



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE**  
**ADMINISTRACIÓN**

**VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE**  
**COMIDA RÁPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA**  
**PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018**

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

**AUTOR:**

BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENKO

**ASESORA:**

DRA. RODRIGUEZ DE PEÑA NELIDA

**LINEA DE INVESTIGACIÓN:**

PLANIFICACIÓN

PIURA – PERÚ

2018



Universidad César Vallejo  
Facultad de Ciencias Empresariales

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día SABADO 22 de DICIEMBRE del 2018...

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

**VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018**

Sustentada por:

BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENKO

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

Aprobar la tesis

RECOMIENDAN:

levantar las observaciones.

Presidente (a) del Jurado: DR. FREDDY CASTILLO PALACIOS

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: DR. LUIS SÁNCHEZ PACHECO

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: DRA. NELIDA RODRIGUEZ DE PEÑA

Nombre Completo

Firma

**CAMPUS PIURA:**

Av. Prolongación Chulucanas s/n.  
Tel.: (073) 285 900 Anx.: 5501.

fb/ucv.peru  
@ucv\_peru  
#saliradelante  
ucv.edu.pe

## **DEDICATORIA**

A mis queridos padres, hermanas, esposa e hija por su apoyo incondicional y confiar siempre en mí. A dios quien ilumina mi vida, a ellos dedico todos mis logros pasados, presentes y futuros.

## **AGRADECIMIENTO**

A la familia por su formación, enseñanzas, consejos otorgados a lo largo de mi vida personal y profesional los cuales me llevaron a convertirme en una persona con valores solidos que hoy finiquita una importante etapa de mi vida.

A la Dra. Nélida Rodríguez de Peña por la paciencia, preocupación y a sus valiosas ideas que contribuyeron a la realización de este proyecto de manera exitosa.

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Giankarlo Jacovenko Becerra Guevara con DNI N° 44029014, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, Julio del 2018



---

GIANKARLO JACOVENKO BECERRA GUEVARA

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada **“VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RAPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018”**, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Administración.

Giankarlo Jacovenko Becerra Guevara

## Índice

### CONTENIDO

#### I. INTRODUCCION

1.1 Realidad problemática.....	12
1.2 Trabajos previos.....	13
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	16
1.3.1. Estudio de viabilidad.....	16
1.3.2. Viabilidad.....	16
1.3.3. Estudio de mercado.....	16
1.3.4. Demanda.....	16
1.3.5. Oferta.....	17
1.3.6. Tamaño.....	17
1.3.7. Localización.....	18
1.3.8. Legal – organizacional.....	18
1.3.9. Rentabilidad.....	19
1.3.10. Presupuesto.....	19
1.3.11. Estructura de flujo de caja.....	20
1.3.12. Evaluación económica.....	20
1.3.13. Viabilidad económica.....	21
1.4 Formulación del problema.....	21

1.4.2. Problema general.....	21
1.4.2. Problema específico.....	21
1.5. Justificación del estudio.....	22
1.6. Hipótesis.....	23
1.6.1. Hipótesis general.....	23
1.6.2. Hipótesis específicos.....	23
1.7. Objetivo.....	24
1.7.1. Objetivo general.....	24
1.7.2. Objetivo específico.....	24
II. METODOLOGIA.....	25
2.1. Diseño de investigación.....	25
2.2. Variables y operacionalización.....	26
2.3. Población y muestra.....	27
2.3.1. Población.....	27
2.3.2. Muestra.....	27
2.4. Criterios de selección.....	28
2.5. Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	28
2.5.1. Técnicas.....	28
2.5.2. Instrumentos.....	28
2.5.3. Validez y confiabilidad.....	29
2.6. Métodos de análisis de datos.....	29
2.7. Aspectos éticos.....	29



III RESULTADOS.....	30
3.1 Determinar la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura año 218.....	30
3.2 Determinar la viabilidad técnica para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura año 218.....	31
3.3. Determinar la viabilidad legal - organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura año 2108.....	32
3.4. Determinar la económica - financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura año 218.....	33
IV. Discusión de resultados.....	36
V. Conclusiones.....	41
VI. Recomendaciones.....	42
VII. Referencias.....	43
ANEXOS.....	46
Anexo N° 4 Viabilidad de mercado.....	50
Anexo N° 5 Viabilidad técnica operativa.....	65
Anexo N° 6 Viabilidad económica financiera.....	74
Anexo N° 7 Sensibilidades cuando aumenta en 10% los costos de producción.....	81
Anexo N° 8 Punto de equilibrio.....	83
Anexo N° 9 Matriz de consistencia.....	84
Anexo N° 10 Variables de instrumentos.....	86
Anexo N° 11 Cuestionario.....	87

Anexo N° 12 Validaciones.....	90
-------------------------------	----

## ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla N° 1. Población de análisis.....	24
Tabla N° 2. Total de población.....	24
Tabla N° 3. Consumo de restaurantes de comida rápida.....	29
Tabla N° 4. Disposición de acudir a un establecimiento de comida rápida, que utiliza como insumo principal la papa.....	29
Tabla N° 5. Proyección de demanda.....	29
Tabla N° 6. Localización del negocio.....	30
Tabla N° 7. Capacidad instalada.....	30
Tabla N° 8. Demanda atender.....	30
Tabla N° 9. Requerimientos para cumplir con La clasificación MYPE.....	31
Tabla N° 10. Flujo de caja económica financiera.....	32
Tabla N° 11. Información para Evaluación Económica Financiera.....	32
Tabla N° 12. Costo oportunidad económico.....	33
Tabla N° 13. Evaluación económica.....	33
Tabla N° 14. Evaluación financiera.....	33

## ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura N° 1. Estructura organizacional.....	31
---	----

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación pretende determinar la viabilidad del proyecto de implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura año 2018; se trata de una investigación no experimental, transversal y de tipo descriptiva donde se aplicó el instrumento del cuestionario que consta de 19 preguntas donde se obtuvo información respecto a la demanda, oferta, precio y localización, para ello se realizó un muestreo aleatorio simple y el tamaño de la muestra fue de 378 personas de los niveles socio económicos A, B y C del distrito de Piura, posteriormente se hizo un análisis de viabilidad económica y financiera donde los resultados del estudio demostraron que la implementación del negocio es viable ya que existe un alto nivel de aceptación del proyecto.

Palabras claves: viabilidad de Mercado, viabilidad técnica - operativa, viabilidad organizacional – legal, viabilidad económica financiera y comida rápida.

## ABSTRACT

The present research work aims to determine the viability of the project to implement a fast food restaurant that has as its main input the potato in the district of Piura year 2018; This is a non-experimental, cross-sectional and descriptive research where the instrument of the questionnaire was applied consisting of 19 questions where information was obtained regarding the demand, supply, price and location, for which a simple random sampling and the sample size was 378 people from socio-economic levels A, B and C of the district of Piura, afterwards an economic and financial viability analysis was done where the results of the study showed that the implementation of the business is viable since there is a high level of acceptance of the project.

Key words: market viability, operational - technical viability, organizational viability - legal, economic financial viability and fast food.

## I. INTRODUCCION.

### 1.1. **Realidad problemática.**

Hace unos años, siete de diez restaurantes que apertura, quiebran antes de los tres años, por falta de experiencia en el rubro, pésima gestión en los dueños, caída de las ventas, competencia ambulatoria son los principales factores que afectan al sector de restaurantes en el Perú.

Pero la gastronomía en el país ha tenido cambios de manera positiva en representación de nuestros productos en el entorno local, nacional e internacional, aportando aproximadamente 4% del PBI durante los últimos años. Así mismo el 94.5% de los casos, la gastronomía contribuye a que un peruano sienta orgullo por su país.

Hace unos años las ciudades del norte del país han experimentado un notable desarrollo, ciudades como Piura tienen una gran demanda de productos y servicios, puesto con la llegada de nuevos negocios, el comportamiento del consumidor ha variado en función a estos establecimientos que se pueden encontrar tanto en zonas urbanas como en centros comerciales, donde podemos encontrar referentes como KFC, BEMBOS, PIZZA HUT, entre otros.

Es donde nuestra atención se dirigió a los adultos jóvenes, que se caracterizan x ser trabajadores, emprendedores y activos. Lo que conlleva a un ritmo de vida muy apresurada y genere que adquieran alimentos en las calles.

El apostar por la apertura de un restaurante que tiene como insumo principal la papa, puede ser altamente rentable si es que se propone y cumplen las estrategias adecuadas. Dependiendo de la sensación del cliente con respecto al negocio, ofreciendo al público un servicio diferenciado fusionando nuestro insumo principal con platos típicos y extranjeros, rapidez de servicio, precio de comida, un estricto control de calidad, en cuanto al manejo higiénico, y siguiendo todos los procesos de producción y elaboración e infraestructura

De esta manera se observó, que existía un vacío en el mercado piurano, sin embargo no existe un establecimiento dedicado en preparar productos que tenga como insumo principal la papa, donde nuestro país encontramos

aproximadamente 3000 de 5000 diversidades de papas en el mundo y actualmente se ha constituido en el primordial cultivo del país, aportando con el 27% del PBI agropecuario. Por este motivo se desea invertir en esta idea de negocio ya que podrá ser un gran atrayente, en un mercado todavía sin explorar.

Género: Solanum., Familia: Solanáceas, Especie: Solanum tuberosum.

Unas de las metas fue que el servicio de comida rápida estuviera dentro de los más reconocidos en la ciudad Piura, produciendo altos niveles de rentabilidad, empleos de calidad y bien remunerados, para un aproximado de 4 personas preliminarmente el cual pretende enfocarse a una clientela del sector socioeconómico A, B y C amante de las nuevas tendencias y que busca descubrir ambientes diversos y sabores diferentes.

## **1.2. Trabajos previos**

Asenjo (2009) presentó la investigación, Evaluación Técnico Económica de la Implementación de un Restaurante de Comida Rápida Peruana en Santiago; en la universidad de Chile.

Por la petición de un chef inversionista de asociar mercados lucrativos, el de la comida rápida y comida peruana, se enfatizó en la ubicación, diseño del establecimiento, menú tentativo y plan financiero. Diseñando una estrategia de diferenciación enfocada en el segmento femenino, entre 18 y 29 años, apoyada por los pilares de un producto diferente, rápida atención.

Solís y Almonacid (2013) realizo un estudio de pre-factibilidad cuyo objetivo es determinar la viabilidad técnica, económica/financiera de implementar una Cadena de Restaurantes de Pollos a la Brasa en Lima Metropolitana y Callao enfocada en los Niveles Socioeconómicos C y D, en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Su objetivo general se basa en cinco capítulos. Estudio Estratégico, basada en calidad del servicio. Estudio de Mercado, análisis de variables geodemográficas y psicográficas. Estudio Técnico, el cual determina la localización óptima de los restaurantes. El tipo de sociedad, anónima cerrada con dos socios

y por último, Estudio Económico y Financiero, cuya inversión asciende a 15'435,453 soles, la forma de financiamiento y el costo de oportunidad de capital.

Castillo (2014) presento Plan de negocios para la puesta en marcha de un fast food saludable en la ciudad de Piura; en la Universidad de Piura. cuyo objetivo de diseñar un plan de negocios para la puesta en marcha de un fast food saludable.

Donde se concluyó promover el consumo de alimentos sanos de forma rápida sin descuidar el bienestar físico de las personas. La población a investigar será hombres y mujeres de 25 a 65 años pertenecientes a los niveles socioeconómicos A, B y C. incluyendo investigación y análisis del mercado, capacidad, diseño y distribución física de la planta y procesos productivos. Enfocado en las "4 P del marketing". Esta tesis finaliza con las conclusiones obtenidas una vez analizado el mercado y resultados económicos para la creación de este fast food saludable en Piura.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### 1.3.1. Estudio de viabilidad.

Muñizz(2012), Radica en la selección de análisis y estimar distintos tipos de investigaciones con la finalidad de que se puede constituir una sociedad que no implique riesgos de capital.

#### 1.3.2 Viabilidad.

Según Muñiz (2012), probabilidad de dertminar si un proyecto es factible desarrollarlo obteniendo conclusiones que nos puedan ver el nivel de productividad a determinado plazo.

#### 1.3.3. Estudio de Mercado.

Fopyano (2014), método de recopilar y analizar datos e investigaciones sobre clientes, competencia y mercado. Considerando:

## a) Cualitativos:

- Se acostumbra a utilizarse a inicio del proyecto, cuando no hay mucha información sobre el tema.
- De índole exploratorio de la posibilidad de llevar al cabo un estudio más complejo (grupos objetivos).

## b) Cuantitativos:

- Examina datos de forma numérica.

## 1.3.3 Demanda.

Flórez (2006), bienes/servicios que el consumidor compra con el fin de complacer sus necesidades. Considerando como principales determinantes:

Precio, renta del cliente, categorías del producto, gusto y preferencia.

- Demanda del mercado.

Según Flóres (2008), sumatoria horizontalmente de los participantes de un mercado que a cada nivel de precio tenemos que encontrar cual va ser la cantidad demandada por cada uno de ellos y eso nos va a dar la demanda total.

- 1.3.4.2 Curva de demanda

Para Flóres (2008), figura grafica en donde la unión de un punto (A - precio) a un punto (B - cantidad) nos vamos a encontrar con la curva de demanda.

## 1.3.4 Oferta.

Para Flórez (2006), producto o servicio ofrecido en el mercado, especialmente a un precio mas bajo de lo normal. Lo primero que se considera: precio del factor (trabajo/capital), tecnología, las perspectivas y magnitudes.

- 1.3.5.1 Curva de la Oferta.

Según Flóres (2008), cantidad productos o servicios del mercado que una persona ofrece a un determinado precio.



### 1.3.6 Tamaño.

Para Rojas (2007), capacidad de producir un determinado número de unidades diariamente, mensualmente o anualmente, dependiendo de la idea de negocio a la cual se dedica, clasificándose:

a) Capacidad Nominal: es el máximo del nivel de producción transformación, transmisión, refiriéndose principalmente al equipo e instalaciones físicas.

b) Capacidad Real: tamaño que desea alcanzar una empresa dadas sus actuales limitaciones operativas.

### 1.3.7 Localización.

Para Nassir (2011), definen la ubicación donde el proyecto obtiene su mejor rentabilidad. La ubicación se establece según el autor en dos ámbitos:

- a) Macro-localización: posibles áreas geográficas donde podría ubicarse el proyecto.
- b) Micro localización: especifica el área geográfica donde se establecerá el domicilio comercial del proyecto.

Factores de Localización.

Para Nassir (2011) debemos considerar:

Cercanía de las materias primas, cercanía de la mano de obra, cercanías de proveedores, factores ambientales y costo de terreno.

### 1.3.8. Legal – Organizacional.

La viabilidad legal:

- Cómo se establecerá y formalizará la empresa.
- Identificando sus primordiales normas y reglamentos internos.

- La naturaleza y sus principales actividades económicas que efectuara.

### 1.3.9 Rentabilidad

Rengifo (2011) capacidad de producir un beneficio obtenidos de un recurso propios de la empresa o dinero invertido, generando más utilidades que pérdidas en un espacio definido. Vamos a tener en cuenta dos factores:

- a) Valor Actual Neto (VAN): calcula el beneficio del proyecto con el fin de maximizar la inversión de una empresa a través de los flujos netos originados por una inversión económica.
- b) Tasa Interna de Retorno (TIR): calcula la rentabilidad en base al flujo de caja, y el saldo sea igual a cero.

### 1.3.10 Presupuesto

Gutiérrez (1993), herramienta que ayuda organizar los ingresos y gastos a cada momento del tiempo dependiendo de las necesidades que las realice. Considerando:

#### 1.3.10.1 Ingresos.

Son todas aquellas entradas de dinero que recibimos por razones personales o por operaciones de un negocio. Ejemplo: salario o remesas del extranjero.

#### 1.3.10.2 Gastos.

Salidas de dinero a partir de los ingresos que recibimos sabiendo clasificar ya que nos permite y priorizar adecuadamente un proceso productivo o de servicio.

### 1.3.11. Estructura de Flujo de Caja.

Según Córdoba (2012), mide el movimiento del capital, descartando aquellas transacciones como la amortización y depreciación, la cual establece una salida de capital.

a) Egreso inicial de fondos.

Retribuye al global de la financiación establecida para el proyecto.

b) ingreso y egreso de transacciones.

Constituye todos los flujos reales de dinero.

c) Valor residual de un activo.

Etapas de evaluación que deberá tener un activo en ese periodo, ya sea en las ventas, su valor contable o estimando el importe de las utilidades futuras que podrían lograr hacia futuro.

### 1.3.12 Evaluación Económica.

Clark (2008), tiene como finalidad calcular la asignación de recursos teniendo en cuenta los efectos de proyecto sobre sus variables económicas. Indicadores que presentan:

a) Liquidez: capacidad para generar capital en efectivo.

b) Rentabilidad: capacidad para generar suficiente rentabilidad.

c) Riesgo económico: referencia a la incertidumbre a obtener un resultado negativo en correlación con un rendimiento que se esperaba.

### 1.3.13 Viabilidad Económica.

De acuerdo a Caldera (2009), tasación del proyecto. En este punto se evalúa el beneficio del proyecto. El cual, se emplean distintos puntos, como el VAN y TIR.

#### 1.4. Formulación del problema.

##### 1.4.1. Problema general:

¿Cuál es la viabilidad para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura en el año 2018?

##### Problemas Específicos:

1. ¿Cuál es la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura en el año 2018?
2. ¿Cuál es la viabilidad técnica operativa para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura en el año 2018?
3. ¿Determinar la viabilidad legal – organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura en el año 2018?
4. ¿Cuál es el nivel de viabilidad económica/financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura en el año 2018?

### 1.5. Justificación del estudio.

El proyecto pretende corroborar la viabilidad de mercado y económica para implementar un establecimiento que tiene como insumo principal la papa distrito de Piura, con el propósito de cubrir las necesidades del mercado del producto ya mencionado.

Cabe resaltar, que el proyecto a realizarse, produciría puestos administrativos y atención al cliente. El restaurante de comida rápida tiene como objetivo brindar una mayor variedad de ofertas en el mercado y productos de calidad para los usuarios de hoy, que disponen de escaso tiempo, puedan experimentar nuevos sabores con un alto potencial.

Este proyecto busca determinar la viabilidad de un estudio del mercado, el cual nos permitirá analizar si es atractivo o no implementar esta innovadora idea de negocio, observando si hay competencia directa, productos a ofrecer, determinar nuestra mejor ubicación para poder obtener una mejor afluencia de clientes y una mejor utilidad.

## 1.6. Hipótesis.

### 1.6.1 Hipótesis general de la investigación:

H0. Es viable implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

### 1.6.2 Hipótesis específicas de la investigación:

H1. Existe viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

H2. Existe viabilidad técnica operativa para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

H3. Existe viabilidad legal – organizacional para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

H4. Existe viabilidad económica/financiera para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

## 1.7.Objetivos.

### 1.7.1. Objetivo General de investigación:

¿Determinar viabilidad para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018?

### 1.7.2. Objetivos específicos de investigación:

1. Conocer la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.
2. Determinar la viabilidad técnica Operativa para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.
3. Evaluar la viabilidad legal - organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.
4. Ddeterminar la viabilidad económica – financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

## II. METODOLOGÍA.

### 2.1 Diseño de investigación

Estudio realizado fue No experimental – transversal, descriptivo.

No - Experimenta.

No se efectuó manejo deliberado de variables.

Transversal.

La recolección de datos se efectuó en un solo periodo.

Descriptva.

Deduce un bien o circunstancia que se esté presentando y especificar con mejor exactitud una existencia empresarial o un mercado (Vara, 2012).



## 2.2 variables y operacionalización

Variables.	Definición conceptual.	Dimensiones.	Definición operacional.	Indicadores.	Escala de medición.
VIABILIDAD.	Según Muñizz (2011), tener cierto de rigor y plantearnos metodológicamente que es lo que deberíamos hacer para alcanzar los objetivos a los cuales estamos intentando enfrentar.	Viabilidad Mercado	Se consideró el análisis de resultados de la demanda, oferta, se realizara el método de encuesta a través del cuestionario.	Nivel Demanda	Ordinal
				Nivel Oferta	
		Viabilidad Técnica Operativa.	Se medirá esta variable analizando la localización del negocio.	Tamaño de empresa.	Nominal
				Localización.	
				Tecnología.	
		Viabilidad legal - organizacional.	Estudio de las normas relacionadas a la naturaleza del proyecto y de la actividad económica que aplicará.	Marco legal Normativo.	Nominal
				Estructura Organizacional.	
				Tipo de Empresa.	
		Viabilidad-Económica.	Se calculara esta variable con sus indicadores VAN y TIR.	VAN	Ordinal
				TIRE	
				Beneficio / Costo.	
				Recuperación de Capital.	

## 2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

### 2.3.1 Población:

Según INEI, nos hace referencia que en el 2015 la población será de 1'844,130 hab.

- Provincia - Piura el promedio será de 765,602.
- Distrito - Piura 163,547.
- El 49.82% de la población de Piura son de la edad de 18 a 65 años.
- El 9.2% A-B y el 30.6% C.

**TABLA 01- POBLACIÓN DE ANÁLISIS.**

POBL. DIST - PIURA	163547 habitantes
18- 65 (AÑOS) 49.82%	77846.9 - 77847
NIVEL A, B - C (39.8%)	25379.09 - 25379
Población de análisis	25379 hab.

FUENTE: APEIN.

### 2.3.2 Muestra:

La muestra fue establecida de la siguiente manera:

Dado que la población es finita, aplicamos la siguiente fórmula:

**Tabla 02: población de análisis.**

n.	TOTAL DE POBLACION..	25379
z.	1.96%. = 95%.	1.96
p.	PROPORCION ESPERADA.	0.5
q.	50%. = 0.5.	0.5
e.	5%.	0.05

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

POBLACION FINITA:

$$n = \frac{z^2 p * q * N}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q} \quad n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 25,378}{0.05^2(25,378 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$N = 378.45$$

#### 2.4 Criterios de selección.

##### a) Criterios de inclusión:

- Población entre 18 y 65 años consumen en establecimientos de comida rápida.
- Grupo socio- económico A, B y C Piura.

##### b) Criterios de exclusión:

- Personas con colesterol.

#### 2.5 **Técnicas**, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

##### A. Técnica.

Encuesta: realizada mediante el cuestionario sobre comportamiento y gustos de la población, se aplicará a 378 pobladores del distrito de Piura de los segmentos A, B Y C.

##### B. Instrumentos

Cuestionario: preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para los objetivos del proyecto.

##### C. Validez y confiabilidad.

Validez: presentan coherencia lógica, entre un instrumento de medición que pretende medir los mismo.

- Son relativos al tipo y a la índole del estudio.
- Proporcionan la confirmación en las HP de la investigación.
- refleja solidez en cada uno de sus ítems.
  
- Plantea en su magnitud las dimensiones de cada una de sus variables.

Confiabilidad: será calculada por un experto para medir la fiabilidad del cuestionario.

## 2.6 Métodos de análisis de datos

Se efectuará mediante el SPSS. 23 y el Excel 2013, siguiendo con el procedimiento de la encuesta.

## 2.7 Aspectos éticos

- El respeto a los derechos del autor, citadas según a las normas APA.
- El respeto a la identidad y o anonimato de los investigados.
- manipularán los resultados de manera objetiva.

### III. RESULTADOS

3.1. Conocer la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura.

Se analizará la Demanda, Oferta y Precio para conocer nuestra viabilidad:

**Tabla 3.** Consumo de comida rápida.

Consumo de comida rápida	N°	%
Si	351	90.7%
No	36	9.3%
Total	387	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores

**Tabla 4.** Disposición de acudir a un establecimiento de comida rápida, que utiliza como insumo principal la papa

Disposición	N°	%
Si	360	93.0%
No	27	7.0%
Total	387	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores

**Tabla 5.** Proyección de demanda.

Año	Pob. Proyectada.	Pob. Consumidora 90.7%	D. potencial 93%	D. total.	O.	D - O	Demanda total a atender.
2018	157,727	143,058	133,044	6,386,131	2,044,000	4,342,131	93,440
2019	159,147	144,346	134,242	6,443,606	2,044,000	4,399,606	99,280
2020	160,579	145,645	135,450	6,501,599	2,044,000	4,457,599	105,120
2021	162,024	146,956	136,669	6,560,113	2,044,000	4,516,113	110,960
2022	163,482	148,279	137,899	6,619,154	2,044,000	4,575,154	116,800

3.2. Determinar la viabilidad de técnica operativa para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura.

**Tabla 6. Localización del negocio.**

LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO							
Variables	Ponderación	PLAZA LUNA		REAL PLAZA		OPEN PLAZA	
		puntos	peso	puntos	peso	puntos	peso
Aceptación de cliente.	30%	3	0.9	5	1.5	4	1.2
Seguridad.	15%	2	0.3	2	0.3	2	0.3
Vía de acceso.	10%	1	0.1	2	0.2	2	0.2
Vía de negocio.	15%	1	0.15	2	0.3	1	0.15
Precio de alquiler.	30%	3	0.9	2	0.6	2	0.6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		<b>2.35</b>		<b>2.9</b>		<b>2.45</b>

ELABORACIÓN PROPIA.

Del análisis anterior se puede concluir que el REAL PLAZA es la mejor opción para la localización del negocio.

**Tabla 7. Capacidad Instalada.**

CAPACIDAD INSTALADA				
N° DE MESAS	SILLAS X MESA	ROTACIÓN * DÍA	DIAS LABORADOS POR AÑO	CAPACIDAD DE ATENCION*AÑO
20	4	4	365	116800

ELABORACIÓN PROPIA.

Mientras el negocio no se posiciona no se utilizará el total de las instalaciones, por ello se atenderá de acuerdo a la siguiente tabla:

**Tabla 8. Demanda atender.**

DEMANDA A ATENDER		
AÑOS	BALANCE DEMANDA OFERTA	DEMANDA A ATENDER
<b>2018</b>	4,342,130.98	93,440.00
<b>2019</b>	4,399,606.16	99,280.00
<b>2020</b>	4,457,598.62	105,120.00
<b>2021</b>	4,516,113.01	110,960.00
<b>2022</b>	4,575,154.02	116,800.00

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Evaluar la viabilidad Legal – organizacional para implementar un restaurante comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura.

### 3.3.1. Tipo de Sociedad.

Se consideró una SRL, de acuerdo al monto de inversión. socios se conocen, tienen participación igual y no se admite ingresos de terceros.

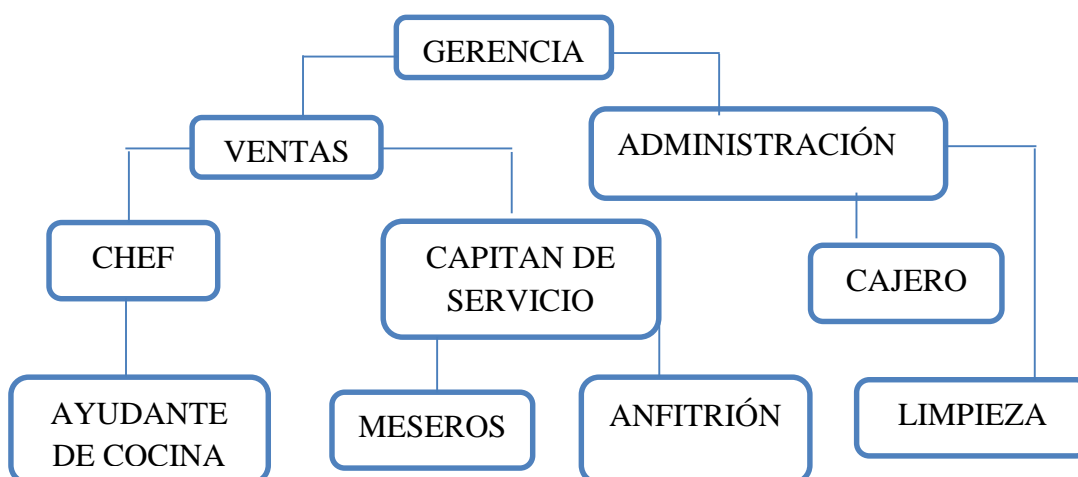
Tabla 9. Requisitos MYPE

<b>TIPO DE EMPRESA.</b>	<b>VTAS. MAX (U.I.T)</b>
MICRO.	150. u.i.t.
PEQUEÑA.	1700. u.i.t.

FUENTE: Sunat.

Microempresa solo cubren 4.51% por concepto de Seguro y 15 días de vacaciones.

**GRAFICO N° 1: Estructura Organizacional**



3.4. Determinar la viabilidad Económica Financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura.

Tabla 10. Flujo Económico – Financiero

	0.	1.	2.	3.	4.	5.
<b>I) INGRESOS.</b>		<b>S/.446,727</b>	<b>S/.474,647</b>	<b>S/.502,568</b>	<b>S/.530,488</b>	<b>S/.561,798</b>
Causa		S/.124,747	S/.132,543	S/.140,340	S/.148,137	S/.155,933
Salchipapa		S/.118,580	S/.125,992	S/.133,403	S/.140,814	S/.148,225
Papa rellena		S/.84,614	S/.89,902	S/.95,191	S/.100,479	S/.105,768
Pionono de relleno		S/.118,786	S/.126,210	S/.133,634	S/.141,058	S/.148,482
V. RESIDUAL						S/.3,389
<b>II) EGRESOS</b>		<b>S/.381,708</b>	<b>S/.405,956</b>	<b>S/.427,955</b>	<b>S/.447,250</b>	<b>S/.471,967</b>
2.1 INVERSIONES	-S/.68,477					
IF. TANGIBLE	S/.33,893					
IF. INTANGIBLE	S/.4,300					
2.2 CAPITAL DE TRABAJO	S/.30,284					
2.3 COSTOS DE FABRICACIÓN		S/.248,051	S/.263,250	S/.278,454	S/.293,662	S/.308,876
2.4. GASTOS OPERATIVO		S/.109,286	S/.113,962	S/.118,280	S/.118,757	S/.126,921
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		S/.24,371	S/.28,743	S/.31,221	S/.34,830	S/.36,171
<b>III) FLUJO NETO ECONOMICO</b>	<b>-S/.68,477</b>	<b>S/.65,019</b>	<b>S/.68,692</b>	<b>S/.74,613</b>	<b>S/.83,238</b>	<b>S/.89,831</b>
IV) flujo financiero.						
Préstamo.	35000					
Amortización.		-S/.3,953	-S/.5,421	-S/.6,767	-S/.8,483	-S/.10,635
Interés.		-S/.8,049	-S/.6,581	-S/.5,235	-S/.3,519	-S/.1,366
Seguro desgravamen.		-S/.214	-S/.214	-S/.214	-S/.214	-S/.214
Escudo Fiscal		S/.2,374	S/.1,941	S/.1,544	S/.1,038	S/.403
<b>V) FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>-S/.33,477</b>	<b>S/.55,178</b>	<b>S/.58,417</b>	<b>S/.63,941</b>	<b>S/.72,061</b>	<b>S/.78,018</b>

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 11. INFORMACIÓN PARA EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.

T. DSCTO ECON.	11%
TEA PAS. MAS ALTA DEL MCDO.	6.9%
RIESGOS.	4.9%
CTEA	25.9%
I.V. TOTAL.	68,476.72
APORT. PROPIO.	48.89%
FINANC.	51.11%
T. DSCTO. FINAN.	15.24%

Fuente: Elaboración propia.



**Tabla 12. Costo oportunidad Económico.**

TEA P. + ALTA MCDO.	8.01%
RIESGOS.	4.00%
COK	12.00%

Fuente: Elaboración propia.

Calculo del ponderado de capital financiero.

(% de apor. pro X rentabilidad esperada) + (% de financ. X la tasa del préstamo  
x 1 menos el impuesto a la renta) = 15.24%.

**Tabla 13. Evaluación Económica**

VANE	S/.201,316.63
TIRE	97.80%
PRKE	2 Años 8 meses
B/CE	1.28

ELABORACION: PROPIA

**VANE:**

Si VANE > 0. La investigación es viable y se sugiere su elaboración.

**TIRE:**

TIR es mayor que el CO de capital (97.80% > 12%). el proyecto es económicamente rentable, se sugiere su realización.

**Tabla 14. Evaluación Financiera**

VANF	S/.122,198.00
TIRF	170.60%
PRKF	2 años 3 meses
B-CF	1.00

Fuente: Elaboración Propia.

**VANF:**

Si  $VANF > 0$ . es viable financieramente y se sugiere su elaboración.

**TIRF:**

TIR es la mayor que el COK. El proyecto es financieramente rentable se sugiere su ejecución.

Es económica-financieramente viable.

#### IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

Para determinar la viabilidad de implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito de Piura 2018, se efectuó un cuestionario de 19 preguntas, lo que determino la demanda potencial, competidores directos, localización, tamaño el VAN y TIRE. La Pobl. Está conformada por hombres-mujeres 18-65 años de los niveles socioeconómico A-B y C, equivalente a 378 personas.

Respecto al primer objetivo; buscamos determinar D. potencial el cual existe 97% de aceptación para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa en el distrito de Piura – año 2018.

A sí mismo se formuló que los precios que los consumidores estarían dispuestos a gastar oscilan entre 21 a 30soles. Para Konwey (2009) es la cantidad de bien-servicio que la población puede a gastar a un precio establecido. Según Mankey (2013) cantidad de bien-servicio que los consumidores están dispuestos a conseguir.

En la oferta; para Konwey (2009) indica la cantidad de bien-servicio que un vendedor está dispuesto a separarse a un establecido precio.

Se demostró que no existe oferta para este tipo de proyecto.

Los resultados alcanzados se pueden comprobar Castillo (2014) Plan de negocio para la puesta en marcha de un fast food saludable en la ciudad de Piura enfatiza 86.3 de encuestados no conoce sobre de un servicio similar a la idea de negocio; el 65.2 escogería que el establecimiento servirá platos criollos.

el resultado arrojado refleja que existe una variedad de personas con capacidad de acudir a este establecimiento por lo que se considera que si Existe viabilidad de mercado para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito Piura -2018.

El en segundo punto determinamos la viabilidad técnica/operativa a través de la localización y magnitud del proyecto para implantar un restaurante comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito de Piura – 2018.

En el tema localización ejecutamos el factor ponderado, cual determinaron puntos que accedieron analizar mejor el lugar, aceptación de clientes, seguridad, acceso, área de negocios y precios del local, arrojando como resultado el centro comercial “MALL REAL PLAZA – PIURA” ubicado entre avenida Sánchez Cerro con Vice, ya que hay circunstancias oportunas para aprovechar para lograr una óptima ubicación. Este punto, Saapag. (2011) afirma que la mejor ubicación es la logre ad maximizar el objetivo del proyecto, lograr una alta rentabilidad.

Ávila (2013) en su estudio estableció que un 87% considera que el mejor lugar para dicho restaurante se encontraría en la zona central de Piura por la gran afluencia de personas.

Para establecer el tamaño, comparables con Capacho-Peña (2012). Quienes en su estudio realizaron el análisis de micro y macro – localización cual el método de factores, proyecto el lugar más idóneo para el proyecto.

Respecto a los resultados obtenidos se refleja la localización-tamaño son perfectos; por lo que se considera que si existe viabilidad técnica-operativa para implantar un restaurante que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

Con el tercer objetivo específico Viabilidad legal-Organizacional; para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, año 2018.

Se estableció que la empresa se constituirá como una SRL. Se acoplaría al impuesto a la renta. En lo organizacional tenemos un organigrama, que se dividirá en áreas con el fin de minimiza los conflictos entre ellas. Río (2011)

formula el Manual de Organizacional y de Funciones el cual incrementa la productividad en los procesos de elaboración.

En otro punto Mezza. (2014), indica que una SRL se debe quedar reflejado en una escritura pública, es decir, un instrumento público que se otorga ante un notario y se anota en sus registros. Esta escritura contiene los estatutos o bases de la sociedad.

En el tema laboral nos acogeremos a la modalidad de contratación determinado; enfatizamos que, si existe viabilidad organizacional – legal para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito de Piura, en el año 2018.

Por último, el cuarto objetivo específico viabilidad económica – financiera para implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, año 2018.

Para establecer dicha viabilidad se elaboró flujos de caja económico-financieros y en base a ello se obtuvo un VAN S/. 201317 indica mayores beneficios a menos costos, con TIR 97.81% y beneficio-costo de 1.28, mientras Evaluación Financiera obtuvo VANF, S/.122198, TIRF, 170.60% y un B/C = 1.

Se cita a Sapag (2011) la viabilidad económica del proyecto, tomando en cuenta que los primeros dos años de un restaurante es tiempo de estabilización de un negocio. Se prevé una mejora en las ventas cuando el negocio ya tiene un prestigio ganado; así mismo Sapag-Sapag (2008) en su investigación pretende ordenar todos los estudios previos, cuadros analíticos que nos permiten determinar su rentabilidad.

Para Morales y Morales (2009) suministra la información para evaluar si el estudio es accesible en base a la rentabilidad obtenida y lo invertido. Donde se utilizan: Periodo de Recuperación, Tasa Simple, Tasa Promedio de Rendimiento, Valor Neto, TIR, Costo/Beneficio e Índice de Rendimiento, entre otras.

Los resultados se pueden contrastar con Bassto. (2012) Plan de implementación para una franquicia de comida rápida en la selva peruana: Pucallpa, una ciudad con perspectivas; se determinó que obtendrá un TIR de 224.1%, superando el costo de capital 9.62%; VAN=S/ 4,078931 y WACC 9.93 en un periodo de un año, siendo productivo invertir en esta idea de negocio.

Tomando que se obtuvo un VAN > 0 y el TIR nos indica que el negocio es factible de forma rápida, se puede constatar que el proyecto es beneficioso.

Por ello, implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito Piura - 2018. Sí es viable económica y financiera.

En base a los resultados evidenciados en los distintos indicadores, concluimos que, si existe viabilidad en el objetivo general para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito de Piura, en el año 2018.

## V. CONCLUSIONES.

1. Se concluyó que existe viabilidad de mercado de implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, distrito de Piura, año 2018. el 93% de personas entre hombres y mujeres de 18 a 65 años si tendrían disposición de acudir al establecimiento de comida rápida. Por otra parte, En los resultados de la investigación, se demostró que no hay oferta para esta modalidad servicio.
2. La localización óptima para el restaurante de comida rápida se encontraría ubicado en el MALL REAL PLAZA ya que existen condiciones favorables para lograr un óptimo posicionamiento, utilizando el análisis de método de factores ponderados. para determinar el tamaño se tomó en cuenta el análisis de la demanda, cuyo resultado se vio que el primer año se atenderían a 93440 personas y el quinto a 116800.
3. La forma organizativa elegida por el negocio es el de SRL, inscrita al régimen general además contempla la junta general de socios, gerente, administrador, cajero (full – time y part – time), chef, ayudante de cocina, capitán de servicio (mesero y anfitrión) y limpieza.
4. se determinó que existe viabilidad económica – financiera ya que el VANE fue S/.201316.63 donde los beneficios generados son mayores a los costos, una tasa interna de retorno de TIR 97.80% y un B/C de 1.28, mientras que en la evaluación financiera se obtuvo VANF S/.122198, TIRF de 170.60% y un B/C de 1.
5. Concluimos que la implementación de un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito de Piura año 2018 es viable

## VI. RECOMENDACIONES.

Se sugiere poner en marcha del proyecto en el menor tiempo posible, ya que se estableció que no hay competencia directa, además podría hacer que se creen otros establecimientos de comida que varíen las condiciones de mercado.

Se sugiere hacer un análisis FODA que nos permitirá identificar y estudiar las fortalezas y debilidades de un producto o servicio, así como las eventuales oportunidades y amenazas que se pueden presentar el negocio con relación a la competencia

Se recomienda realizar una campaña de marketing para dar a conocer el establecimiento, precio, platos y por ende alcanzar una mayor participación en el mercado piurano. Aplicando estrategias relevantes de plaza, promoción, publicidad y precios.

Contar con un administrador perenne, de manera que el restaurante siempre tenga un responsable para que los empleados y clientes siempre tengan alguien a quien dirigirse y mostrar sus inquietudes.

Todos los empleados deben contar con carnet de sanidad vigente, cursos de manipulación de alimentos. El cual realizaremos una eficiente convocatoria de personal, con amplia experiencia en el tema, con el fin que se puedan desempeñarse en sus áreas de forma adecuada.

Para poder incrementar nuestra participación en el mercado podemos realizar varias promociones y descuentos como publicaciones ya sea en paneles como en redes sociales.



## REFERENCIAS

Aravena (2008). “Plan de Negocio para la Creación de una Empresa Dedicada al Rubro de Comida de Paso”. En la Pontificia universidad javeriana de Colombia del departamento de ciencias económicas y administrativas.

[https://www.researchgate.net/publication/30755848\\_Plan\\_de\\_Negocio\\_para\\_la\\_Creacion\\_de\\_una\\_Empresa\\_Dedicada\\_al\\_Rubro\\_de\\_Comida\\_de\\_Paso](https://www.researchgate.net/publication/30755848_Plan_de_Negocio_para_la_Creacion_de_una_Empresa_Dedicada_al_Rubro_de_Comida_de_Paso)

Asenjo (2009). “Evaluación Técnico Económica de la Implementación de un Restaurante de Comida Rápida Peruana en Santiago”. Universidad de Chile, facultad de ciencias físicas y matemáticas departamentos de ingeniería industrial.

<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/103452>

Ávila (pag.29, 2013): Es descriptiva.

Ávila (pag.29, 2013): Es transeccional (transversal).

Castillo (2014). “Plan de negocios para la puesta en marcha de un fast food saludable en la ciudad de Piura” en la Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en el Programa Académico de Administración de Empresas, 2014.

[http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1767/AE\\_267.pdf?sequence=1](http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1767/AE_267.pdf?sequence=1)

CPI Compañía peruana dedicada a la investigación, estudios de mercados y opinión pública.

[http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/MR\\_201405\\_1.pdf](http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/MR_201405_1.pdf)

Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una cadena de comidas rápidas en base a pollo en Lima Norte.

<http://www.tesislatinoamericanas.info/index.php/record/view/270079>

Foppiano, G. (2013). Formulación y evaluación de proyectos de inversión.

Gómez (2011): Nivel de viabilidad para la apertura de un restaurante gourmet en Bogotá. Pontificia universidad javeriana de Colombia del departamento de ciencias económicas y administrativas.

<http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/9291/1/tesis532>.

. Instituto nacional de estadística e informática:

[http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/;](http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/)

[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1157/libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1157/libro.pdf)

<http://censos.inei.gob.pe/cpv2007/tabulados/#>

Jesús y Ramírez, (2008). Realizaron plan de negocios sobre salchichas de pescado. Para obtener el grado académico de Ingeniero Industrial y de Sistemas de la Universidad de Piura. Facultad de Ingeniería.

<http://pirhua.udep.edu.pe/handle/123456789/1222>

Muñoz.(2010). *Planes de negocio y estudio de viabilidad*. Barcelona: I.S.L Barcelona.

Recuperado

de:

<http://books.google.com.pe/books?id=jkW1O0PTYvsC&printsec=frontcover&dq=Planes+de+Negocio+Y+Estudios+de+Viabilidad&hl=es-419&sa=X&ei=86JbVJTLBsvlsAS96oLQBA&ved=0CCMQ6AEwAA#v=onepage&q=Planes%20de%20Negocio%20Y%20Estudios%20>

Nassire.(2011). *Proyectos de inversión Formulación y evaluación*. Chile: 2 edición Pearson Educación.

Plan de negocio para la implementación de una cadena de comida rápida basada en la producción y venta de papas fritas con formas y sabores.

<http://www.tesislatinoamericanas.info/index.php/record/view/98922>

Plan de negocios para implementar una cadena de restaurantes Raw Food en Santiago, Chile

<http://www.tesislatinoamericanas.info/index.php/record/view/278416>

Polo (pag.17, 2013): No experimental

Ruiz, Maldonado, (2013). Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa de fabricación y comercialización de tequeños en lima metropolitana, Pontificia Universidad Católica del Perú. Facultad de Ciencias e Ingeniería.

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4852>

Solís y Almonacid, (2013). Estudio de pre-factibilidad donde muestra la viabilidad técnica, económica y financiera de implementar una Cadena de Restaurantes de Pollos a la Brasa en Lima Metropolitana y Callao enfocada en los Niveles Socioeconómicos C y D, Pontificia Universidad Católica del Perú. Facultad de Ciencias e Ingeniería.

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1737>

Vásquez, Núñez (2014), Estudio de prefactibilidad de un fast food de comida peruana en lima metropolitana. Pontificia Universidad Católica del Perú. Facultad de Ciencias e Ingeniería.

[edu.pe/repositorio/handle/123456789/5412](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/5412)

# ANEXO

Cuadro N° 4

**ANEXO #1**

Perú: Estimaciones y pr

014

Conclusión.

Sexo y grupos quinquenales de edad	Pasco	Piura	Puno	San Martín	Tacna	Tumbes	Ucayali
<b>Ambos sexos</b>	<b>301 988</b>	<b>1 829 496</b>	<b>1 402 496</b>	<b>829 520</b>	<b>337 583</b>	<b>234 638</b>	<b>489 664</b>
0-4	31 641	185 729	146 308	82 029	28 450	20 317	46 178
5-9	32 534	188 406	150 183	85 575	29 406	20 675	52 077
10-14	32 963	187 264	149 278	83 178	29 235	20 117	53 782
15-19	31 001	180 265	144 630	75 484	29 717	20 087	45 694
20-24	29 728	168 947	133 250	68 456	29 956	20 534	36 548
25-29	25 108	150 504	121 054	72 928	29 822	23 056	38 430
30-34	22 329	132 016	101 647	66 442	29 373	22 162	38 223
35-39	20 700	123 829	90 641	64 280	27 996	21 069	39 318
40-44	18 503	111 377	77 451	58 057	23 710	16 754	35 078
45-49	15 085	93 949	61 762	49 160	21 119	13 634	28 905
50-54	12 089	80 279	52 562	38 658	17 341	10 974	22 624
55-59	9 266	68 117	44 667	28 681	13 141	8 489	17 295
60-64	7 145	53 497	37 800	21 221	10 026	6 265	13 070
65-69	5 272	38 329	31 442	14 427	7 224	4 159	8 982

Fuente: [http://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1157/libro.pdf](http://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1157/libro.pdf)  
Pag.38

## ANEXO #2

### DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN NSE 2014 - DEPARTAMENTO (URBANO)

DEPARTAMENTO	HOGARES - NIVEL SOCIOECONÓMICO - URBANO (%)						
	TOTAL	AB	C	D	E	MUESTRA	ERROR (%)*
Lambayeque	100%	13.6	27.6	33.5	25.3	979	3.1
Loreto	100%	5.9	21.7	26.5	45.9	833	3.4
Madre de Dios	100%	7.2	23.5	34.3	35.0	391	5.0
Moquegua	100%	22.3	33.2	29.9	14.6	609	4.0
Pasco	100%	5.9	24.7	36.2	33.2	458	4.6
Piura	100%	8.1	24.5	33.2	34.1	946	3.2
Puno	100%	12.6	20.0	34.0	33.5	406	4.9
San Martín	100%	7.3	27.1	34.2	31.4	701	3.7
Tacna	100%	17.1	34.2	36.8	11.9	655	3.8
Tumbes	100%	5.7	24.9	30.7	38.7	651	3.8
Ucayali	100%	6.1	17.9	33.7	42.3	759	3.6

Fuente: <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apecim/docs/nse/APEIM-NSE-2014.pdf> Pag16

## ANEXO #3



Departamento:  ▾  
 Provincia:  ▾  
 Distrito:  ▾  
 Filtrar: Desde:  ▾ Hasta  ▾

[Exportar](#)

	<b>Año</b>	<b>Población</b>
PIURA	<b>2000</b>	236,504
	<b>2001</b>	241,199
	<b>2002</b>	245,723
	<b>2003</b>	250,126
	<b>2004</b>	254,474
	<b>2005</b>	258,815
	<b>2006</b>	263,113
	<b>2007</b>	267,338
	<b>2008</b>	271,519
	<b>2009</b>	275,707
	<b>2010</b>	279,927
	<b>2011</b>	284,198
	<b>2012</b>	288,489
	<b>2013</b>	149,199
	<b>2014</b>	151,379
<b>2015</b>	153,544	

Fuente: <http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>



## ANEXO N°4: VIABILIDAD DE MERCADO

1. 1. Viabilidad de mercado para la implementación de un restaurante de comida rápida teniendo como insumo principal la papa, en el distrito de Piura, en el año 2018.

### Demanda

**Tabla 1. Consumo.**

Consumo de comida rápida	N°	%
Si	351	90.7%
No	36	9.3%
Total	387	100%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

De acuerdo a los resultados, el 90.7% de los encuestados consume comida rápida, a diferencia del 9.3% que no lo hace.

**Tabla 2. Motivos por los cuales Ud. come fuera de casa**

Motivos (n=387)	N°	%
Por falta de tiempo	174	45.0%
Por la familia	75	19.4%
Variedad de la comida	64	16.5%
Rapidez en el servicio	54	14.0%
Otros	27	7.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

### \*: Preguntas de respuesta múltiple

El motivo principal por el cual los encuestados comen fuera de casa, es la falta de tiempo, según lo indica el 45%; luego cifras mucho menores, 19.4%, 16.5% y 14%, refieren que comen fuera de casa por motivos familiares, por la variedad de la comida y por la rapidez del servicio.

**Tabla 3. Frecuencia con la que los investigados suelen ir a comer en restaurantes de comida rápida**

Frecuencia	Nº	%
Siempre	17	4.4%
Casi siempre	97	25.1%
Usualmente	156	40.3%
Rara vez	114	29.5%
Nunca	3	0.8%
Total	387	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores.

Indica que el 4.4% va siempre a comer a restaurantes de comida rápida, mientras que el 25.1%, lo hace casi siempre; el 40.3%, lo hace usualmente, en tanto que el 29.5% frecuenta dichos restaurantes muy rara vez; el resto, 0.8%, no lo hace nunca.

**Tabla 4. Horarios en los que los encuestados consumen comida rápida**

Horarios (n=387)	Nº	%
Noche	224	57.9%
Tarde	92	23.8%
Medio día	66	17.1%
Mañana	5	1.3%
Tras noche	5	1.3%

Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores

**\*: Preguntas de respuesta múltiple**

El horario en el que los encuestados mayormente irían a los establecimientos son por la noche, como lo indica el 57.9%; luego se encontró un 23.8% que va por la tarde y el 17.1% va al medio día.

**Tabla 5. Cantidad de personas que suelen acudir a este tipo de establecimiento**

Nº de personas	Nº	%
Una	74	19.1%
Dos	127	32.8%
Tres	95	24.5%
Cuatro	52	13.4%
5 personas a más	39	10.1%
Total	387	100.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El 19.1% van solos a un establecimiento de comida rápida, el 32.8% indica que van de a dos, el 24.5% de a tres, el 13.4% van de a cuatro y el 10.1% van en grupos de cinco personas o más.

**Tabla 6. Disposición de acudir a un establecimiento de comida rápida, que utiliza como insumo principal la papa**

Disposición	Nº	%
Si	360	93.0%
No	27	7.0%
Total	387	100%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

La tabla refleja que 93% de los encuestados estaría dispuesto a acudir a un establecimiento de comida rápida; sólo el 7%, indica lo contrario.

**Tabla 7. Platos con los que le gustaría combinar al insumo principal (La papa)**

Platos	N°	%
Parrillas	153	39.5%
Comida criolla	125	32.3%
Ensaladas	72	18.6%
Mariscos	24	6.2%
Pastas	22	5.7%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

**\*: Preguntas de respuesta múltiple**

indica que 39.5% de los encuestados preferiría acompañar con parrillas al plato que utiliza como insumo principal la papa, mientras que al 32.3% les gustaría acompañarlo con comida criolla; al 18.6% le gustaría que dicho plato sea acompañado por ensaladas, al 6.2% por mariscos y al 5.7% por pastas.

**Tabla 8. Bebidas con los que le gustaría combinar al insumo principal (La papa)**

Bebidas	N°	%
Refrescos	190	49.1%
Jugos	166	42.9%
Gaseosas	127	32.8%
Bebidas calientes	14	3.6%
Rehidratantes	10	2.6%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

**\*: Preguntas de respuesta múltiple**

El 49.1% le encantaría acompañar el plato que utiliza como insumo la papa con refrescos; en cambio, al 42.9%, les gustaría acompañarlo con jugos y al 32.8% con gaseosas. Luego hay un 3.6% y 2.6%, que les gustaría acompañar dicho plato con bebidas calientes y rehidratantes.

**Tabla 9. Intención de compra del servicio de comida rápida a base de papa**

Intención de compra	Nº	%
Definitivamente compraría	70	18.1%
Probablemente compraría	261	67.4%
Tal vez lo compraría	38	9.8%
Probablemente no compraría	15	3.9%
Definitivamente no compraría	3	0.8%
Total	387	100.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

La intención de acudir al servicio de comida rápida, el 18.1% indica que definitivamente compraría, en tanto que el 67.4% probablemente comprarían dicho servicio; el resto, tiene dudas o no compraría dicho servicio.

**Tabla 10. Frecuencia con la que acudiría a consumir la comida rápida**

Frecuencia	Nº	%
Diariamente	41	10.6%
Una vez a la semana	171	44.2%
Una vez cada dos semanas	116	30.0%
Una vez al mes	58	15.0%
Nunca	1	0.3%
Total	387	100.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

Frecuencia con la que comprarían la comida rápida, el 10.6% indica que lo haría todo los días, el 44.2% compraría una vez a la semana, el 30% una vez cada dos semanas y el 15% una vez al mes.

**Interpretación:**

Un aspecto importante para el estudio de la viabilidad de mercado es hacer un análisis de las características del mercado, incluyendo la demanda y oferta. En cuanto a la demanda, se tiene que analizar si el mercado es atractivo o no para el producto que se debe ofrecer y evaluar la demanda potencial. El estudio indica que hay demanda bastante alta en Piura; más de la mitad de encuestados ha consumido en restaurantes que expenden este tipo de comidas, lo que lo hace un mercado atractivo para este tipo de comidas. Este potencial se refuerza porque hay una cifra importante que suele ir a dichos establecimientos porque les falta el tiempo, que básicamente son las personas que trabajan; sin embargo, también hay un grupo importante que suele ir acompañado de su familia, por la variedad de comidas y por la rapidez del servicio. Otro aspecto importante para la viabilidad es la frecuencia del consumo, que indica el grado de compromiso que hay con los productos que se ofrecen; en el estudio, cerca de la tercera parte de los encuestados consume de manera frecuente (Siempre o casi siempre) en restaurantes de comida rápida, y fundamentalmente lo hacen por las noches. Los encuestados indican asimismo que mayormente suelen ir acompañados ya sea en grupos de a dos o tres personas.

En cuanto al producto específico, comida rápida que utiliza la papa como insumo principal, existe una gran disponibilidad para ir a un restaurante que lo comercialice, con cerca de un 18%, que está seguro de comprarlo y con una demanda potencial de cerca de 67.4%, que probablemente lo comprarían; es más, el estudio deja en claro que hay una cifra importante (10.6%) que acudiría al establecimiento que lo comercialice, todos los días, mientras que cerca de la mitad lo haría una vez a la semana. Dicho producto se podría consumir acompañado por parrillas y comida criolla, aunque también hay un grupo importante que lo podría acompañar con ensaladas; las bebidas preferidas para acompañar este tipo de comidas son los refrescos y los jugos. Estos aspectos son importantes porque para lograr posicionar al producto en el mercado, es necesario adaptarlo a las necesidades y exigencias de los consumidores.

**Oferta:****Tabla 11. Tipo de promociones que les gustaría encontrar en el nuevo establecimiento**

Promociones	Nº	%
Descuentos	257	66.4%
Tarjetas promocionales	82	21.2%
Días festivos	48	12.4%
Combos infantiles	8	2.1%
Otros	13	3.4%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

**\*: Preguntas de respuesta múltiple**

Estudio indica que el 66.4% de los encuestados considera que el tipo de promoción que les gustaría tenga el nuevo establecimiento es el que se relaciona con los descuentos; luego hay un 21.2% que prefiere tarjetas promocionales y un 12.4% que cree que deben haber días festivos. Luego una cifra mucho menor, 2.1%, considera que se deben promocionar combos infantiles y el 3.4% cree que se deben realizar otro tipo de promociones.

**Tabla 12. Medios a través de los cuales les gustaría recibir información sobre el negocio**

Medios	Nº	%
Redes sociales	337	87.1%
Televisión	45	11.6%
Paneles publicitarios	43	11.1%
Medios escritos	17	4.4%
Radios	1	0.3%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

Indica que el medio que prefieren los encuestados para recibir información sobre el negocio, es a través de las redes sociales, según lo indica el 87.1%; luego el 11.6% y 11.1% prefiere recibir información por intermedio de la televisión y por paneles publicitarios. Sólo el 4.4% prefiere los medios escritos.

**Tabla 13. Establecimiento de comida rápida que suelen acudir los encuestados**

Establecimiento	Nº	%
KFC	166	42.9%
Pizza Hut	118	30.5%
Bembos	65	16.8%
Otto Grill	53	13.7%
Montao	17	4.4%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El establecimiento de comida rápida al que más acuden los encuestados es KFC, según lo indica el 42.9%; luego hay un 30.5% que acude a Pizza Hut, un 16.8% a Bembos y el 13.7% que va a Otro Grill. Sólo el 4.4% acude a Montao.

**Tabla 14. Aspecto que más valoran los encuestados al ir a comer a un lugar de comida rápida**

Aspectos	Nº	%
Sazón	140	36.2%
Rapidez en el servicio	120	31.0%
Precio	74	19.1%
Cantidad de comida	46	11.9%
Higiene	35	9.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El aspecto que más valoran al ir a comer a un lugar de comida rápida es la sazón, según lo indica el 36.2%; luego hay otro 31% que va a dichos lugares por la rapidez del servicio, el 19.1% va por el precio de los productos, el 11.9% por la cantidad de comida que sirven y el 9% por la higiene.



**Tabla 15. Lugar donde suelen acudir los encuestados a consumir comida rápida**

Lugar	Nº	%
Real plaza	170	43.9%
Open Plaza	155	40.1%
Calles o avenidas	50	12.9%
Paseos	29	7.5%
Plaza de la Luna	10	2.6%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El lugar al que mayormente van los encuestados a consumir comida rápida es el Real Plaza, según lo indica el 43.9%; luego hay un 40.1% que va al Open Plaza, el 12.9% consume en las calles o avenidas, el 7.5% en sus viajes de paseos y el 2.6% en Plaza de la Luna.

**Tabla 16. Gasto por persona que realizan los encuestados cuando acuden a un establecimiento de venta de comida rápida**

Gasto	Nº	%
De S/. 10 a S/. 20	141	36.4%
De S/. 21 a S/. 30	143	37.0%
De S/. 31 a S/. 35	49	12.7%
De S/. 36 a S/. 40	26	6.7%
Más de S/. 40	28	7.2%
Total	387	100.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

Los gastos que mayormente realizan los encuestados en comida rápida están entre 10 y 20 soles o entre 21 y 30 soles según lo indica el 36.4% y 37%, respectivamente. Luego hay un 12.7% que gasta entre 31 y S/.35, el 6.7% gasta de 36 a S/.40 y el 7.2% gasta más de S/.40.

**Tabla 17. Medio de pago que mayormente utilizan los encuestados en los establecimientos de comida rápida**

Medio de pago (n=387)	Nº	%
Efectivo	265	68.5%
Tarjeta de débito	66	17.1%
Tarjeta de crédito	64	16.5%
Sodexo	2	0.5%
Vales	1	0.3%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El medio de pago más utilizado por los encuestados es el pago en efectivo, según lo indica el 68.5%; sólo el 17.1% y 16.5%, pagan con tarjeta de débito o tarjeta de crédito.

**Tabla 18. Monto que los encuestados estarían dispuestos a pagar por productos con insumos de papa**

Productos	Porcentaje del total		Monto				Total	
			De S/. 6.9 a S/. 9.9		De S/. 6.9 a S/. 9.9			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Causa	243	62.8%	174	71.6%	70	28.4%	243	100.0%
Salchipapa	234	60.5%	187	79.9%	47	20.1%	234	100.0%
Papa rellena	226	58.4%	220	97.3%	6	2.7%	226	100.0%
Pionono de relleno	196	50.6%	152	77.6%	44	22.4%	196	100.0%
Otros	7	1.8%	7	100.0%	0	.0%	7	100.0%

**Fuente: Cuestionario aplicado a los pobladores**

El producto que utiliza papa más consumido es la causa, según lo indica el 62.8%; luego hay un 60.5% que consume salchipapa, el 58.4% que consume papa rellena y un 50.6% que consume pionono de relleno; el pago que mayormente están dispuestos a pagar los encuestados por cada uno de los productos mencionados varía entre 6.9 y 9.9 soles, de acuerdo a lo manifestado por el 71.6%, 79.9%, 97.3% y 77.6%, respectivamente.

**Interpretación:**

El análisis de la oferta consiste en evaluar si en el mercado existe un producto igual o similar y encontrar un nicho de mercado para el producto propuesto; es importante que la oferta cuente con características novedosas, que diferencien al producto de la competencia y que sea atractivo al consumidor. Adicionalmente la oferta tiene que estar acompañada de una fuerte promoción que ofrezca ciertos beneficios al consumidor; les gustaría encontrar descuentos en el establecimiento que venda este tipo de productos. También es importante para los consumidores que la información sobre el negocio les llegue por medio de las redes sociales.

La característica que más valoran los encuestados de los productos de comida rápida es la sazón y la rapidez del servicio, que deberían ser tomados en cuenta para la creación del nuevo negocio. Otro aspecto importante del producto a ofertar, es el precio; los encuestados mayormente pagan entre 10 y 20 soles y entre 21 y 30 soles, en proporciones similares. El medio de pago, más frecuente es el efectivo; el uso de tarjetas de débito o crédito, aún no está muy generalizado en los encuestados. También es importante las preferencias de los consumidores; los productos que más les gusta son la causa, salchi papa, papa rellena y pionono de relleno, por los cuales la mayoría podría pagar de 6.9 a 9.9 soles.

Los establecimientos que ofertan comida rápida, que representan la competencia del nuevo producto por ofertar, son en orden de importancia KFC, Pizza Hut y Bambos; con un poco menos de importancia se nombra a Otto Grill.

## Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA				
N° DE MESAS	SILLAS X MESA	ROTACIÓN * DIA	DIAS LABORADOS POR AÑO	CAPACIDAD DE ATENCION*AÑO
20	4	4	365	116800

Fuente: Elaboración propia.

CAPACIDAD INSTALADA					
	N° DE MESAS	SILLAS X MESA	ROTACIÓN * DIA	DIAS LABORADOS POR AÑO	CAPACIDAD DE ATENCION*AÑO
Fast Food Real Plaza	120	4	4	365	700,800.00
Fast Food Open Plaza	150	4	4	365	876,000.00
Fast Food Plaza de la Luna	80	4	4	365	467,200.00
<b>TOTAL CAPACIDAD DE ATENCIÓN</b>					<b>2,044,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

## Proyección demanda.

POBLACIÓN PROYECTADA - DISTRITO DE PIURA	
<b>2015</b>	153544
<b>2016</b>	154926
<b>2017</b>	<b>156320</b>

FUENTE: INEI.

Tasa de crecimiento	0.9%
---------------------	------

Nivel socioeconómico (%) AB Y C	32.60%
---------------------------------	--------

POBLACIÓN DEL DISTRITO DE PIURA	
<b>2017</b>	POBLACION NSE AB Y C <b>32.6%</b>
	<b>156,320</b>

Año	Pobl. Proyec.	Pobl. Consumo. 90.7%	Deman. Pot. 93%	Deman. Total.	Oferta.	Balance deman. Oferta.	DEMANDA TOTAL A ATENDER
2018	157,727	143,058	133,044	6,386,131	2,044,000.00	4,342,131	93,440
2019	159,147	144,346	134,242	6,443,606	2,044,000.00	4,399,606	99,280
2020	160,579	145,645	135,450	6,501,599	2,044,000.00	4,457,599	105,120
2021	162,024	146,956	136,669	6,560,113	2,044,000.00	4,516,113	110,960
2022	163,482	148,279	137,899	6,619,154	2,044,000.00	4,575,154	116,800

DEMANDA A ATENDER		
AÑOS	BALANCE DEMANDA OFERTA	DEMANDA A ATENDER
2018	4,342,130.98	93,440
2019	4,399,606.16	99,280
2020	4,457,598.62	105,120
2021	4,516,113.01	110,960
2022	4,575,154.02	116,800

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Demanda atender (%)</b>	2.15%	2.26%	2.36%	2.46%	2.55%

#### Población demanda II

Preferencias	%
Causa	30.00%
Salchipapa	27.50%
Papa rellena	25.00%
Pionono de relleno	17.50%
	100.00%

FUENTE: ENCUESTA.

<b>CAUSA.</b>						
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA ATENDER.</b>	<b>PREFERENCIA. 30%</b>	<b>DIAS LABORAL.</b>	<b>PROD. ANUAL.</b>	<b>MENSUAL.</b>	<b>SEMANAL.</b>
2018	93,440	28,032	7	28,032	2,336	584
2019	99,280	29,784	7	29,784	2,482	621
2020	105,120	31,536	7	31,536	2,628	657
2021	110,960	33,288	7	33,288	2,774	694
2022	116,800	35,040	7	35,040	2,920	730

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>SALCHIPAPA.</b>						
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA ATENDER.</b>	<b>PREFERENCIA. 27.5%</b>	<b>DIAS LABORAL.</b>	<b>PROD. ANUAL.</b>	<b>MENSUAL.</b>	<b>SEMANAL.</b>
2018	93,440	25,696	7	25,696	2,141	535
2019	99,280	27,302	7	27,302	2,275	569
2020	105,120	28,908	7	28,908	2,409	602
2021	110,960	30,514	7	30,514	2,543	636
2022	116,800	32,120	7	32,120	2,677	669

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PAPA RELLENA</b>						
<b>AÑO</b>	<b>D.EMANDA ATENDER</b>	<b>PREFERENCIA 25%</b>	<b>DIAS LABORAL.</b>	<b>PROD. ANUAL.</b>	<b>MENSUAL.</b>	<b>SEMANAL.</b>
2018	93,440	23,360	7	23,360	1,947	487
2019	99,280	24,820	7	24,820	2,068	517
2020	105,120	26,280	7	26,280	2,190	548
2021	110,960	27,740	7	27,740	2,312	578
2022	116,800	29,200	7	29,200	2,433	608

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PIONONO RELLENO.</b>						
<b>AÑO.</b>	<b>DEMANDA ATENDER.</b>	<b>PREFERENCIA. 17.5%.</b>	<b>DIAS LABORAL.</b>	<b>PROD. ANUAL.</b>	<b>MENSUAL.</b>	<b>SEMANAL.</b>
2018	93,440	16,352	7	16,352	1,363	341
2019	99,280	17,374	7	17,374	1,448	362
2020	105,120	18,396	7	18,396	1,533	383
2021	110,960	19,418	7	19,418	1,618	405
2022	116,800	20,440	7	20,440	1,703	426

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

#### **Mercado del proyecto.**

<b>AÑO.</b>	<b>Demanda anual del servicio.</b>	<b>Oferta.</b>	<b>Mcd. Del PY. (D-O)</b>
<b>2018</b>	6,386,131	2,044,000.00	4,342,131
<b>2019</b>	6,443,606	2,044,000.00	4,399,606
<b>2020</b>	6,501,599	2,044,000.00	4,457,599
<b>2021</b>	6,560,113	2,044,000.00	4,516,113
<b>2022</b>	6,619,154	2,044,000.00	4,575,154
<b>PROMEDIO ANUAL</b>			<b>4,458,121</b>

Fuente: Elaboración propia.

## ANEXO N°5 VIABILIDAD TECNICA OPERATIVA

### Localización.

LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO							
Variables	Ponderación	PLAZA LUNA		REAL PLAZA		OPEN PLAZA	
		puntos	peso	puntos	peso	puntos	peso
Aceptación de cliente.	30%	3	0.9	5	1.5	4	1.2
Seguridad.	15%	2	0.3	2	0.3	2	0.3
Vía de acceso.	10%	1	0.1	2	0.2	2	0.2
Vía de negocio.	15%	1	0.15	2	0.3	1	0.15
Precio de alquiler.	30%	3	0.9	2	0.6	2	0.6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		<b>2.35</b>		<b>2.9</b>		<b>2.45</b>

### Requerimientos.

DESCRIPCION	<u>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</u>		P.U (S/.)	VALOR (S/.)
	UNIDAD	CANTIDAD		
I. MINUTA DE CONSTITUCION	Un.	01	200	200
II. ESCRITURA PUBLICA	Un.	01	120	120
III.REGISTROS PUBLICOS	Un.	01	65	65
IV. RUC	Un.	01	20	20
V.- ES SALUD	Un.	01	35	35
VI. LICENCIA MUNICIPAL	Un.	01	500	500
VII. INDECI	Un.	01	150	150
VIII. LIBRO DE RECLAMACION, FACTURA Y BOLETAS	Un.	01	210	210
<b>TOTAL</b>				<b>1,300</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



	<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.U (S/.)</b>	<b>VALOR (S/.)</b>
Cocina industrial	Un.	1	S/.7,500	7,500
campana extractora	Un.	1	S/.500	500
horno industrial	Un.	1	S/.1,500	1,500
caja registradora	Un.	2	S/.600	1,200
estufa	Un.	1	S/.1,500	1,500
vitrina mostrador (conservadoras)	Un.	1	S/.2,500	2,500
refrigeradora	Un.	1	S/.1,900	1,900
computadora	Un.	1	S/.1,100	1,100
Lavador de dos posas en acero inoxidable	Un.	1	S/.390	390
bascula comercial(balanza)	Un.	1	S/.100	100
licuadora	Un.	2	S/.350	700
mesas de trabajo	Un.	2	S/.500	1,000
televisor 49 pulgadas	Un.	1	S/.1,599	1,599
Impresora	Un.	1	S/.351	350
Extinguidor	Un.	2	S/.89	179
POS		2	S/.100	201
<b>TOTAL</b>				<b>S/.22,219</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

	<b>CUDRO DE DEPRECIACION</b>				
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	5,460	5,460	5,460	5,460	5,460
MUEBLES Y ENSERES	1,318	1,318	1,318	1,318	1,318
<b>TOTAL</b>	<b>6,778</b>	<b>6,778</b>	<b>6,778</b>	<b>6,778</b>	<b>6,778</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Muebles y enseres				
MUEBLES				
Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Mesas de 4 personas	UN.	S/.21	S/.144	S/.3,024
Sillas	UN.	S/.79	S/.22	S/.1,738
pizarras	UN.	S/.4	S/.98	S/.392
estantes metálicos	UN.	S/.5	S/.189	S/.945
Escritorio	UN.	S/.2	S/.284	S/.568
Silla Giratoria	UN.	S/.2	S/.112	S/.223
<b>TOTAL MUEBLES</b>				<b>S/.6,890</b>
ENSERES				
PEROLES IMUSA	UN.	S/.11	S/.99	S/.1,089
OLLAS FORNAX	UN.	S/.11	S/.37	S/.407
SARTENES MENAJE	UN.	S/.5	S/.55	S/.275
ESPUMADERA	UN.	S/.5	S/.10	S/.50
PINZA MANGO DE MADERA	UN.	S/.5	S/.10	S/.50
COLADOR GRANDE ACERO	UN.	S/.4	S/.17	S/.68
FUENTE DE ALUMINIO GRANDE	UN.	S/.3	S/.9	S/.27
FUENTE DE PORCELANA GRANDE #14	UN.	S/.25	S/.11	S/.275
FUENTE DE PORCELANA #12	UN.	S/.25	S/.8	S/.200
FUENTE DE PROCELANA CHICA #8	UN.	S/.25	S/.3	S/.75
TENEDORES	UN.	S/.92	S/.2	S/.184
CUCHILLOS DE MESA	UN.	S/.92	S/.2	S/.184
CUCHARAS PARA CAFÉ	UN.	S/.92	S/.1	S/.92
CUCHARITAS DE MESA	UN.	S/.92	S/.2	S/.184
CUCHILLO DE MESA	UN.	S/.92	S/.2	S/.184
TAZAS PARA CAFÉ	UN.	S/.5	S/.12	S/.60
AZUCARERO	UN.	S/.35	S/.5	S/.175
VASOS	UN.	S/.14	S/.2	S/.28
JARRONES	UN.	S/.53	S/.2	S/.106
SERVILLETERO	UN.	S/.11	S/.7	S/.77
INDIVIDUALES	UN.	S/.11	S/.2	S/.22
ESCURRIDOR	UN.	S/.39	S/.3	S/.117
AZAFATES	UN.	S/.5	S/.42	S/.210
JARRA DE PLASTICO	UN.	S/.6	S/.11	S/.66
CREMEROS	UN.	S/.5	S/.8	S/.40
PORTA CUBIERTO	UN.	S/.8	S/.10	S/.80
TAPERS	UN.	S/.28	S/.11	S/.308
EXPRIMIDOR DE NARANJAS	UN.	S/.32	S/.3	S/.96
JARRAS	UN.	S/.5	S/.11	S/.55
<b>TOTAL ENSERES</b>				<b>S/.4,784</b>
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>S/.11,674</b>

Fuente: Elaboración propia.

GASTOS PREOPERATIVOS				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITOA	VALOR
GASTOS PRE OPERATIVOS	Gbal.	1	3,000	3,000
<b>TOTAL (S/.)</b>				<b>3,000</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

PLANILLAS						
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO (S/.)	VALOR (S/.)	SIS 4.5% (S/.)	TOTAL MENSUAL (S/.)
Administrador	UN.	1	1,501	1,501	68	1,569
Cajera full time	UN.	1	949	949	43	992
Cajera parte time	UN.	1	474	474	21	495
Chef	UN.	1	1,201	1,201	54	1,255
Ayudante de Cocina	UN.	1	951	951	43	994
Entrega de los productos	UN.	2	950	1,900	86	1,986
Contador Externo	UN.	1	151	151		151
<b>TOTAL</b>			<b>S/6,177</b>	<b>S/5,076</b>	<b>S/314</b>	<b>S/5,303</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

SERVICIOS					
DESCRIPCION.	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT. (S/.)	VALOR MENSUAL (S/.)	VALOR ANUAL (S/.)
LUZ.	UN.	1	200	200	2,400
AGUA.	UN.	1	100	100	1,200
GAS	UN.	6	35	210	2,520
TELEF - INTER.	UN.	1	120	120	1,440
<b>TOTAL</b>				<b>630</b>	<b>7,560</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>Caja-Bancos</b>				
Descripción	GLOBAL	CANTIDAD	P.UNITARIO (S/.)	VALOR (S/.)
PLANILLA.	GBL.	01	S/.5,304	S/5,304
ALQUILLER.	GBL.	01	S/.2,500	S/.2,500
SERVICIOS.	GBL.	01	S/.630	S/.630
PUBLICIDAD.	GBL.	01	S/.575	S/.575
UNIFORMES.	GBL.	01	S/.690	S/.690
MATERIAL DE OFICINA.	GBL.	01	S/.54	S/.54
MATERIAL LIMPIEZA.	GBL.	01	S/.467	S/.467
<b>TOTAL</b>			<b>S/.10,220</b>	<b>S/.10,220</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PUBLICIDAD: Gastos de Ventas</b>	
LETRERO.	250
PAGINA WEB.	150
VOLANTES.	75
DIARIOS.	100
	<b>S/575</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>Materiales de Limpieza</b>				
Equipos	Unidad	Cantidad	P.U	Total S/
ESCOBA.	Un.	5	11	55
RECOGEDOR.	Un.	3	7	21
FRANELA.	Un.	3	4	12
TRAPEADORES.	Un.	1	5	5
GUANTES PARA LIMPIAR.	Un.	1	9	9
BALDE.	Un.	3	9	27
DESINFECTANTES.	Un.	2	9	18
<b>TOTAL</b>				<b>S/.147.0</b>
<b>Útiles para baño</b>				
JABON	Un.	4	6	24
P. TOALLA.	Un.	3	18	54
P. HIGIENICO	Un.	3	16	48
DISPENSADOR DE P.T	Un.	4	11	44
DISPENSADOR DE P.H	Un.	4	22	88
DISPENSADOR.	Un.	4	22	88
LEJIA.	Un.	2	7	14
<b>TOTAL</b>				<b>S/.360</b>
<b>Útiles cocina</b>				
MANTEL.	UN.	6	7	42
LAVA VAJILLA.	UN.	2	25	50
SECADORES.	UN.	3	2	6
ESPONJAS.	UN.	4	2	8
<b>TOTAL</b>				<b>S/.106.00</b>
<b>TOTALES</b>				<b>S/.613.00</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>Uniformes</b>				
Modelos	UUNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO (S/.)	TOTAL (S/)
CAMISAS PARA PERSONAL.	UN.	6	30	S/.180
PANTALONES.	UN.	6	40	S/.240
BORDADO DE LOGOTIPO.	UN.	6	5	S/.30
MANDILES.	UN.	6	20	S/.120
GUANTE DE COCINA.	UN.	12	5	S/.60
MASCARILLA.	UN.	4	5	S/.20
GORROS.	UN.	4	10	S/.40
<b>TOTAL</b>				<b>S/.690</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

MATERIAL OFICINA	PRECIO UNITARIO (S/.)	CANTIDAD	VALOR TOTAL (S/.)
HOJAS BOND	8	1	8
LAPICEROS	3	3	9
LAPICES	2	2	4
REGLA	2	2	4
FOLDER	3	3	9
RESALTADORES	2	3	6
CORRECT	2	1	2
GRAPAS	2	2	4
TAMPON	5	2	10
CELLOS	8	1	8
CINTA	2	1	2
CUADERNO	3	2	6
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 72.00</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

### Materia prima.

<b>DETERMINACION DE PRECIO DE VTA.</b>								
DETALLE	COSTO UNITARIO						VALOR VTA.	PRECIO VTA.
	CTO. M. PRIMA	GASTO ADM.	GASTO DE VTA.	GASTOS GRALES.	M.O.D	COSTO TOTAL		
CAUSA.	2.37	0.02	0.01	0.11	0.01	<b>2.51</b>	<b>2.97</b>	4.45
SALCHI PAPA.	2.48	0.01	0.01	0.10	0.01	<b>2.61</b>	<b>3.08</b>	4.61
PAPA RELLENA.	1.93	0.01	0.01	0.09	0.01	<b>2.05</b>	<b>2.41</b>	3.62
PIONONO.	4.02	0.01	0.01	0.06	0.00	<b>4.10</b>	<b>4.84</b>	7.26

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>CAUSA</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Precio</b>
0.20	Kg	Papa	2.00	0.40
0.15	kg	Pollo/Atun	8.00	1.20
1	SACHET	MAYONE.	0.10	0.10
1	SACHET	ketchup	0.10	0.1
1	SACHET	Ají	0.10	0.1
1	unidad	Limón	0.05	0.05
		condimentos	0.10	0.10
0.05	kg	cebolla	2.00	0.10
		Lechuga	0.10	0.10
		Lechuga	0.10	0.10
0.025	litro	aceite	5.00	0.13
0.05	KG	Aceituna	5.00	0.25
0.025	Unidad	Pimienta	0.80	0.02
		sal	0.025	0.03
<b>Total</b>				<b>2.37</b>

Fuente: Elaboración propia.

<b>SALCHIPAPA</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Precio</b>
0.25	Kg	Papa	2.00	0.500
0.20	Kg	Salchicha	6.00	1.2
1	SACHET	MAYONE.	0.10	0.10
1	SACHET.	ketchup	0.10	0.1
1	SACHET.	Ají	0.10	0.1
2	SACHET.	otros	0.10	0.2
0.05	litro	aceite	5.00	0.25
		sal	0.025	0.03
<b>Total</b>				<b>2.48</b>

<b>PAPA RELLENA</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Precio</b>
0.20	Kg	Papa	2.00	0.40
0.10	kg	Carne molida	6.00	0.60
0.05	kg	cebolla	2.00	0.10
0.075	Unidad	huevo	0.35	0.03
0.025	KG	Aceituna	5.00	0.13
0.025	pte	harina	1.00	0.03
1	Sachet	mayonesa	0.10	0.10
1	Sachet	ketchup	0.10	0.1
1	Sachet	Ají	0.10	0.1
		condimentos	0.10	0.10
1	Sachet	mayonesa	0.10	0.10
0.025	litro	aceite	5.00	0.13
		sal	0.025	0.03
<b>Total</b>				<b>1.93</b>

Fuente: Elaboración propia.

<b>PIONONO</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Precio</b>
0.20	Kg	Papa	2.00	0.40
0.10	kg	Cecina	25.00	2.50
0.15	Unidad	Salchicha huachana	1.00	0.15
1	Unidad	Huevo	0.35	0.35
0.025	pte	harina	1.00	0.03
0.1	Pqte	Queso cremoso	2.00	0.20
		condimentos	0.10	0.10
		sal	0.025	0.025
0.05	litro	aceite	5.00	0.25
1	SACHET.	MAYONE.	0.10	0.10
1	SACHET.	ketchup	0.10	0.1
1	SACHET.	Ají	0.10	0.1
0.025	Unidad	Pimiento	0.80	0.02
0.05	kg	cebolla	2.00	0.10
<b>Total</b>				<b>4.02</b>

Fuente: Elaboración propia.

### Capacidad de producción.

<b>PROGRAMA DE PRODUCC. VENTAS E INGRESOS</b>								
AÑO	UCI	PROGRAMA PRODUCCION	PROGRAMA VENTAS	PROGRAMA INGRESOS				TOTAL
				CAUSA 30%	SALCHIPAPA 27.5%	PAPA RELLENA 25%	PIONONO 17.5%	
1	80%	116,800	93,440	124,747	118,580	84,614	118,786	446,727
2	85%	116,800	99,280	132,543	125,992	89,902	126,210	474,647
3	90%	116,800	105,120	140,340	133,403	95,191	133,634	502,568
4	95%	116,800	110,960	148,137	140,814	100,479	141,058	530,488
5	100%	116,800	116,800	155,933	148,225	105,768	148,482	558,409

Fuente: Elaboración propia.

## ANEXO N°6: VIABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA

## Inversión.

RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNIT.	VALOR S/.
<b>1. INV. FIJA</b>				<b>38,193</b>
<b>1.1. INV. FIJA TANGIBLE.</b>				<b>33,893</b>
MUEBLEES - ENSERES	GLB.	01	11,674	11,674
MAQ. Y EQUIPO	GLB.	01	22,219	22,219
<b>1.2. INV. FIJA</b>				<b>4,300</b>
GTOS DE CONSTITUCION	GLB.	01	1,300	1,300
GTOS PREOPERATIVO	GLB.	01	3,000	3,000
<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>31,266</b>
CAJA Y BANCO	GLB.	01	10,219	10,219
EXIST. MAT. PRIMA	GLB.	01 MES	21,047	21,046
<b>TOTAL</b>				<b>68,476.72</b>

RUBRO	Montos (S/.)	PORCENTAJE
1. INV. FIJA	38,193.04	56%
2. CAPAC. DE TRABAJO	30,283.68	44%
<b>TOTAL</b>	<b>68,476.72</b>	<b>100%</b>

DETALLE	S/	PORCENTAJE
APORTE DE SOCIOS.	33,476	49%
FINANC. BANCARIO.	35,000	51%
<b>TOTAL</b>	<b>68,476</b>	<b>100%</b>

## Financiamiento.

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO SOLES				
FUENTES/ USOS	FUENTES		USOS S/	
	MONTO (S/)	PORCENTAJE	INV. FIJA	CAP. DE TRAB.
<b>1. FUENTE INTERNAS</b>				
APORTE SOCIOS	33218	49%	2,934	31,266
<b>2. FUENTE EXTERNA</b>				
PRESTAMO (MEDIANO PLAZO)	35,259	51%	35,259	
<b>Total</b>	<b>68477</b>	<b>100%</b>	<b>38,193</b>	<b>30283</b>

PERIODOS	FECHA VENCIMIENTO	AMORTIZACION	INTERES	Com. Env. + Seg. (*)	CUOTA TOTAL	SALDOS
1	31/07/2019	0	1,000	18	1,018	35,000



2	31/08/2019	316	684	18	1,018	34,942
3	30/09/2019	300	700	18	1,018	34,642
4	31/10/2019	394	606	18	1,018	34,249
5	30/11/2019	336	664	18	1,018	33,913
6	31/12/2019	299	701	18	1,018	33,614
7	31/01/2020	412	588	18	1,018	33,202
8	29/02/2020	398	602	18	1,018	32,804
9	31/03/2020	322	678	18	1,018	32,482
10	30/04/2020	431	569	18	1,018	32,050
11	31/05/2020	399	602	18	1,018	31,652
12	30/06/2020	346	654	18	1,018	31,306
13	31/07/2020	452	548	18	1,018	30,854
14	31/08/2020	382	618	18	1,018	30,472
15	30/09/2020	409	591	18	1,018	30,063
16	31/10/2020	455	545	18	1,018	29,608
17	30/11/2020	426	574	18	1,018	29,182
18	31/12/2020	434	566	18	1,018	28,748
19	31/01/2021	461	540	18	1,018	28,288
20	28/02/2021	487	513	18	1,018	27,801
21	31/03/2021	443	557	18	1,018	27,357
22	30/04/2021	504	496	18	1,018	26,853
23	31/05/2021	496	504	18	1,018	26,357
24	30/06/2021	472	528	18	1,018	25,885
25	31/07/2021	531	470	18	1,018	25,354
26	31/08/2021	460	540	18	1,018	24,894
27	30/09/2021	564	436	18	1,018	24,330
28	31/10/2021	543	457	18	1,018	23,787
29	30/11/2021	509	492	18	1,018	23,278
30	31/12/2021	593	408	18	1,018	22,685
31	31/01/2022	560	440	18	1,018	22,125
32	28/02/2022	557	443	18	1,018	21,568
33	31/03/2022	623	378	18	1,018	20,946
34	30/04/2022	594	406	18	1,018	20,352
35	31/05/2022	592	408	18	1,018	19,760
36	30/06/2022	642	358	18	1,018	19,118
37	31/07/2022	641	359	18	1,018	18,477
38	31/08/2022	630	370	18	1,018	17,847
39	30/09/2022	665	335	18	1,018	17,181
40	31/10/2022	678	322	18	1,018	16,504
41	30/11/2022	680	320	18	1,018	15,824
42	31/12/2022	703	297	18	1,018	15,121
43	31/01/2023	688	312	18	1,018	14,433
44	28/02/2023	747	253	18	1,018	13,686
45	31/03/2023	752	248	18	1,018	12,934
46	30/04/2023	749	251	18	1,018	12,185
47	31/05/2023	764	236	18	1,018	11,421
48	30/06/2023	786	214	18	1,018	10,635
49	31/07/2023	801	200	18	1,018	9,834
50	31/08/2023	803	197	18	1,018	9,031
51	30/09/2023	831	170	18	1,018	8,201
52	31/10/2023	831	169	18	1,018	7,370

53	30/11/2023	871	129	18	1,018	6,499
54	31/12/2023	878	122	18	1,018	5,621
55	31/01/2024	888	113	18	1,018	4,733
56	29/02/2024	917	83	18	1,018	3,816
57	31/03/2024	929	72	18	1,018	2,887
58	30/04/2024	940	60	18	1,018	1,947
59	31/05/2024	966	34	18	1,018	981
60	30/06/2024	981	19	18	1,018	0
		<b>35,000</b>	<b>24,750</b>	<b>1071</b>	<b>61,079</b>	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

	AMORTIZACION	INTERES	COM ENVIO + SEGURO	
<b>AÑO 1</b>	3,952.78	8048.9	214.2	12,215.88
<b>AÑO 2</b>	5,420.65	6581.03	214.2	12,215.88
<b>AÑO 3</b>	6,767.15	5234.53	214.2	12,215.88
<b>AÑO 4</b>	8,483.00	3518.68	214.2	12,215.88
<b>AÑO 5</b>	10,634.97	1366.48	214.20	12,215.65
	35,258.55	24,749.62	1,071.00	61,079.17

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

### Presupuestos costos.

<b>PROYECCION CTO. DE PRODUCC.</b>					
	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	S/248,051	S/263,250	S/278,454	S/293,662	S/308,876
<b>MAT. PRIMA</b>	S/240,766	S/255,814	S/270,861	S/285,909	S/300,957
<b>M.O.D (INCLUIDOS BENEFICOS SOCALES)</b>	S/2,236	S/2,236	S/2,236	S/2,236	S/2,236
<b>LUZ, AGUA Y GAS</b>	S/5,049	S/5,200	S/5,356	S/5,517	S/5,683

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECC. DE GTOS. ADMIN.</b>					
	<b>S/2,018</b>	<b>S/2,019</b>	<b>S/2,020</b>	<b>S/2,021</b>	<b>S/2,022</b>
<b>G. ADMIN.</b>	<b>S/4,796</b>	<b>S/5,630</b>	<b>S/5,747</b>	<b>S/5,868</b>	<b>S/5,993</b>
REMUNERACION (incluye beneficios sociales)	S/1,716	S/1,716	S/1,716	S/1,716	S/1,716
<b>SERVICIOS.</b>	<b>S/1,540</b>	<b>S/1,957</b>	<b>S/2,016</b>	<b>S/2,076</b>	<b>S/2,138</b>
LUZ Y AGUA.	S/220	S/258	S/265	S/273	S/281
TRIO MOV.	S/1,320	S/1,700	S/1,750	S/1,803	S/1,857

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECC. GTOS DE VTA.</b>					
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
G. DE VTA.	S/71,552	S/75,811	S/80,070	S/80,486	S/88,588
REMUNERACION	S/1,482	S/1,482	S/1,482	S/1,482	S/1,482
PUBLICIDAD	S/1,925	S/1,925	S/1,925	S/1,925	S/1,925
IGV	S/68,145	S/72,404	S/76,663	S/77,079	S/85,181

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

VENTAS TOTALES	S/446,726.91	S/474,647.34	S/502,567.77	S/530,488.20	S/558,408.63
VTAS NETAS	S/378,582.12	S/402,243.51	S/425,904.89	S/453,408.72	S/473,227.66
IGV	S/68,144.78	S/72,403.83	S/76,662.88	S/77,079.48	S/85,180.98

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECC. GTOS GRLES.</b>					
	<b>S/2,018</b>	<b>S/2,019</b>	<b>S/2,020</b>	<b>S/2,021</b>	<b>S/2,022</b>
G. GRLES.	S/34,479	S/34,479	S/34,479	S/34,479	S/34,479
ALQUILER	S/30,000	S/30,000	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Materiales de Oficina y de Limpieza	S/2,503	S/2,503	S/2,503	S/2,503	S/2,503
Personal de Limpieza ( Incluye beneficios sociales)	S/1,976	S/1,976	S/1,976	S/1,976	S/1,976

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECC. CTOS DE PROD.</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>I.- COSTOS DE FABRICACION.</b>	<b>S/.248,051</b>	<b>S/.263,250</b>	<b>S/.278,454</b>	<b>S/.293,662</b>	<b>S/.308,876</b>
Materia Prima	S/.240,766	S/.255,814	S/.270,861	S/.285,909	S/.300,957
M.O.D	S/.2,236	S/.2,236	S/.2,236	S/.2,236	S/.2,236
<b>SERVICIO LUZ Y AGUA (90%)</b>	<b>S/.5,049</b>	<b>S/.5,200</b>	<b>S/.5,356</b>	<b>S/.5,517</b>	<b>S/.5,683</b>
<b>II.- GASTOS DE OPERACIÓN.</b>	<b>S/.109,286</b>	<b>S/.113,962</b>	<b>S/.118,280</b>	<b>S/.118,757</b>	<b>S/.126,921</b>
<b>2.1 G. Administración. - G. Generales</b>	<b>S/.37,735</b>	<b>S/.38,152</b>	<b>S/.38,210</b>	<b>S/.38,271</b>	<b>S/.38,333</b>
Remuneración personal administrativo.	S/.1,716	S/.1,716	S/.1,716	S/.1,716	S/.1,716
servicios	S/.1,540	S/.1,957	S/.2,016	S/.2,076	S/.2,138
Alquiler	S/.30,000	S/.30,000	S/.30,000	S/.30,000	S/.30,000
Materiales de Oficina y de Limpieza	S/.2,503	S/.2,503	S/.2,503	S/.2,503	S/.2,503
Remuneración personal Limpieza	S/.1,976	S/.1,976	S/.1,976	S/.1,976	S/.1,976
<b>2.2 G. de Ventas</b>	<b>S/.71,552</b>	<b>S/.75,811</b>	<b>S/.80,070</b>	<b>S/.80,486</b>	<b>S/.88,588</b>
Remuneraciones	S/.1,482	S/.1,482	S/.1,482	S/.1,482	S/.1,482
Publicidad en diversos medios	S/.1,925	S/.1,925	S/.1,925	S/.1,925	S/.1,925
IGV	S/.68,145	S/.72,404	S/.76,663	S/.77,079	S/.85,181
<b>TOTAL</b>	<b>S/.357,337</b>	<b>S/.377,212</b>	<b>S/.396,734</b>	<b>S/.412,420</b>	<b>S/.435,797</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

### Precios e ingresos.

<b>PROYECCION PRECIO VTA.</b>					
<b>PRODUCTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 4</b>
Causa	4.45	4.45	4.45	4.45	4.45
Salchipapa	4.61	4.61	4.61	4.61	4.61
Papa rellena	3.62	3.62	3.62	3.62	3.62
Pionono de relleno	7.26	7.26	7.26	7.26	7.26

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECCION INGRESO X PRODUCTO.</b>					
<b>PRODUCTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Causa</b>	S/124,747	S/132,543	S/140,340	S/148,137	S/155,933
<b>Salchipapa</b>	S/118,580	S/125,992	S/133,403	S/140,814	S/148,225
<b>Papa rellena</b>	S/84,614	S/89,902	S/95,191	S/100,479	S/105,768
<b>Pionono de relleno</b>	S/118,786	S/126,210	S/133,634	S/141,058	S/148,482
<b>TOTAL</b>	S/446,727	S/474,647	S/502,568	S/530,488	S/558,409

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>PROYECC. PRECIO COSTO M. PRIMA.</b>					
<b>PRODUCTOS</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Causa</b>	S/2.37	S/2.37	S/2.37	S/2.37	S/2.37
<b>Salchipapa</b>	S/2.48	S/2.48	S/2.48	S/2.48	S/2.48
<b>Papa rellena</b>	S/1.93	S/1.93	S/1.93	S/1.93	S/1.93
<b>Pionono de relleno</b>	S/4.02	S/4.02	S/4.02	S/4.02	S/4.02

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>Proyección de Costos de materia prima</b>					
<b>PRODUCTOS</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Causa</b>	S/66,436	S/70,588	S/74,740	S/78,893	S/83,045
<b>Salchipapa</b>	S/63,598	S/67,572	S/71,547	S/75,522	S/79,497
<b>Papa rellena</b>	S/44,997	S/47,810	S/50,622	S/53,434	S/56,247
<b>Pionono de relleno</b>	S/65,735	S/69,843	S/73,952	S/78,060	S/82,169
<b>TOTAL</b>	S/240,766	S/255,814	S/270,861	S/285,909	S/300,957

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**Balance inicial**

<b>BALANCE INICIAL</b>			
<b>ACTIVO.</b>	<b>SOLES</b>	<b>PASIVO</b>	<b>SOLES</b>
<b>ACT. CORRIENTE</b>		<b>PAS. NO CORR.</b>	
EXISTENCIA	21047	OBLIG. FINANC.	35000
DISPONIBLE	10219		
<b>TOTAL ACT. CORR.</b>	<b>31266</b>	<b>OBLIG. FINANC.</b>	<b>35000</b>
<b>ACTIVO NO CORR.</b>		<b>TOTAL PASIVO.</b>	
TANGIBLES.	33893	<b>PATRIMONIO.</b>	
INTANGIBLES.	4300	CAPITAL.	34459
INPREVISTOS			
<b>TOTAL ACT. NO CORR.</b>	<b>38193</b>		
<b>TOTAL ACTIVO.</b>	<b>69459</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>69459</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

**ESTADO GANANC. Y PERDIDAS.**

<b>RUBRO</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
INGR. X VTA	446,727	474,647	502,568	530,488	558,409
Costo de Fabricación	248,051	263,250	278,454	293,662	308,876
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>198,676</b>	<b>211,397</b>	<b>224,114</b>	<b>236,826</b>	<b>249,533</b>
<b>Gastos Operativos</b>	<b>116,064</b>	<b>113,962</b>	<b>118,280</b>	<b>118,757</b>	<b>126,921</b>
Gastos de ventas	71,552	75,811	80,070	80,486	88,588
Gastos de Administración - G. Generales	37,735	38,152	38,210	38,271	38,333
Depreciación	6,778	6,778	6,778	6,778	6,778
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>82,612</b>	<b>97,435</b>	<b>105,834</b>	<b>118,069</b>	<b>122,612</b>
Gastos Financieros	-8,049	-6,581	-5,235	-3,519	-1,366
<b>U. ANTES DE IMP.</b>	<b>74,563</b>	<b>90,854</b>	<b>100,599</b>	<b>114,550</b>	<b>121,245</b>
I. Renta.	-21,996	-26,802	-29,677	-33,792	-35,767
<b>U. NETA</b>	<b>52,567</b>	<b>64,052</b>	<b>70,922</b>	<b>80,758</b>	<b>85,478</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

## Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
RUBROS	0	1	2	3	4	5
<b>I. Ingreso.</b>		<b>S/.446,727</b>	<b>S/.474,647</b>	<b>S/.502,568</b>	<b>S/.530,488</b>	<b>S/.561,798</b>
Causa		S/.124,747	S/.132,543	S/.140,340	S/.148,137	S/.155,933
Salchipapa		S/.118,580	S/.125,992	S/.133,403	S/.140,814	S/.148,225
Papa rellena		S/.84,614	S/.89,902	S/.95,191	S/.100,479	S/.105,768
Pionono de relleno		S/.118,786	S/.126,210	S/.133,634	S/.141,058	S/.148,482
V. RESIDUAL						S/.3,389
<b>II. EGRESOS</b>		<b>S/.381,708</b>	<b>S/.405,956</b>	<b>S/.427,955</b>	<b>S/.447,250</b>	<b>S/.471,967</b>
2.1 INVERSIONES	- S/.68,477					
IF. TANGIBLE	S/.33,893					
IF. INTANGIBLE	S/.4,300					
2.2 CAPITAL DE TRABAJO	S/.30,284					
2.3 COSTOS DE FABRICACIÓN		S/.248,051	S/.263,250	S/.278,454	S/.293,662	S/.308,876
2.4. GASTOS OPERATIVO		S/.109,286	S/.113,962	S/.118,280	S/.118,757	S/.126,921
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		S/.24,371	S/.28,743	S/.31,221	S/.34,830	S/.36,171
<b>III. FLUJO NETO ECONOMICO</b>	- S/.68,477	<b>S/.65,019</b>	<b>S/.68,692</b>	<b>S/.74,613</b>	<b>S/.83,238</b>	<b>S/.89,831</b>
IV. flujo financiero.						
Préstamo.	S/.35,000					
Amortización.		-S/.3,953	-S/.5,421	-S/.6,767	-S/.8,483	-S/.10,635
Interés.		-S/.8,049	-S/.6,581	-S/.5,235	-S/.3,519	-S/.1,366
Seg. Desgrav.		-S/.214	-S/.214	-S/.214	-S/.214	-S/.214
Escudo fiscal.		S/.2,374	S/.1,941	S/.1,544	S/.1,038	S/.403
<b>V) FLUJO NETO FINANCIERO</b>	- S/.33,477	<b>S/.55,178</b>	<b>S/.58,417</b>	<b>S/.63,941</b>	<b>S/.72,061</b>	<b>S/.78,018</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Se calcula el valor residual considerando el 10% de la IF tangible

Tasa de descuento económica	12%	
TEA PAS MAS ALTA	7%	
RIESGO.	5%	
CTEA. DEL PRESTAMO	26%	
INV. TOTAL.	68,476.72	
APORTE PROPIO.	48.89%	33,476.72
FINACIAMIENTO.	51.11%	35,000.00
TASA DE DSCTO FINAC.	15.24%	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Calculo del costo promedio ponderado de capital 12.24%

<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA</b>	
VANE	S/.201,316.63
TIRE	97.80%
PRKE	2 Años 8 meses
B/CE	1.28
VANF	S/.122,198.00
TIRF	170.60%
PRKF	2 años 5 meses
B/CF	1.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

### ANEXO N° 7

SENSIBILIDAD 1: Si los costos aumentan en un 10%.

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>						
<b>RUBROS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>I) INGRESOS</b>		S/.446,726.91	S/.474,647.34	S/.502,567.77	S/.530,488.20	S/.561,797.94
Causa		S/.124,746.79	S/.132,543.47	S/.140,340.14	S/.148,136.82	S/.155,933.49
Salchipapa		S/.118,580.24	S/.125,991.51	S/.133,402.77	S/.140,814.04	S/.148,225.30
Papa rellena		S/.84,614.04	S/.89,902.42	S/.95,190.80	S/.100,479.18	S/.105,767.55
Pionono de relleno		S/.118,785.83	S/.126,209.94	S/.133,634.06	S/.141,058.17	S/.148,482.29
<b>V. RESIDUAL</b>						S/.3,389.30
<b>II) EGRESOS</b>		S/.406,512.63	S/.432,280.66	S/.455,800.32	S/.476,616.07	S/.502,854.83
2.1 INVERSIONES	S/.68,476.72					
IF. TANGIBLE	S/.33,893.04					
IF. INTANGIBLE	S/.4,300.00					
2.2 CAPITAL DE TRABAJO	S/.30,283.68					
2.3 COSTOS DE FABRICACIÓN		S/.272,855.75	S/.289,575.01	S/.306,299.26	S/.323,028.67	S/.339,763.37
2.4. GASTOS OPERATIVO		S/.109,286.28	S/.113,962.33	S/.118,280.09	S/.118,757.16	S/.126,920.94
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		S/.24,370.60	S/.28,743.33	S/.31,220.97	S/.34,830.24	S/.36,170.51
<b>III) FLUJO NETO ECONOMICO</b>	<b>S/.68,476.72</b>	<b>S/.40,214.28</b>	<b>S/.42,366.68</b>	<b>S/.46,767.45</b>	<b>S/.53,872.13</b>	<b>S/.58,943.11</b>
<b>IV Flujo financiero.</b>						
Préstamo.	S/.35,000.00					
Amortización.		-S/.3,952.78	-S/.5,420.65	-S/.6,767.15	-S/.8,483.00	-S/.10,634.97
Interés.		-S/.8,048.90	-S/.6,581.03	-S/.5,234.53	-S/.3,518.68	-S/.1,366.48
Seguro desgravamen.		-S/.214.20	-S/.214.20	-S/.214.20	-S/.214.20	-S/.214.20
Escudo fiscal.		S/2,374.43	S/1,941.40	S/1,544.19	S/1,038.01	S/403.11
<b>V) FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>S/.33,476.72</b>	<b>S/.30,372.82</b>	<b>S/.32,092.20</b>	<b>S/.36,095.75</b>	<b>S/.42,694.26</b>	<b>S/.47,130.57</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.



El valor residual se calcula considerando el 10% de la IF tangible

TASA DSCTO ECONOM.	12%	
TEA PASIVA MAS ALTA DEL MCDO	7%	
RIESGO	5%	
CTEA DEL PRESTAMO	26%	
INV TOTAL	68,476.72	
APORTE PROPIO	48.89%	33,476.72
FINANCIAMIENTO	51.11%	35,000.00
TASA DE DSCTO FINANCIERA	15.24%	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

<b>Evaluación financiera.</b>	
vane	S/. 102,174.10
tire	58.43%
PRKE	2 Años 8 meses
B/CE	1.2
vanf	S/. 42,900.69
tirf	95.09%
PRKF	2 años 5 meses
B/CF	1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

## ANEXO N°8. Punto de equilibrio.

<b>Costo Fijo.</b>	
Gto. Operat.	217,586.35
<b>Cto. Variable.</b>	
Cto producc.	282,353.93
<b>TOTAL</b>	<b>499,940.28</b>

	<b>Participación en Costos</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>Costos fijos</b>
Causa	27.6%	77,911.52	60,039.84
Salchipapa	26.4%	74,583.02	57,474.84
Papa rellena	18.7%	52,769.71	40,665.17
Pionono de relleno	27.3%	77,089.67	59,406.50

<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>	<b>V</b>		
<b>PRODUCTO.</b>	<b>CANTIDAD PROYEC.</b>	<b>P. UNITARIO.</b>	<b>CTO. VARIABLE UNIT.</b>	<b>M. CONTRIB. UNIT.</b>	<b>PTO EQUIL. CANTIDADES.</b>	<b>PTO EQUILIBRIO SERVICIOS.</b>
				<b>III - IV</b>		
Causa	28032	5.16	2.78	2.38	25,211	130,109.82
Salchipapa	25696	5.27	2.90	2.36	24,315	128,050.19
Papa rellena	23360	4.21	2.26	1.96	20,795	87,641.54
Pionono de relleno	16352	7.68	4.71	2.96	20,039	153,879.10

**ANEXO 9: Matriz de consistencia.**

	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Técnica	Instrumento
	P.G	O.G	HG	1					
<b>VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RAPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - 2018</b>	¿Cuál es la viabilidad para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018?	Determinar la viabilidad para la implementación de un restaurante de comida rápida teniendo como insumo principal la papa distrito Piura - 2018.	Es viable implantar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.	VIABILIDAD.	Según Muñiz (2010), es la conclusión a la que se llega acerca de las posibilidades de llevar a cabo un proyecto de inversión, del que, tras ser sometido a estudio, se puede garantizar su rentabilidad a largo plazo.	Es operacionalmente viable si será utilizado efectivamente después de su desarrollo.	Nivel de Demanda - Nivel de Oferta	Cuestionario	Encuesta
							Localización.	Recojo de data.	Recojo de data
	<b>P1</b>	<b>O1</b>	<b>H1</b>						
	¿Cuál es la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018?	Conocer la viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018.	Existe viabilidad de mercado para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018.						
	<b>P2</b>	<b>O2</b>	<b>H2</b>						
	¿Cuál es la viabilidad legal - organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018?	¿Determinar la viabilidad legal - organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018?	¿Existe viabilidad legal - organizacional para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura - 2018?						

	<b>P3</b>	<b>O3</b>	<b>H3</b>					
	¿Cuál es la viabilidad técnica para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018?	Determinar la viabilidad técnica para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.	Existe viabilidad técnica para implementar de un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.					
	<b>P4</b>	<b>O4</b>	<b>H4</b>					
	¿Cuál es el nivel de viabilidad económica/financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.	Evaluar la viabilidad económica financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.	Si existe viabilidad económica/financiera para implementar un restaurante de comida rápida que tiene como insumo principal la papa distrito Piura-2018.					

## ANEXO 10: Matriz de instrumentos.

VARIABLES	“VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RAPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018”			
	Indicadores.	Técnicas-instrumentos	Nº de ítems	Preguntas.
Nivel de demanda y oferta	Encuesta / cuestionario	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 y 15.	Edad _____ Sexo F ( ) M ( )	
			1. ¿Ud. consume en restaurantes de comida rápida?	
			2. ¿Cuál es el motivo principal por el cual Ud. come fuera de casa?	
			3. ¿Con que frecuencia suele ir a comer a estos establecimientos de comida rápida?	
			4. ¿En qué horarios consume Ud. comida rápida?	
			5. ¿Con cuántas personas suele acudir a este tipo de establecimientos?	
			6. ¿De apertura de un establecimiento de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, ¿Estaría dispuesto a acudir?	
			7. ¿Con qué otros platos le gustaría combinar al nuestro insumo principal (La papa)?	
			8. ¿Cuál de las siguientes bebidas considera usted como acompañante ideal del producto? (elija varias opciones si le parece conveniente)	
			9. ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en este nuevo establecimiento?	
			10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este negocio? Marque las opciones de su preferencia.	
			11. ¿Cuál es la opción que se ajusta a su intención de compra en este servicio?	
			12. ¿Con que frecuencia acudiría a consumir a este servicio?	
			13. ¿A qué establecimientos de comida rápida suele acudir?	
			14. ¿Qué es lo que más valora al ir a comer a un lugar de comida rápida?	
15. ¿Dónde suele acudir cuando come en establecimientos de comida rápida?				
Localización del negocio.	Recojo de Data	16, 17, 18 y 19.	16. ¿A cuánto ascienden los gastos por persona que realiza en estos establecimientos?	
			17. ¿Cuál es medio de pago que usted realiza en estos establecimientos?	
			18. ¿De los siguientes platos a presentar cuál de ellos es su preferido?	
			19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada producto que tiene como insumo principal la papa, (elija varias opciones si le parece conveniente)?	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO – FILIAL PIURA  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con (X) la respuesta que considera adecuada. Se agradece de antemano su valiosa colaboración.

Sr. (a) (ta) Reciba un cordial saludo, la presente encuesta tiene como propósito recabar información para el desarrollo de la tesis titulada "Viabilidad para la implementación de un restaurante de comida rápida teniendo como insumo principal la papa en el distrito de Piura – año 2018".

1. ¿Ud. consume en restaurantes de comida rápida?
  - a) Si
  - b) No
  
2. ¿Cuál es el motivo principal por el cual Ud. come fuera de casa?
  - a) Por la familia.
  - b) Variedad de comida.
  - c) Rapidez en el servicio.
  - d) Por falta de tiempo.
  - e) Otros.  
Especifique \_\_\_\_\_
  
3. ¿Con que frecuencia suele ir a comer a estos establecimientos de comida rápida?
  - a) Siempre.
  - b) Casi siempre.
  - c) Usualmente.
  - d) Rara vez.
  - e) Nunca.
  
4. ¿En qué horarios consume Ud. comida rápida?
  - a) Mañana.
  - b) Medio día.
  - c) Tarde.
  - d) Noche.
  - e) Tras noche.
  
5. ¿Con cuántas personas suele acudir a este tipo de establecimientos?
  - a) 1 persona
  - b) 2 personas
  - c) 3 personas
  - d) 4 personas
  - e) 5 a más personas.
  
6. ¿De apertura de un establecimiento de comida rápida que tiene como insumo principal la papa, ¿Estaría dispuesto a acudir?
  - a) Si
  - b) NO

7. ¿Con qué otros platos le gustaría combinar al nuestro insumo principal (La papa)?
- Comida criolla
  - Ensaladas
  - Mariscos.
  - Pastas.
  - Parrillas.
8. ¿Cuál de las siguientes bebidas considera usted como acompañante ideal del producto? (elijá varias opciones si le parece conveniente)
- Refrescos
  - Gaseosas.
  - Jugos.
  - Bebidas calientes.
  - Rehidratantes.
9. ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en este nuevo establecimiento?
- Tarjetas promocionales.
  - Descuentos.
  - Días festivos.
  - Combos infantiles.
  - Otros.  
Especifique \_\_\_\_\_
10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este negocio? Marque las opciones de su preferencia.
- Redes sociales.
  - Televisión.
  - Medios escritos.
  - Radios.
  - Paneles publicitarios.
11. ¿Cuál es la opción que se ajusta a su intención de compra en este servicio?
- Definitivamente compraría.
  - Probablemente compraría.
  - Probablemente no compraría.
  - Definitivamente no compraría.
  - Tal vez lo compraría.
12. ¿Con que frecuencia acudiría a consumir a este servicio?
- Diariamente.
  - Una vez a la semana.
  - Una vez cada dos semanas.
  - Una vez al mes.
  - Nunca.
13. ¿A qué establecimientos de comida rápida suele acudir?
- KFC.
  - Otto grill.
  - Pizza Hut.
  - Bembos.
  - Montao
14. ¿Qué es lo que más valora al ir a comer a un lugar de comida rápida?
- Rapidez del servicio.
  - sazón
  - Cantidad de comida.
  - precio
  - higiene

15. ¿Dónde suele acudir cuando come en establecimientos de comida rápida?

- a) Open Plaza
- b) Real Plaza
- c) Plaza de la Luna.
- d) Paseos.
- e) Calles o avenidas.

16. ¿A cuánto ascienden los gastos por persona que realiza en estos establecimientos?

- a) De S/.10 a S/.20
- b) De S/.20 a S/.30
- c) De S/.30 a S/.35
- d) De S/.35 a S/.40
- e) Más de S/.40

17. ¿Cuál es el medio de pago que usted realiza en estos establecimientos?

- a) Tarjeta Crédito.
- b) Tarjeta de débito.
- c) Efectivo.
- d) Vales.
- e) Sodexo.

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada producto que tiene como insumo principal la papa, (elijá varias opciones si le parece conveniente)?

a) Papa rellena.

1. 6.90\_\_9.90 ; 2. 10.90 \_\_ 14.90

b) Causa (pollo, palta, atún, pulpa de cangrejo, etc.).

1. 6.90\_\_9.90 ; 2. 10.90 \_\_ 14.90

c) Salchipapa.

1. 6.90\_\_9.90 ; 2. 10.90 \_\_ 14.90

d) Pionono de relleno

1. 6.90\_\_9.90 ; 2. 10.90 \_\_ 14.90

e. otros.

Especifique: \_\_\_\_\_

#### ASPECTOS GENERALES

Edad:.....

Sexo:.....

Nivel de ocupación:.....





### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Nelson Rodríguez de Qui con DNI N° 02872134 Magister  
 en Finanzas Empresariales  
 N° ANR: ..... de profesión Administrador  
 desempeñándome actualmente como Docente  
 en UCV.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Instrumentos:

- Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Gua Para clientes potenciales del restaurante de comida rápida.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 22 días del mes de MAYO del Dos mil dieciocho.

DRA. : *Melinda Rodríguez de Peña*  
DNI : *02872139*  
Especialidad : *Administración*  
E-mail : *mrodriguez@exv.edu.pe*

**“VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA TOMANDO COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>																											
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5																									
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y																										





### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Juan Pablo León Sotillo con DNI N° 02620803 Magister  
 en Administración de Empresas y Gestión Humana Empresarial  
 N° ANR: ..... de profesión Docente en Administración  
 desempeñándome actualmente como Security  
 en Universidad César Vallejo - Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

- Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para clientes potenciales del restaurante de comida rápida	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 08 días del mes de Mayo del Dos mil dieciocho.

Mgtr. : *Juan Pablo León Ruzoja*  
DNI : *926 20803*  
Especialidad : *Administración Empresas*  
E-mail : *jeypaldr@fptelnet.com*









### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Milena Noblecilla Saavedra con DNI N° 02879565 Magister en Finanzas  
 N° ANR: A339844 de profesión Economista  
 desempeñándome actualmente como Docente tiempo completo  
 en Universidad César Vallejo Piura


Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

- Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para clientes potenciales del restaurante de comida rápida	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 08 días del mes de Mayo del Dos mil dieciocho.



Mgtr. : Carmen Hilena Noblecilla Saandrea  
DNI : 02879565  
Especialidad : Finanzas  
E-mail : mile73010@gmail.com

**“VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA TOMANDO COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018”**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	6	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	X									
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	X									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	X									
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y																	X									



Fecha de entrega: 09-jul-2019 11:34 a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1150493886

Nombre del archivo: BECERRA\_GUEVARA\_GIANKARLO.docx (120.79K)

Total de palabras: 5124

Total de caracteres: 28041



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
 ADMINISTRACIÓN

VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE  
 COMIDA RÁPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA  
 PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
 LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENCO

ASESORA:

DRA. RODRIGUEZ DE PEÑA NELIDA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PLANIFICACIÓN

PIURA - PIURA

2019

Tesis 2

FUENTES DE ORIGINALIDAD



ADVERTENCIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	12%
2	alicia.concytec.gob.pe	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe	1%
4	repositorio.uchile.cl	1%
5	Submitted to Universidad Científica del Sur	1%
6	documents.mx	1%



Escuela de Administración - Universidad César Vallejo  
 Dra. Nelida Rodríguez de Peña  
 Profesora de la Carrera de Administración

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD          DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 07
		Fecha : 31-03-2017
		Página : 1 de 1

Yo, Nelida Rodríguez de Peña docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo- Filial Piura), revisor (a) de la tesis titulada

"VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA AÑO 2018", del estudiante Becerra Guevara Giancarlo Jacovenko. Constató que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura, julio 2019




 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 Dra. NELIDA RODRÍGUEZ DE PEÑA  
 Profesora de la Escuela de Ed.

Firma

Nelida Rodríguez de Peña

DNI: 02872139

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicenectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------



#### DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENKO, estudiante de la Escuela Profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: "VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA QUE TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA - AÑO 2018", presentada en 89 folios para la obtención del título profesional de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Piura, 12 de abril de 2019

Firma

DNI° 44029014



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

## FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENKO.

D.N.I. : 44029014

Domicilio : av. Gullman 916 urb. San jose – piura.

Teléfono : Fijo : ..... Móvil :975916566

E-mail : sam.giankarlobecerra@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales.

Escuela : Administración.

Carrera : Administración.

Título : Licenciado en Administración.

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado : .....

Mención : .....

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Becerra Guevara Giancarlo Jacovenko.

Título de la tesis:

"VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA QUE TIENE  
COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA – AÑO 2018".

Año de publicación : 2019

### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 12/04/2019







# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE  
 ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

BECERRA GUEVARA GIANKARLO JACOVENKO

INFORME TÍTULADO:

"VIABILIDAD PARA IMPLEMENTAR UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA QUE  
 TIENE COMO INSUMO PRINCIPAL LA PAPA EN EL DISTRITO DE PIURA – AÑO  
 2018"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 22/12/2018

NOTA O MENCIÓN: dieciséis (16)



UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 D. G. NELIDA ROBINSON DE PEÑA  
 Encargada de la Escuela de Adm.

PIURA FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN