Pollerías en Lima top

Área de influencia directa (zonas residenciales)

Densidad de estos

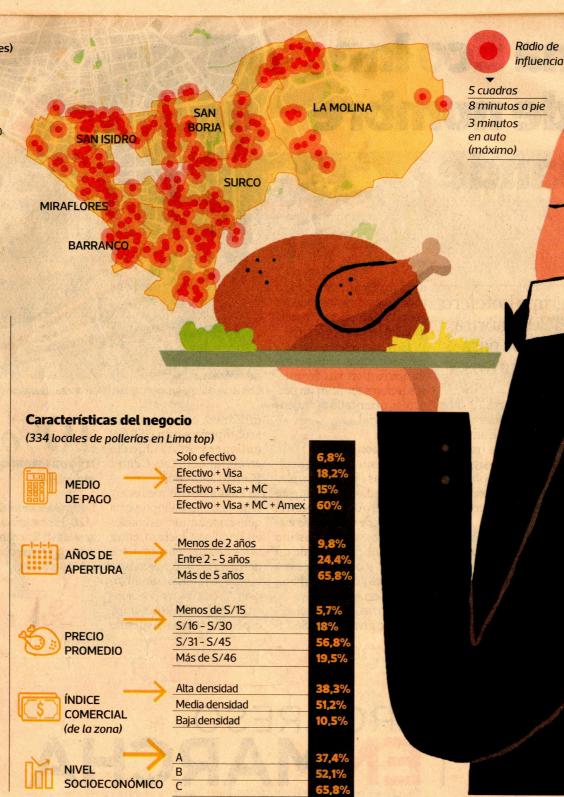
establecimientos

por cada mil habitantes.

CON SIN COBERTURA COBERTURA DENSIDAD % 3,4 **BARRANCO** 96.6 0,9 **MIRAFLORES** 0,56 81,2 18,8 SAN ISIDRO 81,4 18.6 1.05 **SURCO** 79,4 20,6 0,3 SAN BORJA 27,7 0,33 72,3 LA MOLINA 57,4 0,29 42,6

Número de locales de pollerías y de marcas





Zonas top con potencial para más pollerías

Gastronomía. La Molina, San Borja y Santiago de Surco son los distritos con una mayor área desatendida, revela estudio de Dataimágenes.

LESLIESALASOBLITAS

uando decidimos comer fuera de casa, lo más probable es que escojamos ir a una pollería. La marcada preferencia por el pollo a la brasa, sobre todo, de los limeños ha generado que de los 50.000 restaurantes que existen en Limay Callao, aproximadamente, el 60% sea de pollerías, señala Mi-

guel Castillo, presidente del Comité de Franquicias de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Asimismo, la interesante densidad empresarial y comercial de los distritos top delacapital (Miraflores, San Isidro, San Borja, Santiago de Surco, Barranco y La Molina) ha originado que buen número de la oferta gastronómicay, especialmente, de pollerías y parrillas se concentre aquí.

Precisamente, un recien-

te estudio realizado por Dataimágenes (en base a trabajo de campo procesado con tecnologías de la información, realizado solo en estos distritos) revela que La Molina, San Borja y Santiago de Surco son las comunas con la mayor cantidad de zonas desatendidas por los restaurantes de pollos a la brasa y parrillas, considerando un alcance de cobertura de cinco cuadras. En la Molina, por ejemplo, el 42,6% de su área poblada notiene cobertura o alcance directo a una pollería en un radio de cinco cuadras.

Castillo afirma que, en efecto, en Santiago de Surco (pese a ser el distrito con más locales de pollerías, ver infografía) hay espacio para por su alta densidad poblacional y porque, además, es el distrito más grande de Lima tradicional.

Por otro lado, Barranco, Miraflores y San Isidro presentan mayor cobertura, anota Daniel Hualpa, subgerente de inteligencia comercial de Dataimágenes.

OPORTUNIDADES

Hualpa destaca, además, queel71,6%detodaslasempresas que se ubican en Lima toptienenunapolleríaenun radio de cuatro cuadras, pero el restante 28,4% de empresas carece de este tipo de restaurantes, teniendo en cuenta la misma distancia. Asimismo, el 15,1% de las empresas que están fuera de esta cobertura son grandes y medianas, cuyos trabajadoressevenobligados a desplazarsemás de cuatro cuadras. lo que denota un importante mercado por atender.

"Ala hora de decidir dónde abrir una pollería, los inversionistas se dejan influenciar, muchas veces, por la cercanía de otro negocio exitoso, cuando deberían analizar otros indicadores y hacer un estudio más complejo basado en las características propias del giro (ticket promedio de gasto, índiceresidencialy comercial de la zona, entre otros datos)", sostiene. "A la hora de decidir dónde abrir una pollería, los inversionistas se dejan influenciar muchas veces, por la cercanía de otro negocio exitoso", asegura Daniel Hualpa.

3.500 millones de soles al año, aproximadamente,

mueven las pollerías en Lima. El consumo promedio de una familia de cuatro personas es de 19 pollos a la brasa al año, afirma Miguel Castillo.



Según el estudio, el 72,3% delos restaurantes de pollos y parrillas de Limatop se ubican en lugares de mayor accesibilidad, el 12,4% en zonas de regular accesibilidad y el 15,3% en zonas de menor accesibilidad.

Para Miguel Castillo, lo más recomendable –a nivel general, no necesariamente en Lima top– es que se abran locales de pollerías a una distancia de 1 km a 2 km, dependiendo de la densidad poblacional. Destaca que en Magdalena y Pueblo Libre, por ejemplo, esta es alta; mientras que en otras comunas sí suele haber cierta canibalización.

Destaca también que, así como los locales de pollerías son los que más proliferan al año, también manejan la más alta tasa de mortandad detodo elsector gastronómico. "El 60% de las pollerías suele cerrar en su primeraño de operaciones", manifiesta.

¿Por qué cierran? El ejecutivo, afirma, que esto responde principalmente a cuatro factores: porque no tienen una ubicación adecuada, por falta de dinero, porque no conocen el negocio y, muchas veces, porque no hacen un estudio adecuado. "Si se tiene todo lo antes indicado, más el personal altamente calificado, habrá más probabilidad de éxito", asegura.