se puede manifestar es que cualquiera que sea la dimensión que tenga está totalmente insatisfecha.

3.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda

Ingreso Per Cápita

El aumento del ingreso promedio influirá dentro de los niveles de compra de los consumidores. A mayor ingreso per cápita, mayor demanda del producto.

3.2.5.4. Demanda Proyectada

Aplicando a esta demanda estimada al 2016 dada por INEI respecto al crecimiento de la población en La Libertad, tendríamos la siguiente demanda estimada para los primeros 4 años del proyecto.

Demanda Proyectada a 5 Años						
(En servicios al año)						
Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	1,144,856	1,158,823	1,172,961	1,187,271	1,201,756	1,216,417

Cuadro N° 7: Demanda Proyectada al año 2016

3.2.6. Análisis de la Oferta

3.2.6.1. Identificación de la Competencia

Actualmente en la ciudad de Trujillo existe un Lounge llamado Itamae, en el cual ofrecen Sushi pero con ingredientes puramente al estilo Japonés, es decir, no cuenta con una variedad o fusión con otro tipo de ingredientes, salvo al momento de nombrarlos pueden adoptar nombres típicos de la Región.

En la ciudad de Trujillo, aún no existe un gran desarrollo de restaurantes de calidad y de categoría. En la mayoría de los Restaurantes modestos se ofrecen alimentos de sabor aceptable pero con mal servicio y a costos casi siempre bajos que giran en torno a los S/.7.00, lo que denominamos un menú económico, el cual varía de acuerdo a la zona donde se encuentre ubicado.

Existe un pequeño porcentaje de restaurantes en la ciudad de Trujillo que brindan servicios de calidad a un precio promedio de S/.25.00, por lo que para el análisis de la oferta se consideran a los restaurantes de comida internacional que orientan sus esfuerzos a captar el público que forma parte del mercado objetivo para este proyecto.

Igualmente han incursionado a raíz de la apertura de los Centros comerciales, restaurantes de franquicia tanto en el campo de pizzas, pollerías y parrillas, que apuntan

al mismo sector económico pero que representan una oferta gastronómica distinta a la pensada para el proyecto.

También se tiene un restaurante en el Club Central y El Country que atiende a los segmentos A y B, pero sólo atienden a los socios de estas asociaciones.

3.2.6.2. Oferta Histórica y Presente

Como ya comentamos no existe una oferta similar a lo que se ha desarrollado como idea para este negocio. Actualmente en nuestra ciudad contamos con un restaurante de comida Japonesa llamado ITAMAE en el cual se brinda un tipo de comida ya presentada anteriormente por el restaurante Sushi Lounge, un lugar agradable y diferente, ofreciendo una pequeña carta con pocas alternativas y nada innovadoras, lo cual hizo que los asistentes sólo acudan por conocer pero sin idea de retornar en otra oportunidad. Esto llevó a que el restaurante tuviera una corta vida en la ciudad, viéndose obligado a terminar sus operaciones.

Se pudo ingresar al local ITAMAE en el cual se observó los potajes que se preparan y se encontró que ofrecen una carta de platos poco innovadores y sin fusiones con nuestra comida peruana, salvo algunas excepciones en el uso de los ingredientes nacionales pero manteniendo la misma presentación de la comida Japonesa.



Figura N°4: Ubicación de Restaurante Itamae Sushi Bar

3.2.6.3. Variables que Afectan a la Oferta

Precios de las materias primas:

En caso los precios de la materia prima e insumos se eleven, la oferta disminuiría, ya que el restaurante sufriría una escasez de algunos ingredientes imprescindibles en la preparación de los platos listados en la carta a ofrecer.

Clima

Si se presentan problemas climatológicos (sequías o inundaciones) que afecten al cultivo, también la oferta se vería afectada.

Tecnología

La tecnología es una variable que continuamente se encuentra innovando, esto traería la puesta en marcha de nuevas maquinarias que resulten menos costosas y más atractivas a la demanda, quedando el uso de la Plancha Japonesa obsoleta y poco llamativa.

La oferta de establecimientos de primera calidad tiende a crecer muy lentamente, habiéndose centrado en los últimos años principalmente en restaurantes de franquicia, es decir, comida rápida (FAST FOOD).

3.2.6.4. Oferta Proyectada

El restaurante tiene capacidad para 60 personas (aforo), la cual se distribuye de la siguiente manera: 7 mesas de 4 posiciones, 1 mesa de 12 posiciones, 1 mesa de 10 posiciones y 1 plancha que puede atender a 10 personas.

Por lo tanto se estima atender 472 personas a la semana, 1,888 personas por mes y 22,656 personas por año.

3.2.7. Deducción del Mercado

3.2.7.1. Proyección del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo

El mercado potencial se ha definido como aquel que pueda estar interesado en ofertas gastronómicas innovadoras y de calidad, que estén insertados en el mercado de trabajo y que tengan ingresos mensuales igual o mayores a S/. 1,300.



	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mercado Potencial	1,144,856	1,158,823	1,172,961	1,187,271	1,201,756	1,216,417
Factor	56%					
Mercado Disponible		648,941	656,858	664,872	672,983	681,194
Factor	21%					
Mercado Efectivo		136,278	137,940	139,623	141,326	143,051
Factor	16%					
Mercado Meta		21,804	22,070	22,340	22,612	22,888

Cuadro N°8: Deducción del Mercado Meta. Elaboración Propia

El Mercado proyectado se dedujo del total de la población de los distritos de Trujillo y Víctor Larco Herrera por la frecuencia de consumo, la cual se obtuvo como respuesta a la encuesta presentada a los clientes potenciales, este factor nos dio como resultado un 56% que representa el número de encuestados dispuestos a acudir al restaurante, el 21% son aquellas personas que marcaron que definitivamente acudirían y por último para calcular el mercado meta se dividió la capacidad del servicio entre el mercado efectivo al quinto año dando como resultado un 16%.

Para el estudio cuantitativo que nos permita determinar nuestro mercado potencial se usarán los siguientes parámetros:

- Población de los distritos de Trujillo y Víctor Larco Herrera.
- Que pertenezcan a un NSE A, B y C
- Edades entre los 25 y 50 años

3.3. Análisis de la Comercialización

3.3.1. Marketing Mix Usado por la Competencia

3.3.1.1. Calidad Intrínseca

Los restaurantes considerados como competencia indirecta, señalados y reconocidos por el análisis de la encuesta, ofrecen un producto de muy buena calidad, habiendo determinado como característica en algunos de ellos (Squalos, El Romano Criollo, El Chalancito) el tamaño de los platos a servir o el último mencionado por ser Buffet.

En todos estos casos, la calidad de atención es una característica a la que le dan mucha importancia.

3.3.1.2. Costo para el Cliente

El precio por plato en los restaurantes de mayor preferencia oscilan entre los S/. 20 y S/. 30, no siendo en la mayoría de casos justos en lo que se ofrece, ya que carecen de calidad, algunos poco agradables o en otros los precios son demasiado elevados en relación con lo presentado en el plato, un ejemplo claro lo encontramos en el restaurante BIG BEN, en el cual los platos son servidos en un estilo gourmet, teniendo un costo sobre los 70 soles.

3.3.1.3. Conveniencia

Actualmente la mayoría de personas al momento de elegir un restaurante, basan su decisión en preferir lugares ya conocidos en donde reciben por lo que pagan un plato exageradamente abundante pero no necesariamente en calidad de insumos ni servicio, todo por el simple hecho de ahorrar en la cuenta. Es más en varios casos optan por elegir un menú ejecutivo u otro combo en los casos de comidas rápidas. Al final siempre los clientes buscan su conveniencia y comodidad y más aún si esto va acompañado de un precio no elevado.

3.3.1.4. Comunicación

Los establecimientos que proporcionan servicios de restaurante, cualquiera que sea su nivel, utilizan básicamente los métodos tradicionales de marketing. En algunos casos utilizan la publicidad tradicional siendo el medio más utilizado el incluir sus avisos en las innumerables publicaciones de distribución gratuita que existen en la plaza. En otros casos se utiliza promociones y ofertas tipo “combo” como un elemento adicional de promoción y marketing.

No se ha podido comprobar que existan establecimientos que utilicen el “marketing directo” ni que manejen una base de datos de clientes que les permita una mejor estrategia para llegar con información de promociones, novedades, etc. a sus usuarios.

3.3.2. Análisis del Mercado Proveedor

3.3.2.1. Identificación y Caracterización

Se considera que los principales proveedores para el proyecto estarán entre los señalados en la lista que se detalla a continuación:



- Mercado Tottus, Wong y Plaza Vea: Verduras, carnes, quesos, licores, etc.
- Agropecuaria Chimú: Pollo
- Halema S.A.: Carnes de Res con registro de sanidad.
- Yugocorp: Embutidos
- Repsol YPF: Gas Doméstico
- Backus
- Ambev Perú
- Distribuidora PMA
- Distribuidora de Licores Roger Ciudad, Moreno, etc.
- Razzeto: para carnes de cerdo certificadas y embutidos.
- Productos Laive: para los lácteos

3.3.2.2. Criterios de Selección

Es necesario manifestar que una cualidad no medible buscada para los proveedores es la confianza en que entregarán productos de buena calidad.

Los criterios de selección normalmente usados para escoger los proveedores con los cuales se trabajará, son los siguientes:

- Calidad: En este aspecto se tomará en cuenta las condiciones de aseo y salubridad con que trabajan los proveedores, sobre todo en lo referente a productos frescos.
- Precio: No será el factor más importante, pero el precio ofertado debe estar dentro de los rangos que maneja el mercado.
- Disponibilidad de encontrar los insumos: Deberán contar con stock suficiente para la entrega inmediata de los productos que se requieran.
- Cercanía al negocio: De preferencia se busca establecimientos que estén más cerca al negocio para evitar demoras en la entrega de los pedidos.
- Puntualidad en la entrega de los requerimientos: La idea es trabajar con proveedores serios y que cumplan con los tiempos y entregas requeridas para evitar pérdidas y retrasos en los procesos.

Criterios	Puntaje
Calidad en los productos que ofrezcan	40%
Precio justo según marca y calidad	10%
Disponibilidad de encontrar los insumos	20%
Cercanía al negocio	10%
Puntualidad en la entrega de los requerimientos	20%
Total	100%

Cuadro N°9: Criterios de Selección de Proveedores. Elaboración Propia

PROVEEDORES	CALIDAD	PRECIO	DISPONIBILIDAD	CERCANÍA	PUNTUALIDAD	PUNTAJE
TOTTUS	18	18	13	10	12	71
WONG	16	12	10	13	14	65
PLAZA VEA	15	13	10	17	13	68
REPSOL YPF	18	18	19	15	16	86
AMBEV	17	19	19	14	16	85
ROGER CIUDAD	15	17	17	12	15	76

Cuadro N°10: Lista de Proveedores y Criterios de Selección. Elaboración Propia

3.3.2.3. Evaluación y Selección

En lo referente a verduras y frutas, actualmente existen supermercados en donde encontramos toda la variedad de insumos que necesitamos de acuerdo a nuestros requerimientos, sólo comparamos el precio y calidad en el momento de la elección de los productos.

3.3.3. Canales y Medios

Dado que el negocio se encuentra en el rubro de servicios, la elaboración y venta se realizará en el mismo punto, por lo tanto no será necesario el uso de canales ni medios de distribución. Esto sólo sucede cuando el producto tiene un lugar de elaboración diferente al punto de consumo del cliente final.



CAPITULO IV

4. Capítulo IV: Estudio Técnico

4.1. Especificaciones Técnicas del Producto

El producto está definido por una oferta gastronómica de nivel internacional, usando la fusión con insumos propios de nuestro país, que permita presentar una carta distinta a las acostumbradas en la ciudad. No se pretende tener una carta muy grande que no se renueve, sino por lo contrario manejar una carta de relativamente pocos platos que esté en permanente modificación.

Se considera también que las características que se darán en cuanto a ubicación, ambiente e instalaciones, permitirán otorgar al cliente ventajas adicionales en cuanto a comodidad y tranquilidad que les permita tener reuniones, totalmente placenteras y tranquilas.

Estas características obligan a desarrollar un esquema productivo y de atención de primera, cuidando no sólo la calidad de los materiales a usar, sino el proceso mismo tanto en la cocina como en la atención en el comedor.

FICHA DE RECETA					
NOMBRE DEL PLATO:				NUMERO DE PORCIONES	5
MAQUIS EN SALSA A LA HUANCABIA					
COMPOSICIÓN	UNIDADES	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	VALOR	DESCRIPCION DEL EL PLATO:
PAPA	Kg.	0.45 Kg	1.80	0.81	Enrollados de papa sancochado al estilo causa limeña, roseados con nuestra exquisita crema huancaina, acompañado como siempre de rodajas de huevo y aceitunas negras.
HUEVO	Unidades	1.00 Kg	4.40	4.40	
LECHE	litro	0.15 Kg	4.00	0.60	
AJÍ ESCARFICHE	Kg.	0.40 Kg	3.00	1.20	
QUESO FRESCO	Kg.	0.25 Kg	1.50	0.38	
ACEITE	Kg.	0.12 Kg	7.00	0.84	
ACEITUNA	Kg.	0.02 Kg	12.00	0.24	
GALLETA	Unidades	1 Und	0.60	0.60	

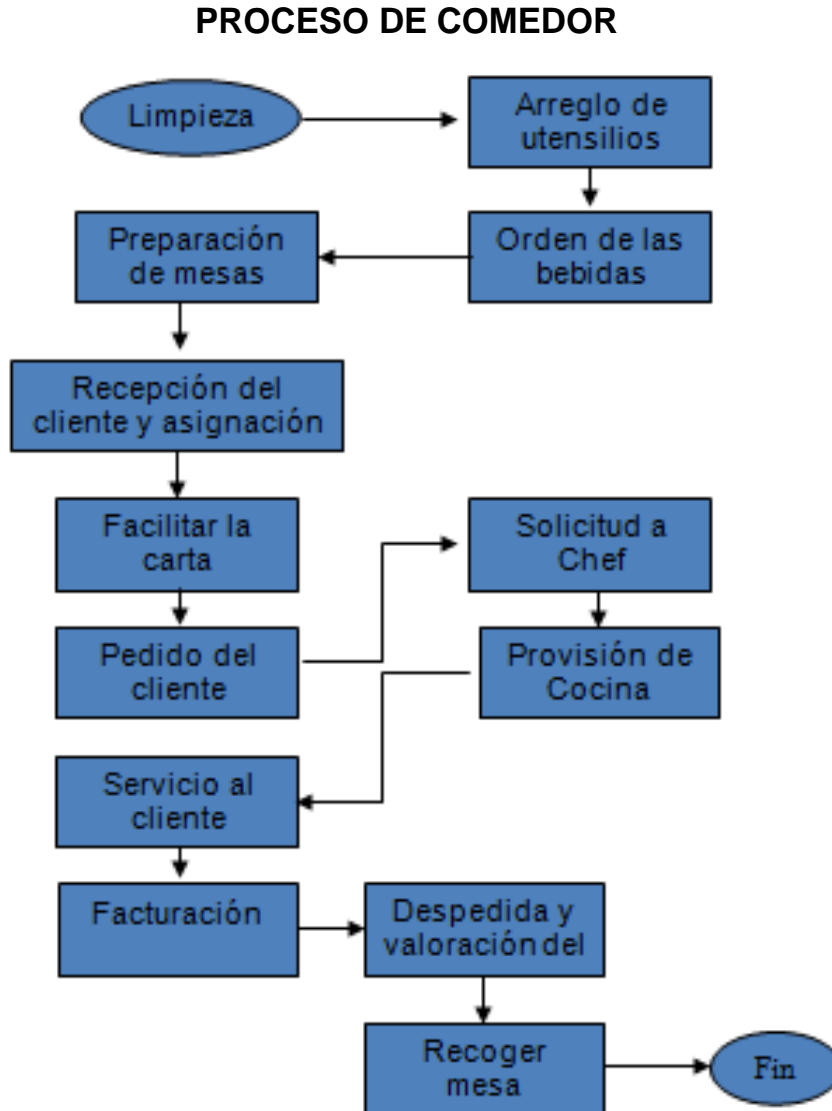
Cuadro N°11: Descripción de plato.

Descripción de unos de los principales platos de la carta, indicando sus ingredientes, medidas y precios por porciones.

4.2. Ingeniería Básica

4.2.1. Descripción de Procesos

4.2.1.1. Mapa de Procesos



Flujo N°1: Descripción del Proceso de Comedor. Elaboración Propia

4.2.1.2. Proceso de Producción

El proceso se divide en dos grandes aspectos: el proceso de cocina y el proceso de comedor. Es importante señalar que ambos procesos interactúan permanentemente, por lo que el orden de presentación no es un indicador de la mayor o menor importancia de uno u otro proceso.

a) Recepción de materiales (alimentos)

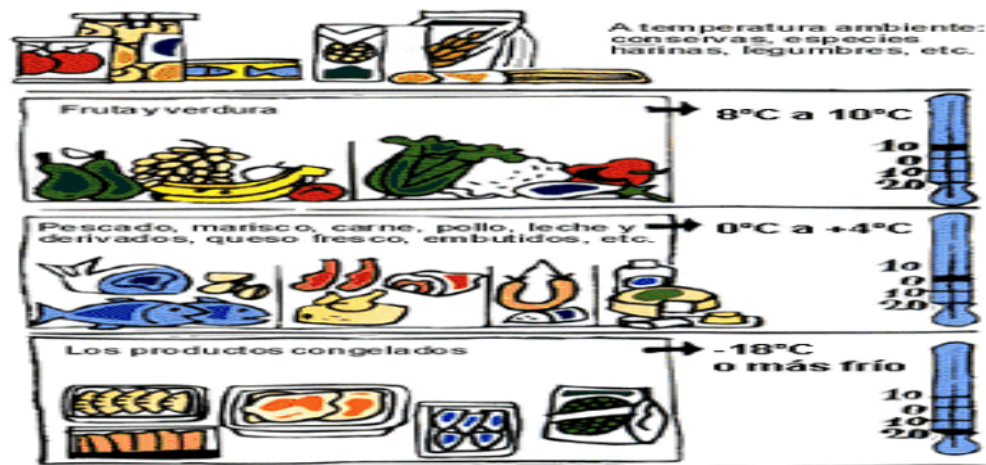
Los productos recibidos pasarán por una breve pero completa inspección de control de calidad, basándose principalmente en los siguientes aspectos: olor, textura, sabor, color, apariencia general, temperatura, fecha de caducidad y condiciones de empaque.

Los productos que no aprueben este control deberán ser devueltos de inmediato, sin permitir que ingresen al área de almacenamiento a fin de evitar contaminación. En términos administrativos deberá comunicarse al área respectiva para la devolución al proveedor.

La hora ideal de abastecimiento es a primeras horas de la mañana, para aprovechar temperaturas que protejan a los alimentos de su deterioro. Es conveniente envasar los productos recibidos (hortalizas, carnes, pescados, etc.), eliminando el envase original para evitar posible contaminación.

b) Almacenamiento

Si fuera necesario, previamente al almacenamiento se procederá a realizar algunas labores requeridas para una mejor conservación y posterior utilización. Cada labor dependerá de las características propias del alimento a almacenar. En algunos casos, se procederá a picar, en otros a filetear, a precocer, etc.



En general puede considerarse que hay dos tipos de almacenamiento:

- Almacenamiento de alimentos secos

Se realizará en armarios, especialmente preparados que mantengan el mínimo de humedad posible, a la vez que tengan una buena ventilación e iluminación.

Entre estos productos, además de las conservas, aceites, arroz y menestras, pueden almacenarse algunas hortalizas y frutas como: papa, yuca, camote, cebolla, limones, plátano, manzana, piña, etc.

- Almacenamiento en frío

Estos productos pueden a su vez subdividirse en dos:

- Almacenamiento de frutas y hortalizas: en este caso las frutas y hortalizas deb en almacenarse entre 8°C y 10°C

- Almacenamiento de carnes, pescados y mariscos: deben mantenerse entre 0°C y 4°C a fin de evitar su descomposición. Hay que tener mucho cuidado o de guardarlos en depósitos o envoltorios especiales para que eviten contaminación cruzada, sobre todo en lo referente a olores.

En el caso de pescados se debe reducir la permanencia en frío lo máximo posible. Lo ideal es trabajar con productos frescos (del día), y que en el peor de los casos se congelen por uno o dos días adicionales.

c) Labores previas a la preparación

Algunas de estas labores pueden desarrollarse antes del almacenamiento o previo a la preparación de los platos:

- Lavado y limpieza

Los vegetales, incluyendo ajos y cebollas, deben ser lavados cuidadosamente, sea cual sea el uso que se les dé.

Para el lavado se debe usar agua potable y esponja, e ir realizándolo una por una cuando sean piezas individuales como zanahorias, papas, limones y similares; en manojos pequeños, cuando se trate de culantro, perejil, etc., para eliminar tierra visible; las lechugas se lavarán hoja por hoja.

Los pescados enteros deben lavarse bajo chorros de agua antes de proceder al desviscerado y fileteado.

Los mariscos con caparazón serán escobillados para facilitar el retiro de arena, parásitos y algas, etc. Luego se retirará su contenido intestinal.

Las carnes y pollos deben de ser también cuidadosamente lavados a fin de eliminar los residuos de sangre, antes del congelado.

- Desinfección

Esta actividad es imprescindible realizarla en aquellos alimentos que van a consumirse crudos, como es el caso de pescado para cebiches y verduras para ensaladas frescas.

- Pelado y cortado

Estas labores requieren del uso de utensilios (cuchillo, tabla de picar, etc.) exclusivos para cada tipo de alimento a fin de evitar contaminaciones cruzadas respecto a sabores y olores.

Debe lavarse cuidadosamente el sitio de trabajo después del pelado de las verduras, y particularmente luego de limpiar los pescados y mariscos.

Después de esta actividad los alimentos manipulados deberán ser lavados.

- Preparación y elaboración

En este caso cada plato tiene procedimientos de elaboración, preparación y presentación distintos, por lo que no es posible realizar una descripción detallada.

- Servido o preparación final

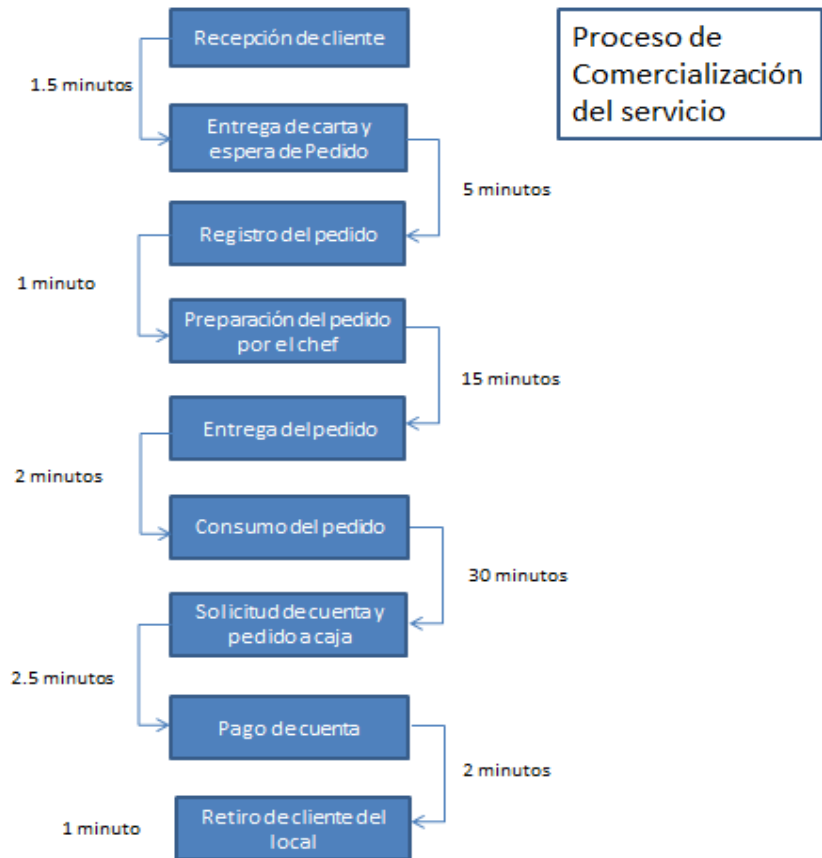
Incluye las labores finales que terminan con la presentación final del plato, tal como lo recibirá el cliente.

Al momento de servir los alimentos se emplearán utensilios exclusivos de esta actividad, previo lavado y desinfectado. En caso de que éstos se caigan al suelo, no se usarán nuevamente hasta que hayan sido lavados y desinfectados.

4.2.1.3. Proceso de Comercialización

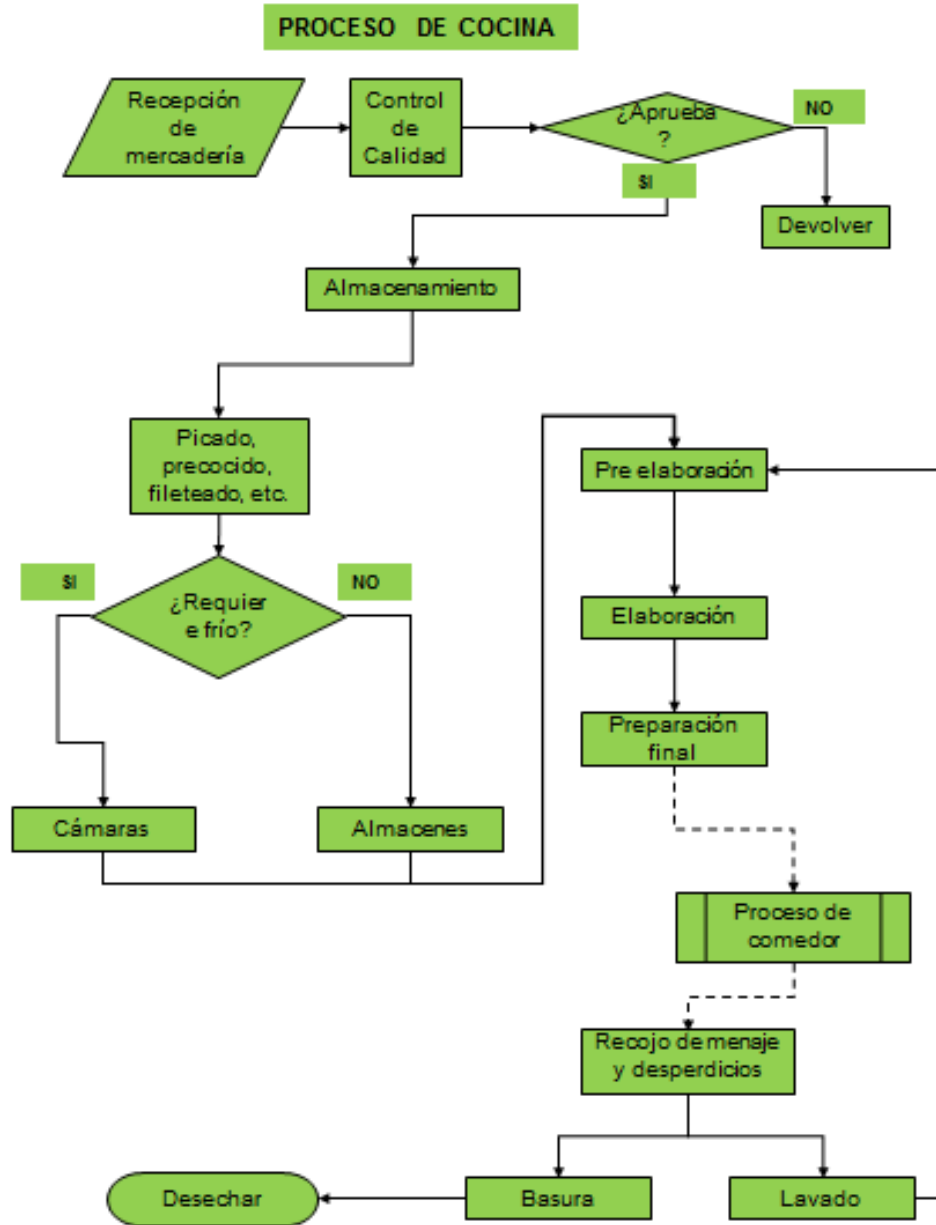
Este proceso se inicia desde la entrada del cliente, asignarle una mesa libre de acuerdo al número de clientes, se entrega la carta de platos y se espera para tomar la orden, una vez se tenga el pedido, éste es entregado al Chef quien se encargará de su preparación, al estar listo será entregado al mozo para la distribución a solicitud de cada cliente, quien se dispondrá a consumir el potaje escogido. Una vez consumido el potaje, el cliente solicita la cuenta al mozo, el cual la solicitará en caja, se entregará a cliente para que éste proceda a realizar el pago, lo cual conlleva a que el cliente se retire del restaurante muy agradecido por el servicio brindado. Esto presta una característica especial a la comercialización, ya que el grado de satisfacción que obtenga el cliente de nuestro servicio, se define en el momento y no hay posibilidad de realizar ningún tipo de control de calidad del servicio prestado.

**Flujo N°2:
Proceso de Comercialización**



4.2.1.4 Otros Procesos y/o Subprocesos:

En sub procesos se detalla a continuación el proceso de cocina, que consta desde que se reciben los alimentos de los proveedores, la revisión del estado de los insumos y su posterior almacenamiento según el tipo de producto. Posteriormente el proceso siguiente al de Comedor descrito líneas arriba.



Flujo N°3: Descripción del Proceso de Cocina

4.2.2. Producción y Capacidad

4.2.2.1. Tiempo de Ciclo

Se detalla a continuación las etapas y tiempos desde que un cliente ingresa al restaurante hasta que se retira.



ETAPAS	PROCEDIMIENTO	TIEMPO		RESPONSABLE
		HORAS	MINUTOS	
Recepción	Entrada de cliente a restaurante y pide una mesa	0.03	1.5	Mozo
Pedido	Mozo entrega carta y espera	0.08	5	Mozo
Registro de pedido	Mozo toma pedido y ordena el pedido	0.02	1	Mozo
Preparación	Se prepara el pedido	0.25	15	Cheff
Entrega de pedido	Mozo sirve al cliente	0.03	2	Mozo
Comida	Cliente come y luego pide la cuenta	1.00	60	Cliente
Cuenta	Mozo consulta el tipo de comprobante	0.01	0.5	Mozo
Caja	Emite la cuenta	0.03	2	Cajero
Pago	Cliente paga la cuenta a mozo	0.03	2	Cliente
Despedida	Mozo, cajero y vigilante despiden a cliente amablemente	0.02	1	Mozo
SUMA TOTAL		1.5	90	

Cuadro N°11: Descripción de Etapas y Tiempos de una Atención

4.2.2.2. Balance en Línea

Por tratarse de un negocio de servicios no aplica un balance en línea.

4.2.2.3. Posibles Cuellos de Botella

Los cuellos de botella que se pueden presentar en el proyecto ocurrirían al momento de realizar los pedidos ya que puede ocasionar un congestionamiento entre ellos. Se estima que cada plato debe prepararse en un promedio de 15 minutos, por lo tanto se tomarán las medidas necesarias como es el orden en los requerimientos, en la cocina para tener los alimentos y utensilios a la mano para evitar los tiempos muertos y hacer esperar demasiado a los clientes, lo cual es un punto negativo en un restaurante.

Para contrarrestar esta posible problemática muy común en este tipo de establecimientos, se contará con una excelente arma, la cual se enfoca en uno de los atractivos que presentará el restaurante que es el espectáculo que realizarán los mozos mientras preparan los pedidos que los clientes mismos solicitaron. Es más, los clientes mismos podrán participar activamente si ellos lo desean.

4.2.2.4. Programa de Producción

Para definir el programa de producción se tomará en cuenta el mercado objetivo y tres de los platos más significativos según la encuesta. Cada uno de estos platos tendrá un porcentaje de preferencia, así como también las bebidas que se servirán. El dato que se obtenga es la cantidad que se debe producir para cubrir el mercado.

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

ITEM	%	2012	2013	2014	2015	2016
SERVICIOS						
COMIDA	100%	17,443	18,539	19,659	20,803	21,971
Maquis de Seco de Res	42%	7,326	7,786	8,257	8,737	9,228
Maquis con Adobo de Cerdo	27%	4,710	5,006	5,308	5,617	5,932
Maquis a la Huancaína	31%	5,407	5,747	6,094	6,449	6,811
BEBIDAS		17,443	18,539	19,659	20,803	21,972
Vino	50%	8,722	9,270	9,830	10,402	10,986
Cerveza	26%	4,535	4,820	5,111	5,409	5,713
Gaseosas - Agua	24%	4,186	4,449	4,718	4,993	5,273
Total de Servicios	100%	34,886	37,078	39,318	41,606	43,943
	<i>Variación</i>	<i>0.00%</i>	<i>6.28%</i>	<i>6.04%</i>	<i>5.82%</i>	<i>5.62%</i>

Cuadro N° 12: Programa de Producción

2.2.5. Capacidad Máxima y Normal

El área del local mide 250 mts², para empezar sólo existirán mesas en el primer piso, en adelante y de acuerdo a la demanda se verá la posibilidad de ampliar el local con un segundo piso u ambiente adicional, sin dañar la estructura que se plantea realizar y menos transformarlo en un ambiente estrecho e incómodo.

El aforo del local será para 60 personas, repartidos en 7 mesas de 4 posiciones cada una, 1 mesa de 12 posiciones, 1 mesa de 10 posiciones y 1 plancha que contará con 10 posiciones. No se está considerando la instalación de un bar ya que se atenderán desde la cocina interna por uno de los asistentes de cocina.

4.2.2.6. Criterios y Porcentajes de Ocupabilidad

Se ha considerado trabajar con un porcentaje de ocupabilidad moderado del 60% inicialmente, criterio adoptado igualmente por la decisión de manejar volúmenes que permitan un adecuado manejo de la atención al cliente.

Limitantes:

El limitante es la inversión, se empezará con un local relativamente pequeño en comparación con otros, pero la idea es crear un ambiente acogedor y no tan frío en espacios, lo que muchas veces lo torna vacío y poco confiable.

Factores.-

Los factores que se tomaron en cuenta para elegir la zona del restaurante son los siguientes:

- 1.-Disponibilidad de la materia prima
- 2.-Zona segura
- 3.-Lugar accesible
- 4.-Medios de transporte
- 5.-Tecnologías limpias
- 6.- Disponibilidad de contar con superficies aledañas

Método Cuantitativo

PESO	ZONA A		ZONA B		ZONA C	
	CALIFICACION	PONDERADO	CALIFICACION	PONDERADO	CALIFICACION	PONDERADO
0.23	5	1.15	6	1.38	7	1.61
0.18	2	0.36	6	1.08	8	1.44
0.14	7	0.98	6	0.84	9	1.26
0.09	4	0.36	5	0.45	8	0.72
0.27	7	1.89	8	2.16	9	2.43
0.09	3	0.27	6	0.54	7	0.63
1.00		5.01		6.45		8.09

Cuadro N°12: Método de Comparación de Factores para selección de Local

Zona A: Urbanización Primavera

Zona B: Urbanización San Andrés

Zona C: Urbanización California

Eligiendo la Zona C por tener el mayor puntaje en el análisis.

4.2.3. Descripción de Tecnologías

4.2.3.1. Maquinaria y Equipo

Los equipos y utensilios requeridos para la implementación del restaurante, se detallan a continuación:

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO (NUEVOS SOLES)			
CONCEPTO	Inversión		
	Cantidad	Precio	Total
ACTIVO FIJO			35,667
Maquinaria y Equipo			12,597
Cocina 6 hornillas	1	508.47	508.47
Horno de un cuerpo	1	1,694.92	1,694.92
Cámara congeladora	2	338.14	676.27
Refrigeradora	1	931.36	931.36
Plancha	1	3,559.32	3,559.32
Horno Microondas	2	211.02	422.03
Campana extractora	1	533.05	533.05
Extintores	3	67.80	203.39
Tanque de gas (Instalación)*	1	1,525.42	1,525.42

Cuadro N°13: Descripción de Maquinaria y Equipo



Figura N°5: Imagen de Plancha utilizada en el Restaurante



Diseñada para ubicarla en el salón del restaurante consta de una zona a modo de mesa donde ofrecer a los comensales los platos elaborados in situ (en el mismo lugar).

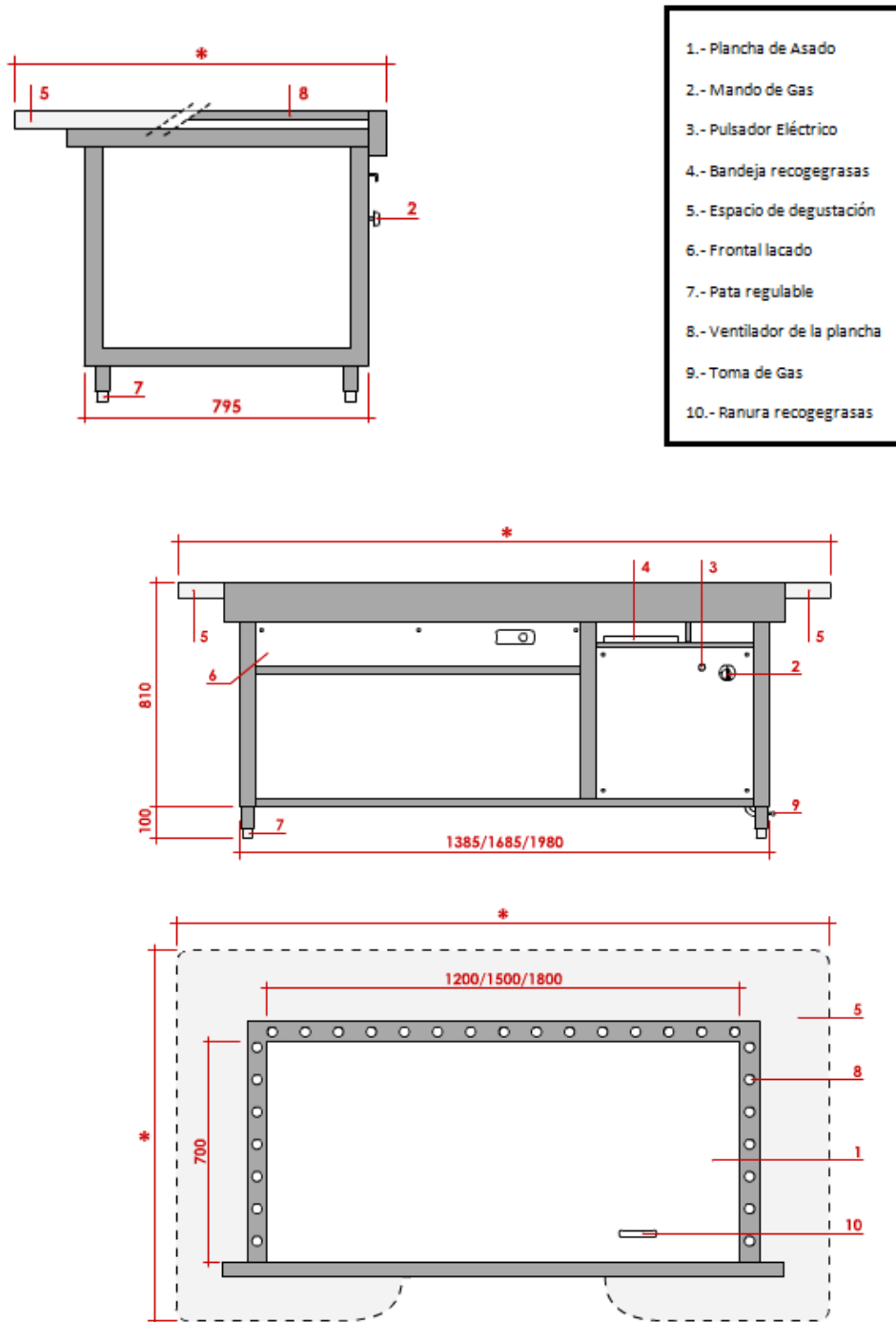


Figura N°: Modelo de Plancha



UTENSILIOS DE COCINA (EN S/. INCLUYE IGV)

MENAJE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	VIDA ÚTIL
Ollas de trabajo N° 22	5	135	675	5 años
Sartenes (40 cm.)	5	50	250	5 años
Sartenes (15 cm.)	5	25	125	5 años
Bouls (tazones)	10	40	200	5 años
Tablas de picar	6	60	300	5 años
Cuchillos	12	30	150	5 años
Coladores de metal	4	5	25	5 años
Coladores de plástico	4	5	25	5 años
Coladores chinos	2	40	200	5 años
Sartenes de teflón	4	35	175	5 años
Cucharas para servir	12	10	50	5 años
Trinches	4	5	25	5 años
Pinzas	6	5	25	5 años
Juego de espátulas	6	30	150	5 años
Hachas FA - H7 (docena)	1	49,5	248	5 años
Hachas FA - H8 (docena)	1	69	345	5 años
Total			2,968	

Cuadro N°14: Descripción de Utensilios de Cocina

4.2.3.2. Mobiliario y Herramientas

El mobiliario y herramientas están detallados a continuación:

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA (EN S/. INCLUYE IGV)

ITEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	VIDA ÚTIL
Mesas para 4	7	90	630	10 años
Mesa para 12	1	180	180	10 años
Sillas	70	40	2,800	10 años
Manteles	80	15	1,200	10 años
Mostrador	1	1,100	1,100	10 años
Caja Registradora	1	1,500	1,500	11 años
Escritorio	1	400	400	12 años
Estante	4	300	1,200	10 años
Archivador	2	250	500	10 años
Sillas de oficina	2	70	140	10 años
Computadora	2	1,650	3,300	5 años
Impresora	1	250	250	5 años
Total			13,200	

Cuadro N°15: Muebles y Equipos de Oficina

UTILES DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO (EN s/. INCLUYE IGV)

ITEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Extintor	2	250	500
Baldes	5	15	75
Papel Higiénico y toalla	1	100	100
Trapeadores	3	35	105
Escoba	5	40	200
Recogedor	4	15	60
Desinfectante y detergente	2	60	120
Toallas	2	30	60
Total			1,220

Cuadro N°16: Útiles de Limpieza y Mantenimiento

4.2.3.3. Software y Similares

El software a utilizar está siendo analizado dentro de la oferta que existe en el mercado. El costo de elaboración de Página Web tiene un costo de US\$ 100 y el Software un costo de US\$ 500. Ambos serán diseñados por un Ingeniero de Sis temas que ya cuenta con experiencia preparando software para diversos establecimientos.



Figura N°: Uso de Software, Página Web y Redes Sociales



4.3. Centro de Operaciones

4.3.1. Macro y Micro-Localización

Macro localización

La definición del proyecto determina que éste se desarrolla dentro del casco urbano de la ciudad de Trujillo, exactamente en la Urbanización California, en la calle Juan Julio Ganoza por el Parque Grande de California.

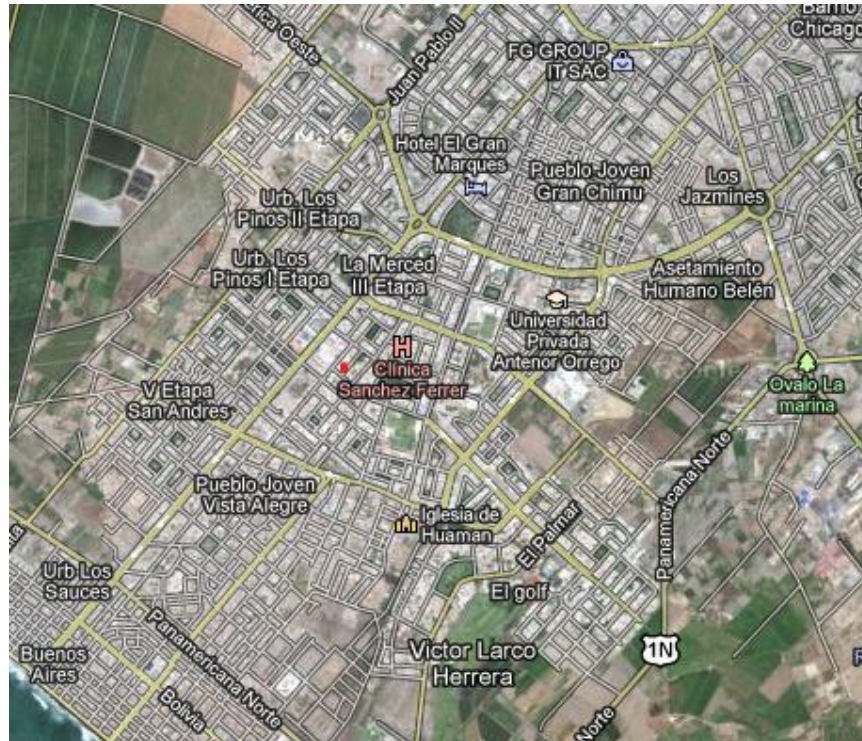


Figura N°6: Vista del Distrito de Trujillo y Ubicación del Local

Micro localización

Para la determinación de la ubicación se ha determinado que las características principales a cubrir:

- Fácil accesibilidad
- Facilidad de estacionamiento
- Cercanía a los centros de abastecimiento
- Cercanía al mercado consumidor

4.3.2. Diseño de Edificaciones e Instalaciones

El diseño general del restaurante podría presentarse en el siguiente esquema:

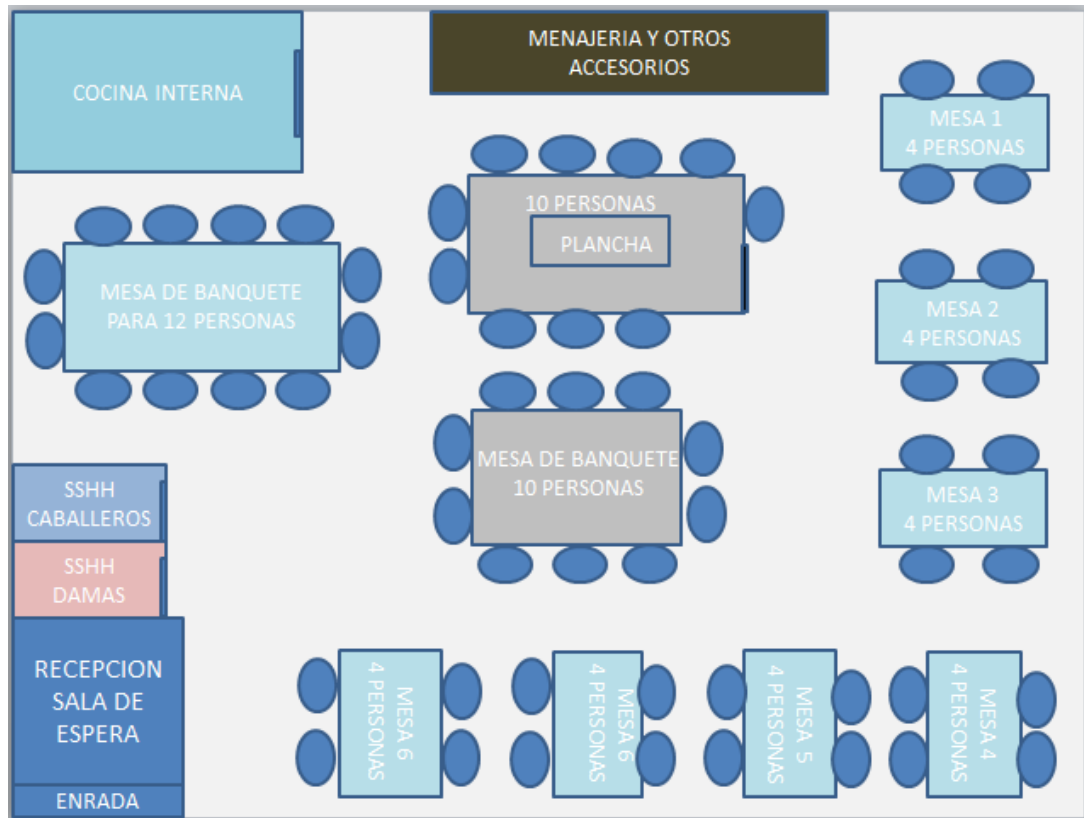


Figura N°7: Plano de Distribución de espacios y ubicaciones del Restaurante



Figura N°8: Modelo de ubicación de Planchas en el Restaurante



Figura N°9: Modelo de Mesas para cuatro personas



CAPÍTULO V

5. Capítulo V: Estudio Legal

5.1. Forma Societaria

Se elige como forma societaria una SAC (Sociedad Anónima Cerrada), de acuerdo a la Ley General de Sociedades. La empresa ejercerá su funcionamiento en estricto cumplimiento de los requerimientos de la ley, tales como las descritas a continuación:

- Minuta de constitución
- Escritura Pública (extendida ante Notario Público)
- Inscripción en Registros Públicos
- Representantes Legales (2 socios)
- Obtención del RUC (SUNAT)
- Licencia Municipal de Funcionamiento. (Municipalidad de Trujillo)
- Otros Registros (marca, tributaciones, legislación labor al, etc.).

La Sociedad Anónima Cerrada presenta las siguientes características:

- Fue creada pensando en los pequeños negocios que no necesitan complejidad en los órganos administrativos.
- Los accionistas tienen derecho a la adquisición preferente en los casos en que cualquier accionista decida transferir sus acciones a favor de otros accionistas o terceros.
- No puede tener más de 20 accionistas.
- Sus accionistas no están inscritas en el Registro Público de Mercado de Valores.
- La posibilidad de que la S.A.C. funcione sin directorio la cual en este caso las atribuciones de representación legal y de gestión de la sociedad recaen en el gerente general.
- Es obligatorio incluir en la denominación social las siglas S.A.C.
- Frecuentemente se encuentran en estas sociedades, acuerdos estatutarios que limitan la transferencia de las acciones, evitando así la incorporación de nuevos accionistas. Esto hace que los accionistas estén vinculados con la marcha social, por lo que es usual que participen directamente de la gestión de la sociedad.



Constitución de Empresa	
Elaboración de la minuta	150.00
Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas	210.00
Derecho de Trámite	38.00
Derecho de Inscripción de cada órgano	22.00
Derecho de Inscripción de capital (S/3.00 por cada mil soles del capital)	150.00
Inscripción en el Registro único del Contribuyente	0.00
Total	360.00
Reporte de Zonificación	0.00
Declaración Jurada	0.00
Certificado de Defensa Civil	217.35
Registro de Marca	658.53
Derecho por formato de Licencia Municipal	96.00
Total	971.88

Cuadro N°17: Descripción de pagos por Constitución de Empresa

5.2. Tasas Municipales

5.2.1. Licencias y Permisos

Lev Marco de Licencias de Funcionamiento - No 28976 Vigente desde el 04 de Agosto 2007- Requisitos:

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento serán exigibles como máximo, los siguientes requisitos:

Para el funcionamiento de la empresa, según lo establecido en la Municipalidad Provincial de Trujillo, los pasos a seguir son:

Trámite de Solicitud.- Implica una solicitud dirigida al Alcalde que generaría un costo de S/. 20.00 para el permiso de adecuación del local, una copia de título de propiedad del terreno o documento de arrendamiento y la última declaración jurada cancelada.

Acondicionamiento del local.- Una vez aceptado el permiso para realizar los arreglos, previa verificación de planos.

Inspección Ocular.- El municipio envía a un ingeniero para efectuar la respectiva inspección y que otorgue su visto bueno del local según lo establecido en el plano cuyo costo es de S/. 60.00.

Tasas Municipales para Licencia de Funcionamiento:

- Pago de formato de licencia municipal S/96.00
- Recibo de pago de derecho del SATT S/41.40



- Informe de levantamiento de observaciones S/27.60
- Pago derecho de trámite por anuncios publicitarios S/ 86.00

Lo cual da un total de S/ 251 nuevos soles.

Cuadro N°18: Descripción de Tasas Municipales

Tasas Municipales	
Licencia de Funcionamiento	
Pago por derecho de Formato de Licencia Municipal	96.00
Inspecciones Técnicas de Seguridad	
Recibo por pago de Derecho en SATT	41.40
Informe de levantamiento de Observaciones	27.60
Anuncios Publicitarios	
Pago de derecho de trámite	86.00
TOTAL	251.00

Inspección Técnica de Defensa Civil - Básica - Pocedimientos	
Solicitud de ITSDC, según formato numerado (original y dos copias)	0.00
Plan de Seguridad en Defensa Civil obligatorio en locales con un número mayor a 5 personas y firmadas por el propietario.	0.00
Plano de ubicación-localización y especificaciones técnicas (escala 1/1500), firmado por arquitecto colegiado.	0.00
Plano de arquitectura-acotado (escala 1/50) con mobiliario fijo y movable conforme a la realidad, firmado por profesional.	0.00
Derecho de pago en caja (inspección de verificación en el SATT).	141.45
Derecho de pago en caja por levantamiento de observaciones.	75.90
Copia de Certificado de medición de puesta a tierra con una antigüedad no mayor a 8 meses obligatorio para los locales que cuentan con artefactos eléctricos, que deberá estar firmado por Ing. Electricista o mecánico electricista colegiado.	0.00
Copia de Certificado de Rpin de extintores	0.00
Certificado de prueba hidrostática de extintor (si se tiene antigüedad mayor a 5 años)	0
Plano de señalización y evacuación (escala 1/50) firmado por arquitecto colegiado).	0
TOTAL	S/. 217.35

Cuadro N°18: Descripción de pagos por Inspección Técnica de Defensa Civil

Certificado de Habitabilidad

Requisitos:

- Formulario Declaración Jurada indicando domicilio y si es propietario, inquilino o posesionario del local.
- Copia simple del DNI.

- Reporte de zonificación y compatibilidad de uso de suelo.
- Plano de distribución del establecimiento (escala 1/50 ó 1/100) firmado por ingeniero civil o arquitecto.
- Para locales arrendados: Copia del contrato, con autorización expresa del propietario para el ejercicio de la actividad que se solicita.
- Informa favorable de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil
- Pago de Inspección Técnica de Habitabilidad: S/. Hasta 50m² S/: 250.50. por cada 20m² adicionales S/. 52.10 (Hasta 1 UIT).
- Pago de derechos de certificación: S/. 40.70.

Los restaurantes deberán informar a la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo, dentro de un plazo de treinta (30) días de iniciada su actividad y con carácter de Declaración Jurada, que cuentan con la Licencia Municipal de Funcionamiento respectiva y cumplen con las normas relativas a las condiciones del servicio que prestan y a la calidad en la preparación de comidas y bebidas de acuerdo a lo establecido en la legislación vigente.

5.2.2. Anuncios Publicitarios y Similares

Considerando la Ley Orgánica de Municipalidades N° 27972, Art. 79 referido a la Organización del Espacio Físico y uso del Suelo, es necesario solicitar autorización en la MPT para la ubicación de anuncios y avisos publicitarios con la finalidad de informar a los clientes de los servicios que brindará el local. Para lo cual son necesarios los siguientes requisitos:

Procedimiento	Costo(S/.)
Formato de Declaración Jurada.	-
Copia DNI	0.1
Copia de Licencia de Funcionamiento.	0.1
Foto de la fachada del Local	2
Diseño del Anuncio	
Pagos correspondientes:	-
Derecho de Trámite	86
Publicidad (en función del tamaño del elemento publicitario)	210
TOTAL	S/. 298.20

Cuadro N°20: Tabla de Costos por Trámite de Anuncio Publicitario

En un inicio no se contará con anuncios publicitarios, sólo volantes e invitaciones personalizadas, pero como referencia lo detallamos a continuación:

Avisos Publicitarios	
Derecho de trámite	S/. 86.00
Publicidad, en función del tamaño de la publicidad	S/. 210.00
TOTAL	S/. 296.00

Cuadro N°21: Tabla de Costos por Trámite de Avisos Publicitarios

5.3. Legislación Laboral y Tributaria

5.3.1. Legislación laboral

En cuanto a la legislación laboral, se ha señalado el sistema de contratación directa por contrato a plazo fijo para todo el personal. Para el régimen laboral se ha tomado La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa -Ley 28015- y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo 009-TR-2,003.

LEY N°28015		
BENEFICIOS	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración	RMV	RMV
Jornada - Horario	8 horas diarias o 48 horas semanales	8 horas diarias o 48 horas semanales
Descanso Semanal	24 horas	24 horas
Vacaciones	15 días al año	30 días al año
Compensación por TS. - CTS	No aplica	1 sueldo por año
Gratificaciones	No aplica	2 sueldos por año
Utilidades	No aplica	DL N° 892
Despido arbitrario o injustificado	1/2 sueldo por año. Tope de 6 remuneraciones	1/2 sueldo por año. Tope de 12 remuneraciones
Seguro Social	Empleador 9%	Empleador 9% + SCTR
Regimen Previsional	Facultativo	13% ONP o AFP

Cuadro N°22: Comparativo de Beneficios de Micro y Pequeña Empresa . Ley°28015

Contenido del Régimen Laboral Especial:

Remuneración.- Los trabajadores de las pequeñas empresas, contenidos es este régimen tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital.



La Jornada de Trabajo.- La jornada ordinaria de trabajo es ocho horas diarias o cuarenta y ocho semanales, como máximo. En caso de jornadas atípicas, el promedio de horas trabajadas en el período correspondiente no puede superar dicho máximo.

Horario de Trabajo.- Es facultad del empleador establecer el horario de trabajo, entendiéndose por el horario de entrada y salida. Está facultado a modificar el horario de trabajo sin alterar el número de horas trabajadas.

Los horarios, deben procurar maximizar el rendimiento de las labores productivas.

Descanso Semanal Obligatorio.- El trabajador tiene derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso en cada semana, el que se otorgará preferentemente en día domingo. En caso de que los requerimientos de la producción, el empleador podrá establecer régimen alternativos para el goce del descanso semanal.

Trabajo en Sobre tiempo.- Las pequeñas empresas que desarrollen habitualmente sus actividades en horario nocturno, están exonerados del pago del 35% del pago de sobretasa por horarios nocturno. No será de aplicación dicha exoneración a aquellas microempresas que en forma esporádica desarrollen sus actividades en horario nocturno, quienes se regulan por la legislación común.

Descanso Vacacional.- El trabajador que cumpla con el record vacacional, tendrá derecho como mínimo a quince (15) días calendarios de descanso por cada año completo de servicios.

Despido Injustificado.- El importe de la Indemnización por Despido Injustificado es equivalente 1 1/2 remuneración por año, tope 12 remuneraciones.

Seguro Social de Salud.- Los trabajadores y conductores de las pequeñas empresas, son asegurados regulares de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud -Ley 26790-. Equivalente al 9%.

Régimen Pensionario.- Los trabajadores y conductores de las pequeñas empresas, podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales, siendo opcional del trabajador y del conductor su incorporación o permanencia en los mismos, más no obligatorio. En el caso de AFP es de 10% como base y SNP 13%.

Libro de Planillas:

A efectos de que el Ministerio de Trabajo autorice el libro de planillas, se debe presentar la solicitud de autorización de libro de planillas, adjuntando el libro o las hojas sueltas a la oficina de trámite documentario del Ministerio de Trabajo.



Debe adjuntarse además, copia del RUC y el pago de la tasa correspondiente.

Las microempresas a efectos de que el Ministerio de Trabajo autorice el libro de planillas, presentará la solicitud de autorización de libro de planillas, adjuntando el libro o las hojas sueltas a la oficina de trámite documentario del Ministerio de Trabajo, adjuntando copia del RUC, una Declaración Jurada de encontrarse en dicha modalidad y el pago de la tasa correspondiente, que tiene un descuento del 70% de la tasa para autorización de Libro de Planillas normal.

5.3.2. Legislación tributaria

Para poder incorporarse a un régimen tributario se tiene en cuenta los requisitos formales que exige SUNAT, que en este caso, la empresa se acoge al régimen general, que comprende las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (Actividades comerciales, industria, servicios y/o negocios).

Las obligaciones tributarias serían las siguientes:

- El representante legal de la empresa deberá inscribirla en el Registro Único del Contribuyente ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, tendrá que llenar el Formulario N° 2119 y Formulario N° 2054.
- Solicitar autorización para imprimir comprobantes de pago mediante el Formulario N° 806 y emitirlos, en mi caso serían: Boletas y Facturas.
- Llevar contabilidad completa.
- Inscribir a los trabajadores en EsSalud
- Declarar y pagar las obligaciones tributarias, y efectuar las retenciones que señala la ley.

Además debemos tener en cuenta los libros y registros vinculados a asuntos tributarios.

Obligaciones tributarias que afectan al proyecto:

Régimen general del impuesto a la renta:

- Impuesto a la Renta – 30%
- IGV – 18%
- Tributos municipales: 150 soles mensuales.

Libros de Contabilidad

Procedimientos	Costos(S/.)
Legalización de libros	100

Cuadro N° 23: Legalización de Libros

En el caso de libro de planillas se necesita autorización ante el Ministerio del Trabajo

Procedimientos	Costos(S/.)
Autorización del libro planillas en el Ministerio de Trabajo	11
Registro de contratos de trabajos	29
Inscripción de trabajadores en ESSALUD	34.5
TOTAL	S/. 74.50

Cuadro N°24: Tabla de Costos para Autorización de Libros ante el MINTRA

5.4. Otros Aspectos Legales

5.4.1. Registro de Marca

- El registro de la marca cuyo nombre comercial es, Proyecto “**El Jaladito Perucho Gourmet Show**” se debe llevar a cabo ante INDECOPI. A su vez, esta marca no se encuentra registrada en la Oficina Regional Registral de la Libertad, (Registros Públicos); por lo tanto, no se tiene ningún impedimento para registrarla como tal.

Procedimientos:

- Registro de Marcas de Servicios y de Certificación, Nombre Comercial y Lema Comercial.
- Indicación del signo que se pretende registrar. Si el signo posee elementos gráficos, efectuar la descripción del mismo y acompañar su reproducción (5 reproducciones de 5x5 cm., en blanco y negro o a colores).
- Indicación expresa de los productos, servicios o actividades económicas, y la clase en la que se solicita el registro de ser necesario.
- Prioridad que se reivindica (cuando se efectúa un cambio mínimo en registro ya hecho anteriormente).



- De reivindicarse prioridad, copia Certificada por la Autoridad Competente de la Primera Solicitud de Registro presentada o copia de la Certificación expedida por la Autoridad Competente (Indecopi, Ministerio, etc.).
- El Solicitante podrá ceder los Derechos expectativos sobre una Solicitud en Trámite (sus derechos como registrado), para lo cual deberá presentar el documento en el que conste la Cesión confirma debidamente legalizada. Cuando la cesión sea efectuada por persona natural, se presentará declaración jurada, confirma legalizada, de bien propio de libre disposición o consentimiento del cónyuge, de ser el caso.
- Dentro del plazo de tres meses de recibida la Orden de Publicación, realizar la publicación en el Diario Oficial. En caso de Solicitar el Registro de una misma marca en diferentes clases, dentro de los diez días siguientes a la presentación de las Solicitudes, se podrá pedir la emisión de una sola orden de publicación que contenga todas las Solicitudes, caso contrario se emitirán órdenes de publicación independientes.

En los siguientes supuestos:

- Marcas Colectivas y Marcas de Certificación, adicionalmente se acompañará el Reglamento de uso correspondiente.
- Nombre Comercial, señalar fecha de primer uso y acompañar pruebas que lo acrediten, asimismo acompañar pruebas que acrediten el uso actual del nombre comercial para cada una de las actividades que se pretenden distinguir.
- Lema Comercial, indicación del Signo al cual se asocia el lema Comercial, indicando el Número de Certificado o, en su caso, del expediente de la solicitud de registro en Trámite.
- Antes de registrar la marca se debe solicitar la búsqueda de antecedentes de Establecimientos de hospedaje que puedan tener un nombre similar.
- INDECOPI, emite un Reporte que consiste en una lista de todas las empresas registradas en la cual el interesado debe buscar el nombre de su empresa y verificar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre, es recomendable que primero se realice la búsqueda de antecedentes, para no perder el importe de la tasa administrativa.

Este trámite se realizará en INDECOPI, como a continuación se describe:

1º Búsqueda de Antecedentes:

El tiempo de respuesta es inmediato (30 minutos)

Procedimientos	Costos(S/.)
Solicitud (formatos)	Gratuito
Tasa Administrativa:	
Denominativa (2 cls)	53.96
Figurativa(2 cls)	69.58
TOTAL	S/. 123.54

Cuadro N°25: Tabla de Costos para Registro de Marca -Búsqueda de Antecedentes

2° Proceder a la realización del registro de la marca

Esto se realizará siempre y cuando no se haya encontrado un nombre, lema o logo exactamente igual. El tiempo de respuesta es 15 días hábiles y se debe adjuntar lo siguiente:

Cinco reproducciones de 5 x 5 cm. a color o blanco y negro.

Descripción de acuerdo a solicitud.

Si el solicitante es persona jurídica, debe presentar copia de Escritura Pública de Constitución y copia poder.

Publicar el aviso en el diario oficial.

Procedimientos	Costos(S/.)
Búsqueda de antecedentes	123.54
Registro de marca	534.99
TOTAL	S/. 658.53

Cuadro N°26: Tabla de Costos para Registro de Marca

5.4.2. Regulación Sanitaria y Ambiental

Reglamento de Restaurantes (DS. N° 025 -2004-MINCETUR)

- Todo restaurante debe ofrecer al cliente sus servicios en óptimas condiciones de higiene, buena conservación del local, mobiliario y equipos, además, debe cumplir con las normas de seguridad vigentes.
- Los restaurantes, en la preparación de comidas y bebidas, deberán utilizar alimentos o ingredientes idóneos y en buen estado de conservación, sujetándose estrictamente a las normas que emitan los organismos competentes.



- Los platos deberán ser elaborados con los ingredientes que se indican en la Carta o Menú. Cuando algún ingrediente sea diferente se deberá contar obligatoriamente con la aceptación previa del cliente.

Ordenanza que norma el aseo, higiene y saneamiento de establecimientos comerciales, industriales, de servicios públicos, turísticos y de hospedaje. (Ordenanza Municipal N° 05 – 96 – MPT)

Los restaurantes deben observar las siguientes condiciones de servicio:

- Adecuada dotación permanente de agua, almacenándola de ser necesario en cisternas u otros recipientes que garanticen su buena calidad, los mismos que se limpiarán y desinfectarán semestralmente, acreditándolo con el Certificado respectivo.
- Ofrecer ambientes no deteriorados, para uso público, pintados, limpios, iluminados, señalizando zonas de seguridad y área de fumadores, contando además con extinguidores de fuego de capacidad adecuada y vigente.
- Buen estado de conservación e higiene de:
 - Muebles: mesas, sillas, sillones y similares.
 - Equipos: cocinas, conservadora, congeladoras, exhibidores, vitrina, termas, calentadores y similares.
 - Utensilios de cocina, cubiertos y similares.
- Los ambientes de las cocinas deberán contar con:
 - Paredes revestidas con material impermeable
 - Lavaderos de acero inoxidable o loza vitrificada o similar en buen estado de conservación e higiene.
 - Extractores de humo según sea el caso.
 - Recipientes con tapa para los residuos sólidos.
- Los ambientes para los servicios higiénicos deberán contar con:
 - Paredes revestidas de material impermeable.
 - Juego de baño de loza vitrificada con sus respectivos accesorios.
 - Desodorante ambiental, jaboncillo, implementos para secado de manos y dispensar papel secado de manos y dispensar papel higiénico.
 - Papelera.

- Los alimentos y/o bebidas adecuadamente almacenadas, conservadas o protegidos, quedando prohibida la venta de alimentos preparados el día anterior, que sean de fácil descomposición como: pescado, mariscos, cremas, mayonesas, entre otros.

NORMA SANITARIA PARA EL FUNCIONAMIENTO DE RESTAURANTES Y SERVICIOS AFINES RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 363-2005/MINSA

TÍTULO I

GENERALIDADES

Artículo 1°.- Objetivos de la Norma Sanitaria

- a) Asegurar la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas de consumo humano en las diferentes etapas de la cadena alimentaria: adquisición, transporte, recepción, almacenamiento, preparación y comercialización en los restaurantes y servicios afines.
- b) Establecer los requisitos sanitarios operativos y las buenas prácticas de manipulación que deben cumplir los responsables y los manipuladores de alimentos que laboran en los restaurantes y servicios afines.
- c) Establecer las condiciones higiénico- sanitarias y de infraestructura mínimas que deben cumplir los restaurantes y servicios afines.

Artículo 2°.- Aplicación de la Norma Sanitaria

De conformidad con el artículo 6° del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, aprobado por Decreto Supremo N° 007-98-SA, la vigilancia sanitaria de los alimentos y bebidas que se comercializan en los restaurantes y servicios afines y, la verificación del cumplimiento de lo dispuesto en la presente Norma Sanitaria, está a cargo de la Autoridad Sanitaria Municipal.

La vigilancia sanitaria se sustentará en la evaluación de riesgos, las buenas prácticas de manipulación de alimentos y el programa de higiene y saneamiento, la misma que será ejercida por personal profesional calificado y capacitado en estos aspectos.

Artículo 3°.- Cumplimiento de la Norma Sanitaria

Los establecimientos destinados a restaurantes y servicios afines deben ser de uso exclusivo para la preparación y expendio de alimentos y bebidas, de acuerdo a las disposiciones de la presente Norma Sanitaria. Los establecimientos de esta naturaleza que ya vienen funcionando deben adecuarse a lo dispuesto por dicha Norma Sanitaria.

TÍTULO II

DE LOS RESTAURANTES Y SERVICIOS AFINES

CAPÍTULO I

UBICACIÓN E INSTALACIONES

Artículo 4°.- Ubicación

Los establecimientos destinados al funcionamiento de restaurantes y servicios afines deben estar ubicados en lugares libres de plagas, humos, polvo, malos olores, inundaciones y de cualquier otra fuente de contaminación.

El establecimiento debe estar separado de la vivienda de su propietario o encargado.

El ingreso del público al establecimiento debe ser independiente del ingreso para los abastecedores y otros servicios, o en todo caso, se establecerán períodos de tiempo diferentes para evitar la contaminación cruzada.

Artículo 5°.- Estructuras Físicas

Las edificaciones del restaurante o servicios afines deben ser de construcción sólida y los materiales que se empleen deben ser resistentes a la corrosión, lisos, fáciles de limpiar y desinfectar. Sólo el área de comedor podrá ser de materiales diferentes, considerando el estilo del establecimiento (rústico, campestre, etc). Todas las edificaciones se mantendrán en buen estado de conservación e higiene.

Asimismo, se cumplirán las siguientes condiciones:

a) Los pisos se construirán con materiales impermeables, inadsorbentes, lavables y antideslizantes, no deben tener grietas y serán fáciles de limpiar y desinfectar.

Según sea el caso, se les dará una pendiente suficiente para que los líquidos escurran hacia los sumideros.

b) Las paredes deben ser de materiales impermeables, inadsorbentes y lavables y serán de color claro. Deben ser lisas, sin grietas y fáciles de limpiar y desinfectar. Se mantendrán en buen estado de conservación e higiene. Cuando corresponda, los ángulos entre las paredes y los pisos deben ser abovedados para facilitar la limpieza.

c) Los techos deben construirse y acabarse de manera que se impida la acumulación de suciedad y ser fáciles de limpiar.

d) Las ventanas y otras aberturas deben construirse de manera que se evite la acumulación de suciedad y estarán provistas de protección contra insectos u otros animales. También deben desmontarse fácilmente para su limpieza y buena conservación.

e) Las puertas deben ser de superficie lisa e inadsorbente, además de tener cierre automático en los ambientes donde se preparan alimentos.

f) La existencia de pasadizos exige que éstos tengan una amplitud proporcional al número de personas que transiten por ellos y en ningún caso deben ser utilizados como áreas para el almacenamiento.

Artículo 6°.- Iluminación

El nivel mínimo de iluminación en las áreas de recepción, almacenamiento y preparación de alimentos será de 220 lux. Las fuentes de iluminación se ubicarán de forma tal que las personas que trabajan en dichas áreas no proyecten su sombra sobre el espacio de trabajo. La iluminación en las áreas mencionadas no dará lugar a colores falseados.

En el caso de bombillas y lámparas suspendidas, éstas deben aislarse con protectores que eviten la contaminación de los alimentos en caso de rotura.

Artículo 7°.- Ventilación

Debe proveerse una ventilación suficiente para evitar el calor acumulado excesivo, la condensación del vapor, el polvo y, para eliminar el aire contaminado. Se evitará que las corrientes de aire arrastren contaminación hacia el área de preparación y consumo de alimentos.

Se debe instalar una campana extractora sobre los aparatos de cocción, de tamaño suficiente para eliminar eficazmente los vapores de la cocción.

CAPÍTULO II

DE LOS SERVICIOS

Artículo 8°.- Abastecimiento y Calidad de Agua

El establecimiento deberá disponer de agua potable de la red pública, contar con suministro permanente y en cantidad suficiente para atender las actividades del establecimiento.

Los establecimientos que tengan su propio sistema de abastecimiento de agua, deben contar con la aprobación y vigilancia por parte del Ministerio de Salud.

Artículo 9°.- Evacuación de Aguas Residuales

El sistema de evacuación de aguas residuales debe mantenerse en buen estado de funcionamiento y estar protegido para evitar el ingreso de roedores e insectos al establecimiento. Los conductos de evacuación de aguas residuales deben estar diseñados para soportar cargas máximas, contar con trampas de grasa y evitar la contaminación del sistema de agua potable.



El piso del área de cocina debe contar con un sistema de evacuación para las aguas residuales que facilite las actividades de higiene.

Artículo 10°.- Disposición de Residuos Sólidos

Los residuos sólidos deben disponerse en recipientes de plástico, en buen estado de conservación e higiene, con tapa oscilante o similar que evite el contacto con las manos y deben tener una bolsa de plástico en el interior para facilitar la evacuación de los residuos.

Dichos recipientes deben colocarse en cantidad suficiente en la cocina, comedor, baños y cualquier otro lugar donde se generen residuos sólidos y, estar ubicados de manera que no contaminen los alimentos.

Para la eliminación de los residuos sólidos se debe contar con colector con tapa de tamaño suficiente, según el volumen producido, colocados en un ambiente destinado exclusivamente para este uso, de acceso fácil al servicio recolector. Este ambiente debe diseñarse de manera que se impida el acceso de plagas y se evite la contaminación del alimento y del entorno. Se deben lavar y desinfectar a diario los recipientes plásticos y la zona de almacenamiento de residuos.

Artículo 11°.- Vestuarios y Servicios Higiénicos para el Personal

Los establecimientos deben facilitar al personal espacios adecuados para el cambio de vestimenta, en el cual la ropa de trabajo no debe entrar en contacto con la ropa de uso personal. Este ambiente debe estar iluminado, ventilado y en buen estado de conservación e higiene.

Para uso del personal, el establecimiento debe contar con servicios higiénicos fuera del área de manipulación de los alimentos y sin acceso directo a la cocina o al almacén. Los servicios higiénicos deben tener buena iluminación y ventilación y estar diseñados de manera que se garantice la eliminación higiénica de las aguas residuales.

Los servicios higiénicos para hombres deben contar con lo siguiente:

De 1 a 9 personas: 1 inodoro, 2 lavatorios, 1 urinario

De 10 a 24 personas: 2 inodoros, 4 lavatorios, 1 urinario

De 25 a 49 personas: 3 inodoros, 5 lavatorios, 2 urinarios

Más de 50 personas: 1 unidad adicional por cada 30 personas Los servicios higiénicos para las mujeres son similares a los indicados, excepto los urinarios que serán reemplazados por inodoros.

Los inodoros, lavatorios y urinarios deben ser de material de fácil limpieza y desinfección.

Los lavatorios estarán provistos de dispensadores con jabón líquido o similar y medios



higiénicos para secarse las manos como toallas desechables o secadores automáticos de aire. Si se usaran toallas desechables, habrá cerca del lavatorio un número suficiente de dispositivos de distribución y recipientes para su eliminación.

Los servicios higiénicos deben mantenerse operativos, en buen estado de conservación e higiene.

Artículo 12°.- Servicios Higiénicos para el Público

Los servicios higiénicos para comensales no deben tener acceso directo al comedor, las puertas deben tener ajuste automático y permanecerán cerradas excepto durante las operaciones de limpieza.

Los servicios higiénicos deben mantenerse operativos, en buen estado de conservación e higiene, con buena iluminación y ventilación. Los inodoros, lavatorios y urinarios deben ser de material fácil de higienizar.

Los servicios higiénicos deben estar separados para cada sexo y su distribución por frecuencia de comensales será la siguiente:

Frecuencia de comensales/día	Hombres			Mujeres	
	Inodoros	Urinarios	Lavatorios	Inodoros	Lavatorios
Menos de 60	1	1	1	1	1
De 61 a 150 (*)	2	2	2	2	2
Por cada 100 adicionales	1	1	1	1	1

(*) Los establecimientos en este rango de frecuencia de comensales deben adicionar un servicio higiénico para minusválidos.

En forma permanente debe dotarse de provisión de papel higiénico y de recipientes de material resistente al lavado continuo, con bolsas internas de plástico, para facilitar la recolección de los residuos.

Los lavatorios deben estar provistos de dispensadores con jabón líquido o similar y medios higiénicos para secarse las manos como toallas desechables o secadores automáticos de aire caliente. Si se usaran toallas desechables, habrá cerca del lavatorio un número suficiente de dispositivos de distribución y recipientes para su eliminación. Deben colocarse avisos que promuevan el lavado de manos.

El sistema de ventilación de los servicios higiénicos natural o artificial, debe permitir la eliminación de los olores hacia el exterior del establecimiento.



CAPÍTULO III

DE LOS EQUIPOS Y UTENSILIOS

Artículo 13°.- Características

Los equipos y utensilios que se empleen en los restaurantes y servicios afines, deben ser de material de fácil limpieza y desinfección, resistente a la corrosión, que no transmitan sustancias tóxicas, olores, ni sabores a los alimentos. Deben ser capaces de resistir repetidas operaciones de limpieza y desinfección.

Las tablas de picar deben ser de material inabsorbente, de superficie lisa y mantenerse en buen estado de conservación e higiene.

Artículo 14°.- Lavado y Desinfección

Para el lavado y desinfección de la vajilla, cubiertos y vasos se debe tomar las siguientes precauciones:

- Retirar primero los residuos de comidas.
- Utilizar agua potable corriente, caliente o fría y detergente.
- Enjuagarlos con agua potable corriente.
- Después del enjuague se procederá a desinfectar con cualquier producto comercial aprobado por el Ministerio de Salud para dicho uso o, con un enjuague final por inmersión en agua a un mínimo de temperatura de 80° C por tres minutos.
- La vajilla debe secarse por escurrimiento al medio ambiente de la cocina, colocándola en canastillas o similares. Si se emplearan toallas, secadores o similares, éstos deben ser de uso exclusivo, mantenerse limpios, en buen estado de conservación y en número suficiente de acuerdo a la demanda del servicio.
- El lavado y desinfección por medio de equipos automáticos debe ajustarse a las instrucciones del fabricante, cuidando de usar agua potable en cantidad necesaria. Los equipos deben lavarse al final de la jornada, desarmando las partes removibles.
- Todo menaje de cocina, así como las superficies de parrillas, planchas, azafates, bandejas, recipientes de mesas con sistema de agua caliente (baño maría) y otros que hayan estado en contacto con los alimentos, deben limpiarse, lavarse y desinfectarse por lo menos una vez al día.

Artículo 15°.- Almacenamiento

Para el almacenamiento y protección de los equipos y utensilios, una vez limpios y desinfectados deben tomarse las siguientes precauciones:



- La vajilla, cubiertos y vasos deben guardarse en un lugar cerrado, protegido del polvo e insectos.
- Guardar los vasos, copas y tazas colocándolos hacia abajo.
- Guardar los equipos y utensilios, limpios y desinfectados en un lugar aseado, seco, a no menos de 0.20 m. del piso.
- Cubrir los equipos que tienen contacto con las comidas cuando no se van a utilizar inmediatamente.
- No colocar los equipos o utensilios cerca de drenajes de aguas residuales o cerca de recipientes de residuos.

Artículo 16°.- Mantelería

- a) Los restaurantes y servicios afines que usen mantelería, la conservarán en perfecto estado de mantenimiento y limpieza; debe guardarse limpia, en un lugar exclusivo y cerrado para este uso, libre de polvo y humedad.
- b) Las servilletas de tela deben reemplazarse en cada uso dado por el comensal.
- c) Los restaurantes que utilicen individuales de plástico deben limpiarlos y desinfectarlos después de cada uso.

CAPÍTULO IV

DE LA RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE LOS ALIMENTOS

Artículo 17°.- Recepción y Control de Alimentos

El responsable de la recepción de las materias primas, ingredientes y productos procesados debe tener capacitación en Higiene de los Alimentos y, contar con Manuales de Calidad de los principales productos alimenticios, a fin de que pueda realizar con facilidad la evaluación sensorial y físico química mediante métodos rápidos, que le permitan decidir la aceptación o rechazo de los alimentos.

Los establecimientos deben registrar la información correspondiente a los alimentos que ingresan respecto de su procedencia, descripción, composición, características sensoriales, periodo de almacenamiento y condiciones de manejo y conservación.

Dicha información debe encontrarse disponible durante la inspección que realice la Autoridad Sanitaria Municipal competente.

También deben llevar un Registro de los Proveedores que los abastecen de alimentos, de tal modo que sea posible efectuar cualquier investigación epidemiológica o de rastreabilidad

sobre la procedencia de dichos alimentos. Si la compra es directa, deben seleccionarse los lugares de compra e igualmente proceder al registro respectivo

Artículo 18°.- Del Almacén de Productos Secos

Los almacenes deben mantenerse limpios, secos, ventilados y protegidos contra el ingreso de roedores, animales y personas ajenas al servicio.

Los productos químicos tales como detergentes, desinfectantes, pinturas, rodenticidas insecticidas, combustible, entre otros, deben guardarse en un ambiente separado, seguro y alejado de los alimentos. El establecimiento no guardará en sus instalaciones materiales y equipos en desuso o inservibles como cartones, cajas, costalillos u otros que puedan contaminar los alimentos y propicien la proliferación de insectos y roedores.

En el almacenamiento se tendrá en cuenta la vida útil del producto, se rotularán los empaques con la fecha de ingreso y de salida del producto del almacén con el fin de controlar la aplicación del Principio PEPS (los alimentos que ingresan primero al almacén deben ser también los primeros en salir del almacén).

La distribución de los alimentos en el almacén debe observar lo siguiente:

- a) Los alimentos no deben estar en contacto con el piso, se colocarán en tarimas, anaqueles o parihuelas mantenidos en buenas condiciones, limpios y a una distancia mínima de 0,20 m. del piso. Se dejará una distancia de 0,50 m. entre hileras y de 0,50 m. de la pared.
- b) Los alimentos contenidos en sacos, bolsas o cajas se apilarán de manera entrecruzada y hasta una distancia de 0,60 m. del techo. Los sacos a pilados tendrán una distancia entre sí de 0,15 m. para la circulación del aire. Antes de abrir cualquiera de estos envases debe verificarse que estén externamente limpios.
- c) Los alimentos secos se almacenarán en sus envases originales. Los envases originales deben estar íntegros y cerrados. Los productos a granel deben conservarse en envases tapados y rotulados.

Artículo 19°.- Del Almacén de Frío

En los equipos de refrigeración, la temperatura debe calcularse según el tamaño y cantidad de alimento almacenado, de tal manera que el alimento tenga una temperatura menor a 5° C al centro de cada pieza.

En caso de conservar alimentos congelados, el establecimiento debe contar con equipos de congelación para que los alimentos tengan una temperatura de -18° C al centro de cada pieza. Los alimentos que se reciben congelados deben almacenarse congelados.



Los equipos de frío deben estar dotados de termómetros, colocados en un lugar visible y ser calibrados periódicamente. Las temperaturas de estos equipos deben ser registradas diariamente como parte del control.

En el almacenamiento se tendrá en cuenta lo siguiente:

a) Los alimentos de origen animal y vegetal se almacenarán por separado para evitar la contaminación cruzada y la transferencia de olores indeseables.

Asimismo, se separarán los que cuentan con envoltura o cáscara, de aquellos que se encuentran desprotegidos o fraccionados.

b) Las piezas grandes de res en refrigeración no deben exceder de las 72 horas, mientras que otros tipos de carne, aves y menudencias no deben exceder las 48 horas.

c) Los equipos de refrigeración y congelación deben permitir la circulación de aire frío en forma uniforme.

d) Los alimentos se colocarán separados unos de otros y de las paredes, a fin de que el aire frío permita que los alimentos alcancen una temperatura de seguridad en el centro de los mismos.

e) En el caso de las cámaras, los alimentos se colocarán en anaqueles o tarimas de material higienizable y resistente, guardando una distancia mínima de 0,20 m. respecto del piso y 0,15 m. respecto de las paredes y el techo.

f) Las carnes y menudencias congeladas se dispondrán en bandejas o similares de material higienizable y resistente, colocadas en anaqueles o como bloques, siempre protegidas por un plástico transparente (no de color) de primer uso, para evitar la contaminación y deshidratación.

g) Los productos de pastelería y repostería se almacenarán en equipos de refrigeración exclusivos.

h) Los alimentos deben almacenarse en lo posible en sus envases originales, debidamente rotulados para su identificación y manejo del Principio PEPS.

CAPÍTULO V

DE LA COCINA Y DEL COMEDOR

Artículo 21°.- De la Cocina

La cocina debe estar ubicada próxima al comedor y debe tener fácil acceso al área de almacenamiento de las materias primas.



El área de la cocina debe ser suficiente para el número de raciones de alimentos a preparar según la carga del establecimiento. Las estructuras internas están indicadas en el Artículo 5° de la presente Norma Sanitaria.

El diseño debe permitir que todas las operaciones se realicen en condiciones higiénicas, sin generar riesgos de contaminación cruzada y con la fluidez necesaria para el proceso de elaboración, desde la preparación previa hasta el servido.

Los espacios en la cocina se distribuirán sucesivamente de la siguiente manera:

- a) Una zona de preparación previa, próxima al área de almacén de materias primas, donde se limpiarán, pelarán y lavarán las materias primas que requieran estas prácticas.
- b) Una zona de preparación intermedia destinada a la preparación preliminar como corte, picado y cocción.
- c) Una zona de preparación final donde se concluirá la preparación, servido y armado de los platos o porciones para el consumo en comedor.

Si el espacio físico no fuera suficiente para hacer la división mencionada en el párrafo anterior, se identificará al menos las zona de preparación previa y para las otras zonas se hará una división en el tiempo, considerando las zonas como etapas, las que en ningún caso deben superponerse, sino que seguirán una secuencia consecutiva con el fin de evitar la contaminación cruzada. Después de cada etapa se debe realizar la limpieza y desinfección del ambiente y superficies que se emplearán en la siguiente etapa.

En ningún caso debe cocinarse en un ambiente diferente al destinado como área de cocina, ni expuesto a la contaminación.

Todo el mobiliario debe ser de material liso, anticorrosivo, de fácil limpieza y desinfección. Las campanas extractoras con sus respectivos ductos, deben estar ubicadas de manera que permitan una adecuada extracción de humos y olores y cubrir la zona destinada a cocción de la cocina; su limpieza y mantenimiento se hará en forma permanente.

Los lavaderos deben ser de acero inoxidable u otro material resistente y liso, estar en buen estado de conservación e higiene, con una capacidad acorde con el volumen del servicio. Contarán además con el correspondiente suministro de agua potable circulante y red de desagüe.

Los insumos en uso durante la preparación deben disponerse en sus envases originales o en recipientes con tapa de uso exclusivo para alimentos, de fácil higienización, debidamente rotulados o identificados.



Artículo 21°.- Del Comedor

El local del comedor estará ubicado próximo a la cocina. La distribución de mesas y mobiliario debe ser funcional, permitiéndole la adecuada circulación de las personas.

El acceso al comedor debe ser lo suficientemente amplio para garantizar el tránsito de los comensales, evitando aglomeraciones tanto al ingreso como a la salida. Las puertas deben abrir hacia afuera.

El mobiliario debe ser de material resistente, de fácil limpieza y mantenerse en buen estado de conservación e higiene.

En el caso de los restaurantes que exhiban alimentos preparados en el comedor, éstos se conservarán en equipos o sistemas que permitan mantenerlos a temperaturas de seguridad y su distribución debe evitar la contaminación cruzada y el intercambio de olores.

Los equipos para exhibición, como vitrinas refrigeradas, ubicados en el comedor, se mantendrán en buen estado de funcionamiento, conservación e higiene y serán de uso exclusivo para alimentos preparados.

TÍTULO III

PROCESOS OPERACIONALES

CAPÍTULO I

PREPARACIÓN DE LOS ALIMENTOS

Artículo 23°.- Preparación Previa

Las carnes, pescados, mariscos y vísceras se lavarán con agua potable corriente antes de someterlas al proceso de cocción, con la finalidad de reducir al máximo la carga microbiana. Las hortalizas, según corresponda, se lavarán hoja por hoja o en manojos bajo el chorro de agua potable, para lograr una acción de arrastre de tierra, huevos de parásitos, insectos y otros contaminantes.

El manipulador encargado del deshojado de las hortalizas se lavará y desinfectará las manos antes de esta operación; el deshojado se realizará antes de la desinfección y bajo el chorro de agua potable.

La desinfección de hortalizas y frutas posterior al lavado se efectuará con desinfectantes comerciales de uso en alimentos, aprobados por el Ministerio de Salud y, se seguirán las instrucciones del fabricante, luego se enjuagarán con agua potable corriente.

Los utensilios como cuchillos y tablas, entre otros, que se utilizan para corte, trozado, fileteado, etc., de alimentos crudos, deben ser exclusivos para tal fin y mantenerse en buen estado de conservación e higiene.



Durante la preparación previa de los alimentos, la cantidad de éstos sobre las mesas de trabajo no debe sobrepasar la capacidad de la superficie de dichas mesas, para evitar caídas accidentales de los alimentos al piso.

Los alimentos picados y trozados para la preparación del día que no se utilicen de inmediato, deben conservarse en refrigeración y protegidos hasta su cocción o servido.

Artículo 23°.- Descongelación

La descongelación de alimentos puede realizarse en refrigeración, horno microondas o por inmersión (en envase hermético) en agua fría que corra en forma constante. Los alimentos descongelados deben ser transferidos inmediatamente a cocción.

La materia prima o el alimento que haya sido descongelado, debe utilizarse inmediatamente y de ninguna manera luego de descongelado se volverá a congelar.

Artículo 24°.- Proceso de Cocción

Durante el proceso de cocción se verificará y registrará regularmente los tiempos y temperaturas alcanzados por los alimentos, de la forma siguiente:

- a) El grado de cocción de grandes trozos y enrollados de carnes y aves debe alcanzar en el centro de la pieza una cocción completa, lo cual se verificará al corte o con un termómetro para alimentos, la temperatura estará por encima de los 80°C.
- b) Las grasas y aceites utilizados para freír no deben estar quemados y deben renovarse inmediatamente cuando los cambios de color, olor y/o sabor sean evidentes.

Artículo 25°.- Conservación de Alimentos Preparados

- a) Las comidas preparadas parcialmente o precocidas, con el fin de terminarlos en el momento de su pedido, deben conservarse rotuladas en refrigeración y bien tapadas para evitar su contaminación.
- b) Las preparaciones a base de ingredientes crudos o cocidos perecibles de consumo directo deben conservarse en refrigeración a una temperatura no mayor de 5°C hasta el momento de su consumo. El tiempo de conservación de estos alimentos no debe permitir la alteración de sus características organolépticas.
- c) Para el caso de los alimentos de mayor riesgo como cremas a base de leche y huevos crudos, el periodo de conservación no podrá ser mayor de 24 horas.
- d) Los embutidos y similares deben servirse de inmediato o conservarse en refrigeración, protegidos para evitar su resecamiento y contaminación.

Artículo 26°.- Recalentamiento de Comidas

El recalentamiento de las porciones que se han mantenido en frío debe hacerse lo más rápido posible y hasta alcanzar una temperatura mínima de 74°C en el centro del alimento por al menos 30 segundos y servirse de inmediato.

Los alimentos recalentados que no se consuman se descartarán y no podrán regresar al refrigerador o congelador.

Artículo 27°.- Contaminación Cruzada

Para prevenir la contaminación cruzada en la cocina se aplicarán las siguientes medidas:

- a) Las materias primas y alimentos crudos que se almacenan en los equipos de frío estarán protegidos y se ubicarán por separado de los alimentos cocinados, precocidos y de consumo directo.
- b) El personal encargado de la manipulación de las materias primas se lavará y desinfectará las manos antes de entrar en contacto con alimentos preparados o listos para el consumo.
- c) Las tablas y utensilios que se empleen para efectuar la manipulación de los alimentos deben ser diferentes para los crudos y para los cocidos.
- d) Las mesas de trabajo deben lavarse y desinfectarse después de utilizarse con alimentos crudos.

CAPÍTULO II

SERVIDO DE COMIDAS

Artículo 28°.- Servido de Comidas

- La vajilla, cubiertos y vasos deben estar limpios, desinfectados y en buen estado de conservación e higiene. Se debe poner atención a su manejo de acuerdo a las siguientes indicaciones: los platos se tomarán por debajo o por los bordes, los vasos por las bases, los cubiertos por sus mangos y las tazas por debajo o por las asas, procurando no tocar con los dedos la superficie que entrará en contacto con los alimentos o la boca de los comensales. En ningún caso los platos o fuentes con las preparaciones se colocarán unos sobre otros.
- El agua y hielo serán potables y deben mantenerse en recipientes cerrados, limpios y desinfectados. El hielo no debe manipularse directamente con las manos, se hará con pinzas, cucharas o similares, evitándose el uso de vasos en esta práctica.
- El hielo utilizado en el enfriamiento de botellas, copas u otros debe ser de agua potable pero no debe utilizarse para consumo humano.



- Al servir los alimentos sin envoltura, no debe utilizarse directamente las manos, sino guantes desechables, pinzas, espátulas u otros utensilios apropiados, según sea el caso.
- Para el servido del azúcar, café soluble y productos complementarios a la comida, como ají molido, mostaza, mayonesa, salsa de tomate ú otros, se evitarán los dispensadores manuales, reemplazándolos por porciones individuales envasadas comercialmente.
- En el caso del servido a la mesa de cremas y salsas no envasadas comercialmente, éstas se servirán debidamente refrigeradas en recipientes de uso exclusivo y de material de fácil lavado, que no transmita contaminación, olor o sabor a los alimentos; debiendo estar en buen estado de conservación e higiene y, cuidando de renovar completamente el contenido por cada servido a la mesa, previo lavado.

Artículo 29°.- De las Modalidades de Servicio al Consumidor

Cualquiera que sea la modalidad de servicio al consumidor, incluso las que no se indican en este Artículo, se sujetarán estrictamente a los Principios de Higiene, las Buenas Prácticas de Manipulación, las Temperaturas de Seguridad y demás requisitos higiénico sanitarios que se establecen en la presente Norma Sanitaria.

En las preparaciones destinadas a la modalidad de “Menú” debe aplicarse el Principio de las Temperaturas de Seguridad y condiciones estrictas de higiene, completándose el servido de raciones en un periodo máximo de 3 horas.

En la modalidad de “Autoservicio” debe protegerse los alimentos mediante el uso de medias campanas sobre la mesa de servido, las cuales impiden el acercamiento excesivo del comensal a los alimentos y por lo tanto su posible contaminación con cabellos, saliva, ropa, etc.

En la modalidad de “Autoservicio” en la cual las raciones son servidas por un manipulador, la protección de los alimentos debe ser mayor, teniendo en cuenta que no hay contacto con el consumidor.

En todos los casos las preparaciones tendrán utensilios exclusivos para su servido que aseguren su manipulación correcta. Durante la exhibición de los alimentos vía autoservicio se aplicará en forma estricta el Principio de las Temperaturas de Seguridad.

En la modalidad de “Servicio a Domicilio” deben cumplirse las siguientes condiciones higiénicas del transporte de las comidas:

- a) Uso de envases desechables de primer uso que contengan las preparaciones.
- b) Las salsas de fabricación industrial deben estar en sus envases originales.

- c) Debe aplicarse el Principio de Temperaturas de Seguridad, para lo cual se utilizarán contenedores térmicos para su transporte en el caso de tiempos mayores a 1 hora.
- d) Los contenedores deben tener cierre hermético y mantenerse cerrados con un sistema de seguridad que no permita la manipulación a personas no autorizadas.
- e) Distribuir los alimentos en el contenedor evitando la contaminación cruzada entre éstos.

Artículo 30°.- Atención al Consumidor

El área de atención al consumidor, según las modalidades del servicio, debe tener su mobiliario y mantelería en buen estado de conservación e higiene. Si la modalidad lo requiere, se colocarán recipientes para basura con bolsas plásticas y tapas de vaivén que se mantendrán en buen estado de conservación e higiene, no permitiendo que los residuos rebasen su capacidad.

Se promoverá la higiene de manos de los comensales como medida sanitaria, a través de mensajes educativos y de elementos de uso individual como toallitas o gel desinfectante, entre otros.

CAPÍTULO III

DE LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y NO ALCOHÓLICAS

Artículo 31°.- De las Bebidas No Alcohólicas

Las bebidas no alcohólicas envasadas (jugos, refrescos, gaseosas o similares) se servirán en sus envases originales; en el caso del uso de equipos surtidores o dispensadores, se servirán en vasos desechables o vasos de vidrio limpios. Dichos equipos se mantendrán en buen estado de conservación e higiene.

Los licuados, batidos, cremoladas o similares se servirán en vasos limpios y los utensilios complementarios como adornos, sorbetes u otros deben ser de primer uso y de material desechable.

Artículo 32°.- De las Bebidas Alcohólicas

Las bebidas alcohólicas que se sirvan en restaurantes y servicios afines deben ser de procedencia formal y tener autorización de expendio, registro sanitario y fecha de vencimiento cuando corresponda. Asimismo, los licores importados deben tener registro sanitario, información en el rótulo consignada en idioma español, fecha de vencimiento cuando corresponda y, las restricciones o advertencias para su consumo, de ser el caso.

Las mezclas, cócteles y similares deben prepararse con insumos de procedencia formal y aplicándose los Principios Generales de Higiene y las Buenas Prácticas de Manipulación.



Artículo 33°.- De la manipulación de las Bebidas

Los manipuladores de las bebidas no alcohólicas y alcohólicas deben observar todas las recomendaciones de salud, higiene personal y presentación que se establecen en la presente Norma Sanitaria. El lavado de manos es esencial antes de toda preparación así como el uso de utensilios para el hielo y otros insumos.

El Bar debe contar con un lavadero provisto de agua potable y que esté conectado a la red de desagüe y, con un recipiente adecuado para la eliminación de residuos.

TÍTULO IV

DE LA SALUD, HIGIENE Y CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

Artículo 34°.- Salud del Personal

La administración del restaurante o servicios afines es responsable del control médico periódico de los manipuladores de alimentos que trabajan en dichos establecimientos.

No debe permitirse que aquellos que padecen enfermedades infectas contagiosas, diarreas, heridas infectadas o abiertas, infecciones cutáneas o llagas, continúen con la manipulación de los alimentos, hasta que se verifique el buen estado de su salud.

Artículo 35°.- Higiene y Hábitos del Personal

Los manipuladores de alimentos deben mantener una esmerada higiene personal, especialmente en el lavado de manos, de la siguiente forma:

- a) Antes de iniciar la manipulación de alimentos.
- b) Inmediatamente después de haber usado los servicios higiénicos.
- c) Después de toser o estornudar utilizando las manos o pañuelo.
- d) Después de rascarse la cabeza u otra parte del cuerpo.
- e) Después de manipular cajas, envases, bultos y otros artículos contaminados.
- f) Después de manipular alimentos crudos como carnes, pescados, mariscos, etc.
- g) Después de barrer, trapear pisos, recoger y manipular los recipientes de residuos, limpiar mesas del comedor, tocar dinero y, todas las veces que sea necesario.

Los manipuladores de alimentos también deben observar hábitos de higiene estrictos durante la preparación y servido de los alimentos, tales como, evitar comer, fumar o escupir. Ellos deben tener las uñas recortadas, limpias y sin esmalte y, sus manos estarán libres de objetos o adornos personales como joyas, relojes u otros.

Artículo 36°.- Vestimenta

Los manipuladores de alimentos (del área de cocina) deben usar ropa protectora de color blanco que les cubra el cuerpo, llevar completamente cubierto el cabello y tener calzado apropiado. Toda la vestimenta debe ser lavable, mantenerla limpia y en buen estado de conservación, a menos que sea desechable.

El resto del personal debe usar ropa protectora mantenida en buen estado de conservación e higiene.

Los operarios de limpieza y desinfección de los establecimientos deben usar delantales y calzados impermeables.

Artículo 37°.- De la Capacitación Sanitaria

La capacitación sanitaria de los manipuladores de alimentos es responsabilidad de la administración del establecimiento y tiene carácter obligatorio para el ejercicio de la actividad, pudiendo ser brindada por las Municipalidades, entidades públicas y privadas, o personas naturales especializadas. Dicha capacitación debe efectuarse por lo menos cada seis (06) meses mediante un programa que incluya los Principios Generales de Higiene, las Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos y Bebidas, entre otros.

La capacitación del Equipo de Autocontrol Sanitario a que se refiere el Artículo 42° de la presente Norma Sanitaria, debe incluir los siguientes temas:

- a) Contaminación de Alimentos y Enfermedades de Transmisión Alimentaria relacionadas a alimentos preparados.
- b) Principios Generales de Higiene.
- c) Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos y Bebidas.
- d) Programas de Higiene y Saneamiento.
- e) Bases del sistema HACCP aplicado a Restaurantes o Servicios Afines.
- f) Aplicación de las Fichas de Evaluación Sanitaria de Restaurantes.
- g) Cumplimiento de la presente Norma Sanitaria.

TÍTULO V

DE LAS MEDIDAS DE SANEAMIENTO

Artículo 38°.- Limpieza y Desinfección del Establecimiento

Los establecimientos deben contar con un Programa de Higiene y Saneamiento en el cual se incluyan los procedimientos de limpieza y desinfección para satisfacer las necesidades del

tipo de restaurante o servicio de comidas que se ofrece, utilizando productos autorizados por el Ministerio de Salud.

Los detergentes que se utilicen deben eliminar la suciedad de las superficies, manteniéndola en suspensión para su fácil eliminación y, tener buenas propiedades de enjuague. Deben ser compatibles con otros productos desinfectantes empleados en el Programa de Higiene y Saneamiento y no ser corrosivos.

Artículo 39°.- Prácticas de Limpieza y Desinfección

- a) Las superficies de las áreas de trabajo, los equipos y utensilios, deben limpiarse y desinfectarse a diario, tomando las precauciones adecuadas para que los detergentes y desinfectantes utilizados no contaminen los alimentos.
- b) Durante las actividades en la cocina solo se pueden recoger alimentos, líquidos del piso u otros desperdicios accidentales con un trapo húmedo, nunca con escoba, porque se puede levantar contaminación del piso hacia los alimentos.
- c) Inmediatamente después de terminar la jornada de trabajo o cuantas veces sea necesario, los pisos deben limpiarse minuciosamente y desinfectarse, incluidos los desagües, las estructuras auxiliares y las paredes de la zona de manipulación de alimentos.
- d) Los vestuarios y servicios higiénicos deben mantenerse limpios en todo momento.
- e) Se deben limpiar y desinfectar las sillas para niños después de cada uso.
- f) Debe disponerse de áreas o compartimentos para el almacenamiento de los implementos de aseo y sustancias utilizadas para la limpieza, tales como escobas, escobillas, detergentes, etc., los cuales deben mantenerse y almacenarse de forma que no contaminen los alimentos, los utensilios, el equipo o la ropa.
- g) Después de la limpieza, en el procedimiento de secado debe utilizarse materiales absorbentes.
- h) Debe verificarse la eficacia de los procedimientos de limpieza y desinfección mediante vigilancia microbiológica de las superficies que entran en contacto con los alimentos, como mínimo 4 veces al año.

Artículo 40°.- De las Plagas y Animales

Los establecimientos deben conservarse libres de roedores e insectos. Para impedir su ingreso desde los colectores, en las cajas y buzones de inspección de las redes de desagüe se colocarán tapas metálicas y trampas en su conexión con la red de desagüe.

La aplicación de rodenticidas, insecticidas y desinfectantes debe ser realizada por personal capacitado, usando solamente productos autorizados por el Ministerio de Salud y de uso en

salud pública, teniendo cuidado de no contaminar los alimentos o superficies donde se manipulan.

Queda expresamente prohibida la presencia de cualquier animal en cualquier área del establecimiento.

Artículo 41°.- Almacenamiento de Plaguicidas y Desinfectantes

Los plaguicidas, desinfectantes u otras sustancias tóxicas que puedan representar un riesgo para la salud, deben estar etiquetados adecuadamente con un rótulo en el que se informe su toxicidad, modo de empleo y medidas a seguir en el caso de intoxicaciones. Estos productos deben almacenarse en lugares separados o armarios cerrados con llave, especialmente destinados para este efecto y sólo serán distribuidos y manipulados por el personal capacitado.

TÍTULO VI

DE LA VIGILANCIA Y CONTROL SANITARIO

Artículo 42°.- De la Vigilancia Sanitaria

La Vigilancia Sanitaria está a cargo de la Autoridad Sanitaria Municipal conforme a lo establecido en el Artículo 2° de la presente Norma Sanitaria; para lo cual, se efectuarán inspecciones sanitarias inopinadas y, de ser el caso, se realizará una toma de muestras de los alimentos, bebidas y superficies, para determinar los Criterios Microbiológicos de Higiene e Inocuidad (Anexo 2 de la presente Norma Sanitaria).

En el proceso de Vigilancia Sanitaria debe observarse lo siguiente:

1. Se iniciará con un diagnóstico sanitario para evaluar las condiciones sanitarias de mayor riesgo que serán calificadas aplicando el instrumento “Ficha para la Evaluación Sanitaria de Restaurantes y Servicios Afines” (Anexo 3 de la presente Norma Sanitaria). El diagnóstico sanitario estará complementado por un análisis microbiológico de por lo menos 01 muestra de alimentos de mayor riesgo, 01 muestra de las manos de un manipulador de alimentos y 01 muestra de los utensilios o superficie de trabajo. El muestreo y análisis puede ser realizarlo por cualquier laboratorio autorizado.
2. Los plazos para las mejoras, correcciones y aplicación de las Buenas Prácticas de Manipulación de los Alimentos y de los Programas de Higiene y Saneamiento y Levantamiento de Observaciones que debe cumplir el establecimiento evaluado, son de carácter razonable y son establecidos por la Autoridad Sanitaria Municipal.
3. La Autoridad Sanitaria Municipal procederá a realizar las visitas de inspección para la Vigilancia Sanitaria aplicando la misma ficha utilizada para el diagnóstico:

“Ficha para la Evaluación Sanitaria de Restaurantes y Servicios Afines” (Anexo 3 de la presente Norma Sanitaria), lo que permitirá vigilar el progreso sanitario del establecimiento y poder calificarlo sanitariamente.

4. Dicha Autoridad puede establecer la frecuencia de la Vigilancia Sanitaria en función de la calificación sanitaria del establecimiento y cada vez que existan hechos que puedan significar riesgo para la salud del consumidor, como quejas o denuncias de los consumidores, brotes o accidentes alimentarios, etc.

Artículo 43°.- Del Autocontrol Sanitario

El establecimiento formulará un Plan de Autocontrol Sanitario, el cual se sustentará en las bases del Sistema HACCP, conformando un Equipo de Autocontrol Sanitario para su ejecución, el mismo que estará conformado por el dueño o administrador del establecimiento, quien lo presidirá, y por los responsables del control de calidad, del almacén, de la cocina y del comedor.

El Equipo de Autocontrol Sanitario debe capacitarse conforme a lo indicado en el Artículo 37°, debiendo utilizar la “Ficha para la Evaluación Sanitaria de Restaurantes y Servicios Afines” (Anexo 3 de la presente Norma Sanitaria) para los respectivos controles, como mínimo dos veces al mes, informando de los resultados a la Autoridad Sanitaria Municipal en la visita de inspección que ésta realice.

Artículo 44°.- De la Calificación y Certificación Sanitaria de los Establecimientos

La calificación y certificación sanitaria de los restaurantes y servicios afines está a cargo de la Autoridad Sanitaria Municipal.

Para que los restaurantes y servicios afines puedan ser calificados como “Aceptable”, deben cumplir con un mínimo de 75% de criterios sanitarios evaluados en la “Ficha de Evaluación Sanitaria para Restaurantes y Servicios Afines” (Anexo 3).

Y, para la certificación como “Restaurante Saludable” o “Servicio Afín Saludable”, además de dicha calificación deben cumplir con las siguientes condiciones:

1. Estar sujeto a la Vigilancia Sanitaria y tener operativo el Equipo de Autocontrol Sanitario.
2. Mantener la calificación de “Aceptable” hasta por 03 visitas consecutivas.
3. Tener capacitado a todo el personal manipulador de alimentos.
4. Contar con el Programa de Higiene y Saneamiento operativo.
5. Tener operativos todos los servicios higiénicos.
6. Tener 02 evaluaciones microbiológicas consecutivas de alimentos de alto riesgo, 02 de superficies vivas (manos) e inertes (superficies), que indiquen higiene e inocuidad.

7. Mantener una adecuada cadena de frío para los productos perecibles.

TÍTULO VII

DE LAS INFRACCIONES, MEDIDAS DE SEGURIDAD Y SANCIONES

Artículo 45°.- De las Infracciones

Constituyen infracciones a la presente Norma Sanitaria, las siguientes:

RESPECTO A LA INFRAESTRUCTURA E INSTALACIONES

- a) No contar con la estructura física en buen estado de conservación e higiene en el área de almacenamiento y de preparación de alimentos.
- b) No contar con abastecimiento de agua potable.
- c) No contar con servicios higiénicos limpios y operativos.
- d) Dar otros usos al establecimiento diferentes al autorizado.
- e) Incumplir con las disposiciones relativas al saneamiento del establecimiento.

RESPECTO A LA PREPARACIÓN DE ALIMENTOS

- a) Preparar alimentos con productos alimenticios falsificados, adulterados, de origen desconocido, deteriorados, contaminados, con envase abollado, sin rótulo y/o con fecha de vencimiento expirada.
- b) No contar con equipos operativos que aseguren la cadena de frío cuando se almacenen y expendan alimentos que requieren refrigeración o congelación.
- c) Exhibir, almacenar y comercializar alimentos junto con productos tóxicos, como detergentes, jabones, desinfectantes y otros de alto riesgo.
- d) Permitir la presencia de animales domésticos en los ambientes del establecimiento.

RESPECTO A LOS MANIPULADORES DE ALIMENTOS

- a) Incumplir con las disposiciones de higiene y hábitos personales.
- b) No asistir o incumplir con las disposiciones relativas a la capacitación obligatoria.
- c) Permitir que los manipuladores de alimentos continúen con sus actividades cuando presenten signos visibles de enfermedad y otros riesgos.

Artículo 46°.- De las Medidas de Seguridad

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, aprobado por Decreto Supremo N° 007 -98-SA, pueden aplicarse las siguientes medidas de seguridad cuando se incurra en las citadas infracciones, según corresponda:

- a) Decomiso, incautación, inmovilización y destrucción de los productos alimenticios cuando sean considerados no aptos para el consumo humano.
- b) Suspensión temporal o definitiva del establecimiento.

Artículo 47°.- De las Sanciones

Conforme a lo establecido en el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, aprobado por Decreto Supremo N° 007 -98-SA y, sin perjuicio de la aplicación de las medidas de seguridad, puede imponerse las siguientes sanciones según la gravedad de la infracción y la condición de reincidente:

- a) Amonestación.
- b) Multa comprendida entre un décimo (0,1) y diez (10) Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- c) Cierre temporal del establecimiento.
- d) Cancelación de la autorización de funcionamiento del establecimiento.
- e) Clausura definitiva del establecimiento.

Artículo 48°.- De la Aplicación de las Medidas de Seguridad y las Sanciones

Las medidas de seguridad y las sanciones son aplicadas por la Autoridad Sanitaria Municipal, previo informe del personal profesional calificado y capacitado que ejerce la Vigilancia Sanitaria de Alimentos y el descargo del presunto infractor.

Las Municipalidades deben contar con un Reglamento de Infracciones y Sanciones que contenga los criterios establecidos en la presente Norma Sanitaria.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA Y FINAL

Los restaurantes y servicios afines deben adecuarse a las disposiciones de la presente Norma Sanitaria en un plazo máximo de seis (06) meses, contados a partir de la fecha de su vigencia.

ANEXO 1

DEFINICIONES

- Agua potable: Agua sin riesgo para el consumo humano.
- Alimento o bebida: Cualquier sustancia o mezcla de sustancias destinadas al consumo humano, incluyendo las bebidas alcohólicas.
- Alimento de alto riesgo: Todo alimento que por su composición, forma de preparación y forma de consumo puede contener microorganismos patógenos dañinos para la salud de los consumidores. Ej.: causa rellena, salpicón de pollo, ensalada de frutas, etc.



- Alimento Inocuo: Alimento que no causa daño a la salud del consumidor.
- Buenas Prácticas de Manipulación (BPM): Conjunto de prácticas adecuadas cuya observancia asegurará la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas.
- Calidad Sanitaria: Conjunto de requisitos microbiológicos, físico-químicos y organolépticos que debe reunir un alimento para ser considerado inocuo para el consumo humano.
- Contaminación: Presencia en los alimentos de microorganismos, virus y/o parásitos, sustancias extrañas o deletéreas de origen mineral, orgánico o biológico, sustancias radioactivas y/o sustancias tóxicas en cantidades superiores a las permitidas por las normas sanitarias vigentes, o que se presuman nocivas para la salud.
- Contaminación cruzada: Presencia de contaminantes en los alimentos provenientes de focos de contaminación que llegan por contacto directo o a través de las manos, superficies, alimentos crudos, por vectores, etc.
- Desinfección de alimentos: Reducción del número de microorganismos en los alimentos mediante agentes químicos y/o métodos físicos higiénicamente satisfactorios, a un nivel que no ocasiona daño a la salud del consumidor.
- División en el tiempo: Separación de las operaciones en la preparación de los alimentos en tiempos diferentes y secuenciales con el propósito de evitar la contaminación cruzada.
- HACCP: Sistema que permite identificar, evaluar y controlar peligros que son importantes para la inocuidad de los alimentos.
- Limpieza: Eliminación de tierra, residuos de alimentos, polvo, grasa u otra materia objetable.
- Manipulador de alimentos: Persona que está en contacto con los alimentos mediante sus manos, cualquier equipo o utensilio que emplea para manipularlos, en cualquier etapa de la cadena alimentaria del restaurante, desde la adquisición de alimentos hasta el servicio a la mesa del consumidor.
- Materia Prima: Insumo que se emplea en la preparación de alimentos y bebidas.
- Modalidades de servicio:
 - A la carta: Modalidad en la cual el servicio que se ofrece está escrito en un listado y, las preparaciones se efectúan al momento o se encuentran parcialmente preparadas.
 - Menú: Modalidad que tiene varias opciones de refrigerio completo, las cuales se preparan en grandes cantidades y se sirven en un horario de atención definido.



Autoservicio: Modalidad que permite al comensal servirse los alimentos por sí mismo, los cuales se encuentran en una mesa de uso común (buffet). También se considera Autoservicio al servido por parte de un manipulador ubicado detrás del mostrador y que sirve las raciones según la elección del comensal.

A domicilio: Modalidad de servicio que transporta las preparaciones directamente hacia los consumidores.

Al paso: Modalidad por la cual el servido de los alimentos es para consumo en el lugar o para llevar, y a veces se consumen directamente en el mostrador.

Comida rápida o “Fast Food”: Modalidad que presenta los alimentos con una preparación previa o son recalentados y el consumidor se sirve por sí mismo a la mesa, a sus unidades móviles o los lleva.

- **Plagas:** Insectos, pájaros, roedores y cualesquier otro animal capaz de contaminar directa o indirectamente los alimentos.
- **Programa de Higiene y Saneamiento:** Actividades que contribuyen a la inocuidad de los alimentos, mediante el mantenimiento de las instalaciones físicas del establecimiento en buenas condiciones sanitarias.
- **Servicios afines:** Servicios que preparan y expenden alimentos, tales como cafeterías, pizzerías, confiterías, pastelerías, salones de té, salones de reposterías, salones de comidas al paso, salones de comidas rápidas, fuentes de soda, bares, etc. También se incluyen los servicios de restaurantes y servicios afines de hoteles, clubes y similares.
- **Temperaturas de Seguridad:** Temperaturas que inhiben el crecimiento microbiano o eliminan la presencia de microorganismos en los alimentos. Su rango debe ser: inferiores a 5°C (refrigeración y congelación) y mayores a 60°C (hervido, cocción, horneado, etc). El Principio de la Aplicación de Temperaturas de Seguridad consiste en mantener las comidas frías bien frías y las comidas calientes bien calientes.
- **Vigilancia Sanitaria:** Conjunto de actividades de observación y evaluación que realiza la Autoridad Sanitaria Competente sobre las condiciones sanitarias de los alimentos y bebidas en protección de la salud de los consumidores.



Anexo 2 Criterios Microbiológicos para Alimentos Preparados

Los resultados se expresarán de acuerdo al método de análisis empleado (ufc/g, ufc/ml, NMP/g, NMP/ml) y a la cantidad de muestra analizada.

Comidas preparadas sin tratamiento térmico (ensaladas crudas, mayonesas, salsa de papa huancahina, ocopa, postres, jugos, otros).
Comidas preparadas que llevan ingredientes con y sin tratamiento térmico (ej.: ensaladas mixtas, palta rellena, sandwichs, ceviche, postres, refrescos, otros)

Agente Microbiano	Categoría	Clase	n	c	Limite por g/ml	
					M	M
Aerobios mesófilos	2	3	5	2	10^3	10^5
Coliformes	5	3	5	2	10^2	10^3
<i>Staphylococcus aureus</i>	5	3	5	2	10	10^2
<i>Escherichia coli</i>	5	3	5	2	10	10^2
<i>Salmonella sp</i> en 25 g	10	2	5	0	0	---

Comidas preparadas con tratamiento térmico (ensaladas cocidas, guisos, arroces, asados, postres cocidos –arroz con leche, mazamorra-, otros).

Agente Microbiano	Categoría	Clase	n	c	Limite por g/ml	
					M	M
Aerobios mesófilos	2	3	5	2	10^4	10^5
Coliformes	5	3	5	2	10	10^2
<i>Staphylococcus aureus</i>	6	3	5	1	10	10^2
<i>Escherichia coli</i>	6	3	5	1	< 3	---
<i>Salmonella sp</i> en 25 g	10	2	5	0	0	---

Referencias:

"n" = números de unidades de la muestra

"m" = valor umbral del número de bacterias. El resultado se considerará satisfactorio si todas las unidades que componen la muestra tienen un número de bacterias igual o menor que "m".

"M" = valor límite del número de bacterias. El resultado se considerará no satisfactorio si una o varias unidades que componen la muestra tienen un número de bacterias igual o mayor que "M".

"c" = número de unidades de la muestra cuyo número de bacterias podrá situarse entre "m" y "M". La muestra seguirá considerándose aceptable si las demás unidades tienen un número de bacterias menor o igual a "n".

Para el caso de la vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas provenientes de establecimientos de preparación y expendio, en el que la autoridad sanitaria decida tomar al menos una muestra por cada tipo de alimento bajo criterios de riesgo, esta se calificará con los límites más exigentes.

Cuadro N°27 y 28°: Criterios Microbiológicos para Alimentos Preparados

“NORMA SANITARIA SOBRE EL PROCEDIMIENTO PARA LA APLICACIÓN DEL SISTEMA HACCP EN LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS”

(Prepublicado con R.M N° 482-2005/MINSA el 29 de junio de 2005)

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°.- Base Técnico Normativa



La presente Norma está conforme a lo dispuesto por el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, aprobado por Decreto Supremo N° 007 -98- SA en su Quinta Disposición Complementaria, Transitoria y Final y a las Directrices para la Aplicación del Sistema de Análisis de Peligros y de los Puntos Críticos de Control (Sistema HACCP):Revisión. Alinorm 03/13 A del Codex Alimentarius.

Artículo 2°.- Objetivo

1. Establecer en la industria alimentaria la aplicación de un sistema preventivo de control, que asegure la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas, basado en la identificación, evaluación y control de los peligros significativos para cada tipo de product o.
2. Uniformizar los criterios para la elaboración y aplicación de los Planes HACCP en los establecimientos de fabricación de alimentos y bebidas.

Artículo 3°.- Alcance y ámbito

Las personas naturales y jurídicas que operan o intervienen en cualquier p roceso de fabricación e industrialización de alimentos y bebidas a nivel nacional, sea para el mercado nacional o internacional, están obligadas al cumplimiento de la presente norma. La aplicación del Sistema HACCP en la pequeña y micro empresa alimentaria , se hará conforme a lo establecido en la Sétima Disposición Complementaria, Transitoria y Final del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas aprobado por Decreto Supremo N° 007-98 SA

Artículo 4°.- Requisitos en la aplicación del Sistema HACCP

La aplicación del Sistema HACCP se hará mediante un Plan HACCP para cada producto o grupo de productos similares. Para la efectiva aplicación del Sistema HACCP, la Industria Alimentaria debe contar como requisito previo con un Programa de Buenas Prácticas de Higiene, conforme a los Principios Generales de Higiene del Codex Alimentarius y el Código de Prácticas específico para la fabricación de cada tipo de alimento.

El Sistema HACCP con su respectivo Plan, debe aplicarse a cada operaci ó n concreta por separado y es sujeto de revisión periódica a fin de incorporar en las operaciones y procesos de fabricación. Ante cualquier modificación en el alimento, en el proceso o en cualquier fase de la cadena alimentaria de proceso, debe examinarse l a aplicación del Sistema HACCP y debe enmendarse el correspondiente Plan HACCP con la consiguiente notificación obligatoria de los cambios a la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) del Ministerio de Salud.

Artículo 5°.- De los Organismos de Inspección

Los Organismos de Inspección sean privados o públicos autorizados por la DIGESA, podrán realizar las inspecciones sanitarias en los establecimientos y servicios que le corresponda vigilar, realizar las actividades de validación técnica y seguimiento periódico de la aplicación de los Planes HACCP, con el fin de verificar la idoneidad de los Planes HACCP y su efectiva aplicación en el proceso de fabricación de alimentos.

Las inspecciones se realizarán con una frecuencia acorde con el nivel de riesgo que impliquen los productos que fabrican, y la verificación de la correcta aplicación del sistema y de sus requisitos y condiciones previas y será por lo menos semestral.

APLICACIÓN DEL SISTEMA HACCP

De Los Requisitos

Artículo 6°.- Requisitos y condiciones previas

a) La estructura física e instalaciones, distribución de ambientes y ubicación de equipos, y aspectos operativos de los establecimientos definidos en los Capítulos I, II, III, IV, V, VI y VII del Título IV del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas aprobado por Decreto Supremo N° 007 -98-SA.

b) Diseñar e implementar un Sistema de Identificación de lote.

c) Diseñar e implementar un Programa de Capacitación y Entrenamiento continuo del personal.

El Sistema de Identificación del lote, el Programa de Capacitación y Entrenamiento y las actividades de prevención y de control de plagas, abastecimiento de agua y hielo, vapor de aire, recolección y disposición de residuos sólidos, efluentes líquidos, control médico e higiene del personal, vehículos de transporte, deben estar documentados y la ejecución correspondiente debe estar registrada.

Artículo 7°.- De los Principios Generales de Higiene de los Alimentos y Bebidas

El fabricante incorporará al Plan HACCP la documentación referida a los Principios Generales de Higiene de los Alimentos y Bebidas de acuerdo al Código Internacional Recomendado de Prácticas - Principios Generales de Higiene de los Alimentos del Codex Alimentarius. En este documento se debe identificar la política sanitaria y los objetivos de la empresa, el diseño de planta y los principios esenciales de higiene de los alimentos y bebidas aplicables en la cadena alimentaria, destacando entre otros, lo siguiente:

a) Establecer criterios de calidad sanitaria e inocuidad de las materias primas, ingredientes y aditivos, y verificar su cumplimiento.

- b) Contar con un listado actualizado de proveedores selectos.
- c) Documentar el Programa de Higiene y Saneamiento de la infraestructura física e instalaciones, distribución de ambientes y ubicación de equipos según lo indicado en el Artículo 6°, inciso a)
- d) Mantener y calibrar los equipos e instrumentos
- e) Saneamiento: limpieza, desinfección y control de plagas

La información sobre los procedimientos de limpieza, desinfección y control de plagas deben indicar como mínimo, objetivos, alcance, responsables, herramientas y materiales, uso, frecuencia, control, verificación y registros. Asimismo se deben indicar las sustancias químicas a utilizar (desinfectantes y plaguicidas) y sus concentraciones. Además se deben incluir los controles físico-químicos y microbiológicos necesarios para verificar su eficacia.

Artículo 9°.- Sobre la Identificación de lote

El Sistema de Identificación del lote debe señalar como mínimo, la procedencia, distribución, destino final de los productos alimenticios. La identificación de los lotes permite la rastreabilidad de los productos en cualquier etapa de la cadena alimentaria, con el fin de poder retirar los alimentos cuando exista una situación de riesgo al consumidor. Cada recipiente de alimentos, así como los insumos, ingredientes y materias primas deben estar marcados permanentemente de manera que se identifique al productor y al lote del alimento.

Artículo 10 °.- Política sanitario y objetivos de la empresa

En base a los resultados del análisis costo-beneficio de la implementación del sistema HACCP, la gerencia general de la empresa establecerá las prioridades de inversión y el cronograma de reformas sanitarias que aseguren la efectiva aplicación del Sistema HACCP, los cuales deben concordar con su política sanitaria. La política sanitaria debe estar acorde con el aseguramiento de la inocuidad de los productos que procesa la empresa y debe describirse en el Plan HACCP.

Los objetivos deben estar orientados al aseguramiento de la inocuidad y calidad sanitaria de los alimentos y bebidas procesados en el establecimiento, lo que requiere el compromiso pleno e integral de todos los trabajadores y directivos en todas sus etapas: concepción, aplicación y mantenimiento, para la eficaz aplicación del Sistema HACCP.

Artículo 11°.- Diseño de la Planta

En el Plan HACCP se incluirá un plano de la Planta y un diagrama descriptivo y concreto de la distribución de ambientes del establecimiento: recepción de las materias primas, almacenes, salas de preparación, procesamiento, empacado, almacén de productos terminados y el lugar de embarque, entre otros. Asimismo, debe señalar la ubicación de

oficinas, vestuarios, servicios higiénicos y comedores; también se debe indicar los puntos de abastecimiento y zonas de almacenamiento y tratamiento del agua potable, mecanismo de disposición de efluentes y residuos sólidos

Artículo 12°.- Del Programa de Capacitación y Entrenamiento

La empresa deberá describir su programa de capacitación y entrenamiento, considerando que éste debe ser continuo y estar dirigido tanto al Equipo HACCP como al personal directamente involucrado en las operaciones y procesos.

La capacitación debe incluir como mínimo los siguientes temas :

- a) Los temas relacionados con el ítem a) del Artículo 6° de la presente norma.
- b) Principios Generales de Higiene de los Alimentos y Bebidas
- c) Higiene y Saneamiento.
- d) Rastreabilidad.
- e) Epidemiología de las enfermedades transmitidas por los alimentos.
- f) Aplicación de aspectos de microbiología de alimentos.
- g) Aspectos tecnológicos de las operaciones y procesos.
- h) Los principios y pasos para la aplicación de HACCP.
- i) Otros pertinentes.

El entrenamiento del personal, incluirá como mínimo los siguientes temas:

- a) Prácticas de Higiene de los Alimentos.
- b) Operaciones de Control de los Límites Críticos para cada Punto Crítico de Control (PCC).
- c) Uso y mantenimiento de instrumentos y equipos.
- d) Operaciones de higiene y saneamiento.
- e) Otros pertinentes.

Se debe consignar en este programa el nombre de los responsables de la ejecución de la capacitación y su frecuencia. Asimismo se debe contemplar la revisión del programa en base a deficiencias identificadas y a la luz de los avances tecnológicos y científicos. El programa de capacitación y entrenamiento podrá ser ejecutado por personal de la propia empresa o por entidades especializadas.

Capítulo 2:

Aplicación del Sistema HACCP, Diseño e implementación del Plan HACCP

Artículo 13°.- Principios del Sistema HACCP

La aplicación del Sistema HACCP se sustenta en los Siete Principios siguientes:

Principio 1: Enumerara todos los peligros posibles relacionados con cada fase. Realizar el Análisis de Riesgos.

Principio 2: Determinar los Puntos de Control Críticos (PCC).

Principio 3: Establecer el Límite o los Límites Críticos (LC) en cada PCC.

Principio 4: Establecer un sistema de vigilancia del control de los PCC.

Principio 5: Establecer las medidas correctoras que han de adoptarse cuando la vigilancia indica que un determinado PCC no está controlado.

Principio 6: Establecer procedimientos de verificación o de comprobación para confirmar que el Sistema HACCP funciona eficazmente.

Principio 7: Establecer un sistema de registro y documentación sobre todos los procedimientos y los registros apropiados para estos principios y su aplicación

Artículo 14°.- Pasos del Sistema HACCP

La aplicación de los principios del Sistema HACCP consta de las operaciones que se identifican en la secuencia lógica para su aplicación (Anexo 2), siguiendo doce (12) Pasos siguientes:

Paso 1: Formación de un Equipo HACCP.

Paso 2: Descripción del producto.

Paso 3: Determinación del uso previsto del alimento.

Paso 4. Elaboración de un Diagrama de Flujo.

Paso 5: Confirmación “in situ” del Diagrama de Flujo.

Paso 6: Enumeración de todos los peligros posibles relacionados con cada fase; realización de un análisis de peligros y determinación de las medidas para controlar los peligros identificados (Principio 1).

Paso 7: Determinación de Puntos Críticos de Control (PCC) (Principio 2)

Paso 8: Establecimiento de Límites Críticos para cada PCC (Principio 3)

Paso 9: Establecimiento de un sistema de Vigilancia para cada PCC (Principio 4)

Paso 10: Establecimiento de Medidas Correctoras (Principio 5)

Paso 11: Establecimiento de los Procedimientos de Verificación (Principio 6)



Paso 12: Establecimiento de un Sistema de Documentación y Registro (Principio 7)

Capacitación

Artículo 15°.- Contenido del Plan HACCP

El fabricante debe consignar en el documento del Plan HACCP los puntos siguientes:

- 1) Nombre y ubicación del establecimiento productor
- 2) Política sanitaria y objetivos de la empresa, compromiso gerencial.
- 3) Diseño de la planta.
- 4) Integrantes y Funciones del Equipo HACCP.
- 5) Descripción del producto.
- 6) Determinación del uso previsto del alimento
- 7) Diagrama de Flujo
- 8) Análisis de Peligros. (Principio 1)
- 9) Puntos Críticos de Control - PCC. (Principio 2)
- 10) Límites Críticos para cada PCC. (Principio 3)
- 11) Sistema de Vigilancia de los PCC. (Principio 4)
- 12) Medidas Correctoras. (Principio 5)
- 13) Sistema de Verificación. (Principio 6)
- 14) Formatos de los registros. (Principio 7)

Artículo 17°.- Descripción del producto alimenticio (Paso 2)

En la descripción del producto se incluirá por lo menos lo siguiente:

- a) Nombre del producto (cuando corresponda el nombre común), consignando el nombre científico de ser el caso.
- b) Composición (materias primas, ingredientes, aditivos, etc.)
- c) Características físico - químicas y microbiológicas
- d) Tratamientos de conservación y los métodos correspondientes.
- e) Presentación y características de envases y embalajes (hermético, al vacío o con atmósferas modificadas, material de envase y embalaje utilizado)
- f) Condiciones de almacenamiento y distribución.
- g) Vida útil del producto (fecha de vencimiento o caducidad)



- h) Instrucciones de uso.
- i) Contenido del rotulado o etiquetado.

Artículo 19°.- Elaboración de un Diagrama de Flujo (Paso 4)

Este paso es importante para la elaboración del plan de vigilancia, documento en el que se prevé la estrategia de control de los peligros potenciales. El diagrama de flujo debe ser elaborado por el equipo de HACCP y la evaluación higiénica sanitaria debe tener en cuenta todas las operaciones y actividades que se aplican en las etapas de fabricación de los alimentos determinados.

El diagrama elaborado etapa por etapa debe garantizar la identificación y control de los peligros potenciales.

El diagrama de flujo describirá los parámetros técnicos relevantes: tiempo, temperatura, pH, acidez, presión, etc.; los tiempos de espera; los medios de transporte entre operaciones; las sustancias químicas empleadas en la desinfección de la materia prima; los aditivos utilizados y sus concentraciones.

El diagrama de flujo se diseñará de manera tal que se distinga el proceso principal, de los procesos adyacentes complementarios o secundarios.

La verificación in situ del esquema secuencial diseñado de las etapas de procesamiento, es importante para determinar la relación tiempos/temperaturas y las medidas correctoras que sean necesarias para un control eficaz de los peligros potenciales y asegurar la inocuidad del alimento.

Artículo 21°.- Enumeración de todos los peligros posibles relacionados con cada fase, realización de un análisis de peligros y determinación de las medidas para controlar los peligros identificados.

Al realizar el análisis de peligros se debe tener en cuenta los factores siguientes:

- a) La probabilidad de que surjan peligros y la gravedad de sus efectos para la salud humana.
- b) La evaluación cualitativa o cuantitativa de la presencia de peligros,
- c) La supervivencia o proliferación de los microorganismos involucrados.
- d) La producción o persistencia de toxinas, agentes químicos o físicos en los alimentos; y
- e) Las condiciones que pueden dar lugar a la instalación, supervivencia y proliferación de peligros.

Artículo 22°.- Determinación de los Puntos Críticos de Control

Cuando convenga el PCC en donde existe un peligro en el que el control es necesario para mantener la inocuidad, se debe determinar una medida de control

Al identificar un PCC se debe considerar que:

- a) Un mismo peligro podrá ocurrir en más de una etapa del proceso y su control podrá ser crítico en más de una etapa.
- b) Si no se lograra controlar el peligro en una etapa del proceso, éste puede resultar en un peligro inaceptable para el consumidor.

Artículo 23°.- Establecimiento de límites críticos para cada PCC

En cada PCC debe especificarse y validarse el límite crítico, este puede referirse a precisar la temperatura, tiempo, nivel de humedad, pH, Aw y Cloro disponible así como otros parámetros sensoriales de aspecto y textura.

Artículo 24°.- Establecimiento de un sistema de vigilancia para cada PCC (Principio 4) (Paso 9).

La vigilancia documentada debe proporcionar información al personal designado en cada etapa crítica o PCC para evaluar el cumplimiento de las medidas de control aplicadas antes de que se produzca una desviación y garantizar que siempre los PCC estén controlados.

Cuando el control no es continuo, se establecerá la frecuencia en forma clara, a fin de garantizar que el PCC esté controlado. En el plan de vigilancia se tendrá en cuenta los aspectos siguientes:

- a) La calibración y mantenimiento de los instrumentos y equipos de medición y registro, para garantizar la sensibilidad, precisión y velocidad de respuesta.
- b) Técnicas de muestreo, análisis y medición.
- c) Frecuencias.
- d) Responsables del control.
- e) Registros.

Artículo 25°.- Establecimiento de medidas correctoras

Deben formularse medidas correctoras específicas para cada PCC, para hacer frente a una desviación por incumplimiento de una medida de control y esta medida debe aplicarse hasta que el PCC vuelva a estar controlado. Estas medidas deben estar previstas en el plan de vigilancia del establecimiento o plan HACCP. Debe incluir un sistema documentado de eliminación o reproceso del producto afectado en los registros del HACCP, a fin que como resultado de una desviación, ningún producto dañino para la salud sea comercializado.

Para corregir la desviación se deben seguir las acciones siguientes:

- a) Separar o retener el producto afectado, por lo menos hasta que se corrija la desviación.
- b) Realizar la evaluación del lote separado para determinar la aceptabilidad del producto terminado. Esta revisión debe ser ejecutada por personal que tenga la experiencia y la capacidad necesaria para la labor.
- c) Aplicar la acción correctora establecida en el Plan HACCP, registrar las acciones y resultados.
- d) Evaluar periódicamente las acciones correctoras ejecutadas y determinar las causas que originan la desviación

Artículo 26°.- Establecimiento de Procedimientos de verificación (Principio 6) (Paso 11)

El fabricante debe realizar una verificación interna para comprobar si el Sistema HACCP funciona correctamente. Para tal efecto se debe designar a un personal distinto de aquellos encargados del control o a terceros como consultores expertos en el sistema HACCP. La frecuencia de la verificación se habrá de determinar con el propósito de mantener el sistema funcionando eficazmente.

Durante la verificación se utilizarán métodos, procedimientos y ensayos de laboratorio que constaten y determinen su idoneidad, entre las actividades de verificación deben tenerse en cuenta, entre otras, lo siguiente:

- Un examen del sistema y plan HACCP incluidos los registros,
- Un examen de las desviaciones y los sistemas de eliminación de productos alimenticios rechazados.
- Confirmación de los procedimientos de control y mantenimiento de los PCC.

Artículo 27°.- Establecimiento de un sistema de documentación y registro

Los establecimientos están obligados a diseñar y mantener el registro documentado que sustenta la aplicación del Sistema HACCP. Los procedimientos de control y seguimiento de Puntos Críticos aplicados y omitidos, consignando los resultados obtenidos y las medidas correctoras adoptadas con el fin de recuperar el control de los Puntos Críticos. El análisis del Sistema HACCP debe documentarse en el Plan HACCP teniendo en cuenta lo dispuesto en el Artículo 15°, además debe contar con lo siguiente:

- a) Fecha de la última revisión y número de versión
- b) Cada página debe estar enumerada de manera correlativa
- c) Contener los Formatos de trabajo, según lo establecido en el Anexo 4 de la presente Norma.

El sistema de registro debe contener las operaciones de control, referidas a:

- a) Las actividades de control de los PCC
- b) Las medidas correctoras de las desviaciones que se hayan generado en algún PCC.
- c) Los procedimientos de validación aplicados y la calibración de equipos.
- d) Las modificaciones al Plan HACCP
- e) Los registros se archivarán por un lapso mínimo de 1 año o según la vida útil del producto en el mercado.

VALIDACIÓN TÉCNICA OFICIAL DEL PLAN HACCP

Artículo 28°.- Responsabilidad de la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas.

El fabricante, y el profesional encargado del control del Sistema HACCP o quien haga sus veces, son responsables de la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos y bebidas que son liberados para su comercialización. En el Plan HACCP deberá indicarse el nombre de su responsable.

Artículo 29°.- Requisitos para la Validación Técnica Oficial

El Sistema HACCP debe estar representado en el Plan HACCP el cual debe ser objeto de Validación Técnica en la planta por la DIGESA como organismo responsable de la vigilancia sanitaria de la fabricación de alimentos y bebidas. Dicha validación tiene por finalidad verificar la idoneidad del Plan HACCP y su efectiva aplicación en el proceso de fabricación.

Para obtener la Validación Técnica Oficial del Plan HACCP, el fabricante presentará a la DIGESA una solicitud con carácter de declaración jurada consignando la información siguiente:

- a) Nombre o razón social del fabricante .
- b) Ubicación del establecimiento.
- c) Plan HACCP.
 - a) Informe favorable de la evaluación técnica sanitaria emitido por un Organismo de Inspección autorizado por DIGESA o por un inspector sanitario de la DIGESA.
- d) Constancia de pago del derecho administrativo.

Ante el cumplimiento por parte del fabricante de lo establecido en el presente artículo la DIGESA procederá a extender en el plazo establecido por ley, el Certificado de Validación Técnica Oficial del Plan HACCP.



El costo que demande la Validación Técnica Oficial del Plan HACCP en el proceso de fabricación será asumido por el fabricante.

Artículo 30°.- Observaciones al Plan HACCP

En el Acta de Inspección Sanitaria debe constar, si las hubiere, el detalle de las observaciones resultantes de la validación técnica realizada, así como el plazo que se le extiende al fabricante para su subsanación. Vencido el plazo otorgado, la DIGESA o el organismo de inspección autorizado, verificará en planta la subsanación de las observaciones efectuadas. En caso que el fabricante no haya subsanado dichas observaciones, de ser el caso se procederá a aplicar las medidas sanitarias.

Artículo 31°.- Idoneidad del Plan HACCP

El profesional responsable que preside el Equipo HACCP, bajo responsabilidad del fabricante, debe verificar o comprobar permanentemente la idoneidad del Plan HACCP, y cada vez que se realicen cambios en las operaciones de fabricación, en la formulación del producto, se adquieran nuevos equipos, se disponga de información relevante sobre el análisis de peligros, y en todos los demás casos en que el Plan no se ajusta a la aplicación del sistema conforme a la presente norma, dichos cambios deben ser considerados a fin de actualizar el Plan HACCP. El Plan HACCP actualizado y reevaluado debe ser presentado a la DIGESA, debiendo el fabricante solicitar la Validación Técnica Oficial de la nueva versión.

Artículo 32°.- Seguimiento de la aplicación del Sistema HACCP

El seguimiento de la aplicación del sistema HACCP, formará parte de las inspecciones periódicas de la DIGESA para constatar la eficacia y mantenimiento del sistema HACCP. Las inspecciones sanitarias incluirán una evaluación general de los riesgos potenciales asociados a las actividades u operaciones del establecimiento respecto de la inocuidad de los productos que elabora y atenderán especialmente los Puntos de Control Críticos (PCC).

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS, TRANSITORIAS Y FINALES

Primera: El incumplimiento de las disposiciones de la presente norma, será considerado dentro de los alcances del artículo 121° literal m), y sancionado de acuerdo a lo señalado en el artículo 123° del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, aprobado por Decreto Supremo N° 007 -98-SA.

Segunda: La aplicación del Sistema HACCP en la Micro y Pequeña Empresa Alimentaria (MYPES), se hará progresivamente y mediante una norma especial aprobada por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Salud y el Viceministro de Industrias de PRODUCE, conforme a lo establecido en la Séptima Disposición Complementaria, Transitoria y Final del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas aprobado por DS



007-98 SA y se establece un plazo de seis meses (06) contados a partir de la publicación de la presente norma para la expedición de la “Norma Sanitaria sobre los procedimientos de incorporación al Sistema HACCP de la Micro y Pequeña Empresa Alimentaria (MYPES)”

5.4.3. Base Legal de Exportación/Importación:

No aplica ya que todos los materiales y maquinaria serán comprados y/o elaborados dentro del país.



CAPÍTULO VI

6. Capítulo VI: Estudio Organizacional

6.1. Planeamiento Estratégico

6.1.1. Misión

Crear alimentos de calidad, basándonos en la innovación constante de nuestra carta , atención eficiente a las solicitudes de nuestros clientes y la estricta calidad en nuestros procesos , para así lograr la consolidación en la preferencia de nuestros clientes.

6.1.2. Visión

Ser el restaurante número uno en el concepto de comida Peruano Japonesa en la Ciudad de Trujillo.

Valores Individuales

- Respeto: Todas las actividades que se realicen deben realizarse con todo el respeto merecido, sea hacia nuestros clientes o dentro del equipo de trabajo.
- Empatía: El equipo de trabajo debe tener buen trato al atender a los clientes. Ser carismáticos y atenderlos como les gustaría ser atendidos.
- Calidad: Procuramos hacer las cosas bien, evitamos redundar en procesos y procedimientos, cuidamos los más pequeños detalles, queremos lograr un producto Excelente.
- Honestidad: Ser transparentes con nuestros clientes y colaboradores, otorgar lo que se ofrece; no prometer si no se puede cumplir lo acordado; un valor que compromete a ser conscientes que lo ofrecido es compromiso y debe cumplirse sin buscar soluciones a medias, ni pretextos para ocultar los errores.

6.1.3. Objetivos Estratégicos:

6.1.3.1. Objetivos Institucionales:

- Lograr la calidad permanente en nuestro servicio brindado a los clientes.
- Ser reconocida y distinguida por la eficiencia en nuestros procesos.

6.1.3.2. De Marketing

- Realizar alianzas estratégicas con hoteles de prestigio para que nos promocionen con sus clientes.
- Contar con promociones atractivas que nos permitan ser competitivos y reconocidos.

6.1.3.3. Objetivos Operacionales:

- Mantener un stock necesario para satisfacer las necesidades de nuestros clientes cada vez que ellos lo requieran.
- Contar con la mejor infraestructura y tecnología en nuestros ambientes, que nos permita cumplir con nuestros procesos en el tiempo estimado y deseado.

6.1.3.4. Financieros:

- Obtener una atractiva utilidad en el tiempo estimado que nos permita recuperar la inversión realizada y seguir realizando mejoras en el tiempo.

6.1.3.5. Recursos Humanos:

- Contar con el mejor equipo de trabajo que nos permita brindar un eficiente trato y calidad en el servicio.
- Mantener a nuestro personal capacitado en sus labores para que puedan realizar un excelente trabajo y permitirnos ser competitivos.

6.1.3.6. Sociales

- Lograr en el horizonte de tiempo una alianza con alguna empresa prestigiosa del medio que realice actividades de Responsabilidad Social Empresarial, de tal manera nos permita cooperar con nuestra comunidad.

6.1.4. Análisis FODA:

Fortalezas:

- 1.- Ambiente adecuado y equipamiento en mejora continua.
- 2.- Ubicación estratégica.
- 3.- Innovación constante de la carta y uso de tecnologías.
- 4.- Trabajo en equipo.
- 5.- Buena imagen hacia los clientes, que sirve como excelente forma de promocionar el negocio.

Debilidades:

- 1.- Falta de costumbre de asistir a este tipo de establecimientos o locales.
- 2.- Que la campaña de la publicidad sea débil, lo cual no nos permita ser conocidos por el mercado.



- 3.- Los clientes poseen una baja lealtad a la marca, siendo muy volubles en sus gustos y preferencias, cambiando rápidamente de marcas según su conveniencia.
- 4.- Etapa de Inserción en el mercado Trujillano, que no tiene conocimiento del tipo de comida y servicios que brindaremos.

Oportunidades:

- 1.- Infraestructura interna adecuada y con tendencias modernistas.
- 2.- Alto poder adquisitivo de los clientes a los cuales no dirigimos: A, B y C.
- 3.- No existencia de competencia directa.
- 4.- Buena calidad de insumos brindados por los proveedores que se escogió, los cuales poseen un prestigio ya ganado.

Amenazas:

- 1.- Llegada de cadena de restaurantes internacionales o que ofrezcan un producto similar.
- 2.- Altos niveles de tributación que nos impida obtener las mismas ganancias por los descuentos que se aplicarían sobre las compras que se realicen.
- 3.- Exceso de normatividad y supervisión de las autoridades supervisoras, insertando restricciones o limitaciones innecesarias.
- 4.- Apertura de nuevos locales en ubicaciones cercanas al negocio y que puedan competir directamente.

Matriz FODA:

	Oportunidades:	Amenazas:
<p>MATRIZ FODA</p> <p>Fortalezas:</p> <ol style="list-style-type: none"> - Ambiente adecuado y equipamiento en mejora continua. - Ubicación estratégica. - Innovación constante de la oferta y uso de los mejores insumos brindados por los proveedores. - Trabajo en equipo. - Buena imagen hacia los clientes, que sirve como excelente forma de promocionar el negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> - Infraestructura interna adecuada y con tendencias modernistas. - Alto poder adquisitivo de los clientes a los cuales no dirigimos: A, B y C. Realizar alianzas estratégicas con hoteles. - No existencia de competencia directa. - Buena calidad de insumos brindados por los proveedores que se escogió, los cuales poseen un prestigio ya ganado. <p>F502 Buscar relaciones con el sector hotelero que nos permita contar con los clientes que los visitan, sean estos turistas nacionales o internacionales con un buen poder adquisitivo.</p> <p>F304 Tener excelentes relaciones con nuestros más importantes proveedores para seguir contando con la calidad de sus productos.</p> <p>F101 Mantener nuestra calidad, tanto en las comidas como en infraestructura.</p>	<ol style="list-style-type: none"> - Llegada de cadena de restaurantes internacionales o que ofrezcan un producto similar. - Altos niveles de tributación que nos impida obtener las mismas ganancias por los descuentos que se aplicarían sobre las compras que se realicen. - Exceso de normatividad y supervisión de las autoridades supervisoras, insertando restricciones o limitaciones innecesarias. - Apertura de nuevos locales en ubicaciones cercanas al negocio y que puedan competir directamente. <p>F3A1 Utilizar la experiencia de los profesionales para preparar adecuadamente al personal en labores auxiliares que les permita ser más competitivos en el mercado.</p> <p>F5A4 Aprovechar el buen ambiente, imagen y la innovación para elevar las barreras de entrada de otros negocios similares.</p>
<p>Debilidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> - Falta de costumbre de asistir a este tipo de establecimientos o locales. - Que la campaña de la publicidad sea débil, lo cual no nos permita ser conocidos por el público. - Los clientes poseen una baja lealtad a la marca, siendo muy volubles en sus gustos y preferencias, cambiando rápidamente de marcas según su conveniencia. - Etapa de inserción en el mercado Trujillano, que no tiene conocimiento del tipo de comida y servicios que se brindaremos. 	<p>D401 Buscar financiamiento externo para mejorar su infraestructura y niveles de calidad de abastecimiento.</p> <p>D302 Esmerarnos en brindar un servicio de calidad, ya que nuestros principales clientes son los más difíciles al momento de satisfacer una necesidad.</p> <p>D104 Realizar alianzas estratégicas con buenos proveedores.</p>	<p>D1A2 Establecer un programa de compras más agresivo a fin de reducir costos en base a pago al contado y en volumen.</p> <p>D3A2 Mantener una buena relación con las autoridades supervisoras, estableciendo mecanismos que les permita conocer las normas, su aplicación y la mejora de sus propios sistemas de control.</p>



6.1.5. Matriz EFE Y EFI

MATRIZ EFI			
FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
Ambiente adecuado y equipamiento en mejora continua	0.15	4	0.60
Ubicación estratégica	0.06	3	0.18
Innovación continua de la carta y uso de tecnologías	0.20	4	0.80
Trabajo en equipo.	0.08	3	0.24
Buena Imagen hacia sus clientes, que sirve como principal forma de promoción del negocio	0.06	3	0.18
DEBILIDADES			
Falta de costumbre de asistir a este tipo de locales	0.15	1	0.15
Que se realice una campaña publicitaria débil y no nos permita ser conocidos por todo el mercado.	0.12	2	0.24
Los clientes poseen una baja lealtad de marca en muchos casos, cambiando muy pronto de gustos.	0.08	1	0.08
Etapas de inserción en el mercado trujillano que no conoce el tipo de comida y servicio que brindaremos.	0.10	2	0.20
TOTALES	1.00		2.67

Cuadro N°30. Matriz EFI. Elaboración Propia

Según los resultados de la Matriz EFI se puede deducir que la empresa se encontrará con fuerzas internas suficientes que le permita desarrollar sus fortalezas frente a sus debilidades de manera exitosa.

MATRIS EFE			
OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
Infraestructura externa adecuada y con tendencias modernistas.	0.08	3	0.24
Alto poder adquisitivo de los clientes a los cuales nos dirigimos: A, B y C.	0.06	4	0.24
No existencia de competencia directa.	0.10	4	0.4
Buena calidad de insumos brindado por los proveedores que se escogió.	0.12	3	0.36
AMENZAS			
Llegada de cadenas de Restaurantes Internacionales o con el mismo tipo de negocio.	0.08	2	0.16
Alta niveles de tributación que nos impida seguir obteniendo los mismos ingresos.	0.50	3	1.5
Exceso de normatividad y supervisión de las entidades supervisoras (SUNAT, municipio, etc.)	0.04	2	0.08
Apertura de nuevos locales en ubicaciones que compitan directamente con el negocio.	0.02	2	0.04
TOTALES	1.00		3.02

Cuadro N°31: Matriz EFE. Elaboración Propia

De acuerdo a la Matriz EFE, la empresa contará con mayores oportunidades para sobresalir frente a las amenazas que afectan al negocio.

6.1.6. Estrategias de Entrada y Crecimiento

Hay dos objetivos principales. La primera es lograr que el restaurant e sea reconocido como una nueva alternativa a las existentes en el mercado. Segundo, demostrarles a los clientes que el servicio ofrecido es superior en cuanto a calidad e innovación comparado con los existentes.

EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW tendrá como estrategias de entrada, crecimiento y retención de clientes los siguientes puntos:

Estrategias de Entrada:

Innovación: Dadas las características únicas del negocio en la ciudad de Trujillo, nuestro gran desafío será mantener nuestra diferenciación incorporando fusión de la comida peruana en la forma de preparar y presentar, al mejor estilo Japonés, dado que se elaborarán en Planchas Japonesas. Todo esto conlleva a mantener capacitado al personal para lograr un mejor servicio.

Diferenciación en el tipo de comida que se ofrecerá a los clientes, terminando la gran expectativa de encontrar un lugar diferente a los ya existentes, en donde se ofrece siempre los mismos platos o la ya conocida comida rápida FAST FOOD, la cual ya se ha convertido en un punto de encuentro entre numerosos grupos de personas.

Satisfacer a un mercado insatisfecho que busca asistir a lugares en donde puedan deleitarse con un espectáculo no mostrado actualmente y disfrutar de un tipo de comida completamente distinta en su preparación y presentación.

Este tipo de show sólo lo podemos encontrar en un ámbito internacional por lo que muchas personas sólo lo han visto por videos en internet o por comentarios de clientes que tuvieron la oportunidad de viajar y asistir a uno de aquellos lugares.

Estrategias de Crecimiento:

Alianzas estratégicas, una vez posicionado en el mercado se realizará alianzas con los hoteles más importante de la ciudad, para que puedan referirnos con los visitantes de sus instalaciones, haciendo entrega de nuestros volantes o por recomendación por parte de los empleados del hotel.

Calidad de servicio: En este aspecto no solo se basará en la atención del personal hacia los clientes, sino también cuidar de todos y cada uno de los detalles que implica el servicio al cliente, y que va desde la selección cuidadosa de los ingredientes hasta la forma profesional de servir un plato, teniendo especial interés en los aspectos de higiene y seguridad.

Promociones a nuestros clientes frecuentes, se registrará a todos los clientes que nos visiten, llevando un histórico del número de visitas que nos harán y así poder considerarlos en nuestras promociones, como por ejemplo: descuentos, una cena o almuerzo gratis para un número determinado de personas.

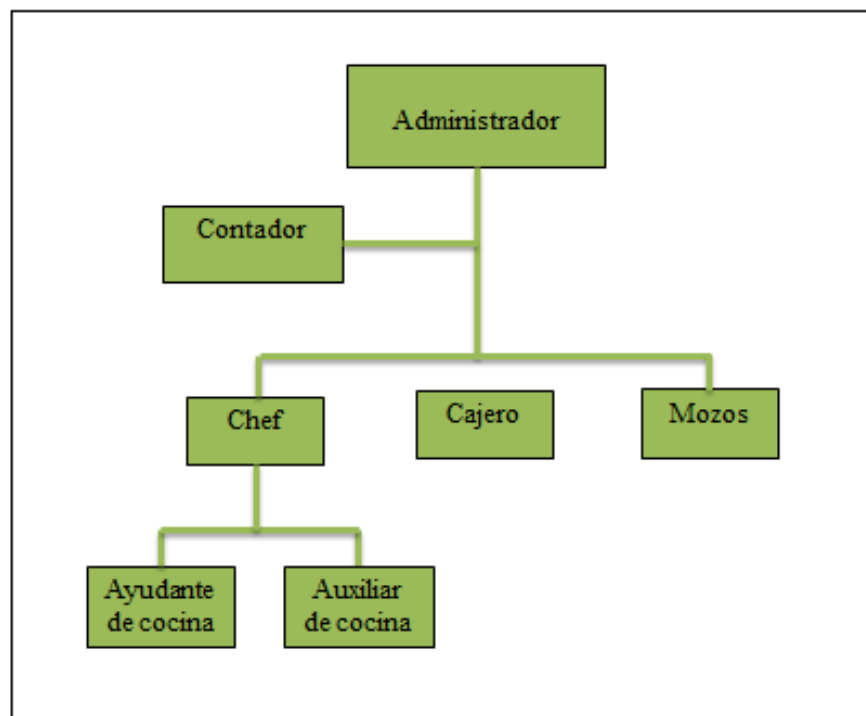
A los clientes que vengan como referidos de los hoteles se les dará un descuento en platos a la carta o bebidas de cortesía.

Atención personalizada, al término de la atención se les entregará una encuesta, la cual nos permitirá conocer la opinión de nuestros clientes, conocerlos mejor ya que podrán brindarnos información sobre sus gustos y preferencias, saber sus inquietudes y sugerencias, esto conseguirá que podamos identificar posibles fallas en el día a día que deban ser revisadas y saneadas. Todo esto con el propósito de fidelizarlos y que sean leales a nuestro negocio.

Mantener la innovación constante en la carta de platos, se realizará una permanente variación de los platos a presentar, haciendo participe a nuestros clientes quienes podrán sugerir nuevas ideas y fusiones. Teniendo en cuenta que nuestra comida peruana presenta una alta variedad de platos, esto resultará muy conveniente al momento de sugerirlo, simplemente hay que tener imaginación y buen gusto.

6.1.7. Estructura Organizacional

6.1.7.1. Organigrama



6.2. Plan de Mercadotecnia

6.2.1. Calidad Intrínseca:

El producto está definido por una oferta gastronómica internacional, usando la fusión con insumos propios de nuestro país, que permita presentar una carta distinta a las acostumbradas en la ciudad. No se pretende tener una carta muy grande que no se renueve, sino por lo contrario manejar una carta de relativamente pocos platos que esté en permanente modificación.

Un lugar donde el cliente disfrute no sólo de exquisitos platos preparados por los especialistas sino también de un espectáculo jamás mostrado en la ciudad de Trujillo, el cual es el principal atractivo del negocio; todo esto para los amantes de vivir experiencias diferentes y exclusivas sin tener que pagar mucho.

Esto debe complementarse con una muy buena carta de vinos, conjugada con un ambiente acogedor y no muy grande. Se ha definido que el local debe tener un máximo de 60 posiciones, a fin de permitir un nivel de atención excelente, en donde los comensales se sientan tranquilos y donde la presión sobre la cocina no sea intensa, a fin de permitir la preparación de los diferentes platos con los niveles de calidad necesarios.

El personal debe ser preparado especialmente a fin de que asuman plenamente los principios de excelencia en el servicio que se quiere implementar.

6.2.2. Costo para el Cliente:

El precio promedio por cubierto se está fijando entre S/. 12 y 25 nuevos soles por plato, tomando en cuenta que este es el precio promedio que predomina en la plaza, para los restaurantes preferidos por el público trujillano. Sin embargo, esto no determina que puedan existir en la carta dos o tres platos, que puedan superar este monto, ya sea por la complejidad en su preparación o por los ingredientes contenidos.

Como podemos observar, existe un sobreprecio con respecto al promedio del mercado que el cliente debe pagar para obtener un servicio superior. Un cliente fidelizado está dispuesto a pagar más por un servicio que garantiza el cumplimiento de sus expectativas, que por otro más barato pero desconocido.

Además, en el camino del negocio se desarrollará descuentos y promociones que se establecerán con socios estratégicos o simplemente a nuestros clientes frecuentes, los cuales obtendrán más beneficios gracias a su fidelidad con el negocio.

6.2.3. Conveniencia:

EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW, un lugar diferente por el tipo de servicio que brindará, entretenida en su elaboración y presentación, dado que nuestro Chef será el protagonista más importante del negocio, ya que tiene la misión de no sólo realizar innovadoras fusiones de la comida Peruana con la Japonesa sino a la vez ofrecer un espectáculo nunca antes visto a nuestros clientes, haciendo uso del arte de la **Plancha Japonesa**.

Otro de los puntos resaltantes del negocio, es que todo lo antes descrito que ofrecerá el restaurante, es decir, el servicio de primera, la exquisita y exclusiva comida, el show presentado y el grato ambiente podrá ser disfrutado por nuestros clientes pagando precios no muy altos, ya que el costo de los platos oscilan entre 12 y 25 soles en la mayoría de los casos, siendo bastante competitivo en el mercado y con la competencia indirecta que no ofrece un producto ni servicio parecido en nuestra ciudad.

También se debe tener en cuenta que la ubicación es ideal, por ser en una de las urbanizaciones más tranquilas y de fácil acceso, todo esto acompañado de la seguridad con la que el local contará en el horario de atención.

6.2.4. Comunicación

La estrategia de publicidad debe cumplir con dos objetivos:

- Reconocimiento de marca y fidelización de clientes: En la primera etapa se emplearán herramientas de publicidad que permitan que el mercado conozca **EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW** y su ubicación. Se utilizará medios masivos de comunicación como las revistas de distribución gratuita: Imágenes, Juergueando, Delfín de Semana en el caso de periódicos, también se publicitará en los principales hoteles de la ciudad realizando alianzas estratégicas.
- En una segunda etapa y luego de que **EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW** sea reconocido en el mercado como una excelente opción, se comenzará a implementar técnicas de Marketing Directo con el objeto de lograr la fidelización de los clientes. Los datos de los clientes se obtendrán de los que acudan al restaurante. La base de datos contendrá información acerca de datos personales del cliente, fecha de cumpleaños y/o aniversario. De esta manera esperamos entablar una relación más personal con el cliente para ofrecerle nuestros servicios y lograr una mayor fidelización del mismo hacia nosotros.

- También se hará uso de las redes sociales más comunes en el entorno, ya que actualmente se ha convertido en el medio más visitado por los clientes potenciales. Promociones a realizar:
 - a. Invitaciones**
 - Se repartirá invitaciones a las empresas más importantes de la ciudad (Bancos, Mineras, Agroindustriales, Hoteles, etc.) para realizar una presentación de nuestro servicio, el cual puede prestarse para reuniones laborales que ellos organicen.
 - Se trabajará con una base de datos de clientes exclusivos, ya conocidos y referidos.
 - b. Establecer una base de datos de clientes.**
 - Para determinar el grado de fidelidad y poderles enviar mensajes, saludos y felicitaciones en fechas especiales.
 - Conocer sus opiniones y sugerencias que puedan surgir acerca del servicio ofrecido por nosotros.
 - c. Convenios**
 - Descuento del 15% a turistas que provengan de las agencias de viajes u hoteles con el que se mantenga alianza estratégica.
 - Se alquilará el local exclusivamente a las empresas que deseen brindar banquetes a sus clientes o reuniones internas, por este tipo de servicio se puede brindar un precio especial, pero siempre contando con la garantía de nuestra atención.
 - d. Obsequios**
 - Se obsequiarán mensualmente accesorios decorativos donde se proyecte la imagen de nuestra marca “El Jaladito Perucho”, (polos, gorros, etc.).
 - e. Publicidad visual y electrónica**
 - Banner, que estará colocado en nuestro local, interior y exterior.
 - Página Web Oficial del local, donde se podrá visualizar nuestra ubicación, nuestras instalaciones, realizar reservas, etc.
 - Facebook, se publicarán las promociones del día, el Maki del mes, imágenes del restaurante, etc.

6.2.5. Posicionamiento del producto

El posicionamiento del proyecto se centrará básicamente en estrategias de diferenciación en la innovación de platos, la forma de prepararlos y sobre todo el medio que se usará para que esto suceda, en este caso, los alimentos se prepararán en planchas japonesas y los chefs se encargaran de brindar un espectáculo en el proceso, ya que se realizarán maniobras frente a los clientes.

6.3. Equipo de Trabajo

6.3.1. Descripción de Posiciones

- **Administrador:** Responsable de planificar, organizar, dirigir y controlar y eficientemente los recursos económicos, financieros, humanos y materiales del restaurante.

Funciones:

Administración general del negocio.

Representante ante la ley (RRL).

Supervisar el trabajo de todo el equipo, tanto en el área de cocina, comedor.

Coordinar con el Contador los gastos del negocio.

Verificar el stock de materias en conjunto con el Chef.

Si lo amerita realizar las compras y/o coordinar con los proveedores.

Conjuntamente con el cajero hará el cuadro general al cierre del día.

Requisitos Técnicos:

Estudios técnicos o universitarios en la carrera de Administración de Empresas

Tener dominio del idioma Inglés en un nivel intermedio.

Mínimo 3 años ocupando puestos similares en Restaurantes u Hoteles.

Nivel avanzado en computación e informática

Competencias:

Capacidad para dirigir grupo de personas.

Capacidad de Liderazgo

Capacidad de comunicación

Integridad moral y ética

- **Cajero:** Se encargara de manejar las comandas recibidas por los mozos, emitir los comprobantes de pago, así como el manejo y cuadro de caja diario.

Funciones:

Realizar la apertura y cierre de caja diario

En caso fuera necesario y en dualidad con el administrador, realizar un arqueo a mitad en horario de atención.

Registrar las comandas de pedidos que los clientes solicitan a los mozos.

Emitir la cuenta por mesa mediante boleta o factura, según lo requiera el cliente

Requisitos:

Estudios superiores técnicos o universitarios en la carrera de administración.

Tener experiencia en caja mínimo un año, de preferencia en empresas del mismo rubro.

Edad entre 25 y 35 años.

Conocimiento en computación en un nivel intermedio.

Competencias:

Integridad Moral y ética

Capacidad de comunicación

Capacidad para trabajar bajo presión

• **Chef:**

Funciones: Su labor principal será definir la oferta gastronómica, determinar y supervisar la calidad de los insumos. Trabjará en la preparación de los platos más complicados, ejecutando y supervisando la presentación y calidad de los mismos.

Preparar los platos solicitados por los clientes

Realizar actividades de entretención al momento de la preparación de sus comidas.

Coordinar con el Administrador el control de inventario de los materiales y la calidad de los productos.

Mantener comunicación con los proveedores para asegurar la calidad de las materias primas.

Requisitos:

Profesional en la carrera de gastronomía

Experiencia mínima y comprobada de 3 años en prestigiosos restaurantes u hoteles.

Conocimientos de cocina Japonesa y fusión.

Contar con carnet de salubridad expedida por el Ministerio de Salud.

Edad entre 25 y 40 años

Competencias

Capacidad para trabajar bajo presión



Capacidad de trabajo en equipo
Extrovertido y de excelente trato al cliente
Capacidad de planeamiento y organización

- **Ayudante de Cocina:** Se encargan del trabajo relacionado a la preelaboración de los platos (picado, cocido, etc.) y de realizar los trabajos requeridos para el almacenamiento de los insumos.

Funciones:

Trabajar en equipo con el chef principal
Realizar la presentación (servir y adornar) de los platos a servir
Asistir en los requerimientos del Chef
Verificar el stock de los materiales en mostrador y mantener todo organizado y listo para ser utilizado.
Coordinar con el auxiliar de cocina la limpieza y actividades internas.

Requisitos:

Estudios en la carrera de gastronomía
Contar con carnet de salubridad expedida por el Ministerio de Salud.
Edad entre 20 y 30 años.
Experiencia de 1 año en restaurante como ayudante de Chef
De preferencia sexo masculino

Competencias:

Capacidad para trabajar en equipo
Capacidad para trabajar bajo presión
Capacidad de trabajar bajo presión
Habilidad de trabajo en equipo
Capacidad de comunicación

- **Auxiliar de Cocina:** se encargan del almacenamiento de insumos y de proveer de estos al personal de cocina. Igualmente se encargarán de las labores de limpieza, lavado y eliminación de basuras. Normalmente el asistente encargado de lavado y eliminación de basuras no entrará en contacto con los insumos.

Funciones:

Encargado de realizar las actividades de cocina interna, como el lavado, almacenaje, etc. previas al proceso de cocina.

Mantener los utensilios ordenados y limpios, listos para su uso

Asistir al Chef y asistente en labores menores de cocina

Requisitos:

Contar con un 1 año mínimo realizando labores similares en otros restaurante u hoteles

Contar con carnet de salubridad expedida por el Ministerio de Salud.

Edad entre 20 y 25 años

Competencias:

Capacidad para trabajar bajo presión y en equipo.

- **Mozos:** Se encarga de la preparación y limpieza de las mesas de su sector, cuidando que no falten utensilios y que las mesas están perfectamente arregladas. Toma el pedido de cliente, debiendo encargarse de suministrar lo solicitado reponiendo los elementos que así lo requieran.

Funciones:

Recepción de los clientes y rápida ubicación de los mismos en los ambientes del restaurante.

Tomar nota de los pedidos realizados por los clientes .

Hacer seguimiento de los pedidos y cuentas de los clientes a su cargo.

Requisitos:

Contar con secundaria completa como mínimo.

Edad entre 25 y 35 años

Experiencia mínima de 1 año en restaurantes u hoteles.

Competencias:

Excelente trato al cliente

Vocación de servicio

Capacidad para trabajar bajo presión

6.3.2. Proceso de Reclutamiento y Selección

El personal que ocupe el puesto de Chef que formará parte del equipo será referido por expertos o conocedores del negocio, de igual manera al ser convocados pasarán por una serie de pruebas de degustación de los platos que mayormente son sus atractivos en los lugares donde trabajaron, todo esto supervisado por la empresa Consultora en RRHH Adecco, quienes por los servicios prestados cobran S/2,000.00 nuevos soles. En caso en el tiempo se necesite personal se recurrirá a los institutos de gastronomía a quienes se les solicitará la relación de sus alumnos más sobresalientes.

6.3.3. Plan de Desarrollo de Personal y Monitoreo

Se contratará personal con experiencia en la atención de un restaurante, y ya que cuenta con los conocimientos obtenidos en las escuelas de gastronomía, se le brindará una inducción y capacitación constante, la cual estará a cargo de la empresa Adecco, quienes les darán un mayor alcance sobre las técnicas de atención, manejo de situaciones difíciles y otras que suelen acontecer en este tipo de negocios. Se buscará principalmente en las capacitaciones, reforzar lo siguiente:

- Interiorizar, nuestra misión, visión, reglamento interno y fortalecer los valores.
- Preparación del menú y las diferentes variantes que se realizarán, puesto que la característica más importante del Restaurante será la innovación.

El programa de inducción a los trabajadores será otorgado por la misma Consultora encargada de la selección, el cual tiene un costo de S/500.00 nuevos soles.

Las capacitaciones que se realizarán en el año o según se crea conveniente tienen un costo adicional de S/850.00 nuevos soles.

6.3.4. Política salarial y Fijación de Sueldos.

- La política salarial, será la vigente en el medio, con incentivos por cumplimiento de metas que se trace el restaurante.



PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL Y SERVICIOS DE TERCEROS

Concepto	N° de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA (Cocina)							
Chef	2	1,500.00	150.00	135.00	1,785.00	24,990	49,980.00
Ayudante de Cocina	1	750.00	75.00	67.50	892.50	12,495	12,495.00
Auxiliar de Cocina	2	675.00	67.50	60.75	803.25	11,246	22,491.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA							84,966.00
MANO DE OBRA DIRECTA (Comedor)							
Mozos	3	675.00	67.50	60.75	803.25	11,246	33,736.50
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA							33,736.50
ADMINISTRACIÓN							
Administrador	1	1,900.00	190.00	171.00	2,261.00	31,654	31,654.00
Cajero	1	750.00	75.00	67.50	892.50	12,495	12,495.00
SERVICIOS POR TERCEROS							
Asesoría Contable	1	300.00			300.00	3,600	3,600.00
Vigilancia	2	750.00			750.00	9,000	18,000.00
TOTAL SUeldo ADMINISTRATIVOS							65,749.00

Cuadro N°32: Presupuesto de Gastos de Personal



CAPITULO VII

7. Capítulo VII: Estudio de Costos

7.1. Inversiones

7.1.1. Inversiones en Activo Fijo:

En el cuadro de Inversiones de Activo Fijo incluimos toda la maquinaria, equipo y mobiliario que servirá para poner en marcha el proyecto, la cual suma el importe de S/35, 667.00 Nuevos Soles.

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO (NUEVOS SOLES)			
CONCEPTO	Inversión		
	Cantidad	Precio	Total
ACTIVO FIJO			24,969
Maquinaria y Equipo			12,597
Cocina 6 hornillas	1	508.47	508.47
Horno de un cuerpo	1	1,694.92	1,694.92
Cámara congeladora	2	338.14	676.27
Refrigeradora	1	931.36	931.36
Plancha	1	3,559.32	3,559.32
Horno Microondas	2	211.02	422.03
Campana extractora	1	533.05	533.05
Extintores	3	67.80	203.39
Tanque de gas (Instalación)*	1	1,525.42	1,525.42
Equipos de Procesamiento de Datos			3,008.47
Impresora	1	211.86	211.86
Computadora	2	1,398.31	2,796.61
Mobiliario			9,364.41
Mesas para 4	7	76.27	533.90
Mesa para 12	1	152.54	152.54
Sillas	70	33.90	2,372.88
Manteles	80	12.71	1,016.95
Mostrador	1	932.20	932.20
Caja Registradora	1	1,271.19	1,271.19
Estante	4	254.24	1,016.95
Archivador	2	211.86	423.73
Sillas de oficina	2	59.32	118.64
Escritorio	4	381.36	1,525.42

Cuadro N°33: Inversiones en Activo Fijo

7.1.2. Inversiones en Activo Intangible

A continuación se detalla los gastos que se realizarán antes del inicio de operaciones del negocio, los cuales suman el importe de S/34, 748.00 Nuevos Soles.



INVERSIONES EN ACTIVO INTANGIBLE (NUEVOS SOLES)

CONCEPTO	Inversión		
	Cantidad	Precio	Total
INTANGIBLES			34,748
Gastos Pre Operativos			25,269.07
<i>Menaje y Equipamiento Menor</i>	1	11,099.58	11,099.58
<i>Lanzamiento/Inauguración</i>	1	6,779.66	6,779.66
<i>Software - Página Web</i>	1	1,423.73	1,423.73
<i>Reclutamiento y Selección de Personal</i>	1	2,415.25	2,415.25
<i>Remodelación del Local</i>	1	3,050.85	3,050.85
<i>Capacitación Inicial</i>	1	500.00	500.00
DERECHOS Y OTROS			9,478.51
Estudio de Pre-Factibilidad	1	1,271.19	1,271.19
Constitución y Organización de Empresa		4,207.91	4,207.91
<i>Inscripción a DIGESA</i>	1	1,800.00	
<i>Constitución de Empresa</i>	1	1,331.88	
<i>Licencias Municipales</i>	1	251.00	
<i>libros de Planillas</i>	1	74.50	
<i>Libros de Contabilidad</i>	1	92.00	
<i>Registro de Marca</i>	1	658.53	
Plan HACCP	1	3,813.56	3,813.56
Imprevistos 2%	2%	185.85	185.85

Cuadro N°34: Activo Intangible

7.1.3. Inversión en Capital de Trabajo

El capital de trabajo que se está considerando corresponde a un periodo de 2 meses , al cual denominamos periodo de desfase. El total de Capital de Trabajo sin IGV es S/90,160.00 Nuevos Soles.

INVERSIÓN Y REINVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

(En nuevos soles)

Concepto	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Costos de Producción		432,097	451,788	483,781	504,334	525,334
Gastos Administrativos		96,386	99,801	106,507	106,507	106,507
Gastos de Ventas		12,475	12,475	14,475	12,475	12,475
Total de Costos y Gastos		540,958	564,064	604,763	623,316	644,316
Variaciones del Capital de Trabajo	540,958	23,106	40,699	18,554	20,999	
<i>Factor de Desfase</i>	2/12					
TOTAL SIN IGV	90,160	3,851	6,783	3,092	3,500	0

Cuadro N°35: Inversión y Reinversión de Capital de Trabajo

A continuación se detalla a través de un cuadro resumen el total de las inversiones con y sin IGV:

RESUMEN DE LAS INVERSIONES		
(En nuevos soles)		
Descripción	Monto sin IGV	Monto con IGV
Activo Fijo	24,969	29,464
Activo Intangible	34,748	41,002
Capital de Trabajo Inicial	90,160	100,798
TOTAL	149,877	171,264

Cuadro N°36: Resumen de Inversiones

7.2. Costos y Gastos proyectados

7.2.1. Materia Prima Directa

El cuadro de Materiales Directos muestra las cantidades y precios unitarios de cada insumo necesario para la preparación de los platos descritos. En el caso de los Maquis de Seco de Res, el plato tiene un costo de S/ 2.82 nuevos soles, los Maquis de Adobo de Cerdo S/4.56 nuevos soles y los Maquis a la Huancaína S/1.54 nuevos soles.

PRESUPUESTO DE MATERIALES DIRECTOS						
(En nuevos soles)						
ITEM	%	2012	2013	2014	2015	2016
SERVICIOS						
COMIDA	100%	17,443	18,539	19,659	20,803	21,971
Maquis de Seco de Res	42%	7,326	7,786	8,257	8,737	9,228
Maquis con Adobo de Cerdo	27%	4,710	5,006	5,308	5,617	5,932
Maquis a la Huancaína	31%	5,407	5,747	6,094	6,449	6,811
BEBIDAS		17,443	18,539	19,659	20,803	21,972
Vino	50%	8,722	9,270	9,830	10,402	10,986
Cerveza	26%	4,535	4,820	5,111	5,409	5,713
Gaseosas - Agua	24%	4,186	4,449	4,718	4,993	5,273
Total de Servicios	100%	34,886	37,078	39,318	41,606	43,943

Cuadro N°37: Presupuesto de Materiales Directos



PRESUPUESTO DE MATERIALES DIRECTOS POR PLATO				
(En nuevos soles)				
Producto	Materiales	Cantidad	Costo	Costo x Plato
Maquis de Seco de Res	CARNE DE RES	1.00 Kg	13.00	2.82
	CEBOLLA	0.20 Kg	2.00	
	TOMATE	0.10 Kg	2.00	
	SAL	0.03 Kg	1.00	
	CULANTRO	1.00 Kg	0.50	
	PAPA	1.00 Kg	1.80	
	ADEREZOS	1 Und	0.70	
TOTAL			16.63	
Maquis con Adobo de Cerdo	LOMO DE CERDO	1.00 Kg	20.00	4.56
	VINAGRE	1 TZ	0.80	
	ACEITE	0.50 TZ	7.00	
	AJOS	1.00 Kg	5.00	
	COMINO MOLIDO	1.00 Kg	0.15	
	ACHIOTE MOLIDO	1.00 Kg	0.20	
	CHICHA DE JORA	2 TZ	0.50	
	ADEREZOS	1 Und	1.50	
TOTAL			26.93	
Maquis a la Huancaina	PAPA	0.45 Kg	1.80	1.54
	HUEVO	1.00 Kg	4.40	
	QUESO FRESCO	0.15 Kg	4.00	
	AJISCABECHE	0.40 Kg	3.00	
	LECHE	0.25 Kg	1.50	
	ACEITE	0.12 Kg	7.00	
	ACEITUNA	0.02 Kg	12.00	
GALLETA	1 Und	0.60		
TOTAL			9.07	

Cuadro N°38: Presupuesto de Materiales Directos por Plato

PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS						
(En nuevos soles)						
CONCEPTO	%	2012	2013	2014	2015	2016
Electricidad	60.00%	3,600	3,826	4,057	4,293	4,535
Agua	40.00%	2,400	2,551	2,705	2,862	3,023
TOTAL MATERIALES	100%	6,000	6,377	6,762	7,156	7,558

Cuadro N°39: Presupuesto de Materiales Indirectos

7.2.2. Mano de Obra Directa

El monto total estimado por Mano de Obra Directa asciende a S/118,703.00 nuevos soles, esto incluye el área de Cocina y Comedor.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

(En nuevos soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA (Cocina)							
Chef	2	1,500.00	150.00	135.00	1,785.00	24,990	49,980.00
Ayudante de Cocina	1	750.00	75.00	67.50	892.50	12,495	12,495.00
Auxiliar de Cocina	2	675.00	67.50	60.75	803.25	11,246	22,491.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA - COCINA							84,966.00
MANO DE OBRA DIRECTA (Comedor)							
Mozos	3	675.00	67.50	60.75	803.25	11,246	33,736.50
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA - COMEDOR							33,736.50

Cuadro N°40: Presupuesto de Gastos de MOD

Los gastos de Personal Administrativo ascienden a S/65,749.00 nuevos soles, para ambos cuadros incluye los beneficios sociales según ley que le corresponde a cada trabajador.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

(En nuevos soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
Administrador	1	1,900.00	190.00	171.00	2,261.00	31,654	31,654.00
Cajero	1	750.00	75.00	67.50	892.50	12,495	12,495.00
SERVICIOS POR TERCEROS							
Vigilancia	2	750.00			750.00	9,000	18,000.00
TOTAL SUELDO ADMINISTRATIVOS							65,749.00

Cuadro N°41: Presupuesto de Gastos de Personal Administrativo

Cuadro resumen de los gastos de Personal proyectado para los cinco años del proyecto. La suma total en el primer año asciende a S/184,452.00 nuevos soles.

PRESUPUESTO TOTAL DE PERSONAL

(En nuevos soles)

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Mano de Obra Directa	84,966	84,966	93,463	93,463	93,463
Mano de Obra Indirecta	33,737	33,737	37,110	37,110	37,110
Administración	65,749	65,749	72,324	72,324	72,324
Ventas	-	-	-	-	-
TOTAL	184,452	184,452	202,897	202,897	202,897

Cuadro N°42: Resumen Presupuesto de Personal

7.2.3. Costos y Gastos Indirectos de Fabricación

Para la puesta en marcha del proyecto se realizarán los siguientes costos indirectos de fabricación: agua y luz, los cuales suman S/6,000.00 nuevos soles.

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						
(En nuevos soles)						
ITEM	%	2012	2013	2014	2015	2016
Electricidad	60.00%	3,600	3,826	4,057	4,293	4,535
Agua	40.00%	2,400	2,551	2,705	2,862	3,023
TOTAL MATERIALES	100%	6,000	6,377	6,762	7,156	7,558

Cuadro N°43: Gastos Indirectos de Fabricación

7.2.4. Gastos de Administración

Los gastos administrativos proyectados en el horizonte del proyecto ascienden a S/ 96,386.00 en el primer año, sumando estos en el quinto año S/ 106,507.00 nuevos soles.

En estos gastos tomamos en cuenta todos los útiles de escritorio, la capacitación inicial que se brindará a los trabajadores, los uniformes de los empleados, servicios de internet y teléfono, y otros detallados a continuación:

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
(En nuevos soles)					
Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Útiles de Escritorio	1,347	1,347	1,347	1,347	1,347
Útiles de Limpieza	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034
Sueldos	65,749	65,749	72,324	72,324	72,324
Plan de Capacitación		2,415	2,415	2,415	2,415
Uniformes	800	800	800	800	800
Alquileres de local	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Mantenimiento y Reparación del Local		932	932	932	932
Teléfono e Internet	1,566	1,566	1,566	1,566	1,566
Imprevistos 2%	1,890	1,957	2,088	2,088	2,088
TOTAL SIN IGV	96,386	99,801	106,507	106,507	106,507
TOTAL CON IGV	101,561	105,578	112,284	112,284	112,284
IGV	5,175	5,777	5,777	5,777	5,777

Cuadro N°44: Presupuesto de Gastos Administrativos

7.2.5. Gastos de Ventas

En los gastos de ventas se toma en cuenta lo que se pagará por la publicidad, eventos realizados por inauguración del restaurante.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA					
(En nuevos soles)					
Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Publicidad y Marketing					
Publicidad	7,390	7,390	7,390	7,390	7,390
Actividades y Eventos	5,085	5,085	7,085	5,085	5,085
Merchandising	-	-	-	-	-
TOTAL SIN IGV	12,475	12,475	14,475	12,475	12,475
TOTAL CON IGV	14,720	14,720	17,080	14,720	14,720
IGV	2,245	2,245	2,605	2,245	2,245

Cuadro N°45: Presupuesto de Gastos de Ventas

En el siguiente cuadro, se detalla la totalidad de costos de producción, siendo estos: los materiales directos e indirectos y la mano de obra directa e indirecta. La suma de los costos asciende a S/ 432,097.00 nuevos soles en el primer año y S/ 525,334.00 en el año cinco.

PRESUPUESTO TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
(En nuevos soles)					
Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
COSTOS DIRECTOS					
Materiales Directos	307,394	326,709	346,446	366,606	387,203
Mano de Obra Directa	84,966	84,966	93,463	93,463	93,463
COSTOS INDIRECTOS					
Materiales Indirectos	6,000	6,377	6,762	7,156	7,558
Mano de Obra Indirecta	33,737	33,737	37,110	37,110	37,110
TOTAL SIN IGV	432,097	451,788	483,781	504,334	525,334
TOTAL CON IGV	488,508	511,744	547,358	571,612	596,391
IGV	56,411	59,955	63,577	67,277	71,057

Cuadro N°46: Presupuesto Total de Costos de Producción

7.2.6. Depreciación del Activo Fijo

7.2.7. Amortización de Intangibles

DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO Y AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES							
(En nuevos soles)							
Descripción	Inversión	2012	2013	2014	2015	2016	SALDOS
INTANGIBLES	34,748	4,730	4,730	4,730	4,730	4,730	11,100
Gastos Pre Operativos	25,269	2,834	2,834	2,834	2,834	2,834	11,100
Estudio de Pre-Factibilidad	1,271	254	254	254	254	254	-
Constitución y Organización de Empresa	4,208	842	842	842	842	842	-
Plan HACCP	3,814	763	763	763	763	763	-
Imprevistos 2%	186	37	37	37	37	37	-
TANGIBLES	38,067	2,068	2,068	2,068	2,068	2,068	27,727
Maquinaria y Equipo	12,597	1,302	1,302	1,302	1,302	1,302	6,087
Menaje y Equipamiento Menor	13,098	-	-	-	-	-	13,098
Equipos de Procesamiento de Datos	3,008	602	602	602	602	602	-
Mobiliario	9,364	164	164	164	164	164	8,542
TOTAL	72,815	6,798	6,798	6,798	6,798	6,798	38,827
ACUMULADO		6,798	13,595	20,393	27,190	33,988	

Cuadro N°47: Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles

7.3. Financiamiento

7.3.1. Estructura de Capital

La Estructura de Capital está conformada de la siguiente manera:

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
(En nuevos soles)		
Descripción	Monto de capital S/.	%
Aporte Propio	119,885.00	70.00%
Préstamo	51,379.28	30.00%
Inversión Total	171,264.28	100.00%

Cuadro N°48: Estructura de Capital

En el presente cuadro se observa que el 70% del Capital será aportado por los accionistas del negocio, lo cual implica que no se incurrirá en gastos financieros altos. El 30% restante que asciende a S/ 55,166.00 nuevos soles será financiado por una entidad financiera a elección, tomando en cuenta la tasa más conveniente en el mercado.

7.3.2. Alternativa de Financiamiento Externo

Se evaluó varias opciones de financiamiento en los diversos bancos del medio para escoger la más económica y no perjudique el proyecto de manera financiera. Sólo se tomó en cuenta las tasas de interés para Capital de Trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO	
BANCO	TASA
BBVA	31.99%
Scotiabank	32.46%
Financiero	22.00%
BCP	31.99%
CMACT	55.01%

Cuadro N°49: Tasas de Interés para Capital de Trabajo

7.3.3. Elección de Fuentes de Financiamiento

Luego de evaluar las tasas existentes se optó por escoger la del Banco Financiero ya que tiene la tasa más barata del mercado.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO ELEGIDA: BANCO FINANCIERO

Para Capital de Trabajo	Reales	Nominales
100,798		
Para Capital de Trabajo	51,379.28	51,379.28
Periodos (años):	3	3
Tasa Mensual:	1.67%	1.90%
Costo Efectivo Anual:	22.00%	25.29%

Cuadro N°50: Elección de Fuente de Financiamiento

7.3.4. Amortización de Deuda

Dada la cantidad del préstamo y fijada la tasa de interés en un plazo de 3 años, la cuota calculada por año asciende a S/28,384.00 nuevos soles a una tasa de 25.29% efectiva anual.

AMORTIZACIÓN DE DEUDA - PLAN FINANCIERO

(En nuevos soles - En términos nominales)

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Intereses	12,996	9,596	5,337	-	-
Amortización	13,440	16,840	21,099	-	-
Saldo	37,939	21,099	0	-	-
Cuota	26,436	26,436	26,436	-	-

Cuadro N°51: Plan Financiero -Amortización de Deuda

7.4. Ingresos proyectados

7.4.1. Ingresos por Ventas

Para obtener los ingresos me basaré en las estimaciones de ventas realizadas por año con los respectivos precios cobrados por cada plato (muestra).

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
(En nuevos soles)					
Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Maquis de Seco de Res	136,586	145,163	153,944	162,893	172,047
Maquis con Adobo de Cerdo	99,788	106,059	112,458	119,004	125,678
Maquis a la Huancaína	87,062	92,536	98,124	103,840	109,669
Vino	289,495	307,685	326,273	345,260	364,661
Cerveza	19,055	20,253	21,476	22,726	24,003
Gaseosas y agua	10,554	2,131	14,154	3,495	9,603
TOTAL SIN IGV	642,541	673,827	726,429	757,218	805,661
TOTAL CON IGV	758,198	795,116	857,187	893,517	950,680

Cuadro N°52: Presupuesto de Ingresos

7.4.2. Recuperación del Capital de Trabajo

Se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						
(En nuevos soles - Incluye IGV)						
Descripción	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Capital de Trabajo Inicial	-100,798					
Capital de Trabajo Incremental		-4,542	-7,447	-3,649	-4,130	
Recuperación del Capital de Trabajo						120,566

Cuadro N°53: Recuperación de Capital

7.4.3. Valor de Desecho Neto

El valor residual al término del quinto año asciende a S/ 8,153.00 nuevos soles.

VALOR DE DESECHO						
(En nuevos soles - Incluye IGV)						
Descripción	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Valor Residual						8,153

Cuadro N°54: Valor de Desecho



CAPÍTULO VIII

8. Capítulo VIII: Evaluación Económica

8.1. Supuestos Generales

Se trabajará con los siguientes datos para realizar la evaluación económica del proyecto, en la mayoría de los casos información tomada de páginas del gobierno así como también estimaciones propias.

SUPUESTOS	
ITEM	VALOR
Inflación Anual*	2.70%
Crecimiento Poblacional	1.22%
Impuesto a la Renta	30.00%
IGV	18.00%
Beneficios Sociales	9.00%
CTS	10.00%
Tipo de Cambio	2.80
Incremento de Sueldos ***	10.00%
Número de Sueldos al Año	14
Plan de Participación	80.00%
Crecimiento del Proyecto	4.00%
Reducción del Precio	0%
Elevación de Costo Total	0%
Imprevistos	2%
Factor de Capital de Trabajo	2/12
Ventas a Contado	100%
Compras a Contado	100%

* Inflación al 2010

*** En el año 3

Cuadro N°55: Cuadro de Supuestos

8.2. Flujo de Caja Proyectado

8.2.1. Flujo de Caja Operativo

FLUJO DE CAJA OPERATIVO						
(en nuevos soles)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TOTAL DE INGRESOS		758,198	795,116	857,187	893,517	950,680
Costos de Producción		-488,508	-511,744	-547,358	-571,612	-596,391
Gastos Administrativos		-101,561	-105,578	-112,284	-112,284	-112,284
Gastos de Ventas		-14,720	-14,720	-17,080	-14,720	-14,720
Impuesto General a las Ventas		-41,077	-53,311	-58,797	-61,000	-67,183
Impuesto a la Renta		-28,436	-30,890	-34,461	-38,131	-46,364
TOTAL DE EGRESOS		-674,302	-716,242	-769,981	-797,747	-836,943
FLUJO OPERATIVO	0	83,896	78,874	87,206	95,771	113,737

Cuadro N°56: Flujo de Caja Operativo

En el cuadro anterior se detallan los ingresos y salidas de efectivo que demandará el proyecto en sus actividades a ejecutar.

8.2.2. Flujo de Capital

El presente cuadro de Flujo de Capital está compuesto por las salidas de efectivo que realizará el proyecto cada año en el desarrollo de sus actividades. Toda esta suma está compuesta por la inversión realizada en el activo fijo, capital de trabajo e intangibles, la cual asciende a S/ 126,201.00 nuevos soles.

FLUJO DE CAPITAL						
(en nuevos soles)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Inversión en Activo Fijo	-21,075					
Inversión en Intangibles	-30,445					
Capital de Trabajo Inicial	-100,798					
Capital de Trabajo Incremental		-4,542	-7,447	-3,649	-4,130	0
Recuperación del Capital de Trabajo						118,351
Valor Residual						7,850
FLUJO DE CAPITAL	-152,318	-4,542	-7,447	-3,649	-4,130	126,201

Cuadro N°57: Flujo de Capital

8.2.3. Flujo de Caja Económico

En el Flujo de Caja económico se detallan las salidas de efectivo que se realizaron para implementar el proyecto, descontando los costos y gastos generados.

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
(en nuevos soles)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Flujo de Capital	-152,318	-4,542	-7,447	-3,649	-4,130	126,201
Flujo Operativo	0	83,896	78,874	87,206	95,771	113,737
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-152,318	79,354	71,427	83,557	91,641	239,938

Cuadro N°58: Flujo de Caja Económico

8.2.4. Flujo de Deuda

En el siguiente cuadro se detallan los flujos de deuda que se tendrá que pagar, conformadas por la amortización con sus respectivos intereses.

FLUJO DE DEUDA - EVALUACIÓN FINANCIERA						
(En nuevos soles)						
Amortización de deuda	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Saldo Inicial	51,379	51,379	37,939	21,099	0	0
Amortización		-13,440	-16,840	-21,099	0	0
Interés		-12,996	-9,596	-5,337	0	0
Escudo Fiscal		3,899	2,879	1,601	0	0
Saldo Final	51,379	37,939	21,099	0	0	0
(a) PRINCIPAL + INTERESES*	51,379	-22,537	-23,557	-24,835	0	0

Cuadro N°59: Flujo de Deuda

+Los intereses contemplan la deducción del escudo fiscal.

8.2.5. Flujo de Caja Financiero

El flujo de Caja Financiero está compuesto por los flujos netos de efectivo sin considerar los pagos de la deuda.

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
(en nuevos soles)						
Flujo Financiero	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Flujo de Caja Económico	-152,318	79,354	71,427	83,557	91,641	239,938
Desembolso de	51,379	-22,537	-23,557	-24,835	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-100,938	56,817	47,870	58,722	91,641	239,938

Cuadro N°60: Flujo de Caja Financiero

8.3. Determinación de la Tasa de Descuento

8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital

DETERMINACIÓN DEL COK PARA CADA AÑO						
(en nuevos soles)						
Item	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Deuda	51,379.28	37,939.06	21,099.26	0.00	0.00	0.00
Capital	119,885.00	119,885.00	119,885.00	119,885.00	119,885.00	119,885.00
Beta Apalancado	1.57	1.48	1.36	1.21	1.21	1.21
Cok para el Proyecto	11.98%	11.89%	11.78%	11.65%	11.65%	11.65%
	11.77%					

Cuadro N°61: Costo de Oportunidad de Capital

El Costo de Oportunidad del Capital para el inversionista se obtiene a través del modelo económico del CAPM.

El COK promedio del proyecto es 11.77% en los cinco años.



8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital

En este punto se considerará la deuda y el capital, obteniendo un costo promedio ponderado del capital de 12.45%.

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL						
(en nuevos soles)						
Cálculo del CPPC	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Deuda	51,379	37,939	21,099	0	0	0
Capital	119,885	119,885	119,885	119,885	119,885	119,885
Costo Promedio Ponderado de Capital	13.55%	13.19%	12.65%	11.77%	11.77%	11.77%
CPPC Promedio	12.45%					

Cuadro N°62: Costo Promedio Ponderado de Capital

8.4. Estados Proyectados

8.4.1. Balance general

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
(En nuevos soles)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Activo	171,264	225,826	268,463	313,685	386,643	469,242
<i>Caja y Bancos</i>	100,798	162,157	211,592	263,612	343,367	432,763
<i>Clientes</i>		0	0	0	0	
Total Activo Corriente	100,798	162,157	211,592	263,612	343,367	432,763
<i>Activo Fijo</i>	29,464	27,396	25,328	23,260	21,192	19,124
<i>Intangibles</i>	41,002	36,273	31,543	26,813	22,084	17,354
Total Activo No Corriente	70,466	63,669	56,871	50,073	43,276	36,478
Pasivo y Patrimonio	171,264	225,826	268,463	313,685	386,643	469,242
Pasivo	51,379	48,688	31,848	10,749	10,749	9,505
<i>Proveedores</i>		0	0	0	0	
<i>Tributos</i>		10,749	10,749	10,749	10,749	9,505
Total Pasivo Corriente	0	10,749	10,749	10,749	10,749	9,505
<i>Deuda a Largo Plazo</i>	51,379	37,939	21,099	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	51,379	37,939	21,099	0	0	0
Patrimonio	119,885	177,138	236,614	302,936	375,894	459,736
<i>Capital social</i>	119,885	119,885	119,885	119,885	119,885	119,885
<i>Reserva Legal</i>	0	5,725	12,261	19,928	28,826	39,644
<i>Utilidades acumuladas</i>	0	51,527	104,468	163,123	227,183	300,207

Cuadro N°63: Balance General Proyectado

Para que una empresa pueda funcionar sin tener que atravesar problemas económicos y/o financieros debe mantener el saldo de efectivo y de inventarios necesarios, todo esto reflejado en el Balance General que debe realizarse anualmente por el bien de la empresa.

8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas

En el Estado de Ganancias y Pérdidas se refleja el resultado del ejercicio, mostrándonos la utilidad que se espera obtener por año, en este caso se muestra una utilidad bastante atractiva para el inversionista.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO						
(En nuevos soles)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas Netas		642,541	673,827	726,429	757,218	805,661
Costo de Ventas		-432,097	-451,788	-483,781	-504,334	-525,334
Utilidad Bruta		210,444	222,039	242,649	252,884	280,327
Gastos Administrativos		-96,386	-99,801	-106,507	-106,507	-106,507
Gastos de Ventas		-12,475	-12,475	-14,475	-12,475	-12,475
Utilidad Operativa		101,583	109,764	121,667	133,902	161,345
Depreciación Activo Fijo		-2,068	-2,068	-2,068	-2,068	-2,068
Amortización Intangibles		-4,730	-4,730	-4,730	-4,730	-4,730
UAll		94,785	102,966	114,869	127,104	154,548
Gastos Financieros		-12,996	-9,596	-5,337	0	0
Utilidad Antes de Impuestos		81,789	93,370	109,532	127,104	154,548
Impuesto a la Renta	30%	-24,537	-28,011	-32,860	-38,131	-46,364
Reserva Legal	10%	-5,725	-6,536	-7,667	-8,897	-10,818
Tasa de Dividendos		0%	10%	15%	20%	25%
Entrega de Dividendos		0	-5,882	-10,351	-16,015	-24,341
Utilidad Neta		51,527	52,941	58,655	64,061	73,024

Cuadro N°64: Estado de Ganancias y Pérdidas

8.5. Rentabilidad

8.5.1. Indicadores de Rentabilidad

El VANE para el proyecto asciende a S/ 224,179.00 nuevos soles, deducido del flujo de caja y el valor neto actualizado. La TIRE del proyecto es 52.47%.

El VANF es S/ 219,431.00 nuevos soles, lo que indica la rentabilidad del proyecto, incluyendo el financiamiento del préstamo. La TIRF del proyecto es 62.54%.

INDICADORES DE RENTABILIDAD			
(en nuevos soles y %)			
Tasas	Indicador	Nominal	Real
Wacc	VANE	224,179	196,220
	VANF	219,431	192,064
	TIRE	52.47%	48.46%
	TIRF	62.54%	58.27%

Cuadro N°65: Indicadores de Rentabilidad

8.5.2. Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto

El Punto de Equilibrio promedio del proyecto en servicios es 24,396 y en ventas asciende a S/ 426,151.00 nuevos soles.



PUNTO DE EQUILIBRIO A LO LARGO DEL PERIODO DE EVALUACIÓN

(En nuevos soles)

Periodo	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
	01	02	03	04	05	
Costos Fijos	128,654	128,669	133,116	125,779	125,779	128,400
Costos Variables	432,097	451,788	483,781	504,334	525,334	479,467
Producción	34,886	37,078	39,318	41,606	43,943	39,339
Costo Variable Medio	12.39	12.18	12.30	12.12	11.95	12.19
Costos Totales	560,751	580,458	616,897	630,114	651,113	607,867
Ingresos Totales	618,004	645,816	693,570	719,087	759,297	687,155
Precio Medio	17.71	17.42	17.64	17.28	17.28	17.47
PE Servicios	24,183	24,555	24,928	24,376	23,598	24,327
PE Ventas	428,284	427,752	439,732	421,215	407,780	424,901

Cuadro N°66: Punto de Equilibrio

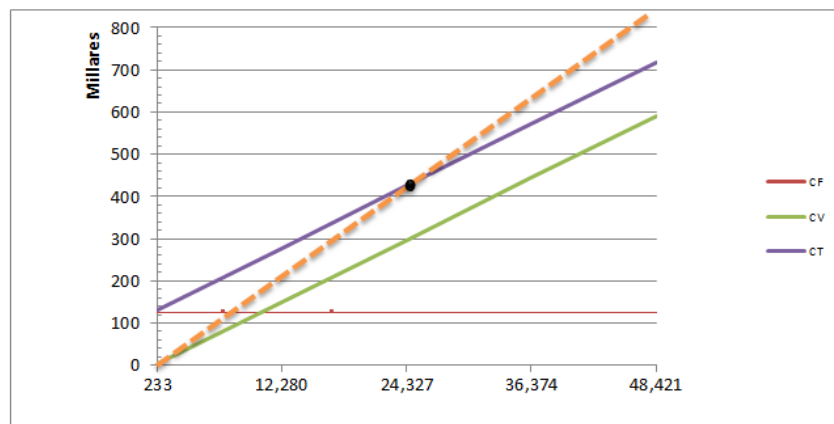


Gráfico N°4: Punto de Equilibrio

8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital

El tiempo en el cual se recuperará el capital invertido es 2 años y 5 meses.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

(En nuevos soles)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Flujo de Caja Económico	-152,318	79,354	71,427	83,557	91,641	239,938
Flujo de Caja Económico Actualiz.		70,570	56,470	58,747	57,298	133,412
Saldo	-152,318	-81,748	-25,278	33,469	90,767	224,179

Cuadro N°67: Periodo de Recuperación del Capital

8.6. Análisis Sensibilidad

8.6.1. Variables de Entrada

Si la empresa se viera forzada a reducir el precio de los platos, debido a una baja aceptación del precio, el efecto sobre el VaneReal sería:

	5.00%	7.00%	9.00%	10.00%	12.63%	13.00%
196,220	118,525	87,447	56,369	40,830	0	-6,193

Cuadro N°68: Análisis de Sensibilidad

Comentario:

Si la empresa se viera forzada a reducir su precio en más de 12.63 %, en cada uno de sus servicios, el Vane Real sería inferior a cero con lo que el proyecto resultaría NO VIABLE
Administración del Riesgo: Para enfrentar este posible fenómeno se buscaría negociar con los proveedores y empleados, la reducción de costos e integrar otro segmento al mercado objetivo.

8.6.3. Análisis Multidimensional

Si la empresa se enfrenta a una elevación de los costos de producción, por mala negociación con los proveedores, el efecto sobre el VaneReal sería:

	10.00%	11.00%	12.00%	13.00%	18.96%	15.00%
196,220	92,734	82,386	72,037	61,689	0	-11,832

Cuadro N°69: Análisis Multidimensional -Variable 1

Comentario:

Si se elevan los costos de producción (materiales + mano de obra) en más de 18.96%, el proyecto resultaría NO VIABLE.

Administración del Riesgo: Para enfrentar dicha situación se buscaría elevar el precio en forma compensatoria.

Si la empresa no lograra la penetración de mercado planificada, el efecto sobre el VaneReal sería:

	80.00%	75.00%	70.00%	65.00%	58.33%	55.00%
196,220	196,220	151,385	106,575	61,717	51	-34,930

Cuadro N°70: Análisis Multidimensional -Variable 2

Comentario:

El proyecto quiebra ante una reducción en la penetración del mercado objetivo debajo del 58.33%

Administración del Riesgo: Para enfrentar este posible fenómeno se buscaría integrar otro segmento al mercado objetivo.

8.7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito

8.7.1. Descripción

Riesgo:

- Ingreso de nuevos restaurantes que ofrezcan un servicio igual o agregado con precios por debajo del mercado.
- La deslealtad a la marca por parte de los clientes, quienes en muchos casos son muy volubles en sus gustos y preferencias, dejándose atraer por la novedad o costos más bajos.
- Falta de interés por parte de la demanda.

Éxito:

- Crecimiento económico del país, lo cual generaría mejores niveles de ingresos.
- Posicionamiento del negocio por ser pioneros en la puesta en marcha del proyecto.
- La gran acogida del servicio por parte de los clientes
- El sector gastronómico posee muchas ventajas en comparación con los demás sectores, ya que en la mayoría de los casos tiende al éxito mientras ofrezcas un buen producto y excelente servicio.

8.7.2. Plan de Contingencias y Aseguramiento

- Preparar las cartas de alimentos con anticipación para no quedar desabastecidos de ideas.
- Manejar la relación de nuestros mejores clientes y los frecuentes para mantenerlos fidelizados con el negocio y de esa forma puedan atraer nuevos clientes.
- Mantener excelentes relaciones con los proveedores y socios estratégicos, para asegurar la recomendación y la calidad de nuestros productos, para que nunca se vea afectado el negocio.



CAPÍTULO IX

Capítulo IX: Conclusiones

- 1.- El mercado objetivo definido para el proyecto es 21,804 personas en el primer año de actividades y para el último año de horizonte se estima 22, 888 personas.
- 2.- Para la puesta en marcha del proyecto se estimó una inversión total que asciende a S/ 183,887 nuevos soles. Dicho importe se compone de inversión en: Activo Fijo S/ 42,087 nuevos soles, Activo Intangible S/ 41,002 nuevos soles y en Capital de Trabajo S/ 100,798 nuevos soles.
- 3.- Los indicadores económicos del proyecto muestran los siguientes resultados: VAN: S/ 223,966.00 nuevos soles, TIR: 52.21%, CPPC: 12.45%, COK: 11.77%. Los cuales demuestran la rentabilidad del proyecto en el horizonte del tiempo.
- 4.- Al evaluar todos los indicadores económicos y financieros del estudio, se puede confirmar la viabilidad del proyecto.



CAPITULO X

Capítulo X: Recomendaciones

El éxito en un negocio de restaurante está basado principalmente en dos factores que si se tratan de la manera adecuada, permitirán a la empresa EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW mantenerse a lo largo de los años como líder en esta rama. El primero es la atención al cliente, no hay que olvidar que este tipo de negocios representa un servicio y como tal, su función principal se centra en la atención al cliente, por lo tanto, debe mantenerse un excelente servicio, que se caracterice por su rapidez, eficacia y amabilidad, ofreciéndole al cliente sus productos y asesorarlos en caso de no conocer el estilo de la comida japonesa, ya que como se describió los platos serán preparados con insumos peruanos pero al estilo Japonés, realizando una original fusión de ambas. Este es un factor clave que impulsará las ventas, y a su vez, se podrá obtener un feedback por parte del cliente que es indispensable para estar al tanto de sus necesidades e inquietudes a lo largo del tiempo y así lograr mantener o mejorar la calidad tanto de sus productos como de su servicio. Finalmente éste aspecto de suma importancia ayudará a crear una clientela leal a la empresa.

El segundo factor que influye directamente en el éxito de un restaurante es la variedad de platos, su calidad y constante innovación, así como la presentación de los mismos.

El menú debe estar en constante renovación cada cierto tiempo, es recomendable crear platos nuevos e incluirlos en su menú, como también descartar aquellos que no hayan tenido mayor aceptación en sus clientes.

En materia económica y tomando en cuenta los posibles cambios en ella debido a elementos externos como la situación política y económica del país, se le recomienda a la gerencia mantener una política de precios que con el tiempo sigan siendo atractivos para el cliente y a su vez continúen proporcionando rentabilidad para la empresa.

Como punto final se recomienda invertir en el proyecto ya que después de realizar las evaluaciones económicas y financieras se llegó a la conclusión que es rentable. El proyecto debe ejecutarse

Referencias Bibliográficas

HARGER BOYD, WSTFALL, STASCH, Investigación de mercados -Texto y casos, 1997, Editorial Limusa.

STEPHEN ROBBINS, Administración, 2008, Editorial Prentice Hall.

PHILIP KOTLER, Fundamentos de Marketing, 2003, Editorial Prentice Hall.

SCOTT BESLEY, Fundamentos de Administración Financiera, 2001, 12va. Edición, Editorial Mc Graw Hill.

APEIM, ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE INVESTIGACION DE MERCADOS, Niveles Socioeconómicos 2011 – Total Perú y Lima Metropolitana.

Banco Central de Reserva del Perú / www.bcrp.gob.pe

Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI / www.inei.gob.pe

Cámara de Comercio de La Libertad/www.camaratru.org.pe

Banco Continental del Perú/www.bbvbancocontinental.com.pe

Banco de Crédito BCP/www.viabcp.com.pe

Banco Financiero/www.bancofinanciero.com.pe

Banco Scotiabank/www.scotiabank.com.pe

GRUPO APOYO/www.apoyo.com

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria/www.sunat.gob.pe

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual./www.indecopi.org.pe

Dirección General de Salud/www.digesa.minsa.gob.pe

Ministerio de Trabajo / www.mintra.gob.pe



Anexos

DEDUCCIÓN DE GRUPOS Y FACTORES

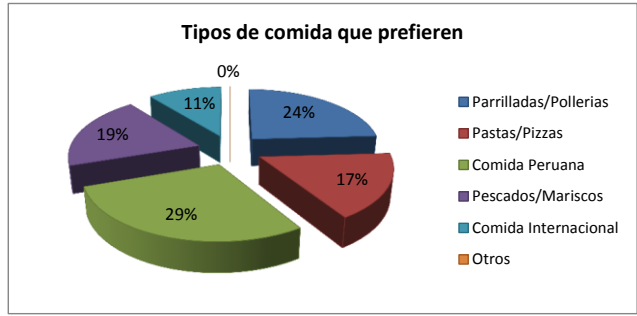
Usan	Satisfechos	Cambiarían	
		SÍ	
		36	
	SÍ		
	73		
		NO	
		37	
SÍ			
117			
	NO		
	44		
	Piensa Comprar		
	SÍ		
	29		
NO			
78			
	NO		
	49		
		Total	
		109	
		Factor	
		56%	

Compraría	Cantidad	Peso	Factor
<i>Definitivamente lo compraría</i>	31	100,00%	21%
<i>Probablemente lo compraría</i>	78	75,00%	53%
<i>Tal vez si lo compraría</i>	15	50,00%	10%
<i>Probablemente no lo compraría</i>	22	25,00%	15%
<i>Definitivamente no lo compraría</i>	49	0,00%	34%
	146	Factor	
	195		

Capacidad constante al 5to año	22.656
Mercado Efectivo al 5to año	143.051
Factor	16%

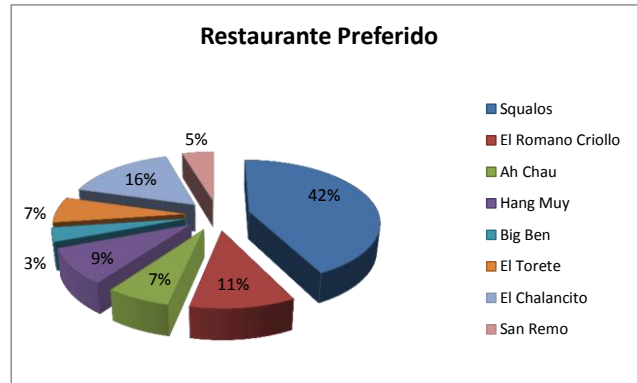
1

Respuestas	Cantidad	%
Parrilladas/Pollerias	47	24%
Pastas/Pizzas	33	17%
Comida Peruana	56	29%
Pescados/Mariscos	38	19%
Comida Internacional	21	11%
Otros	0	0%
Total	195	100%



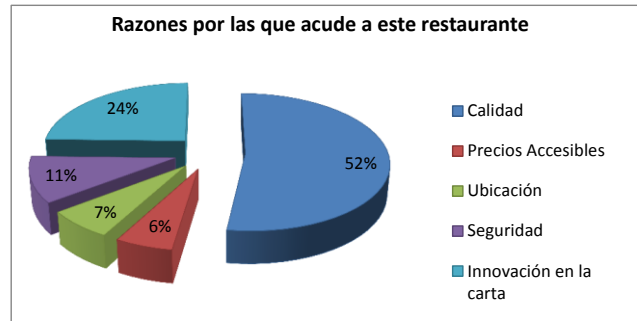
3

Respuestas	Cantidad	%
Squalos	83	43%
El Romano Criollo	21	11%
Ah Chau	13	7%
Hang Muy	18	9%
Big Ben	7	4%
El Torete	13	7%
El Chalancito	31	16%
San Remo	9	5%
Total	195	100%



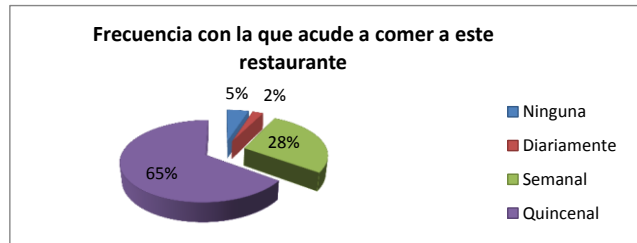
4

Respuestas	Cantidad	%
Calidad	102	52%
Precios Accesibles	11	6%
Ubicación	13	7%
Seguridad	21	11%
Innovación en la carta	48	25%
Total	195	42%



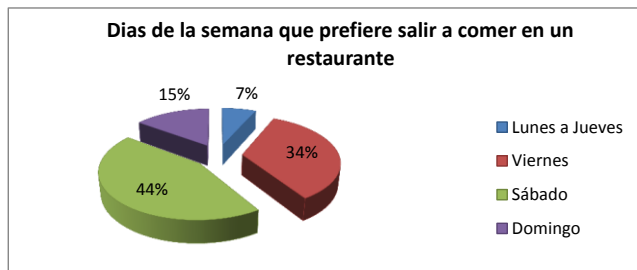
5

Respuestas	Cantidad	%
Ninguna	4	2%
Diariamente	2	1%
Semanal	22	11%
Quincenal	52	27%
Mensual	68	35%
Trimestral	24	12%
Semestral	16	8%
Anual	7	4%
Total	195	100%



6

Respuestas	Cantidad	%
Lunes a Jueves	13	7%
Viernes	67	34%
Sábado	86	44%
Domingo	29	15%
Total	195	100%



7

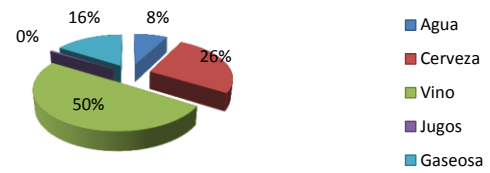
Respuestas	Cantidad	%
Almuerzo	21	11%
Cena	174	89%
Total	195	100%



8

Respuestas	Cantidad	%
Agua	15	8%
Cerveza	51	26%
Vino	97	50%
Jugos	1	1%
Gaseosa	31	16%
Total	195	100%

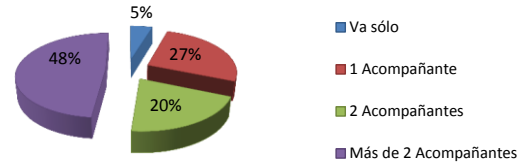
Bebidas de su preferencia



9

Respuestas	Cantidad	%
Va sólo	3	5%
1 Acompañante	17	27%
2 Acompañantes	13	20%
Más de 2 Acompañantes	31	48%
Total	64	100%

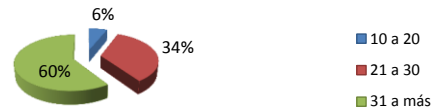
Personas que lo acompañan en sus salidas a comer



10

Respuestas	Cantidad	%
10 a 20	12	6%
21 a 30	67	34%
31 a más	116	59%
Total	195	100%

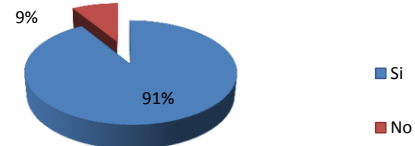
Precio promedio que gasta al salir a comer



11

Respuestas	Cantidad	%
Si	178	91%
No	17	9%
Total	195	100%

Le gustaría una nueva alternativa de comida



12

Respuestas	Cantidad	%
Si	101	52%
No	94	48%
Total	195	100%

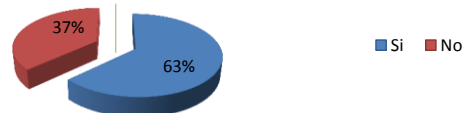
Conocimiento de Restaurantes de Comida Peruano Japonesa y Fusión



13

Respuestas	Cantidad	%
Si	123	63%
No	72	37%
Total	195	100%

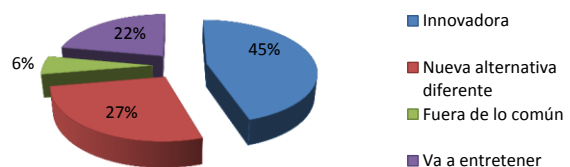
Opinión sobre la propuesta de restaurante



14

Respuestas	Cantidad	%
Innovadora	88	45%
Nueva alternativa diferente	53	27%
Fuera de lo común	11	6%
Va a entretener	43	22%
Total	195	100%

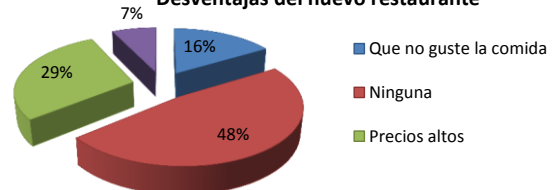
Ventajas del nuevo restaurante



15

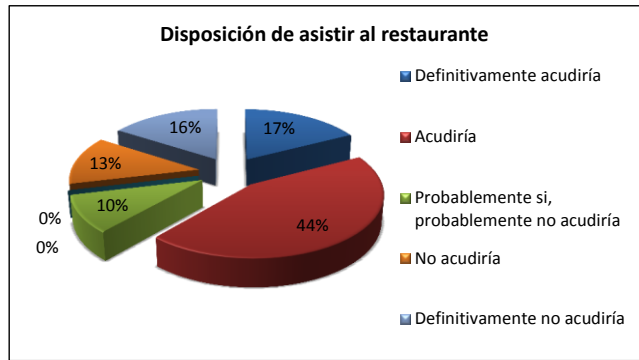
Respuestas	Cantidad	%
Que no guste la comida	32	16%
Ninguna	93	48%
Precios altos	56	29%
Que tenga mala ubicación	14	7%
Total	195	100%

Desventajas del nuevo restaurante



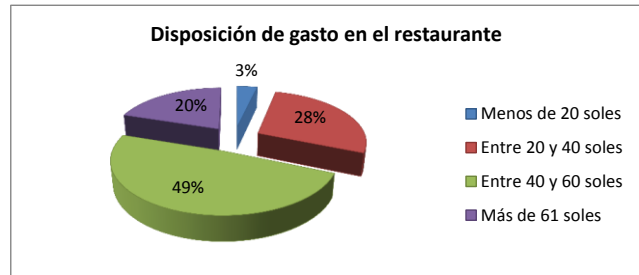
16

Respuestas	Cantidad	%
Definitivamente acudiría	34	17%
Acudiría	86	44%
Probablemente si, probablemente no acudiría	19	10%
No acudiría	25	13%
Definitivamente no acudiría	31	16%
Total	195	100%



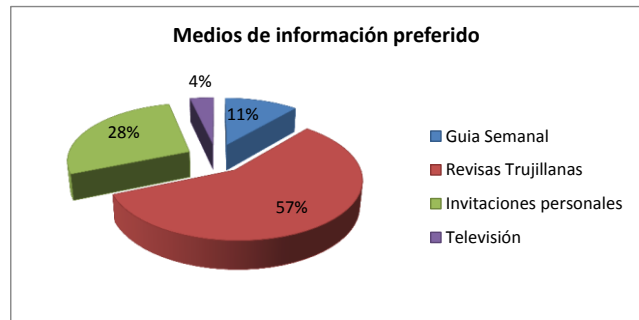
17

Respuestas	Cantidad	%
Menos de 20 soles	7	4%
Entre 20 y 40 soles	54	28%
Entre 40 y 60 soles	95	49%
Más de 61 soles	39	20%
Total	195	100%



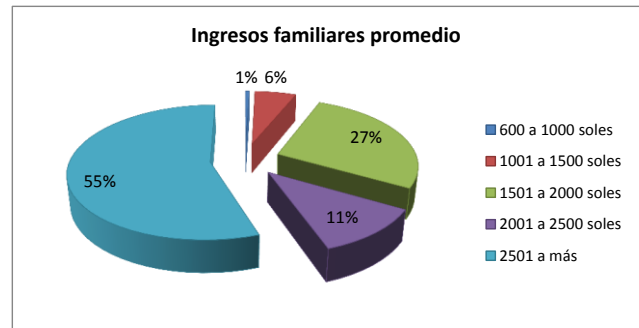
18

Respuestas	Cantidad	%
Guia Semanal	22	11%
Revisas Trujillanas	112	57%
Invitaciones personales	54	28%
Televisión	7	4%
Total	195	100%



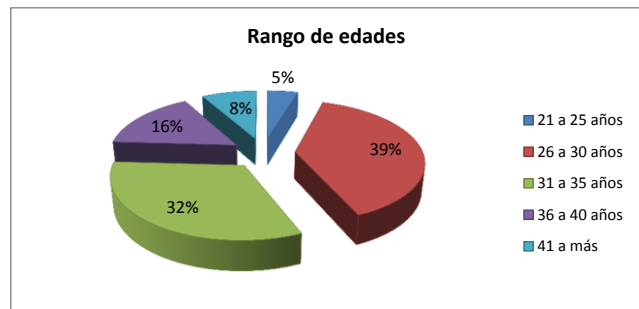
19

Respuestas	Cantidad	%
600 a 1000 soles	1	1%
1001 a 1500 soles	11	6%
1501 a 2000 soles	53	27%
2001 a 2500 soles	22	11%
2501 a más	108	55%
Total	195	100%



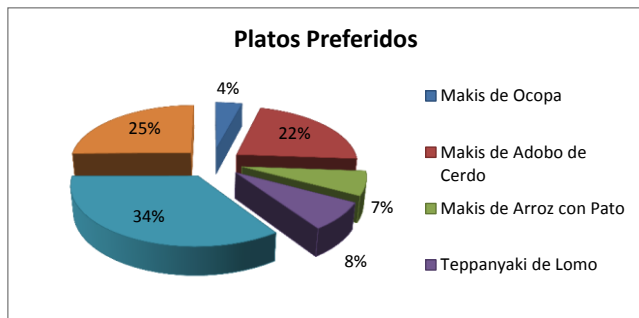
20

Respuestas	Cantidad	%
21 a 25 años	9	5%
26 a 30 años	76	39%
31 a 35 años	63	32%
36 a 40 años	31	16%
41 a más	16	8%
Total	195	100%



21

Respuestas	Cantidad	%
Makis de Ocopa	8	4%
Makis de Adobo de Cerdo	43	22%
Makis de Arroz con Pato	13	7%
Teppanyaki de Lomo	15	8%
Makis de Seco de Res	67	34%
Makis a la Huancaína	49	25%
Total	195	100%



Preguntas	Respuestas	Cantidad	%
1.- ¿Qué tipos de comida prefiere usted?	Parrilladas/Pollerías	47	24%
	Pastas/Pizzas	33	17%
	Comida Peruana	56	29%
	Pescados/Mariscos	38	19%
	Comida Internacional	21	11%
	Otros	0	0%
	Total	195	100%
2.- Generalmente, ¿A qué restaurante acude?	Big Ben	7	4%
	Chong Wha	13	7%
	El Chalancito	31	16%
	Danielita	3	2%
	Chelsea	17	9%
	San Remo	9	5%
	Hang Muy	18	9%
	Ah Chau	7	4%
	Pacífico	6	3%
	Squalos	57	29%
	El Torete	14	7%
	El Romano Criollo	13	7%
	Total	195	100%
3.- ¿Cuál es su restaurante preferido?	Squalos	83	43%
	El Romano Criollo	21	11%
	Ah Chau	13	7%
	Hang Muy	18	9%
	Big Ben	7	4%
	El Torete	13	7%
	El Chalancito	31	16%
	San Remo	9	5%
Total	195	100%	
4.-¿Cuáles son las razones por las que usted acude a este restaurante?	Calidad	102	52%
	Precios Accesibles	11	6%
	Ubicación	13	7%
	Seguridad	21	11%
	Innovación en la carta	48	25%
Total	195	42%	
5.- ¿Con qué frecuencia acude usted a comer a un restaurante?	Ninguna	4	2%
	Diariamente	2	1%
	Semanal	22	11%
	Quincenal	52	27%
	Mensual	68	35%
	Trimestral	24	12%
	Semestral	16	8%
	Anual	7	4%
Total	195	100%	

6.- ¿Qué días de la semana prefiere salir a comer?	Lunes a Jueves	13	7%
	Viernes	67	34%
	Sábado	86	44%
	Domingo	29	15%
	Total	195	100%
7.- ¿Cuál de las comidas prefiere consumir en un restaurante?	Almuerzo	21	11%
	Cena	174	89%
	Total	195	100%
8. ¿Con qué bebida prefiere acompañar sus comidas?	Agua	15	8%
	Cerveza	51	26%
	Vino	97	50%
	Jugos	1	1%
	Gaseosa	31	16%
	Total	195	100%
9.-¿Cuál es el precio promedio que usted gasta cuando acude a un restaurante?	10 a 20	12	6%
	21 a 30	67	34%
	31 a más	116	59%
	Total	195	100%
10.- Normalmente¿Cuántas personas lo acompañan en sus salidas a comer?	Va sólo	3	2%
	1 Acompañante	76	39%
	2 Acompañantes	13	7%
	Más de 2 Acompañantes	103	53%
	Total	195	100%
11.- ¿Le gustaría tener una nueva alternativa al momento de escoger un restaurante, muy a los que ya existen en Trujillo?	Si	178	91%
	No	17	9%
	Total	195	100%
12.- ¿Conoce o ha escuchado sobre los Restaurantes de Comida Peruano_Japonesa y de Fusión?	Si	101	52%
	No	94	48%
Total	195	100%	
13. ¿Le gustaría que hubiera un restaurante con las siguientes características: Un servicio diferente a las ofrecidas en nuestra ciudad, Innovación constante en la carta, alternativa de platos no usuales en Trujillo, alta calidad en la atención, precios similares a los del mercado, ambientes apropiados y agradables, donde usted pueda disfrutar no sólo de platillos innovadores sino también de un show preparado por nuestros chefs a través del arte de la Plancha Japonesa?	Si	123	63%
	No	72	37%
	Total	195	100%
14.- ¿Qué ventajas encuentra usted en esta nueva idea de restaurante en nuestra ciudad?	Innovadora	88	45%
	Nueva alternativa diferente	53	27%
	Fuera de lo común	11	6%
	Va a entretener	43	22%
	Total	195	100%

15.- ¿Qué desventajas encuentra usted en esta nueva idea de restaurante en nuestra ciudad?	Que no guste la comida	32	16%
	Ninguna	93	48%
	Precios altos	56	29%
	Que tenga mala ubicación	14	7%
	Total	195	100%
16.- ¿Qué tan dispuesto estaría usted en asistir a este restaurante?	Definitivamente acudiría	34	17%
	Acudiría	86	44%
	Probablemente si, probablemente no acudiría	19	10%
	No acudiría	25	13%
	Definitivamente no acudiría	31	16%
Total	195	100%	
17.- ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en el restaurante?	Menos de 20 soles	7	4%
	Entre 20 y 40 soles	54	28%
	Entre 40 y 60 soles	95	49%
	Más de 61 soles	39	20%
	Total	195	100%
18.- ¿A través de que medios le gustaría enterarse de la existencia del restaurante?	Guía Semanal	22	11%
	Revisas Trujillanas	112	57%
	Invitaciones personales	54	28%
	Televisión	7	4%
	Total	195	100%
19.- ¿En que promedio fluctuan sus ingresos familiares mensuales?	600 a 1000 soles	1	1%
	1001 a 1500 soles	11	6%
	1501 a 2000 soles	53	27%
	2001 a 2500 soles	22	11%
	2501 a más	108	55%
	Total	195	100%
20.- ¿En que rango se encuentra su edad?	21 a 25 años	9	5%
	26 a 30 años	76	39%
	31 a 35 años	63	32%
	36 a 40 años	31	16%
	41 a más	16	8%
	Total	195	100%
21.- ¿Cuál de estas fusiones Peruano Japonesa le gustaría probar?	Maquis de Ocopa	8	4%
	Maquis de Adobo de Cerdo	43	22%
	Maquis de Arroz con Pato	13	7%
	Teppanyaki de Lomo	15	8%
	Maquis de Seco de Res	67	34%
	Maqui a la Huancaína	49	25%
	Total	195	100%
Factores de Elección	adobo	43	27%
	seco	67	42%
	huancaína	49	31%
	Total	159	100%

REPORT CRYSTAL BALL

Reporte de Crystal Ball - Completo

La simulación comenzó en 09/10/2011 en 10:00 a.m.

La simulación se detuvo en 09/10/2011 en 10:00 a.m.

Preferencias de ejecución:

Cantidad de iteraciones ejecutadas	1.000
Velocidad extrema	
Monte Carlo	
Semilla aleatoria	
Control de precisión en	
Nivel de confianza	95,00%

Estadísticas de ejecución:

Tiempo total de ejecución (seg.)	1,14
Iteraciones/segundo (promedio)	878
Números aleatorios por seg.	4.388

Datos de Crystal Ball:

Supuestos	5
Correlaciones	0
Grupos correlacionados	0
Variables de decisión	0
Pronósticos	4

Pronósticos

Hoja: [ESTUDIO DE COSTOS FINAL JALADITO.xlsm]FCE

Pronóstico: TireReal

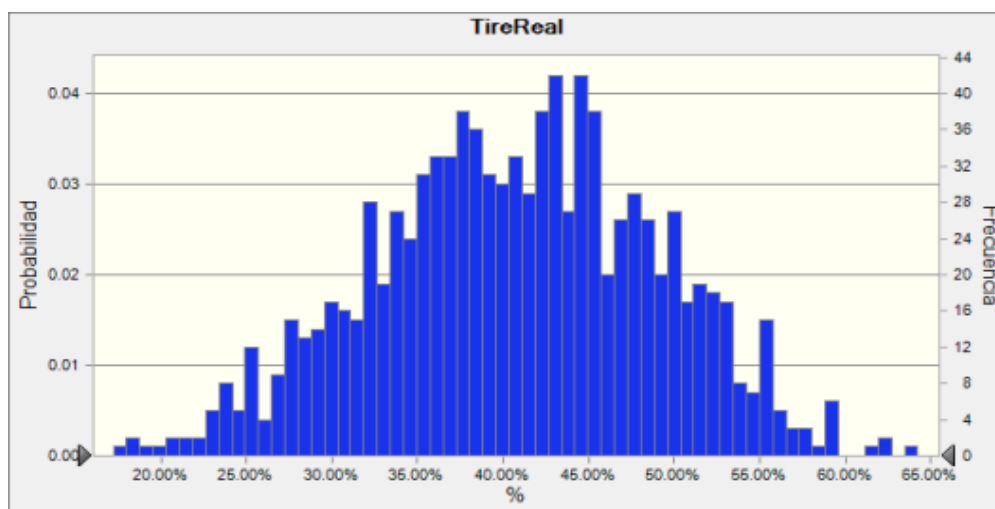
Celda: F85

Resumen:

El rango completo está entre 13.73% y 66.70%

El caso base es 41.15%

Luego de 1,000 iteraciones, el error estándar de la media es 0.27%



Estadísticas:	Valores pronosticados
Iteraciones	1.000
Caso base	41,15%
Media	40,73%
Mediana	40,84%
Moda	---
Desviación estándar	8,40%
Varianza	0,70%
Asimetría	-0,0505
Curtosis	2,86
Coefficiente de variabilidad	0,2061
Mínimo	13,73%
Máximo	66,70%
Rango	52,97%
Error estándar de la media	0,27%

REPORT CRYSTAL BALL

Pronóstico: TIREReal (continúa)

Celda: F85

Percentiles:	Valores pronosticados
0%	13,73%
10%	29,62%
20%	33,66%
30%	36,23%
40%	38,43%
50%	40,83%
60%	43,12%
70%	45,15%
80%	48,04%
90%	51,47%
100%	66,70%

Pronóstico: TirfReal

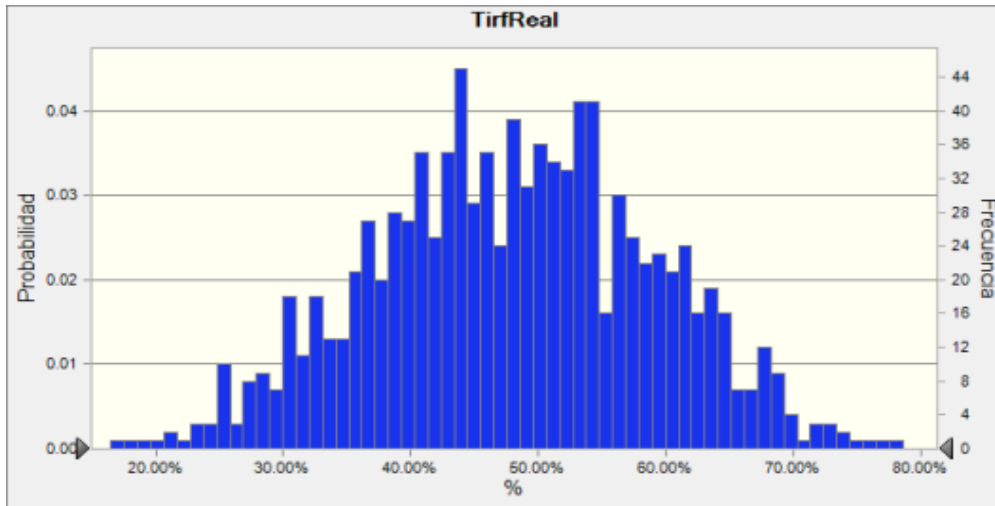
Celda: F86

Resumen:

El rango completo está entre 12.84% y 84.41%

El caso base es 48.45%

Luego de 1,000 iteraciones, el error estándar de la media es 0.36%



Estadísticas:	Valores pronosticados
Iteraciones	1.000
Caso base	48,45%
Media	48,04%
Mediana	48,07%
Moda	---
Desviación estándar	11,26%
Varianza	1,27%
Asimetría	0,0125
Curtosis	2,87
Coefficiente de variabilidad	0,2344
Mínimo	12,84%
Máximo	84,41%
Rango	71,58%
Error estándar de la media	0,36%

REPORT CRYSTAL BALL

Pronóstico: TirfReal (continúa)

Celda: F86

Percentiles:	Valores pronosticados
0%	12,84%
10%	33,11%
20%	38,37%
30%	41,95%
40%	44,85%
50%	48,06%
60%	51,16%
70%	53,95%
80%	57,80%
90%	62,21%
100%	84,41%

Pronóstico: VaneReal

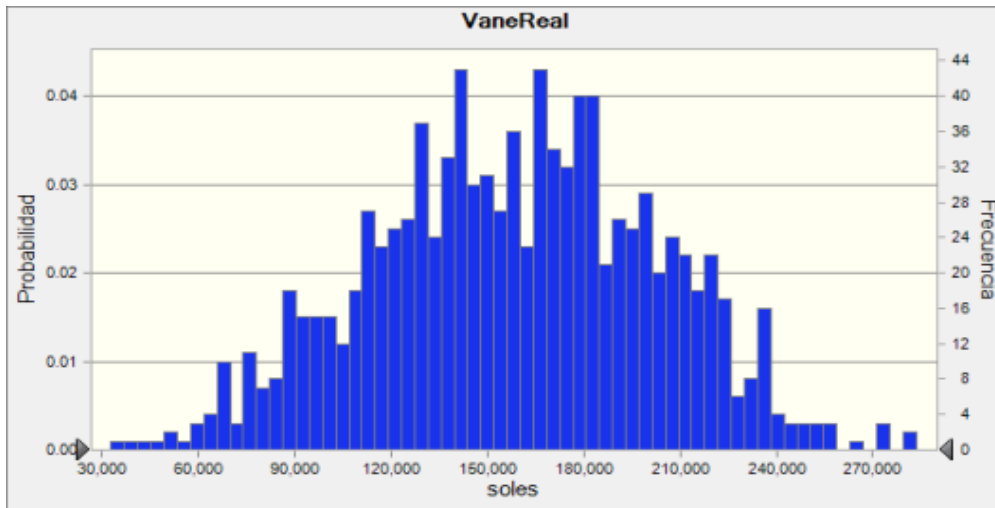
Celda: F83

Resumen:

El rango completo está entre 18,146 y 289,809

El caso base es 160,197

Luego de 1,000 iteraciones, el error estándar de la media es 1,415



Estadísticas:	Valores pronosticados
Iteraciones	1.000
Caso base	160.197
Media	158.101
Mediana	158.563
Moda	---
Desviación estándar	44.746
Varianza	2.002.223.646
Asimetría	-0,0636
Curtosis	2,72
Coefficiente de variabilidad	0,2830
Mínimo	18.146
Máximo	289.809
Rango	271.664
Error estándar de la media	1.415

REPORT CRYSTAL BALL

Pronóstico: VaneReal (continúa)

Celda: F83

Percentiles:	Valores pronosticados
0%	18.146
10%	97.864
20%	119.334
30%	133.920
40%	145.716
50%	158.505
60%	171.315
70%	182.792
80%	197.967
90%	215.534
100%	289.809

Pronóstico: VanfReal

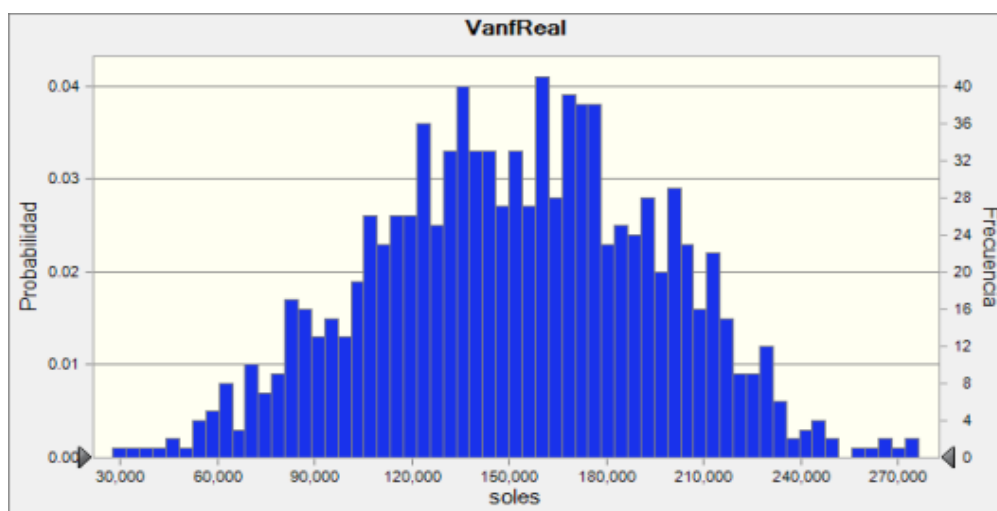
Celda: F84

Resumen:

El rango completo está entre 11,589 y 281,979

El caso base es 154,021

Luego de 1,000 iteraciones, el error estándar de la media es 1,402



Estadísticas:	Valores pronosticados
Iteraciones	1.000
Caso base	154.021
Media	151.923
Mediana	152.912
Moda	---
Desviación estándar	44.334
Varianza	1.965.535.284
Asimetría	-0,0779
Curtosis	2,72
Coefficiente de variabilidad	0,2918
Mínimo	11.589
Máximo	281.979
Rango	270.390
Error estándar de la media	1.402

REPORT CRYSTAL BALL

Pronóstico: VanfReal (continúa)

Celda: F84

Percentiles:	Valores pronosticados
0%	11.589
10%	91.582
20%	113.466
30%	127.910
40%	139.408
50%	152.675
60%	165.593
70%	175.953
80%	191.569
90%	208.037
100%	281.979

Fin de los pronósticos

Supuestos

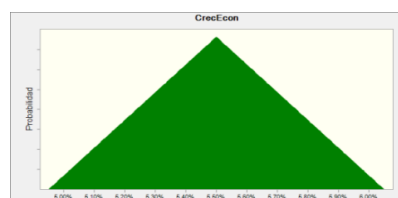
Hoja: [ESTUDIO DE COSTOS FINAL JALADITO.xlsm]Sensibilidad

Supuesto: CrecEcon

Celda: B4

Triangular distribución con parámetros:

Mínimo	4,95%
Más Probable	5,50%
Máximo	6,05%

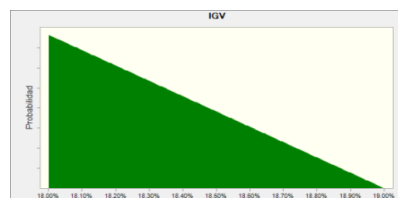


Supuesto: IGV

Celda: B7

Triangular distribución con parámetros:

Mínimo	18,00%
Más Probable	18,00%
Máximo	19,00%



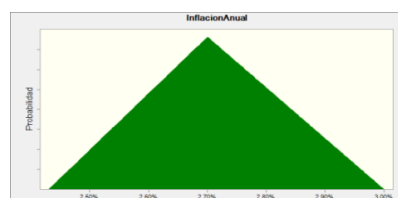
Supuesto: InflacionAnual

Celda: B3

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2008/Nota-Informativa-108-2008-BCRP.pdf>

Triangular distribución con parámetros:

Mínimo	2,43%
Más Probable	2,70%
Máximo	3,00%



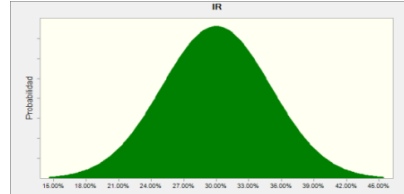
REPORT CRYSTAL BALL

Supuesto: IR

Celda: B6

Normal distribución con parámetros:

Media 30,00%
Desv. Est. 5,00%

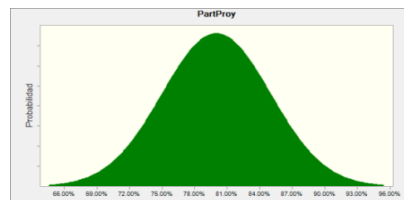


Supuesto: PartProy

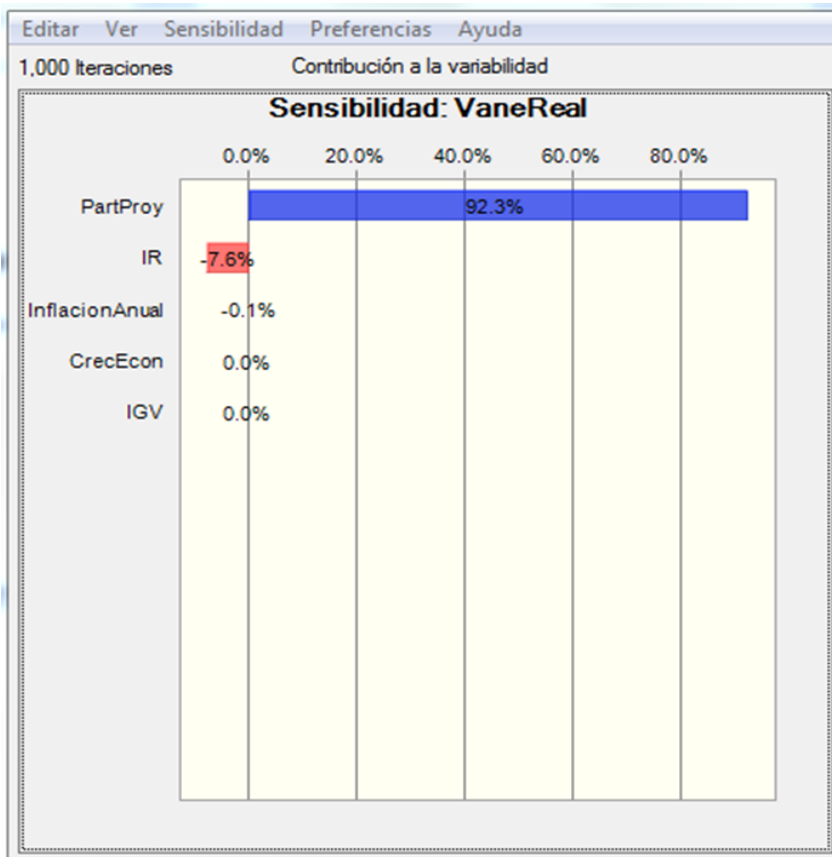
Celda: B13

Normal distribución con parámetros:

Media 80,00%
Desv. Est. 5,00%



Fin de los supuestos



PRUEBA DE CONCEPTOS FOCUS GROUP

EN ESTA OPORTUNIDAD QUIERO PRESENTARLES UNA NUEVA OPCION DE COMIDA Y SERVICIO, ME REFIERO AL RESTAURANTE DE FUSION PERUANO JAPONES **EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW**, OFRECIENDO UNA NUEVA FORMA DE PRESENTAR NUESTRA COMIDA PERUANA, TODO ESTO A TRAVES DEL ARTE DE LA PLANCHA JAPONESA.

ASI MISMO OFRECER UN ATRACTIVO ADICIONAL EN SU ELABORACION, YA QUE NUESTROS CHEFS PROFESIONALES TIENEN LA MISIÓN DE NO SOLO PREPARAR EXQUISITOS POTAJES SINO TAMBIEN DE ENTRETENER A LOS CLIENTES QUE ESPERAN SUS PEDIDOS, REALIZANDO MALAVARES CON SUS UTENSILIOS DE COCINA AL MOMENTO DE SU PREPARACION, LOGRANDO ASI QUE LOS COMENSALES SE DELEITEN AL VER LA ELABORACION DE SUS PLATOS DE UNA MANERA DIFERENTE Y ORIGINAL.

EL LOCAL ESTARÁ UBICADO EN UNA ZONA RESIDENCIAL DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, DIRIGIDO AL SEGMENTO A, B Y C, ENTRE LOS 25 Y 50 AÑOS DE EDAD, CON UN INGRESO PROMEDIO DE 1300 SOLES APROXIMADAMENTE.

NUESTRO RESTAURANTE CONTARA CON TODAS LAS COMODIDADES Y AMBIENTES SEGÚN LOS GUSTOS DEL CLIENTE, ESTE PUEDE SER UN AMBIENTE ABIERTO O PRIVADO. CONTARA CON VIGILANCIA PERMANENTE Y UNA ATENCION DE PRIMERA, DE TAL MANERA QUE LOS CLIENTES SE SIENTAN 100% SATISFECHOS TANTO EN LA CALIDAD DE NUESTROS PLATOS ASI COMO TAMBIEN POR EL SERVICIO.

PREGUNTAS:

A.- QUE LE PARECE ESTA NUEVA OPCION DE RESTAURANTE EN NUESTRA CIUDAD?

1.- MUY INTERESANTE

2.-INTERESANTE

3.- ME ES INDIFERENTE

4.- MALA

5.- MUY MALA

B.- QUE TAN INTERESADO ESTARIA EN VISITAR EL RESTAURANTE?

1.- NADA INTERESADO

2.- INTERESADO

3.- ME ES INDIFERENTE

4.- INTERESADO

5.- MUY INTERESADO

C.- QUE LO MOTIVARIA IR A NUESTRO RESTAURANTE:

1.- LA COMIDA

2.- LA BUENA ATENCIÓN

3.- EL AMBIENTE Y COMODIDAD

4.- UN SERVICIO DIFERENTE QUE PUEDA BRINDAR EL LOCAL

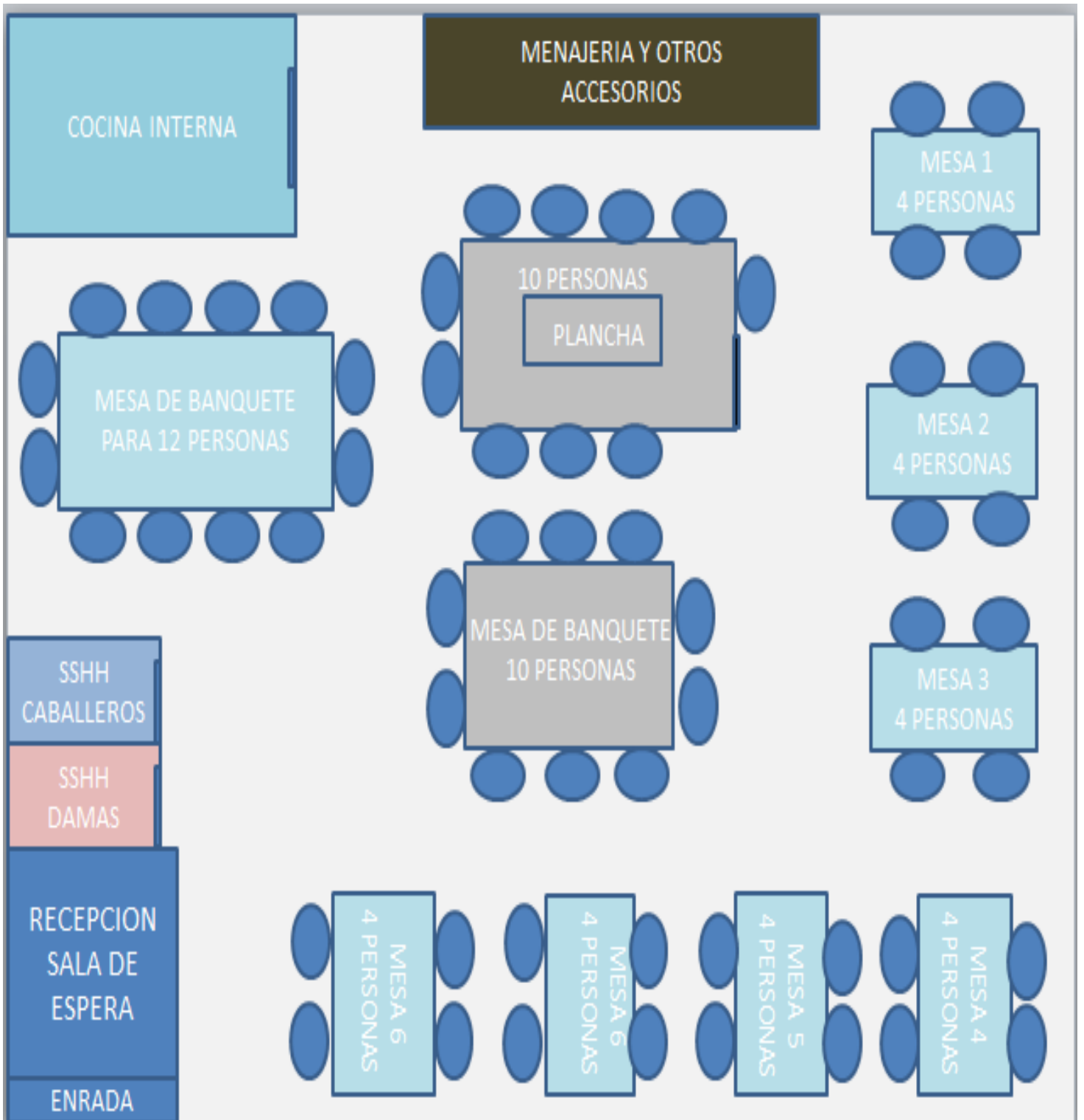
5.- SALIR DE LA MISMA RUTINA

D.- QUE TIPO DE FUSION GASTRONOMICA LE GUSTARIA ENCONTRAR EN EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW: DESCRIBALAS

E.- ¿ALGUNA VEZ ASISTIO A ESTE TIPO DE RESTAURANTES?

F.- ¿CONOCE ALGUNO DE ESTOS RESTAURANTES Y LA COMIDA QUE PREPARAN?

PLANO DE DISTRIBUCION DE MESAS Y ESPACIOS



ENCUESTA

TEMA: Grado de aceptación del público de un nuevo Restaurante de Comida Peruano Japonés.

1. ¿Qué tipo de comidas prefiere usted? MULTIPLE

Parrilladas/pollerías

Pastas/pizzas

Comida Peruana

Pescados/mariscos

Comida Internacional

Otros/

SI marcó otros especifique: _____

2.- Generalmente a que restaurantes acude?

3.- ¿Cuál es su restaurant preferido?

4.- ¿Cuáles son las razones por las que usted acude a este restaurante? MULTIPLE

Calidad

Precios Accesibles

Ubicación

Seguridad

Innovación de carta

5.- ¿Con qué frecuencia acude usted a comer a un restaurante?

Ninguna vez

Diario

Semanal

Quincenal

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

6.-¿ Qué días de la semana prefiere salir a comer? (Puede marcar más de un día)

Lunes a Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

7.- ¿Cuál de las comidas prefiere consumir en un restaurante?

Almuerzo

Cena

8.- ¿Con que prefiere acompañar sus comidas?

Agua

Cerveza

Vino

Jugos

Gaseosas

Si marcó otros especifique _____

9.- ¿Cuál es el precio promedio que usted gasta cuando acude a un restaurante (en soles)?

10 – 20

21 – 30

31 a más

10.- Normalmente ¿cuantas personas lo acompañan en sus salidas a comer?

Va solo

1 acompañante

2 acompañantes

más de 2 acompañantes

11.- ¿Le gustaría tener una nueva alternativa al momento de escoger un restaurante muy diferente a los que ya existen en Trujillo?

Sí

No

12.- ¿Conoce o ha escuchado sobre los Restaurantes de Comida Peruano Japonesa y de Fusión?

SI

No

13.- ¿Le gustaría que hubiera un restaurante con las siguientes características: Un servicio diferente a las ofrecidas en nuestra ciudad, Innovación constante en la carta, alternativa de platos no usuales en Trujillo, alta calidad en la atención, precios similares a los del mercado, ambientes apropiados y agradables, donde usted pueda disfrutar no sólo de platillos innovadores sino también de un show preparado por nuestros chefs a través del arte de la Plancha Japonesa?

SI

NO

14.- ¿Qué ventajas encuentra usted en esta nueva idea de restaurant? Enumérelas por favor:

Innovadora

Nueva alternativa

Fuera de lo común

Entretenida

15.- 'Que desventajas encuentra usted en esta nueva idea de restaurant? Enumérelas por favor:

Que no guste la comida	Precios altos	Que tenga mala ubicación	Ninguna
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16.- ¿Qué tan dispuesto estaría usted en asistir a este restaurante?

- a.- Definitivamente acudiría
- b.- Acudiría
- c.- Probablemente si, probablemente no acudiría
- d.- No acudiría
- e.- Definitivamente no acudiría

17.- ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en este restaurante?

Menos de 20 soles	Entre 20 y 40 soles	Entre 41 y 60 soles	Más de 61 soles
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18.- ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de la existencia del restaurante?

Guía Semanal	Revistas Trujillanas	Invitación Personal	Televisión
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19.- ¿En qué promedio fluctúan sus ingresos familiares mensuales?

675 - 1000	1001 – 1299	1300 – 2000	2001 – 2500	2501 a más
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20.- ¿En qué rango se encuentra su edad?

21 - 25	26 – 30	31 – 35	36 – 40	41 a más
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21.- ¿Cuál de estas fusiones Peruano Japonesas le gustaría probar?

Makis de Ocopa	Makis de Adobo de Cerdo	Makis de Arroz con pato	Teppanyaki de Lomo
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Makis de Seco de Res	Makis a la Huancaína		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

カーラ

ホルへ

EL JALADITO PERUCHO GOURMET SHOW



Entradas Calientes

Sugerencias para empezar a despertar tus sentidos...

Ebi Furai (6 Piezas) \$/. 25.00

Langostinos empanizados al panko acompañada de salsa tonkatsu...una delicia!

Ebi Tempura (8 Piezas) \$/. 25.00

Exquisitos tempuras de langostinos acompañados con salsa tentsuyu.

Karashi Tempura (8 Piezas) \$/. 25.00

Incomparable tempura de langostinos acompañados con salsa hot chili especial de la casa.

Tempura Mixto (8Piezas) \$/. 25.00

2 de langostinos / 2 de pescado / 4 de verduras...Ideal para probarlas todas!

Hotate Jungle (6 unidades) \$/. 20.00

Conchitas de abanico a la parmesana acompañadas con chimichurri de cecina...Espectacular!

Gyosa (8 unidades) \$/. 18.00

Riquisimas empanaditas rellenas con carne picada y verduras con cocción a la plancha y al vapor.

Yaki Tori (4 Unidades) \$/. 18.00

Deliciosas brochetas de pollo con verduras en salsa teriyaki.

Entradas Frías

Delicias extraídas de la tierra y el mar...

Yaki Meshi Langostinos \$/. 12.00

Fina creación a base de arroz salteado con verduras y langostinos.

Tsuru Sarada \$/. 22.00

Atractivo mix de lechugas acompañado de salmón sellado, piel de salmón crocante bañada con nuestra vinagreta.

Tartar Nikei \$/. 25.00

Sabroso tartare de atún con vinagreta a base de limón, mayonesa y teriyaki.

Wakame Su \$/. 25.00

Agradable ensalada de pepino japonés, alga wakame, langostinos y pulpo en salsa sumiso.

Sake Tartar \$/. 25.00

Espectacular tartare de salmón (sake) en salsa de Umé (licor de cerezo).

Maguro Tataki \$/. 25.00

Provocativo atún sellado bañado con nuestra salsa hecha en casa.

Makis Clásicos

El plato más popular de la gastronomía japonesa en nuestro país. Les presentamos nuestras variedades clásicas...

TNT Roll

(5 Unidades) \$/. 12.50

(10 Unidades) \$/. 23.00

Patita / pepino japonés / tartare picante de conchitas de abanico.

Spicy Tempura Maki

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Ebi tempura / espárrago / salsa hot chilli de la casa.

Skin Roll Maki

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Chicharrón de piel de salmón o lenguado / patita / queso crema.

Showa Maki

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Langostino empanizado / queso crema / cubierta de patita / salsa amadare.

Karashi Tuna

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Tartare picante de atún / patita / cubierta de salmón deshidratado.

Makis de la Casa

Estos son nuestros makis, los exclusivos, diseñados por nuestros maestros...

Antichucho Maki

(5 Unidades) \$/. 14.00

(10 Unidades) \$/. 26.00

Langostino empanizado / queso crema / cubierta de lenguado o a elección del itamae / salsa de antichucho.

Lomo Saltado Maki

(5 unidades) \$/. 14.00

(10 unidades) \$/. 26.00

Papa furai / espárrago / lomo fino saltado.

Graten Maki

(5 unidades) \$/. 14.00

(10 unidades) \$/. 26.00

Lenguado / espárrago / cobertura de mariscos gratinados en queso parmesano y gotas de limón. Este toma más tiempo en hacerlo, pero vale la pena esperar...

Acevichado

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Atún o Pescado bañado con salsa de mayonesa de la casa con jugo de tiradito / langostino o pescado empanizado y patita.

Ahuancainado

(5 unidades) \$/. 12.50

(10 unidades) \$/. 23.00

Langostino o Pescado empanizado y queso crema bañado en nuestra salsa especial Huancaina.

Ceviches y Tiraditos

No podía faltar el plato que nos identifica como peruanos. Se lo ofrecemos a nuestro estilo...

Tiradito Fusión \$/. 25.00

Riquísimo plato con finos cortes de pescado, pulpo y conchitas de abanico... y una salsa preparada en base a sake, kió, ajo, shoyu, ají amarillo y limón.

Tiradito Tricolor \$/. 30.00

Delicados cortes de pescado con salsas de rocoto verde y rojo de ají amarillo y nuestra salsa verde con espinacas que le dará un toque de color y mucho sabor!

Ceviche Onegai \$/. 25.00

De mariscos. Con kió, cebolla, ají limo, apio, cebolla, rocoto y limón. No te lo puedes perder.

Ceviche Nikkei \$/. 30.00

Especial con pescado y mariscos, limón, cebolla, ají limo, kió y togarashi (picante japonés).

Ceviche Tropical \$/. 30.00

Especial con pescado y mariscos, limón, cebolla, ají limo, kió y togarashi (picante japonés).

Platos Calientes

Estas son las especialidades de la casa, cada platillo es una experiencia diferente...

Sakana al Curry y Citricos \$/. 23.00

Pescado gratinado con mariscos flambeados en salsa de curry y espolvoreado con cítricos.

Pescado en Salsa de Hongos

con Verduras \$/. 25.00

Filete de Pescado en salsa de cuatro hongos y miso acompañado de verduras grilladas.

Jaladito Saute \$/. 30.00

Salteado de lomo con mariscos, shiitake y langostino en salsa de soya balsámica.

Beef Teriyaki \$/. 35.00

Láminas de Lomo fino salteadas al wok bañadas en salsa teriyaki de la casa presentado a la plancha.

Magret de Pato \$/. 30.00

Pechuga de pato en salsa de lychee acompañado con una guarnición de fruta de la estación a la parrilla y puré al aroma de wasabi.

Tempura \$/. 20.00

Tradicional arrebozado japonés.

Batayaki Jaladito \$/. 35.00

A nuestro estilo con camarones, calamar, langostinos jumbo en salsa de mantequilla al ajo picante.

Spaguettis a lo Jaladito \$/. 30.00

Spaguettis salteados con salsa de mariscos y tobiko (caviar de pez volador).

Arroces

Guarniciones a nuestro estilo...

Jaladito Rice \$/. 10.00

Arroz acompañado de mariscos en salsa de ostión.

Sweet Rice \$/. 10.00

Arroz Dulce Acompañado de Verduras.

Atacutado Rice \$/. 13.00

Tacu Tacu en Salsa de Ostión a nuestro estilo.

Japanese Rice \$/. 10.00

Arroz con algas, shitake y champiñones.

Yakimeshi \$/. 10.00

Arroz de sabor ligero con verduras y pecanas.

Veggie Rice \$/. 13.00

Arroz aromático salteado con verduras y champiñones marinados con un ligero toque de curry rojo.

Fusion Rice \$/. 13.00

Arroz salteado acompañado de verduras, huevos, kamaboko y langostinos.

Gohan \$/. 8.00

Tradicional Arroz Blanco.

Postres

El lado dulce de nuestros maestros fusionados en sabores que debes probar...

Tempura Cheesecake \$/. 8.00

Cheesecake de limón hecho tempura en salsa de maracuyá o fresa.

Jaladito Ice Cream \$/. 8.00

Helado de vainilla, cognac, bailey's y licor de café.

Oasis de Chocolate \$/. 8.00

Mousse y bizcocho de chocolate al cardamomo acompañado de helado de chocolate.

Pearls de Tapioca \$/. 8.00

Tapioca aromatizado de frambuesas y helado.

Panacota de Uva \$/. 8.00

Mousse de cremas con uvas sobre base de bizcochuelo de chocolate.

Strawberry Short Cake \$/. 8.00

Fresa, leche, amaretto, bizcotela y chantilly.

