

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”
“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDAD PARA MUJERES Y HOMBRES”



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PÚBLICO
“MAGDA PORTAL-CIENEGUILLA”**

Creación de food truck “La Carreta” en Tres Marías Manchay– Pachacamac, 2018

**AUTORA:
BONIFACIO TTITO, Angela Del Rocio**

ASESOR:

**PROGRAMA DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS DE
HOSTELERÍA**

PERÚ – 2019

A Dios, por su amor eterno, a mi familia que con su paciencia, apoyo y comprensión hacen que superé cualquier adversidad y continué con mis estudios. Ellos son mi principal motor y motivo para este proyecto.

Agradecimiento

- ✓ Agradezco a Dios por guiarme en mi camino y por permitirme concluir con mi objetivo.

- ✓ A mi familia quienes son mi motor y mi mayor inspiración, que, a través de su amor, paciencia, buenos valores, ayudan a trazar mi camino.

- ✓ A mi esposo por ser el apoyo incondicional en mi vida, que, con su amor y respaldo, me ayuda alcanzar mis objetivos.

- ✓ Y por supuesto a mi querido instituto y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de este proyecto.

Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento al esquema de proyectos en el desarrollo y sustentación del Trabajo de aplicación profesional del I.E.S.T.P.” Magda Portal – Cieneguilla”, se pone a vuestra consideración el trabajo de aplicación profesional titulada: “Creación de Food Truck “La Carreta” En Tres Marías- Manchay, Pachacamac 2018. Con el propósito de optar el Título profesional técnico de Administración de Servicios de Hostelería.

En este trabajo se ha realizado una descripción de los resultados hallados en torno a la medición de la viabilidad de la Creación de un Food Truck.

La información se ha organizado en seis capítulos considerando el esquema de Proyectos propuesto por el I.E.S.T.P. “Magda Portal – Cieneguilla”. En el capítulo I, se registra planteamiento del problema. En el capítulo II, se considera el marco referencial. En el capítulo III, se registra marco metodológico. En el capítulo IV, se considera descripción del proyecto. En el capítulo V, se registra aspectos administrativos. Por último, en el capítulo VI, se considera discusión, conclusiones, recomendaciones, las referencias y los anexos del trabajo.

La autora

Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Presentación	iv
Resumen.....	ix
Abstract.....	xii
Introducción	xii

I. Planteamiento del Problema

1.1 Realidad Problemática	13
1.2 Objetivos.....	14
1.2.1 Objetivos generales	14
1.2.2 Objetivos específicos	14
1.3. Importancia y justificación del proyecto.....	15
1.4. Limitación del proyecto	16

II. Marco

Referencia 2.1.

Antecedentes.....	18
2.1 .1. Antecedes nacionales	18
2.1.2. Antecedentes Internacionales.....	23
2.2. Marco Teórico.....	27
2.2.1. Antecedentes Generales (producto o servicio).....	27
2.2.2. Clasificación del producto y/o servicio.....	30
2.2.3. Proceso del producto y/o servicio	32
2.2.4. Conceptos generales.....	33
2.2.5. Definición de términos básicos	34

III. Marco Metodológico

3.1. Tipos y Diseño de Investigación	36
--	----

	vi
3.2. Población, muestra y muestreo.....	37
3.3. Técnicas e instrumento de recolección de datos.....	40
3.4. Validación y confiabilidad del instrumento.....	44
3.5. Procedimiento de recolección de datos	46
3.6. Métodos de análisis e interpretación de datos	47

IV. Descripción del Proyecto

4.1. Misión y Visión	64
4.2. Ubicación y vías de acceso	64
4.3. Reglamento interno.....	66
4.4. Áreas del establecimiento	71
4.5. Estructura organizacional	73
4.6. Manual de operación y funciones (MOF).....	73
4.7. Análisis (FODA).....	75
4.8. Marketing y Promoción	77

V. Aspectos Administrativo

5.1. Requisitos para la realización del proyecto.....	80
5.2. Cronograma de actividades.....	81
5.3. Presupuesto	83

VI. Discusión

6.1. Conclusiones	85
6.2. Recomendaciones	85
6.3. Referencias.....	85
6.4. Anexos	87

Índice de Figuras

<i>Figura 1:</i> Procesos del Servicio	33
<i>Figura 2:</i> ¿Cuál es la edad?.....	48
<i>Figura 3:</i> ¿Te gustaría que haya un food truck en Manchay?	49
<i>Figura 4:</i> ¿Te gustaría que en este food truck se ofrezca platos a la caja china?	50
<i>Figura 5:</i> ¿Cuál de los siguientes platos consumirías?	51
<i>Figura 6:</i> ¿Con que guarniciones acompañarías estos platos?	52
<i>Figura 7:</i> ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un plato a la caja china?	53
<i>Figura 8:</i> ¿Con que bebidas acompañarías estos platos?	54
<i>Figura 9:</i> ¿Qué tiempo esperarías como máximo tu pedido?	55
<i>Figura 10:</i> ¿Cómo te gustaría esperar tu pedido?.....	56
<i>Figura 11:</i> ¿Con quién asistirías a un food truck?	57
<i>Figura 12:</i> ¿Qué días Ud. frecuentaría un food truck?	58
<i>Figura 13:</i> ¿En qué horario Ud. frecuentaría un food truck?.....	59
<i>Figura 14:</i> ¿Le gustaría que se brindara servicio delivery?.....	60
<i>Figura 15:</i> ¿Qué características Ud. valora de un establecimiento?.....	62
<i>Figura 16:</i> Ubicación.....	66
<i>Figura 17:</i> Área del establecimiento	72
<i>Figura 18:</i> Organigrama	73
<i>Figura 19:</i> Logo	77
<i>Figura 20:</i> Presentación del plato	77
<i>Figura 21:</i> Publicidad	78

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Desarrollo de fórmula del Alfa de Cronbach</i>	45
Tabla 2: <i>¿Cuál es la edad?</i>	47
Tabla 3: <i>¿Te gustaría que haya un Food Truck (restaurante móvil) en Manchay?</i>	49
Tabla 4: <i>¿Te gustaría que en este Food Truck se ofrezca platos a la caja china?</i>	50
Tabla 5: <i>¿Cuál de los siguientes platos consumirías?</i>	51
Tabla 6: <i>¿Con que guarniciones acompañarías estos platos?</i>	52
Tabla 7: <i>¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un plato a la caja china?</i>	53
Tabla 8: <i>¿Con que bebidas acompañarías estos platos?</i>	54
Tabla 9: <i>¿Qué tiempo esperarías como máximo tu pedido?</i>	55
Tabla 10: <i>¿Cómo te gustaría esperar tu pedido?</i>	56
Tabla 11: <i>¿Con quién asistirías a un food truck?</i>	57
Tabla 12: <i>¿Qué días Ud. frecuentaría un food truck?</i>	58
Tabla 13: <i>¿En qué horario Ud. frecuentaría un food truck?</i>	59
Tabla 14: <i>¿Le gustaría que se brindara servicio delivery?</i>	60
Tabla 15: <i>¿Qué características Ud. valora de un establecimiento?</i>	61
Tabla 16: <i>Cronograma de Actividades</i>	82
Tabla 17: <i>Presupuesto</i>	83

Resumen

El presente trabajo se titula: “Creación de Food Truck “La Carreta” En Tres Marías Manchay, Pachacamac 2018. En el desarrollo de la investigación la finalidad fue comprobar la aceptación y viabilidad del proyecto para los pobladores de dicho lugar, teniendo en consideración los resultados obtenidos del procesamiento de datos.

La metodología empleada en la elaboración de este trabajo estuvo centrada en un enfoque cuantitativo. Es una investigación de tipo básico que usa el método descriptivo. El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal. La población ha estado compuesta por 383 pobladores de Tres Marías Manchay, Pachacamac. Se ha utilizado la técnica de la encuesta, así como el instrumento a través de un cuestionario cuya finalidad fue obtener información con respecto a la creación de un Food Truck.

Entre los resultados obtenidos, con respecto a que, si le gustaría que haya un Food Truck en Manchay, se aprecia que el 70% (267) pobladores han manifestado si querer contar con este tipo de negocio, mientras que el 18% (70) de los pobladores han revelado tener una actitud neutra. Estos resultados responden al objetivo de determinar cuál es la viabilidad del proyecto en los pobladores de Tres Marías Manchay Pachacamac. Sin embargo, es de gran importancia para el desarrollo de la comunidad, que busca valorar lo nuestro y la identificación de sus habitantes, y para posteriores estudios, tener un dato preciso acerca del porcentaje de pobladores que aún demuestran una actitud indiferente o de rechazo frente a esta necesidad.

Palabras clave: Creación y Food Truck.

ABSTRACT

The present work is entitled: "Creation of Food Truck" La Carreta "In Tres Marías Manchay, Pachacamac 2018. In the development of the investigation the purpose was to verify the acceptance and viability of the project for the inhabitants of said place, taking into account the results obtained from data processing.

The methodology used in the elaboration of this work was centered on a quantitative approach. It is a basic research that uses the descriptive method. The design of the research is non-experimental, cross-sectional. The population was composed of 383 inhabitants of Tres Marías Manchay, Pachacamac. The survey technique has been used, as well as the instrument through a questionnaire whose purpose was to obtain information regarding the creation of a Food Truck. Among the results obtained, with respect to that, if you would like there to be a Food Truck in Manchay, it can be seen that 70% (267) inhabitants have indicated whether they want to have this type of business, while 18% (70) of the villagers have revealed a neutral attitude. These results respond to the objective of determining the viability of the project in the inhabitants of Tres Marías Manchay Pachacamac. However, it is of great importance for the development of the community, which seeks to value what is ours and the identification of its inhabitants, and for subsequent studies, to have a precise information about the percentage of inhabitants who still show an indifferent attitude or rejection in front of to this need.

Keywords: Creation and Food Truck.

Introducción

El presente trabajo toma como referencia la necesidad que se tiene en Tres Marías Manchay Pachacamac pues el resultado es viable, neutro o desfavorable de la misma, ha de determinar la aceptación o la indiferencia de los pobladores frente a la creación de un Food Truck.

Por lo tanto, la finalidad de este estudio es satisfacer la necesidad existente de un Food Truck en Tres Marías Manchay Pachacamac, 2018.

En ese sentido, el informe final de este trabajo se divide en seis capítulos: El capítulo I describe la realidad problemática, que es nuestro punto de partida, seguida por la formulación del problema, la justificación y los objetivos. El capítulo II contiene el marco referencial, los antecedentes del estudio y el marco teórico. El capítulo III detalla el marco metodológico, la metodología que ha sido empleada, el tipo de estudio, el diseño de investigación, la población, la técnica, el instrumento de recolección de datos, la validación, la confiabilidad del instrumento, los procedimientos de recolección de datos y los métodos de análisis y de interpretación. El capítulo IV detalla la descripción del proyecto, misión y visión, ubicación y vías de acceso, reglamento interno, áreas del establecimiento, estructura organizacional, Manual de operación y funciones (MOF), Análisis FODA y Marketing y Promoción.

Por último, el capítulo V detalla los aspectos administrativos, requisitos para la realización del proyecto, el cronograma de actividades y presupuesto; mientras que el capítulo VI presenta la discusión, las conclusiones, las recomendaciones, las referencias y los anexos del trabajo.

I. Planteamiento del Problema

1.1. Realidad Problemática

Un food truck consiste en la comida sobre ruedas, aquellos camiones con decoración, con toques urbanos, también tradicionales. Estos camiones suelen vender menús completos, donde se puede encontrar hamburguesas, pizzas, etc. Suelen ser comidas rápidas, es decir las (comidas) conocidos “Fast Food” (Ibiza, 2018, párr 3).

A nivel internacional los Food Truck en México, se han convertido en una tendencia clave para atacar el mercado principal. Estos camiones están listos para ofrecer menús, rapidez, sabor y buenos precios son elementos que convierten a los food truck una opción más de comida. Teniendo un mercado objetivo que representa el 50% del consumo global en poco tiempo siendo así estos camiones el sueño dorado de los emprendedores. (Villafranco, 2014, párr. 2).

Los restaurantes rodantes se han convertido en los favoritos de la gastronomía peruana. La tendencia de los camioncitos con comida gourmet arranco en New York, es así que poco a poco llego a Perú, donde “criollizaron” los Food Truck con comida nacional incluyendo ceviches, empanadas, anticuchos, entre otros. Estas camionetas suelen ser itinerantes y trabajan en cualquier lugar donde exista demanda, como ferias, eventos deportivos, zonas empresariales, entre otros.

Estos Food Truck se han hecho conocidos a través de su participación en Mistura, la feria gastronómica más grande del país.

El Gringo es uno de los primeros Food Truck en Lima. Esta sanguchería rodante cuenta ya con tres camiones distribuidos estratégicamente en Lima para que de esta manera ninguno se quede sin probar todo lo que ofrece en su carta. (La República, 2017, parr.4)

En Manchay existe un mercado llamado “Tres Marías” es una zona donde no hay food truck que brinden este servicio, es una zona transitada por niños, jóvenes, adultos y público en general en este lugar se encuentran nuestros posibles compradores. Mi establecimiento brindará una gran variedad de platos a la caja china como por ejemplo chanco, pollo, conejo, cuy, carnero y muchos más. Mi público objetivo será las personas que emigraron a Lima a quienes les gusta comer como lo hacían en sus pueblos como son sus comidas típicas, sanas y sobre todo sabrosas y así hacerlos sentir como si estuvieran en casa, se brindará un buen producto y un servicio de calidad porque ofreceré platos novedosos con personal calificado en una infraestructura novedosa y un ambiente acogedor e higiénico (BPM), el precio será económico para así poder llegar al público en general y así aprovechar el nicho de mercado y la gran demanda existente.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General.

Ofrecer productos y servicios de buena calidad a precios accesibles para fidelizar clientes y así ser el mejor food truck en Manchay.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Ofrecer una buena atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable.

- Crear ofertas donde podamos involucrar a nuestros clientes.
- Ofrecer productos de calidad a los mejores precios para posicionarnos en el mercado.

1.3. Importancia Y Justificación Del Proyecto

El Perú es un país pluricultural y de mezclas de razas, donde la fusión de culturas se da muy bien en los peruanos, les gusta probar nuevos sabores y apostar a nuevas experiencias culinarias creando fusiones interesantes.

Mi propuesta es una alternativa a la comida clásica que se venden en los food truck (hamburguesas, anticuchos, ceviche, etc.) ofreceré variedad de carnes (chanchito, conejo, cuy, pato, carnero y otros) elaborados a la caja china siendo nuestro plato principal cuy a la caja china ya que serán platos muy bajos en grasa por cómo será la preparación.

El formato food truck tiene gran ventaja comparada con la apertura de un restaurante: El costo de inversión es menor, requiere menos normas y permisos que los restaurantes, no requiere una gran cantidad de personal, tampoco de mucho espacio, ni la adquisición de enseres que muchas veces limitan a los emprendedores.

La idea de este formato es ser flexibles, adaptarnos a las necesidades del mercado brindando una comida diferente y de calidad, que cambie tendencias en los consumidores limeños y manchinos.

1.4. Limitación Del Proyecto

- Falta de tiempo para la realización del proyecto.
- Falta de recursos económicos para la realización del proyecto.
- Indiferencias del público encuestado.
- Falta de información acerca de la creación de un Food Truck con platos a la caja china.

II. Marco referencial

2.1. Antecedentes

2.1.1. *Antecedentes Nacionales.*

Según Guardamino, Paredes y Tocón (2016) en su “Plan De Negocio Para Healthy Van, Cadena De Food Truck Saludable” nos dice que el presente plan de negocios identifica la necesidad de contar con una oferta de alimentación saludable. La ventaja principal de este proyecto es que se ofrecerá un menú balanceado, con información nutricional y que se renovará constantemente. Además, su elaboración contará con la asesoría de un nutricionista y un chef. Este negocio contempla ofrecer la propuesta, inicialmente, a través de un food truck ubicado en San Isidro, debido a que concentra a nuestro público objetivo (entre residentes y trabajadores de empresas de la zona). Además, este distrito cuenta con la legislación necesaria para instalar este tipo de negocios y cuenta con una concentración de aquellos que se autodenominan saludables, pero que no cuentan con información nutricional ni sobre los beneficios de sus ingredientes. El análisis del macro entorno nos muestra un gran potencial de inversión y crecimiento, en tanto en los últimos años se ha observado un crecimiento de la demanda de alimentos y bebidas saludables, crecimiento de la oferta de marcas saludables, aumento del gasto per cápita en alimentación fuera del hogar, así como una recuperación en el crecimiento del PBI y la aparición de food trucks como puntos de venta de comida “rápida”. A junio de 2016 no existe una propuesta de comida saludable, nutricionalmente balanceada. En ese sentido, el análisis del micro entorno, basado en las cinco fuerzas de Michael Porter, ha considerado seis escenarios de acuerdo a oferta y demanda. De ellos, se trabajarán en orden de prioridad los siguientes tres: (a) consumidor general y oferta saludable en

food truck, donde el objetivo principal es incrementar el consumo de almuerzos balanceados, mostrando alternativas a las típicas ensaladas presentadas como saludables; (b) consumidor saludable y oferta saludable en food truck, donde nuestro objetivo es brindarles una alternativa especializada con información nutricional como valor agregado y atraer a estos consumidores hacia el formato de food truck; y, (c) consumidor saludable y oferta saludable general, donde nuestro objetivo es brindar una alternativa especializada con información nutricional como valor agregado. De igual forma, en el sondeo de mercado pudimos identificar la oferta y demanda actual. De esta investigación se concluyó que se está experimentando un crecimiento de la oferta y la demanda de alimentación saludable, lo que corresponde a una tendencia mundial que ha sido adquirida con más rapidez entre los segmentos con mayor poder adquisitivo y mayor acceso a la educación. Asimismo, en el 2015 aparecieron de manera masiva y organizada los food trucks en Lima, nuevo formato que se presenta como una oportunidad para desarrollar nuestra propuesta. En ese sentido, viii los principales aspectos que hay que considerar para su creación son: el servicio (ubicación, comodidad del ambiente, una experiencia positiva en el producto y la atención), el concepto del restaurante (y que se refleje en la propuesta de la carta), así como la delimitación realista del público. Se contará con una inversión inicial de S/. 500.000, de los cuales el 75% será financiado por los socios de la empresa y para el 25% restante se solicitará un préstamo en una entidad bancaria. La evaluación financiera que se realizó para el proyecto a tres años, muestra una TIRE de 21,09% y una VANE S/. 66.090,82.

Según García, Del Castillo, Reastegui y Poma (2017) en su tesis titulada “Plan de negocios para la implementación de una cadena de food truck de comida fusión peruano-venezolano en la ciudad de lima”. El presente trabajo buscó explorar un tema relativamente nuevo para el área de la gestión, como son los food trucks. Si bien es cierto que pueden ser considerados como parte de las Micro y Pequeñas empresas (MYPES), debido a las características que presentan, poseen algunas peculiaridades tales como su facilidad en cuanto a la movilidad, que les permite tener una mayor cantidad de clientes potenciales, o las ventajas en cuanto a los requisitos necesarios para el funcionamiento del negocio, que las convierte en organizaciones fácilmente diferenciables de las demás MYPES. Por otro lado, algunos de ellos decidieron conformar una asociación llamada Asociación de Food Trucks del Perú (AFTP), que tiene como principal meta, buscar y establecer los mecanismos necesarios para favorecer el desarrollo de sus actividades comerciales. Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, el principal objetivo de esta tesis es elaborar una propuesta de valor que permita incrementar los beneficios que obtienen los miembros de la AFTP al estar asociados. Para explorar el negocio de los Food Truck, se han empleado las herramientas de gestión pertinentes que permitan conocer las implicancias que tiene el ser parte de una asociación, así como el funcionamiento de cada uno de sus miembros. Con el fin de abordar el primer punto, se analizaron los beneficios que se obtienen al pertenecer a una asociación y a un clúster, mientras que para el segundo punto se tomó en cuenta la base teórica de la formación y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como de la cadena de valor de cada negocio, ello porque al ser pequeñas unidades de negocio, se

identificó que ser una asociación podría representar una oportunidad operativa o comercial y fue en esa línea de trabajo que se abordó la investigación a fin de descubrir los elementos de que esta "condición" en los que se podría hacer una propuesta de valor para los Food Trucks.. De esta manera, se realizaron las entrevistas a los miembros de la asociación con el fin de entender el funcionamiento de cada negocio y hallar un punto de convergencia para el planteamiento de una propuesta que favorezca a todos, teniendo en cuenta que cada camión ofrece un producto diferente. De acuerdo a los resultados hallados, se encontró que los beneficios más resaltantes de la asociación son la innovación de mercados y la fuerza negociadora, los cuales se podrían potenciar mediante el marketing al ser el único elemento que todos los asociados comparten en sus respectivas cadenas de valores. En base a esto, se buscó un modelo que permita elaborar una X propuesta de valor para la asociación que incluya el marketing y se pueda orientar a nuevos mercados, aprovechando la fuerza negociadora que poseen al estar asociados. Una vez delimitado el modelo de la propuesta de valor, como resultado del primer trabajo exploratorio y la revisión de la bibliografía pertinente, se procedió a realizar la segunda fase exploratoria que permitió recolectar la información para plantear la propuesta; en este caso, un lienzo de la propuesta de valor para clientes corporativos actuales y potenciales que ayude a maximizar los beneficios que reciben los Food Trucks al ser parte de la AFTP.

Según Raimondi, Reyes y Trelles (2017) en su tesis titulada “Lienzo de la propuesta de valor para una asociación de food truck” el mundo de la comida rápida en el Perú comenzó en la década de los ochenta y en la actualidad es un mercado muy competitivo, sin embargo, esto no ha sido una barrera de entrada para que se consigan nuevas formas novedosas de incursionar en este mercado, como ejemplo el presidente de Apega, Bernardo Roca Rey, afirmó en un reportaje del diario Gestión, que dentro de un año podrían estrenar un piloto de comida rápida que tiene como base la comida criolla (Patiño, 2017). Las innovaciones no solo están en el producto que se ofrece sino en la forma como llega el producto al consumidor final, otra forma novedosa que se está adoptando en Lima es la venta de comida rápida por medio de “food trucks”, según reportaje de Perú 21, este es un nuevo rubro de comida rápida que se debe conocer (Perú 21). Este mercado nuevo ha estado en constante crecimiento debido a que sale de lo tradicional y siempre está innovando en la gastronómica. En los últimos años la migración de venezolanos al país por crisis política y económica que en la actualidad viven está ha generado la entrada al país nuevos productos gastronómicos como la arepa, esto se observa en reportaje realizado por Perú 21 donde se puede ver a venezolanos vendiendo este producto en el girón de la unión en el centro de Lima (Perú 21). De allí surge la idea de la crear un producto novedoso e innovador, que consiste en la fusión de los más tradicionales platos de la cocina peruana con la arepa venezolana, es por esto que se plantearon como objetivo general la viabilidad comercial, operativa, legal y económica para la implementación de una cadena de “food Truck” de comida fusión peruano - venezolana en Lima Metropolitana.

2.1.2. Antecedentes Internacionales

Según Yumisaca (2015) “Plan de negocios para la implementación de comida típica rodante en la ciudad de Quito. En el primer Capítulo se analiza la administración y planificación del negocio, utilizándose herramientas técnicas para definir el concepto del negocio. Así, se empleó como fuente de consulta la información del Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, para determinar el porcentaje de crecimiento de restaurantes, la distribución de los establecimientos turísticos en la ciudad de Quito en el año 2013, número de establecimientos, oferta de servicios del sector de A&B, con la finalidad de ingresar al mercado con una opción existente como es el food truck o camión de alimentos. Para el análisis de la viabilidad del emprendimiento, se empleó la matriz de oportunidad del negocio en la que se establece un porcentaje del 89.47% que permite continuar con la implementación del presente plan. Se estableció la matriz DAFO o FODA para definir las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se pueden presentar en el proyecto, analizando objetivos estratégicos y de ofensiva que le posibiliten al negocio cumplir y lograr la meta propuesta. El segundo Capítulo se enfoca en el estudio de mercado para determinar el mercado objetivo que se quiere alcanzar, para lo cual se llevaron a cabo encuestas y entrevistas. Se seleccionaron dos segmentos de mercado que son las personas que por pico y placa esperan en el Mirador de Cumbayá y los taxistas que, por razones laborales, circulan por las inmediaciones del Estadio Olímpico Atahualpa, lugar donde se atenderá este segmento de mercado. Para llegar al precio de venta al público, se analizaron todos componentes que forman parte del costo. Se pudo comparar los precios de la competencia y con los resultados

obtenidos en las encuestas de cuánto estarían dispuestos a pagar por el presente producto y se estableció un valor módico para el inicio de la operación e ingreso al mercado. En el tercer Capítulo se describen los aspectos técnicos del negocio como son el proceso de producción, diseño de las instalaciones, normas sanitarias aplicables, control de la calidad y la ubicación del negocio para los dos segmentos de mercado. El cuarto Capítulo se estructuró para definir la viabilidad del negocio desde el punto de vista financiero. Se determinó, entonces, el plan de inversiones, fuentes de financiamiento, presupuesto de ingresos y costos. Se analizó el resultado en el flujo de caja desde un punto de vista de inversión, teniendo como resultado una TIR del 35.01%, VAN 36,547.34, ROE 64.97% Y ROA 22.18%. Dentro de la evaluación de proyectos, los criterios que se tomaron en cuenta son la tasa interna de retorno TIR, el valor actual neto VAN, recuperación sobre la inversión ROA. Por los resultados obtenidos se sugiere invertir en el presente plan de negocios. El quinto y último Capítulo abarca todo lo concerniente al impacto del negocio, por lo que se desarrolló una matriz de impacto, plan de contingencia y el cronograma de ejecución. Basado en todos los análisis se concluye que el presente plan de negocio es viable y se recomienda su implementación.

Según Beltrán (2016) en su tesis titulada “Plan de negocios para una cadena de restaurantes rodantes de comida al paso en Chile”. El presente trabajo tiene por objetivo general el desarrollar un Plan de Negocio para una empresa de restaurantes rodantes en Chile. Lo anterior debido a que lo novedoso de la industria genera interés por estudiar las posibilidades de ingresar como oferente al mercado. Para el

cumplimiento del objetivo, se define comenzar realizando un análisis de la industria de la comida al paso en Chile y luego un estudio del mercado de los restaurantes rodantes en la Región Metropolitana. Este proceso considera la realización de análisis PEST, de competencia y FODA, además de la realización observaciones, entrevistas y una encuesta aplicada sobre un total de 416 asistentes a eventos masivos donde se dio el expendio de alimentos a través de restaurantes rodantes. Los resultados de los estudios de la industria estudiada arrojaron que existe un mercado de 1,1 millón de potenciales clientes al año, los cuales realizan consumo de alimentos al paso expendidos principalmente en restaurantes rodantes que operan al interior de eventos masivos. Además, la mayor parte de dichos consumidores son jóvenes y adultos entre los 15 y 35 años, que gastan en torno a los \$5.000 por menú. A partir de la información anterior, se diseñó un modelo de negocio para ofrecer una propuesta gastronómica flexible, de rápida entrega y adaptada al contexto de la industria nacional de restaurantes rodantes. El producto a comercializar que se definió es un menú de papas fritas, acompañadas con carnes, verduras y salsas aderezos. Este producto será elaborado y vendido en eventos masivos a través de vehículos adaptados como cocinas satélites, con un precio de lista promedio de \$3.800. Además, se definió generar una imagen de marca juvenil y entretenida, identificándose comercialmente la empresa como PAPURRI PAPÁ. Luego, se realizó la evaluación económica del proyecto, obteniéndose un VAN y TIR a 10 años de \$123 millones y 81,5%, respectivamente, lo que hace al proyecto interesante y rentable. Adicionalmente, se hizo un análisis de sensibilidad frente a variaciones de precio y cantidad de ventas. Dicho análisis arrojó que la rentabilidad de la empresa es

muy sensible a variaciones en el precio de venta del producto, por lo que hay que tener en consideración mantener los márgenes de venta del producto. Finalmente se realizan recomendaciones, entre las que se destaca llevar a cabo la escalabilidad del negocio a futuro, a través de la diversificación de la oferta y presencia en diferentes regiones del país.

Según Martinelli (2015) en su tesis titulada “Food truck de pizza al corte”.

El presente proyecto es un modelo de negocio que busca capturar valor a través del desarrollo de food truck, que ofrecerán pizza en el formato “al corte” y que estarán instalados en ferias y eventos, como así también en espacios de alta concentración de público como son los hipermercados. La idea pretende aprovechar la tendencia de estos formatos que atraen al público al verlos divertidos, poco comunes y únicos, sumando la propuesta de un producto popular, como es la pizza, y base atacar un segmento masivo de consumidores. Geográficamente el escenario será la ciudad de Buenos Aires, como principal fuente de los ingresos, pero además se seguirán de cerca otras ciudades como fuerte potencial en materia de Ferias como son Rosario, Córdoba Mar del Plata. En la actualidad la ciudad de Buenos Aires se encuentra dentro de las ocho ciudades más elegidas de por los turistas, por lo cual esto también representa una enorme posibilidad de incrementar ingresos provenientes del público extranjero que visita la ciudad y asiste a ferias importantes. El equipo de dirección cuenta con más de diez años de experiencia en retail, específicamente en el rubro gastronómico, cuenta además con un emprendimiento que ofrece catering de pizzas y posee una vasta de red de contactos, que permiten alcanzar los objetivos propuestos,

entre los cuales se encuentra la posibilidad de un inversor directo, actual socio de una cadena importante de pizzerías, con más de 30 locales en funcionamiento. El proyecto requiere una inversión total de \$2.367.000 – y ofrece un VAN de \$ 498.499 –con un TIR del 63% y un recupero de inversión establecido en 47 meses.

2.2. Marco teórico

2.2.1. Antecedentes generales.

Historia De Los Food Truck

Se desataba la Segunda Guerra Mundial(1939-1945) y en Reino Unido había que alimentar a las tropas combatientes. Resultaba costoso y poco práctico trasladar a un equipo completo de cocineros con su respectivo mobiliario que al llegar al campo de batalla tuviera que armarse, dar de comer y luego desmontarse. Entonces, se planteó la posibilidad de ofrecer platillos listos para degustar.

La idea fue modificándose hasta que un grupo de restauranteros en Estados Unidos no contaba con la cantidad de comensales que esperaban en sus negocios. Hartos de esperar a que el cliente llegara, decidieron salir a vender su comida.

Así nació la propuesta de crear una especie de restaurantes móviles cerca de los puntos de encuentro más concurridos o afuera de algunos sitios de trabajo, así como a la salida de clubes nocturnos o plazas públicas. El concepto de “food Truck” que en su traducción al español se refiere a un camión de comida, no es un concepto nuevo, este se remonta al siglo XIX, alrededor de 1866 después de la guerra civil en estados unidos cuando comenzó una gran migración de personas del sur al norte y

esta expansión generó un crecimiento del mercado de la carne vacuna la cual se concentraba para la época mayormente en el sur en el estado de Texas. La necesidad de transportarla hacia el norte hizo que vaqueros y arrieros trasladarán el ganado hacia el norte, en ese momento es que Chuckwagon. (Americanchuckwagon.org, 2017) la carretera que usaban para hacer este viaje, se convierte en un lugar de comercio de alimentos. El primer “food truck” similar al que existe en la actualidad fue aperturado en Providencia por Walter Scott y se dedicaba a la venta de desayuno principalmente de sándwiches a los trabajadores y establecimientos de sus alrededores. (García, 2015). Las carretas fueron evolucionando y se fueron convirtiendo en parámetros de éxito en lo que a comida callejera se refería. Incluso para el año de 1891 Charles Palmer patentó su diseño el “Lunch Wagon” el cual fue muy popular en la época porque se convirtió en el “food truck” con avances tecnológicos. Estos vagones de comida funcionaban con regularidad en las grandes ciudades en horario nocturno. (García, 2015). En los últimos años ha remontado el uso de camiones de comida, que ha sido impulsado por la crisis económica entre 2007 y 2008. Muchos chefs experimentados decidieron emprender en este formato buscando una novedosa forma de usar sus habilidades llevando la comida gourmet y fusión más cerca de la gente. (García, 2015). Un “food truck” moderno es un diseño de ingeniería avanzada ya que el principio de este concepto es tener una cocina profesional de restaurante dentro de un camión de forma que los procesos sean fáciles de realizar.

Historia De La Caja China:

Fue un cubano quien creó la Caja China. Pero no la inventó en Cuba, sino en Miami, donde es tradición asar durante horas un cerdo sobre una caja de madera y láminas de metal llena de brasas, y el olor de la carne sale de los patios traseros de las casas e inunda la cuadra entera, anunciando lo que será un festín.

Su nombre es Roberto Guerra y tiene ya 87 años. Su nieta ha accedido a contar a *NBC Latino* la historia del “hombre detrás de la caja”. El invento debe su nombre porque en 1955, vio una caja similar utilizada por una familia en el barrio chino de La Habana. Aunque no fue hasta más de 30 años después que tuvo la idea de crear la suya propia.

La iniciativa tomó cuerpo en la parte de atrás de un almacén cuando Roberto, junto con uno de sus hijos, pusieron manos a la obra, solo con unas manos dispuestas y un poco de conocimiento de la carpintería. Desde entonces, el negocio no ha dejado de tener éxito, incluso, a nivel internacional. Y aunque el hijo es quien lleva las riendas en la actualidad, el padre todavía está muy involucrado. Todos los días se puede ver en su trabajo con su gorra uniformada, su chaqueta y sus zapatillas blancas. “Todavía vive en la misma casa donde mi madre y mi tío se criaron en Hialeah, una ciudad en el noroeste de Miami con una gran población cubana (y el mejor cortadito que un dólar puede comprar)”, narra su nieta.

“Todavía cuida su árbol de guayaba, aplaude a su equipo de béisbol (los Marlins, en caso de que se lo pregunte) y estoy convencida de que su distracción favorita es

verme disfrutar cualquier comida que él me prepare. Mis tardes con él pasan bajo la sombra de su árbol de mango, mientras lo escucho hablar de sus sueños, la motivación y lo importante que es nunca darse por vencido. Cada oración parece terminar con un: Echa pa 'lante”.

Roberto Guerra muestra hoy unas manos ásperas y gastadas, huellas del trabajo duro de un hombre. Gracias a ello pudo reunir a su familia y llevarla a un país con oportunidades, donde dio vida a la primera caja china en 1987.

Y ahora, al igual que con los suyos, el asador de cerdo de madera se ha convertido en un elemento básico para muchos durante las vacaciones. (Cibercuba,2017)

2.2.2. Clasificación del producto y/o servicio.

Según foodtruckya.com (en el año 2015, p.) existen nueve estilos de Food Truck:

1) Rollo Vintage: Son food truck al estilo vintage transformadas de un Volkswagen.

2) American Power: Son los que todos tenemos en la mente, de haberlos visto en tantas y tantas series o películas americanas, cuando los personajes, salen de la oficina, del despacho o de la comisaría de policía y se van a comer a los clásicos camiones aparcados en las aceras:

3) Remolque futurista: Pasan y pasan los años y la Airstream, sigue impresionando por su diseño de nave espacial; perfectamente preparadas como food trucks en la actualidad, llaman la atención allí donde van.

4) Caravanas clásicas: El lado más romántico y bohemio, de los food trucks; antiguas caravanas trotamundos, adaptadas para servir los mejores productos:

5) Food Buses: Multitud de autobuses, reutilizados, como food trucks. Los hay de todos los estilos, desde los llamativos “School Bus” amarillos americanos, hasta los clásicos londinenses de dos alturas. Algunos sólo sirven al exterior, pero otros han adaptado la parte superior con sillas y mesas, por lo que son auténticas cafeterías con ruedas.

6) Camiones como tal: Existen muchísimas versiones, nos encontramos los antiguos, los modernos, los militares, los de bomberos, los descubiertos y los que llevan containers adaptados.

7) Las furgonetas de toda la vida: Efectivamente, son las furgonetas de toda la vida, pero perfectamente adecuadas, para ser prácticas, con todo tipo de equipamiento, baterías, generadores, movilidad absoluta, facilidad para desplazamientos,

8) Eléctricos: Son económicos y ecológicos.

9) Carritos de caballos: Tienen elegancia británica por los cuatro costados

El presente proyecto será de tipo carrito de caballos debido a que tiene elegancia y es justamente el tamaño y el modelo para mi caja china y será jalado por un auto y así será más económico.

2.2.3. *Proceso del producto y/o servicio.*

Producto:

- El producto será elaborado cuidadosamente con las BPM, los insumos serán comprados de proveedores confiables también algunas carnes como las de conejo y cuy serán de nuestros propios corrales que nosotros implementaremos para dar un producto de calidad.
- Las carnes serán sazonadas un día anterior
- La preparación de ensaladas y el sancochado de papas se harán a partir de las seis de la mañana.
- A las ocho de la mañana se encenderá la brasa y se pondrá a cocinar aumentaremos la temperatura de la brasa hasta la llegada de los clientes y hagan sus pedidos.

Servicio:

- El proceso del servicio inicia desde que el cliente se acerca al establecimiento
- El mesero le da la bienvenida, luego lo ubica en el lugar escogido por el cliente
- Una vez que el cliente se encuentre sentado, el mesero entregará la carta y tomará el pedido en una comanda
- El pedido será trasladado al cocinero
- El cocinero procederá a la preparación del platillo, que luego será servido y decorado en un respectivo plato.
- El pedido será trasladado por el mesero al cliente
- Una vez finalizado el consumo, el mesero llevara la cuenta al cliente, quien hará el respectivo pago de la cuenta y se retirara del establecimiento

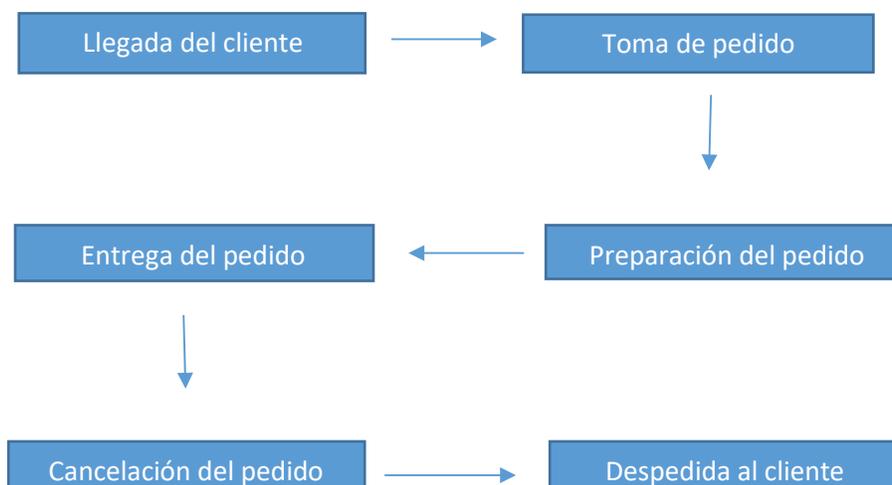


Figura 1: Proceso de servicio

2.2.4. *Conceptos generales.*

- **Caja China:** Una Caja China es una caja rectangular de acero galvanizado cubierto con madera y una tapa de acero galvanizado, encima del cual se encenderán carbones o leños para cocinar cualquier tipo de carne (en especial cerdo). (Gastro Friki, 2013, párr. 3).
- **Food truck:** Son vehículos que venden comida, generalmente camiones donde el espacio interno es adaptado para instalar los equipos que ayudan a la preparación (Definición.De, 2017, párr. 2).
- **Mercado:** Es el lugar destinado por la sociedad en el que vendedores y compradores se reúnen para tener una relación comercial, para esto se requiere un bien o servicio que comercializar, un pago hecho en dinero y el interés para realizar la transacción. (Educación M, 2015, par 2)
- **Producto:** Es aquello que toda empresa (grande, mediana o pequeña), organización (ya sea lucrativa o no) o emprendedor individual ofrece a su mercado meta con la finalidad de lograr los objetivos que persigue. (Marketing – Free, 2009, párr.1).

- **Rentabilidad:** Son los beneficios que se han obtenido de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros. (Marrero, 2016, párr. 5).

2.2.4. Definición de términos básicos.

- **Calidad:** Es un conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confiere satisfacer una necesidad explícita. (Marrero, 2016 párr, 42)
- **Cliente:** Persona que compra en una tienda, o que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa. (Enclave RAE, 2018, párr. 1)
- **Capacitar:** Hacer alguien apto, habilitarlo para algo. (Enclave RAE,2018, párr. 1)
- **Carnes:** Parte del cuerpo de los animales preparada para el consumo humano; especialmente la de los animales no marinos y en particular la de las reses. (Enclave RAE, 2018, párr. 3).
- **Refresco:** Bebida sin alcohol elaborada generalmente con extractos vegetales, agua y azúcar que se toma fría para quitar la sed. (Fundeu, 2015, párr. 4).
- **Ensalada:** Plato que se prepara mezclando distintos alimentos, crudos o cocidos principalmente hortalizas troceadas, y se sirve frío o tibio, aliñado o aderezado con alguna salsa. (Oxford, 2017, párr, 5).
- **Papa:** Planta herbácea de tallos ramosos, hojas ovaladas, partidas desigualmente, flores blancas o moradas, agrupadas en corimbos terminales, y fruto en baya carnosa, amarillenta, con muchas semillas blanquecinas; las raíces son fibrosas y en sus extremos llevan gruesos tubérculos redondeados y comestibles.

III. Marco metodológico

3.1. Tipos y Diseño de Investigación

La Metodología de mi investigación es cuantitativa.

Tipo: Descriptiva

- Según Sampieri (1998) los estudios descriptivos permiten detallar situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (p. 60).
- Según el autor Arias (2012) define: la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24)
- Según Miró (1944) “El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer. Uno de los ejemplos, donde se ve la aplicación de este tipo de investigación es al Realizar un censo de población, con el fin de obtener los datos acerca de cuanta gente habita una región, país, provincia o estado.

Diseño de investigación:

No Experimental:

- Como señala Kerlinger (1979, p. 116). "La investigación no experimental o expos-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o

estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

- Según Hernández, Fernández y Baptista nos dice que la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.
- Como señala Kerlinger (1979, p. 116). “La investigación no experimental o expost-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, su realidad.

3.2. Población, muestra y muestreo

Muestra:

- La muestra es la que puede determinar la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra “es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38)
- Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la

muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población. Según Lopez,1997, párr).

- Según Arias Un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible (2006, p. 83)

Colocar la fórmula de muestra y mencionar el total a aplicar

- Muestra = (n)
- Población = 708
- Porcentaje de confianza 95% = 1.96
- Variabilidad positiva = 0.5
- Variabilidad negativa = 0.5
- Porcentaje de error de 5% = 0.05

Se determina en mi investigación que la muestra (383) a la cual hago referencia estará comprendida dentro de la población de Manchay del distrito Pachacamac quien cuenta con una población de 129,653 habitantes según el INEI.

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

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 129,653}{129,653 \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{3.84 \times 0.25 \times 129,653}{129,653 \times 0.0025 + 3.84 \times 0.25}$$

$$n = \frac{3.84 \times 32,413}{324 + 0.96}$$

$$n = \frac{124,466}{325}$$

$$n = 383$$

Población:

- La muestra es la que puede determinar la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38)
- Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. Según Lopez, 1997, par3.
- Según Arias (2006) define población a un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación. Esta queda determinada por el problema y por los objetivos del estudio (p. 81)

3.3. Técnicas E Instrumentos De Recolección De Datos

Encuesta

- Según Stanton, Etzel y Walker, una encuesta consiste en reunir datos entrevistando a la gente.
- Según Naresh K. Malhotra, las encuestas son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado.
- Según Palacios, Vázquez y Bello las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo.

Cuestionario

- Según Arias (2004) señala que “el cuestionario es una modalidad de encuesta. Se realiza de forma escrita con serie de preguntas”. (p. 72).
- Según Hurtado (2000) señala que “el cuestionario es una serie de preguntas relativas a una temática, para obtener información” (p. 469).
- Según Tamayo y Tamayo (2008), señala que “el cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite, además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente; reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio” (p.124).

Encuesta

Buenos días se le agradecería participar en esta encuesta para ver la viabilidad de la creación de un Food Truck (restaurante móvil) en Manchay.

Sexo F M

1).- ¿Cuál es su edad?

- a) De 20 a menos.
- b) De 20 a 30.
- c) De 30 a 40.
- d) De 40 a más.

2).- ¿Te gustaría que haya un Food Truck (restaurante móvil) en Manchay?

- a) Me encantaría.
- b) Si.
- c) Tal vez.
- d) No.

3).- ¿Te gustaría que en este Food Truck (restaurante móvil) se ofrezca platos a la caja china?

- a) Me encantaría.
- b) Si.
- c) Tal vez.
- d) No.

4).- ¿Cuál de los siguientes platos consumirías?

- a) Conejo a la caja china.
- b) Chancho a la caja china.
- c) Cuy a la caja china.

d) T.A.

5).- ¿Con que guarniciones acompañarías estos platos?

a) Papas sancochadas y ensalada.

b) Mote y ensalada.

c) Ensaladas.

d) T.A.

6).- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un plato a la caja china?

a) De 12 a más.

b) Depende del tipo de carne.

c) De 15 a 20.

d) De 20 a más.

7).- ¿Con qué bebidas acompañarías estos platos?

a) Refrescos.

b) Infusiones.

c) Agua.

d) Gaseosas.

8).- ¿Qué tiempo esperarías como máximo tu pedido?

a) De 10 min a menos.

b) 15 min.

c) 20 min.

d) De 20 min. a más.

9).- ¿Cómo te gustaría esperar tu pedido?

- a) Con Wi – Fi.
- b) Viendo Tv.
- c) Escuchando música.
- d) Leyendo periódicos y revistas.

10).- ¿Con quién asistirías a un Food Truck?

- a) Con la familia.
- b) Con amigos.
- c) Con enamorada(o).
- d) Solo.

11).- ¿Qué días Ud. frecuentaría un Food Truck?

- a) Sábados, domingos y feriados.
- b) Todos los días.
- c) De lunes a viernes.
- d) Lunes, miércoles y viernes.

12).- ¿En qué horario Ud. frecuentaría un Food Truck?

- a) En todo momento.
- b) Por las mañanas.
- c) Por las tardes.
- d) Por las noches.

13).- ¿Le gustaría que se le brindara servicio delivery?

- a) Me encantaría.
- b) Si.

- c) Tal vez.
- d) No.

14).- ¿Qué característica valora Ud. de un establecimiento?

- a) Buena atención
- b) Calidad del producto
- c) Higiene
- d) Precios

3.4. Validación y confiabilidad del instrumento

Validación

- Según Rusque (2003) “la validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas. La fiabilidad designa la capacidad de obtener los mismos resultados de diferentes situaciones. La fiabilidad no se refiere directamente a los datos, sino a las técnicas de instrumentos de medida y observación, es decir, al grado en que las respuestas son independientes de las circunstancias accidentales de la investigación. (Pág 134)
- De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (1998),”la validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (pág.243).
- Tamayo y Tamayo (1998) considera que validar es “determinar cualitativa y/o cuantitativamente un dato” (224). Esta investigación requirió de un tratamiento científico con el fin de obtener un resultado que pudiera ser apreciado por la comunidad científica como tal.

Confiabilidad

- Según Ander & Egg (1987) quien señala que la confiabilidad del cuestionario está representada por la capacidad de obtener idénticos resultados cuando se aplican las mismas preguntas en relación a los mismos fenómenos.
- Según Hernández (2003) indican que la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados (p. 243).
- Como señala Hidalgo, la confiabilidad depende de procedimientos de observación para describir detalladamente lo que está ocurriendo en un contexto determinado, tomando en cuenta para ello el tiempo, lugar y contexto objeto de investigación o evaluación, para poder así intercambiar juicios con otros observadores sean estos investigadores o evaluadores. De allí que la confiabilidad representa el grado de similitud de las respuestas observadas entre el contexto del investigador o evaluador y el investigado o evaluado.

Prueba Piloto

Tabla 1: Formula de la prueba piloto

K	14
$\sum V_i$	10.0
V_t	5.684
SECCION 1	1.077
SECCION 2	-0.767
ABSOLUTOS S2	0.767
∞	0.825

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

3.5. Procedimientos de recolección de datos

Se ejecutó la aplicación de la prueba piloto a un total de 50 pobladores en Portada Tres de Manchay, el lugar se encuentra aledaña a Tres Marías fue realizada el día domingo 21 a las 10:00 am, fue entregada a personas de diferentes edades entre varones y mujeres que me ayudaron a desarrollar estas preguntas, esta prueba piloto tuvo una duración de dos horas aproximadamente. Las encuestas fueron entregadas generalmente a las personas que estaban en el parque y a las que pasaban por el lugar algunas encuestas fueron leídas y desarrolladas con mi ayuda en la lectura y otras fueron entregadas a los pobladores para que ellos mismos lo desarrollen. Después se procesaron los resultados en una base de datos con el alfa de Cronbach para ver la confiabilidad del proyecto.

Posterior a la prueba piloto, se ejecutó la recolección de datos de la muestra real donde se encuestó a 383 pobladores de Tres Marías de Manchay. Las encuestas fueron aplicadas el día domingo 28 de octubre de la 1:00 am hasta las 7:30 pm aproximadamente, fueron entregadas a personas que oscilan de 20 a 50 años de edad entre hombres y mujeres. La táctica a utilizar fue ir a puntos estratégicos y concurridos, primero se realizó en el parque principal y después en mercado más concurrido de la zona donde se dirigen todos los pobladores de Manchay ya sea para realizar sus compras, para descansar o para distraerse. La metodología para aplicar el cuestionario a las personas fue, una entregar al poblador para que el mismo lo realice y la segunda era leerle y ser desarrollado por mi

persona la segunda fue la más viable porque quise agilizar el tiempo y no incomodar a las personas encuestadas.

3.6. Métodos de análisis e interpretación de datos

Pregunta 1: ¿Cuál es su edad?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 2 y la figura 2 se observa que el resultado obtenido es que el 30% (114 personas) manifiestan tener de 40 años a más, el 28% (109 personas) manifiestan tener de 20 a 30 años, el 28% (106 personas) manifiestan tener de 20 años a menos y el 14% (54 personas) manifiestan tener de 30 a 40 años. Lo cual determina que las personas que tienen de 40 años a más serán mis potenciales consumidores.

Tabla 2

Resultados de la pregunta 1

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a). De 20 a menos.	106	28%
b). De 20 a 30.	109	28%
c). De 30 a 40.	54	14%
d). De 40 a más.	114	30%
TOTAL	383	100%

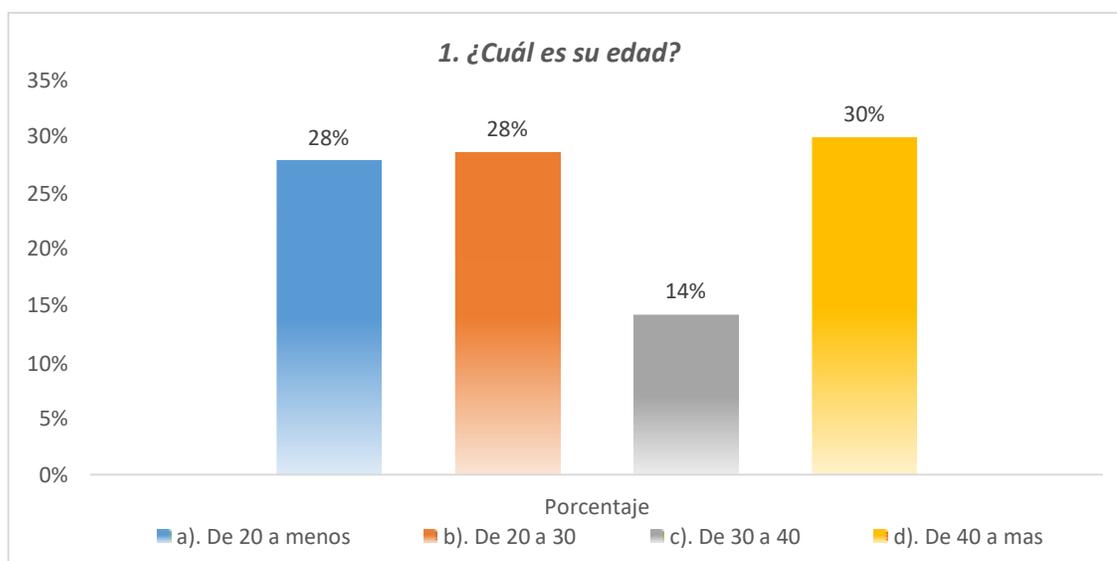


Figura 2: ¿Cuál es su edad?

Pregunta 3: ¿Te gustaría que haya un Food Truck (restaurante móvil) en Manchay?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 3 y la figura 3 se observa que el resultado obtenido es que el 70% (267 personas) que, si les gustaría que haya un Food Truck, el 18% (70 personas) manifiesta que talvez, el 12% (46 personas) manifiesta que le encantaría y el 0% (0 personas) manifiestan que no. Lo cual determina que más del 50% de personas encuestadas desearían un food truck siendo favorable para mi proyecto.

Tabla 3

Resultados de la pregunta 2.

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Me encantaría.	46	12%
b) Si.	267	70%
c) Tal vez.	70	18%
d) No.	0	0%
TOTAL	383	100%

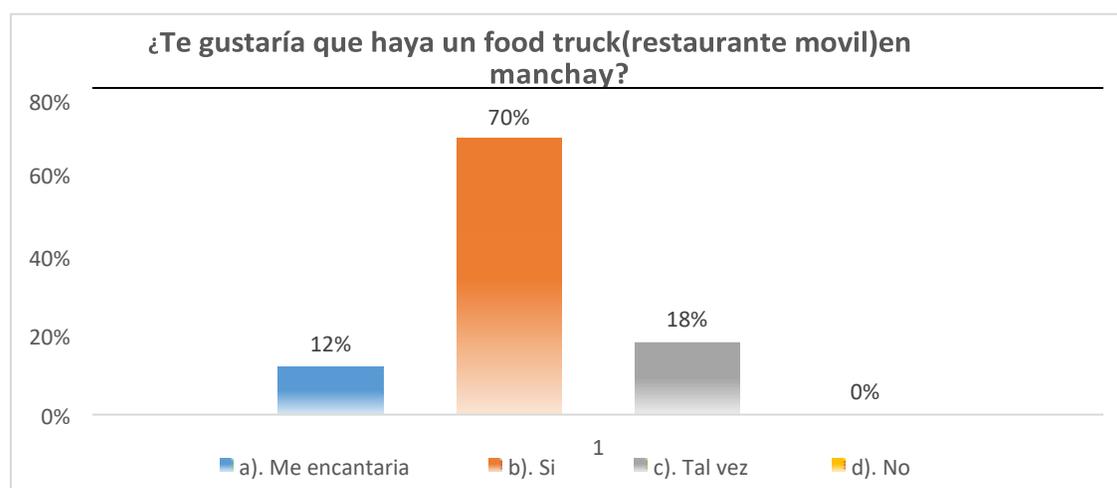


Figura 3: ¿Te gustaría que haya un Food Truck (restaurante móvil) en Manchay?

Pregunta 3: ¿Te gustaría que en este Food Truck (restaurante móvil) se ofreciera platos a la caja china?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 4 y la figura 4 se observa que el resultado obtenido es que el 84% (323 personas) manifiesta que sí, el 10% (38 personas) manifiesta que le encantaría, el 4% (15 personas) manifiesta tal vez, el 2% (7 personas) manifiesta no. Lo cual determina que a la mayoría si le gustaría que se ofreciera platos a la caja china siendo esto favorable para mi proyecto de trabajo.

Tabla 4

Resultados de la pregunta 3

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Me encantaría.	38	10%
b) Si.	323	84%
c) No.	7	2%
d) Tal vez.	15	4%
Total	383	100%

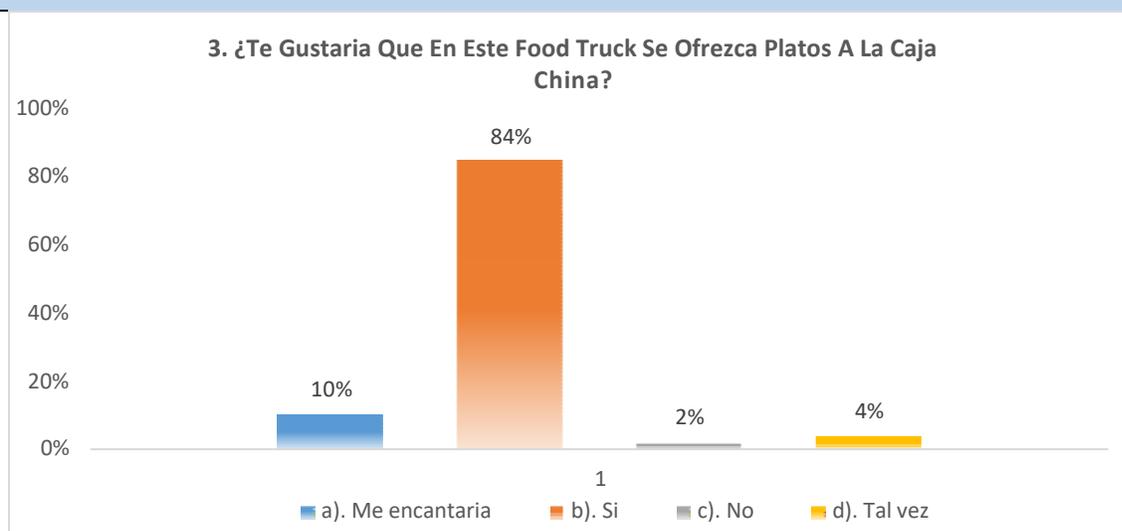


Figura 4: ¿Te gustaría que en este food truck se ofreciera platos a la caja china?

Pregunta 4: ¿Cuál de los siguientes platos consumirías?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 5 y la figura 5 se observa que el resultado obtenido es que el 52% (197 personas) desean chancho, el 24% (93 personas) desean todas las anteriores el 16% (62 personas) desean conejo, el 8% (31 personas) desean cuy. Lo cual determina que el chancho será el plato más solicitado, pero no dejando la variedad de platos ya que el público también desea consumirlo.

Tabla 5

Resultado de la pregunta 4

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Conejo a la caja china.	62	16%
b) Chancho a la caja china.	197	52%
c) Cuy a la caja china.	31	8%
d) T.A.	93	24%
TOTAL	383	100%

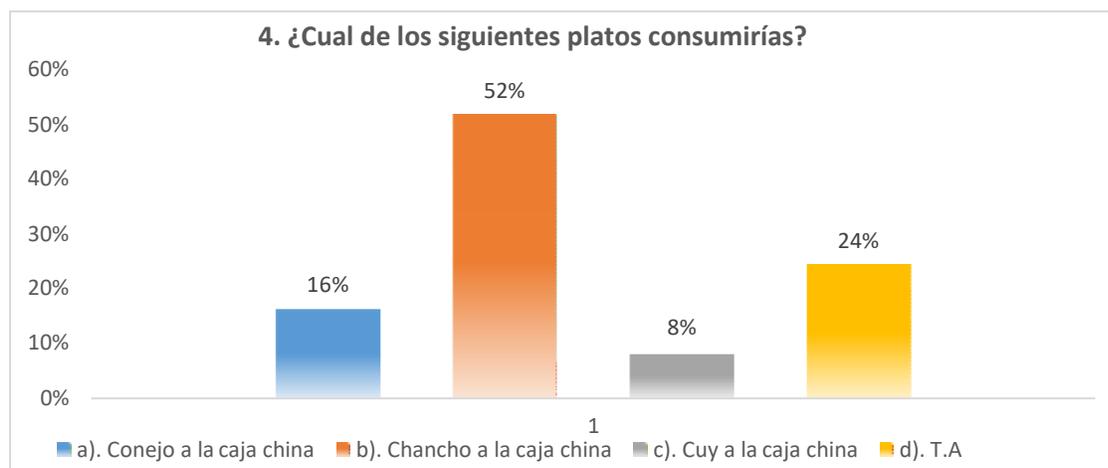


Figura 5: ¿Cuál de los siguientes platos consumirías?

Pregunta 5: ¿Con que guarniciones acompañarías estos platos?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 6 y la figura 6 se observa que el resultado obtenido es que el 39% (147 personas) que lo acompañaría con mote y ensalada, el 28% (108 personas) que lo acompañaría con todas las anteriores, el 21% (81 personas) acompañaría con papa y ensalada, el 12% (47 personas) manifiesta acompañaría solo con ensalada. Lo cual determina que el acompañamiento más pedido es mote y ensalada siendo favorable porque son productos económicos y de fácil acceso.

Tabla 6

Resultado de la pregunta 5.

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Papa sancochada y ensalada.	81	21%
b) Mote y ensaladas.	147	39%
c) Solo ensalada.	47	12%
d) T.A.	108	28%
TOTAL	383	100%

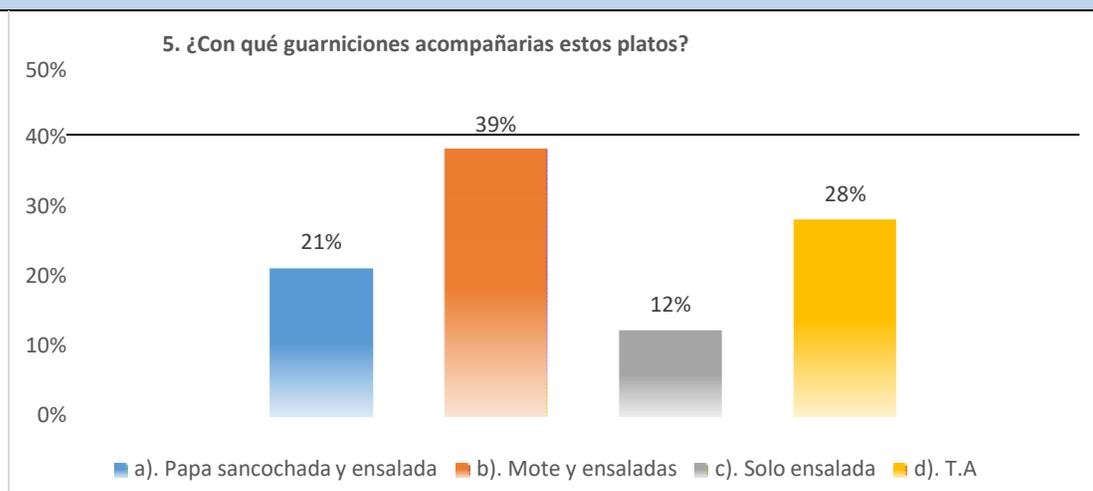


Figura 6: ¿Con qué guarniciones acompañarías estos platos?

Pregunta 6: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un plato a la caja china?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 7 y la figura 7 se observa que el resultado obtenido es que el 36% (140 personas) pagaría por plato de 12 a 15 soles, el 32% (122 personas) pagaría dependiendo el tipo de carne, el 26% (98 personas) pagaría de 12 soles a mas, el 6% (23. personas) pagaría de 15 soles a más. Lo cual determina que las personas estarían dispuestas a pagar entre 12 a 15 soles, siendo un costo promedio, accesible y rentable para nuestra inversión.

Tabla 7

Resultado de la pregunta 6

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a). De S/.12.00 a mas	98	26%
b). Depende del tipo de carne	122	32%
c). De S/.12 a S/.15	140	36%
d). De S/.15 a mas	23	6%
TOTAL	383	100%

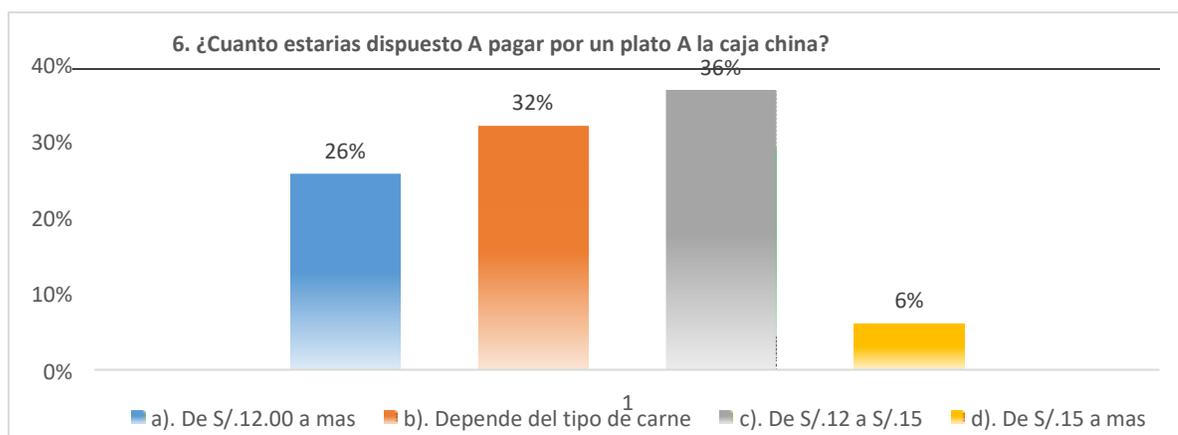


Figura 7: ¿Cuánto estarías dispuesto A pagar por un plato A la caja china?

Pregunta 7: ¿Con qué bebidas acompañarías estos platos?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 8 y la figura 8 se observa que el resultado obtenido es que el 51% (196 personas) que lo acompañaría con refrescos, el 18% (69 personas) con gaseosas, el 16% (62 personas) con infusiones, el 15% (56 personas) con agua. Lo cual determina que como acompañamiento prefieren los refrescos, pudiendo ofrecer variedad de ellos durante todas las temporadas, además de ser fáciles de preparar y económicos.

Tabla 8

Resultado de la pregunta 7

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Refrescos	196	51%
b) Infusiones	62	16%
c) Agua	56	15%
d) Gaseosas	69	18%
TOTAL	383	100%

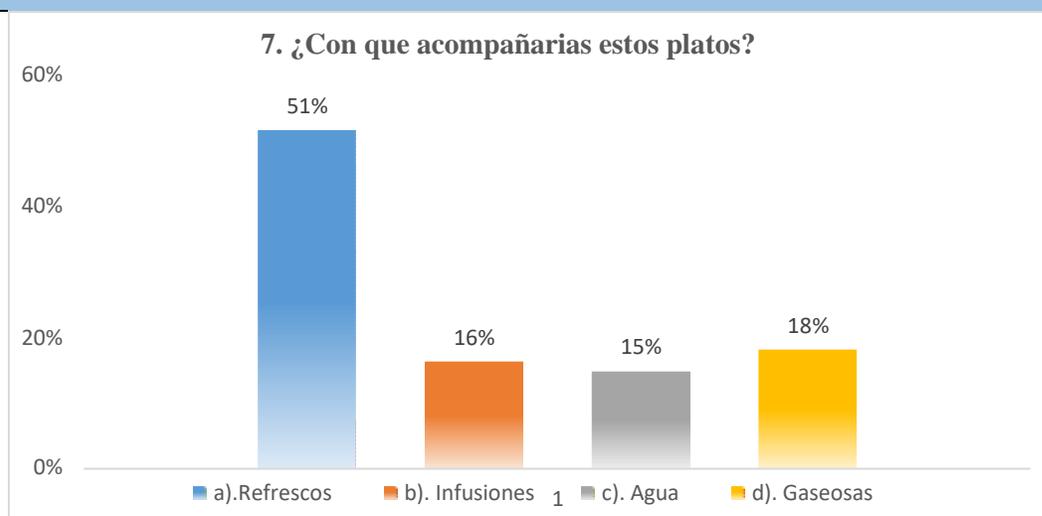


Figura 8: ¿Con que acompañarías estos platos?

Pregunta 8: ¿Qué tiempo esperarías como máximo tu pedido?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 9 y la figura 9 se observa que el resultado obtenido es que el 56% (215 personas) el cliente desea que su plato sea servido en 15 min., el 33% (124 personas) desea 20 min, el 9% (36 personas) desea 10 Min a menos, el 2% (8 personas) de 20 min a más. Lo cual determina que el cliente máximo puede espera 15 min.

Tabla 9

Resultado de la pregunta 8

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) De 10 min a menos	36	9%
b) 15 min	215	56%
c) 20 min	124	33%
d) De 20 min a mas	8	2%
TOTAL	383	100%

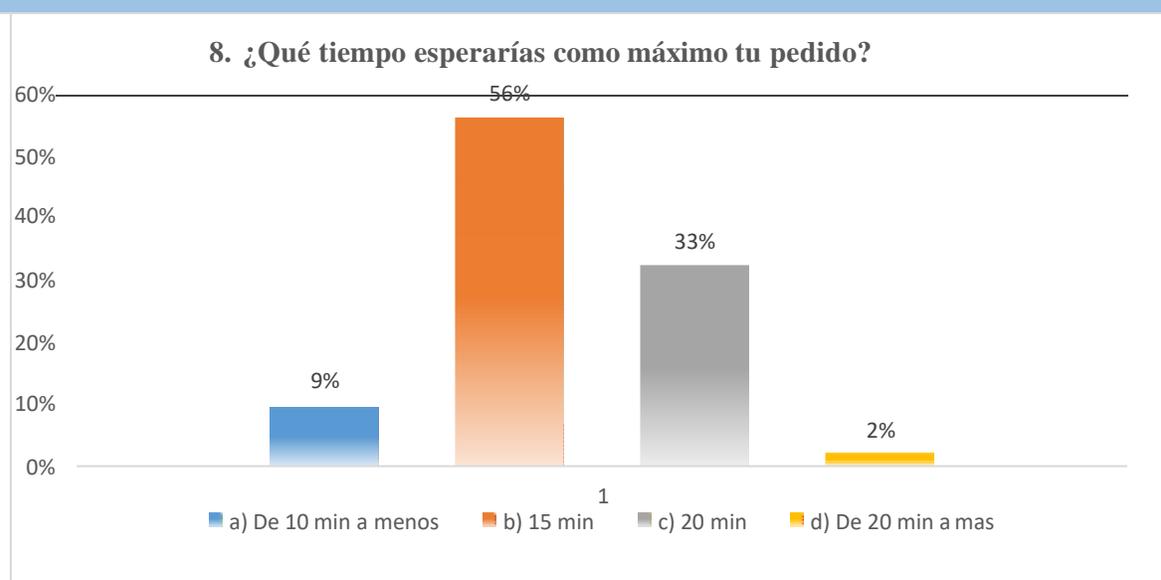


Figura 9: ¿Qué tiempo esperarías como máximo tu pedido?

Pregunta 9.- ¿Cómo te gustaría esperar tu pedido?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 10 y la figura 10 se observa que el resultado obtenido es que el 44% (170 personas) que el cliente le encantaría ver tv mientras espera que le sirvan su plato, el 31% (120 personas) espera escuchando música, el 23% (86 personas) espera conectado Wi-fil 2% (7 personas) espera leyendo revista. Lo cual determina que al cliente le gustaría esperar su pedido viendo tv.

Tabla 10

Resultado de la pregunta 9

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Con Wi – Fi	86	23%
b) Viendo TV	170	44%
c) Escuchando música	120	31%
d) Leyendo periódicos y revistas	7	2%
TOTAL	383	100%



Figura 10: ¿Cómo te gustaría esperar tu pedido?

Pregunta 10: ¿Con quién asistirías a un Food Truck?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 11 y la figura 11 se observa que el resultado obtenido es que el 63% (239 personas) que le encantaría asistir con la familia, el 30% (116 personas) le encantaría asistir con amigos, el 7% (28 personas) le encantaría asistir con enamorada(o), el 0% (0 personas) manifiesta que comerían solo. Lo cual se determina que la asistencia a mi establecimiento sería con la familia, siendo favorable por que el público sería mayor.

Tabla 11

Resultado de la pregunta 10

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Con la familia.	239	63%
b) Con amigos.	116	30%
c) Con enamorada(o).	28	7%
d) Solo.	0	0%
TOTAL	383	100%

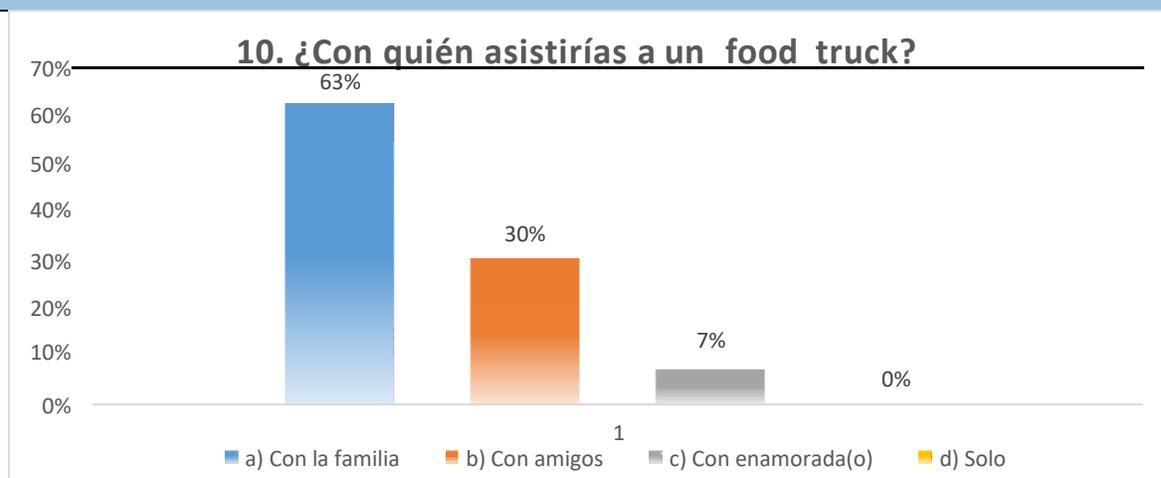


Figura 11: ¿Con quién asistirías a un food truck?

Pregunta 11: ¿Qué días Ud. frecuentaría un Food Truck? ¿En Manchay?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 12 y la figura 12 se observa que el resultado obtenido es que el 68% (261 personas) la asistencia del cliente sería sábados y domingos, el 18% (69 personas) manifiesta la asistencia todos los días, el 10% (38 personas) asistiría de lunes a viernes, el 4% (15 personas) asistiría lunes, miércoles y viernes. Lo cual la asistencia más fluida al local sería sábados, domingos y feriados.

Tabla 12

Resultado de la pregunta 10

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Sábados, domingos y feriados.	261	68%
b) Todos los días.	69	18%
c) De lunes a viernes.	38	10%
d) Lunes, miércoles y viernes.	15	4%
TOTAL	383	100%

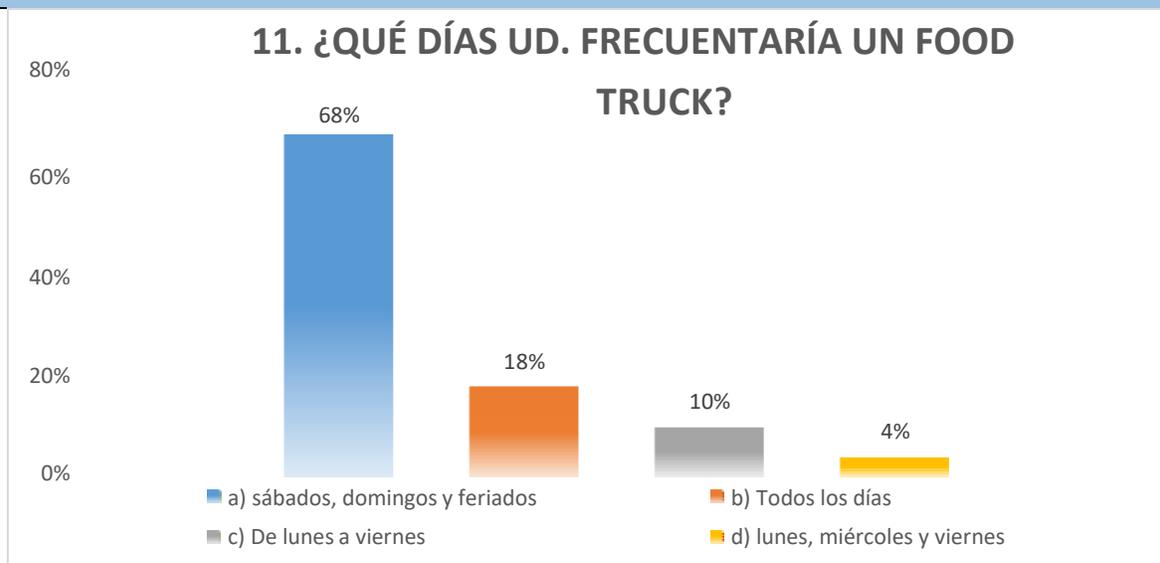


Figura 12: ¿Qué días Ud. frecuentaría un Food Truck? ¿En Manchay?

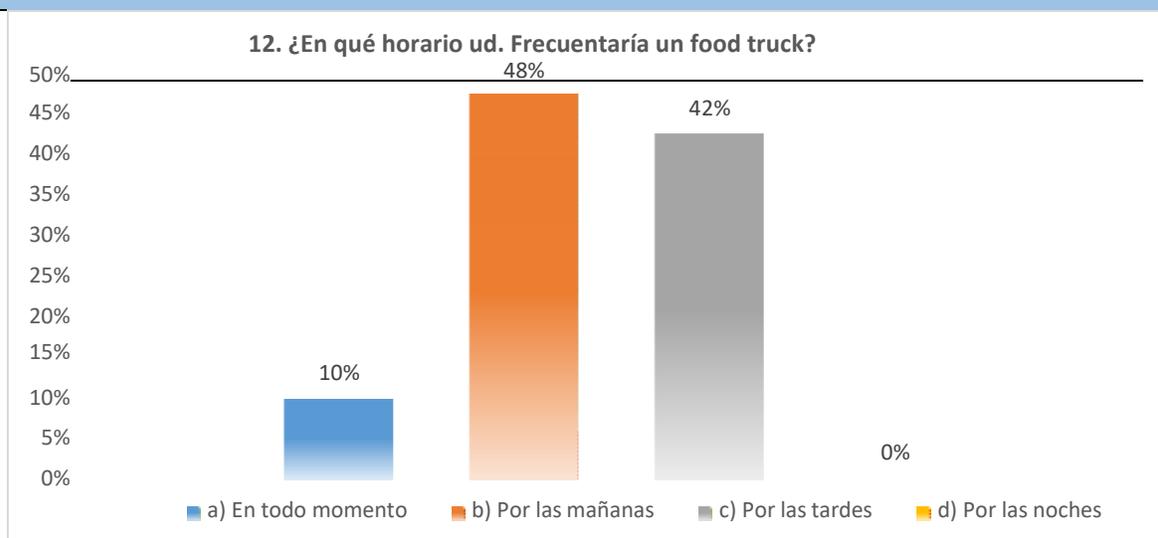
Pregunta 12: ¿En qué horario Ud. frecuentaría un Food Truck?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 13 y la figura 13 se observa que el resultado obtenido es que el 48% (182 personas), manifiesta que asistiría por las mañanas, el 42% (163 personas) manifiesta su asistencia por la tarde, el 10% (38 personas) manifiesta asistencia en todo momento, el 0% (personas) manifiesta asistencia por las noches. Lo cual determina que la apertura del establecimiento seria por las mañanas.

Tabla 13

Resultado de la pregunta 12

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) En todo momento	38	10%
b) Por las mañanas	182	48%
c) Por las tardes	163	42%
d) Por las noches	0	0%
TOTAL	383	100%

**Figura 13:** ¿En qué horario Ud. Frecuentaría un food truck?

Pregunta 13: ¿Le gustaría que se brindara servicio delivery?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 14 y la figura 14 se observa que el resultado obtenido es que el 82% (315 personas) si desean el servicio delivery, el 14% (53 personas) manifiesta que le encantaría, el 4% (15 personas) comenta talvez, el 0% (0 personas) manifiesta que no. Lo cual se determina brindar el servicio delivery.

Tabla 14

Resultado de la pregunta 13

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Me encantaría.	53	14%
b) Si.	315	82%
c) Tal vez.	15	4%
d) No.	0	0%
TOTAL	383	100%

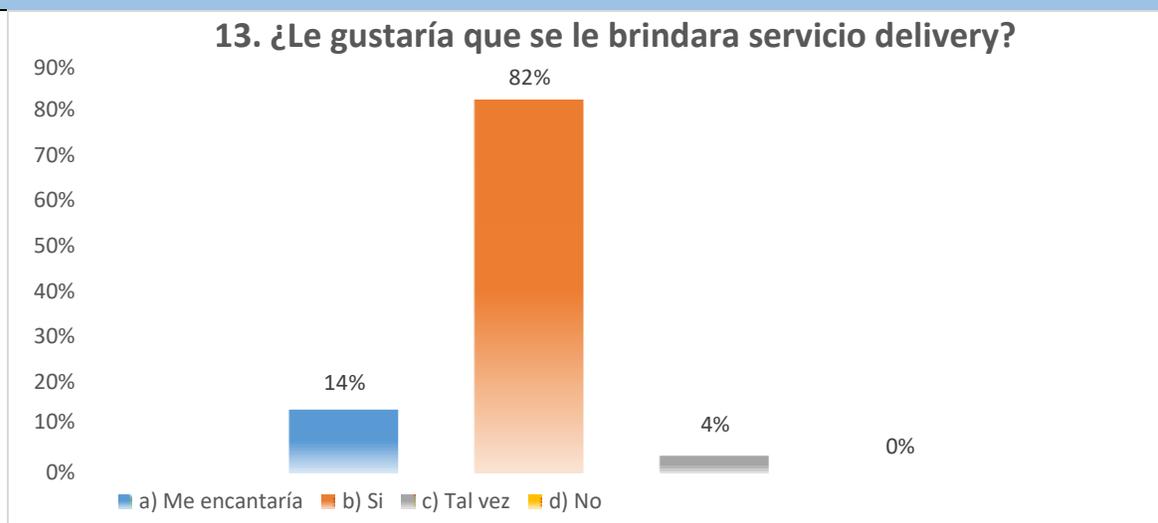


Figura 14: ¿Le gustaría que se le brindara servicio delivery?

Pregunta 14: ¿Qué característica valora Ud. de un establecimiento?

A partir de la encuesta aplicado a las 383 personas de Tres Marías Manchay en la tabla 15 y la figura 15 se observa que el resultado obtenido es que el 47% (179 personas) valoraría la calidad del producto del establecimiento que, el 32% (122 personas) valoraría la buena atención, el 17% (67 personas) valoraría la higiene, el 4% (15 personas) valoraría los precios. Lo cual determinamos la mejor característica de nuestro establecimiento sería brindar un producto de calidad sin dejar de lado las otras características valor para nuestros consumidores.

Tabla:15

Resultado de la pregunta 14

Alternativas	Nro. Personas	Porcentaje
a) Buena atención.	122	32%
b) Calidad del producto.	179	47%
c) Higiene.	67	17%
d) Precios.	15	4%
TOTAL	383	100%

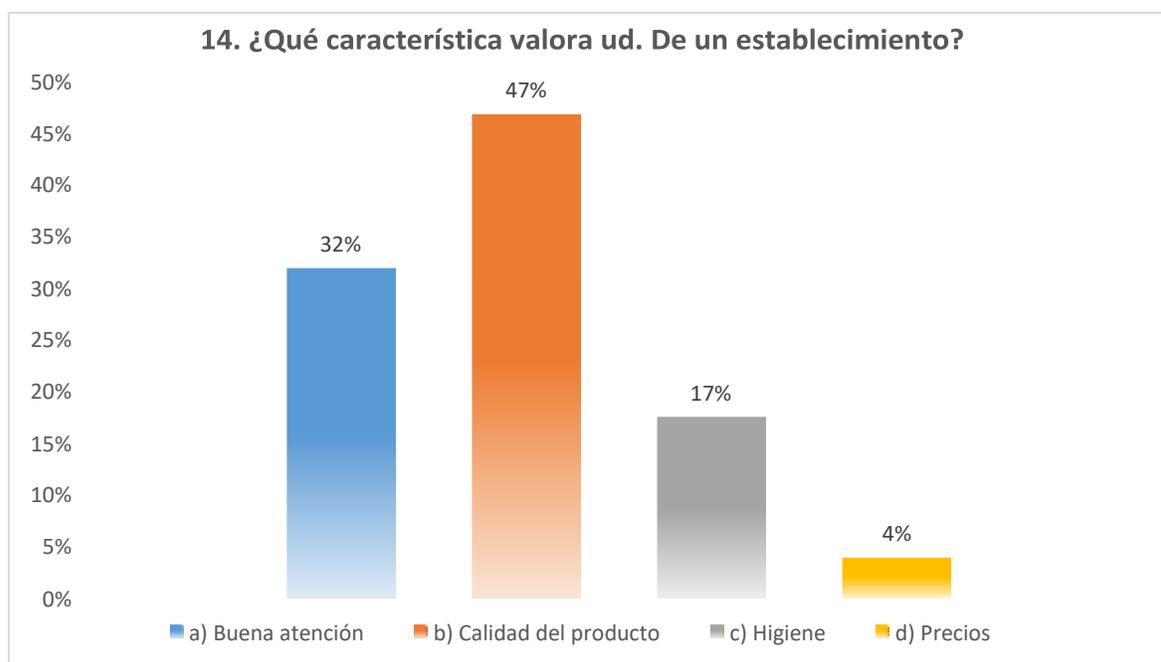


Figura15: ¿Qué característica valora Ud. de un establecimiento?

IV. Descripción Del Proyecto

4.1. Misión y Visión

4.1.1. Misión.

Ser una empresa de Food Truck que venda variedades de platos a la caja china de manera saludable con productos naturales que cumplan las expectativas de nuestros clientes.

4.1.2. Visión.

Transformar la empresa en una gran cadena de restaurantes móviles de platos a la caja china, ofreciendo una opción de alimentación al cliente con la máxima calidad, sabor y frescura complaciendo a nuestro consumidor con una constante innovación en un plazo de tres años.

4.2. Ubicación Y Vías De Acceso

Estamos ubicados en el mercado de Tres Marías Huertos de Manchay – Pachacamac en un punto estratégico el cual tiene una fluidez de personas de todas las edades, clientes potenciales que disfrutaran de nuestros deliciosos y nutritivos productos. Pachacamac se encuentra ubicada en la provincia y departamento de Lima.

- Para llegar a Manchay se debe de ir por la avenida La Molina siguiendo por el mismo distrito, el trayecto demora un aproximado de una hora de viaje en bus y en colectivo es de media hora dependiendo de donde es el lugar de origen.
- Existe dos formas de llegar a Manchay de forma particular o en transporte público (Bus y auto colectivo).
- Transporte público: Es sencillo llegar en transporte público, lo que debe de hacer es tomar los buses que pasan por el ovalo santa Anita con destino a Manchay, el costo del pasaje es de s/1.50, el carro te dejara en el paradero de tres marías.

- El auto colectivo lo puede encontrar en el ovalo de santa Anita, en frutales, en el puente de santa Anita y en la avenida Aviación con Javier Prado, estos autos te llevan directo a Manchay el costo del pasaje será de s/5.00 del ovalo y de s/ 6.00 de Aviación.

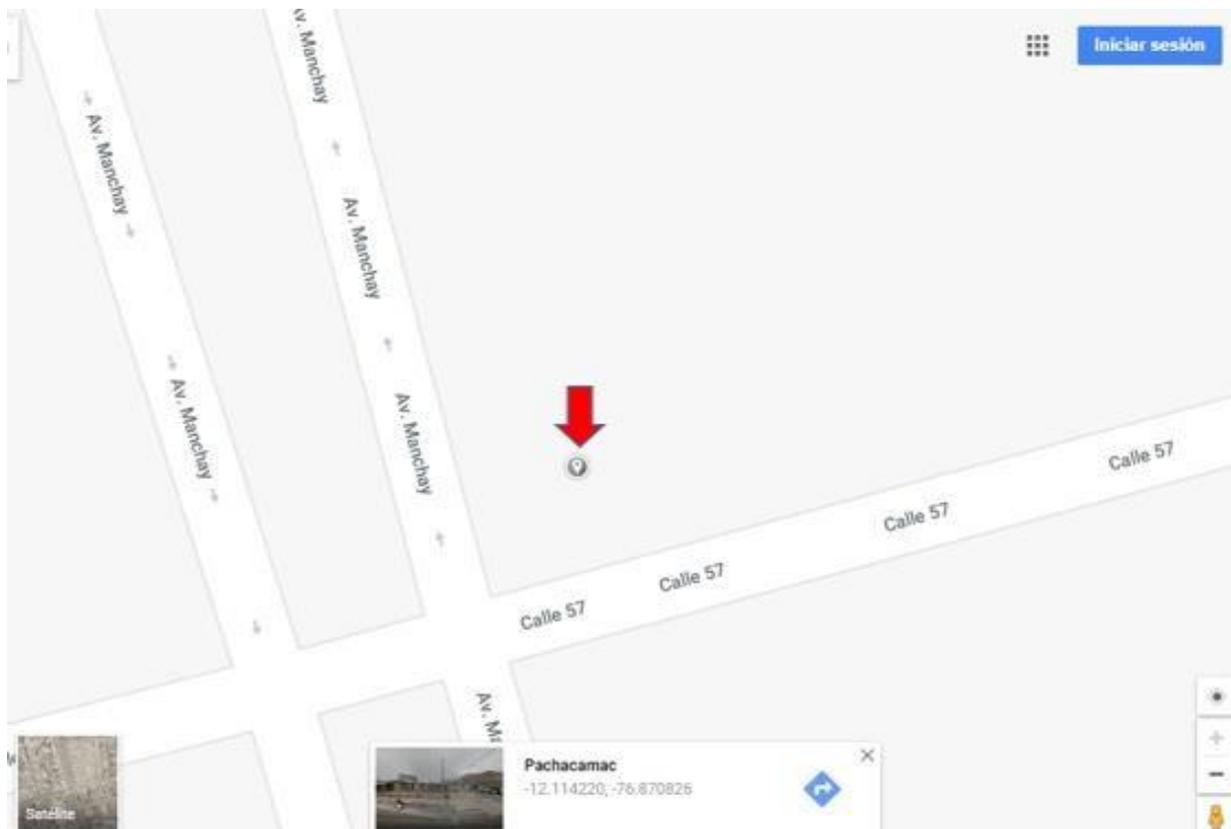


Figura 16: Ubicación y vías de acceso

4.3. Reglamento Interno:

Horario:

- Hora de ingreso 8:00 am, hora de salida 4:00 pm cumpliendo las ocho horas de trabajo establecido conforme a ley.
- Los colaboradores firmaran su ingreso y salida en un registro de asistencias.
- Si se llegara a realizar horas extras serán remuneradas conforme a ley.
- Trabajarán de lunes a domingo con un día de descanso rotativo.
- Los colaboradores contarán con una hora de refrigerio.

Amonestaciones Y/O Sanciones:

- Se descontará por falta injustificada.
- Será motivo de sanción a los trabajadores que no usen correctamente el uniforme con dos horas más de trabajo sin remuneración.
- Se le retirará del trabajo por faltas a la moral.

Uniforme.

- Se le dará uniforme al colaborador del cual se hará responsable del cuidado y limpieza del buen uso.
- El uniforme es uso exclusivo de la empresa, no debe exhibirse o ser usado fuera.

Pagos Y Gratificaciones:

- Los colaboradores recibirán un pago mensual de acuerdo al contrato establecido.
- Los colaboradores recibirán sus gratificaciones de acuerdo a ley.

Contratos.

- Los colaboradores serán contratados después de haber cumplido tres meses de laborar en la empresa con todos los beneficios conforme a ley.

- Los colaboradores tienen derecho a un mes de vacaciones después de haber cumplido un año en la empresa de acuerdo a ley.
- El colaborador deberá de presentar un documento justificado si desea pedir permiso.

Valores.

- **Honestidad:** para con nosotros mismos y nuestros clientes – consumidores; existiendo siempre un ambiente de confianza en lo que realicemos, reflejándose en nuestras actitudes y actividades.
- **Servicio al Cliente:** dar un excelente servicio al cliente, mediante el personal experto y calificado en cada tipo de producto de forma de los dependientes no son solo vendedores, sino que asesoran al cliente; para de esta forma cumplir las expectativas del consumidor
- **Ética y Responsabilidad:** cumpliendo siempre nuestro trabajo en un nivel óptimo, en cualquier área de la empresa, por tanto, del compromiso y el respaldo de una alta dirección para desarrollar y mantener un sistema de gestión de la calidad efectivo y eficiente.
- **Confiabilidad;** hacer las cosas bien desde un inicio y todo el tiempo, sin necesidad de ser observados.
- **Eficiencia;** satisfaciendo los requerimientos del cliente, tanto en nuestro producto como en el servicio que le brindemos.
- Cabe resaltar que, como empresa privada dentro de las normas jurídicas del estado peruano, nos debemos regir en función al D.L. N° 728, el cual regula las normas para trabajadores en sectores privados, el cual detallamos a continuación.

Higiene y hábitos del personal:

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

- Inmediatamente después de haber usado los servicios higiénicos.
- Después de toser y estornudar utilizando las manos o un pañuelo.
- Después de rascarse la cabeza u otra parte del cuerpo.
- Después de manipular cajas, envases, bultos y otros artículos contaminados.
- Después de barrer, trapear pisos y manipular los recipientes de residuos, limpiar las mesas y todas las veces que sea necesario.
- Los manipuladores de alimentos también deben de observar hábitos de higiene estrictos durante la preparación de los alimentos, tales como evitar comer, fumar o escupir. Ellos deberán tener uñas cortas limpias y sin esmalte y sus manos estarán libres de objetos o adornos personales como joyas, relojes, etc.

Vestimenta.

- Los manipuladores de alimentos deben de usar ropa protectora de color blanco que les cubra el cuerpo, llevar completamente cubierto el cabello y tener calzado apropiado. Toda vestimenta debe ser lavable, mantenerla limpia y en buen estado de conservación, a menos que ser desechable. El resto del personal debe usar ropa protectora mantenida en buen estado de conservación e higiene. Los operarios de limpieza y desinfecciones los establecimientos deben de usar delantales y calzados impermeables.

La Capacitación Sanitaria.

- La capacitación sanitaria de los manipuladores de alimentos es responsabilidad de la administración del establecimiento y tiene carácter obligatorio para el ejercicio de la actividad, pudiendo ser brindada por las municipalidades, entidades públicas y privadas o personas naturales especializadas. Dicha capacitación debe de efectuarse por los menos cada seis meses mediante un

programa que incluya Los Principios Generales de Higiene, Las Buenas Practicas de Manipulación de Alimentos y Bebidas, entre otros.

Características de los equipos

- Los equipos y utensilios que se empleen deben de ser de material de fácil limpieza y desinfección resistente a la corrosión, que no transmita sustancias toxicas, olores, ni sabores a los alimentos. Deben de ser capaces de resistir repetidas operaciones de limpieza y desinfección.
- Las tablas de picar deben de ser de material inobservante, de superficie lisa y mantenerse en buen estado de conservación e higiene.

Lavado y Desinfección

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

- Retirar primero los residuos de comidas.
- Utilizar agua potable corriente, caliente o fría y detergente.
- Enjuagados con agua potable corriente.
- Todo menaje de cocina, así como las superficies de parrillas planchas, azafates bandejas recipientes de mesa deben de limpiarse lavarse y desinfectarse por lo menos una vez al día.
- La vajilla cubiertos y vasos deben de guardarse en lugar cerrado protegido de polvos e insectos.
- Guardar los vaso y copas y tazas colocándolos hacia abajo.

Cabe resaltar que, como empresa privada dentro de las normas jurídicas del estado peruano, nos debemos regir en función al D.L. N° 728, el cual regula las normas para trabajadores en sectores privados, el cual detallamos a continuación.

Higiene y hábitos del personal:

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

- Antes de iniciar la manipulación de alimentos.
- Inmediatamente después de haber usado los servicios higiénicos.
- Después de toser y estornudar utilizando las manos o un pañuelo.
- Después de rascarse la cabeza u otra parte del cuerpo.
- Después de manipular cajas, envases, bultos y otros artículos contaminados.
- Después de barrer, trapear pisos y manipular los recipientes de residuos, limpiar las mesas y todas las veces que sea necesario.
- Los manipuladores de alimentos también deben de observar hábitos de higiene estrictos durante la preparación de los alimentos, tales como evitar comer, fumar o escupir. Ellos deberán tener uñas cortas limpias y sin esmalte y sus manos estarán libres de objetos o adornos personales como joyas, relojes, etc.

Vestimenta:

- Los manipuladores de alimentos deben de usar ropa protectora de color blanco que les cubra el cuerpo, llevar completamente cubierto el cabello y tener calzado apropiado. Toda vestimenta debe ser lavable, mantenerla limpia y en buen estado de conservación, a menos que ser desechable. El resto del personal debe usar ropa protectora mantenida en buen estado de conservación e higiene. Los operarios de limpieza y desinfecciones los establecimientos deben de usar delantales y calzados impermeables.

La Capacitación Sanitaria

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

Características de los equipos

- Los equipos y utensilios que se empleen deben de ser de material de fácil limpieza y desinfección resistente a la corrosión, que no transmita sustancias toxicas, olores, ni sabores a los alimentos. Deben de ser capaces de resistir repetidas operaciones de limpieza y desinfección.
- Las tablas de picar deben de ser de material inobservante, de superficie lisa y mantenerse en buen estado de conservación e higiene

Lavado y Desinfección

- Para el lavado y desinfección de la vajilla cubiertos y vasos se debe tomar las siguientes precauciones:
 - Retirar primero los residuos de comidas.
 - Utilizar agua potable corriente, caliente o fría y detergente.
 - Enjuagados con agua potable corriente.
 - Todo menaje de cocina, así como las superficies de parrillas planchas, azafates bandejas recipientes de mesa deben de limpiarse lavarse y desinfectarse por lo menos una vez al día.
 - La vajilla cubiertos y vasos deben de guardarse en lugar cerrado protegido de polvos e insectos.
 - Guardar los vaso y copas y tazas colocándolos hacia abajo.

4.4. Áreas del establecimiento

- Área de producción: En esta área se prepararán los diferentes platos elaborados a la caja china.
- Área de almacén: Es el área donde se hará el control de todos los insumos para la preparación de los platos.
- Área de desplazamiento: Esta área estará libre para poder realizar todas las actividades sin riesgo de algún accidente y para la rapidez del servicio.
- Área de atención: En esta área se realizará la atención al cliente desde la toma de pedido, consumo y pagos del servicio brindado.

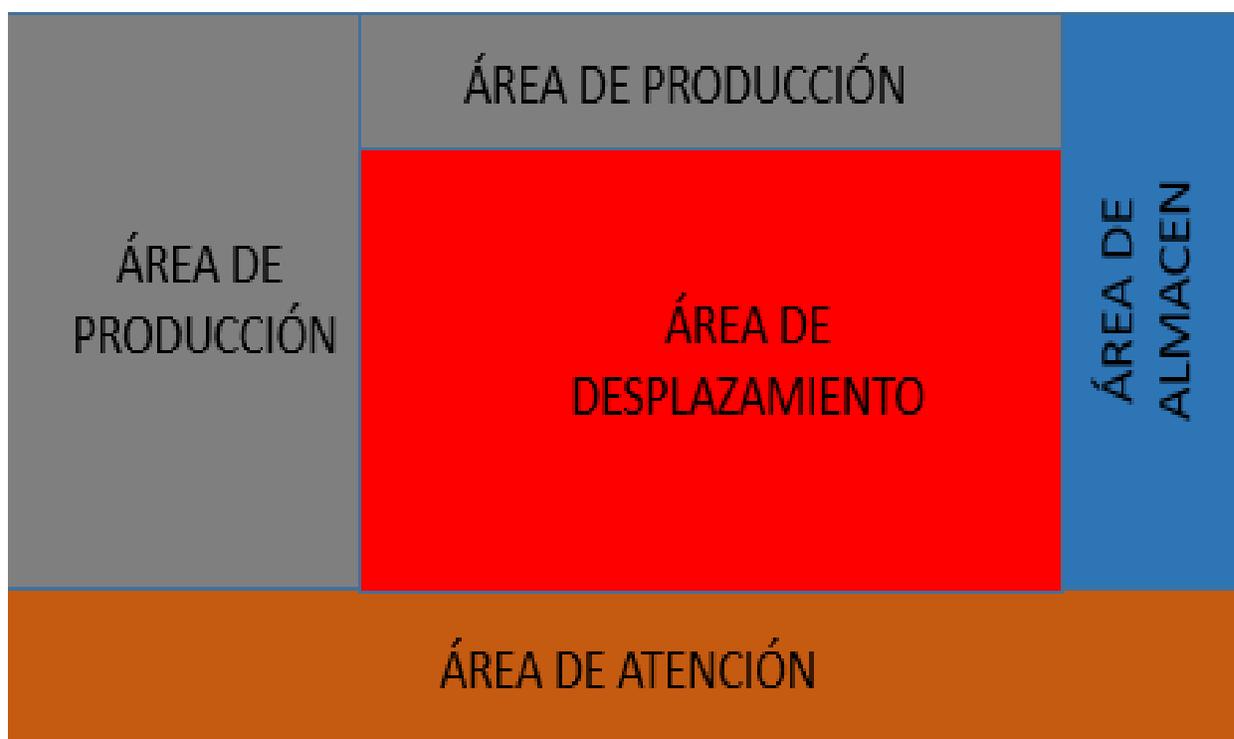


Figura 17: Área del establecimiento

4.5. Estructura organizacional

El establecimiento es un Food Truck por lo cual contara solo con personal necesario.

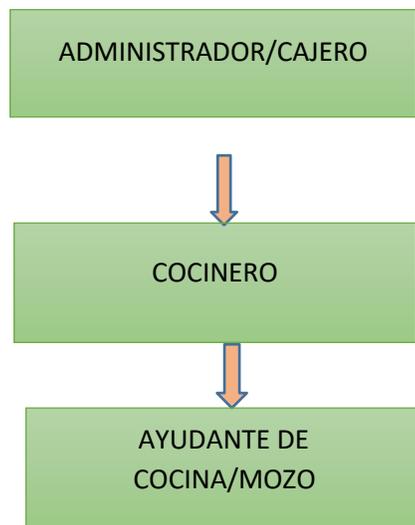


Figura 18: Organigrama

4.6. Manual de operación y funciones (MOF)

Administrador

Perfil

- Tiene que saber dirigir y es un líder, innovador siempre buscando nuevas técnicas para hacer crecer a la empresa con una actualización constante y realizar su función de manera eficiente.

Cumplirá los siguientes requisitos:

- Sexo: masculino o femenino
- Formación: Estudio superior de administración
- Utilizar sus conocimientos y técnicas al realizar sus funciones.
- Tener capacidad de trabajo en equipo y liderazgo.

Funciones

- Controlar y ejecutar todos los temas administrativos.
- Crear estrategias y motivaciones para el personal a su cargo.

Cocinero

Perfil

- Tener conocimiento de la preparación de los platos
- Conocimiento de las BPM
- Ser puntual, responsable, creativo e innovador
- Tener capacidad de liderazgo y trabajo en equipo.

Funciones

- Tiene a su cargo la producción de los platos y de las mermas
- Planifica, organiza, dirige y controla la cocina
- Realizar un reporte detallado interfirió de lo realizado.

Ayudante de cocina

Perfil

- Tiene que ser innovador, tener iniciativa, con ganas de aprender mas
- Ser proactivo, puntual, honesto y responsable.

Funciones

- Realizar todas las funciones encomendadas por el cocinero
- Dejar su área de trabajo limpio antes durante y después de la jornada laboral

Mozo

Perfil

- Tener iniciativa en el trabajo
- Formación secundaria completa

- Ser atento, respetuoso, puntual y honesto

Funciones

- Entrega de pedidos
- Atención al cliente
- Mantener su área de trabajo limpio

Cajero:

Perfil

- Ser proactivo y honesto
- Ser puntual y responsable
- Tener buen manejo y detección de billetes falsos

Funciones:

- Verificar que los montos al recibir y entregar al final de cada jornada este en completos.
- Es responsable de tener las monedas necesarias para dar vuelto sin problemas.
- Entregar las cuentas diarias de caja al administrador.

4.7. Análisis FODA

Fortalezas

- Atención rápida del servicio.
- Preparación de los platos bajos en calorías.
- Producto de calidad.
- Personal capacitado.

Oportunidades:

- Servicio novedoso en el mercado.
- Creciente necesidad de alimentación.
- Expandirme en lugares claves.
- Los fines de semana y feriados captar clientes potenciales.

Debilidades:

- Dificultad en encontrar fuerza laboral competente y comprometidos con los valores de la empresa.
- Carecer de experiencia en el rubro.
- Dificultad con la preservación de los productos sensibles al calor.
- La variedad del menú no es amplia como en un restaurante fijo por el espacio.

Amenazas:

- Costumbre de relacionar la comida sana como no agradable.
- Inestabilidad en los precios de insumos a utilizar.
- Diversidad de comida chatarra.
- Mucha delincuencia.
- Nuevos competidores.

4.8. Marketing y Promoción.

Promoción de Ventas y Publicidad: La mejor promoción que tendrá nuestro establecimiento será la de Boca a Boca, nuestro cliente será nuestro mejor difusor, además de ello tendremos ayuda de nuestra página web, twitter, folletos y merchandising, en Manchay existe un grupo llamado “Manchay City” en lo cual ya soy miembro y podre publicitar mi establecimiento y así captar más clientela.



Figura 19: Logo

Slogan:

“Comer bien es salud ”

Publicidad:



Figura 20: Presentación del plato



Figura 21: Publicidad

V. Aspectos Administrativos

5.1. Requisitos para la realización del proyecto

- Requisitos de la Municipalidad
- Formulario de solicitud para la obtención de Licencia de Funcionamiento para ser descargado e impreso.
- Licencia Municipal de Funcionamiento.
- Declaración Jurada de Condiciones Básicas de Seguridad Legislación.
- Requisitos generales para licencia de funcionamiento
- Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada que incluya:
- Numero de RUC y DNI o carnet de extranjería del solicitante, tratándose de persona jurídicas o natural, según corresponda.
- DNI o carnet de extranjería del representante legal en caso de persona jurídica, u otros entes colectivos o tratándose de presentación de personas naturales, se requeriría carta poder legalizada.
- Copia de la vigencia de poder de representante legal, en el caso de persona jurídica u otros entes colectivos. Tratándose de representación de persona naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- Declaración Jurada del cumplimiento de las condiciones de seguridad en las edificaciones calificadas con riesgo bajo o medio, o la documentación señalada en el Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones (ITSE), para el caso de las que están calificadas con riesgo alto o muy alto.
- Adicionalmente, de ser el caso serán exigibles los siguientes requisitos:
- Copia simple del título profesional, en el caso de servicios relacionados con la salud.
- Informar sobre el número de estacionamiento de acuerdo con la normativa vigente, en la Declaración Jurada.

- Copia simple de la Autorización Sectorial respectiva, en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
- Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura, conforme a la ley N* 28296-Ley general del Patrimonio Cultural de la Nación. Excepto en los casos que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia.

Requisitos de Sunarp para la constitución:

- Se constituye con un mínimo de dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas, las cuales acuerdan aportar bienes para el ejercicio en común de actividades económicas.
- Solicitud de inscripción de título (distribución gratuita).
- Copia simple del documento de identidad (DNI) del presentante, con la constancia de (sello) de haber votado en las últimas elecciones o la dispensa respectiva.
- La escritura pública, otorgado ante Notario Público.
- Pago de derechos registrales.

5.2. Cronograma de Actividades

- Planeación de las actividades
- Planteamiento De Las Investigación
- Búsqueda Del Nombre Del Proyecto
- Planteamiento Del Problema
- Objetivo Del Proyecto
- Justificación Del Proyecto
- Marco Referencial

5.3. Presupuesto

Tabla 17: Presupuesto

DESCRIPCION	Cantidad	Precio unitario	Precio total
MAQUINARIA			
Carrito (Food Truck)	1	S/ 12,500.00	S/ 12,500.00
Caja china	1	S/ 824.00	S/ 824.00
Conservadora	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Refrigeradora	1	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00
EQUIPOS			
Vajillas(Platos de loza paquetes po 50 und	2	S/ 120.00	S/ 240.00
Cubreteria paquete por 10 und	10	S/ 5.00	S/ 50.00
Cuchillos de cocina	3	S/ 15.00	S/ 45.00
Cremeros caja de 24 und	1	S/ 35.00	S/ 35.00
Platos descartables paquete de 30 unid	4	S/ 5.00	S/ 20.00
Recipientes de acero inoxidable	6	S/ 10.00	S/ 60.00
Vasos de vidrio paquete x 24 und	3	S/ 35.00	S/ 105.00
Tablas de picar	3	S/ 8.00	S/ 24.00
TV 20"	1	S/ 400.00	S/ 400.00
Gaseosa por paquete de 12 unidades			
Bancos de plastico	10	S/ 12.00	S/ 120.00
MATERIALES E INSUMOS			
Azucar rubia por 50 kg	1	S/ 140.00	S/ 140.00
Gaseosa por paquete de 12 unidades	5	S/ 18.00	S/ 90.00
Infusiones	10	S/ 5.00	S/ 50.00
Lechuga	5	S/ 2.00	S/ 10.00
Cebolla 25 kg	1	S/ 1.50	S/ 1.50
Limon por saco de 20 kg	1	S/ 5.00	S/ 5.00
Maracuya bolsa de 5 kg	1	S/ 1.50	S/ 1.50
Ajos bolsa por 5kg	1	S/ 2.50	S/ 2.50
Carne de cerdo por kg	50	S/ 14.00	S/ 700.00
Carne de cuy por unidad	25	S/ 25.00	S/ 625.00
Carne de conejo por unidad	10	S/ 35.00	S/ 350.00
Carne de pollo por unidad	8	S/ 16.00	S/ 128.00
Sal por bolsa	2	S/ 2.50	S/ 5.00
Cerveza negra por botella	3	S/ 6.00	S/ 18.00
pimienta/ comino por kilo	1	S/ 10.00	S/ 10.00
Carbon por saco	1	S/ 45.00	S/ 45.00
SUELDOS			
Administrador	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Cocinero	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
Ayudante de cocina	1	S/ 850.00	S/ 850.00
TRAMITES			
Municipalidad	1	S/ 167.00	S/ 167.00
Notaria	1	S/ 800.00	S/ 800.00
SUNARP	1	S/ 23.00	S/ 23.00
SERVICIOS BASICOS			
Internet	1	S/ 150.00	S/ 150.00
Publicidad	1	S/ 50.00	S/ 50.00
TOTAL			S/ 24,644.50

VI. Discusión

6.1 Conclusión

Primero: Concluimos que con precios económicos y con productos de buena calidad vamos a llegar a fidelizar y conseguir más clientes.

Segundo: Concluimos que con una buena atención podemos lograr más clientes.

Tercero: Concluimos que implementando ofertas incrementaremos la demanda.

Cuarto: Concluimos que implementando productos de calidad lograremos influir en el paladar y el gusto de la gente que reside en la localidad que captaremos.

6.2 Recomendaciones

Recomiendo que al ver los porcentajes que nos vota la encuesta vemos que la gente está acostumbrada a comer chanchito a la caja china, pero estamos recomendando variedades de carnes como son el cuy y el conejo, dándonos cuenta que también contiene un porcentaje el cual nosotros queremos implementar por lo cual se recomienda estos tipos de productos nuevos.

6.3 Referencias

Balestrini, A. y. (22 de 01 de 2013). Metodología de la investigación.

Cartagena, S. d. (junio de 2013). Terminologías básicas de un food truck

<http://www.cnt.es/sites/default/files/Terminolog%C3%ADa%20b%C3%A1sica%20en%20fo>

[od](#) trucker%C3%ADa%20y%20reposter%C3%ADa%20-

%20Curso%20Reposter%C3%ADa%20vol.%205%20de%205%20-

%20CNT%20Cartagena.pdf

M., T. y. (22 de 01 de 2013). Marco Metodologico. Obtenido de

<https://bianneygiraldo77.wordpress.com/category/capitulo-iii/>

Morales. (19 de 11 de 2012). Tesis de investigación. Obtenido de Validez y confiabilidad:

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/11/validez-y-confiabilidad.html>

Rios, C., & Cerón Rios, M. C. (2013). Obtenido de

<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3346/1/UDLA-EC-TLG-2014-01%28S%29.pdf>

Sabino. (22 de 01 de 2012). Metodología de la Investigación. Obtenido de Marco

Metodologico: <https://bianneygiraldo77.wordpress.com/category/capitulo-iii/>

Sala:. tamayo. (sabado de 08 de 2013). Metodología de la investigación, pautas para hacer

tesis. Obtenido de ¿Que es la poblacion investigacion ?: [esis-investigacion-](http://esis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html)

[cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html](http://esis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html)

6.4. Anexos

Anexo 1

REQUISITOS PARA INSPECCIONES DE RIESGO ALTO Y MUY ALTO

Edificación :

- El establecimiento debe estar completamente implementado para la actividad a desarrollar.
- No debe encontrarse en proceso de construcción, debe contar con los servicios básicos , contar con el mobiliario básico e instalado en los lugares correspondientes.

RIESGO DE INCENDIO

- Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) presentan un ancho mínimo de 1.20, libre de obstáculos.
- Los materiales o productos deben estar almacenados en forma segura sin obstruir las vías de evacuación.
- Debe contar con señalización de seguridad (direccional de salida, salida , zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico , pozo a tierra, extintores, aforo, otros)
- Luces de emergencia operativas
- Las puertas que se usan como medio de evacuación las personas deben abrirse en sentido de salida y no presentar obstáculos. Si el aforo es mayor a 100 personas, debe contar con barra antipático.
- No colocar material combustible (papel, madera, balones de gas, cartones, etc) debajo de las escaleras que sirvan como medios de evacuación.
- Las escaleras cumplen con las normas en cuanto a pasos , contrapasos, descansos y barandas correspondientes al tipo de edificación, altura y continuidad.
- El tablero eléctrico debe ser de metal o resina, con mandil, en buen estado con interruptores termo magnéticos adecuados e interruptor diferencial y tapas de reserva. No usar llave cuchilla.
- Cuenta con circuito eléctrico para cada interruptor termo magnético.
- Utilizar cables vulcanizados en instalaciones permanentes. No cables mellizos.
- Los interruptores y tomacorrientes deben estar en buen estado. No sobrecargarlos con extensiones.
- Los establecimientos con gran afluencia de personas deben contar con instalaciones eléctricas del tipo no propagador del incendio , con baja emisión de humos , libres de halógenos y ácidos corrosivos.
- La alimentación eléctrica de la bomba de agua contra incendios es independiente.
- Contar con extintores operativos (mínimo de 6 kgs) y en cantidad adecuada de acuerdo al riesgo existente. Los restaurantes deben contar con extintor tipo K (acetato de potasio) obligatorio en la cocina. Presentar certificado de operatividad.
- Los extintores deben estar colocados a 1.50 Mts de altura, ubicados en lugares visibles. Si están a la intemperie será dentro de su gabinete.
- En el caso de restaurante Los balones de gas de hasta 25 Kg. Deben contar con mangueras y válvula en buen estado. Lejos de fuentes de calor y de los circuitos eléctricos. No en vía pública. Deben estar colocados en lugares ventilados.
- Las instalaciones de GLP que utilizan cilindros mayores a 25Kg. tienen tuberías de cobre y fierro galvanizado.
- En caso de contar con elementos estructurales de madera, deben estar protegidas con sustancias retardantes de fuego.
- Debe contar con sistema de protección contra incendios a base de agua en función al tipo de edificación , área , altura y clasificación de riesgo. Presentar protocolo de operatividad y mantenimiento.
- Instalar / realizar mantenimiento al sistema de rociadores Presentar protocolo de operatividad y mantenimiento.

- Debe contar con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo los establecimientos de alta concurrencia mayores a 100MT2 de área techada. Lo mismo para oficinas administrativas mayores a 280 Mts2 de planta techada, centros de salud de dos o más pisos y hospedaje. Si las oficinas tienen más de 5 niveles incluir sistema de rociadores y red húmeda. Presentar su certificado de operatividad.
- Los establecimientos de gran afluencia de personas y/o de dos o más pisos deben contar con una o más salidas de emergencia alternas.
- Las mercancías deben ser almacenadas en función al riesgo y exhibir en lugares visibles las características del producto y guía de respuesta a emergencias.
- Retirar el material de cierre o acabados que tengan riesgo inflamable o tóxico.

RIESGO DE COLAPSO

- La edificación no debe presentar severo deterioro en paredes, columnas, techos o vigas.
- (Humedad, rajaduras, grietas, inclinaciones, otros)
- Las estructuras de madera deben estar protegidas del calor/ fuego y de insectos xilófagos. Aplicar la sustancia retardante de fuego y presentar su certificado y declaración jurada simple.
- Las estructuras de acero deben ser estables. Los apoyos, uniones y anclajes son seguros.

Otros riesgos vinculados a la actividad.-

- el tablero eléctrico debe tener puesta a tierra. Presentar certificado de medición de resistencia del pozo a tierra firmado por un ingeniero electricista o mecánico electricista colegiado y habilitado. Dicho certificado debe tener vigencia anual.
- El tablero eléctrico debe tener los circuitos identificados y estar libres de cualquier elemento por lo menos a un metro de estos.
- Los artefactos y equipos eléctricos deben tener enchufes con espiga de puesta a tierra así como los tomacorrientes.
- Los conductores eléctricos y cables deben estar protegidos con tubos o canaletas de PVC.
- Las cajas de paso deben contar con tapas
- Los pisos deben estar parejos, contar con antideslizantes, barandas y pasamanos si es necesario en caso de escaleras.
- Todo elemento de vidrio/ espejo deberá estar laminado (4 micras) o ser vidrio templado. Presentar su certificación.
- Colocar iluminación de emergencia cerca del tablero eléctrico.
- En caso de restaurantes, presentar Cronograma de limpieza de ducto de Chimenea.
- Botiquín implementado.
- Presentar Planos de Arquitectura, Señalización y Evacuación.
- Presentar el Plan de Seguridad. Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones. (SEGURIDAD BÁSICA ANTE UN INCENDIO, SISMO, ASALTO, EVENTOS ADVERSOS, TFS, EMERGENCIA.)
- Actualizar los diagramas unifilares, planos de distribución de los tableros eléctricos y cuadro de cargas.
- Para edificaciones con giro de explosivos, artefactos pirotécnicos y otros afines: debe contar con sistema a prueba de explosión, si corresponde Ley 30299 y su reglamentación.

RENOVACION DE ITES.

- COPIA DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.
- COPIA DE DNI.
- CERTIFICADO VENCIDO ITES.
- RECIBO DE PAGO DE ACUERDO A LA ESTIMACION DE RIESGO

Anexo 2

CONDICIONES DE SEGURIDAD QUE DEBE CUMPLIR UN ESTABLECIMIENTO:

Las vías de circulación deberán estar libres de obstáculos e iluminadas permanentemente (debe contar con luces de emergencia). Para permitir una segura y rápida evacuación de acuerdo al reglamento nacional de edificaciones (RNE Norma A.130).

La señalización de seguridad debe estar colocada a una altura de 1.80 m. sobre el nivel del piso. Norma técnica peruana 3992010-1-2004.

Rutas de evacuación: Flechas cuyo objetivo es orientar el flujo de evacuación en pasillos y áreas peatonales, con dirección a las zonas de seguridad internas y externas. Las cuales serán colocadas de adentro hacia afuera de la instalación, según el flujo de evacuación.

Zona de seguridad: Tiene por objeto informar a las personas sobre la ubicación de zonas seguras dentro de una edificación durante un movimiento sísmico para ser usados en caso no sea posible una inmediata y segura evacuación al exterior.

Señalización contra incendios: Indican los lugares donde se encuentran colocados los extintores y mangueras, deberán colocarse sobre cada uno de ellos.

Riesgo Eléctrico: Indica disponibilidad de daños por descarga de energía eléctrica, se coloca en lugares donde se ubica los tableros de suministro de energía eléctrica. El local deberá contar con extintores portátiles mínimos de 6 kg PQS, CO2, o Acetato de potasio (dependiendo del área y gr. se instalan a 1.20m del piso a la manija. [Norma Técnica peruana 360.043-1].

En el caso de restaurantes se recomienda utilizar extintores portátiles a Base de Acetato de Potasio.

Si su local cuenta con tapices y alfombras, estas deben contar con aplicación de retardante de fuego (adjuntar certificación o constancia de la aplicación).

Si cuenta con atmósfera o depósito debe instalar detectores de humo en dichos ambientes.

Las campanas extractoras de cocinas deberán contar con Trampa de Grasa y deberán adjuntar su programa anual de limpieza y mantenimiento.

De contar con tanque estacionario de GIP este debe contar con el registro de OSNERVING (ITP).

Boliquín portátil de primeros auxilios: Implementado por equipamiento básico para la atención de emergencia.

No utilizar cables metálicos. Estos deben ser reemplazados por cables soldados y protegidos con carretillas o tubo PVC (se recomiendan además que los supresores de picos estén adaptados a la pared).

El tablero eléctrico general de distribución debe ser metálico y/o policarbonato, los interruptores deben ser termo magnéticos (no utilizar lavas tipo cuchilla). Además debe contar con un interruptor diferencial, tapa interna de protección (manejable), tapa de protección de espacio de reserva y los circuitos (lavas) deben de estar identificados.

Instalar un sistema de puesta a tierra (pozo a tierra), si cuenta con algún equipo eléctrico y/o electrónico, como computadores, congeladoras, termos, secadoras, lavadoras, etc., estos equipos deben estar conectados al pozo a tierra, además de contar con el protocolo de pruebas (firmado por Ing. Electricista Ing. Mecánico electricista, colegiado) de acuerdo al código nacional de electricidad (CNE-U-2006).

NOTA IMPORTANTE: La puesta a tierra protege a la persona que se pone en contacto con un equipo electrificado, derivando a tierra la energía eléctrica y minimizando los efectos que pudieran presentarse. Para proteger la vida de la persona y los equipos con mayor seguridad, el pozo a tierra debe combinarse con los distintos dispositivos de protección como son los interruptores termo magnéticos, diferenciales, y otros. Los centros médicos y consultorios dentales que cuenten con equipos de rayos x deben contar con el permiso del IPFN (para el equipamiento y personal autorizado).

"De acuerdo al Art. 93 D.S. 058-2014-PCM, los objetos de inspección que forman parte de una edificación que califica para una ISE de detalle, deberán contar al inicio del procedimiento de ISE Básica, con el Certificado de Inspección de Detalle vigente que corresponde a la edificación que los alberga".

NOTA GENERAL: Se deberán subsanar adicionalmente todas las observaciones que resulten como consecuencia de la inspección técnica de Seguridad en Edificaciones TISE, realizada por los inspectores.



Licencias de Funcionamiento

RÁPIDO Y SENCILLO



Pasteleña

SUBGERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN, ANUNCIOS Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Anexo 3



Pág. 1 de 1

PERSONAS JURIDICAS

REPORTE DE BUSQUEDA POR RAZON SOCIAL - COMPLETA

Razon Social [FOOD TRUCK "LA CARRETA"]

BÚSQUEDA REALIZADA EN : OFICINA REGISTRAL LIMA

OFICINA PARTIDA	FICHA/TOMO APELLIDOS Y NOMBRES / RAZON SOCIAL	ESTADO
LIMA	** NO SE ENCONTRARON DATOS **	



HOJA INFORMATIVA, NO VALIDO PARA TRAMITE JUDICIAL NI ADMINISTRATIVO.

Fecha de Búsqueda : 22/11/2018 13:28

Recibo : 2018-178-00037052 Publicidad N°: 2018-8161036

USUARIO : CANALES LATORRE, BLANCAROSA



ZR N° IX - LIMA
 BÚSQUEDA (MASIVOS) - P7
 PUB. No. 2018-8161036 # HG3A: A042502737
 RECIBO No. 2018-178-37052
 MONTO S/ 5.00 - 22/11/2018 13:20:32
 RUC No.: 20260998898



SOLICITUD DE PUBLICIDAD REGISTRAL

Sírvase completar con letra imprenta y mayúscula (Lea las instrucciones indicadas al reverso de la hoja)

Señor Registrador Público de la Oficina Registral de:

DATOS DEL SOLICITANTE (1)

Apellido paterno: Bonifacio Tito Apellido materno: Angelo del Rocío Nombre(s) (2): _____

Identificado(a) con: DNI/ C.E./Pasaporte/Otro (Especificar): N° 40685904

1 Correo Electrónico: _____

En representación de:

Persona Natural: Sector Público:

Persona Jurídica: Sector Privado:

RUC: _____

REGISTRO AL QUE CORRESPONDE EL SERVICIO SOLICITADO (2)

Registro de Propiedad Inmueble <input type="checkbox"/>	Registro de Personas Jurídicas <input checked="" type="checkbox"/>	Registro de Personas Naturales <input type="checkbox"/>	Registro de Bienes Muebles <input type="checkbox"/>
Indicar Registro:(2)	Indicar Registro:(2)	Indicar Registro:(2)	Indicar Registro:(2)

(Llenar solo cuando la información requerida se encuentra en una Oficina Registral distinta de donde se solicita) (*)
 Zona Registral: _____ Oficina Registral: _____

SERVICIO SOLICITADO (3)

BÚSQUEDAS Y CERTIFICADOS

-Búsqueda de Índice <input checked="" type="checkbox"/>	-Certificado de Matrícula (Aeronaves) <input type="checkbox"/>	-Visualización de Partidas SIR <input type="checkbox"/>
-Búsqueda de Verificador <input type="checkbox"/>	-Certificado Negativo de Denominación Social o Razón Social <input type="checkbox"/>	-Manifestación de Título Archivado <input type="checkbox"/>
-Boleta Informativa del Vehículo <input type="checkbox"/>	-Certificado de Búsqueda Catastral <input type="checkbox"/>	-Manifestación de Título en Trámite <input type="checkbox"/>
-Copias Simples <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/>	-Record de Propietario <input type="checkbox"/>
-Gravamen <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Poder <input type="checkbox"/>	-Relación de Verificadores Hábiles <input type="checkbox"/>
-Registral Inmobiliario - CRI(Dominio y Gravamen) <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Consejo Directivo/ Administración <input type="checkbox"/>	-Duplicado Tarjeta Identificación Vehicular <input type="checkbox"/>
-Copia Certificada de Tomo/Ficha <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/>	-Acreditación Índice de Verificadores <input type="checkbox"/>
-Copia Certificada de Partida Electrónica / SARP <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Gerente <input type="checkbox"/>	Otro: _____
-Copia Certificada Título Archivado <input type="checkbox"/>	-Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/>	
-Certificado Positivo <input type="checkbox"/>	-Certificado Negativo de Sistemas CRES <input type="checkbox"/>	
-Certificado Negativo <input type="checkbox"/>	Otro: <u>22 NOV, 2018</u>	
-Certificado de Unión de Hecho <input type="checkbox"/>		
-Otro: _____		

DATOS QUE PERMITAN OTORGAR EL SERVICIO SOLICITADO ():**

Apellidos y Nombre/Denominación o Razón Social: FOOD TRUCK "LA CARRETERA" S.A.C N° de Copias: _____

OTROS DATOS:

DATOS REGISTRALES (4) consignar EL QUE CORRESPONDA:

Todos los Registros (Excepto Registro de Bienes Muebles)	Registro de Bienes Muebles (Registro de Propiedad Vehicular, Registro Mobiliario de Contratos, Registro de Buques, Registro de Naves, Registro de Aeronaves y Registro de Embarcaciones Pesqueras), Registro de Bienes Muebles vinculados a la Pequeña Minería y Minería Artesanal.
Partida Electrónica: _____ Asiento N°: _____	Nro. de Placa de Rodaje: _____ Partida Electrónica: _____
Ficha Registral: _____ Asiento N°: _____	Consigne el número "CERD" como: <input type="checkbox"/>
Partida SARP: _____	Nro. de Matrícula Embarcación Pesquera/ Buque/Aeronave/Naves: _____ Nro. de Serie / Aeronave: _____
Tomo: _____ Folio: _____ Asiento N°: _____	Título Archivado N°: _____ Fecha: _____
Título Archivado N°: _____ Fecha: _____	

22 de Noviembre del 2018

Firma y huella digital del solicitante

(*) Este servicio solo se brinda cuando la información solicitada se encuentra tramitado vía Oficina Receptora.
 (**) Cuando el certificado solicitado está referido a más de una persona sírvanse anexar los nombres y demás datos que considere necesario en una hoja A4 (original)

N°A 042502737



Anexo 4

SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Está constituida por un grupo de personas naturales y/o jurídicas, en número máximo de 20 que aportan bienes para realizar una actividad económica. Su capital social está representando por participaciones sociales que se transfieren por escritura pública y se inscriben en la partida registral de la sociedad. Tiene como órganos a la junta general y al gerente general. **NO TIENE DIRECTORIO.**

Contenido del Pacto Social:

- Datos de los fundadores.
- Acuerdo de constituir S.R.L.
- Monto del capital social y participaciones sociales en que se divide.
- Aportes de los fundadores.
- Nombramiento y datos de identidad de los primeros administradores.
- El Estatuto Social.

Contenido del Estatuto Social:

- Denominación social.
- Objeto social detallado conforme lo dispone el art. 11 de la Ley General de Sociedades y el Art. 26 del Reglamento del Registro de Sociedades.
- Domicilio social.
- Plazo de duración de la sociedad y fecha de inicio de operaciones.
- Monto del capital social, número de participaciones sociales, valor nominal.
- Régimen de los órganos sociales.
- Régimen para disolución y liquidación de la sociedad.



Escanea el código QR y descubre nuestros servicios gratuitos.



ALÓ Sunarp (línea gratuita) : (051) 0800-27164
www.sunarp.gob.pe

ALÓ Sunarp (línea gratuita) : (051) 0800-27164
www.sunarp.gob.pe

REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS

Constitución de una Sociedad y Formas Especiales de la Sociedad Anónima



Anexo 5

¿Cuales son los Requisitos?

a) solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada que incluya:

- 1.- Número de RUC, DNI o carnet de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- 2.- DNI o carnet de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.

b) Copia de la vigencia de poder de representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.

c) Declaración Jurada del cumplimiento de las condiciones de seguridad en las edificaciones calificadas con riesgo bajo o medio, o la documentación señalada en el Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones (ITSE), para el caso de las que están calificadas con riesgo alto o muy alto.

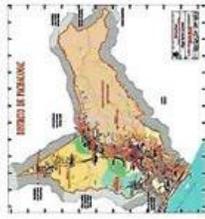
Pago de tasa correspondiente conforme al TUPA vigente.

d) ADICIONALMENTE, DE SER EL CASO SERÁN EXIGIBLES LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- Copia simple del título profesional, en el caso de servicios relacionados con la salud.
- Informar sobre el número de estacionamiento de acuerdo con la normativa vigente, en la Declaración Jurada.
- Copia simple de la Autorización Sectorial respectiva, en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de Funcionamiento.

- Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura, conforme a la Ley N° 28296 – Ley general del Patrimonio Cultural de la Nación. Excepto en los casos que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia.

Nota: Previo al ingreso del expediente se realizará la Evaluación de zonificación.



REQUISITOS PARA CUMPLIR UNA INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES ITSE

I.- ITSE Básica Ex Post

Este tipo de inspección corresponde a establecimientos de hasta 100 m² y capacidad de almacenamiento no mayor del 30% del área total del local, para lo cual se adjunta al expediente de solicitud de Licencia de Funcionamiento, la Declaración Jurada de Condiciones de Seguridad, la que será verificada al momento de la inspección.

II.- ITSE Básica Ex Ante

Este tipo de inspección corresponde a establecimientos de hasta dos niveles, con un área mayor de 100m² hasta 500m². El sótano se considera un nivel, o con un máximo de 20 computadoras y/o máquinas fotocopadoras y/o similares equipos eléctricos.

Requisitos:

1. Copia de plano de ubicación.
2. Copia de plano de arquitectura (distribución).
3. Copia de los protocolos de prueba de operatividad y mantenimiento de los equipos de seguridad.

Requisitos:

4. Copia del Plan de Seguridad.
5. Copia del certificado de medición de resistencia del pozo a tierra.
6. Copia de certificados de conformidad emitido por OSINERGMIN, cuando corresponda.

III.- ITSE de Detalle

Los objetos de inspección corresponden a áreas ocupadas mayores a 500m² o predios que cuentan con más de dos (02) pisos, el sótano se considera un nivel, o con un número mayor de 20 computadoras y/o máquinas fotocopadoras y/o similares equipos eléctricos.

Requisitos

1. Solicitud de Inspección.
2. Copia de Plano de Ubicación.
3. Copia de los Planos de Arquitectura (distribución) y detalle del cálculo de aforo por áreas.
4. Copia de Planos de Diagramas Unifilares, Tableros Eléctricos y Cuadro de Cargas.
5. Copia de Plano de Señalización y Rutas de Evacuación.
6. Copia del Plan de Seguridad.
7. Copia de los Protocolos de prueba de operatividad y mantenimiento de los equipos de Seguridad.
8. Copia de Constancia de mantenimiento de Calderos, cuando corresponda.
9. Copia de Certificado vigente de medición de Resistencia del Pozo a Tierra.
10. Copia de los Certificados de Conformidad emitido por OSINERGMIN, cuando corresponda.
11. Copia de la Autorización del Ministerio de Cultura, en caso de edificaciones integrantes del Patrimonio Cultural de la Nación.
12. Indicar el número de Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones de detalle vigente que corresponde a la edificación que alberga al objeto de inspección (de corresponder, salvo los objetos de inspección que cuenten con acceso(s) directo e independiente(s) desde la vía pública.
13. Pago de tasa correspondiente conforme al TUPA vigente.

Anexo 6

Resultados de la encuesta.

BASE DE DATOS															
ENCUESTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	TOTAL
1	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
2	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
4	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
5	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
6	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
7	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
8	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
9	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
10	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
11	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
12	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
13	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
14	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
15	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
16	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
17	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
18	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40

19	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
20	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
21	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
22	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
23	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
24	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
25	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
26	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
27	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
28	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
29	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
30	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
31	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
32	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
33	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
34	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
35	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
36	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
37	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
38	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
39	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
40	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
41	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42

42	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
43	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
44	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
45	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
46	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
47	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
48	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
49	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
50	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
51	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
52	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
53	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
54	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
55	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
56	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
57	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
58	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
59	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
60	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
61	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
62	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
63	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
64	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38

65	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
66	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
67	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
68	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
69	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
70	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
71	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
72	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
73	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
74	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
75	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
76	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
77	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
78	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
79	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
80	3	3	3	1	3	1	3	3	3	4	4	4	3	3	41
81	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
82	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
83	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
84	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
85	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
86	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
87	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43

88	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
89	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
90	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
91	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
92	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
93	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
94	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
95	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
96	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
97	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
98	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
99	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
100	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
101	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
102	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
103	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
104	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
105	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
106	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
107	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
108	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
109	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
110	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40

111	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
112	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
113	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
114	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
115	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
116	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
117	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
118	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
119	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
120	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
121	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
122	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
123	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
124	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
125	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
126	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
127	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
128	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
129	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
130	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
131	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
132	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
133	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39

134	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
135	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
136	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
137	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
138	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
139	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
140	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
141	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
142	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
143	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
144	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
145	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
146	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
147	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
148	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
149	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
150	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
151	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
152	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
153	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
154	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
155	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
156	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41

157	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
158	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
159	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
160	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
161	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
162	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
163	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
164	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
165	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
166	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
167	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
168	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
169	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
170	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
171	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
172	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
173	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
174	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
175	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
176	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
177	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
178	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
179	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49

180	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
181	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
182	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
183	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
184	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
185	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
186	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
187	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
188	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
189	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
190	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
191	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
192	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
193	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
194	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
195	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
196	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
197	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
198	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
199	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
200	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
201	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
202	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39

203	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
204	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
205	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
206	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
207	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
208	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
209	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
210	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
211	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
212	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
213	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
214	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
215	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
216	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
217	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
218	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
219	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
220	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
221	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
222	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
223	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
224	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
225	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41

226	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
227	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
228	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
229	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
230	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
231	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
232	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
233	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
234	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
235	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
236	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
237	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
238	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
239	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
240	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
241	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
242	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
243	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
244	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
245	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
246	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
247	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
248	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41

249	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
250	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
251	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
252	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
253	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
254	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
255	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
256	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
257	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
258	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
259	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
260	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
261	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
262	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
263	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
264	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
265	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
266	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
267	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
268	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
269	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
270	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
271	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39

272	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
273	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
274	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
275	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
276	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
277	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
278	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
279	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
280	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
281	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
282	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
283	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
284	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
285	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
286	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
287	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
288	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
289	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
290	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
291	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
292	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
293	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
294	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42

295	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
296	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
297	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
298	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
299	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
300	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
301	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
302	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
303	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
304	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
305	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
306	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
307	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
308	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
309	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
310	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
311	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
312	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
313	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
314	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
315	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
316	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
317	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38

318	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
319	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
320	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
321	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
322	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
323	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
324	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
325	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
326	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
327	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
328	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
329	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
330	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
331	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
332	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
333	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
334	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
335	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
336	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
337	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
338	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
339	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
340	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41

341	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
342	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43
343	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
344	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
345	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
346	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
347	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
348	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
349	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
350	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
351	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
352	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
353	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
354	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
355	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
356	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
357	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
358	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
359	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
360	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
361	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
362	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
363	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40

364	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
365	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
366	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
367	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
368	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
369	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37
370	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
371	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
372	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
373	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
374	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
375	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
376	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
377	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
378	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
379	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
380	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
381	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
382	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
383	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	3	2	4	1	38
ESTADISTICOS															
	1.4	0.3	0.2	1.0	1.2	0.8	1.3	0.4	0.6	0.3	0.6	0.4	0.1	0.6	
VARIANZA	0	0	7	5	4	1	8	3	0	9	9	2	7	5	

K	14
$\sum v_i$	9.8
Vt	5.667

SECCION 1	1.077
SECCION 2	-0.730
ABSOLUT	
OS S2	0.730

∞	0.786
----------------------------	-------

Anexo 7

Resultados de la prueba piloto.

BASE DE DATOS															
ENCUESTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	TOTAL
1	4	2	3	2	3	4	4	1	3	4	4	2	2	4	42
2	2	2	3	1	1	3	4	3	3	4	4	2	3	4	39
3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	45
4	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	38
5	3	3	3	4	2	2	4	2	2	4	2	3	3	3	40
6	3	2	3	3	3	4	2	3	4	3	4	2	3	2	41
7	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	43
8	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	42
9	3	3	3	1	3	2	1	2	4	3	4	3	3	4	39
10	1	4	3	1	2	3	4	3	3	4	4	2	3	3	40
11	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	1	2	4	3	38
12	2	3	3	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	42
13	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	2	40
14	4	3	3	1	1	3	1	2	3	4	4	2	3	4	38
15	3	3	3	3	4	2	1	3	2	4	4	3	3	4	42
16	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	2	3	3	40
17	1	2	1	4	1	3	4	3	3	4	3	3	3	3	38
18	1	4	3	4	1	3	3	3	2	4	4	2	3	3	40
19	1	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	37

20	3	3	4	3	1	2	4	3	4	4	4	2	3	2	42
21	1	4	3	1	1	2	4	2	3	4	4	3	3	4	39
22	1	3	3	4	1	3	1	2	4	4	4	2	3	3	38
23	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	2	3	4	46
24	2	4	4	1	2	1	4	2	3	4	3	4	3	3	40
25	1	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	41
26	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	4	40
27	3	3	3	1	3	3	2	2	2	4	4	2	3	3	38
28	4	3	3	3	1	2	1	3	4	4	4	3	3	4	42
29	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	49
30	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	42
31	1	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	2	39
32	2	3	3	4	1	3	4	3	4	4	3	2	3	3	42
33	3	2	3	3	2	4	1	4	3	3	4	2	4	1	39
34	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	46
35	1	3	3	1	3	4	4	3	2	4	4	3	3	2	40
36	1	3	3	4	2	3	4	2	4	2	4	3	3	2	40
37	2	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	3	4	43
38	1	3	3	1	1	3	4	3	1	4	3	3	3	4	37
39	2	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	3	3	2	42
40	3	3	3	1	1	3	4	4	3	3	4	3	3	3	41
41	4	3	3	4	1	4	4	4	2	2	4	2	3	2	42
42	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	1	43

43	1	2	1	2	4	1	3	4	2	4	4	4	4	4	40
44	4	3	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	42
45	3	3	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3	4	2	40
46	3	3	3	3	3	4	4	2	2	4	1	3	3	3	41
47	4	4	4	3	1	1	4	3	3	4	4	2	3	4	44
48	1	2	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	3	3	41
49	4	3	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	3	4	41
50	1	4	3	3	4	3	1	4	2	4	4	2	2	4	41
ESTADISTICOS															
VARIANZA	1.4	0.3	0.3	1.1	1.3	0.8	1.4	0.4	0.6	0.4	0.7	0.4	0.2	0.7	

K	14
$\sum V_i$	10.0
Vt	5.684

SECCION 1	1.077
SECCION 2	-0.767
ABSOLUTOS	
S2	0.767

σ^2	0.825
------------	-------

Requisitos de inspección de la municipalidad

REQUISITOS PARA INSPECCIONES DE RIESGO ALTO Y MUY ALTO

Edificación :

- El establecimiento debe estar completamente implementado para la actividad a desarrollar.
- No debe encontrarse en proceso de construcción, debe contar con los servicios básicos, contar con el mobiliario básico e instalado en los lugares correspondientes.

RIESGO DE INCENDIO

- Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) presentan un ancho mínimo de 1.20, libre de obstáculos.
- Los materiales o productos deben estar almacenados en forma segura sin obstruir las vías de evacuación.
- Debe contar con señalización de seguridad (direccional de salida, salida, zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico, pozo a tierra, extintores, aforo, otros)
- Luces de emergencia operativas
- Las puertas que se usan como medio de evacuación las personas deben abrirse en sentido de salida y no presentar obstáculos. Si el aforo es mayor a 100 personas, debe contar con barra antipático.
- No colocar material combustible (papel, madera, balones de gas, cartones, etc) debajo de las escaleras que sirvan como medios de evacuación.
- Las escaleras cumplen con las normas en cuanto a pasos, contrapasos, descansos y barandas correspondientes al tipo de edificación, altura y continuidad.
- El tablero eléctrico debe ser de metal o resina, con mandil, en buen estado con interruptores termo magnéticos adecuados e interruptor diferencial y tapas de reserva. No usar llave cuchilla.
- Cuenta con circuito eléctrico para cada interruptor termo magnético.
- Utilizar cables vulcanizados en instalaciones permanentes. No cables mellizos.
- Los interruptores y tomacorrientes deben estar en buen estado. No sobrecargarlos con extensiones.
- Los establecimientos con gran afluencia de personas deben contar con instalaciones eléctricas del tipo no propagador del incendio, con baja emisión de humos, libres de halógenos y ácidos corrosivos.
- La alimentación eléctrica de la bomba de agua contra incendios es independiente.
- Contar con extintores operativos (mínimo de 6 kgs) y en cantidad adecuada de acuerdo al riesgo existente. Los restaurantes deben contar con extintor tipo K (acetato de potasio) **obligatorio** en la cocina. **Presentar certificado de operatividad.**
- Los extintores deben estar colocados a 1.50 Mts de altura, ubicados en lugares visibles. Si están a la intemperie será dentro de su gabinete.
- En el caso de restaurante Los balones de gas de hasta 25 Kg. Deben contar con mangueras y válvula en buen estado. Lejos de fuentes de calor y de los circuitos eléctricos. No en vía pública. Deben estar colocados en lugares ventilados.
- Las instalaciones de GLP que utilizan cilindros mayores a 25Kg. tienen tuberías de cobre y fierro galvanizado.
- En caso de contar con elementos estructurales de madera, deben estar protegidas con sustancias retardantes de fuego.
- Debe contar con sistema de protección contraincendios a base de agua en función al tipo de edificación, área, altura y clasificación de riesgo. **Presentar protocolo de operatividad y mantenimiento.**
- Instalar / realizar mantenimiento al sistema de rociadores. **Presentar protocolo de operatividad y mantenimiento.**

- Debe contar con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo los establecimientos de alta concurrencia mayores a 100MT2 de área techada. Lo mismo para oficinas administrativas mayores a 280 Mts2 de planta techada, centros de salud de dos o mas pisos y hospedaje. Si las oficinas tienen más de 5 niveles incluir sistema de rociadores y red húmeda. Presentar su certificado de operatividad.
- Los establecimientos de gran afluencia de personas y/o de dos o más pisos deben contar con una o más salidas de emergencia alternas.
- Las mercancías deben ser almacenadas en función al riesgo y exhibir en lugares visibles las características del producto y guía de respuesta a emergencias.
- Retirar el material de cierre o acabados que tengan riesgo inflamable o toxico.

RIESGO DE COLAPSO

- La edificación no debe presentar severo deterioro en paredes , columnas , techos o vigas.
- (Humedad, rajaduras, grietas, inclinaciones, otros)
- Las estructuras de madera deben estar protegidas del calor/ fuego y de insectos xilófagos. Aplicar la sustancia retardante de fuego y presentar su certificado y declaración jurada simple.
- Las estructuras de acero deben ser estables . Los apoyos , uniones y anclajes son seguros.

Otros riesgos vinculados a la actividad.-

- el tablero eléctrico debe tener puesta a tierra. Presentar certificado de medición de resistencia del pozo a tierra firmado por un ingeniero electricista o mecanico electricista colegiado y habilitado. Dicho certificado debe tener vigencia anual.
- El tablero eléctrico debe tener los circuitos identificados y estar libres de cualquier elemento por lo menos a un metro de estos.
- Los artefactos y equipos eléctricos deben tener enchufes con espiga de puesta a tierra asi como los tomacorrientes.
- Los conductores eléctricos y cables deben estar protegidos con tubos o canaletas de PVC.
- Las cajas de paso deben contar con tapas
- Los pisos deben estar parejos , contar con antideslizantes , barandas y pasamanos si es necesario en caso de escaleras.
- Todo elemento de vidrio/ espejo deberá estar laminado (4 micras) o ser vidrio templado. Presentar su certificación.
- Colocar iluminación de emergencia cerca del tablero eléctrico.
- En caso de restaurantes, presentar Cronograma de limpieza de ducto de Chimenea.
- Botiquín implementado.
- Presentar Planos de Arquitectura , Señalización y Evacuación.
- Presentar el Plan de Seguridad . Manual de Ejecucion de Inspeccion Tecnica de Seguridad en Edificaciones. (SEGURIDAD BASICA ANTE UN INCENDIO ,SISMO,ASALTO ,EVENTOS ADVERSOS.TFS. EMERGENCIA.)
- Actualizar los diagramas unifilares , planos de distribución de los tableros eléctricos y cuadro de cargas.
- Para edificaciones con giro de explosivos , artefactos pirotécnicos y otros afines: debe contar con sistema a prueba de explosión , si corresponde Ley 30299 y su reglamentación.

RENOVACION DE ITES.

- COPIA DE LA LICENCIA DE FUNCINAMIENTO.
- COPIA DE DNI.
- CERTIFICADO VENCIDO ITES.
- RECIBO DE PAGO DE ACUERDO A LA ESTIMACION DE RIESGO