



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE TURISMO Y PRESERVACIÓN AMBIENTAL, HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA

CARRERA DE HOTELERÍA

*Tesis Previa a la Obtención del Título de Ingeniera en
Gestión Hotelera*

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
RESTAURANTE INFANTIL CON SERVICIO DE CATERING EN FIESTAS
INFANTILES”**

AUTORA:

Ma. Fernanda Benítez Espinosa

DIRECTORA:

Ing. Pilar Espinosa

Septiembre 2012

Quito - Ecuador

HOJA DE AUTORIA

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza la autora

Ma. Fernanda Benítez Espinosa
AUTORA

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios y a mi Madre del Cielo, quienes han permitido que yo esté viva hasta el día de hoy y haya podido terminar con dedicación y perseverancia este proyecto.

A mi Mamita Conchita, a mi Abuelita Melidita, a mis ñaños René y Juanito; quienes me han servido como ejemplo de superación tanto personal como profesional; además han sido mi motor, mi ayuda y mi soporte durante toda mi vida.

A mi hija amada Giulianna, a quien le debo la razón de mi existir, le dedico cada párrafo de éste proyecto, ya que fue pensando en ella que la idea de un Restaurante Infantil se hiciera realidad.

A mi abuelito Hernán que goza de la presencia de Dios, ya que junto con mi abuelita Melidita han sabido formarme y enseñarme desde chiquita para ser una mujer de bien.

A toda mi familia, en especial a mi Tío Oscar, Tío Gerardo, Tía Matilde y Prima Sol; quienes con sus consejos, cariño y apoyo han sabido darme ese empujoncito que necesitaba para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero dar gracias a Dios por darme la vida, salud, y una familia maravillosa que me han apoyado en cada paso que he dado, y han estado a mi lado incondicionalmente.

Doy gracias a mi Madre, por ser mi mejor amiga, mi confidente, por ser siempre el apoyo que necesito en todo momento. Por inculcarme valores amor, respeto y perseverancia y sobre todo por haber confiado en mí.

Agradezco a mis hermanos ya que sin su ayuda y constante presión no hubiera podido concluir mis estudios. Gracias ñaños por siempre ayudarme conjuntamente con Mamá a cuidar de mi hija para que yo pueda salir adelante.

Para concluir agradezco de manera excepcional a mi Directora de Tesis Ing. Pilar Espinosa por tenerme tanta paciencia y guiarme en la elaboración de este proyecto; gracias por su apoyo y ayuda durante todo este tiempo.

Agradezco también de manera especial a mis calificadores de Tesis, al Ing. Carlos Silva y al Ing. Manuel Buenaño quien me ha enseñado con detenimiento, paciencia y profesionalismo todos sus conocimientos.

A todos mis maestros quienes me han impartido sus enseñanzas y conocimientos, quienes me han hecho crecer profesionalmente; y a todas las personas que han estado a mi lado cuando más los he necesitado como son familia y amigos.

Mil gracias a todos. . .

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Planteamiento del Problema.....	2
1.2 JUSTIFICACION DEL PROYECTO	3
1.3 OBJETIVOS	
Objetivo General	3
Objetivos Específicos.....	4
1.4 IDEA A DEFENDER.....	5
1.5 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	5
1.5.1 TIPO DE INVESTIGACION.....	5
HISTORICA.....	5
DESCRIPTIVA.....	5
1.5.2 METODOS.....	6
Método Inductivo – Deductivo.....	6
Método Analítico – Sintético.....	6
1.6 TECNICA DE RECOLECCION DE DATOS.....	7
1.7 INTERPRETACIÓN, ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y PROPUESTA.....	7
CAPITULO II. ESTUDIO DE MERCADO	
2.1 CONCEPTO.....	8
2.2 OBJETIVO.....	8
2.3 CARACTERISTICAS GENERALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA.....	8
2.4 GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE QUITO.....	9
2.5 ESTUDIO DE LA DEMANDA	10
2.6 LA POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA	10

2.7 TABULACIÓN Y ANALISIS.....	12
Interpretación de Resultados.....	21
2.8 DEMANDA DEL PROYECTO	22
2.9 DEMANDA FUTURA.....	23
2.10 OFERTA.....	26
2.10.1 Oferta competitiva.....	27
2.11 DEMANDA INSATISFECHA.....	28
CAPITULO III. PLAN DE MERCADEO	
3. Estrategias de Mercado.....	29
3.1. OBJETIVO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	29
3.2. ESTRATEGIAS.....	29
3.2.1. Plan de Comunicación.....	29
MISION, VISION.....	31
3.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	32
CAPITULO IV. ESTUDIO TECNICO	
4.1 MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN.....	38
4.1.1 MACROLOCALIZACIÓN.....	38
4.1.2 MICROLOCALIZACION.....	38
4.2 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	39
4.3 DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL LUGAR.....	39
4.4 SERVICIOS BASICOS.....	40
4.5 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	40
4.5.1 TAMAÑO.....	40
4.5.2 CAPACIDAD.....	40
4.5.2.1 Capacidad Teórica o de Diseño.....	41
4.6 CAPACIDAD INSTALADA.....	41

4.7 CATEGORÍA.....	42
4.8 SERVICIOS A PRESTAR.....	42
4.9 ADECUACIONES DE LAS AREAS A CONSTRUIRSE	42
4.9.1 Adecuaciones de Áreas Verdes.....	42
4.10 DECORACION.....	43
4.10.1 Colores Internos.....	43
4.10.2 Colores Externos.....	43
4.10.3 La Carta.....	43
4.10.4 La Música.....	44
4.10.5 Mantelería.....	44
4.10.6 Cubertería.....	44
4.10.7 Cristalería.....	44
4.10.8 Vajilla.....	45
4.11 DESCRIPCION DE ÁREAS.....	45
4.11.1 Área Administrativa.....	45
4.11.2 Área de Producción.....	45
4.11.3 Área de Restaurante.....	46
4.11.4 Área De Entretenimiento.....	46
4.11.5 Área De Asistencia.....	47
4.11.6 Área De Control Y Seguridad.....	47
4.11.7 Baterías Sanitarias.....	47
4.11.8 Estacionamientos.....	47
4.11.9 Área De Desembarque.....	48
4.12 FUNCIONES POR ÁREA.....	48

4.13 PROCESOS DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO.....	48
4.14 PLANEACION DEL MOBILIARIO Y EQUIPO.....	49
4.14.1 EQUIPAMIENTO.....	49
4.15 MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.....	58
4.16 INSTALACIONES.....	59
4.17 LOS MANIPULADORES.....	60
4.17.1 El Personal.....	60
4.17.2 Los Proveedores.....	61
4.17.3 Los alimentos.....	63
4.17.4 Transportación de los alimentos.....	64
4.17.5 Condiciones para una buena compra de alimentos.....	64
4.17.6 Almacenamiento de alimentos.....	64
4.17.7 Preparación y producción de alimentos.....	67
4.18 Importancia de la seguridad alimentaria.....	67
4.18.1 Principios del Sistema HACCP.....	68
4.19 Flujogramas del Proceso.....	70
4.19.1 Flujograma del Proceso del área de Servicio.....	72
 CAPITULO V. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	
5.1 OBJETIVO.....	73
5.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL.....	73
5.2.1 Organigrama Estructural.....	74
GRAFICO N° 2.....	74
GRAFICO N° 3.....	75
5.3 DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO.....	76

5.4 PRESENTACIÓN E HIGIENE DEL PERSONAL.....	88
5.5 Calculo de Personal mediante Fórmula.....	89
5.6 Conclusión para el manejo y contratación del personal.....	90
5.7 Horarios de trabajo para el personal de servicio.....	90
5.8 Proceso administrativo de personal.....	93
5.9 PROCESOS OPERATIVOS.....	94
5.9.1 Proceso de Recepción de Mercadería.....	94
5.9.2 Proceso Operativo del Mesero.....	94
5.9.3 Remuneración Sectorial Unificada Mínima.....	95
5.9.4 Vacaciones del Personal.....	95
5.9.5 Renuncias.....	95
5.10 HORARIO DE TRABAJO.....	96
5.11 Uniformes.....	96

CAPITULO VI. ESTUDIO LEGAL

6.1 OBJETIVO.....	97
6.2 TIPO DE EMPRESA.....	97
6.3 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN.....	98
6.3.1 Registro Único de Contribuyentes.....	99
6.3.2 Número de Inscripción Patronal del IESS.....	99

CAPITULO VII. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 INVERSION.....	102
7.1.1 Activos Fijos.....	103
7.2 Activos Diferidos.....	113
7.3 Capital de Trabajo.....	115

CAPITULO VIII. EGRESOS E INGRESOS

8.1 MATERIA PRIMA.....	116
8.1.1 CALCULO DE LA ROTACIÓN.....	119
8.1.2 VENTAS.....	120
8.2 FINANCIAMIENTO.....	121
8.3 GASTOS.....	121
8.3.1 Sueldos y Salarios.....	121
8.4 INGRESOS.....	126
8.5 PROYECCIÓN DE GASTOS.....	127
8.5.1 Depreciaciones y Amortizaciones.....	128
8.6 Estados Financieros Proyectados.....	129
8.6.1 Estado de Resultados.....	129
8.6.2 Balance General.....	130
8.6.3 Flujo de Caja.....	131
8.7 EVALUACION FINANCIERA.....	132
8.7.1 Valor Actual Neto (VAN)	132
8.7.2 Tasa de Descuento o TMAR.....	133
8.7.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	134
8.7.4 Periodo de Retorno de la Inversion.....	135
8.8 Punto de Equilibrio.....	136
 Grafico de Punto de Equilibrio.....	138
8.8.1 Punto de Equilibrio en Unidades.....	139
8.9 Razones Financieras.....	139
8.9.1 Rotación de Activo.....	139

8.9.2 Margen de Utilidad.....	140
-------------------------------	-----

CAPITULO IX. IMPACTO AMBIENTAL

9.1 OBJETIVOS.....	141
--------------------	-----

9.2 DEFINICION DE IMPACTO AMBIENTAL.....	141
--	-----

Cuadro impactos.....	150
----------------------	-----

CAPITULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES.....	161
------------------------	-----

10.2 RECOMENDACIONES.....	162
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.....	165
-------------------	-----

ANEXOS.....	166
-------------	-----

ANEXO N°1

Formato de Encuesta.....	167
--------------------------	-----

ANEXO N°2

Roles de Pago Anuales.....	170
----------------------------	-----

ANEXO N°3

Menú.....	175
-----------	-----

ANEXO N°4

Tablas de Costos.....	180
-----------------------	-----

ANEXO N°5

Planos arquitectónicos.....	193
-----------------------------	-----

INTRODUCCION

En nuestro País existe un sinnúmero de destinos donde podemos disfrutar de una excelente gastronomía, tanto nacional como Internacional.

El principal objetivo de este proyecto hotelero es realizar un estudio de mercado que nos demuestre cuales son las principales necesidades alimenticias de los niños, padres y demás miembros de la familia.

Gracias a esta investigación se ha logrado determinar que existe mucha demanda insatisfecha, que necesita un cambio radical en su hábito alimenticio, es por ello que se ve viable la creación de este Restaurante Infantil.

Para el análisis y estudio de mercado se realizaron encuestas, las cuales reflejaron que el 59,09 % de los encuestados salen a comer fuera de casa al menos una vez a la semana, y nos demostró que existe gran oportunidad de captar ese mercado que aun no está saturado.

El restaurante Infantil contará con un sinnúmero de propuestas gastronómicas, su especialidad será la comida saludable y baja en calorías, rica en vitaminas y comida atractiva a los ojos de los niños.

Se determinó gracias al estudio financiero que se obtendrá ganancias a partir del tercer año, y se obtendrá una recuperación del capital al segundo año, lo cual demuestra que es un proyecto rentable.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En las salidas familiares se ha podido ver que los que menos disfrutan al momento de comer son los más pequeños. En los restaurantes tradicionales de comida rápida solo brindan comida alta en calorías más no alimentos nutritivos y eso a los padres no les gusta mucho; o por el contrario, visitan restaurantes de comida vegetariana o gourmets que a los niños no les agrada y no disfrutan de la comida con sus padres.

La falta de motivación hacia los niños por parte de sus padres y restaurantes de comida chatarra para la aceptación de comida nutritiva esta conllevando a graves problemas alimenticios no solo en nuestro país sino en el mundo entero, problemas difíciles de manejar como son la obesidad, problemas digestivos y cardíacos en los niños.

En las fiestas infantiles donde los niños son los anfitriones, muchas veces se les hace a un lado y no disfrutan de ese maravilloso momento junto a sus familiares porque se encuentran atendiendo a sus invitados; o los padres se dedican tanto a la organización que lo que menos hacen es disfrutar de la reunión junto con sus hijos; es por ello que se debe implementar en la Ciudad un lugar diferente, donde los padres se sientan seguros y felices, no solo donde sus hijos se puedan recrear sino también comer alimentos sanos, ricos y divertidos nunca antes preparados.

El momento de las fiestas infantiles disfrutarán tanto los padres como sus niños ya que el Restaurante o el Servicio de Catering estarán prestos a realizar TODO el trabajo; eso significa que se tendrá niños más felices y padres más tranquilos.

1.2 JUSTIFICACION DEL PROYECTO

La Industria de Restaurantes se ha considerado hoy en día una de las bases del desarrollo y crecimiento económico de nuestro País. Varias ideas han surgido gracias a ello, y cabe destacar que a pesar de su alta inversión, se han creado restaurantes de estándares elevados en calidad y prestigio.

Los Restaurantes Infantiles están en auge en otros Países del mundo, ya que el interés de proteger la salud de nuestros hijos va creciendo día a día.

La idea de creación de este Restaurante Infantil nació por la demanda insatisfecha de potenciales clientes que existe en nuestro medio y por el inmenso cariño que la autora tiene hacia los niños, ya que ellos a su corta edad son los clientes más exigentes y eso implica un verdadero reto.

El mercado objetivo es bastante amplio pero no se encuentra bien aprovechado, y considerando esta oportunidad se visualiza que este Restaurante tendrá una acogida especial por padres que se preocupan por el bienestar y salud de sus hijos.

Al no existir un Restaurante igual en nuestra Ciudad, se ha enfocado en el norte de la misma para su creación y desarrollo.

La misión del Restaurante es ayudar a los padres a alimentar de manera sana, entretenida y fácil a sus hijos, en un ambiente ameno para poder nutrirlos con amor y diversión.

1.3 OBJETIVOS

Objetivo General. –

- Realizar un Estudio de factibilidad para la creación de un Restaurante para niños con Servicio de Catering en Eventos y Fiestas Infantiles.

■ *Objetivos Específicos.* –

- Investigar cual debe ser la localización óptima en la que se debe desempeñar el proyecto.
- Realizar un Estudio de Mercado para conocer la Oferta y la Demanda del Sector.
- Establecer las estrategias principales que se requiere para conseguir una mejor comercialización de los productos y a la vez analizar las características de la demanda, considerando su comportamiento y aceptación.
- Realizar un costeo de las materias primas a corto plazo, esto permitirá un ajuste de precios o la eliminación de productos que no representen utilidad en el negocio.
- Diseñar Estrategias de Mercado para realizar la promoción del producto mediante precios convenientes para el cliente potencial, así como conocer la plaza en la que el cliente se sienta a gusto y cómodo.
- Elaborar un Estudio Técnico que permita establecer la infraestructura de acuerdo con las preferencias y gustos de los niños.
- Realizar la evaluación Económica Financiera para determinar la rentabilidad del proyecto
- Conocer los Impactos Ambientales que generará el desarrollo del proyecto en el lugar que se va a localizar.

1.4 IDEA A DEFENDER

La creación de un Restaurante para Niños con Servicio de Catering para Fiestas Infantiles en la Ciudad de Quito tendrá acogida dentro del target seleccionado, y será rentable para los Socios.

1.5 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1.5.1 TIPO DE INVESTIGACION

Los tipos de investigación que se aplicaron en el estudio de factibilidad fueron los siguientes:

HISTORICA

Con la aplicación de este tipo de investigación se pudo conocer cuál ha sido la evolución de los restaurantes de índole familiar en la Ciudad de Quito y así se hizo la proyección a futuro para con ello determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

DESCRIPTIVA

Se considera como investigación descriptiva aquella en que, como afirma Salkind, “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno de estudio”.¹

Este tipo de investigación permitió describir las características que tendrá el establecimiento, los hallazgos que se ha obtenido del estudio de mercado, los

¹ SALKIND, Neil, op. cit, página 11.

resultados financieros y de índole económico y se pudo determinar las conclusiones y recomendaciones respectivas.²

En tales estudios se muestran, narran e identifican hechos, situaciones, rasgos y características del objeto en estudio.

1.5.2 METODOS

Para la elaboración de este proyecto se llevó a cabo algunos métodos los cuales permitieron conocer a fondo las características del entorno donde se desarrollará el establecimiento.³

- Método Inductivo – Deductivo

Éste es un método de inferencia basado en la lógica y relacionado con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general).

Dicho método se utilizó el momento de hacer el estudio de mercado, el análisis de factibilidad, conclusiones y recomendaciones.

- Método Analítico – Sintético

Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis).

Se lo aplica realizando un exhaustivo análisis de los resultados que se obtuvo del estudio de mercado, técnico, financiero, económico y ambiental y se lo sintetizó en informes o resultados.

² BERNAL, César A.; “*Metodología de la Investigación*”; Segunda edición; México 2006; pg. 55

³ BERNAL, César A.; “*Metodología de la Investigación*”; Segunda edición; México 2006; pg. 56

El método analítico es uno de los más importantes ya que nos permite separar las necesidades de los clientes en partes para poder estudiarlas y así cubrirlas de una manera apropiada. Los gustos y preferencias de los niños son muy importantes y con este método podemos llegar más rápido a descubrirlas.

1.6 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas que se usará durante el desarrollo del proyecto serán básicamente ENCUESTAS a realizarse a los moradores de la zona a estudiarse (Norte de la Ciudad de Quito), para determinar los gustos, opiniones, expectativas a llenarse, actitudes y preferencias de los niños. Las encuestas se realizaran tanto a los niños como a los padres que son los que llevan a sus hijos a los restaurantes.

Así mismo se realizarían entrevistas a miembros influyentes, y esto será de gran ayuda para conocer un poco más acerca de la historia de los Restaurantes de Comida Rápida en la Zona Norte de La Ciudad de Quito, su trayectoria y desempeño, y de esta manera tener una base a partir de sus conocimientos.

1.7 INTERPRETACIÓN, ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y PROPUESTA

Con los resultados obtenidos y el estudio realizado se procederá a realizar la propuesta de creación del Restaurante Infantil Comic's, ya que la metodología de la investigación como son: El tipo de investigación, los métodos a utilizar y la técnica de recolección de datos, nos orienta a que es un estudio viable y que se puede obtener mucha información para la propuesta de creación de este establecimiento en la Ciudad de Quito.

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 CONCEPTO

En este Capítulo se realiza un análisis para conocer las expectativas del mercado de la Ciudad de Quito, partiendo de la información obtenida de las Encuestas realizadas a los Padres de Familia que tienen hijos pequeños y que habitan en la Ciudad.

Dicha información permitirá establecer el perfil del consumidor, los requerimientos de la Demanda, los servicios e infraestructura necesaria para satisfacer las necesidades del consumidor y se podrá analizar la oferta, la cual permitirá tomar las decisiones más adecuadas para desarrollar los diferentes capítulos del proyecto.

2.2 OBJETIVO

El Estudio de Mercado servirá para saber cuántos compradores y el tipo de clientes que estarán dispuestos a adquirir el producto y servicio a ofrecer, y si tendrá acogida por parte de los clientes.

2.3 CARACTERISTICAS GENERALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

La Provincia de Pichincha está ubicada al Norte de la Sierra ecuatoriana; limita al norte con las provincias de Esmeraldas e Imbabura, al este con las de Sucumbíos y Napo, al sur con las Cotopaxi y Los Ríos, y al oeste con las de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas (ex cantón de la provincia).

Su capital es Quito y su superficie es 9.494 km². Los cantones de la provincia son Quito, Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, Rumiñahui, San Miguel de los Bancos, Pedro Vicente Maldonado y Puerto Quito.

En la provincia existen dos zonas diferenciadas: el este, un área dominada por los Andes orientales y occidentales; el oeste, un área que pertenece a la región Costa, que se encuentra poblada por ramificaciones subandinas. El Cayambe, con 5.790 m, es la elevación más alta.

Los cursos fluviales más importantes son el Guayllabamba, el Blanco, el Pita, el Pisque y el San Pedro, todos de la cuenca del Pacífico. El clima es variable debido a la altura, desde el tropical hasta el templado interandino.

Su vegetación es selvática y de estepa en la montaña. La provincia es administrada por el Consejo Provincial de Pichincha desde su capital, la ciudad de Quito, que también es la cabecera del cantón Quito y la capital de Ecuador. Pichincha es la segunda provincia más poblada de Ecuador, tras la provincia del Guayas.⁴

2.4 GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE QUITO

Quito, Capital del Ecuador, rodeada de grandes volcanes, formada por calles y casas coloniales, es una ciudad donde la gente trata de conservar sus coloridas tradiciones.

Quito está localizado sobre una franja horizontal entre hermosas montañas. El esplendor natural de la ciudad, combinado con sus atractivas plazas, parques y monumentos así como el calor de su gente, convierten a Quito en un lugar único e inolvidable.

⁴ www.quito.com.ec: Sitio Oficial de Quito Turismo - Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico ® Derechos Reservados © 2012 quito.com.ec

Localización :	Región Sierra a 2.800 metros sobre el nivel del mar
Población :	1.600.932 hab. Aglomeración urbana de la ciudad hab.
Altitud :	2,850 m /9,350 pies
Temperatura :	50 a 77 grados Fahrenheit (10 a 25 grados centígrados)
Provincia :	Pichincha
Moneda :	Dólar Americano
Idioma :	Español
Fundación :	6 de Diciembre de 1934

Quito, la capital de Ecuador, es considerada una de las más hermosas regiones de América Latina. Localizada en las montañas Andinas al pie del volcán Pichincha (9200 metros sobre el nivel del mar). ⁵

2.5 ESTUDIO DE LA DEMANDA

La Demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.⁶

2.6 LA POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población de estudio se calculó tomando como referencia las cifras estadísticas del INEC, considerando que la unidad de análisis son los Padres que tengan Hijos

⁵ www.quito.com.ec: Sitio Oficial de Quito Turismo - Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico ® Derechos Reservados © 2012 quito.com.ec

⁶ ARBOLEDA, Germán; Proyectos: Formulación, Evaluación y Control. Colombia 1998.

entre 1 – 15 años de edad en el Norte de la ciudad de Quito, es decir quienes constituyen el segmento de mercado, tal como se muestra a continuación:

- Población Total de la Ciudad de Quito: 2.151.993 habitantes ⁷
- Población de la Ciudad de Quito (Zonas Urbanas): 1.607.734 habitantes ⁸
- Población del Norte de Quito: 615.604 hab.
- Población que sean padres de niños entre 1-15 años (70% del total de la población del Norte de Quito): 430.923 hab.
- Población Económicamente Activa (75% del total de padres de familia de niños entre 1-15 años): 323.193 hab.
- Población que gane entre \$500 - \$2000 (50% del total de la población económicamente activa): 161.597 hab.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K^2 * N * P * Q}{e^2 * (N - 1) + K^2 * P * Q}$$

Dónde:

K= Constante K= 1.50

N= Tamaño de la población N= 161.597

P= Probabilidad De ocurrencia P= 0.5

Q= Probabilidad De no ocurrencia Q= 0.5

e = Error e= 0.05

⁷ Censo de Población y Vivienda 2001; Proyecciones de Población; INEC

http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv

⁸ Dato del último Censo de Población , INEC 2010

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{(1.50)^2 * 161.597 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2 * (161.597 - 1) + (1.50)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{90.898}{405}$$

Número de Encuestas a realizar:

n= 220 encuestas

2.7 TABULACIÓN Y ANALISIS

De las encuestas realizadas se obtuvieron los siguientes resultados:

- ✚ Las Edades de los Encuestados varían entre 22 – 65 años de Edad.
- ✚ Género: El 72.5 % de los encuestados, correspondían a Mujeres, Madres de Familia; y el 27.5 % de los encuestados correspondía a Hombres, Padres de Familia.
- ✚ El Estado Civil de las personas encuestadas fue el siguiente:
 - Casado = 86 % de los encuestados
 - Soltero = 7% de los encuestados
 - Unión Libre = 2.5 % de los encuestados
 - Divorciado = 4 % de los encuestados
 - Viudo = 0.5 % de los encuestados

La Nacionalidad casi en su totalidad eran Ecuatorianos, con un 98.5 % de los encuestados y el 1.5% restante eran de Nacionalidad Colombiana.

Pregunta # 1.

1. Tiene usted hijos de 1 – 15 años de edad?

Cuadro N°1

	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
SI	220	100 %
NO	--	

Interpretación: Todos los encuestados tenían al menos un hijo o hija de entre 1 año – 15 años de edad.

Pregunta # 2.

2. Con qué frecuencia sale usted en familia a comer fuera de casa?

Cuadro N°2

	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
2 o más veces por semana	33	15 %
1 vez por semana	130	59,09 %
1 vez al mes	41	18,64 %
1 vez cada 3 meses	6	2,73 %
Otro	10	4,55 %

Interpretación: La mayoría de los encuestados (59%) que equivale a 130 encuestas, respondieron que salen tan solo una vez a la semana a comer fuera de casa junto con sus hijos.

Pregunta # 3.

3. Festeja usted eventos especiales de sus hijos?

Cuadro N°3

	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
SI	199	90,45 %
NO	21	9,55 %

Cuáles?

Cuadro N°4

Cumpleaños	69,41 %
Navidad	4,71 %
Notas del Colegio	6,27 %
Día del Niño	12,16 %
Compromisos	3,92 %
Eventos Religiosos	2,50 %
Otros	1,03 %

Interpretación: La Mayoría de padres (90 %) sí festejan fechas importantes junto con sus hijos fuera de casa, y un 69 % de ellos indican que son los cumpleaños las fechas más importantes para celebrarlos en Restaurantes.

Pregunta # 4.

4. ¿Qué Restaurantes visita usted junto con sus hijos más frecuentemente?

Cuadro N°5

	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
TropiBurger	9	3,46 %
Mc' Donald's	42	16,15 %
K F C	113	43,46 %
Burger King	9	3,46 %
Pizza Hut	41	15,77 %
Comida China	8	3,08 %
Mariscos	21	8,08 %
Pollo Campero	4	1,54 %
Ch Farina	6	2,31 %
Asadero de Pollos	7	2,69 %
TOTAL:	260	100 %

Interpretación: El Restaurante preferido de los encuestados resultó ser el KFC, con un 43,46 % de aceptación, y la mayoría decían que visitaban este Restaurante por gusto, sabor, precio, rapidez y costumbre.

Pregunta # 5.

5. Cuando usted visita, junto con sus hijos restaurantes de comida rápida, éstos llenan todas sus expectativas?

Cuadro N°6

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
SI	70	31,82 %
NO	150	68,18 %
¿Qué le gustaría que cambien?		
<i>Tipo de Comida</i>	67	30,45 %
<i>Servicio</i>	20	9,09 %
<i>Variedad</i>	38	17,27 %
<i>Calidad</i>	25	11,36 %

Interpretación: A la mayoría de los padres de familia les disgusta llevar a sus hijos a este tipo de restaurantes de comida chatarra, ya que no cumplen con todas sus expectativas; como son: Buen Servicio, Variedad de Producto, Buen Sabor, Tipo de productos, etc.

Un 31,82 % de los encuestados dicen estar conforme con los servicios obtenidos, y no les llama la atención de que éstos cambien para bien, les daría igual sus posibles cambios.

Pregunta # 6.

6. ¿Qué tipo de Comida le gusta más a su hijo(a) y porque?

Cuadro N°7

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
Mariscos	30	13,64 %
Chatarra (Hamburguesas)	49	22,27 %
Pizza	37	16,82 %
Pollo	40	18,18 %
Ensaladas, Frutas	20	9,09 %
Variada (Casa)	19	8,64 %
Papas Fritas	25	11,36 %

Interpretación: Los padres de familia afirman que el 22,27 % de sus hijos prefieren comer comida chatarra o hamburguesas cuando visitan algún Restaurante los fines de semana.

Pregunta # 7.

7. Le gusta a Ud. La idea de combinar la comida preferida de sus hijos con vegetales y frutas que no están acostumbrados a comer a diario?

Cuadro N°8

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
SI	198	90 %
NO	20	9,09 %
¿Por qué? Sana, Buen Sabor, Nutritiva	198	100 %

Interpretación: El 90 % de los encuestados respondió que si le agradaría la idea de combinar la comida favorita de sus hijos con frutas y verduras, porque le agregaría un valor nutricional en la dieta diaria de los niños.

Pregunta # 8.

8. Le gustaría a usted la idea de crear un Restaurante con Servicio de Catering especializado en comida para niños con alimentación sana y nutritiva?

Cuadro N°9

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
SI	200	90,91 %
NO	12	5,45 %

Interpretación: Al 90,91 % de los encuestados les agradaría la idea de crear un servicio de Catering para eventos y fiestas infantiles en la Ciudad de Quito, ya que los padres no disponen del tiempo necesario para la organización personal de dichas fiestas y reuniones.

Pregunta # 9.

9. Si su respuesta fue que SI, con qué frecuencia llevara usted a sus hijos a comer en éste tipo de Restaurante?

Cuadro N°10

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
2 o más veces a la semana	91	41,36 %
1 vez a la semana	55	25 %
1 vez al mes	67	30,45 %
1 vez cada 3 meses	7	3,18 %

Interpretación: El 41,36 % de los padres de familia respondieron que si existe este tipo de restaurante, llevarían a sus hijos 2 o más veces a la semana, ya que les gustaría la idea de que sus hijos coman sano.

Pregunta # 10.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona en dicho Restaurante?

Cuadro N°11

COSTO	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
\$ 8 usd	140	63,64 %
\$ 10 usd	21	9,55 %
\$ 12 usd	18	8,18 %
\$ 15 usd	35	15,91 %
Más	5	2,27 %
Menos	1	0,45 %

Interpretación: El 63,64 % de los encuestados respondió que pagaría un promedio de \$8 dólares por persona.

Pregunta # 11.

11. Con que frecuencia usted organiza eventos infantiles en su hogar o fuera de él?

Cuadro N°12

	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
1 vez al mes	7	3,57 %
1 vez cada 3 meses	15	7,65 %
1 vez cada 6 meses	24	12,24 %
1 vez al año	118	60,20 %
Nunca	25	12,76 %

Interpretación: El 60,20 % de los padres de familia han realizado fiestas infantiles cada año, y no más seguido, ya que tan solo el 3,57 % realizan eventos infantiles mensualmente.

Pregunta # 12.

12. ¿Cuánto ha pagado Ud. por la organización de un evento infantil; sea éste : Cumpleaños, Primera Comuni3n, Bautizo, Fiestas Escolares, etc. con TODO incluido?

Cuadro N°13

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
\$ 90 usd	38	19,39 %
\$ 150 usd	38	19,39 %
\$ 180 usd	33	16,84 %
\$ 200 usd	42	21,43 %
Más	30	15,31 %
Menos	1	0,51 %
No ha realizado	14	7,14 %

Interpretación: La mayoría de los encuestados ha gastado más de los \$ 200 dólares que se puso como límite en la encuesta, tan solo una persona ha gastado menos de \$90 dólares, y un 7,14 % nunca ha realizado fiestas infantiles.

Pregunta # 13.

13. ¿Qué tipo de servicios complementarios le gustaría que tenga dicho Restaurante?

Cuadro N°14

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
Payasos	43	10,37 %
Títeres	42	10,14 %
Juegos Electrónicos	12	2,90 %
Juegos Recreativos	104	25,12 %
Caritas Pintadas	50	12,08 %
Disfraces Animados	24	5,80 %
Música Ambiental	69	16,67 %
Videos Infantiles	66	15,94 %
Otro; Cuál?	4	0,97 %
Magos, Karaoke		

Interpretación: Los padres prefieren que en el Restaurante existan juegos recreativos dentro de las instalaciones para así poder ver si sus hijos se encuentran bien, y de esta manera no tener que salir del restaurante para ver lo que juegan.

Pregunta # 14.

14. ¿Qué dependencias adicionales a las conocidas comúnmente le gustaría que exista en éste Restaurante?

Cuadro N°15

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
Ludoteca	55	22,54 %
Audiovisuales	52	21,31 %
Guía Infantil	87	35,66 %
Área Mascotas	46	18,85 %
Otro; Cuál?	4	1,64 %

Interpretación: Con un 35,66 % de la aceptación de los posibles clientes, se puede decir que prefieren poner una guía infantil, para que los padres el momento de comer, puedan compartir con su pareja o hijo (a).

Pregunta # 15.

15. En qué sector de la Ciudad de Quito le gustaría que esté ubicado nuestro Restaurante?

Cuadro N°16

	<u># de Encuestas</u>	<u>% de Número de Encuestas</u>
Norte	157	80,10 %
Sur	3	1,53 %
Centro	8	4,08 %
Valles	23	11,73 %
Otro; Cuál?	5	2,55 %

Interpretación: La mayoría de la población (80,10 %) habita en el Norte de la Ciudad de Quito.

Cuadro N°17

EDAD	22 – 65 Años
------	--------------

Cuadro N°18

GÉNERO	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
Masculino	55	27,5 %
Femenino	145	72,5 %

Cuadro N°19

ESTADO CIVIL	# de Encuestas	% de Número de Encuestas
Casado	172	86 %
Soltero	14	7 %
Unión Libre	5	2,5 %
Divorciado	8	4 %
Viudo	1	0,5 %

Interpretación de Resultados

Según la investigación realizada, se pudo determinar el comportamiento de compra de las personas que frecuentan Restaurantes de Comida rápida junto con sus hijos en la Ciudad de Quito.

En las encuestas realizadas se observa que la mayoría de gente sale al menos 1 vez a la semana a comer fuera de casa, realizan al menos 1 vez al año fiestas infantiles para sus hijos, y por esta razón se puede decir que el mercado no está del todo saturado.

En la pregunta número 5 de la Encuesta realizada a los padres de los niños, se busca determinar el grado de satisfacción de los clientes ante nuestra competencia, y gracias a los datos se puede ver que la mayoría de las personas (68,18% de los encuestados) opinan que no están satisfechos con los servicios obtenidos en Restaurantes de comida rápida; mientras que el 31,82% restante de

los encuestados opinan que se encuentran satisfechos ya que a los hijos les gusta frecuentar dichos lugares aunque los padres no estén totalmente de acuerdo en llevarlos allá.

El 59,09% de las Familias prefiere comer fuera de casa al menos una vez a la semana por distintos motivos, como son: festividades nacionales, celebraciones familiares, costumbre, reunión familiar, etc. Y esto permite a los establecimientos tener una afluencia de gente considerable, ya que todos los establecimientos tienen muchos clientes cada semana.

Los clientes buscan lugares donde sus hijos puedan comer sanamente, distraerse, y pasar un momento familiar.

Para ellos es muy importante el tipo de comida que ofrecen en los restaurantes que están a su alrededor, también se toma en cuenta la variedad, el precio de los platos, que el lugar sea seguro y de fácil acceso.

Esto nos lleva a pensar que SI existe demanda Insatisfecha en este tipo de segmento, ya que la mayoría de personas dicen que este tipo de Restaurantes no llenan sus expectativas, y si lo hacen, es tan solo a medias y no por completo.

2.8 DEMANDA DEL PROYECTO

La demanda del proyecto se puede definir como el número de veces que las familias visitarían el establecimiento a la semana, y ésta se puede determinar mediante el precio del producto, el ambiente del restaurante y el servicio que se brindará a los clientes, dependiendo de estos factores para analizar la demanda.

Teniendo en cuenta que el 59.09% del total de personas encuestadas, salen en familia al menos 1 vez a la semana a comer fuera de casa, visitan restaurantes de la competencia, se podría decir que tendremos una afluencia considerable, en especial fines de semana y fechas especiales como día del niño, día del padre o día de la Madre.

Si partimos del dato que nuestro segmento de mercado para este proyecto en el año 2011 es de 161.597 personas, y el 59.09% estarían dispuestos a acudir al restaurante, se tendrá que 95.487 personas serían nuestra demanda potencial.

2.9 DEMANDA FUTURA

Para determinar la demanda futura se tomará los datos de crecimiento poblacional de Quito a partir del 2007, que servirán para el cálculo del crecimiento poblacional (i), es mismo que permitirá calcular la demanda futura del restaurante.

Cuadro N°20

AÑO	POBLACIÓN HISTÓRICA ZONAS URBANA Y RURAL
2007	2.064.611
2008	2.093.458
2009	2.122.594
2010	2.151.993
2011	2 239 199

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001; Proyecciones de Población; INEC⁹

TASA DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO 2001-2005: 2,6%

TASA DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO 2005-2010: 2,2%

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Cuadro N°21

AÑO	X	POBLACION y	X2	X*Y	% Crecimiento
2007	1	2.064.611	1	2.064.611	
2008	2	2.093.458	4	4.186.916	1,014%
2009	3	2.122.594	9	6.367.782	1,014%
2010	4	2.151.993	16	8.607.972	1,014%
TOTALES	10	8.432.656	30	21.227.281	1,01391%

⁹ Información Página Web: http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv

$$y = a + bx$$

$$a = (\sum y \cdot \sum x^2) - (\sum x \cdot \sum xy) / [n \cdot \sum (x^2) - \sum x^2]$$

$$a = 8432656 \cdot 30 - 10 \cdot 21227281 / (4 \cdot 30) - 100$$

$$a = 40706870 / (120) - 100$$

$$a = 2.035.343,5$$

$$b = (n \cdot \sum(xy) - (\sum x \cdot \sum y)) / (n \cdot \sum(x^2) - (\sum x)^2)$$

$$b = (4 \cdot 21227281) - (10 \cdot 8432656) / (4 \cdot 30) - 100$$

$$b = 84909124 - 84326560 / (120 - 100)$$

$$b = 582564 / 20$$

$$b = 29.128,2$$

$$Y = 2.035.343,5 + 29.128,2 x$$

Cuadro N°22

x N°	Año	Población Proyectada (y)	<i>i</i> % crecimiento promedio
5	2011	2180985	1,33%
6	2012	2210113	1,32%
7	2013	2239241	1,30%
8	2014	2268369	1,28%
9	2015	2297497	1,27%
10	2016	2326626	1,25%
11	2017	2355754	1,24%
<i>i</i> Promedio:			1,28%

DEMANDA FUTURA

Existen algunas maneras de cómo calcular la demanda futura del Restaurante, para el cálculo en esta ocasión se utilizarán dos; el método de mínimos cuadrados y la formula del valor futuro.

MINIMOS CUADRADOS

Cuadro N°23

Año	% crecimiento	Demanda Futura
2011		161.597
2012	1,32%	163.727
2013	1,30%	165.857
2014	1,28%	167.986

Para obtener el resultado de la Proyección de la población hasta el año 2014, se utilizó el método de mínimos cuadrados con el cual se pudo obtener que el porcentaje de crecimiento es de 1,30% anual, y de esta manera va aumentando la población en la Ciudad de Quito y a la vez la demanda en el Restaurante.

FORMULA VALOR FUTURO

$$PF= PA (1+i) ^n$$

Dónde:

PA= Año Base (2011)

i = percentage de crecimiento turístico

n= número de años

$$PF(2013) = PA(2011) * (1+0,0132) ^ 2$$

$$PF= 161597* (1,0132) ^ 2$$

$$PF= 161595* 1,027$$

$$PF(2013)= 165.958$$

$$PF(2014) = PA(2011) * (1+0,0132) ^ 3$$

$$PF(2014) = 161597* (1,0132) ^ 3$$

$$PF(2014) = 168.081$$

El porcentaje de crecimiento mediante esta fórmula es similar; nos indica un porcentaje aproximado de 1,27 % de crecimiento anual promedio.

2.10 OFERTA

Es la conducta seguida por los oferentes de un bien o servicio que va a ser vendido en el mercado, de acuerdo con los diferentes precios, abastecidos en un periodo dado.

Oferta de la Competencia Directa

ZONA NORTE

Cuadro N°24

RESTAURANTE	# de Plazas	Rotación anual
McDonald's	220	509.673
KFC	245	492.837

Fuente: Ministerio Turismo

COMPETENCIA DIRECTA EN LA ZONA

Cuadro N° 25

DEMANDA AÑO 2011

RESTAURANTE	# de Plazas	Rotación anual
McDonald's (Av. Patria)	60	109.500
KFC (Av. Patria)	75	123.210
	TOTAL:	232.710

Fuente: Ministerio Turismo

2.10.1 Oferta competitiva

Para el cálculo de los años posteriores en la oferta competitiva, se utilizó la fórmula del valor futuro nuevamente y de esta manera se obtienen los datos de la oferta futura de los restaurantes de la competencia.

Cuadro N°26

OFERTA PROYECTADA

Año	McDonald's	KFC	TOTAL	TOTAL * 60%
2011	109.500	123.210	232.710	139.626
2012	110.945	124.836	235.782	141.469
2013	112.410	126.484	238.894	143.336
2014	113.894	128.154	242.047	145.228

Se toma solo el 60% del total de la Oferta ya que se analiza que no son competidores del todo directos por la ubicación en la que se encuentran, existe una distancia considerable.

Cuadro N°27

OFERTA

AÑO	x	POBLACION y	X2	X*Y
2011	1	232.710	1	232.710
2012	2	235.782	4	471.564
2013	3	238.894	9	716.682
2014	4	242.047	16	968.190
TOTALES	10	949.433	30	238.9146

OFERTA FUTURA

Cuadro N° 28

No	Año	población atendida proyectada (y)	% crecimiento
5	2011	232.710	
6	2012	235.782	1,32%
7	2013	238.894	1,32%
8	2014	242.047	1,32%
i Promedio:			1,32%

2.11 Demanda insatisfecha

Cuadro N°29

AÑO	DEMANDA FUTURA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	161.597	139.626	21.971
2012	163.727	141.469	22.258
2013	165.857	143.336	22.520
2014	167.986	145.228	22.758

CAPITULO III

PLAN DE MERCADEO

3. ESTRATEGIAS DE MERCADO

3.1. Objetivo de las estrategias de mercado

Establecer la manera de introducir al mercado el producto que ofrece el proyecto.

3.2. ESTRATEGIAS

Estas estrategias son formas o tácticas para introducir un bien o un producto o un servicio determinado en el mercado.

Por ello se desarrollará un plan de comunicación; el mismo que se compone de varios aspectos que definen la forma de la propuesta.

3.2.1. Plan de Comunicación

Para la elaboración del Plan de Mercadeo se debe cumplir con un primer paso que es:

Establecer la imagen e identidad corporativa

Para establecer la imagen se desarrollará los siguientes aspectos:

- 1) Nombre o Razón Social . - **COMIC'S**
- 2) Logotipo. –



- 3) Slogan. – Sencillamente, amarás regresar!!
- 4) Filosofía. - "Consiéntelo con una buena alimentación"
- 5) Objetivos de la Compañía. -
 - Brindar el mejor servicio de comida infantil en la ciudad de Quito.
 - Llenar las expectativas de los clientes.
- 6) Estructura Organizacional
- 7) Papelería. - Consiste en todo el menaje necesario para el trabajo diario de la empresa, como son: facturas, impresión de cotizaciones, reportes diarios, estados diarios de caja, esferos, marcadores, etc.

Para la realización del Plan de Mercadeo se debe considerar 5 factores muy importantes que son: Producto, Precio, Plaza y Promoción; los que deben estar integrados de una manera objetiva, medible y cuantificable.

Tener un medio publicitario estable en el cual podamos dar a conocer el producto que este establecimiento va a ofrecer, por lo cual se tendrá una afluencia de clientes potenciales los mismos que traerán un porcentaje de ganancia para la empresa.

Mediante la promoción se podrá mantener a los clientes haciendo que estos sean frecuentes.

MISION

Es una Empresa encargada del servicio de alimentos y bebidas a los niños y jóvenes de la ciudad de Quito, que se enfoca en buscar las necesidades más importantes de los clientes para así poder satisfacerlas de la mejor manera.

Su principal objetivo es alimentar sana y de una manera divertida a los más pequeños de casa, con la introducción de frutas y verduras en la ingesta diaria de los niños.

VISION

Hasta el 2015, el Comic's será una empresa líder en la Ciudad de Quito, la cual será reconocida por sus clientes y consumidores, prestando sus servicios con dedicación y cumpliendo con su desempeño ofrecido.

OPORTUNIDADES (Situaciones Externas)

Son aquellos factores positivos que se encuentran en el entorno externo de la organización y pueden servir de apoyo para obtener ventajas competitivas.

- Aprovechar los avances tecnológicos como son: nuevos programas de facturación o sistemas de comandas; para el mejoramiento continuo del Restaurante.
- Elevado número de proveedores dando al Restaurante la posibilidad de una amplia gama para escoger sus productos.
- Alto número de posibles consumidores, mercado en crecimiento.
- Aprovechar al máximo los recursos brindados por la naturaleza y de esta manera preparar platos más nutritivos e innovadores.
- Preferencia de los consumidores por la comida sana.

AMENAZAS

Son las circunstancias o recursos que existen en el entorno externo de la empresa y que pueden causar posibles daños a la empresa o atentar incluso con la permanencia de la misma.¹⁰

- La imitación
- Alto número de competidores e importantes con nombre posicionado en el mercado
- Precios más bajos por parte de la competencia
- Fuerte amenaza de productos sustitutos, alimentos light y/o comida casera a precios relativamente bajos

3.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING

- Una vez realizada la investigación de mercado se efectuó el diseño de una propuesta de mercadeo basándose en los 4 elementos del Mix de Marketing, que son: El Producto, Plaza, Precio y Promoción.
- Esta propuesta tiene como meta principal la fijación de estrategias adecuadas para el nuevo restaurante; las mismas que poseen actividades que ayudarán a que este negocio crezca y se posicione en el mercado de Restaurantes con los servicios y atributos que ofrece, y además le permitirá cumplir con todos los objetivos del estudio de mercadeo previamente establecidos.

¹⁰ CERRA, Javier, Curso de Servicios hoteleros técnicas y organización, Editorial Paraninfo S.A., Magallanes, Madrid, 1993, v.12-19p. (cfr.).

1. MIX DE MARKETING

a) Producto. – El producto a ofrecer va a ser distinto al que ofrecen los Restaurantes de la competencia. El servicio se enfocará básicamente en los niños y en su alimentación sana y nutritiva, sin dejar de lado los platos que más les gusta.

Por ejemplo, se consideran menús como:

Hamburguesas bajas en grasa, batidos de frutas, vegetales combinados con frutas, Sánduches, platos vegetarianos, etc.

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

- **ESTRATEGIA: *Capacitación al Personal***

Aplicar la estrategia de la capacitación es muy importante porque todo personal de la empresa necesita saber cuáles son sus errores en la misma, y de esta manera corregirlos. La capacitación al personal es de suma importancia en el mejoramiento en el servicio, en su relación con sus superiores, con sus compañeros de trabajo y en especial, con su relación con cada uno de nuestros clientes.

Aplicación: Para capacitar a todo el personal del Restaurante se realizarán las siguientes acciones, las mismas que tienen como objetivo mejorar el servicio al cliente con la finalidad de lograr la Fidelización de los mismos.

Se realizarán charlas de motivación y emprendimiento, para lograr que los empleados se incentiven y busquen el crecimiento personal y de la empresa, a través de la contratación de profesionales en el tema.

- **ESTRATEGIA: *Lanzamiento de un nuevo producto***

Se basa en crear nuevos productos o servicios para atraer a más clientes y satisfacer de una mejor manera sus gustos, preferencias y necesidades.

Aplicación: Se ha pensado en implementar esta estrategia con el fin de dar al cliente un nuevo producto dentro del Restaurante, por ejemplo, la implementación de un nuevo postre a la carta, ya que de acuerdo a la investigación realizada, se evidencia que a los niños les encanta los postres y se decidirá añadir un delicioso postre: “Copa Melba de frutas tropicales”.

- **ESTRATEGIA: *Fidelización a nuestro Producto***

El objetivo de la Fidelización es que el cliente cuando piense en salir a comer fuera de casa tenga como primera opción en su mente, salir a comer al Restaurante “Cómic’s”, aunque tenga varias opciones, ésta debe ser considerada como la favorita.

Aplicación: Esto se logra demostrando al cliente que nuestro interés por él no se termina con el cobro del producto entregado, más bien se inclina a buscar su satisfacción total a través de la eliminación de los posibles motivos de descontento tras la compra del producto.

- **ESTRATEGIA: *Banco de Sugerencias***

Esta estrategia se basa en la implementación de un sistema interno de sugerencias con el objetivo de aprovechar la capacidad intelectual del talento humano presente en la empresa para mantener un mejoramiento continuo de los productos y servicios que ofrece el establecimiento.

Aplicación: Se utilizará un sistema interno de recepción de sugerencias por parte de los empleados las mismas que serán analizadas por el Gerente General.

- **ESTRATEGIA: Lanzamiento de un nuevo servicio**

Se basa en crear un nuevo servicio para atraer a más clientes y satisfacer de una mejor manera sus gustos, preferencias y necesidades.

Aplicación: Se ha pensado en implementar esta estrategia con el fin de dar al cliente un nuevo servicio dentro de nuestro Restaurante, por ejemplo, la implementación de caritas pintadas a los niños menores de 8 años de edad.

b) Precio. – El precio no será alto, será el adecuado para el tipo de comida que se servirá; estarán acorde a los precios la competencia, ya que si son muy altos la gente va a preferir visitar otros establecimientos con precios más económicos. El valor promedio por persona es de \$ 8 dólares, incluido impuestos.

ESTRATEGIAS DE PRECIO

o DESCUENTOS PERIODICOS. –

APLICACIÓN: En la apertura del Restaurante se ofrecerán los productos a un precio diferente al que se acostumbrará. Se lanzará los platos a un precio promocional, por ejemplo, las hamburguesas vegetarianas, costarán tan solo \$ 1,99 dólares por el periodo de lanzamiento, y su precio normal luego de ese periodo será de \$ 3,00. Si al cliente le agradó, volverá por el producto, así éste cueste más.

COORDINACIÓN: Estará en manos del Departamento de Marketing y el Departamento de Producción ya que el hecho de bajar el precio, no quiere decir que vayamos a bajar la calidad del producto.

○ **DESCUENTOS FAMILIARES. –**

APLICACIÓN: En el Restaurante las familias numerosas tendrán una gran ventaja, por ejemplo, las familias que tengan 6 integrantes o más, por ejemplo: Papá, Mamá e Hijos, uno de ellos podrá almorzar completamente gratis, con un costo de su plato de \$ 0.

COORDINACIÓN: Estará en manos del Departamento de Marketing y su principal tarea es darse cuenta si los miembros de la familia son todos de la misma familia, y eso se logrará con el tiempo ya que con la Fidelización podremos conocer a nuestros clientes potenciales.

○ **DESCUENTOS ALEATORIOS. –**

APLICACIÓN: Se escogerá un día de La semana, aleatoriamente, en el cual, se ofrecerá por la compra de cada combo infantil completo, se tendrá un postre con descuento, por ejemplo, por la compra de un combo infantil completo, llévese su postre por tan solo \$1,99; cuando el valor normal del postre es de \$3,99. Este tipo de estrategia de precio incentivará a la gente a comprar el postre aunque no haya tenido en mente comprarlo, y así terminará consumiendo dicho producto.

c) Promoción. - El Restaurante en la etapa de introducción procurará hacer un gasto extra y buscará las mejoras tácticas y medios para promocionarlo. Para lo cual efectuará, estrategias que estimulen en las personas la novedad de conocer el local y, a la vez, para aumentar el porcentaje de ventas.

- 2x1 . - En jugos naturales, paga el primero y el segundo completamente gratis.
- Jueves mamá no paga. - por la compra de un plato fuerte, mamá no paga un plato de igual o menor valor.

- Cumpleañero gratis un postre. - presentando la cedula, el cumpleaños se hace acreedor de un postre de la casa gratis!
- Por la compra de 2 postres el 3ero gratis
- Se realizará un sorteo cada mes denominado: Free day que consistirá en un sorteo mensual con todas las facturas de consumo, de tal modo que la persona favorecida reciba una orden de consumo gratis por el monto de la factura ganadora.
- Se entregará publicidad especial a los clientes frecuentes como son: esferos, llaveros, stickers de auto, etc; y de esta manera captar su atención.
- Se utilizarán hojas volantes, anuncios en revistas, e invitaciones.
- ; y de esta manera incentivar a las personas a que prueben el producto y asistan con frecuencia al establecimiento.

d) Plaza. - El objetivo es llegar a tener un solo Restaurante en el Norte de la ciudad de Quito, para que las personas de la ciudad puedan acudir a él. No se tiene previsto incorporar Sucursales en otra ciudad ni punto de la ciudad.

Canales de Distribución

Se realiza de forma directa (canal directo), ya que es un servicio personalizado; en caso de servicio de Catering en fiestas infantiles se realiza de igual manera de forma directa por medio del personal de establecimiento.

CAPITULO IV

ESTUDIO TECNICO

4.1 MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN

4.1.1 MACROLOCALIZACIÓN

El Proyecto estará ubicado en:

País: Ecuador

Región: Sierra

Provincia: Pichincha

Cantón: Quito

Sector: Multicentro

4.1.2 MICROLOCALIZACION

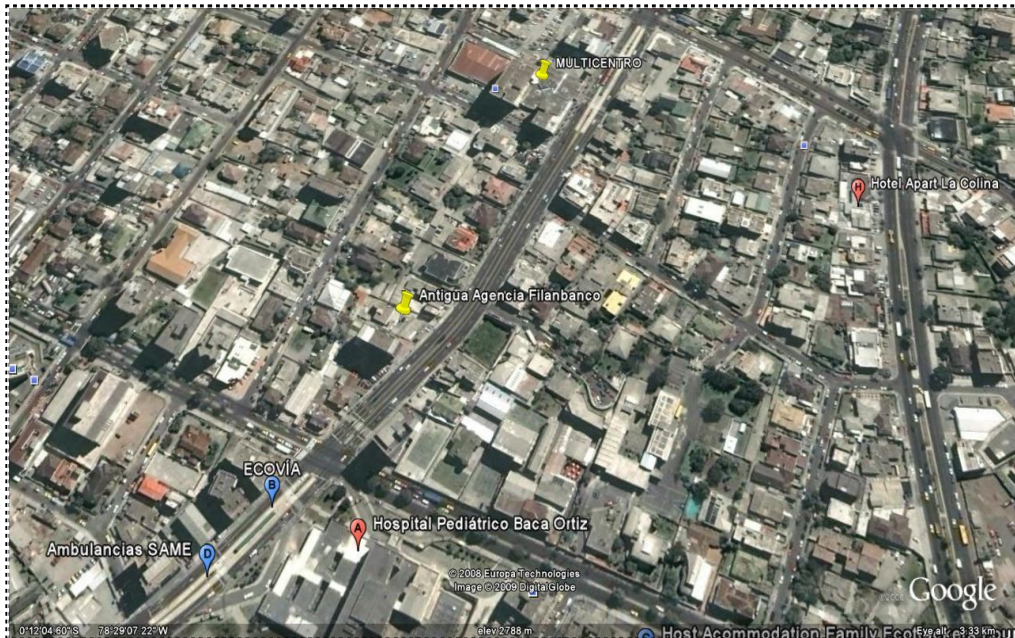
CUADRO N°30

	Centros de Abastecim.	Cercanía a Cliente	Costo terreno	Acceso Parqueaderos	%
Centro Histórico	5	4	6	7	55%
Centro-Norte	8	9	4	8	72,5%
Sur Quito	5	3	9	9	65%
Cumbayá	7	6	4	6	57,5%
Valles	5	4	7	7	57,5%

El Lugar con mayor puntaje de aceptación por reunir la mayoría de requisitos es en el Centro Norte de Quito, donde se encuentra un 90% de la población encuestada.

El Establecimiento se situará en la Av. 6 de Diciembre, entre Av. Colón y la Niña, a media cuadra del Centro Comercial Multicentro.

Gráfico N°1



4.2 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO

El trabajo que se pretende realizar es la creación de un restaurante temático, que sirva no solo como una planta hotelera sino como un sitio de distracción infantil para la población.

Además que ofrezca a la clientela una diversidad de alternativas tanto en su gastronomía como en sus instalaciones dentro de un ambiente natural.

4.3 DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL LUGAR

El terreno en el cual se tiene previsto realizar este proyecto cuenta con una casa antigua, un amplio patio en la parte trasera donde funcionara el área infantil, un patio pequeño en la parte lateral de la casa donde se adecuará el parqueadero de los clientes.

4.4 SERVICIOS BASICOS

El restaurante por estar ubicado en un lugar céntrico de la Ciudad, contará con todos los servicios básicos como son: luz, agua, teléfono y alcantarillado.

4.5 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y CAPACIDAD DEL PROYECTO

Es la relación que existe entre la capacidad de diseño y la capacidad ocupada, lo que determina que al realizar el proyecto en el diseño, se tome en cuenta un incremento general, de manera que el lugar físico que se utilizará sea de gran tamaño, lo que a futuro se podría pensar en la ampliación de las instalaciones en la parte Administrativa, Comercial y de Producción, todo esto vendrá relacionado con el incremento de ventas mensuales y anuales.

4.5.1 TAMAÑO

La extensión del terreno es de 2100 metros cuadrados; de los cuales corresponden al área de construcción 637,2 metros cuadrados ; al área de estacionamiento 500 metros cuadrados, espacio verde y recreación 600 metros cuadrados.

4.5.2 CAPACIDAD

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se tiene una demanda insatisfecha de 65% del total de encuestados (143 personas), lo que representa un alto porcentaje de padres que necesitan un establecimiento que llenen sus expectativas. Según bibliografía, se puede tomar hasta un 10%¹¹ de dicha

¹¹ BACA Gabriel, 1995. "Evaluación de Proyectos", Mc Graw Hill, México, 3° Ed. p. 314

demanda insatisfecha, pero para el presente proyecto para el inicio se necesitará el mayor porcentaje posible para atraer los clientes potenciales y así asegurar los clientes frecuentes.

4.5.2.1 Capacidad Teórica o de Diseño

El diseño del Proyecto en las Áreas de Administración, Comercial y Producción estarán estratégicamente situados por varios aspectos como son la Bio Seguridad, Logística, estudio de tiempos de movimientos del personal, reparto y almacenamiento, con la finalidad de que a futuro se pueda pensar en una ampliación de la empresa.

4.6 CAPACIDAD INSTALADA

CAP. INSTALADA = Demanda Insatisfecha / 365 días c

CAP. INSTALADA = 143 (65 % de los encuestados) / 365

CAP. QUE SE DEBERÍA INSTALAR = 39 PUESTOS;

Cap. Real a Instalar = 110 puestos

Cuadro N°31

Distribución de Mesas en el Establecimiento		
# de Mesas	Tipo de Mesa	# de Puestos
2	6 pax	12
2	5 pax	10
20	4 pax	80
4	2 pax	8
Total de Puestos:		110

4.7 CATEGORÍA

Se ubicará en una categoría de Primera ya que se brindará un servicio personalizado a las familias que tienen la posibilidad de salir por lo menos 2 veces al mes a comer fuera de casa.

4.8 SERVICIOS A PRESTAR

El establecimiento brindará a los clientes el servicio de alimentos y bebidas, servicio de catering en fiestas infantiles desarrolladas en el establecimiento y fuera del mismo.

4.9 ADECUACIONES DE LAS AREAS A CONSTRUIRSE

La remodelación arquitectónica del inmueble será a base de bloques, cemento, madera y fierros.

Contará con puertas de madera con vidrio, ventanas, pisos de cerámica para los interiores y de madera para el ingreso al Restaurante y adoquín decorativo para ciertas partes del área infantil.

Además se incluirá mobiliario para el perfecto funcionamiento del Restaurante, instalaciones del cuarto frío, cocina, caja, oficinas, baños e implementos de sonido, asistencia e iluminación.

4.9.1 Adecuaciones de Áreas Verdes

Consiste en la utilización de Césped, plantas, y distintos tipos de flores para la decoración de las áreas infantiles, constará de césped el 90 % de la totalidad del áreas y en él se encontrará juegos infantiles como resbaladeras, columpios, escalera china, sube y baja, etc.

4.10 DECORACION

4.10.1 Colores Internos

Los colores serán vivos y llamativos, con murales de Disney y sus personajes, en especial en las áreas recreativas y salas de juegos.

Una linda decoración llena de aventura donde lo que resalta son los colores de las paredes, haciendo combinación con globos. Los tonos que se utilizan en una decoración son amarillo, rojo, celeste, verde, naranja, azul, etc.

Las mesas son decoradas y adornadas con accesorios del mismo color que las paredes y los globos manteniendo la armonía. Diversión y color en esta decoración, lo que la hace especial es el arreglo con globos y dibujos llamativos.

4.10.2 Colores Externos

Las paredes serán de Piedra y las puertas al igual que el techo serán de madera café oscuro.

4.10.3 La Carta

La carta debe ser muy colorida, se mostrará fotos de los platos más importantes para que así los niños puedan elegir su plato sin necesidad que sepan leer. Pueden guiarse por la foto, y por ellos se necesita que sea muy llamativa y divertida.

El material será de papel reciclado, de una pasta resistente, escrita con letra imprenta de color negro, y el logo de la Empresa Impreso en la Portada.

4.10.4 La Música

Será variada, ya que a los niños de hoy en día ya no les gusta mucho las canciones únicamente infantiles, es por ello que en el transcurso del día se irá variando la música, pero debe ser tranquila y relajante, ya que no debemos olvidar que hay bebés que necesitan paz y tranquilidad.

4.10.5 Mantelería

Dentro de la mantelería podemos encontrar diversas piezas importantes para el restaurante, ya que es parte de su presentación.

- **Mantel.** - En el Restaurante se utilizará Manteles plásticos ya que esto facilitará el trabajo de limpieza de las meseras. Los colores serán únicos, serán de color blanco con rojo en todas las mesas.
- **Servilletas.** – Se utilizarán servilletas tanto de tela para los bebés y niños pequeños, como servilletas de papel para adolescentes y adultos.
- **Lito.** - Es indispensable contar con este implemento para pulir cubiertos, platos o limpieza en general.

4.10.6 Cubertería

La cubertería debe ir acorde con la especialidad del establecimiento, y es por ello que existirán cubiertos para niños y adultos.

4.10.7 Cristalería

La cristalería, al igual que la vajilla, marca y distingue una mesa. La limpieza de la cristalería debe ser meticulosa y cautelosa por su fragilidad para romperse y su facilidad para ensuciarse.

4.10.8 Vajilla

Para la limpieza de la vajilla se utilizará lavavajillas y detergentes adecuados, para evitar que queden impregnados olores fuertes y desagradables en los platos. El material de la vajilla puede variar entre porcelana, loza y vidrio templado.

- Utensilios de cocina
- Maquinaria y equipos
- Mobiliario
- Otros activos
- Equipos administrativos
- Insumos
- Suministros de oficina
- Distribución correcta de áreas de trabajo

4.11 DESCRIPCION DE AREAS

4.11.1 Área Administrativa

Se encuentra la oficina con área de Cómputo para tener información de ventas y control de operaciones del establecimiento, además se contará con un área de reuniones.

4.11.2 Área de Producción

Se elaborarán platos tanto de cocina fría como de caliente, con los productos de bodega con la previa autorización del Chef.

Cocina Caliente: producción culinaria a temperatura de entre 50 y 75 °C, su aplicación es preparar platos y surtir al área de servicio.

Cocina Fría: para la preparación de ensaladas, guarniciones frías y postres.

Alacena o Bodega: almacenamiento de mercadería que se recibe de proveedores autorizados, clasificando los perecibles y no perecibles y llevando stocks máximos y mínimos.

Cuarto Frio o Frigorífico: un cuarto de amplia superficie para la conservación en frío de los alimentos según la necesidad del establecimiento, de igual manera los productos son de proveedores autorizados y se llevarán stocks máximos y mínimos.

4.11.3 Área de Restaurante

Se distribuirán las mesas de tal manera que los meseros puedan atender a los clientes de la mejor manera, tengan fácil acceso con la orden de consumo y los clientes tengan un ángulo visual y auditivo suficiente.

Existirán 2 sectores claramente diferenciados; el segundo piso se destinará para la realización de eventos o fiestas infantiles y el la PB será para atención del público en general.

4.11.4 Área De Entretenimiento

Conformada por áreas para la distracción y entretenimiento de los clientes como son:

- **ÁREA INFANTIL.** - Existirán juegos infantiles para niños, los cuales tendrán las seguridades necesarias.
- **LUDOTECA.** – Estará conformado por una televisión, un DVD, películas infantiles, y un buen número de libros, revistas y cuentos infantiles.
- **ÁREA DE CARITAS PINTADAS.** - En ésta área se contará con la presencia de una payasita para entretener a los niños.

4.11.5 Área De Asistencia

Donde se encontrará el personal capacitado y adecuado para la asistencia a los clientes, con las herramientas necesarias; la asistencia será preventiva mas no correctiva, es decir, la asistencia que nuestro personal preste será básica o de auxilio en caso de que los clientes lo requieran.

4.11.6 Área De Control Y Seguridad

Desde la misma se monitoreará la seguridad por medio de un sistema de seguridad interno del establecimiento, además se controlará el ingreso de clientes al establecimiento por medio de tickets.

4.11.7 Baterías Sanitarias

En el establecimiento las baterías sanitarias se distinguirán tanto para damas y caballeros, y las mismas tendrán adaptaciones para personas discapacitadas y niños pequeños, así como también mesas especiales para cambio de pañal; y se encuentran ubicadas en:

- Lado lateral derecho del restaurante (damas y caballeros)
- Baño en área de Recepciones y Eventos
- Baños en áreas de entretenimiento, distribuidos en cada área (damas, caballeros y niños).

4.11.8 Estacionamientos

Dentro del establecimiento existirá 1 estacionamiento, el mismo que será ubicado en la parte lateral externa derecha del Restaurante y constara con una capacidad para 15 autos de los cuales 2 lugares estarán disponibles para el uso de personas

discapacitadas o mujeres embarazadas, los cuales tienen una rampa adecuada para su mejor acceso; todos los establecimientos tendrán seguridad.

4.11.9 Área De Desembarque

Existirán 2 áreas de desembarque, una para el desembarque de los proveedores hacia el restaurante, que estará ubicado en la parte trasera del mismo; como una para el desembarque de artículos y maquinaria en caso de existir algún evento.

4.12 FUNCIONES POR ÁREA

Planeación de los materiales de producción

- Compras: Calidad, cantidad, precio y tiempo de entrega de cada materia prima (perecederos y no perecederos, materiales directos e indirectos).
- Transporte Externo: definir proveedores e intermediarios y fechas de entrega.
- Transporte Interno: manejo de materia prima desde su recepción, al área de almacenamiento y hasta el servicio en el salón o comedor.
- Almacenamiento de materiales: control de inventarios (materia prima en bodega, materia prima en proceso, platos terminados en cocina y materia prima en el área del comedor).

4.13 PROCESOS DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO

Compras

- Adquirir materia prima.
- Estudiar proveedores: calidad, precio, disponibilidad.
- Establecer estándares para el producto (junto con el chef).
- Informar a recepción de mercadería sobre productos pedidos (cantidad, producto, proveedor, precio).

Recepción de Mercadería

- Controlar cantidad, calidad y precio de productos recibidos.
- Realizar un reporte de recepción de Mercadería.
- Informar a bodega sobre los productos recibidos.
- Transportar productos a bodega.

Bodegas

- Almacenar adecuadamente el producto (temperatura, ventilación y ubicación).
- Llevar control de ingresos y salidas de cada producto.
- Controlar stocks (mínimos y máximos).

Producción

- Planificación de menús (materia prima, costos, nutrición).
- Atender preferencias del mercado (especialidades, variedades)
- Control de costos y de producción (estándares).

Servicios

- Controla número de clientes del restaurante.
- Realiza informes de consumos promedios (Área de caritas pintadas, Ludoteca)
- Realiza informes sobre ocupación del Restaurante (Rotación).

4.14 PLANEACION DEL MOBILIARIO Y EQUIPO

4.14.1 EQUIPAMIENTO

Para determinar la cantidad del mobiliario requerido en el establecimiento se deberá calcular primero:

El pronóstico futuro de ventas o la capacidad del restaurante.

Las políticas de inventarios.

Los turnos de trabajos de acuerdo a menús y servicios complementarios.

La productividad del establecimiento.

De todas formas lo ideal sería que para cada artículo o pieza se defina un estándar de adquisición y existencia.

EQUIPAMIENTO POR AREAS

Área Administrativa

Muebles de Oficina

Cuadro N°32

DESCRIPCION	CANTIDAD
ESTANTERIAS	2
ARCHIVADORES	1
ESCRITORIOS	2
SILLAS	4
MODULARES	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Equipos de Computación

Cuadro N°33

DESCRIPCION	CANTIDAD
COMPUTADOR	2
IMPRESORA	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Equipos de Oficina

Cuadro N°34

DESCRIPCION	CANTIDAD
TELEFONO	3
FAX	1

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Suministros de Oficina

Cuadro N°35

DESCRIPCION	CANTIDAD
CARPETA	20
CARTUCHO DE TINTA BLANCO/NEGRO	2
CINTA ADHESIVA	3
CD'S	10
CAJA DE CLIP'S	3
ESFEROS	10
GRAPADORA	2
PERFORADORA	2
LÁPIZ	5
PAPEL BOND (RESMA)	2
RESALTADOR	2
CORRECTOR	2
TICKETS AUXILIARES (PAQUETE)	2
SELLO DE CAUCHO	3

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

ÁREA DE SERVICIO

Equipos de Cocina

Cuadro N°36

DESCRIPCION	CANTIDAD
PLANCHA, PARRILA	1
COCINA INDUSTRIAL	1
HORNO	1
FREIDOR	1
BALANZA	2
BATIDORA INDUSTRIAL	1
CONGELADOR HORIZONTAL	1
REFRIGERADOR	2
EXTRACTOR DE AIRE	3
MAQUINA DE HIELO	1
MAQUINA LAVAPLATOS	1
BASUREROS	4
MICROONDAS	2
MOLINO DE CARNE	1

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Equipos de Bar

Cuadro N°37

DESCRIPCION	CANTIDAD
LICUADORA	3
EXTRACTOR DE JUGO	2
REFRIGERADOR	1
CAFETERA	1
JUGUERA	3
MAQUINA MILKSHAKE	1

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Utensilios de Cocina

Cuadro N°38

DESCRIPCION	CANTIDAD
MOLDE PARA PASTERIA	2
ESPATULA PERFORADA	2
ESPATULA SOLIDA	2
RALLADOR	2
OLLA DE PRESION	2
OLLA 5 LTROS	2
TABLAS DE PICAR	3
SARTEN DE TEFLON 32 CM	2
SARTEN TEFLON 36 CM	2
ESPUMADERA	2
CUCHILLO CEBOLLERO	4
CUCHILLO DE SIERRA	4
BOWLS (Diferentes tamaños)	10
COLADOR DE MALLA 15 CM	3
CUCHARON 12 OZ	2
CUCHARON 8 OZ	2
CUCHARON 4 OZ	2
CUCHARA DE PALO	2
CUCHARETA DE ACERO	4
TERMOMETROS	3
BOTES DE BASURA	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Mobiliario del Comedor

Cuadro N°39

DESCRIPCION	CANTIDAD
MESAS	30
SILLAS	120
SILLONES	2
ESTACIONES DE SERVICIO	4
ILUMINACION	2
SEÑALIZACIÓN	2
BASUREROS	4
ESTACION DE SONIDO	1

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Equipo del Comedor

Utensilios de Servicio

Cuadro N°40

DESCRIPCION	CANTIDAD
JARRA	10
CAFETERA	1
SACACORCHOS	3
AZUCARERA	35
CHAROLES DE SERVICIOS	10
HIELERA	10
PINZA PARA HIELO	10
MANTEQUILLERO	30
SALEROS	35
PIMENTEROS	35
RECIPIENTE QUESO	35
PANERAS	35

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Utensilios de Bar

Cuadro N°41

DESCRIPCION	CANTIDAD
COCTELERA	2
MEDIDOR COCTELERO	2
PALA DE HIELO	2
VADEMECUM	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Cristalería

Cuadro N°42

DESCRIPCION	CANTIDAD
COPA PARA MOCACCINO	40
COPA VINO BLANCO	40
COPA VINO TINTO	40
COPA FLAUTA	40
VASO CERVECERO	40
VASO CORTO	80
VASOS JUGO	50
CENICEROS	10

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Loza

Cuadro N°43

DESCRIPCION	CANTIDAD
PLATO BASE	120
PLATO POSTRE	90
PLATO ENSALADA	70
PLATO SOPA	80
TAZA PARA TINTO	20
TAZA EXPRESO	15

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Cubertería

Cuadro N°44

DESCRIPCION	CANTIDAD
CUCHILLO ENTRADA	120
CUCHILLO PLATO FUERTE	120
TENEDOR ENTRADA	120
TENEDOR PLATO FUERTE	120
CUCHARA SOPERA	120
CUCHARITA DE POSTRE	50
CUCHARITA CAFÉ	50

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Mantelería

Cuadro N°45

DESCRIPCION	CANTIDAD
MANTEL	35
DELANTAL COCINA	10
DELANTAL SERVICIO	15
LIMPIONES COCINA	8
LITOS	30

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Área de Caja

Muebles

Cuadro N°46

DESCRIPCION	CANTIDAD
ESCRITORIO	1
SILLA	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Equipos

Cuadro N°47

DESCRIPCION	CANTIDAD
COMPUTADORA	1
IMPRESORA	1
MÁQUINA REGISTRADORA	1
SUMADORA	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Suministros

Cuadro N°48

DESCRIPCION	CANTIDAD
FACTURAS (PAQUETE/100)	1
NOTAS DE VENTA (PAQUETE/100)	1
ESFEROS	3
SELLO DE CARTUCHO	1
PAPEL BOND (RESMA)	1

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Área de Entretenimiento

Espacio infantil

Cuadro N°49

DESCRIPCION	CANTIDAD
ESTANTES DE MADERA	4
TELEVISION	2
DVD	2
PELICULAS INFANTILES (CAJAS DE 12)	5
CUENTOS INFANTILES (CAJA DE 12)	5

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Área Sanitaria

Accesorios y Equipo para área sanitaria (baños)

Cuadro N°50

DESCRIPCION	CANTIDAD
LAVAMANOS	8
INODOROS	8
URINARIOS	4
ESPEJOS	5
VENTILADORES PARA MANOS	4
DISPENSADORES DE JABON	8
DISTRIBUIDORES DE PAPEL HIGIENICO	8
BASUREROS	10
MESAS PARA CAMBIO DE PAÑAL	2

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

Suministros de limpieza

Cuadro N°51

DESCRIPCION	CANTIDAD
COLORO	2
DESINFECTANTE	2
ESCOBA	10
ESPONJAS	5
GUANTES (PARES)	10
JABON DE PLATOS (FRASCO)	2
JABON LIQUIDO (FRASCO)	2
LIMPIA VIDRIOS (FRASCO)	2
SACA GRASAS (FRASCO)	2
PAPEL HIGIENICO (ROLLOS)	12
RECOGEDOR	5
TRAPEADOR	5
PALA	10
PAÑOS HUMEDOS (CAJA)	3

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez

4.15 MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS

Dentro de un Restaurante; forma parte de la manipulación de alimentos, el proceso de producción, preparación, elaboración, almacenamiento, distribución y comercialización de los alimentos.

Existen tres aspectos para organizar y garantizar un correcto proceso de sanidad y seguridad alimentaria; estos son:

1. Las instalaciones del establecimiento
2. Los manipuladores
3. Los alimentos

4.16 INSTALACIONES

Se mencionarán características fundamentales que debe cumplir el establecimiento dentro de su infraestructura:

- Debe cumplir con las normas dispuestas por el Municipio de Quito para su remodelación y diseño del establecimiento.
- Tanto en el interior como en el exterior del establecimiento se debe observar limpieza y un correcto funcionamiento.
- Las áreas de trabajo debe disponer del espacio suficiente para el desarrollo del trabajo eficientemente.
- Se debe tomar las precauciones para evitar el ingreso de plagas y animales al establecimiento.
- Las paredes deben ser lavables para de esta manera facilitar su limpieza y desinfección.
- Los pisos deben ser seguros para el tránsito de clientes y empleados.
- Las ventanas deben limpiarse a diario para evitar la acumulación de polvo.
- Debe garantizarse la disposición de agua potable para el establecimiento.
- Se disponen oportunamente baños para damas y caballeros, por separado, con cambiadores para bebés en cada uno de ellos.
- El área de producción dispondrá de agua fría y caliente.
- Todas las instalaciones eléctricas, higiénicas y demás se construirán y remodelarán conforme a las disposiciones del Municipio.
- La ventilación debe ser adecuada, de manera que no se exceda de los 28°C.
- La maquinaria y equipos, mesas de trabajo deben ser instaladas y mantenidas para evitar cualquier contaminación.
- Es importante que el establecimiento tenga un programa de control y mantenimiento sanitario que tenga acciones de prevención de contaminación.

- La bodega y los demás lugares de almacenamiento de los alimentos y productos deben estar organizados de tal manera que cada uno reciba su espacio y temperatura adecuada.
- El tiempo de exposición de los alimentos ya preparados debe ser mínimo para que no se altere su composición o se contaminen.
- No se utilizará material inadecuado para el empaque y almacenamiento de los alimentos.
- En las puertas de ingreso se dispondrán alfombras para la limpieza del calzado de las personas que ingresen al establecimiento.

4.17 LOS MANIPULADORES

Dentro de los manipuladores tenemos al personal de servicio, al personal de producción, al personal de limpieza y a los proveedores.

4.17.1 El Personal

Para el personal se han dispuesto ciertas normas y reglas que colaboren con la correcta manipulación de alimentos, así tenemos:

- Para pertenecer al personal del restaurante debe haber presentado el resultado de los exámenes médicos que indiquen un buen estado de salud.
- Dentro del aseo e higiene personal los hábitos deben ser diarios, el baño antes y después de la jornada de trabajo, excelente higiene oral, uñas cortas y limpias, sin esmalte, cabello limpio y recogido protegido por una malla, y sin ningún tipo de maquillaje.
- No está permitido el uso de bisutería.
- No consumir alimentos en el área de trabajo.
- Limpiar el sudor con pañuelos desechables y luego lavarse las manos cuidadosamente.
- Tapar la boca y la nariz antes de toser o estornudar.
- No está permitido fumar ni masticar chicle.
- No se permite el uso de perfumes o colonias fuertes.

- Es obligación del personal que su uniforme este pulcro y en orden siempre desde los zapatos y todo lo que conforma el uniforme
- No se debe utilizar el delantal para la limpieza de de vajilla o cristalería
- En vista de que las manos y las uñas son graves portadoras de bacterias, se debe lavar continuamente las manos en agua tibia. Para las personas de producción se exige además que se limpie y desinfecte las manos antes y después de manipular los alimentos crudos y cocidos, después de tener contacto con recipientes de basura o productos para desechar.
- El personal debe usar guantes para la preparación de alimentos.
- Si el empleado está enfermo debe notificar oportunamente para justificar su ausencia pero en ese tiempo debe preocuparse por su pronto recuperación.

4.17.2 Los Proveedores

Hay que tener en cuenta que los proveedores son colaboradores estratégicos para el establecimiento; entonces por ello es indispensable que la selección de los mismos sea minuciosa y nos lleve a tener el mejor colaborador.

Entre la característica de un buen proveedor, podemos mencionar:

- Debe ofrecernos excelente calidad de producto al menor precio.
- Disponibilidad del producto siempre e incondicionalmente.
- Garantía de cambio si el producto no cumple con los requisitos.
- Debe tener apertura para la negociación de la forma de pago.
- Debe cumplir con las garantías para que cada producto no se contamine, esto involucra temperaturas adecuadas en la producción, transportación y entrega.
- El peso y cantidad de producto debe ser la acordada y debe tener una presentación higiénica y práctica.

Cuadro N°52

PROVEEDOR DE CARNES					
	La Vaca Echada	Corp. La Favorita	Sra. Ximena Galarza	La Suiza	El Corte Vikingo
<i>Calidad</i>	4/5	4/5	4,5/5	3/5	4/5
<i>Puntualidad</i>	3/5	4/5	4,5/5	4/5	3/5
<i>Precio</i>	3/5	4/5	4,5/5	3/5	3/5
<i>Cercanía</i>	3/5	3/5	4/5	3/5	2/5
	13	15	17,5	13	12

Cuadro N°53

PROVEEDOR DE MARISCOS				
	Sr. Jaime Delgado	Mr. Fish	Sra. Rosa Áreas	Sr. Luis Cevallos
<i>Calidad</i>	4,9/5	4/5	4/5	4/5
<i>Puntualidad</i>	4,5/5	3,5/5	4/5	3/5
<i>Precio</i>	4/5	3/5	4/5	4/5
<i>Cercanía</i>	4/5	3/5	3/5	3,5/5
	17,4	13,5	15	14,5

Cuadro N°54

PROVEEDOR DE VERDURAS Y FRUTAS			
	El Frutón	Corp. La Favorita	Sr. Luis Chiluzia
<i>Calidad</i>	4/5	4,5/5	4/5
<i>Puntualidad</i>	4/5	4,5/5	4/5
<i>Precio</i>	4/5	3/5	4,9/5
<i>Cercanía</i>	3/5	3/5	4,5/5
	15	15	17,8

Se tomaron 4 puntos importantes para poder determinar cual sería el mejor proveedor de cada grupo de productos a utilizar como materia prima en el restaurante.

Se eligieron 2 proveedores de carnes como son: Corp. La Favorita y la Sra. Ximena Galarza; quienes son los que cumplen con los requisitos de estándar de precio, calidad y cercanía al establecimiento.

Así como para Mariscos nuestro posible proveedor sería el Sr. Jaime delgado ya que cumple con las características necesarias como son la calidad y el precio.

Y en las frutas y verduras se eligió al Sr. Luis Chiliza quien se encargara de proveer de los productos más importantes al Restaurante.

4.17.3 Los alimentos

Las medidas de protección para garantizar el buen estado de los alimentos incluye:

1. Correctos procesos de producción higiénicos y saludables.
2. Cumplimiento de las normas dispuestas para el personal.
3. Tomar en cuenta que los alimentos altamente peligrosos o fáciles de contaminarse deben refrigerarse a 5° C máximo, y en el calentamiento a 65° C; estas temperaturas pueden disminuir el crecimiento de bacterias y microorganismos.
4. Comprobar el nivel sanitario de los productos antes de su compra.
5. Las instalaciones y equipos del restaurante deben presentar las condiciones adecuadas para la producción.

Se ha determinado cinco aspectos básicos para una correcta manipulación de alimentos:

1. Transportación de alimentos.
2. Condiciones para una buena compra de alimentos.
3. Almacenamiento de alimentos.
4. Preparación y producción de alimentos.
5. Servicio de producción final.

Para el establecimiento no se puede determinar mayores especificaciones debido a que su compra es directa al igual como si fuera una compra doméstica común. Cuando el restaurante crezca se estimaran estas y otras condiciones en los aspectos a detallarse:

4.17.4 Transportación de los alimentos

- Los productos altamente perecibles deben ser transportados en vehículos isotérmicos a una temperatura de 5° C.
- Debe evitarse el transbordo, demora y otras condiciones que interrumpan la entrega rápida del producto.
- El vehículo de transportación debe estar muy limpio.

4.17.5 Condiciones para una buena compra de alimentos

- El empaque, embalaje y presentación del producto debe ser el adecuado y cumplir con las normas alimentarias y de etiquetado.
- La carne fresca debe tener su color rojo no oscuro, brillante y no opaco.
- La leche y sus derivados deben ser pasteurizados.
- Todos los productos envasados deben tener una etiqueta que indique la fecha de caducidad.
- Para la compra de huevos se debe tener la certeza que los productores lavaron y desinfectaron los huevos, la cascara debe estar limpia, sin mostrar golpes o fragmentaciones.

4.17.6 Almacenamiento de alimentos

- Se almacenara ordenadamente en los lugares dispuestos para el objeto.
- El sistema de rotación será PEPS (primero en entrar, primero en salir) o FIFO (first in, first out).

- Se debe evitar el almacenamiento por largos tiempos, para ello está la elaboración de los inventarios.
- Se debe establecer la cantidad mínima y, máxima de cada producto para el stock.
- Los alimentos secos o no perecibles se deben almacenar en lugares frescos.
- El hielo y el agua que se utilice en la producción de alimentos deben ser hervidos.
- Antes de refrigerar o congelar ciertos alimentos se deben lavar y desinfectar.
- Considerar que la temperatura óptima para refrigeración es 5° C y de congelación es de -20° C.
- Los alimentos que se van a congelar y a refrigerar deben estar correctamente empacados.
- Todos los productos deben tener una tarjeta que indique su peso, la fecha de compra y las porciones que rinden, principalmente las carnes.
- La congelación de las frutas es óptimo para mantener su calidad, algunas precisan lavado y desinfectado, otras pelado y cortado antes de congelarse.
- Las verduras se congelan en porciones hasta de una libra, y es necesario pre-cocinarlas antes de la congelación. No es recomendable congelar verduras que se necesitan frescas para su producción, tales como: lechuga, repollo, apio, tomate, etc. Para este tipo de verduras se recomienda la refrigeración en papel plástico.
- La leche no se debe congelar, debe estar refrigerada en su empaque original, la mantequilla no supera los dos meses de congelación, los quesos deben ser frescos y conservarse en su empaque original de preferencia.

- Las carnes precisan congelarse, previo a este proceso deben ser cortadas o proporcionadas, no debe exceder el peso de 3 Kg. Por paquete para evitar un proceso demorado de descongelación.
- El perejil y el culantro no requieren congelación pero si refrigeración al igual que la cebolla y el ajo.

4.17.7 Preparación y producción de alimentos

- En la preparación de alimentos se debe considerar que debe cumplirse con los procesos de lavado y desinfección previa a la preparación, se debe procurar también manipular lo mínimo a los alimentos.
- Para la cocción de todos los alimentos se deben tener en cuenta las temperaturas adecuadas para cada uno de ellos. Así que el pollo, embutidos que contengan carnes cocidas deben cumplir con una temperatura de 75° C. la carne de cerdo por lo menos a 65° C, la carne de res por lo menos 55° C.
- Para los procesos de descongelación es recomendable evitar el uso del microondas. Lo mejor es pasar a un proceso de refrigeración a 5° C y si es de suma urgencia con agua potable a 20° C.
- Se debe tener en cuenta que los alimentos altamente perecibles una vez que han sido descongelados, no se los puede volver a congelar.

4.17.8 Servicio del Producto Final

- La vajilla debe estar limpia, al igual que la mesa, la mantelería y el establecimiento en sí.
- Los platos que el cliente vaya a consumir se preparan en el momento del pedido no antes.
- El personal debe cumplir con las normas de aseo, higiene y presentación dispuestas.

4.18 Importancia de la seguridad alimentaria

Hoy en día a nivel mundial se ha destacado la importancia de mantener regulaciones en producción de alimentos para que se garantice el consumo de alimentos dentro y fuera de los hogares y que no se corra el riesgo de contraer enfermedades.

En vista de esto se ha creado el HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) ó Análisis de Riesgos y Puntos Críticos. Este es un importante sistema cuyo principal objetivo es minimizar los riesgos de contaminación y de esta manera proteger a la industria alimenticia y sobre todo al consumidor que visite el establecimiento.

El sistema de HACCP, que tiene fundamentos científicos y carácter sistemático, permite identificar peligros específicos y medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos en el área de producción en el restaurante. Es un instrumento para evaluar los peligros y establecer sistemas de control que se centran en la prevención en lugar de basarse principalmente en el ensayo del producto final.

Dicho sistema se aplicará a lo largo de toda la cadena alimentaria, desde el productor primario hasta el consumidor final, y su aplicación se basará en pruebas científicas de peligros para la salud humana, además de mejorar la inocuidad de los alimentos, la aplicación del sistema de HACCP puede ofrecer otras ventajas significativas, facilitar asimismo la inspección por parte de las autoridades de reglamentación, y promover el comercio internacional al aumentar la confianza en la inocuidad de los alimentos.

4.18.1 PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE HACCP

Es el sistema de **Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos** cuyas iniciales se corresponden con:

H es hazard o peligro

A es analysis o análisis

C es critical es critico

C es control

P es point o punto

El sistema HACCP – sigla que se acordó usar en todo el mundo- permite identificar peligros y establecer medidas para controlarlos con el fin de maximizar la seguridad de los alimentos.

Este sistema está centrado en la prevención en lugar de basarse en el análisis del producto final. Las inspecciones y el análisis del producto final tienen muchas limitaciones. La educación sola tampoco resulta eficaz para resolver el problema.

En esencia el sistema HACCP consiste en:

- Observar el proceso de preparación del alimento desde el principio al fin
- Identificar los peligros potenciales que se pueden presentar a lo largo del proceso
- Establecer controles donde se pueden presentar peligros
- Parar el proceso y corregir, si es necesario
- Verificar que el sistema funciona correctamente
- Establecer los registros que se deben llevar

En resumen, el alimento se vigila mientras se produce lo que permite corregir el proceso cuando es necesario o se presentan desvíos.¹²

¹² VALLSMADELLA, Joseph María: Técnicas de Marketing y Estrategias para restaurantes: Edt. Prentice Hall, año 2002.

El Sistema de HACCP consiste en los siete principios siguientes:

PRINCIPIO 1	Realizar un análisis de peligros en el Restaurante
PRINCIPIO 2	Determinar los puntos críticos de control de los alimentos
PRINCIPIO 3	Establecer límites críticos dentro de la cocina y bodegas de almacenamiento.
PRINCIPIO 4	Establecer un sistema de vigilancia del control de los productos
PRINCIPIO 5	Establecer las medidas correctivas que han de adoptarse cuando la vigilancia indica que un determinado producto no está controlado.
PRINCIPIO 6	Establecer procedimientos de comprobación para confirmar que el Sistema de HACCP funciona eficazmente.
PRINCIPIO 7	Establecer un sistema de documentación sobre todos los procedimientos y los registros apropiados para estos principios y su aplicación.

VENTAJAS DE CONTAR CON UN SISTEMA HACCP

- Asegura la producción y la comercialización de alimentos seguros.
- Asegura y constata que existe una gestión en la salubridad de los alimentos.

- Demuestra que nuestra empresa auto controla su actividad alimentaria.
- Promueve la confianza entre nuestros consumidores habituales y los clientes potenciales.
- Es una herramienta preventiva, actúa antes de que aparezca el problema.
- Se centra en las actividades de control de las fases críticas del proceso productivo.
- Se adapta a cualquier cambio del proceso productivo de nuestro restaurante.

El sistema HACCP fue desarrollado para garantizar la calidad sanitaria pero puede también ser aplicado con otros propósitos. Por ej., puede aplicarse para desarrollar y mantener el control de calidad de los alimentos pero en este caso, como en otros, debe tenerse claro el objetivo perseguido al aplicarlo y no confundir al personal. También puede aplicarse, con éxito, a productos distintos de los alimentos.

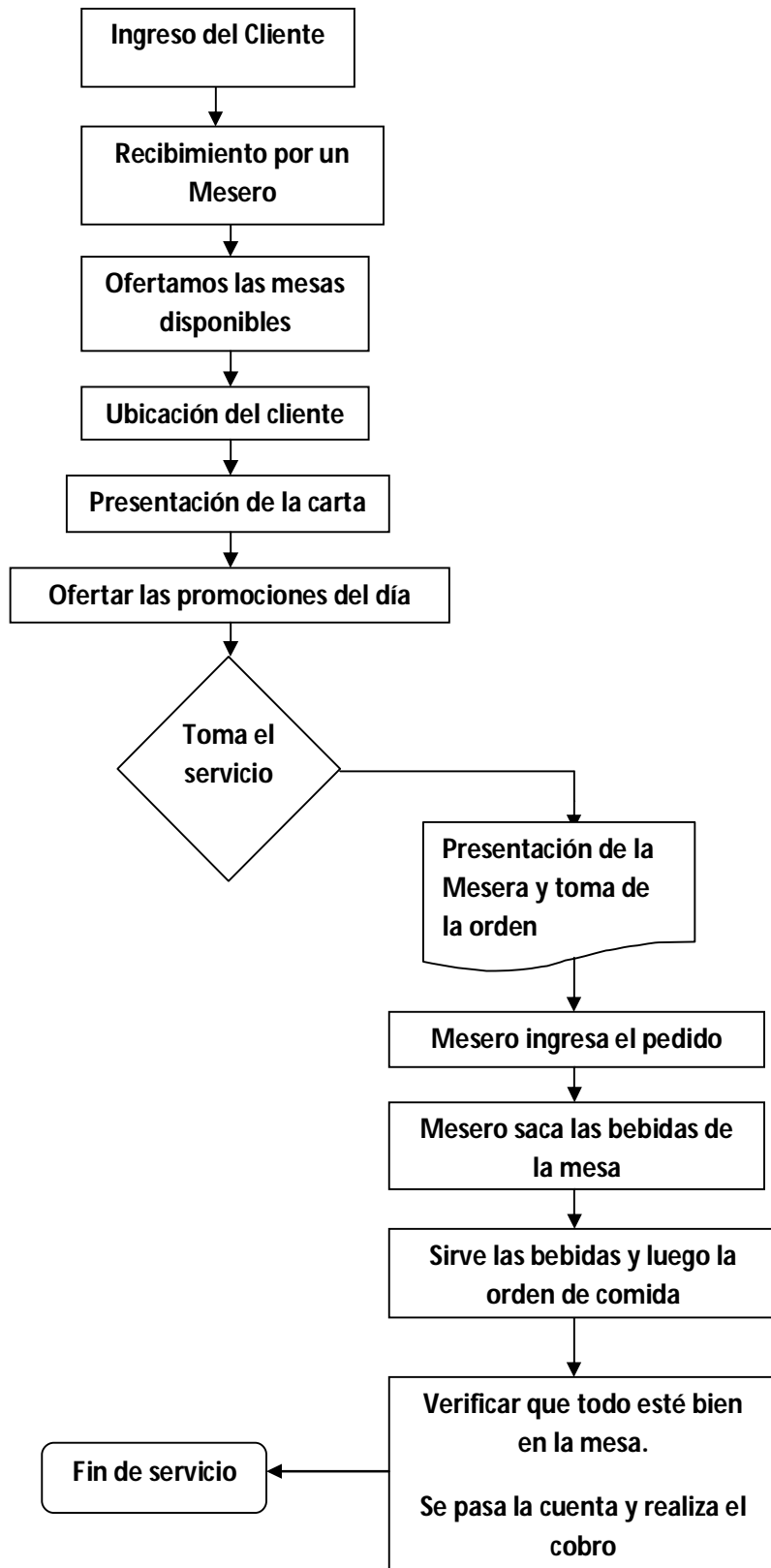
4.19 Flujogramas del Proceso

El proceso que se lleva a cabo dentro de un Restaurante lo representaremos en dos áreas básicas:

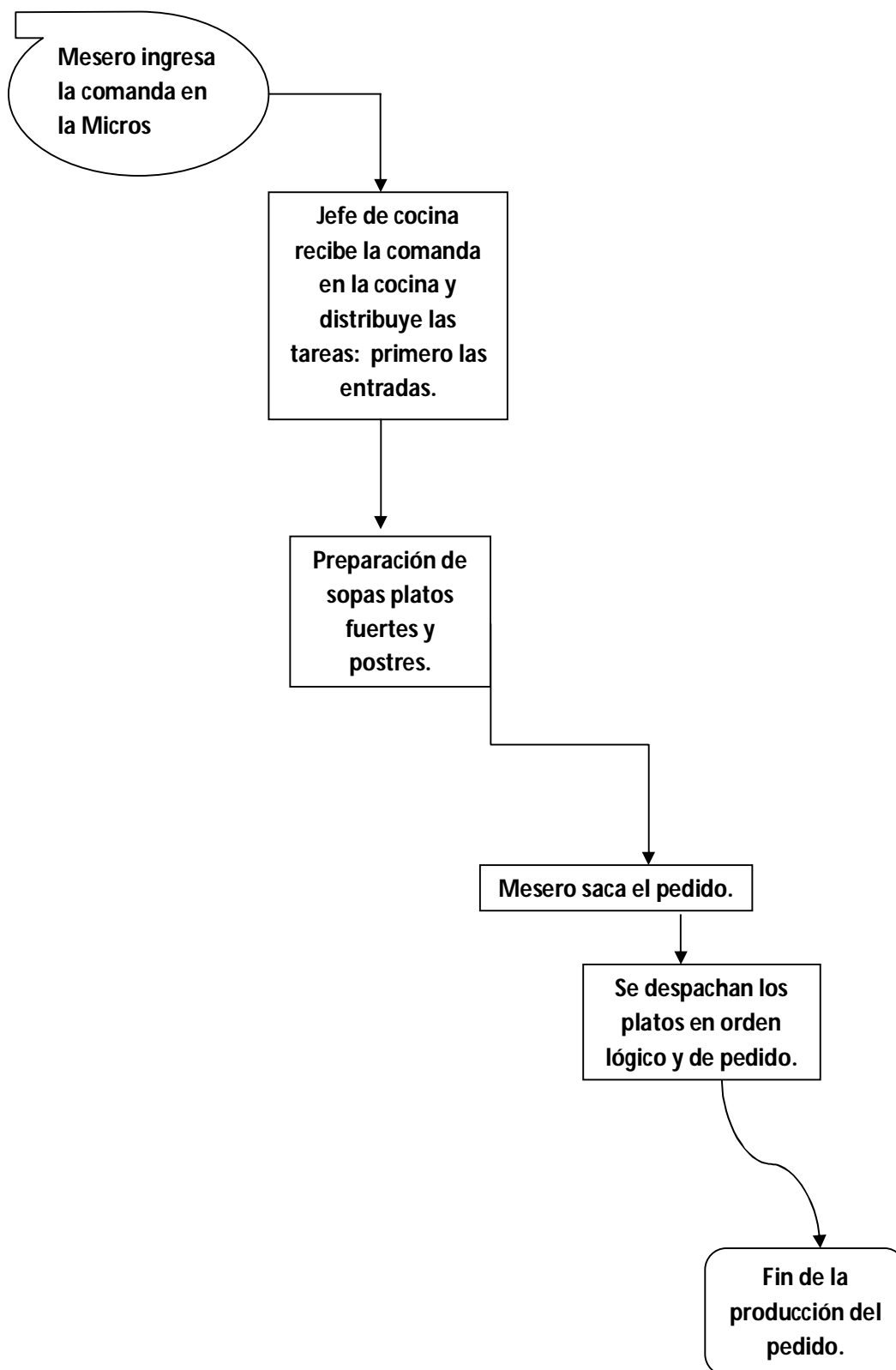
1. Servicio
2. Producción

En los flujogramas que se muestran a continuación, se indica las actividades y los sujetos de las mismas:

4.19.1 Flujograma del Proceso del área de Servicio



4.19.2 Infraestructura del proceso en el área de producción



CAPITULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.1 OBJETIVO

- Determinar las funciones y cargos de todo el personal de las diferentes áreas del establecimiento para de esta manera garantizar la organización y coordinación dentro del sistema de gestión administrativa.

5.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL

Se la describe como la distinta manera en que puede ser dividido el trabajo de una organización para luego alcanzar la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.¹³

El siguiente organigrama ha sido elaborado teniendo en cuenta los siguientes puntos:

1. La Empresa no es muy Grande
2. Está en una etapa de iniciación e introducción al mercado
3. Es un proyecto de índole familiar
4. El Capital de la empresa supera los \$240.000 dólares.

5.2.1 Organigrama Estructural

Representación Gráfica de todas las unidades administrativas del establecimiento.

¹³ ACOSTA, Jorge Alberto, Fernández, Nuria, Mollón Martha, Recursos Humanos en Empresas de Turismo y Hotelería, Madrid España, Editorial Perason, 2002, v,71 (cfr).

GRAFICO N° 2

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

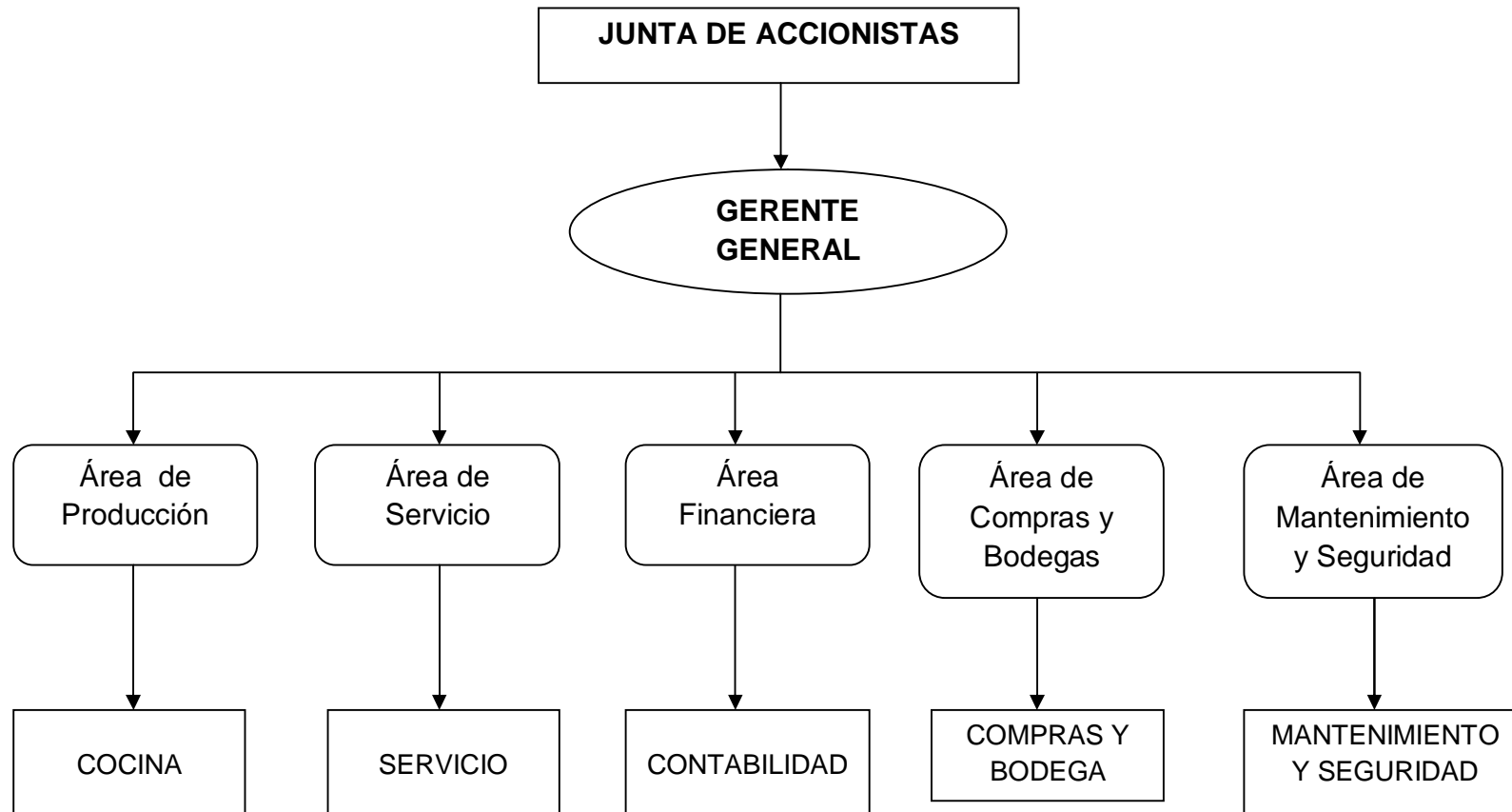
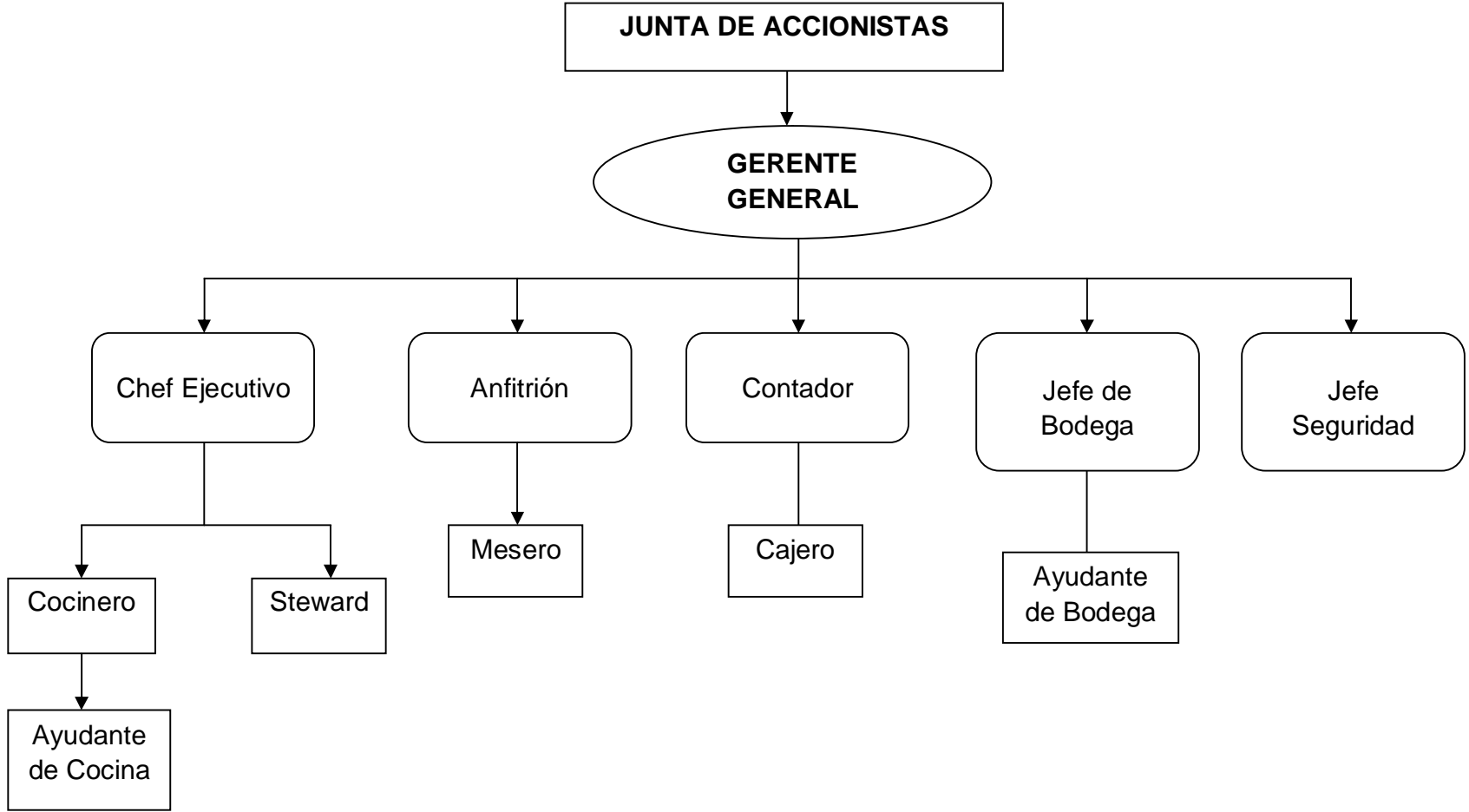


GRAFICO N° 3



5.3 DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

Se detallarán de acuerdo al área a la que pertenecen y tendrán que desenvolverse asumiendo las responsabilidades del cargo asignado.

Gerente General

Requisito para el puesto de trabajo:

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: 2 años

Título Obtenido: Título de 3er o 4to nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Es la persona responsable de una adecuada administración del Restaurante y de quienes conforman el equipo de trabajo.

Junto con cada jefe de área se encargan de elaborar las especificaciones estándar de compras. Autoriza la adquisición de mercadería y aprueba las compras que están fuera de los estándares.

Elabora las hojas de costo de recetas para alimentos y bebidas.

Fija los precios de venta de alimentos y bebidas.

Analiza el reporte diario de ventas y toma las decisiones respectivas.

Vigila que los sistemas de trabajo se lleven a cabo de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos.

Inspecciona que el Chef y sus subordinados preparen los alimentos de acuerdo a las recetas estándar y con las debidas normas de sanidad.

Coordina los programas de promoción de alimentos y bebidas

Escucha a sus trabajadores, promuévelas buenas acciones entre empleados y los capacita continuamente, evalúa periódicamente a sus colaboradores y su trabajo.

Asesor Legal

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: mínimo 1 año

Título Obtenido: Título de 3er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

Lleva a cabo todos los trámites jurídicos y legales de constitución del establecimiento.

Elabora los contratos para el personal bajo las leyes laborables del país.

ÁREA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Jefe de Compras y Bodega

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 2 años

Título Obtenido: Título de 3er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Verifica la firma del Gerente de Producción en cada Requisición.

Lleva un control de cantidades de lo que dispone el restaurante en bodega.

Controla el máximo y mínimo necesario de cada producto.

Establece contacto con los distribuidores.

Controla y se asegura de la calidad de cada tipo de productos.

Lleva un inventario general.

Ordena y distribuye los productos para la bodega, para cada departamento y sub departamento.

Archivas las facturas.

Entrega al Gerente de Producción en detalle las facturas y cuentas por pagar.

Chef Ejecutivo (Jefe de Cocina)

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 2 años

Título Obtenido: Título de 3er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Responsable de dirigir y supervisar las actividades que se lleven a cabo en la cocina tales como, producción de platillos, limpieza y mantenimiento del equipo, control de la materia prima.

Realiza junto al administrador las hojas de recetas estándar y costos así como también el menú a ofrecerse en el Restaurante.

Coordina y asigna tareas al personal a su cargo, escucha las sugerencias y comentarios del personal.

Elabora descripciones de los puestos de trabajo, requisiciones para sacar el material de bodega.

Supervisa la limpieza conjuntamente con el jefe de limpieza. Mantiene informado al administrador del funcionamiento de su área de trabajo.

Controla que su personal a cargo tenga el mise en place diario a punto, de forma que el momento de producir los platillos nada falte.

Cocinero

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 6 meses

Título Obtenido: Título de 1er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Encargado de realizar el mise en place. Mantener en orden el material y equipo de trabajo.

Conocer y aplicar las diferentes técnicas de cocina, las recetas estándar elaboradas por el Chef, saber tomar decisiones en caso de que el Chef no se encuentre.

Evitar el desperdicio de material sobrante de platillos, aplicar las técnicas de rotación de materia prima.

Debe hacer saber al chef el material que se necesita para así poder realizar una correcta requisición y a tiempo.

Mantener un ambiente de disciplina y compañerismo evitando rivalidades.

Supervisar y evaluar el trabajo de su ayudante.

Conoce y aplica las técnicas de decoración y montaje de los platos.

Revisa diariamente los congeladores y refrigeradores.

Ayudante de Cocina

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: No es obligatorio Experiencia

Título Obtenido: Título de 1er Nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Ayuda a la preparación de los platillos más fáciles de elaborar, decoración de los platos, limpieza de los utensilios y del área del trabajo.

Sabe acerca de los conocimientos básicos sobre la cocina, conoce exactamente sobre las técnicas de almacenamiento de las diferentes materias primas utilizadas para la preparación de los platillos.

Anfitrión (a)

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: 6 meses

Título Obtenido: Bachiller

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Recibir con una sonrisa a los clientes

Es el responsable de dirigir al cliente a la mesa requerida.

Ofrecer al cliente el Menú

Dar a conocer los platos más vendidos y que tengan más porcentaje de ganancia

Mantener limpias las mesas de los clientes

Mesero

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 1 año

Título Obtenido: Bachiller

Buena Relación con los Clientes

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Se encarga de brindar un excelente servicio a fin de satisfacer las necesidades del cliente.

Atenderá con responsabilidad el rango a su cargo, colabora con el resto de sus compañeros cuando pueda.

Deberá tener los conocimientos básicos de la cocina para así poder informar de la preparación de los platos si requieren saber los clientes.

Conocerá la terminología usada en alimentos y bebidas, uso del material y equipo de servicio, realizará mise en place.

Es el responsable del correcto montaje de las mesas, manejo de la loza y la cristalería para así evitar accidentes.

Revisa que los platos estén en la temperatura adecuada, con los ingredientes correctos y tiempo prudente.

Reportar al jefe de turno los comentarios de los clientes, acerca de la calidad de los productos, del servicio, sean estos buenos o malos.

ÁREA DE MERCADEO

Asistente de Publicidad, Ventas y Eventos

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: 1 año

Título Obtenido: Título de 3er nivel

Buena expresión Oral y espontaneidad

Gran desenvolvimiento con los clientes y proveedores

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Establece el presupuesto necesario para efectuar proyectos de promoción, publicidad y ventas.

Conexión directa con el gerente general para tratar temas relacionados con el área a su cargo.

Realización de sistemas, presupuestos, bases de datos y un excelente manejo en relaciones interpersonales.

Conocimientos en Publicidad y Marketing.

Realizar tareas de investigación de mercado, sondeos de opinión, encuestas que ayuden al desarrollo del establecimiento.

Encargado de la organización de eventos a realizarse dentro y fuera del establecimiento, previa autorización del Gerente General.

Encargado de buscar distintos tipos de comunicaciones y acciones comerciales en beneficio del establecimiento.

Crearé proyectos y estrategias de relaciones públicas para todo tipo de eventos.

Diseña, dirige, implementa y evalúa planes y campañas publicitarias.

Conexión directa con el área financiera.

Seguimiento a pedidos o sugerencias realizadas por los clientes.

Creativo, orientado al logro, innovador, con un perfil negociador.

Con presencia proactiva y dinámica para relaciones con diferentes empresas que ayuden al crecimiento del establecimiento.

Jefe de Marketing

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: 2 años

Título Obtenido: Titulo de 2do nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Es responsable ante la junta de accionistas del correcto funcionamiento del restaurante.

Constantemente evalúa el comportamiento del mercado tanto de consumidores como de la competencia directa e indirecta.

Desarrolla estrategias de marketing para el éxito del restaurante.

Entrega un informe mensual al Gerente Administrativo.

Analiza las preferencias de los consumidores para así luego de realizar un estudio, podamos implementar servicios.

Constata que el posicionamiento del restaurante en el mercado se dirija al cumplimiento de las expectativas propuestas.

Propone la renovación de la imagen del restaurante si así fuera necesario.

ÁREA FINANCIERA

Jefe de Contabilidad

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: 2 años

Título Obtenido: Titulo de 3er nivel

Poseer un grado superior en la técnica contable

Habilidad de estudio y práctica desarrollados

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Es responsable ante la junta de accionistas del correcto funcionamiento del restaurante.

Elabora informes para la gerencia del estado financiero del restaurante.

Lleva cuentas por cobrar y por pagar.

Solicita firma de documentos importantes al Gerente General.

Controla que los gastos no se incrementen ni sean éstos mayores que los ingresos, ya que esto llevaría a un perjuicio económico.

Analiza las ventas junto al Gerente General.

Elabora todos los requisitos para el pago de impuestos.

Firma balances y maneja la contabilidad general del Restaurante.

Cajero

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 1 año

Título Obtenido: Título de 2do nivel

Buen desempeño Matemático

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Contesta las preguntas de los clientes y suministra información de procedimientos y políticas del establecimiento.

Digita y graba todas las transacciones efectuadas en el día.

Cuenta el dinero en efectivo y Boucher que se encuentra en la registradora.

Establece e identifica precios de las partes o servicios prestados en el establecimiento.

Factura cuentas usando calculadoras, cajas registradoras o computadoras.

Contador

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 2 años

Título Obtenido: Título de 3er nivel

Buen desempeño Matemático

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Elabora el Plan financiero

Prepara estimaciones y proyecciones a corto y largo plazo del establecimiento.

Valora opciones de financiamiento del proyecto.

Realizar el análisis económico-financiero del establecimiento.

Registra los impuestos que genera el establecimiento y realiza las declaraciones respectivas.

Realiza la facturación del consumo de los clientes para el registro de ventas en base de datos del sistema.

Dirige y maneja los libros de contabilidad y estado financiero, pago a proveedores, pago a trabajadores y presentación de balances.

ÁREA DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA

Personal de Mantenimiento

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 6 meses

Título Obtenido: Título de 1er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Planifica y da seguimiento a tareas preventivas de mantenimiento y limpieza para las instalaciones y equipos del establecimiento.

Revisar diariamente el estado total de las instalaciones del establecimiento.

Revisar y mantener en óptimas condiciones las instalaciones generales.

Participar en la elaboración y cumplimiento del programa de mantenimiento preventivo.

Desempeñar todas aquellas funciones que le asigne el jefe de mantenimiento y limpieza.

Steward y encargado de Limpieza

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: No se necesita experiencia

Título Obtenido: Título de 1er nivel

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Supervisar y mantener la correcta limpieza del restaurante y de la base, en donde se concentra su trabajo, el de lavar toda la cristalería del restaurante.

Mantiene completo el equipo y materiales en el área de preparación de alimentos y bebidas.

Comunicar a sus superiores, las necesidades de mantenimiento o limpieza conjunta necesaria dentro del establecimiento.

Control, conservación y limpieza de las áreas a su cargo.

ÁREA DE SEGURIDAD

Seguridad

Experiencia Laboral en el mismo Puesto: Mínimo 1 año

Título Obtenido: Título de 2do nivel

Poseer una buena aptitud tanto física como psíquica

Carecer de antecedentes penales

Poseer reconocimiento correspondiente a centros de formación de seguridad privada autorizada por la secretaria de estado de Seguridad.

Excelentes Referencias Laborales y Personales

FUNCIONES:

Conocer, gestionar y dirigir los servicios de seguridad para el establecimiento en eventos que se puedan dar.

Conoce sobre los riesgos y amenazas que puedan ocurrir en el establecimiento.

Encargado de supervisar la seguridad integral de los clientes y del establecimiento.

Conoce sobre los medios técnicos de protección a utilizarse dentro del establecimiento para su mejor funcionamiento.

Elaborar medidas organizativas, de control y seguridad para el establecimiento.

Ejerce el servicio de seguridad para el establecimiento.

Encargado de controlar y supervisar el ingreso y salida de los clientes en el restaurante.

Coordinación directa de medidas de precaución con el jefe de seguridad.

5.4 PRESENTACIÓN E HIGIENE DEL PERSONAL

- Corte de pelo y peinado impecables. No usar melena ni bigote.
- Los hombres bien rasurados.
- No se permite el uso de perfumes o colonias fuertes, tanto para hombres como para mujeres.
- El personal deberá tener en todo momento un aliento fresco y agradable.
- El baño y uso de desodorante debe ser diario.
- Uniforme bien cuidado.
- Las manos las debe mantener limpias y bien cuidadas.
- No se permite el uso de joyas en las manos ni cuello.
- Las mujeres no deben tener uñas largas ni pintadas con colores llamativos, tan solo con brillo.
- Las mujeres deben conservar su cabello recogido siempre.
- El calzado debe estar reluciente.

Durante el transcurso del servicio, cualquier anomalía, acontecimiento inesperado o dato de importancia que se suscite, deberá ser anotado en un libro especial para estos casos, al cual se le podrá nombrar: Bitácora de Incidencias.

5.5 CÁLCULO DEL PERSONAL POR FÓRMULA

Para el proyecto de éste restaurante se ha estimado que el número de meseros será de 6 meseros por turno. Estos cálculos se han obtenido tomando en cuenta los siguientes datos:

Cap. a Instalar = 110 puestos

Mesas de 6 pax : 2

Mesas de 5 pax : 2

Mesas de 4 pax : 20

Mesas de 2 pax : 4

28 mesas 110 puestos

Cuadro N°55

	Anfitriones	Meseros
Estándar (16)	$28/16 = 1,75$ x turno # de mesas/# estándar	$110/16 = 6,88$ x turno # de puestos/# estándar
# turnos # personal diario	$9/8 = 1,13$ turnos <i>9 horas de atención/horas laborables</i> $1,75 * 1,13 = 1,98$	$9/8 = 1,13$ turnos <i>9 horas de atención/horas laborables</i> $6,88 * 1,13 = 7,77$
Reemplazo Semanal	$2 * 2/5 = 0,8$ # personal diario*2/5 $2 + 0,8 = 2,8$	$7,77 * 2/5 = 3,11$ # personal diario*2/5 $7,77 + 3,11 = 10,88$
Reemplazo Anual	$2,8 * 1/24 = 0,12$ # personal diario*1/24 $2,8 + 0,12 = 2,92$	$10,88 * 1/24 = 0,45$ # personal diario*1/24 $10,88 + 0,45 = 11,33$
Contingencias	$3,83 + 0,54 = 4,37$	$15,05 + 0,77 = 15,82$

El Número estándar para un restaurante Familiar es de 16 Anfitriones y Meseros, partiendo de ese valor se realizar con cálculos anteriores.

1 anfitrión c/16 mesas

1 anfitrión \longrightarrow 16 mesas $X = 1,75$
X 28 mesas

2 anfitriones c/ turno \longmapsto 1 turnos diarios = 2 anfitriones diarios

Todos los empleados tendrán 2 días libres, los cuales irán variando cada semana; es por eso que se prevé reemplazo semanal.

Existen vacaciones anuales para cada uno de los trabajadores.

Se contará con: 8 meseros diarios; 11 a la semana y 12 al año.

: 2 anfitriones diarios; 3 a la semana y 4 al año.

5.6 CONCLUSIÓN PARA EL MANEJO Y CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

En vista de que la empresa se encuentra en una etapa de inicio, es subjetivo realizar la contratación del personal que indican los cálculos según la fórmula, porque eso incrementaría la inversión; por lo tanto, se hará la contratación paulatinamente del personal.

5.7 HORARIOS DE TRABAJO PARA EL PERSONAL DE SERVICIO

Los trabajadores que prestarán el servicio en el Restaurante tendrán una jornada de trabajo de fines de semana es decir de sábados y domingos, con un horario de trabajo de 11h00 a 20h00, es por ello que para calcular la remuneración del trabajador se ha considerado numerales del Código del Trabajo.

“CAPÍTULO V, DE LA DURACIÓN MÁXIMA DE LA JORNADA DE TRABAJO, DE LOS DESCANSOS OBLIGATORIOS

Art. 47.- De la jornada máxima.- la jornada máxima de trabajo será de ocho horas

diarias, de manera que no exceda de cuarenta horas semanales, salvo disposición de la ley en contrario.

El tiempo máximo de trabajo efectivo en el subsuelo será de seis horas diarias y solamente por concepto de horas suplementarias, extraordinarias o de recuperación, podrá prolongarse por una hora más, con la remuneración y los recargos correspondientes.

Art. 49.- Jornada nocturna.- la jornada nocturna, entendiéndose por tal la que se realiza entre las 7 Pm y las 6 a.m. del día siguiente, podrá tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna, aumentada en un veinticinco por ciento.

Art. 55.- Remuneración por horas suplementarias y extraordinarias.- por convenio escrito entre las partes, la jornada de trabajo podrá exceder del límite fijado en los artículos 47 y 49, siempre que se proceda con autorización del Inspector del Trabajo.

Tomando en consideración los artículos del código de trabajo el cálculo que se realiza para conocer el sueldo del trabajador es el siguiente:

Cálculo del sueldo para el personal de servicio.

Datos:

Salario básico unificado: \$ 292

Horas por fin de semana: + 100% de recargo (9 horas diarias)

Horas suplementarias: + 50% de recargo (2 horas diarias)

Horas Nocturnas: + 25% de recargo (2 horas diarias)

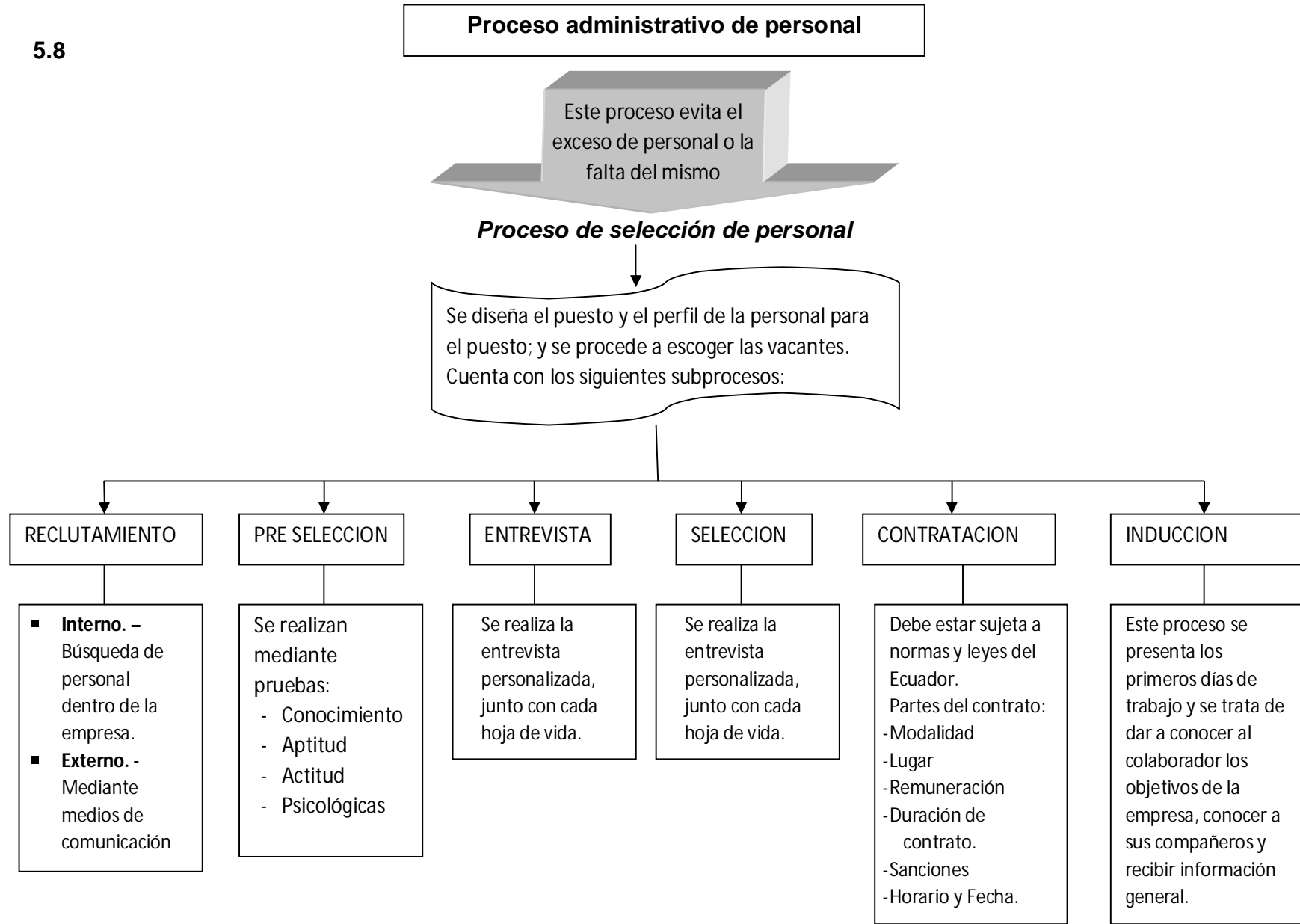
$\$ 292 / 30 = \$ 9,73$ al día

\$ 1,08 por hora

Personal a Contratar

Cuadro N° 56

ÁREA	CARGO	CANTIDAD
<i>Administrativa</i>	Gerente General	1
	Jefe de A y B	1
	Asistente de Eventos y Publicidad	1
	Cajero	2
<i>Operativa</i>	Chef Ejecutivo	1
	Meseros	8
	Anfitriones	2
	Ayudantes de Cocina	3
	Stewards	2
	Limpieza	2
	Seguridad	1
	Mantenimiento	1
	Ayudante de Bodega	1
	Total Personal :	26



5.9 PROCESOS OPERATIVOS

Los procesos operativos permiten asignar actividades y tareas en un orden lógico para agilizar tiempos y eliminar errores.¹⁴

5.9.1 Proceso de Recepción de Mercadería

Se detallan las actividades que realiza el área de alimentos y bebidas con los proveedores con el jefe de compras y bodega como intermediario para el abastecimiento de materia prima.

Proceso Operativo de Compras y Bodegas

Se dará la solicitud de los productos por parte de Chef.
El jefe de compras y bodega realizará el o los contactos necesarios con los proveedores.
Por medio de una solicitud de compras o lista de mercado el jefe de compras y bodega realizará el pedido.
Posteriormente se dará la recepción de los productos solicitados a cada uno de los proveedores por parte del ayudante de bodega.
El ayudante de bodega verificará el buen estado del producto, y en caso de existir alguna anomalía pues se devolverá el producto al proveedor para su cambio y se hará constar el inconveniente en la solicitud de compra o lista de mercado.
Se efectuará el pago al proveedor del producto.
El ayudante de bodega actualizará el stock de los productos en la bodega.
El ayudante finalmente almacenará los productos en la bodega.

5.9.2 Proceso Operativo del Mesero

EL mesero realiza la parte personalizada del servicio, y dicho servicio dependerá de su carácter y personalidad. El Servicio brindado deberá ser excelente para que

¹⁴ ZERELLI, A. Reclutamiento, Selección y acogida de Personal. (cfr)

se vea reflejado en los clientes y al final del servicio se recibirán sugerencias y comentarios acerca del trato recibido.

Para brindar un servicio de calidad debe estar siempre pendiente de las necesidades de los clientes, saber responder cualquier duda o inquietud de los comensales y sobre todo, tener un trato cordial y amable.

5.9.3 Remuneración Sectorial Unificada Mínima

Cuadro N° 57

CARGO	SUELDO MINIMO
GERENTE GENERAL	\$ 800
ASISTENTE DE PUBLICIDAD	\$300
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	\$450
CHEF	\$600
AYUDANTE DE COCINA	\$300
AYUDANTE DE BODEGA	\$300
ANFITRIONA	\$300
MESERO	\$300
CAJERO	\$292
PERSONAL DE MANTENIMIENTO	\$300
PERSONAL DE LIMPIEZA	\$300
PERSONAL DE SEGURIDAD	\$300

5.9.4 Vacaciones del Personal

El empleado recibirá las vacaciones que por ley le corresponden según el código de trabajo, se realizará un calendario para la planificación mensual de las mismas.

5.9.5 Renuncias

El Empleado que haya decidido no prestar más sus servicios en el establecimiento, deberá realizar una carta dirigida al Gerente General, con dos semanas de anticipación a la fecha de su salida, con el fin de buscar un nuevo

empleado para la vacante y dar el entrenamiento necesario, después de este proceso, el empleado recibirá su liquidación que por ley le corresponde.

5.10 HORARIO DE TRABAJO

Los horarios de trabajo serán planificados por el jefe de cada área. Se laborará cinco días a la semana, durante ocho horas diarias y se tendrán dos días de descanso.

5.11 UNIFORMES

Cuadro N° 58

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
Chaquetas Chef	15	\$ 18.00	\$ 270
Delantales	15	\$ 7.00	\$ 105
Pantalón Chef	15	\$ 10.00	\$ 150
Tocas Chef	10	\$ 2.00	\$ 20
TOTAL:			\$ 545

Cuadro N° 59

CANTIDAD	ARTICULO	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
Camisetas Meseros	30	\$ 9.00	\$ 270
Delantales	30	\$ 5.00	\$ 150
Picos	60	\$ 1,87	\$ 112,20
TOTAL:			\$ 532,20

CAPITULO VI

ESTUDIO LEGAL

6.1 OBJETIVO

Identificar los requisitos que debe cumplir el establecimiento, para su constitución y funcionamiento legal según las leyes y reglamentos de la Legislación Ecuatoriana.

6.2 TIPO DE EMPRESA

El “Comic’s” Restaurante es una Sociedad Jurídica determinada conforme la ley de Compañías. SECCION VII. Como COMPAÑÍA ANONIMA ¹⁵

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de “compañía anónima” o “sociedad anónima”, o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente, Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como “comercial” , “industrial” , “agrícola”, “constructora”, etc., no será de uso exclusivo e irán acompañas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un

¹⁵Información obtenida de la ley de Compañías- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito.

6.3 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN¹⁶

Los Requisitos que debe reunir para la constitución legal de “Comic’s” Restaurante son:

- Registro Único de Contribuyentes RUC
- Acta de Constitución de una Compañía Anónima
- Numero Patronal IESS
- Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito
- Afiliación a la Cámara Provincial de Turismo de Pichincha
- Afiliación y Registro en el Ministerio de Turismo
- Permiso de funcionamiento de SAYCE
- Licencia de funcionamiento de establecimientos turísticos (Pichincha)
- Permiso de Bomberos
- Permiso de funcionamiento por parte de la intendencia de Policía (Jefatura Pichincha)
- Certificado de funcionamiento de la jefatura provincial de Salud de Pichincha.
- Permisos del Ilustre Municipio de Quito

¹⁶Información obtenida de la ley de Compañías- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

6.3.1 Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes constituye el número de Identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias.

Este documento es el único que le califica para poder realizar transacciones comerciales de forma legal.

REQUISITOS. –

- Original y Copia, o Copia Certificada del poder en el que conste que el mandatario (persona que realiza el trámite) está facultado plenamente para inscribir, actualizar o cancelar el Registro Único de Contribuyente del mandante (contribuyente).
- El original y copia de la cedula de identidad del mandatario.
- El original y copia del certificado de votación del último proceso electoral.

Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de las actividades.

6.3.2 Número de Inscripción Patronal del IESS

Los empleadores o patronos tienen obligaciones legales con sus trabajadores y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El patrono está obligado a solicitar en el IESS el número Patronal que es la identificación de las empresas públicas y privadas; de empleadores domésticos, artesanos autónomos.

El número patronal le sirve al empleador para afiliar a sus trabajadores y realizar los diferentes trámites en el Instituto.

Requisitos

Presentar el formulario que entrega el IESS para la obtención del número patronal, adjuntando documentos respectivos para cada tipo de empresa:

Patente Municipal. –

La Patente Municipal es un tributo cuyo hecho generador es el uso o aprovechamiento de bienes de dominio público así como la obtención de autorizaciones para la realización de actividades económicas.

En la patente municipal se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad para realizar una correcta tributación.

Requisitos

En el caso de la inscripción de la patente de una persona natural y por primera vez los requisitos son los siguientes:

- Presentar formulario de la declaración del RUC (001) original y copia, del Ministerio de Finanzas y Formulario de inscripción que se adquiere en recaudaciones.
- Presentar la planilla de mejoras emitidas por el departamento de Salud Pública o Control Sanitario para las actividades comerciales que requiera el permiso de funcionamiento.
- Copia de la Cedula de Ciudadanía
- Copia de la papeleta de Votación del último sufragio
- Copia de la carta de Pago del Impuesto Predial

1. – Permiso Sanitario de Funcionamiento. –

El permiso Sanitario se obtiene en el Ministerio de Salud Pública del Ecuador.

Requisitos

Los requisitos para un Restaurante nuevo son:

- Planilla de Inspección
- Solicitud valorada de permiso de funcionamiento
- Licencia Anual de funcionamiento emitida por la corporación Metropolitana de Turismo a efectos de determinar la categoría del establecimiento.
- Certificados de ocupación de todos los empleados (original y copia)
- Copia de cédula de identidad del Propietario
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC) del establecimiento
- Certificado de votación del último proceso electoral
- Certificado de funcionamiento emitido por el cuerpo de bomberos
- Carpeta amarilla de cartón

2. – Permiso de Funcionamiento

Este requisito se lo obtiene en el cuerpo de bomberos de la Ciudad de Quito.

CAPITULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

Determinar el monto de la inversión necesaria para el proyecto, conocer la rentabilidad que tendrá en un futuro el proyecto, así como los costos y gastos en los que incurrirá la empresa en funcionamiento.

Además permitirá establecer económicamente si el proyecto es factible o no. egresos.

7.1 INVERSION

Son todos los activos tangibles e intangibles para la realización del proyecto.

Tanto en ACTIVOS FIJOS, ACTIVOS DIFERIDOS Y CAPITAL DE TRABAJO, se ha considerado un porcentaje del 2% para pago de seguros o imprevistos varios.

Cuadro N° 60

Inversión Total	
Activo Fijo	\$ 188.421,28
Activo Diferido	\$ 6.197,08
Capital de Trabajo	\$ 51.720,16
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	\$ 246.338,52

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

7.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

Cuadro N°61

ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Obra Civil	\$ 118.392,93
Utensilios de Servicio	\$ 6.044,59
Utensilios de Bar	\$ 103,92
Equipos de cocina	\$ 25.909,50
Utensilios de Cocina	\$ 824,86
Equipo para área infantil	\$ 3.267,88
Equipo de limpieza	\$ 270,30
Equipos para área sanitaria	\$ 2.182,43
Equipos de oficina	\$ 284,38
Equipos de Computación	\$ 16.960,24
Muebles y Enseres	\$ 8.381,09
Menaje	\$ 5.799,17
SUBTOTAL	\$ 188.421,28

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Obra Civil

Es la creación de todas las instalaciones del establecimiento para su perfecto funcionamiento.

Cuadro N°62

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	P. TOTAL
PRELIMINARES				
Adquisición de Bien Inmueble	m2	280	\$ 280,00	\$ 78.400,00
TERRENO				
Desalojo a maquina	m2	200	\$ 1,82	\$ 364,00
RESTAURANTE				
Replanteo y nivelación	m2	300	\$ 0,74	\$ 222,00
Construcción mixta (ladrillo y madera)	m2	50	\$ 320,00	\$ 16.000,00
AREA INFANTIL				
Replanteo y nivelación de estructuras	m2	30	\$ 1,38	\$ 41,40
Áreas Verdes	m2	100	\$ 3,00	\$ 300,00
CAMINERIA - ESTACIONAMIENTOS Y JARDINES				
Replanteo y nivelación	m2	100	\$ 1,02	\$ 102,00
Pavimento rígido -hormigón f'c=300kg/cm2- incluye chicotes	m2	80	\$ 120,00	\$ 9.600,00
Pintura de trafico	m	50	\$ 0,54	\$ 27,00
Enchambrado suelo preparado	m2	30	\$ 2,17	\$ 65,10
Arboles varias especies 3 m de alto (prov. transporte y transplante)	u	10	\$ 27,00	\$ 270,00
Imprevistos 2 %				\$ 2.321,43
TOTAL				\$ 118.392,93

ELABORADO POR: Arq. Israel Cevallos / FUENTE: Diseño y Construcción

Maquinaria y Equipo

Es el equipamiento de las áreas que requiere el Restaurante para su funcionamiento y lo que el personal necesitará para realizar sus funciones.

Cuadro N°63

EQUIPO DEL AREA INFANTIL	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
DIVERSIDAD DE JUEGOS INFANTILES FABRICADOS EN MADERA	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
JUEGO DE SILLAS PARA EXTERIOR	2	\$ 289,00	\$ 578,00
BASURERO	2	\$ 28,90	\$ 57,80
ILUMINACIÓN EXTERIOR (REFLECTORES)	2	\$ 284,00	\$ 568,00
Imprevistos 2%			\$ 64,08
SUBTOTAL			\$ 3.267,88

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes PYCCA – Diseño
y Construcciones – Almacenes Juguetón

Cuadro N°64

EQUIPOS DE COCINA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
VENTILADOR	2	\$ 218,10	\$ 436,20
MICROONDAS	2	\$ 120,00	\$ 240,00
PLANCHA, PARRILLA	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
COCINA INDUSTRIAL	1	\$ 4.010,00	\$ 4.010,00
HORNO	1	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
FREIDOR	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
BALANZA	2	\$ 52,00	\$ 104,00
BATIDORA	1	\$ 166,00	\$ 166,00
MOLINO	1	\$ 31,60	\$ 31,60
CONGELADOR HORIZONTAL	1	\$ 800,00	\$ 800,00
LICUADORA	3	\$ 488,00	\$ 1.464,00
REFRIGERADOR	2	\$ 1.300,00	\$ 2.600,00
EXTRACTORES DE AIRE	2	\$ 208,00	\$ 416,00
MÁQUINA PARA HACER HIELO	1	\$ 488,66	\$ 488,66
MAQUINA TRITURADORA DE HIELO	1	\$ 205,55	\$ 205,55
EXTRACTORES DE JUGO	2	\$ 144,60	\$ 289,20
BASURERO	3	\$ 28,90	\$ 86,70
LAVADORA DE PLATOS	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
ILUMINACIÓN INTERIOR	4	\$ 44,99	\$ 179,96
GRIFOS	2	\$ 141,80	\$ 283,60
Imprevistos 2%			\$ 508,03
SUBTOTAL			\$ 25.909,50

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes MONTERO – FERRISARIATO

Cuadro N°65

EQUIP. AREAS SANITARIAS	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
LAVAMANOS	11	\$ 29,99	\$ 329,89
HINODOROS	10	\$ 72,90	\$ 729,00
URINARIOS	3	\$ 56,80	\$ 170,40
ESPEJOS	4	\$ 42,99	\$ 171,96
DUCHAS	2	\$ 32,00	\$ 64,00
VENTILADORES PARA MANOS	3	\$ 28,99	\$ 86,97
DISPENSADORES DE JABON	6	\$ 19,80	\$ 118,80
DISTRIBUIDORES DE PAPEL HIGIENICO	8	\$ 15,60	\$ 124,80
EXTRACTOR DE OLORES	8	\$ 22,99	\$ 183,92
BASUREROS	10	\$ 15,99	\$ 159,90
Imprevistos 2%			\$ 42,79
SUBTOTAL			\$ 2.182,43

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes FERRISARIATO

Cuadro N°66

EQUIPOS DE LIMPIEZA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
ASPIRADORA	1	\$ 265,00	\$ 265,00
Imprevistos 2%			\$ 5,30
SUBTOTAL			\$ 270,30

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes TVentas

Cuadro N°67

UTENSILIOS DE SERVICIO	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
JARRA	15	\$ 6,79	\$ 101,85
CAFETERA	1	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
SACACORCHOS	3	\$ 4,09	\$ 12,27
AZUCARERA	15	\$ 2,11	\$ 31,65
CHAROL DE SERVICIO	10	\$ 3,96	\$ 39,60
HIELERAS	6	\$ 4,60	\$ 27,60
PINZA PARA HIELO	6	\$ 1,20	\$ 7,20
MANTEQUILLERO	30	\$ 2,57	\$ 77,10
SALEROS	30	\$ 0,48	\$ 14,40
PIMENTEROS	30	\$ 0,48	\$ 14,40
Imprevistos 2%			\$ 118,52
SUBTOTAL			\$ 6.044,59

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes MONTERO –
ALMACENES TIA

Cuadro N°68

UTENSILIOS DE BAR	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
COCTELERA	2	\$ 35,40	\$ 70,80
MEDIDOR COCTELERO	3	\$ 3,55	\$ 10,65
PALA PARA HIELO	3	\$ 2,72	\$ 8,16
VADEMECUM	3	\$ 4,09	\$ 12,27
Imprevistos 2%			\$ 2,04
SUBTOTAL			\$ 103,92

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes MONTERO

Cuadro N°69

UTENSILIOS DE COCINA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
TABLAS DE PICAR	3	\$ 17,62	\$ 52,86
SARTEN TEFLON 32CM	3	\$ 13,02	\$ 39,06
SARTEN TEFLON 36CM	3	\$ 19,84	\$ 59,52
CHAROLES	3	\$ 3,96	\$ 11,88
ESPUMADERA 20,3CM	2	\$ 6,00	\$ 12,00
CUCHILLO CEBOLLERO	3	\$ 12,50	\$ 37,50
CUCHILLO DE SIERRA	3	\$ 8,45	\$ 25,35
BOWLS (DIFERENTES TAMAÑOS)	8	\$ 11,40	\$ 91,20
COLADOR DE MALLA 14CM	3	\$ 12,06	\$ 36,18
CUCHARON 12 ONZ	3	\$ 8,00	\$ 24,00
CUCHARON 8ONZ	2	\$ 6,50	\$ 13,00
CUCHARON 4ONZ	2	\$ 3,20	\$ 6,40
CUCHARA DE PALO	3	\$ 2,20	\$ 6,60
CUCHARETA DE ACERO	2	\$ 4,68	\$ 9,36
TERMÓMETROS	2	\$ 8,00	\$ 16,00
BOTES DE BASURA	3	\$ 28,90	\$ 86,70
OLLA 16LITROS	2	\$ 48,61	\$ 97,22
OLLA DE PRESIÓN 5LITROS	2	\$ 39,90	\$ 79,80
RALLADOR	3	\$ 7,52	\$ 22,56
PELADOR	3	\$ 1,72	\$ 5,16
ESPATULA SOLÍDA	2	\$ 12,85	\$ 25,70
ESPATULA PERFORADA	2	\$ 6,12	\$ 12,24
MOLDE PARA PASTELERIA	2	\$ 19,20	\$ 38,40
Imprevistos 2%			\$ 16,17
SUBTOTAL			\$ 824,86

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes MONTERO –

Almacenes PYCCA

Equipo de Oficina

Estos Artículos estarán en la oficina del Gerente General.

Cuadro N°70

EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
TELEFONO 3 BASES	1	\$ 210,00	\$ 210,00
FAX	1	\$ 68,80	\$ 68,80
Imprevistos 2%			\$ 5,58
SUBTOTAL			\$ 284,38

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: CINTICOMP

Equipos de Computación

Cuadro N°71

EQUIPO DE COMPUTACION	CANTIDAD	V, UNITARIO	V,TOTAL
COMPUTADOR	2	\$ 1.551,00	\$ 3.102,00
IMPRESORA	2	\$ 110,00	\$ 220,00
REGULADOR DE VOLTAJE	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Imprevistos 2%			\$ 67,44
SUBTOTAL			\$ 3.439,44

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: CINTICOMP

Cuadro N°72

EQUIPOS PARA CAJA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
COMPUTADORA	3	\$ 1.370,33	\$ 4.110,99
MÁQUINA REGISTRADORA	1	\$ 186,50	\$ 186,50
SISTEMA MICROS	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
REGULADOR DE VOLTAJE	3	\$ 25,00	\$ 75,00
SUMADORA	1	\$ 38,20	\$ 38,20
Imprevistos 2%			\$ 148,21
SUBTOTAL			\$ 7.558,90

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: CINTICOMP

Cuadro N°73

EQUIPO PARA RESTAURANTE	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
TELEVISIÓN LCD	4	\$ 1.300,00	\$ 5.200,00
EQUIPO DE SONIDO	1	\$ 645,00	\$ 645,00
Imprevistos 2%			\$ 116,90
SUBTOTAL			\$ 5.961,90

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes Japón – Créditos Económicos

Muebles y Enseres

Es la cuenta de los bienes muebles adquiridos para el Restaurante

Cuadro N°74

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
ESTANTERÍAS	2	\$ 85,90	\$ 171,80
ARCHIVADORES	1	\$ 75,90	\$ 75,90
ESCRITORIOS	1	\$ 86,90	\$ 86,90
SILLAS	1	\$ 33,49	\$ 33,49
SILLA GIRATORIA	1	\$ 90,90	\$ 90,90
MODULARES	1	\$ 289,80	\$ 289,80
BASUREROS	1	\$ 15,99	\$ 15,99
Imprevistos 2%			\$ 15,30
SUBTOTAL			\$ 780,08

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: FERRISARIATO – MUEBLES DEL BOSQUE

Cuadro N°75

MOBILIARIO DEL COMEDOR	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
MESAS	30	\$ 65,00	\$ 1.950,00
SILLAS	120	\$ 35,49	\$ 4.258,80
SILLONES	2	\$ 165,79	\$ 331,58
ESTACIONES DE SERVICIO	2	\$ 298,89	\$ 597,78
ILUMINACIÓN INTERIOR	4	\$ 40,36	\$ 161,44
BASUREROS	2	\$ 15,99	\$ 31,98
Imprevistos 2%			\$ 146,63
SUBTOTAL			\$ 7.478,21

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: FERRISARIATO – MUEBLES DEL BOSQUE

Cuadro N°76

MUEBLES DE CAJA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
ESCRITORIO	1	\$ 86,90	\$ 86,90
SILLA	1	\$ 33,49	\$ 33,49
Imprevistos 2%			\$ 2,41
SUBTOTAL			\$ 122,80

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: FERRISARIATO – MUEBLES DEL BOSQUE

Menaje

Incluye la loza, cristalería y cubertería para el servicio en el establecimiento.

Cuadro N°77

LOZA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
PLATO BASE	90	\$ 4,62	\$ 415,80
PLATO POSTRE	90	\$ 2,57	\$ 231,30
PLATO ENSALADA	90	\$ 3,14	\$ 282,60
PLATO SOPA	90	\$ 2,96	\$ 266,40
TAZA PARA TINTO	90	\$ 2,12	\$ 190,80
PLATO PARA TINTO	90	\$ 2,57	\$ 231,30
Imprevistos 2%			\$ 32,36
SUBTOTAL			\$ 1.650,56

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes Montero

Cuadro N°78

CUBERTERIA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
CUCHILLO ENTRADA	90	\$ 1,12	\$ 100,80
CUCHILLO POSTRE	90	\$ 1,12	\$ 100,80
CUCHILLO PLATO FUERTE	90	\$ 1,15	\$ 103,50
TENEDOR ENTRADA	90	\$ 0,68	\$ 61,20
TENEDOR POSTRE	90	\$ 0,68	\$ 61,20
TENEDOR PLATO FUERTE	90	\$ 0,75	\$ 67,50
CUCHARA SOPERA	90	\$ 0,75	\$ 67,50
CUCHARITA DE POSTRE	90	\$ 0,68	\$ 61,20
CUCHARITA PARA CAFÉ	90	\$ 0,52	\$ 46,80
Imprevistos 2%			\$ 13,41
SUBTOTAL			\$ 683,91

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes Montero

Cuadro N°79

CRISTALERIA	CANTIDAD	V,UNITARIO	V,TOTAL
CENICEROS	6	\$ 0,50	\$ 3,00
COPA PARA MOCACCINO	36	\$ 0,94	\$ 33,84
COPA PARA CAPUCCINO	36	\$ 0,94	\$ 33,84
COPA COCTEL	48	\$ 0,45	\$ 21,60
COPA VINO BLANCO	84	\$ 0,99	\$ 83,16
COPA VINO TINTO	84	\$ 0,99	\$ 83,16
COPA MARGARITA	48	\$ 3,79	\$ 181,92
COPA MARTINI	36	\$ 3,79	\$ 136,44
VASO FLAUTA	84	\$ 0,54	\$ 45,36
VASO CERVECERO	60	\$ 1,39	\$ 83,40
VASO TEQUILA	36	\$ 0,77	\$ 27,72
VASO WHISKY	36	\$ 1,14	\$ 41,04
VASO CORTO	84	\$ 1,10	\$ 92,40
Imprevistos 2%			\$ 17,34
SUBTOTAL			\$ 884,22

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Almacenes Montero

MANTELERIA

Se refiere a la Mantelería adquirida para destinarla al área de servicio y producción.

Cuadro N°80

MANTELERIA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
MANTELES	30	\$ 11,00	\$ 330,00
CUBREMANTELES	30	\$ 7,50	\$ 225,00
SERVILLETAS	90	\$ 2,00	\$ 180,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE OFICINAS	8	\$ 80,00	\$ 640,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE COCINA	5	\$ 39,00	\$ 195,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE SERVICIO	12	\$ 45,00	\$ 540,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE MANTENIMIENTO	3	\$ 39,00	\$ 117,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE LIMPIEZA	2	\$ 39,00	\$ 78,00
UNIFORMES PARA PERSONAL DE SEGURIDAD	2	\$ 49,00	\$ 98,00
DELANTAL COCINA	8	\$ 5,86	\$ 46,88
DELANTAL SERVICIO	12	\$ 5,00	\$ 60,00
LIMPIONES COCINA	10	\$ 2,00	\$ 20,00
Imprevistos 2%			\$ 50,60
SUBTOTAL			\$ 2.580,48

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: FUNNY CHEF

7.2 Activos Diferidos

Dentro de este grupo están los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al construir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años.

Cuadro N°81

ACTIVOS DIFERIDOS	
CONCEPTO	VALOR A PAGAR
Constitución de la empresa	\$ 2.000,00
Formalización de un establecimiento	\$ 2.197,08
Sistema de computación Mr. Comandas	\$ 2.000,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 6.197,08

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Gastos de Formalización del Establecimiento

Son aquellos desembolsos monetarios para la constitución y formalización total o parcial del establecimiento.

Cuadro N°82

DESCRIPCIÓN	V, TOTAL
AFILIACIÓN Y REGISTRO EN EL MINISTERIO DE TURISMO (LICENCIA)	330
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LA SAYCE	340
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS (PICHINCHA)	380
PERMISO DE BOMBEROS	254
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO DE LA JEFATURA PROVINCIAL DE SALUD (PICHINCHA)	250
PERMISOS DEL ILUSTRE MUNICIPIO DE QUITO	600
Imprevistos 2%	43,08
SUBTOTAL	2197,08

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Dr. José Proaño

7.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Puede calcularse como el excedente de los activos sobre los pasivos de corto plazo.

El capital de trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. Es la inversión en activos a corto plazo y sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario.¹⁷

CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro N°83

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL
Materia Prima	\$ 7.728,34	\$ 23.185,02
Gastos Administrativos	\$ 2.138,00	\$ 6.414,00
Mano de Obra Directa	\$ 2.100,00	\$ 6.300,00
Mano de Obra Indirecta	\$ 4.500,00	\$ 13.500,00
Suministros de Oficina y Papelería	\$ 86,50	\$ 259,51
Energéticos	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Publicidad	\$ 153,00	\$ 459,00
Suministros de Limpieza	\$ 184,21	\$ 552,63
SUBTOTAL	\$ 17.240,05	\$ 51.720,16

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

¹⁷ Información obtenida de pagina del Internet:

<http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoImportanciaCapitalDeTrabajo>

CAPITULO VIII

EGRESOS E INGRESOS

8.1 MATERIA PRIMA

La materia prima se refiere a todos los ingredientes necesarios para la elaboración del producto final que será presentado al cliente. Para esto se ha considerado el porcentaje de aceptación.

Cuadro N°84

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
MATERIA PRIMA	\$ 7.728,34
SUBTOTAL	\$ 7.728,34

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

	RECETA ESTÁNDAR	%	\$	\$	\$	%
PRODUCTO	\$ COSTO	C.V. POTENCIAL	PRECIO V. SUGERIDO	P. COMPT.	P.V. CARTA	% VENTA CARTA
<i>Dedos de Mozzarella</i>	\$ 1,18	25	\$ 4,72	\$ 6,00	\$ 4,99	23,65
Nachos	\$ 2,52	35	\$ 7,20	\$ 8,00	\$ 7,49	33,64
Aros de Cebolla	\$ 0,60	20	\$ 3,00	\$ 4,00	\$ 3,99	15,04
Yuquitas	\$ 1,43	35	\$ 4,09	\$ 3,99	\$ 4,00	35,75
Alitas de Pollo	\$ 1,90	30	\$ 6,33	\$ 7,50	\$ 6,99	27,18
Bocaditos de Acelga	\$ 1,63	30	\$ 5,43	\$ 5,99	\$ 5,49	29,69
Crema de papas	\$ 1,22	30	\$ 4,07	\$ 3,99	\$ 4,15	29,40
Crema de Champiñones	\$ 1,09	30	\$ 3,63	\$ 3,99	\$ 3,99	27,32
Crema de Vegetales	\$ 0,60	20	\$ 3,00	\$ 2,99	\$ 3,29	18,24
Sopa de Pollo con Fideos	\$ 0,99	30	\$ 3,30	\$ 3,00	\$ 3,49	28,37
Crema de Mariscos	\$ 1,98	30	\$ 6,60	\$ 4,99	\$ 5,29	37,43
Ensalada del Huerto	\$ 1,44	30	\$ 4,80	\$ 5,00	\$ 4,99	28,86
Ensalada Crudités	\$ 0,99	20	\$ 4,95	\$ 5,55	\$ 5,00	19,80
Ensalada de Pavo y Pasta	\$ 1,58	30	\$ 5,27	\$ 6,00	\$ 5,99	26,38
Ensalada del Chef	\$ 1,43	30	\$ 4,77	\$ 5,40	\$ 4,99	28,66
Pollo y Champiñones	\$ 2,65	30	\$ 8,83	\$ 11,00	\$ 8,49	31,21
Enrollado de Pavo	\$ 3,03	30	\$ 10,10	\$ 13,00	\$ 10,49	28,88
Crepes de Jamón con Pollo	\$ 1,68	25	\$ 6,72	\$ 14,00	\$ 6,99	24,03
Fajita de Camarón	\$ 2,18	25	\$ 8,72	\$ 16,00	\$ 8,99	24,25
Nuggets de Pollo	\$ 1,83	25	\$ 7,32	\$ 9,00	\$ 7,49	24,43
Filet Migñon	\$ 6,35	40	\$ 15,88	\$ 21,00	\$ 15,99	39,71
Baby Back Ribs	\$ 5,40	35	\$ 15,43	\$ 23,00	\$ 15,99	33,77
Fettuccine Alfredo	\$ 1,48	23	\$ 6,43	\$ 10,89	\$ 8,49	17,43
Hamburguesa Clásica	\$ 1,85	30	\$ 6,17	\$ 11,00	\$ 6,15	30,08

	RECETA ESTÁNDAR	%	\$	\$	\$	%
Hamburguesa de Pollo	\$ 1,29	22	\$ 5,86	\$ 5,00	\$ 5,99	21,54
Hamburguesa de Camarón	\$ 2,12	35	\$ 6,06	\$ 6,00	\$ 6,49	32,67
Sánduche de Pavo	\$ 1,41	25	\$ 5,64	\$ 7,00	\$ 6,49	21,73
BBQ Chicken Sándwich	\$ 2,41	30	\$ 8,03	\$ 10,00	\$ 8,49	28,39
Sánduche de Pollo en Salsa de Champ.	\$ 1,56	28	\$ 5,57	\$ 8,00	\$ 6,49	24,04
Sánduche de Atún	\$ 1,62	28	\$ 5,79	\$ 7,00	\$ 5,99	27,05
Sánduche Energético	\$ 1,65	28	\$ 5,89	\$ 5,00	\$ 5,99	27,55
Pizza a mi Estilo	\$ 1,86	35	\$ 5,31	\$ 6,00	\$ 5,49	33,88
Jugo Frutilla, Banano y Naranja	\$ 0,29	20	\$ 1,45	\$ 4,00	\$ 2,99	9,70
Jugo Piña, Durazno y Banano	\$ 0,42	20	\$ 2,10	\$ 4,50	\$ 2,99	14,05
Jugo de Frutilla y Mora	\$ 0,33	20	\$ 1,65	\$ 4,00	\$ 2,99	11,04
Guanábana y Miel de Abejas	\$ 0,75	35	\$ 2,14	\$ 4,00	\$ 2,99	25,08
Agua Sin Gas	\$ 0,30	20	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	20,00
Agua Con Gas	\$ 0,40	35	\$ 1,14	\$ 2,00	\$ 1,65	24,24
Agua Aromática	\$ 0,17	15	\$ 1,13	\$ 1,50	\$ 1,25	13,60
Chocolate Caliente	\$ 0,35	20	\$ 1,75	\$ 2,50	\$ 2,00	17,50
Cappuccino	\$ 0,69	30	\$ 2,30	\$ 3,00	\$ 2,99	23,08
Brownies con Helado	\$ 1,80	35	\$ 5,14	\$ 6,00	\$ 5,15	34,95
Brochetas de Frutas Gratinadas	\$ 1,75	35	\$ 5,00	\$ 4,50	\$ 4,99	35,07
Delicias de Avena y Nuez	\$ 1,53	35	\$ 4,37	\$ 5,00	\$ 4,45	34,38
Escarchado de Mora	\$ 1,07	25	\$ 4,28	\$ 5,00	\$ 4,25	25,18
Postre de Higos	\$ 1,27	35	\$ 3,63	\$ 5,00	\$ 3,99	31,83
Torta helada de Frutilla	\$ 1,47	30	\$ 4,90	\$ 5,00	\$ 4,99	29,46
	\$ 73,54				\$ 263,79	27,88

$$C.V = C / V * 100$$

$$V = C / C.V * 100$$

$$V = (1,18 / 25) * 100$$

$$V = 0,0472 * 100$$

$$V = 4,72 \longrightarrow \text{Precio de Venta Sugerido}$$

8.1.1 CALCULO DE LA ROTACIÓN

Rotación de lunes a viernes

Datos: Restaurante de 110 puestos, 261 días al año (lunes a viernes), Porcentaje de ocupación: 50%

$$110 * 261 = 28710 \text{ Numero de Clientes al } 100\%$$

28710 * 50% P.O = 14355 pax anuales que utilizan el restaurante de Lunes a Viernes

Fórmula de la Rotación por puestos:
$$\frac{\text{Número de clientes}}{\text{Número de puestos * días}}$$

Rotación por puestos:
$$(14355) / (110 * 261)$$

Rotación: **0.5**

Fórmula del Tiempo de rotación:
$$\frac{\text{Horas de atención del restaurante}}{\text{Rotación}}$$

Tiempo de rotación:
$$8 / 0.5 = 16$$

En promedio transcurren 16 minutos y entre la ocupación de un Cliente a otro.

Rotación de fines de semana

Datos: Restaurante de 110 puestos, 104 días al año (sábados y domingos)

Porcentaje de ocupación: 100%

$110 * 104 = 11440$ Número de Clientes al 100%

$11440 * 100\%$ P.O= 11440 pax anuales que utilizan el restaurante los fines de semana

Rotación por puestos: $11440 / (110 * 104)$

Rotación: **1**

Fórmula del Tiempo de rotación: Horas de atención del restaurante

Rotación

Tiempo de rotación: $8/1 = 8$

En promedio transcurren 8 minutos entre la ocupación de un cliente a otro.

Rotación por Puestos promedio a la Semana: **0,75**

8.1.2 VENTAS

COSTO DE VENTA: 27,88%

Pax = Rot * Cap. Max

Pax = 0,75 * 110

Pax = 82,5

82,5 x 7 días = 577,5 pax semanales

577,5 x 4 semanas = 2310 pax mes

2310 pax * 12 (Consumo Prom. Por Pax) = \$ 27.720

\$27.720 (pax al año) * 12 meses = \$ 332.640

Total VENTAS = \$ 332.640

\$ VENTAS * COSTO % = MATERIA PRIMA

MATERIA PRIMA = \$ 332640 * 27,88%

M.P= 92740 ,03 (ANUAL)

8.2 FINANCIAMIENTO

El Proyecto se va a financiar con la participación de 4 accionistas; la creadora del proyecto tendrá un aporte del 30% del monto total de la inversión, y los 3 accionistas tendrán un aporte del 23,33 % del monto total de la inversión.

Cuadro N°85

ACCIONISTAS	INVERSION	
MONTO	\$ 211.858,42	100%
Sra. Ma. Fernanda Benítez	\$ 63.557,53	30%
Sr. Oscar Espinosa	\$ 42.371,68	20%
Sra. Carla de Espinosa	\$ 42.371,68	20%
Sr. Marcelo Bueno	\$ 63.557,53	30%
TOTAL	\$ 211.858,42	100%

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

8.3 GASTOS

8.3.1 Sueldos y Salarios

Cuenta a la que se carga los valores de los sueldos de los trabajadores del Establecimiento.

Nota: El detalle del Rol de pagos para cada empleado del establecimiento se lo puede encontrar en ANEXO N° 2

Cuadro N°86

MANO DE OBRA DIRECTA			
CARGO	N.-	SUELDO MENSUAL	SUELDO TRIMESTRAL
Chef	1	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Ayudante de Cocina	3	\$ 900,00	\$ 2.700,00
Stewart	2	\$ 600,00	\$ 1.800,00
TOTAL	6	\$ 2.100,00	\$ 6.300,00

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Cuadro N°87

MANO DE OBRA INDIRECTA			
CARGO	N.-	SUELDO MENSUAL	SUELDO TRIMESTRAL
Ayudante de Bodega	1	\$ 300,00	\$ 900,00
Personal de Limpieza	2	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Anfitrión	2	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Mesero	8	\$ 2.400,00	\$ 7.200,00
Personal de Seguridad	1	\$ 300,00	\$ 900,00
Personal de Mantenimiento	1	\$ 300,00	\$ 900,00
TOTAL	15	\$ 4.500,00	\$ 13.500,00

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Suministros de Limpieza

Son aquellos insumos que se utilizan para la correcta limpieza del establecimiento.

Cuadro N°88

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
COLORO	4	\$ 1,68	\$ 6,72	\$ 80,64
DESINFECTANTE	4	\$ 2,80	\$ 11,20	\$ 134,40
ESCOBA	4	\$ 3,20	\$ 12,80	\$ 153,60
ESPONJAS	5	\$ 0,89	\$ 4,45	\$ 53,40
GUANTES (CAJAS)	3	\$ 2,86	\$ 8,58	\$ 102,96
JABON DE PLATOS (FRASCO)	4	\$ 10,00	\$ 40,00	\$ 480,00
JABON LIQUIDO (FRASCO)	2	\$ 4,80	\$ 9,60	\$ 115,20
LIMPIA VIDRIOS (FRASCO)	3	\$ 4,66	\$ 13,98	\$ 167,76
SACA GRASAS (FRASCO)	3	\$ 8,00	\$ 24,00	\$ 288,00
PAPEL HIGIENICO (PAQUETE 12 ROLLOS)	4	\$ 6,50	\$ 26,00	\$ 312,00
RECOJEDOR	5	\$ 1,80	\$ 9,00	\$ 108,00
TRAPEADOR	5	\$ 2,15	\$ 10,75	\$ 129,00
CEPILLO PARA BAÑO	4	\$ 0,88	\$ 3,52	\$ 42,24
Imprevistos 2%			\$ 3,61	\$ 36,12
SUBTOTAL			\$ 184,21	\$ 2.203,32

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: GRAN AKI

Suministros de Oficina

Se refiere a todos los materiales necesarios para realizar la documentación del Restaurante.

Cuadro N°89

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
CARPETA DE CARTÓN	25	\$ 0,25	\$ 2,08	\$ 6,25	\$ 25,00
CARTUCHO DE TINTA BLANCO / NEGRO	2	\$ 13,00	\$ 8,67	\$ 26,00	\$ 104,00
CINTA ADHESIVA	4	\$ 0,30	\$ 0,40	\$ 1,20	\$ 4,80
CD'S	8	\$ 0,28	\$ 0,75	\$ 2,24	\$ 8,96
CAJA DE CLIPS	4	\$ 0,50	\$ 0,67	\$ 2,00	\$ 8,00
ESFERO NEGRO	10	\$ 0,33	\$ 1,10	\$ 3,30	\$ 13,20
GRAPADORA	3	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 10,50	\$ 42,00
PERFORADORA	2	\$ 4,12	\$ 2,75	\$ 8,24	\$ 32,96
LAPIZ	10	\$ 0,22	\$ 0,73	\$ 2,20	\$ 8,80
PAPEL BOND (RESMA)	2	\$ 4,49	\$ 2,99	\$ 8,98	\$ 35,92
RESALTADOR	4	\$ 1,32	\$ 1,76	\$ 5,28	\$ 21,12
CORRECTOR	3	\$ 1,65	\$ 1,65	\$ 4,95	\$ 19,80
TICKETS AUXILIARES (PAQUETE)	2	\$ 2,55	\$ 1,70	\$ 5,10	\$ 20,40
SELLO DE CAUCHO	3	\$ 3,20	\$ 3,20	\$ 9,60	\$ 38,40
Imprevistos 2%			\$ 0,64	\$ 1,92	\$ 5,75
SUBTOTAL			\$ 32,59	\$ 97,76	\$ 389,11

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Cuadro N°90

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
FACTURAS (PAQUETE/ 500)	4	\$ 35,00	\$ 46,67	\$ 140,00	\$ 560,00
ESFEROS	20	\$ 0,33	\$ 2,20	\$ 6,60	\$ 26,40
SELLO DE CAUCHO	1	\$ 3,00	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 12,00
PAPEL BOND (RESMA)	2	\$ 4,49	\$ 2,99	\$ 8,98	\$ 35,92
Imprevistos 2%			\$ 1,06	\$ 0,37	\$ 1,49
SUBTOTAL			\$ 53,92	\$ 158,95	\$ 635,81

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Servicios Básicos

Es el rubro por el consumo de los Servicios Básicos que se utilizaran en el Establecimiento.

Cuadro N°91

SERVICIOS BASICOS DE RESTAURANTE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AGUA	\$ 60,00	\$ 720,00
ENERGIA ELECTRICA	\$ 120,00	\$ 1.440,00
SERVICIO DE INTERNET INALAMBRICO	\$ 30,00	\$ 360,00
SERVICIO DE TV CABLE	\$ 60,00	\$ 720,00
GAS	\$ 50,00	\$ 600,00
TELEFONO	\$ 30,00	\$ 360,00
SUBTOTAL	\$ 350,00	\$ 4.200,00

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: EMAAP; ANDINATEL; TV CABLE;
EMPRESA ELECTRICA; P&S

Publicidad

Registro de los gastos a realizarse por publicidad del establecimiento

Cuadro N°92

MATERIAL IMPRESO	No, IMPRESIONES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
HOJAS VOLANTES	500	\$ 30,00	\$ 360,00
ROLL UP	3	\$ 100,00	\$ 1.200,00
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	100	\$ 20,00	\$ 240,00
Imprevistos 2%		\$ 3,00	\$ 36,00
SUBTOTAL		\$ 153,00	\$ 2.203,20

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Seguros

Cuadro N°93

SEGUROS			
Descripción	Valor	%	TOTAL
Obra Civil	\$ 118.392,93	5%	\$ 5.919,65
Maquinaria y Equipos	\$ 31.914,49	3%	\$ 957,43
Equipos de Computación	\$ 16.960,25	3%	\$ 508,81
Muebles y enseres	\$ 8.381,09	2%	\$ 167,62
Menaje, utensilios,	\$ 12.624,07	3%	\$ 378,72
Valor Total Seguros			\$ 7.932,23

Mantenimiento del Establecimiento

Este rubro corresponde a la revisión del establecimiento de una manera periódica para su correcto funcionamiento; se ha previsto para esta función el 1,5 % del costo total de los activos fijos.

Cuadro N°94

MANTENIMIENTO	
MANTENIMIENTO (1,5%) A.F.	\$ 2.826,32
SUBTOTAL	\$ 2.826,32

COTIZADO POR: Ma. Fernanda Benítez

8.4 INGRESOS

Para el cálculo y proyección de ventas futuras se tomará en cuenta la rotación de clientes.

El consumo promedio se irá incrementando año tras año, tomando en cuenta la inflación anual del 5.5 % (2011)

Además el porcentaje de asistencia anual al establecimiento se incrementará en un 5%, dato referencial al incremento de turistas en la ciudad de Quito año tras año. (INEC, Censo 2011).

Cuadro N°95

INGRESOS ANUALES						
Año	Capacidad Máxima	Rotación	# de Pax	Días Lab. c/Año	Cons. Prom.	Ingresos Totales Anuales
1	110	0,75	82,5	345	\$ 12,00	\$ 341.550,00
2	110	1	110	345	\$ 13,08	\$ 496.386,00
3	110	1,1	121	345	\$ 14,26	\$ 595.166,81
4	110	1,2	132	345	\$ 15,54	\$ 707.707,45
5	110	1,3	143	345	\$ 16,94	\$ 835.684,54
TOTAL INGRESOS						\$ 2.976.494,81

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

La capacidad máxima del establecimiento de 110 pax ha sido establecida en base al estudio de mercado, y realizando un análisis de la demanda insatisfecha actualmente existente; además se ha analizado la competencia y el espacio a remodelar.

8.5 PROYECCIÓN DE GASTOS

Son todos los gastos monetarios que significan desembolsos para el establecimiento en un ejercicio económico. Entre ellos están:

- Costos de materia Prima
- Gastos de Administración y Ventas
- Gastos de publicidad y promoción
- Gastos por Mantenimiento

Además se ha considerado un porcentaje del 2% al 5% para el rubro de Seguros

Cuadro N°96

EGRESOS ANUALES					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	\$ 32.113,80	\$ 38.152,36	\$ 41.588,35	\$ 45.329,93	\$ 49.409,50
Materia Prima	\$ 92.740,08	\$ 101.086,69	\$ 110.184,49	\$ 120.101,09	\$ 130.910,19
Total costos de Producción	\$ 124.853,88	\$ 139.239,05	\$ 151.772,84	\$ 165.431,02	\$ 180.319,69
Sueldos Administrativos	\$ 32.371,20	\$ 38.490,21	\$ 41.956,23	\$ 45.731,14	\$ 49.846,85
Mano de Obra Indirecta	\$ 69.441,00	\$ 82.436,49	\$ 89.861,47	\$ 97.945,56	\$ 106.760,36
Energéticos	\$ 4.200,00	\$ 4.578,00	\$ 4.990,02	\$ 5.439,12	\$ 5.928,64
Suministros de oficina y papelería	\$ 1.038,03	\$ 1.131,46	\$ 1.233,29	\$ 1.344,28	\$ 1.465,27
Seguros	\$ 7.932,23	\$ 7.932,23	\$ 7.932,23	\$ 7.932,23	\$ 7.932,23
Suministros de limpieza	\$ 2.210,52	\$ 2.409,47	\$ 2.626,32	\$ 2.862,69	\$ 3.120,33
Total Gastos Administrativos	\$ 117.192,99	\$ 136.977,86	\$ 148.599,56	\$ 161.255,02	\$ 175.053,68
Publicidad	\$ 1.836,00	\$ 2.001,24	\$ 2.181,35	\$ 2.377,67	\$ 2.591,66
Total Gastos de Ventas	\$ 1.836,00	\$ 2.001,24	\$ 2.181,35	\$ 2.377,67	\$ 2.591,66
Mantenimiento	\$ 2.826,32	\$ 3.080,69	\$ 3.357,95	\$ 3.660,17	\$ 3.989,58
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 243.882,87	\$ 278.218,15	\$ 302.553,76	\$ 329.063,72	\$ 357.965,03

8.6. Depreciaciones y Amortizaciones

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Cuadro N°97

Depreciación de Activos Fijos				Depreciación				
Descripción	Valor	Vida Útil	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Obra Civil	\$ 118.392,93	20	5%	\$ 5.919,65	\$ 5.919,65	\$ 5.919,65	\$ 5.919,65	\$ 5.919,65
Maquinaria y Equipos	\$ 31.914,48	10	10%	\$ 3.191,45	\$ 3.191,45	\$ 3.191,45	\$ 3.191,45	\$ 3.191,45
Equipos de Computación	\$ 16.960,24	3	33,33%	\$ 5.652,85	\$ 5.652,85	\$ 5.652,85	\$ 0,00	\$ 0,00
Muebles y enseres	\$ 8.381,09	10	10%	\$ 838,11	\$ 838,11	\$ 838,11	\$ 838,11	\$ 838,11
Menaje, utensilios, uniformes, mantelería	\$ 12.772,54	2	50%	\$ 6.386,27	\$ 6.386,27	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Inversión Fija	\$ 188.421,28			\$ 21.988,32	\$ 21.988,32	\$ 15.602,05	\$ 9.949,20	\$ 9.949,20

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Cuadro N°98

AMORTIZACION ACT.DIFERIDOS	TOT. AMORT
\$ 6.197,08	\$ 1.239,42

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

8.7 Estados Financieros Proyectados

Indican el comportamiento de actividades económicas de la empresa en un futuro.

8.7.1 Estado de Resultados

Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Registran cuentas que producen ingresos o egresos con el fin de cerrar y determinar si existirá pérdida o ganancia.

Cuadro N°99

ESTADO DE RESULTADOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 341.550,00	\$ 496.386,00	\$ 595.166,81	\$ 707.707,45	\$ 835.684,54
(-) Costo de Venta	\$ 124.853,88	\$ 139.239,05	\$ 151.772,84	\$ 165.431,02	\$ 180.319,69
(=) Utilidad Bruta en ventas	\$ 216.696,12	\$ 357.146,95	\$ 443.393,97	\$ 542.276,43	\$ 655.364,85
(-) Gasto de Ventas	\$ 1.836,00	\$ 2.001,24	\$ 2.181,35	\$ 2.377,67	\$ 2.591,66
(-) Depreciaciones	\$ 21.988,32	\$ 21.988,32	\$ 15.602,05	\$ 9.949,20	\$ 9.949,20
(-) Amortizaciones (Activos. Diferidos)	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42
(-) Gastos Administrativos	\$ 117.192,99	\$ 136.977,86	\$ 148.599,56	\$ 161.255,02	\$ 175.053,68
(-) Mantenimiento	\$ 2.826,32	\$ 3.080,69	\$ 3.357,95	\$ 3.660,17	\$ 3.989,58
(=) Utilidad Operacional	\$ 71.613,07	\$ 191.859,43	\$ 272.413,64	\$ 363.794,95	\$ 462.541,31
(=) Utilidad antes de participación	\$ 71.613,07	\$ 191.859,43	\$ 272.413,64	\$ 363.794,95	\$ 462.541,31
(-) 15% utilidad trabajadores	\$ 10.741,96	\$ 28.778,91	\$ 40.862,05	\$ 54.569,24	\$ 69.381,20
(=) Utilidad Tributable	\$ 60.871,11	\$ 163.080,51	\$ 231.551,59	\$ 309.225,70	\$ 393.160,12
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 15.217,78	\$ 40.770,13	\$ 57.887,90	\$ 77.306,43	\$ 98.290,03
(=) Utilidad Neta del ejercicio	\$ 45.653,33	\$ 122.310,38	\$ 173.663,69	\$ 231.919,28	\$ 294.870,09

8.7.2 Balance General

Es el informe financiero que refleja la situación del patrimonio del establecimiento en un momento determinado; previamente analizando los activos y pasivos.

Cuadro N°100

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 51.720,16	0	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 51.720,16	PATRIMONIO	
ACTIVOS FIJOS	\$ 188.421,28	CAPITAL SOCIAL	\$ 246.338,52
ACTIVOS DIFERDOS	\$ 6.197,08	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVOS	\$ 246.338,52	\$ 246.338,52	

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

8.7.3 Flujo de Caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de la empresa.

Cuadro N°101

AÑOS	UTILIDAD NETA	(+) DEPREC Y AMORT	(+) VALOR RESIDUAL	(+) CAPITAL DE TRABAJO	(-) INVERS.INICIAL	FLUJO DE CAJA
0					\$ 246.338,52	-\$ 246.338,52
1	\$ 45.653,33	\$ 1.239,42				\$ 46.892,75
2	\$ 122.310,38	\$ 1.239,42				\$ 123.549,80
3	\$ 173.663,69	\$ 1.239,42				\$ 174.903,11
4	\$ 231.919,28	\$ 1.239,42				\$ 233.158,69
5	\$ 294.870,09	\$ 1.239,42	\$ 108.944,16	\$ 51.720,16		\$ 456.773,82

El estudio de los flujos de caja dentro del establecimiento puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento del negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

8.8 EVALUACION FINANCIERA

Mediante la evaluación Financiera se conoce si el proyecto será rentable o no.

8.8.1 Valor Actual Neto (VAN)

Este método proporciona una valoración financiera en el momento actual de los flujos de caja netos proporcionados por la inversión.

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

Para calcular la tasa de descuento para obtener el VAN se han tomado en cuenta:

- Tasa Activa y Tasa Pasiva
- Inflación
- Porcentaje de Recursos Propios y Porcentaje de Recursos Ajenos.

Fórmula para el cálculo de la tasa de descuento

Tasa de descuento $i = (Tasa\ pasiva\ *\% \text{ recursos propios}) + (Tasa\ Activa\ * (1 - t) *\% \text{ recursos ajenos}) + Tasa\ libre\ de\ riesgo + Inflación$

8.8,2 TASA DE DESCUENTO o TMAR

Cuadro N°102

T	0,3525
TASA ACTIVA	8,17%
TASA PASIVA	4,53%
INFLACION	5,53%
RIESGO PAIS	8,02%
RECURSOS PROPIOS	100%
RECURSOS AJENOS	0%
TASA DE DESCUENTO	0,18

Elaborado por: Ma. Fernanda Benítez / FUENTE: Banco Central del Ecuador

Tasa de descuento $i = (\text{Tasa pasiva} \times \% \text{ recursos propios}) + (\text{Tasa Activa} \times (1 - t) \times \% \text{ recursos ajenos}) + \text{Tasa libre de riesgo} + \text{Inflación}$

Tasa de Descuento $i = (4.53\% \times 100\%) + (8,17\% \times (1 - 0,3525) \times 0\%) + 8,02\% + 5,53\%$

Tasa de Descuento $i = 0,18$

Fórmula para Calcular el VAN:

Flujo Neto de caja Actualizado = (Flujo neto de caja / (1+i) n)

$VAN = \sum \text{VALOR PRESENTE} - \text{INVERSION}$

Cuadro N°103

CÁLCULO DEL VAN

AÑOS	FUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO ACTUALIZADO
0	-\$ 246.338,52	1	-\$ 246.338,52
1	\$ 46.892,75	0,888415068	\$ 41.660,22
2	\$ 123.549,80	0,789281332	\$ 97.515,55
3	\$ 174.903,11	0,701209428	\$ 122.643,71
4	\$ 233.158,69	0,622965021	\$ 145.249,71
5	\$ 456.773,82	0,553451512	\$ 252.802,16
		VAN	\$ 413.532,83

Se determinó que el valor actual neto del proyecto luego del 5to año será de \$413.532,83; lo cual demuestra que al ser un valor mayor que 0, es un proyecto rentable o viable.

8.8.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

También se la conoce como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

Se define como el tipo de descuento al cual el VAN de un proyecto sería igual a 0.

$$TIR = tm + (TM - tm) * \left[\frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} \right]$$

Cuadro N°104

CÁLCULO DE LA TIR		VALOR ACTUALIZADO	VALOR ACTUALIZADO
		TASA MENOR	TASA MAYOR
AÑOS	FUJO DE CAJA	45%	50%
0	-\$ 246.338,52	-\$ 246.338,52	-\$ 246.338,52
1	\$ 46.892,75	\$ 32.339,83	\$ 31.261,83
2	\$ 123.549,80	\$ 58.763,28	\$ 54.911,02
3	\$ 174.903,11	\$ 57.371,15	\$ 51.823,14
4	\$ 233.158,69	\$ 52.744,79	\$ 46.056,04
5	\$ 456.773,82	\$ 71.262,52	\$ 60.151,29
	VALOR ACTUAL	\$ 26.143,05	-\$ 2.135,20

Cuadro N°105

$TIR = 0,45 + (0,50 - 0,45) * (26143,05 / (26143,05 - (-2135,20)))$ $= 0,50$ $TIR = 0,50 (100)$ $TIR = 50 \%$
--

LA TIR o rentabilidad del PROYECTO ES DEL 50%

A la TIR al compararla con la TMAR o con la Tasa de descuento, se puede determinar que tiene rentabilidad, ya que siempre que la TIR sea mayor que la tasa de descuento, habrá rentabilidad en el Proyecto.

8.8.4 Periodo de Retorno de la Inversion

“Es un indicador que muestra a los inversionistas el tiempo exacto en el que recuperarían la totalidad del dinero invertido”¹⁸

¹⁸ Información tomada de los apuntes de la Materia Proyectos Hoteleros dictada por el Ing. José Luis Santos

La inversion de "Comic's" se recuperara al 2do año.

Cuadro N°106

PRI		
Año	FLUJO ACT.	V. ACTUAL ACUMULADO
0	-246338,52	-246338,52
1	41660,22	-204678,30
2	97515,55	-107162,75
3	122643,71	15480,96
4	145249,71	160730,67
5	252802,16	413532,83

Elaborado por: Ma. Fernanda Benitez

8.9 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes gastos y costos.

Tambien se puede decir que es el volúmen minimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

“Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni perdida.”

Consiste en determinar el volumen de ventas necesario para no perder ni ganar, es decir quedar em equilibrio con utilidad cero.

Cuadro N°107

COSTOS FIJOS					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Directa	\$ 32.113,80	\$ 38.152,36	\$ 41.588,35	\$ 45.329,93	\$ 49.409,50
Mano de Obra Indirecta	\$ 69.441,00	\$ 82.436,49	\$ 89.861,47	\$ 97.945,56	\$ 106.760,36
Sueldos Administrativos	\$ 32.371,20	\$ 38.490,21	\$ 41.956,23	\$ 45.731,14	\$ 49.846,85
Publicidad	\$ 1.836,00	\$ 2.001,24	\$ 2.181,35	\$ 2.377,67	\$ 2.591,66
Amortizaciones	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42	\$ 1.239,42
Depreciaciones	\$ 21.988,32	\$ 21.988,32	\$ 15.602,05	\$ 9.949,20	\$ 9.949,20
TOTAL	\$ 158.989,74	\$ 184.308,04	\$ 192.428,88	\$ 202.572,92	\$ 219.796,99

Cuadro N°108

COSTOS VARIABLES					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima	\$ 92.740,08	\$ 101.086,69	\$ 110.184,49	\$ 120.101,09	\$ 130.910,19
Suministros de Limpieza	\$ 2.210,52	\$ 2.409,47	\$ 2.626,32	\$ 2.862,69	\$ 3.120,33
Suministros de Oficina y papelería	\$ 1.038,03	\$ 1.131,46	\$ 1.233,29	\$ 1.344,28	\$ 1.465,27
Energéticos	\$ 4.200,00	\$ 4.578,00	\$ 4.990,02	\$ 5.439,12	\$ 5.928,64
Mantenimiento	\$ 2.826,32	\$ 3.080,69	\$ 3.357,95	\$ 3.660,17	\$ 3.989,58
TOTAL	\$ 103.014,95	\$ 112.286,30	\$ 122.392,07	\$ 133.407,35	\$ 145.414,01

Cuadro N°109

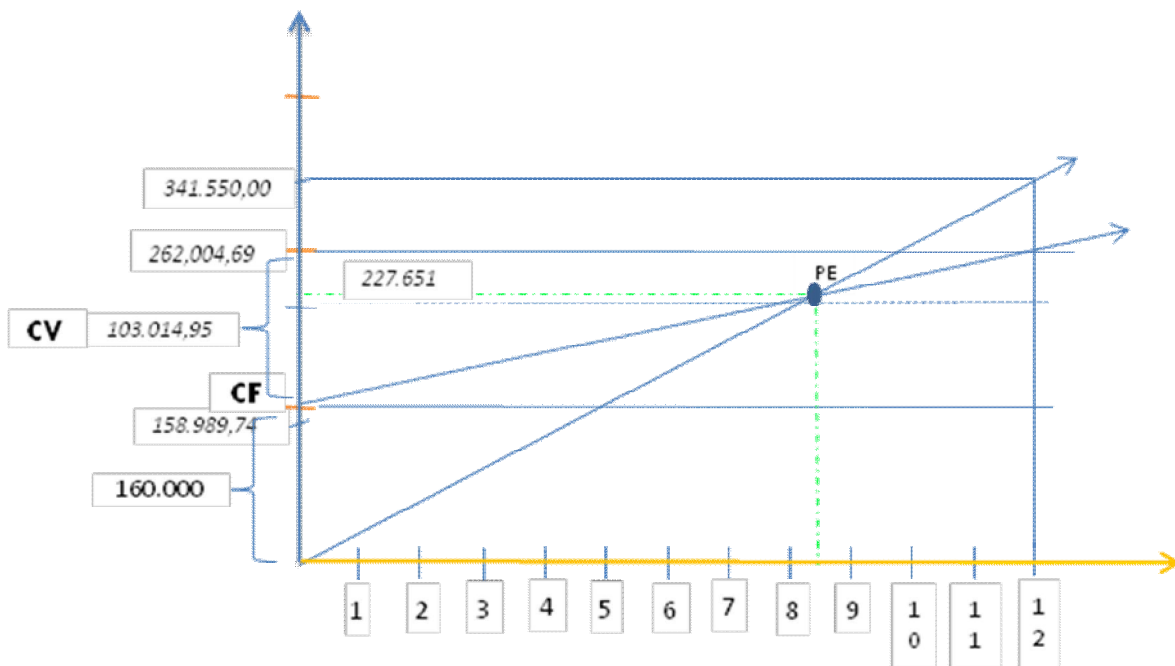
PUNTO DE EQUILIBRIO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
costos variables	\$ 103.014,95	\$ 112.286,30	\$ 122.392,07	\$ 133.407,35	\$ 145.414,01
costos fijos	\$ 158.989,74	\$ 184.308,04	\$ 192.428,88	\$ 202.572,92	\$ 219.796,99
Ingresos	\$ 341.550,00	\$ 496.386,00	\$ 595.166,81	\$ 707.707,45	\$ 835.684,54
Punto de equilibrio USD.	\$ 227.651,86	\$238187,981	\$242244,925	\$249629,704	\$266099,935
Precio de venta (consumo promedio)	\$ 12,00	\$ 13,08	\$ 14,26	\$ 15,54	\$ 16,94
punto de equilibrio en unidades	18970,99	18210,09	16991,06	16063,33	15709,33

Cuadro N°110

	COSTOS FIJOS	
PUNTO DE EQUILIBRIO	1 -	$\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}$
		$\frac{\$ 158.989,74}{\$ 341.550,00}$
PUNTO DE EQUILIBRIO	1 -	$\frac{\$ 103.014,95}{\$ 341.550,00}$
		$\frac{\$ 158.989,74}{0,698389832}$
PUNTO DE EQUILIBRIO		$\$ 227.651,86$

El valor de \$ 227.651,86 es el valor que indica un punto de equilibrio entre los costos y las ventas que se tienen en el primer año.



$$\text{PE unid} = \frac{\text{costos fijos(1 año)}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo variable Unitario}}$$

P Unit= *Costo total del PVP de los platos/ número de platos del menú*

Costo Variable Unitario= *Al costo de la materia prima del total de los platos de todo el menú/ # de platos del menú*

$$\text{PE unid} = \frac{103014,95}{12 - 1,56}$$

$$\text{PE unid} = \frac{103014,95}{10,44}$$

PE unid = 9868 unidades

$$\text{PE}_{\text{diario}} = \$227.651 / 365 = \$623,7 \text{ al día}$$

$$\text{PE}_{\text{diario}} = \$623,7 / \$12 = 52 \text{ platos al día}$$

8.10 Razones Financieras

Las razones financieras permiten determinar la situación del proyecto antes de invertir.

8.10.1 Rotación de Activo

Mide el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos totales.

Cuadro N°111

ACTIVOS FIJOS	\$ 188.421,28
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 6.197,08
TOTAL ACTIVOS	\$ 194.618,36
VENTAS	\$ 341.550,00
ROTACION DE ACTIVOS	1,75

8.10.2 Margen de Utilidad

Porcentaje que resulta de dividir la utilidad neta después de impuestos sobre las ventas.

Cuadro N°112

UNILIDAD NETA	\$ 45.653,33
VENTAS	\$ 341.550,00
MARGEN DE UTILIDAD	0,13

El margen de Utilidad es del 13%, y quiere decir que se obtendrá una utilidad por cada 100% de ventas, un 13 % de utilidad neta.

CAPITULO IX

IMPACTO AMBIENTAL

9.1 OBJETIVOS

- ✚ Determinar el Impacto positivo y negativo que puede generar la creación del proyecto al medio ambiente de la Ciudad de Quito.
- ✚ Establecer acciones para evitar el incremento de contaminación por parte del Restaurante.

9.2 DEFINICION DE IMPACTO AMBIENTAL

Se entiende como el efecto que produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente en diferentes aspectos. Técnicamente, es la alteración de la línea de base (medio ambiente), debido a la acción humana o a eventos naturales.

Las acciones humanas, motivadas por la consecución de diversos fines, provocan efectos sobre el medio natural o social. Mientras los efectos perseguidos suelen ser positivos, al menos para quienes promueven la actuación, así pues los efectos secundarios podrían ser positivos y, más a menudo, negativos.

A. ENTORNO

El restaurante estará ubicado en el Sector Norte de la Ciudad de Quito.

B. REQUISITOS

1. FISICO

Externo. - El local se encontrará ubicado en la Av. 6 de Diciembre entre la Calle la Niña y Av. Cristóbal Colón; en el Sector Centro Norte de la Ciudad de Quito.

Interno. – Cuenta con Servicios Básicos:

- **2 Baños divididos.** - uno para mujeres, otro para hombres, y cada uno debe disponer baños pequeños correspondientes para los niños y niñas. Deben tener inodoros (grandes y pequeños), basureros internos y externos, lavamanos (grandes y pequeños), 5 cambiadores de pañal, dispensadores de papel higiénico, dispensadores de pañales, dispensadores de toallas húmedas, dispensadores toallas sanitarias, dispensadores de jabón.
- **Un hall.** - Donde se recibirá a la los clientes, esta área contará con sillas para que la gente espere a ser asignado una mesa, si el restaurante se encontrara lleno o con mesas sucias.
- **Área Infantil.** - Aquí se encontraran los juegos infantiles internos, son más pequeños que los externos pero estos sirven para niños más pequeños que no puedan salir al exterior.
- **Áreas Verdes.** - En donde los niños más grandes podrán jugar y distraerse.
- **Cocina.** – Fogones, hornos, cuartos fríos y de congelación, freidoras, planchas, licuadoras, maquinas lavadoras y secadoras de vajilla y cristalería.

Construcción del Área Inmueble. –

La construcción del Restaurante será principalmente de bloque y ladrillo; los cuales serán utilizados de acuerdo a cada una de las áreas existentes.

Decoración: La decoración irá de acuerdo a cada una de las áreas, se combinará el estilo rústico provenzal ayudado también con el feng sui. De esta manera se busca crear un ambiente adecuado al propósito del Restaurante.

2. ECONOMICO

Se manejará un Capital de \$ 120.000 usd, los cuales se conseguirán con la ayuda de 2 socios más.

3. TIPOLOGIA

El restaurante está enfocado básicamente para niños de 1 – 12 años de edad y sus padres o familiares, en el cual se servirán alimentos saludables y ricos a la vez, y va dirigido a la clase, media alta – alta de la ciudad de Quito.

C. POSIBLES IMPACTOS AMBIENTALES

Existen 2 tipos de Impactos Ambientales que pueden afectar el desarrollo de mi Restaurante y el medio que nos rodea, éstos son los Positivos y los Negativos.

POSITIVOS. -

- a) **Impactos Culturales.** - El intercambio de Culturas entre los clientes, que pueden ser nacionales o internacionales, y el personal que trabaja en el restaurante, es muy importante, ya que la mezcla de las diferentes culturas, identidades, dialectos y costumbres hacen crecer internamente al ser humano, y de esta manera crecemos en todo sentido.
- b) **Impactos Sociales.** – Con la creación de mi restaurante voy a fomentar el empleo en la ciudad y así dar oportunidad al crecimiento económico de mis empleados y a la vez mío.

Se brindará el servicio de alimentación a la sociedad, alimentos que se caracterizan por ser nutritivos, ricos e interesantes para niños de corta edad.

El buen prestigio del restaurante por su buen servicio, correcta sanitación al momento de procesar los alimentos, sanidad en todas las áreas que lo conforman, ayudará a generar turismo interno y externo.

El ambiente acogedor y el buen servicio son muy importantes para asegurar el pronto retorno de nuestros clientes satisfechos.

NEGATIVOS. –

FACTORES QUIMICOS INTERNOS

- a) Organizar de mala manera el reciclaje de los desechos que genere el restaurante.
- b) Elaborar los alimentos con materia de mala calidad o caducada, para así abaratar costos y generar una supuesta mayor rentabilidad para el restaurante. (Nunca sacrificar calidad por precio.)
- c) No controlar la correcta emanación de gases y vapores, por medio de una Campana extractora, dando como resultado alimentos contaminados por grasa en los techos y tóxicos para el consumo humano.

FACTORES QUIMICOS EXTERNOS

- a) Contaminación del medio ambiente y de la ciudad de Quito, por la mala extracción de los gases y vapores que generan los alimentos y las cocinas el momento de producir los Alimentos.
- b) El dejar dañar o podrir los alimentos y luego botarlos generara la proliferación de bacterias, hongos y plagas en el ambiente.

- c) Usar constantemente aerosoles para desinfectar o aromatizar los ambientes del restaurante, contribuirá a la desaparición de la capa de ozono.

FACTORES FISICOS INTERNOS

- a) No controlar con exámenes médicos y psicológicos anuales al personal que trabaja en Cocina y en Servicio en el Restaurante.
- b) Si bien es cierto la nueva de ley acerca de contratar personas con discapacidad, en nuestro Restaurante no se puede contratar a personas que no tengan pies o brazos por que las extremidades son indispensables para producir y servir alimentos en un Restaurante, pero se los puede contratar para otro tipo de servicios.
- c) Diseñar nuestro restaurante con materiales resbalosos, alérgicos, tóxicos que puedan causar otro tipo de enfermedades en nuestros comensales; especialmente a los niños.
- d) No establecer una correcta cadena de frío o congelación el momento en que llegan nuestros productos a bodega, para así garantizar la sanitación de los mismos.
- e) Ofrecer una Carta, en la cual el 50 % de los platos que se ofrezcan no los haya todos los días, y así generar malestar en nuestros comensales.

FACTORES FISICOS EXTERNOS

- a) Ubicar nuestro restaurante en una zona netamente residencial; puesto que los clientes se pueden quejar del ruido, de la emanación de olores, del parqueo de los vehículos; etc.
- b) El evitar que los clientes lleguen al Restaurante, por mala señalización.
- c) Restar clientela porque la atención y la comida decaen o son de mala calidad.

- d) No promocionar debidamente nuestro Restaurante, esperando que los clientes lleguen por que sí.

Servicios básicos

La zona donde se va a realizar el proyecto es una zona residencial y cuenta con todos los servicios básicos que son: luz, agua, teléfono, alcantarillado, alumbrado público, carretera, recolección de basura.

Otro servicio que es muy importante es el de seguridad, ya que siempre se debe dar bienestar y tranquilidad a los clientes.

¿Cómo nos abasteceremos de los Servicios Básicos?

Agua: el Restaurante a construir se encuentra en una zona poblada y residencial, y gracias a ello cuenta con agua potable, no será necesario ningún trabajo extra para conseguirla. Tan solo con su uso correcto y moderado y ayudado con la construcción de aljibes para su recolección en temporada de lluvias podremos ahorrar una cantidad considerable de agua en el restaurante.

- **Luz.** - Se cuenta con alumbrado público, pero aparte de la luz eléctrica se va a adquirir paneles a través de los cuales se usará la energía solar, ayudando a disminuir la contaminación que se produce en el ambiente.

D. PROPUESTA DE ALTERNATIVAS

- PREVENCION:

- 1) Organizar Correctamente los desechos orgánicos e inorgánicos para ayudar a la prevención del ecosistema.

- 2) Instalar un correcto ducto para emanación de gases y de vapores, todo esto con una buena campana extractora con motor succionador de los mismos.
- 3) Diseñar el Restaurante de tal manera que los pisos sean antideslizantes, las alfombras con sustancias anti ácaros y otras plagas; así como las paredes de la Cocina de fácil limpieza y todo técnicamente muy bien diseñado.
- 4) Revestir a nuestras paredes con láminas aislantes de sonido para no incomodar a la vecindad y a otros posibles negocios.
- 5) Controlar anualmente con exámenes médicos y psicológicos al personal que trabaja en cocina y en servicio y en cocina para evitar contaminar a los alimentos, a los clientes y a las demás personas de las brigadas de restaurantes con enfermedades infectocontagiosas por ejemplo.

- **ATENUACIÓN:**

- 1) Con las correctas normas de sanitación en una Cocina, entonces mejoraremos la calidad de nuestros alimentos; garantizando la buena salud de nuestros clientes.
- 2) Disminuir el exceso de alimentos que se dañen sin procesarlos para así no generar plagas como las moscas, los zancudos, las cucarachas; etc., que tanto daño causan al ser humano.
- 3) Con un Personal altamente calificado y entrenado, garantizaremos la disminución de los accidentes en la Cocina y el momento de servir los alimentos a los clientes.

- 4) Colocar grifos inteligentes para evitar el desperdicio de agua corriente, dispensadoras de papel higiénico y de baños para garantizar el adecuado uso del mismo, poner dispensadores de jabón líquido para evitar la contaminación por bacterias y tomar la medida justa de jabón.

- **COMPENSACIÓN:**

- 1) Si ya existe daños en los ductos de emanación de gases y vapores colocar acondicionadores de temperatura y motores extractores.
- 2) Si nuestro restaurante lo situamos en una casa vieja, entonces hay que poner mallas aislantes de sonido para no perturbar a los vecinos y al resto de negocios.
- 3) No usar aerosoles para desinfectar o aromatizar ambientes solamente cloro y productos naturales que no contribuyan al daño de la capa de ozono.

- **SEGUIMIENTO:**

- 1) Realizar chequeos anuales, con técnicos especializados; para garantizar que los ductos de emanación de gases y vapor sigan por buen camino sin atrofiarse y con buena fuerza de salida a la superficie.
- 2) Chequear constantemente que los cuartos fríos y de congelación no hagan frost y controlar la temperatura adecuada para el correcto almacenaje de nuestros alimentos.
- 3) Los exámenes médicos y psicológicos a nuestro personal, no deben dejar de realizarse anualmente para hacer un seguimiento de la buena salud de nuestros trabajadores.

- 4) Realizar chequeos trimestrales y bacteriológicos para garantizar la buena calidad de nuestros alimentos.
- 5) Capacitar constantemente a nuestro personal con nuevas tendencias hoteleras y restauranteras.
- 6) Elaborar encuestas internas para clasificar a los platos y o productos que brinde nuestro restaurante con un análisis F.O.D.A. (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)

IMPACTOS AMBIENTALES

<u>ÁREAS</u>	<u>FISICOS</u>	<u>QUIMICOS</u>	<u>BIOLOGICOS</u>	<u>SOCIALES</u>	<u>CULTURALES</u>
Recepción.	Polvo Smock	Productos de limpieza.	Insectos, roedores.	+ Trabajo. - Desplazamiento de comunidades.	Costumbres de los posibles clientes
Cafetería.	Temperatura, humedad, ruido, humo, gas.	Productos de limpieza, desodorante ambiental.	Insectos, roedores, virus, bacterias.	+ Trabajo. - Desplazamiento de comunidades.	Costumbres, intercambio de ideas y conocimientos.
Sala de espera.	Polvo, ruido.	Productos de limpieza.	Insectos, virus, bacterias.	-----	Intercambio de ideas y conocimientos.
Cocina	Olores a comida, temperatura elevada, ruido, humedad, basura, Hollín, gas	Productos de limpieza, desodorante ambiental.	Insectos, virus, bacterias, hongos	+ Trabajo.	Intercambio de ideas y posibles soluciones.
Baños	Olores desagradables, humedad, basura.	Productos de limpieza, desodorante ambiental	Virus, bacterias, hongos, enfermedades.	+ Trabajo	-----

IMPACTOS AMBIENTALES

<u>ÁREAS</u>	<u>FISICOS</u>	<u>QUIMICOS</u>	<u>BIOLOGICOS</u>	<u>SOCIALES</u>	<u>CULTURALES</u>
Área social.	Polvo, ruido, temperatura, Smock, Hollín, Humo de Cigarrillo, mala Oxigenación	Productos de limpieza, desodorante ambiental,	Insectos, virus, bacterias, hongos	+ Convivencia. - Ruido, humo de cigarrillo.	Intercambio de ideas y posibles soluciones.
Áreas húmedas.	Humedad, temperatura, viento, ruido.	Productos de limpieza, productos de uso personal.	Insectos, roedores, virus, bacterias, hongos.	+ Trabajo. - Desplazamiento de comunidades.	Intercambio de ideas y conocimientos, hacer amistades.
Parque Infantil.	Polvo, temperatura, viento, ruido, lluvia, exceso de calor, smock.	-----	Insectos, virus, bacterias, animales domésticos, plantas, hongos.	+ Inter- relación.	Intercambio de ideas y conocimientos, distracción, hacer amistades.
Sala de juegos infantiles (INTERNO)	Campos electromagnéticos, ruido, polvo, temperatura.	Productos de limpieza.	Virus, bacterias, hongos.	-----	Rescate de juegos tradicionales, práctica de juegos modernos, hacer amistades.

IMPACTOS AMBIENTALES

<u>AREAS</u>	<u>FISICOS</u>	<u>QUIMICOS</u>	<u>BIOLOGICOS</u>	<u>SOCIALES</u>	<u>CULTURALES</u>
Sala de convenciones.	Polvo, ruido, temperatura.	Productos de limpieza, desodorantes ambientales.	Virus, bacterias, hongos.	+ Trabajo.	Ampliación de conocimientos, compartir experiencias.
Area verde.	Polvo, viento, ruido, temperatura, lluvia.	Abonos, plaguicidas, insecticidas.	Insectos, roedores.	+ Trabajo.	_____

ALTERNATIVAS											
REQUISITOS.	FACTOR DE IMPORTANCIA.	ABERTURAS.		ABERTURAS DIMENSIONALES.		COMPLEMENTOS CONSTRUCTIVOS.		AEROSPIRATOS.		EQUIPOS ELÉCTRICOS.	
		Puntaje.	P*fi	Puntaje.	P*fi	Puntaje.	P*fi	Puntaje.	P*fi	Puntaje.	P*fi
COMODIDAD.	0,9	6,0	5,4	7,0	6,3	9,5	8,6	10,0	9,0	10,0	9,0
COSTO MANT.	0,8	8	6,4	9,0	7,2	7,0	5,6	8,0	6,4	7,0	5,6
DURABILIDAD.	0,9	10,0	9,0	8,0	7,2	8,0	7,2	10,0	9,0	8,5	7,7
ECONOMIA.	1,0	8,0	8,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	5,0	5,0
RAPIDEZ.	0,8	8,0	6,4	7,0	5,6	9,0	7,2	7,0	5,6	10,0	8,0
SEGURIDAD.	0,8	8,0	6,4	9,0	7,2	9,0	7,2	7,0	5,6	10,0	8,0
TOTAL.			41,6		40,5		42,8		42,6		<u>43,3</u>

Factor Importancia = 0 - 1

Puntaje= 1 – 10

La alternativa seleccionada para el manejo de mi Restaurante Infantil es la de Equipos Eléctricos 43,3 puntos

ACTIVIDADES.		1° MES				2° MES				3° MES				4° MES				5° MES				6° MES				7° MES			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Cortina Vegetal para evitar el Smock y Polvo	■ Siembra.	■	■	■	■	■	■																						
	■ Cuidado.																									Se sembrará cada 6 meses y su cuidado será semanal e intensivo.			
Construcción del establecimiento.	■ Selección de materiales.	■	■	■																						Utilizar materiales que no sean muy perjudiciales.			
	■ Construcción Planificada.																									Poner metas alcanzables para la culminación de la Obra.			
	■ Elementos constructivos.																									Los materiales deben ser de buena calidad para evitar futuros problemas.			
	■ Mantenimiento.																									Debe ser constante y prolijo en todas las áreas del restaurante.			

	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aberturas 																			Deben ser amplias y en lugares estratégicos.
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aerospiratos. 																			Detalles que van hacer tomados en cuenta al momento de la construcción.
Ventilación	<ul style="list-style-type: none"> ■ Equipos de ventilación y acondicionamiento 																			Estos serán colocados junto con el resto de elementos decorativos.
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Drenajes exteriores. 																			Estas serán realizadas durante la construcción general del establecimiento y tendrá un mantenimiento constante.

CONCLUSIONES DEL CAPITULO

En la Era en la que vivimos toda planificación de construcción afecta en mayor o menor grado al medio ambiente que lo rodea, a pesar de que la gente ha creado productos menos nocivos, el calentamiento global sigue avanzando.

La construcción del establecimiento se tratará de hacer con materiales que no sean tan contaminantes, pero eso es muy complicado pues la mayoría tienen en su composición químicos y otras sustancias que afectan al medio ambiente.

En la actualidad en algunos países están utilizando la bioconstrucción y estos son los sistemas de edificación o establecimiento de viviendas, refugios o aperos, mediante materiales de bajo impacto ambiental o ecológico, reciclados o altamente reciclables, o extraíbles mediante procesos sencillos y de bajo coste como, por ejemplo, materiales de origen vegetal. Se presentan estos sistemas como alternativas a las industrias contaminantes y para crear edificios de bajo impacto ambiental y generalmente de menor costo de fabricación.

Los productos de limpieza que se van a utilizar son biodegradables, con esto se evitará desequilibrios en la salud de los seres humanos; con estos también se evitará la contaminación del medio ambiente.

Todas las sustancias que se van a utilizar para combatir los diferentes insectos y Microorganismos, serán lo menos nocivos para el ser humano y para el ambiente que nos rodea.

Lo que el establecimiento quisiera lograr es un mejor manejo de la basura clasificándola y al mismo tiempo reciclándola, contribuyendo así con la conservación del medio ambiente, para lo cual destinara recipientes recolectores de colores diferentes con una función definida y muy bien determinada; que estarán distribuidos en las diferentes áreas del establecimiento.

En conclusión, podemos decir que el remedio menos costoso es el ahorrar para prevenir desastres futuros, ahorrar agua, luz, combustible, etc.

ANEXOS. –

Desinfectantes y sanitizantes

- SANIVER: Sanitizante de frutas y verduras, su alta concentración le permite ser efectivo contra bacterias y virus. Económico y seguro en su manipulación, especialmente formulado para operaciones en Procesamiento de Alimentos.
- BX 2000: Limpiador sanitizante ácido de rápida acción defensiva y penetrante. Elimina óxido, sales minerales y todo tipo de residuos ácidos sensibles, controlando olores. Biodegradable.
- GLIMAX I-10: Jabón antiséptico, destinado a la desinfección de manos y antebrazos en el área quirúrgica. Contiene 10.000 ppm de yodo disponible, en una formulación compatible y no irritante para la piel.
- GLIMAX I-20: Jabón antiséptico yodado con 20.000 ppm de yodo disponible. Posee elevado poder tenso activo y listo para ser utilizado. Se recomienda en la asepsia de manos en el área salud y de alimentos.

Productos ácidos

- CLEANER ACID: Desincrustante, removedor de óxidos, eliminador de residuos minerales y detergentes en serpentines de sistemas automáticos, máquinas a vapor. De mínima espuma, no ataca acero inoxidable. Excelente en el área de alimentos.
- BRACID POWER: Poderoso desincrustante, removedor de óxidos y de residuos ácido-sensibles. No ataca al metal base, superficies metálicas y no afecta su resistencia. No aplicable al acero inoxidable. Libre de fosfatos.

Desengrasantes

- CLEANER ACID: Desincrustante, removedor de óxidos, eliminador de

residuos minerales y detergentes en serpentines de sistemas automáticos, máquinas a vapor. De mínima espuma, no ataca acero inoxidable. Excelente en el área de alimentos.

- **POWER STAR:** Detergente químico alcalino de alta concentración. Económico, resiste altas diluciones, sin solventes, no emana olores desagradables, penetra la suciedad, grasas y aceites.
- **LIPOSTOP ULTRA:** Detergente industrial con base solvente, altamente concentrado. Ideal para trabajos de descarbonizado ferroso y eliminación de suciedades ultra pesadas. No iónico.
- **OONER:** Solvente especializado para la remoción de sustancias grasas, en maquinaria de la industria de alimentos. Deja una limpieza eficiente sin olores y sin toxicidad residual.

Productos especiales

- **ULTRA SHINE:** Emulsión de siliconas en base acuosa para limpiar, abrillantar y proteger cualquier tipo de superficies plásticas, cueros y gomas naturales y/o sintéticas. Deja una película protectora no oleosa.
- **BRILOZA:** Detergente líquido de alta concentración para lavado manual de vajilla, utensilios de cocina y laboratorio. Posee elevada retención de espuma y pH compatible con la piel. Libre de fosfatos.
- **BRILOZA PLUS:** Detergente líquido concentrado para lavado manual de vajilla y utensilios de cocina. Con un gran poder emulsionante y rápida acción. Económico y biodegradable.
- **FRIGOCLEAN:** Poderoso limpiador, altamente efectivo, formulado para su uso en cámaras frigoríficas y todo tipo de congeladores comerciales. Remueve la suciedad efectivamente en temperaturas bajo cero. Biodegradable.

- BRHIGHLY: Detergente de alta concentración para la industria de alimentos. Miscible en toda proporción de agua fría o caliente, dulce o salada. Libre de fosfatos. Biodegradable.
- THE DEGRADE: Poderoso disolvente desengrasante y desodorizante. Formulado especialmente para ser utilizado en pozos sépticos, decantadores de grasa, basureros, etc. Elimina los malos olores causados por descomposición de materias orgánicas grasas.
- RINSE DRY: Abrillantador líquido para la loza, formulado para neutralizar el álcali de los detergentes. Da un excelente brillo a su loza, de fácil dilución. Económico debido a su baja dosificación.

Productos duros y sintéticos

- PROTECTOR SEALER: Sellador en base a resinas acrílicas de rápido secado, de apariencias incolora, gris, rojo y verde; que no cambia con el tiempo, brinda un acabado satinado que embellece la superficie tratada, protegiéndola de agua, grasa, polvillo y manchas en general.
- MOPAX SPEEDEST: Eliminador de ceras no amoniacado, de acción rápida y penetración profunda, para la remoción de ceras acumuladas, sucias o envejecidas. Deja el piso en óptimas condiciones para la aplicación de sello o acabado.
- CENTURY SEALER WAX: Sellador acrílico base acuosa. Emulsión polimérica de ínter ligación metálica, desarrollada para el sellado y acondicionamiento de pisos, flexit y baldosas, para la posterior aplicación del acabado.
- RECOVER SPLENDOR: Recuperador de brillo de pisos encerados sin necesidad de re aplicar nuevas capas de acabado. Elimina huellas, marcas de tacos de zapatos y rayas en el proceso de mantenimiento diaria de pisos.
- KEEP UP SHINE: Limpiador neutro no butílico para la mantenimiento diaria de pisos. Sin solventes para no afectar el acabado de pisos, dejando la cera intacta y la superficie limpia, gracias a abrillantadores especiales. Posee una agradable fragancia. Biodegradable.

- **SPLENDOR TRAFFIC MAX:** Cera acrílica auto brillante a base de polímeros acrílicos de ínter ligación metálica para tráfico pesado. Genera grandes economías por la durabilidad del acabado plástico como también en su mantenimiento. Formulada en tres versiones: Incolora, Roja y Negra.
- **BRIMASOL PLUS:** Cera abrillantable en base a ceras calificadas, carnauba y aditivos que conforman una cera con propiedades antideslizante y de gran resistencia al alto tráfico. Fácil de aplicar y mantener. Incolora, Roja y Negra.

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con esta investigación se llega a la conclusión que es factible realizar este proyecto dentro de la Ciudad de Quito, ya que ha sido aceptado por el 90 % de la población analizada; por tanto es factible crear un local de estas características ya que de esta manera no solo lograría satisfacer a los clientes residentes en la ciudad sino que aportaría al desarrollo turístico de la Capital.

10.1 CONCLUSIONES

El Restaurante COMIC´S minimiza el impacto negativo causado por las adecuaciones del establecimiento tomando en cuenta las acciones preventivas que se llevarán a cabo en lo que se refiere a contaminación del agua, acústica y ambiental, el establecimiento utilizará suministros de limpieza no tóxicos y productos orgánicos para la elaboración de todos sus platos.

Las proyecciones de ventas recalcan que este proyecto mantiene sustentables niveles de rentabilidad en relación a la inversión efectuada, lo cual indica que la empresa tendrá en unos años posteriores una buena estabilidad financiera que les permitirá a los inversionistas tomar nuevas decisiones sobre el futuro de la empresa

La infraestructura aunque es costosa permite ofrecer modernas instalaciones a los clientes.

La creación de un establecimiento como el COMIC´S, con instalaciones apropiadas y servicio de calidad está enfocado a personas de 1 año en adelante que gustan de la gastronomía sana y nutritiva; lo que se pretenderá es llegar a mercados aun no han sido satisfechos y así permitir desarrollar nuevos hábitos alimenticios en la sociedad.

La gestión administrativa se basa en la comunicación entre áreas; coordinadores y subalternos instruidos con funciones y políticas claras. Se identificó procesos operativos para evitar errores comunes en el servicio.

La inversión cuenta con la aportación de 4 accionistas y no necesitará del financiamiento de entidades bancarias. La rentabilidad del proyecto de resume en los siguientes cálculos:

VAN	TIR	TMAR	PRI
\$ 413.532,83	50%	18%	Al 2do. Año

La ejecución de este proyecto tiene como objetivo principal proteger al ecosistema durante su implementación y funcionamiento asegurado que esto no causará daños al entorno.

Posterior a su creación y su desarrollo, el establecimiento requerirá de una planta de tratamiento de aguas, para así evitar un alto grado de contaminación de la misma.

Se determino que el COMIC´S tiene competencia directa, puesto que en la ciudad existen lugares que ofrecen los mismos servicios que dicho establecimiento antes mencionado, por lo que debe existir Fidelización de nuestros clientes para que de esta manera nos convirtamos en su primera opción el momento de elegir.

10.2 RECOMENDACIONES

Tomar en cuenta, rigurosamente, todos los planes y particularidades mencionadas en toda la elaboración de este proyecto, para que éste pueda llegar a cumplir con sus objetivos deseados y tenga éxito en el mercado mostrando una alta imagen de competitividad.

Actuar con conciencia ambiental no solo dentro del establecimiento sino aplicarlo también en las actividades de la vida diaria e integrar a las personas más cercanas como familias y amigos

Lanzar eficientemente las estrategias de marketing fijadas para que éstas sean las fortalezas que tenga este lugar ante el resto de la competencia y se pueda posicionar con mayor facilidad dentro del mercado

Capacitar permanentemente y motivar al equipo de trabajo para que preste su mejor desempeño en el área que se encuentra a cargo en beneficio del establecimiento.

Se debe efectuar constantemente inducciones y capacitaciones al personal para lograr que su desempeño sea más eficaz, y evitar el cambio rotativo del personal, la reducción de costos de producción y el ausentismo de la clientela por la mala atención.

El establecimiento necesitará una campaña de lanzamiento para llegar al público objetivo y utilizará como medios impulsores las revistas familiares, flyers y anuncios publicitarios

Evitar problemas y tramitaciones que no estén dentro de la ley para evitar situaciones negativas que perjudiquen al establecimiento; se recomienda tener una asesoría legal constante para cualquier duda de este tipo.

Se recomienda llevar a cabo este proyecto dentro de la área establecida ya que este sector se un punto a favor para alcanzar los objetivos estimados.

Hacer un punto de encuentro entre familiares y amigos en el COMIC'S Restaurant como una nueva alternativa de alimentación sana y diferente.

Realizar continuamente estudios de mercadeo para determinar si el establecimiento necesita mejoras en sus servicios.

Ejecutar las medidas de protección determinada para evitar un impacto ambiental.

Llevar control de costos y gastos para que sean equilibrados y permitan mantener la rentabilidad anualmente. Buscar proveedores que abastezcan de materia prima con precios convenientes sin disminuir su calidad.

Establecer constantemente metas más rigurosas que ayuden a superar los resultados proyectados tanto en las ventas como en los demás cálculos estimados para tener mayor rentabilidad y factibilidad.

Revisar constantemente los equipos y las instalaciones del establecimiento para constatar un buen funcionamiento.

Incrementar el volumen de Ventas, ya que se tiene un valor de 13% de utilidad neta y se estima que es un valor bajo para una utilidad.

Los precios deben ser accesibles para que el público acuda con mayor frecuencia. Y así seleccionar presentaciones o eventos gastronómicos que transmitan mensajes positivos y motivadores.

Planificar una agenda gastronómica que despierte el interés hacia el arte del buen comer, y que así sea reconocido el COMIC'S Restaurant como uno de los mejores establecimientos prestando el servicio de Alimentación sana y Entretenimiento Infantil.

BIBLIOGRAFIA

- ✚ SALKIND, Neil, op. cit, página 11.
- ✚ BERNAL, César A.; “*Metodología de la Investigación*”; Segunda edición; México 2006; pg. 55
- ✚ ARBOLEDA, Germán; *Proyectos: Formulación, Evaluación y Control*. Colombia 1998.
- ✚ CERRA, Javier, *Curso de Servicios hoteleros técnicas y organización*, Editorial Paraninfo
S.A., Magallanes, Madrid, 1993, v.12-19p. (cfr.).
- ✚ BACA Gabriel, 1995. “*Evaluación de Proyectos*”, Mc Graw Hill, México, 3° Ed. p. 314
- ✚ ACOSTA, Jorge Alberto, Fernández, Nuria, Mollón Martha, *Recursos Humanos en Empresas de Turismo y Hotelería*, Madrid España, Editorial Perason, 2002, v,71 (cfr).
- ✚ Muñiz González, Rafael; www.Márketing.presenteyfuturo
- ✚ Vallsmadella, Joseph María; *Técnicas de Marketing y Estrategias para Restaurantes*; Edt. Prentice Hall, año 2002
- ✚ ZERELLI, A. *Reclutamiento, Selección y acogida de Personal*. (cfr)
- ✚ www.quito.com.ec: Sitio Oficial de Quito Turismo - Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico ® Derechos Reservados © 2012 [quito.com.ec](http://www.quito.com.ec)
- ✚ http://www.captur.com/Docs/reglam_afiliaciones.pdf
- ✚ <http://www.captur.com/Docs/SectorAlimentosBebidas.pdf>

ANEXOS

ANEXO N°1
FORMATO DE ENCUESTA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Facultad de Turismo y Preservación Ambiental, Hotelería y Gastronomía
Escuela de Hotelería

Edad ____ **Género** M__ F __ **Estado Civil** _____ **Nacionalidad**

1. Tiene usted hijos de 1 – 15 años de edad? SI ____ NO ____
 2. Con que frecuencia sale usted en familia a comer fuera de casa?
2 o más veces a la semana ____
1 vez por semana ____
1 vez al mes ____
1 vez cada tres meses ____
Otro ____
 3. Festeja usted eventos especiales de sus hijos? SI ____ NO ____
Especifique cuales: _____

 4. ¿Qué Restaurantes visita usted junto con sus hijos más frecuentemente?
TropiBurger ____ Mc Donald's ____ KFC ____ Burger King ____ Pizza Hut ____ Otro ____
Especifique cual _____
Por qué? _____
 5. Cuando usted visita, junto con sus hijos restaurantes de comida rápida, éstos llenan todas sus expectativas?
SI ____ NO ____
Por qué? _____
Que le gustaría que cambien?

- ¿Qué tipo de Comida le gusta más a su hijo(a)
Por qué? _____

6. Le gusta a Ud. La idea de combinar la comida preferida de sus hijos con vegetales y frutas que no están acostumbrados a comer a diario?
 SI ___ NO ___ Porque? _____
7. Le gustaría a usted la idea de crear un Restaurante con Servicio de Catering especializado en comida para niños con alimentación sana y nutritiva? SI ___ NO ___
8. Si su respuesta fue que SI, con qué frecuencia llevara usted a sus hijos a comer en éste tipo de Restaurante?
 2 o más veces a la semana _____
 1 vez a la semana _____
 1 vez al mes _____
 1 vez cada 3 meses _____
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona en dicho Restaurante?
 5 USD ___ 10 USD ___ 12 USD ___ 15 USD ___ Más _____
10. Con que frecuencia usted organiza eventos infantiles en su hogar o fuera de él?
 1 vez al mes _____
 1 vez cada 3 meses _____
 1 vez cada 6 meses _____
 1 vez al año _____
 Nunca _____
11. ¿Cuánto ha pagado Ud. por la organización de un evento infantil; sea éste : Cumpleaños, Primera Comunión, Bautizo, Fiestas Escolares, etc. con TODO incluido?
 90 USD _____
 150 USD _____
 180 USD _____
 200 USD _____
 Más _____
12. ¿Qué tipo de servicios complementarios le gustaría que tenga dicho Restaurante?
 Payasos _____ Títeres _____ Juegos Electrónicos _____ Juegos Recreativos _____ Caritas _____
 Pintadas _____

Disfraces animados ____ Música Ambiental ____ Videos Infantiles ____ Otro ____

Cual le gustaría?

13. ¿Qué dependencias adicionales a las conocidas comúnmente le gustaría que exista en éste Restaurante?

Ludoteca ____ Audiovisuales ____ Guía Infantil ____ Área para Mascotas ____ Otro ____

Cuál? _____

14. En qué sector de la Ciudad de Quito le gustaría que esté ubicado nuestro Restaurante?

NORTE ____

SUR ____

CENTRO ____

VALLES ____

Otro ____

Gracias por su colaboración!

ANEXO N°2

ROL DE PAGOS

Informe detallado anualmente (Incluye sueldos y aportes de Ley)

AÑO 1							
CARGOS	Nº	SUELDOS	13 ER	14 TO(292)	Aporte Patronal	Total Mensual	Total Anual
					12,15%		
GERENTE GENERAL	1	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 97,20	\$ 988,20	\$ 11.858,40
ASISTENTE DE PUBLICIDAD Y EVENTOS	1	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 36,45	\$ 385,78	\$ 4.629,40
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	1	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 24,33	\$ 54,68	\$ 566,51	\$ 6.798,10
CHEF	1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 24,33	\$ 72,90	\$ 747,23	\$ 8.966,80
AYUDANTE DE COCINA	3	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 73,00	\$ 109,35	\$ 1.157,35	\$ 13.888,20
AYUDANTE DE BODEGA	1	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 36,45	\$ 385,78	\$ 4.629,40
STEWARDS	2	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 48,67	\$ 72,90	\$ 771,57	\$ 9.258,80
ANFITRION	2	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 48,67	\$ 72,90	\$ 771,57	\$ 9.258,80
MESERO	8	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 194,67	\$ 291,60	\$ 3.086,27	\$ 37.035,20
CAJERO	2	\$ 588,00	\$ 49,00	\$ 48,67	\$ 71,44	\$ 757,11	\$ 9.085,30
PERSONAL DE MANTENIMIENTO PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 36,45	\$ 385,78	\$ 4.629,40
PERSONAL DE LIMPIEZA PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	2	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 48,67	\$ 72,90	\$ 771,57	\$ 9.258,80
SEGURIDAD PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 36,45	\$ 385,78	\$ 4.629,40
TOTAL	26	\$ 8.738,00	\$ 728,17	\$ 632,67	\$ 1.061,67	\$ 11.160,50	\$ 133.926,00

AÑO 2

CARGOS	Nº	SUELDOS	13 ER	14 TO(318)	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
					12,15%				
GERENTE GENERAL	1	\$ 872,00	\$ 72,67	\$ 26,50	\$ 105,95	\$ 33,33	\$ 66,67	\$ 1.177,11	\$ 14.125,38
ASISTENTE DE PUBLICIDAD Y EVENTOS	1	\$ 327,00	\$ 27,25	\$ 26,50	\$ 39,73	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 457,98	\$ 5.495,77
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	1	\$ 490,50	\$ 40,88	\$ 26,50	\$ 59,60	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 673,72	\$ 8.084,65
CHEF	1	\$ 654,00	\$ 54,50	\$ 26,50	\$ 79,46	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 889,46	\$ 10.673,53
AYUDANTE DE COCINA	3	\$ 981,00	\$ 81,75	\$ 79,50	\$ 119,19	\$ 37,50	\$ 75,00	\$ 1.373,94	\$ 16.487,30
AYUDANTE DE BODEGA	1	\$ 327,00	\$ 27,25	\$ 26,50	\$ 39,73	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 457,98	\$ 5.495,77
STEWARDS	2	\$ 654,00	\$ 54,50	\$ 53,00	\$ 79,46	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 915,96	\$ 10.991,53
ANFITRION	2	\$ 654,00	\$ 54,50	\$ 53,00	\$ 79,46	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 915,96	\$ 10.991,53
MESERO	8	\$ 2.616,00	\$ 218,00	\$ 212,00	\$ 317,84	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 3.663,84	\$ 43.966,13
CAJERO	2	\$ 640,92	\$ 53,41	\$ 53,00	\$ 77,87	\$ 24,50	\$ 49,00	\$ 898,70	\$ 10.784,42
PERSONAL DE MANTENIMIENTO PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 327,00	\$ 27,25	\$ 26,50	\$ 39,73	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 457,98	\$ 5.495,77
PERSONAL DE LIMPIEZA PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	2	\$ 654,00	\$ 54,50	\$ 53,00	\$ 79,46	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 915,96	\$ 10.991,53
SEGURIDAD PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 327,00	\$ 27,25	\$ 26,50	\$ 39,73	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 457,98	\$ 5.495,77
TOTAL	26	\$ 9.524,42	\$ 793,70	\$ 689,00	\$ 1.157,22	\$ 364,08	\$ 728,17	\$ 13.256,59	\$ 159.079,06

AÑO 3

CARGOS	Nº	SUELDOS	13 ER	14 TO(347)	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
					12,15%				
GERENTE GENERAL	1	\$ 950,48	\$ 79,21	\$ 28,92	\$ 115,48	\$ 36,33	\$ 72,67	\$ 1.283,09	\$ 15.397,04
ASISTENTE DE PUBLICIDAD Y EVENTOS	1	\$ 356,43	\$ 29,70	\$ 28,92	\$ 43,31	\$ 13,63	\$ 27,25	\$ 499,23	\$ 5.990,76
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	1	\$ 534,65	\$ 44,55	\$ 28,92	\$ 64,96	\$ 20,44	\$ 40,88	\$ 734,39	\$ 8.812,65
CHEF	1	\$ 712,86	\$ 59,41	\$ 28,92	\$ 86,61	\$ 27,25	\$ 54,50	\$ 969,54	\$ 11.634,53
AYUDANTE DE COCINA	3	\$ 1.069,29	\$ 89,11	\$ 86,75	\$ 129,92	\$ 40,88	\$ 81,75	\$ 1.497,69	\$ 17.972,29
AYUDANTE DE BODEGA	1	\$ 356,43	\$ 29,70	\$ 28,92	\$ 43,31	\$ 13,63	\$ 27,25	\$ 499,23	\$ 5.990,76
STEWARDS	2	\$ 712,86	\$ 59,41	\$ 57,83	\$ 86,61	\$ 27,25	\$ 54,50	\$ 998,46	\$ 11.981,53
ANFITRION	2	\$ 712,86	\$ 59,41	\$ 57,83	\$ 86,61	\$ 27,25	\$ 54,50	\$ 998,46	\$ 11.981,53
MESERO	8	\$ 2.851,44	\$ 237,62	\$ 231,33	\$ 346,45	\$ 109,00	\$ 218,00	\$ 3.993,84	\$ 47.926,12
CAJERO	2	\$ 698,60	\$ 58,22	\$ 57,83	\$ 84,88	\$ 26,71	\$ 53,41	\$ 979,65	\$ 11.755,78
PERSONAL DE MANTENIMIENTO PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 356,43	\$ 29,70	\$ 28,92	\$ 43,31	\$ 13,63	\$ 27,25	\$ 499,23	\$ 5.990,76
PERSONAL DE LIMPIEZA PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	2	\$ 712,86	\$ 59,41	\$ 57,83	\$ 86,61	\$ 27,25	\$ 54,50	\$ 998,46	\$ 11.981,53
SEGURIDAD PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 356,43	\$ 29,70	\$ 28,92	\$ 43,31	\$ 13,63	\$ 27,25	\$ 499,23	\$ 5.990,76
TOTAL	26	\$ 10.381,62	\$ 865,13	\$ 751,83	\$ 1.261,37	\$ 396,85	\$ 793,70	\$ 14.450,51	\$ 173.406,06

AÑO 4

CARGOS	Nº	SUELDOS	13 ER	14 TO(378)	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
					12,15%				
GERENTE GENERAL	1	\$ 1.036,02	\$ 86,34	\$ 31,50	\$ 125,88	\$ 39,60	\$ 79,21	\$ 1.398,55	\$ 16.782,54
ASISTENTE DE PUBLICIDAD Y EVENTOS	1	\$ 388,51	\$ 32,38	\$ 31,50	\$ 47,20	\$ 14,85	\$ 29,70	\$ 544,14	\$ 6.529,70
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	1	\$ 582,76	\$ 48,56	\$ 31,50	\$ 70,81	\$ 22,28	\$ 44,55	\$ 800,46	\$ 9.605,56
CHEF	1	\$ 777,02	\$ 64,75	\$ 31,50	\$ 94,41	\$ 29,70	\$ 59,41	\$ 1.056,78	\$ 12.681,41
AYUDANTE DE COCINA	3	\$ 1.165,53	\$ 97,13	\$ 94,50	\$ 141,61	\$ 44,55	\$ 89,11	\$ 1.632,43	\$ 19.589,11
AYUDANTE DE BODEGA	1	\$ 388,51	\$ 32,38	\$ 31,50	\$ 47,20	\$ 14,85	\$ 29,70	\$ 544,14	\$ 6.529,70
STEWARDS	2	\$ 777,02	\$ 64,75	\$ 63,00	\$ 94,41	\$ 29,70	\$ 59,41	\$ 1.088,28	\$ 13.059,41
ANFITRION	2	\$ 777,02	\$ 64,75	\$ 63,00	\$ 94,41	\$ 29,70	\$ 59,41	\$ 1.088,28	\$ 13.059,41
MESERO	8	\$ 3.108,07	\$ 259,01	\$ 252,00	\$ 377,63	\$ 118,81	\$ 237,62	\$ 4.353,14	\$ 52.237,63
CAJERO	2	\$ 761,48	\$ 63,46	\$ 63,00	\$ 92,52	\$ 29,11	\$ 58,22	\$ 1.067,78	\$ 12.813,34
PERSONAL DE MANTENIMIENTO PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 388,51	\$ 32,38	\$ 31,50	\$ 47,20	\$ 14,85	\$ 29,70	\$ 544,14	\$ 6.529,70
PERSONAL DE LIMPIEZA PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	2	\$ 777,02	\$ 64,75	\$ 63,00	\$ 94,41	\$ 29,70	\$ 59,41	\$ 1.088,28	\$ 13.059,41
SEGURIDAD PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 388,51	\$ 32,38	\$ 31,50	\$ 47,20	\$ 14,85	\$ 29,70	\$ 544,14	\$ 6.529,70
TOTAL	26	\$ 11.315,96	\$ 943,00	\$ 819,00	\$ 1.374,89	\$ 432,57	\$ 865,13	\$ 15.750,55	\$ 189.006,63

AÑO 5

CARGOS	Nº	SUELDOS	13 ER	14 TO(412)	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
					12,15%				
GERENTE GENERAL	1	\$ 1.129,27	\$ 94,11	\$ 34,33	\$ 137,21	\$ 43,17	\$ 86,34	\$ 1.524,41	\$ 18.292,95
ASISTENTE DE PUBLICIDAD Y EVENTOS	1	\$ 423,47	\$ 35,29	\$ 34,33	\$ 51,45	\$ 16,19	\$ 32,38	\$ 593,11	\$ 7.117,36
JEFE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	1	\$ 635,21	\$ 52,93	\$ 34,33	\$ 77,18	\$ 24,28	\$ 48,56	\$ 872,50	\$ 10.470,04
CHEF	1	\$ 846,95	\$ 70,58	\$ 34,33	\$ 102,90	\$ 32,38	\$ 64,75	\$ 1.151,89	\$ 13.822,71
AYUDANTE DE COCINA	3	\$ 1.270,42	\$ 105,87	\$ 103,00	\$ 154,36	\$ 48,56	\$ 97,13	\$ 1.779,34	\$ 21.352,07
AYUDANTE DE BODEGA	1	\$ 423,47	\$ 35,29	\$ 34,33	\$ 51,45	\$ 16,19	\$ 32,38	\$ 593,11	\$ 7.117,36
STEWARDS	2	\$ 846,95	\$ 70,58	\$ 68,67	\$ 102,90	\$ 32,38	\$ 64,75	\$ 1.186,23	\$ 14.234,71
ANFITRION	2	\$ 846,95	\$ 70,58	\$ 68,67	\$ 102,90	\$ 32,38	\$ 64,75	\$ 1.186,23	\$ 14.234,71
MESERO	8	\$ 3.387,80	\$ 282,32	\$ 274,67	\$ 411,62	\$ 129,50	\$ 259,01	\$ 4.744,90	\$ 56.938,86
CAJERO	2	\$ 830,01	\$ 69,17	\$ 68,67	\$ 100,85	\$ 31,73	\$ 63,46	\$ 1.163,87	\$ 13.966,50
PERSONAL DE MANTENIMIENTO PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 423,47	\$ 35,29	\$ 34,33	\$ 51,45	\$ 16,19	\$ 32,38	\$ 593,11	\$ 7.117,36
PERSONAL DE LIMPIEZA PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	2	\$ 846,95	\$ 70,58	\$ 68,67	\$ 102,90	\$ 32,38	\$ 64,75	\$ 1.186,23	\$ 14.234,71
SEGURIDAD PARA TODO EL ESTABLECIMIENTO	1	\$ 423,47	\$ 35,29	\$ 34,33	\$ 51,45	\$ 16,19	\$ 32,38	\$ 593,11	\$ 7.117,36
TOTAL	26	\$ 12.334,40	\$ 1.027,87	\$ 892,67	\$ 1.498,63	\$ 471,50	\$ 943,00	\$ 17.168,06	\$ 206.016,70

ANEXO N°3

MENÚ

PICADAS

MOZZARELLAS

Crujientes fritos de queso mozzarella apanados (6 unidades), acompañados con salsa agridulce

\$4,99

NACHOS

Crujientes tortillas de maíz, cubiertas con queso fundido, rellenas con pimientos y cebolla salteada. Acompañados con lechuga finamente picada, tomate y guacamole. Pídelas en las siguientes opciones: pollo, carne ó mix (pollo& carne)

\$ 7,49

AROS DE CEBOLLA

Delgados anillos de cebolla rebozados al mejor estilo

\$ 3,99

YUQUITAS

Las más deliciosas yuquitas fritas, acompañadas de salsa tártara

\$ 4,00

ALITAS DE POLLO

Exquisitas alitas de pollo marinadas y servidas con la salsa de tu preferencia

\$ 6,99

BOCADITOS DE ACELGA

Deliciosas croquetas de acelga acompañados de tomates frescos y salsa de queso

\$ 5,49

SOPAS

CREMA DE PAPAS

Una suave y deliciosa crema de papas, como hecha en casa.

\$ 4,15

CREMA DE CHAMPIÑONES

El inconfundible sabor de los champiñones en crema; te encantará

\$ 3,99

CREMA DE VEGETALES

Una excelente combinación de nuestros mejores vegetales en una sopa casera

\$ 3,29

SOPA DE POLLO CON FIDEOS

La mejor sopa de pollo con nuestros selectos nuggets y fideos chinos **\$ 3,49**

CREMA DE MARISCOS

Del mar a su mesa, una tierna y jugosa sopa con los más ricos mariscos **\$ 5,29**

ENSALADAS

ENSALADA DEL HUERTO

Tremenda combinación de aceitunas, huevos duros, aguacate, pepinillo, pollo a la parrilla, queso, tomate, tocino, sobre lechuga y aderezo (cítrico, vinagreta ó yogurt).

\$ 4,99

ENSALADA CRUDITÉS

Un festival de vitaminas con las verduras y hortalizas más frescas de la temporada donde el diseño es importante, Crudités la reina de las ensaladas crudas.

\$ 5,00

ENSALADA DE PAVO Y PASTA

Una deliciosa combinación de cubitos de pechuga de pavo, fideos cortos, con col morada, todo esto sobre una verde cama de lechugas y con nuestro delicioso aderezo.

\$ 5,99

ENSALADA DEL CHEF

Delicada mezcla de nuestra ensalada de la casa, quesos mozzarella y cheddar, tomates, aceitunas negras, huevos cocidos, jamón y jamón de pavo, tocino asado, corazones de alcachofa, y aderezo.

\$ 4,99

POLLO Y MARISCOS

POLLO Y CHAMPIÑONES

Tremenda pechuga de pollo rebozada y cubierta de champiñones salteados y queso fundido, acompañado de vegetales, champiñones rebozados y puré de papa con queso. Consintiendo a tu paladar!

\$ 8,49

ENROLLADO DE PAVO

Exquisitos medallones de pavo, servidos con vegetales al vapor y bañados con salsa de mostaza. Delicioso plato, rico en proteínas y vitaminas! Te va a encantar. . .

\$ 10,49

CREPES DE JAMON CON POLLO

Deliciosas tortillitas de maíz rellenas de lechuga, tomates, cebolla caramelizada con jamón picado y filetitos de Pollo. Servidos con una fresca ensalada del huerto.

\$6,99

FAJITA DE CAMARON

Grandes y frescos camarones asados a la parrilla junto con vegetales, todo esto servido con tortillas de maíz, y ensalada a su elección.

\$ 8,99

CHICKEN NUGGETS

Trozos de pechuga de pollo, rebosados y fritos, servidos con papas fritas, dulce de manzana y mostaza con miel.

\$ 7,49

CARNE , COSTILLAS Y PASTAS

FILET MIGNON

Dos exquisitos medallones de lomo fino (140 grs. c/u) envueltos en tocino y asados a la parrilla, servidos con una exquisita salsa demiglaze, con champiñones y queso fundido, acompañado de champiñones rebozados, vegetales y nuestra papa horneada con queso y tocino.

\$15,99

BABY BACK RIBS

Espectacular costilla de cerdo marinada en salsa a su elección, asada a la parrilla, acompañada con papas fritas, puré o papa al horno y una exquisita ensalada de repollo.

\$ 15,99

FETTUCCHINE ALFREDO

Exquisita pasta bañada en salsa a base de crema de leche con queso parmesano y tocino **\$ 8,49**

HAMBUERGUESAS y SANDUCHES

HAMBURGUESA CLASICA

Tradicional hamburguesa asada a la parrilla cubierta con queso americano fundido y crujiente tocino asado. (Champiñones opcionales)

\$ 6,15

HAMBURGUESA DE POLLO

Delicioso filete de pollo asado a la parrilla, acompañado de queso fundido, vegetales frescos y aros de cebolla.

\$ 5,99

HAMBURGUESA DE CAMARÓN

Jugosos y tiernos camarones asados a la parrilla, cubiertos con pan, y acompañada de deliciosos vegetales frescos aderezados con vinagreta.

\$ 6,49

SANDUCHE DE PAVO

Deliciosos pedazos de pavo acompañados de lechugas y tomates frescos con deliciosos tocino y queso derretido con mayonesa casera.

\$ 6,49

CHIKEN BBQ SANDWICH

Jugosos, crujientes y pequeños filetes de pollo con salsa BBQ dulce acompañados con tomates, lechuga, queso mozzarella y tiritas de tocino, todo cubierto en nuestro rico pan integral.

\$ 8,49

SANDUCHE DE POLLO CON SALSA DE CHAMPIÑONES

Crujiente filete de pollo con una deliciosa salsa de champiñones acompañada de nuestros frescos vegetales, con pequeños aritos de cebolla y queso americano.

\$ 6,49

SANDUCHE DE ATUN

Exquisito Sánduche de atún con tomate y mayonesa especial de ajo y culantro en pan de tajás de centeno; te encantará . . .

\$ 5,99

SANDUCHE ENERGETICO

De seguro no has probado nuestro Sánduche lleno de energía; es una combinación de pollo, tortilla de huevo, queso y un toque de apio.

\$ 5,99

PIZZA A MI ESTILO

Puedes elegirla a tu gusto; combinando 2 de estos fantásticos ingredientes: QUESO + jamón, peperoni, piña, champiñones, vegetales, pollo. . . tú eliges

\$ 5,49

BEBIDAS

Jugos Combinados de Frutas Naturales;

Frutilla+Banano+Naranja	}	\$ 2,99
Piña+Durazno+Banano		
Frutilla+Mora		
Guanabana+Miel de Abeja		

Agua Sin Gas	→	\$ 1,50
Agua Con Gas	→	\$ 1,65
Aguas Aromáticas	→	\$ 1,25
Chocolate Caliente	→	\$ 2,00
Cappuccino, Mocaccino	→	\$ 2,99

POSTRES

BROWNIE CON HELADO DE VAINILLA

Un exquisito brownie de chocolate acompañado de helado de vainilla light; te encantará **\$ 5,15**

BROCHETAS DE FRUTAS GRATINADAS

Pincho de Frutas tropicales gratinadas al horno bañadas de miel o al natural **\$ 4,99**

DELICIAS DE AVENA Y NUEZ

Galletas de nuez, altamente nutritivas por la gran cantidad de avena q poseen; acompáñalas con leche tibia o tu batido favorito **\$ 4,45**

ESCARCHADO DE MORA

Un llamativo mousse de mora, acompañado con frescas moras **\$ 4,25**

POSTRE DE HIGOS

Higos con Flan??Siii !! . . . te sorprenderá **\$ 3,99**

TORTA HELADA DE FRUTILLA

Pastel y helado de frutilla junto; deliciosamente la combinación perfecta **\$ 4,99**

ANEXO N°4

TABLA DE COSTOS

Informe detallado de los platos que conforman la carta a ofrecerse en el Establecimiento (incluye ingredientes, cantidades, costos y precios).

RECETAS ESTANDAR

Receta Estándar				
Plato: Dedos de Mozzarella			Pax: 8	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Dedos de Mozzarella	500	gr	0,009	\$ 4,50
Harina	100	gr	0,01	\$ 1,00
Apanadura	250	gr	0,005	\$ 1,25
Huevos	3	unidad	0,15	\$ 0,45
Aceite	1,5	litro	1	\$ 1,50
Sal	1	cucharadita	0,15	\$ 0,15
Culantro y Perejil	15	gr	0,3	\$ 0,30
			Costo Neto	\$ 9,15
			3 % Varios	\$ 0,27
			Costo Total	\$ 9,42
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,18
			COSTO POTENCIAL	25%
			Precio Sugerido:	\$ 4,71

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Yuquitas			Pax: 1	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Yucas	2	Unidad.	\$ 0,25	\$ 0,50
Sal	3	Cucharita.	\$ 0,10	\$ 0,10
Pimienta	10	gr.	\$ 0,15	\$ 0,15
Aceite	1/2	Litro.	\$ 1,20	\$ 0,60
			Costo Neto	\$ 1,35
			3 % Varios	\$ 0,04
			Costo Total	\$ 1,39
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,43
			COSTO POTENCIAL	35%
			Precio Sugerido:	\$ 4,09

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Postre de Higos			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Flan de Vainilla	250	gr	0,007	\$ 1,75
Queso Crema	50	gr	0,04	\$ 2,00
Higos en Almíbar	150	gr	0,008	\$ 1,20
			Costo Neto	\$ 4,95
			3 % Varios	\$ 0,15
			Costo Total	\$ 5,10
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,27
			COSTO POTENCIAL	35%
			Precio Sugerido:	\$ 3,64

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Crema de Vegetales.			Pax: 3	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Zanahorias	4	Unidad	\$ 0,10	\$ 0,40
Apio	3	Ramas.	\$ 0,04	\$ 0,12
Brócoli	1/2	Unidad.	\$ 0,40	\$ 0,20
Pimienta Blanca	10	gr.	\$ 0,01	\$ 0,10
Coliflor	1/2	unidad	\$ 0,40	\$ 0,20
Cilantro	1/2	atado	\$ 0,20	\$ 0,10
Aceite	3	cucharita	\$ 0,07	\$ 0,21
Caldo de carne	1	Cubito.	\$ 0,20	\$ 0,20
Ajo	2	Dientes.	\$ 0,03	\$ 0,06
Papa Nabo	2	Unidades.	\$ 0,08	\$ 0,16
			Costo Neto	\$ 1,75
			3 % Varios	\$ 0,05
			Costo Total	\$ 1,80
			Costo x Pax (persona)	\$ 0,60
			COSTO POTENCIAL	20%
			Precio Sugerido:	\$ 3,00

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Ensalada de Pavo y Pasta			Pax: 6	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Fideo de Colores	1	funda	0,69	\$ 0,69
Pavo	1	pechuga	6,5	\$ 6,50
Queso Mozzarella	100	gr	0,015	\$ 1,50
Mayonesa	3	cucharadas	0,08	\$ 0,24
Crema de Leche	2	onzas	0,1	\$ 0,20
Culantro	25	gr	0,002	\$ 0,05
Perejil	25	gr	0,003	\$ 0,08
			Costo Neto	\$ 9,21
			3 % Varios	\$ 0,28
			Costo Total	\$ 9,48
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,58
			COSTO POTENCIAL	30%
			Precio Sugerido:	\$ 5,27

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar

Plato: Enrollado de Pavo.			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Pavo	6	libras	\$ 1,48	\$ 8,88
Aceite	5	cucharadas	\$ 0,03	\$ 0,15
Cebolla	2	unidad	\$ 0,15	\$ 0,30
Papas Fritas	1	porción	\$ 0,30	\$ 0,30
Ensalada	1	porción	\$ 0,14	\$ 0,14
Ajo	1	Onzas.	\$ 0,05	\$ 0,05
Caldo de Gallina	1	Onzas.	\$ 0,20	\$ 0,20
Champiñones	1/2	Bandejita.	\$ 2,00	\$ 1,00
Harina	1	cucharada	\$ 0,15	\$ 0,15
Perejil	1	cucharadita	\$ 0,05	\$ 0,05
Vino Blanco	1/2	litro	\$ 2,00	\$ 1,00
			Costo Neto	\$ 11,78
			3 % Varios	\$ 0,35
			Costo Total	\$ 12,13
			Costo x Pax (persona)	\$ 3,03
			COSTO POTENCIAL	\$ 0,30
			Precio Sugerido:	\$ 10,11

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Fajita de Camarón			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Camarón	2	libra	3	\$ 6,00
Cebolla Perla	2	unidad	0,1	\$ 0,20
Pimiento	2	unidad	0,06	\$ 0,12
Tomate	2	unidad	0,1	\$ 0,20
Lechuga	1	unidad	0,8	\$ 0,80
Aguacate	1	unidad	0,5	\$ 0,50
Aceite	1/8	litro	1,25	0,15625
Tortillas de maíz	10	unidad	0,05	\$ 0,50
Culantro	30	gr	0,002	\$ 0,06
Perejil	30	gr	0,003	\$ 0,09
			Costo Neto	\$ 8,47
			3 % Varios	\$ 0,25
			Costo Total	\$ 8,72
			Costo x Pax (persona)	\$ 2,18
			COSTO POTENCIAL	25%
			Precio Sugerido:	\$ 8,72

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Baby Back Ribs.			Pax: 2	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Costillas de cerdo	1	kg	\$ 6,00	\$ 6,00
Azúcar Morena	¼	Taza.	\$ 0,60	\$ 0,15
Salsa BBQ.	1	litro	\$ 2,00	\$ 2,00
Dientes de ajo	4	Unidades.	\$ 0,01	\$ 0,05
Cebolla	2	unidad	\$ 0,09	\$ 0,18
Papas	1 1/2	libra	\$ 0,50	\$ 0,75
Tomate	3	Unidad	\$ 0,12	\$ 0,36
Vainitas	1	libra	\$ 1,00	\$ 1,00
			Costo Neto	\$ 10,49
			3 % Varios	\$ 0,31
			Costo Total	\$ 10,81
			Costo x Pax (persona)	\$ 5,40
			COSTO POTENCIAL	35%
			Precio Sugerido:	\$ 15,44

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar

Plato: Fettuccine Alfredo			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Queso Parmesano	150	gr.	\$ 0,005	\$ 0,75
Crema de leche	1/2	litro	\$ 0,700	\$ 0,35
Mantequilla	8	Cuch.	\$ 0,050	\$ 0,40
Perejil	3	Cs.	\$ 0,020	\$ 0,06
Fettuccine	500	gr.	\$ 0,004	\$ 2,00
Jamón	80	gr.	\$ 0,020	\$ 1,60
Tocino	40	gr.	\$ 0,015	\$ 0,60
			Costo Neto	\$ 5,76
			3 % Varios	\$ 0,17
			Costo Total	\$ 5,93
			Costo x Pax	\$ 1,48
			COSTO POTENCIAL	23%
			Precio Sugerido:	\$ 6,45

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Hamburguesa de Camarón.			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Camarón.	2	libras	\$ 3,00	\$ 6,00
Pan de Hamburguesa	4	Unidad.	\$ 0,25	\$ 1,00
Cebolla	2	Unidad.	\$ 0,12	\$ 0,24
Mayonesa	3	Cucharitas.	\$ 0,03	\$ 0,09
Kétchup.	4	Cucharitas.	\$ 0,03	\$ 0,12
Apio picado	2	Cucharitas.	\$ 0,06	\$ 0,12
Perejil picado	2	Cucharitas.	\$ 0,06	\$ 0,12
Aceite.	1	Cucharitas.	\$ 0,10	\$ 0,10
Lechuga	2	Hojas	\$ 0,05	\$ 0,10
Harina	30	gr	0,012	\$ 0,36
			Costo Neto	\$ 8,25
			3 % Varios	\$ 0,25
			Costo Total	\$ 8,50
			Costo x Pax (persona)	\$ 2,12
			COSTO POTENCIAL	35%
			Precio Sugerido:	\$ 6,07

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Sánduche de Pavo.			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Pavo	2	libras	\$ 1,590	\$ 3,18
Aceite	5	cucharadas	\$ 0,030	\$ 0,15
Cebolla	2	unidad	\$ 0,150	\$ 0,30
Papas Fritas	1	porción	\$ 0,300	\$ 0,30
Ensalada	1	porción	\$ 0,180	\$ 0,18
Ajo	1	Onzas.	\$ 0,050	\$ 0,05
Apio	20	gr	\$ 0,001	\$ 0,02
Zanahoria	2	unidades	\$ 0,050	\$ 0,10
Mayonesa	1	cucharada	\$ 0,150	\$ 0,15
Perejil	1	cucharadita	\$ 0,050	\$ 0,05
Pan de Sánduche	4	unidades	\$ 0,250	\$ 1,00
			Costo Neto	\$ 5,48
			3 % Varios	\$ 0,16
			Costo Total	\$ 5,64
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,41
			COSTO POTENCIAL	25%
			Precio Sugerido:	\$ 5,64

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: BBQ Chicken Sándwich.			Pax: 6	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Filete de Pollo.	8	Unidades.	\$ 0,80	\$ 6,40
Champiñones	2	tazas	\$ 1,50	\$ 3,00
Salsa BBQ	1	litro	\$ 2,00	\$ 2,00
Yuquitas fritas	6	porción	\$ 0,17	\$ 1,02
Cebolla	2	Unidades.	\$ 0,07	\$ 0,14
Pan	6	Unidades.	\$ 0,35	\$ 2,10
Harina	4	Cucharitas.	\$ 0,05	\$ 0,20
Perejil Picado	4	Cucharitas.	\$ 0,02	\$ 0,08
Leche	1	litro	\$ 0,75	\$ 0,75
			Costo Neto	\$ 14,02
			3 % Varios	\$ 0,42
			Costo Total	\$ 14,44
			Costo x Pax (persona)	\$ 2,41
			COSTO POTENCIAL	30%
			Precio Sugerido:	\$ 8,02

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

Receta Estándar				
Plato: Sánduche Energético			Pax: 4	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Pollo	2	libras	\$ 1,000	\$ 2,00
Huevo	4	unidades	\$ 0,140	\$ 0,56
Cebolla	2	unidad	\$ 0,150	\$ 0,30
Papas Fritas	4	porción	\$ 0,220	\$ 0,88
Lechuga	4	porción	\$ 0,180	\$ 0,72
Tomate	2	unidad	\$ 0,250	\$ 0,50
Ajo	10	gr	\$ 0,009	\$ 0,09
Mayonesa	1	cucharada	\$ 0,150	\$ 0,15
Perejil	1	cucharadita	\$ 0,050	\$ 0,05
Pan de Sánduche Centeno	4	unidades	\$ 0,290	\$ 1,16
			Costo Neto	\$ 6,41
			3 % Varios	\$ 0,19
			Costo Total	\$ 6,60
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,65
			COSTO POTENCIAL	28%
			Precio Sugerido:	\$ 5,89

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

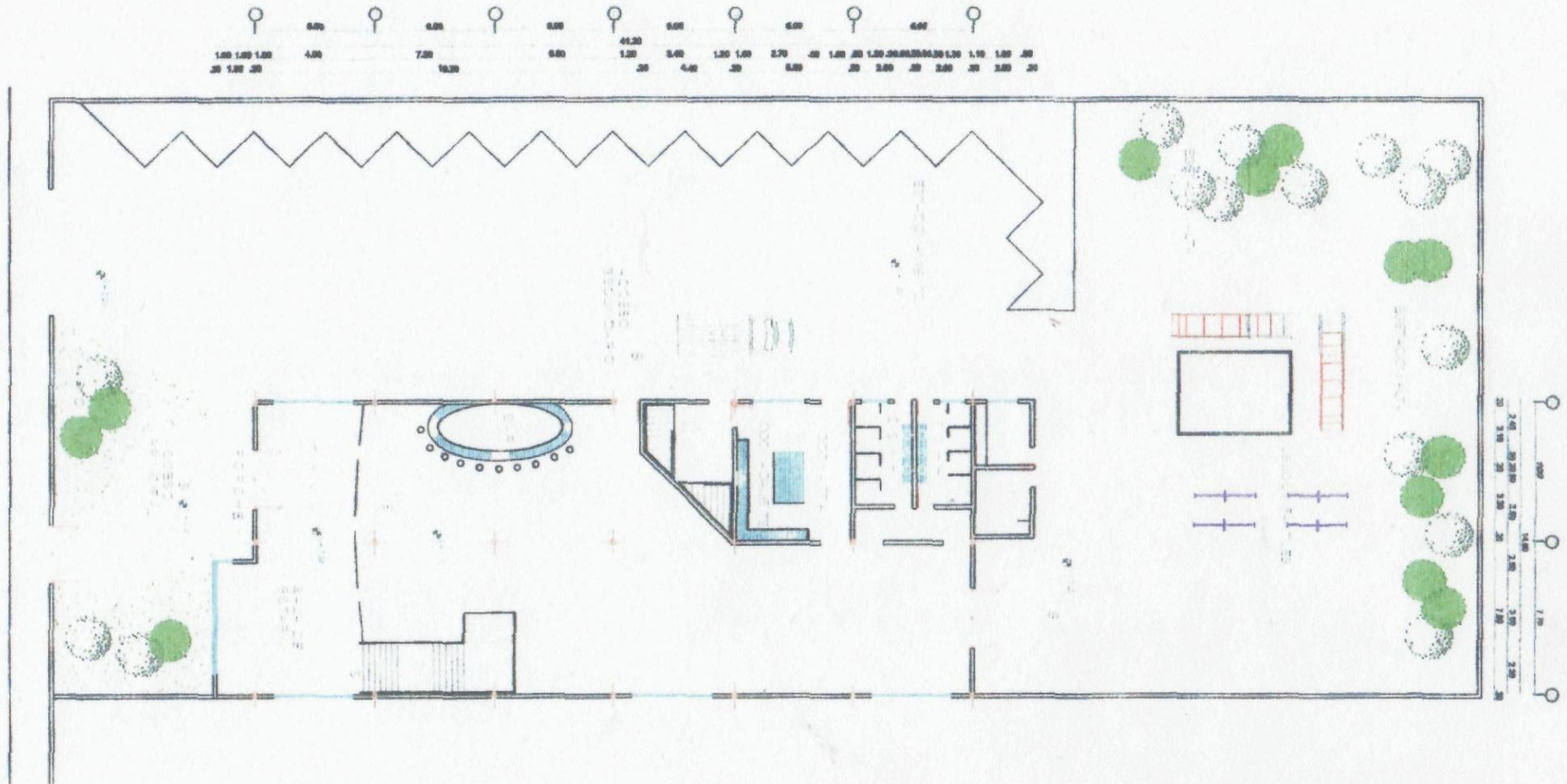
Receta Estándar				
Plato: Brownies con Helado			Pax: 6	
Ingredientes	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Mantequilla	100	gr	0,009	\$ 0,90
Chocolate Amargo	175	gr	0,015	\$ 2,63
Azúcar	150	gr	0,008	\$ 1,20
Huevos	2	unidad	0,14	\$ 0,28
Azúcar Vainillada	0,5	funda	2,3	\$ 1,15
Harina	120	gr	0,011	\$ 1,32
Nueces	50	gr	0,021	\$ 1,05
Helado	1	litro	2	\$ 2,00
			Costo Neto	\$ 10,53
			3 % Varios	\$ 0,29
			Costo Total	\$ 10,81
			Costo x Pax (persona)	\$ 1,80
			COSTO POTENCIAL	35%
			Precio Sugerido:	\$ 5,15

ELABORADO POR: Ma. Fernanda Benítez

ANEXO N°5

PLANOS ARQUITECTÓNICOS DEL ESTABLECIMIENTO

AV. 6 DE DICIEMBRE

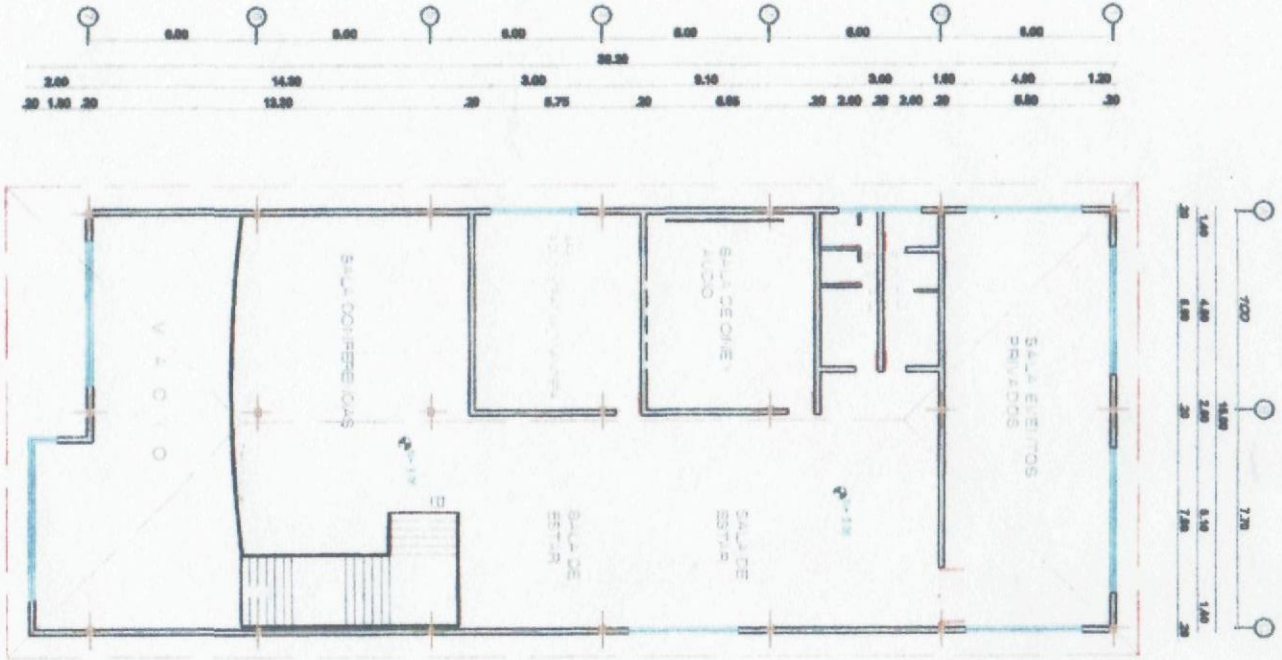


alumna **Maria Fernanda Benitez Espinosa**

tema **propuesta de creación de un restaurante infantil con**

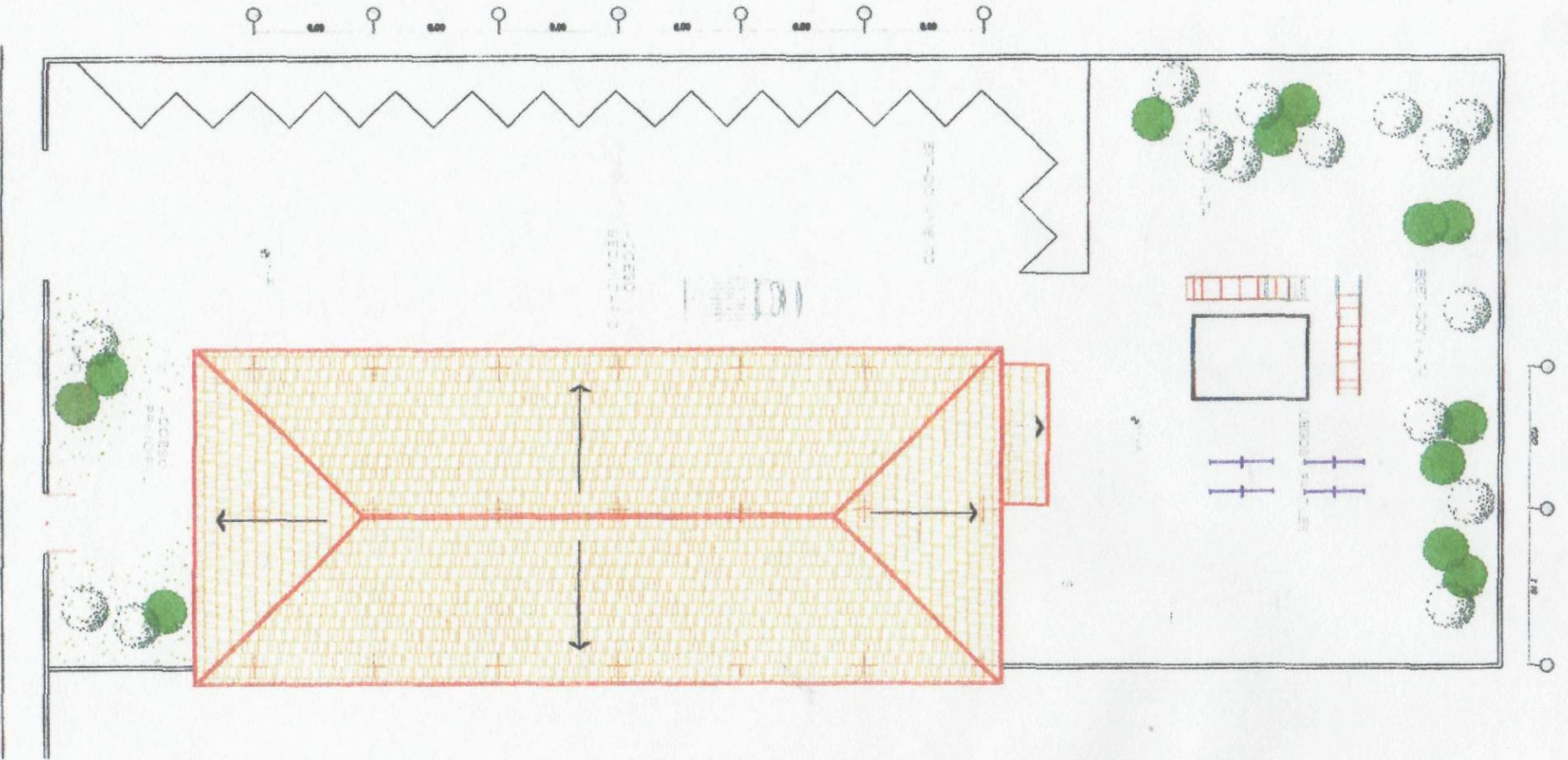
1

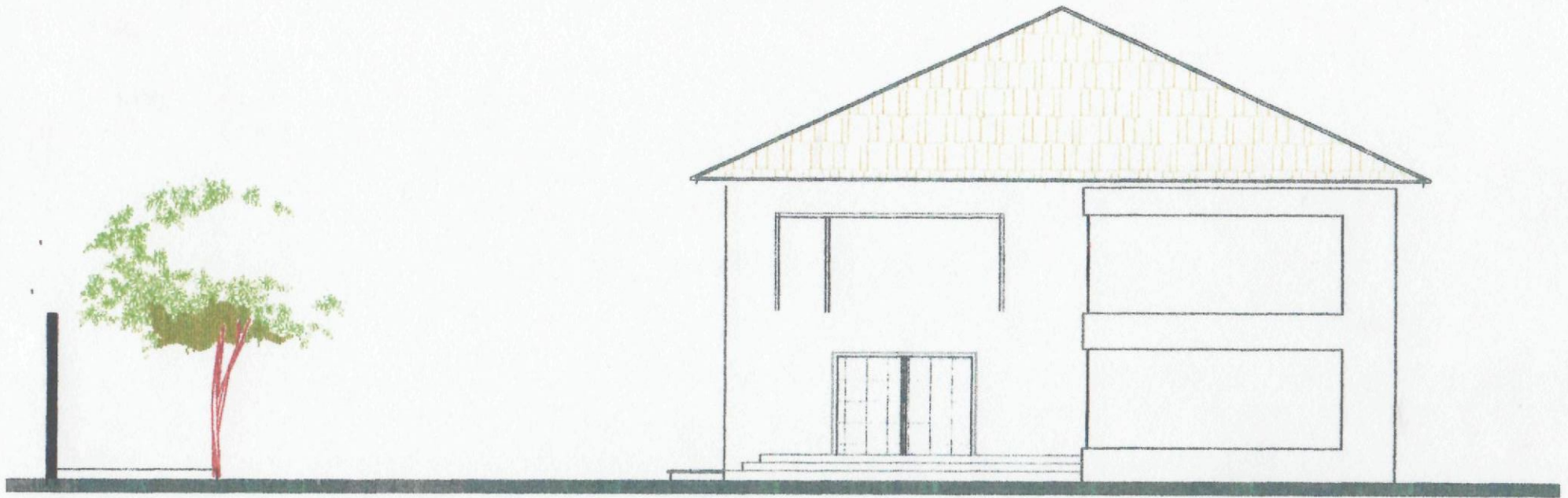
PLAN DE DISTRIBUCIÓN DE LA RESTAURANTE



AV. DE DICIEMBRE

ACCESO
AV. DE DICIEMBRE





ELEVACION EXTERIOR

alumna **María Fernanda Benítez Espinosa**

tema **propuesta de creación de un restaurante infantil con**

4