



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE SALUD PÚBLICA

ESCUELA DE GASTRONOMÍA

**“PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
RESTAURANTE ESTILO RÚSTICO EN EL HOTEL IRENE CANTÓN
CAÑAR, 2016”.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tipo: Emprendimientos

Previo a la obtención del Título de:

LICENCIADA EN GESTIÓN GASTRONÓMICA

JHESSICA MARIA CAMAS MOROCHO

RIOBAMBA-ECUADOR

2017

CERTIFICADO

Certifico que el presente trabajo de titulación tipo emprendimiento ha sido revisado y autorizado para su publicación.

A handwritten signature in blue ink, reading "Verónica Llangari", is positioned above a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Ing. Verónica Llangari.
DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Riobamba, 27 de enero del 2017

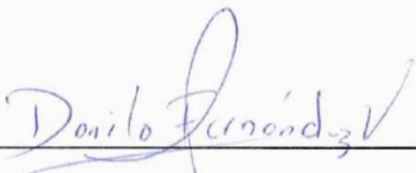
CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de titulación tipo emprendimiento titulado “Propuesta de factibilidad para la creación de un restaurante estilo rústico en el hotel Irene cantón Cañar, 2016” de la señorita Jhessica Maria Camas Morocho ha sido revisada y autorizada para su publicación.



Ing. Verónica Llangari

DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN



Ing. Danilo Fernández

MIEMBRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

Yo, Jhessica Maria Camas Morocho con cedula de identidad N.- 030262448-1 en calidad de estudiante de la Escuela de Gastronomía, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados. Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 27 de enero del 2017



Jhessica Maria Camas Morocho

030262448-1

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida e iluminar mi camino y por las bendiciones a lo largo de toda mi vida.

A mis padres por estar a mi lado por confiar en mí, demostrarme todo su amor y apoyo incondicional en cada paso durante mi carrera universitaria, a toda mi familia por su apoyo y los valores que me han inculcado.

A mis profesores quienes compartieron su amistad y su tiempo en esta etapa de mi vida han sido un gran soporte y guías para mi crecimiento tanto profesional como personal, y como olvidar a mis queridos compañeros con quienes compartí maravillosos momentos.

JHESSICA.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres, quienes con tanto cariño, esfuerzo supieron guiarme por un buen camino, sin duda son mi fuente de inspiración para el logro de mis objetivos, a toda mi familia que son un apoyo constante, para ellos este proyecto como muestra de que su esfuerzo, sus consejos y su ayuda están siendo recompensados con la obtención de mis logros.

Con cariño:

JHESSICA.

RESUMEN

La presente investigación plantea determinar la factibilidad para la creación de un restaurante estilo rústico en el hotel Irene ubicado en el cantón Cañar con el fin de satisfacer las necesidades gastronómicas de clientes exigentes. La investigación que se aplico es de tipo descriptiva y exploratoria, que se realizó utilizando fuentes bibliográficas, investigación de campo e instrumentos como encuesta, logrando recopilar información necesaria que permitió obtener datos para elaborar la proyecciones de la oferta, demanda y demanda insatisfecha en el Estudio de Mercado. La capacidad, localización, recetas estándar, requerimientos de activos fijos y diseño de la empresa se realizó durante el Estudio Técnico. En el Estudio Ambiental se realizó una matriz con medidas de mitigación para disminuir la contaminación al medio ambiente por parte de la implementación. En el Estudio Administrativo Legal determinamos cómo está constituida la empresa, organigrama, reclutamiento, selección y contratación de personal. Mediante el estudio económico financiero se determinan una inversión de \$31.017,51 los cuales \$23.200 financiado con un préstamo bancario a un interés del 12%, proveedores \$6.290,40 y capital propio \$1.527,11. Finalmente la evaluación del proyecto se lo realizó aplicando el VAN positivo con una tasa del 12% de \$ 32,113,35 en el quinto año de vida, De igual manera el TIR de 46% siendo mayor a la tasa del crédito considerándose una rentabilidad neta de 41,02% y el B/C, tendrá un margen de ganancia de \$0,89 por cada dólar que se invierta, por tanto la implementación del restaurante estilo rústico en Hotel Irene de la Ciudad de Cañar, es factible ejecutarla por la rentabilidad que esta representa.

Palabras claves: <RESTAURANTE> <GASTRONOMÍA TRADICIONAL>
<ESTUDIO DE FACTIBILIDAD> <RECETA ESTÁNDAR> <CAÑAR (CANTÓN)>
<HOTEL>

ABSTRACT

The current research propose to determine the feasibility for the creation of a rustic style restaurant at Irene hotel located in Cañar Country in order to meet the Gastronomic needs of the demanding customers. The research applied was descriptive and exploratory type, this was carried out whit the use of bibliographic sources, field trip research and instruments as the survey that made possible to collect enough information that allowed obtaining data to be used when making the projections regarding to the offer and demand as well the unmet demand whitin the Marketing Study. The capacity, location, standard recipes, fixed assets requirements and company design were carried out during the Technical study. In the environmental study, it was necessary to develop a matrix containing mitigation measure in order to reduce the environmental pollution resulting from the implementation of the project. In the legal and Administrative study, it was possible to determine how the company is constituted, charts, recruitment, selection and personnel hiring processes. Through the Financial and Economic Study, it is possible to determinate an investment of 31.017,51 dollars from which 23.200 dollars are funded whit a bank loan whit an interest of 12%; 6.290,40 dollars come from the suppliers and 1.527,11 dollars come from the own capital of the company. The evaluation of the project was finally carried out applying a positive Net Present Value whit a rate of 12% corresponding to 32.113,35 dollars after five years the company has been operating. In the same way, the Internal Rate of Return was 46% higher than the credit rate, so it is considered a net profitability of 41,02% and the Cost-benefit will be 0,89 cents per dollar invested, thus the implementation of the rustic style restaurant at Irene hotel from Cañar city is feasible due to the profitability than it represents.

Key words: RESTAURANT, TRADICIONAL, GASTRONOMY, FEASIBILITY, STUDY, STANDARD RECIPE, CAÑAR COUNTRY, HOTEL.



ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificado.....	ii
Certificación.....	iii
Certificado de autenticidad.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. OBJETIVOS	2
2.1 Objetivo general	2
2.2 Objetivos específicos	2
III. MARCO TEÓRICO.....	3
3.1 SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	3
3.2 RESTAURANTE	3
3.2.1 Origen	3
3.2.2 Clasificación.....	4
3.2.3 El restaurante como empresa de servicio.....	6
3.2.4 Presentación de un Restaurante	7
3.2.5 Organización del Comedor y el Bar	8
a. Instalaciones	8
b. Dimensiones	9
c. Forma	9

d.	Ubicación.....	9
e.	Los suelos	9
f.	Los techos.....	9
g.	Las paredes	9
h.	La iluminación.....	9
i.	El mobiliario	10
3.2.6	Imagen del restaurante	10
3.3	PLANEACIÓN DEL SERVICIO.....	10
3.3.2	El servicio.....	10
3.3.3	Tipos de servicio	11
3.4	El Menú.....	11
3.4.2	Clases de Menú.....	11
3.5	HOTEL	12
3.5.2	HISTORIA DE LA HOTELERÍA	12
3.6	¿Qué es un estudio de factibilidad?	13
3.7	¿Qué es un estudio de mercado?.....	14
3.8	¿Qué es un estudio técnico?.....	14
3.9	¿Qué es un estudio legal?.....	14
IV.	MARCO CONCEPTUAL.....	15
4.1	EMPRENDIMIENTO	15
4.3	GASTRONOMÍA.....	15
4.4	HOTEL	15

4.5	IMAGEN	16
4.6	MERCADO	16
4.7	MENÚ	16
4.8	PROPUESTA	16
4.9	RESTAURANTE	16
4.10	RÚSTICO	17
4.11	SERVICIO	17
V.	DESARROLLO DEL PROYECTO	18
1.	INTRODUCCIÓN	18
2.	FASES DEL PROYECTO EMPRESARIAL	19
2.1	LLUVIA DE IDEAS PARA IDENTIFICAR PRODUCTOS/BIENES O SERVICIOS.	19
2.1.1	EVALUACIÓN DE IDEAS ANTERIORES	19
2.2	JUSTIFICACIÓN	20
2.3	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA/ RESTAURANTE IRENE	21
2.3.1	La propuesta a implementarse	21
2.3.2	Estilo Rústico	21
2.3.3	Nombre del emprendimiento	22
2.3.4	Tipo de Empresa	22
2.3.5	Misión	22
2.3.6	Visión	22
2.3.7	Objetivo	22

2.3.8 Políticas	22
2.3.9 Estrategias.....	23
2.3.10 Valores y principios	23
2.3.11 Distingos y ventajas competitivas	23
a. Distingos competitivos	23
b. Ventajas competitivas	23
2.4 METODOLOGÍA APLICADA	24
2.4.1 Investigación Descriptiva	24
2.4.2 Investigación Exploratoria	25
2.4.3 Universo	25
2.4.4 Muestra.....	25
2.4.5 Estratificación	26
2.4.6 Instrumentos o técnicas a utilizarse.....	26
2.4.7 Fuentes de investigación	26
2.5 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	26
3 ESTUDIO DE MERCADO	37
3.1 DEMANDA	37
3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	38
3.3 DEMANDA INSATISFECHA.....	39
3.4 MIX DE MERCADO	39
3.4.1 Producto.....	39
3.4.2 Logotipo.	39

3.4.3 Precio	40
3.4.4 Plaza	41
3.4.5 Promoción	41
3.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	42
3.6 COMPETENCIA	42
3.7 ANÁLISIS DEL SECTOR	43
3.8 CARGOS Y FUNCIONES DEL ÁREA COMERCIAL	43
3.9 DETERMINACIÓN DE INVERSIONES Y GASTOS DEL ÁREA COMERCIAL	44
4 ESTUDIO TÉCNICO	44
4.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA PLANTA	44
4.2 CAPACIDAD DE LA PLANTA	45
4.3 DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	45
4.4 RECETAS ESTÁNDAR	46
4.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO	47
4.6 FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN	48
4.7 Símbolos del flujo grama de Proceso	49
4.8 DISEÑO DE LA PLANTA	50
4.9 REQUERIMIENTO DEL TALENTO HUMANO	52
5 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	54
5.1 ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN	54
5.2 Costo Indirecto de Fabricación (CIF)	56

5.3	REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS ÁREA DE PRODUCCIÓN.....	56
5.4	PROGRAMA PREOPERATIVO	60
6	ESTUDIO AMBIENTAL	61
6.1	ACCIONES REMEDIALES 3R`S.....	62
6.2	Elegir los empaques	62
6.3	Reducir	62
6.4	Reciclar.....	63
6.5	Reusar	63
7	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL.....	64
7.2	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	64
7.2.1	Área administrativa	64
7.2.2	Área productiva.....	65
7.2.3	Área comercial.....	66
7.2.4	Área financiera	67
7.2.5	Área ambiental	68
7.3	ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	69
7.3.1	ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL	70
7.4	PROCESO DE SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DEL TALENTO HUMANO.	71
7.4.1	Descripción de puestos de Trabajo	71
7.4.2	Perfil de los trabajadores.....	73
7.4.3	Costos salariales	75

7.4.4 Proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción al puesto de trabajo.	76
a. Proceso de reclutamiento del personal.....	76
b. Descripción del proceso de reclutamiento.....	76
c. Proceso de selección	77
d. Contratación	78
e. Inducción.....	78
7.5 MARCO LEGAL	78
7.5.1 Artesano.....	78
7.5.2 Características de la producción artesanal:	84
8 ESTUDIO FINANCIERO	86
8.1 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN	86
8.2 ESTADO DE FUENTES Y USOS	87
8.3 TOTAL DE LA INVERSIÓN.....	87
8.4 FINANCIAMIENTO	88
8.5 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	88
8.6 AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	88
8.7 CÁLCULO PAGO DE DEUDA O AMORTIZACION DEL PRESTAMO .	88
8.8 PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	89
8.9 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	89
8.10 PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA	90
8.11 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.....	91

8.12 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	92
8.13 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	92
8.14 FLUJO DEL EFECTIVO	93
9. EVALUACIÓN ECONÓMICA, FINANCIERA, SOCIAL, Y AMBIENTAL.	94
9.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	94
9.1.1 Liquidez y Prueba ácida	94
9.2 EVALUACIÓN FINANCIERA	95
9.2.1 FNE.....	95
9.2.2 VAN	95
9.2.3 TIR.....	96
9.2.4 TMR	96
9.2.5 PRI.....	97
9.2.6 R B/C	97
9.3 EVALUACIÓN SOCIAL	98
9.3.1 ANÁLISIS E INDICADORES.....	98
9.5 EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	100
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
10.1 CONCLUSIONES.....	101
10.2 RECOMENDACIONES.....	102
11. BIBLIOGRAFÍA	103
12. ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Lluvia de ideas.....	19
Tabla N° 2 Evaluación de ideas.....	19
Tabla N° 3 Foda.....	24
Tabla N° 4 Muestra.....	25
Tabla N° 5 Necesidad de implementar un Restaurante.....	27
Tabla N° 6 Aceptación logotipo a ser implementado.....	28
Tabla N° 7 Aceptabilidad del restaurante.....	29
Tabla N° 8 Tipo de menú que ofrecerá el restaurante.....	30
Tabla N° 9 Servicio de alimentación que se ofrecerá.....	31
Tabla N° 10 Preferencia de un cliente en el restaurante.....	32
Tabla N° 11 Gasto semanalmente por el servicio en un restaurante.....	33
Tabla N° 12 Posible competencia.....	34
Tabla N° 13 Servicio en otros restaurantes de la ciudad de Cañar.....	35
Tabla N° 14 Medios de comunicación para realizar la publicidad del servicio.....	36
Tabla N° 15 Crecimiento Poblacional de la ciudad de Cañar.....	37
Tabla N° 16 Demanda de Consumo en restaurantes de la ciudad de Cañar.....	38
Tabla N° 17 Proyección de la Oferta.....	38
Tabla N° 18 Demanda Insatisfecha.....	39
Tabla N° 19 Segmentación del Mercado Objetivo.....	42
Tabla N° 20 Posible competencia nombre y dirección de restaurantes.....	42
Tabla N° 21 Determinación de inversiones y gastos del área comercial.....	44
Tabla N° 22 Sueldo del área comercial.....	44
Tabla N° 23 Fichas Profesiográficas.....	52
Tabla N° 24 Servicios Básicos.....	54

Tabla N° 25 Combustible	54
Tabla N° 26 Mantenimiento	54
Tabla N° 27 Depreciación de Activos fijos	55
Tabla N° 28 Costo de materia prima	55
Tabla N° 29 Mano de Obra Directa	56
Tabla N° 30 Mano de obra indirecta	56
Tabla N° 31 Requerimiento de Activos Fijos Área de Producción	56
Tabla N° 32 Maquinaria y equipo.....	57
Tabla N° 33 Equipo de computo	57
Tabla N° 34 Menaje y vajilla	58
Tabla N° 35 Suministros y Materiales	59
Tabla N° 36 Materiales indirectos.....	59
Tabla N° 37 Muebles y enseres.....	59
Tabla N° 38 Gastos de experimentación.....	60
Tabla N° 39 Mitigar el impacto ambiental.....	61
Tabla N° 40 Funciones del Chef Ejecutivo.....	64
Tabla N° 41 Funciones del Ayudante de Cocina.....	65
Tabla N° 42 Funciones del Pocillero	66
Tabla N° 43 Funciones del Salonero polivalente	67
Tabla N° 44 Funciones del Cajero	68
Tabla N° 45 Costos Salariales.....	75
Tabla N° 46 Requisitos para los permisos de funcionamiento	84
Tabla N° 47 Gastos de constitución	85
Tabla N° 48 Inversión del proyecto	86
Tabla N° 49 Estado fuentes y usos	87

Tabla N° 50 Total de la inversión.....	87
Tabla N° 51 Financiamiento	88
Tabla N° 52 Depreciación de Activos Fijos	88
Tabla N° 53 Amortización de diferidos	88
Tabla N° 54 Amortización del Préstamo	88
Tabla N° 55 Costo de Producción	89
Tabla N° 56 Gastos de Administración	89
Tabla N° 57 Gasto de Venta	90
Tabla N° 58 Materia Prima	90
Tabla N° 59 Estructura de Costos Y Gastos del Proyecto	91
Tabla N° 60 Estado de Resultados	92
Tabla N° 61 Balance General	92
Tabla N° 62 Flujo de Caja	93
Tabla N° 63 Flujo neto de efectivo	95
Tabla N° 64 Valor Actual Neto.....	95
Tabla N° 65 Taza Interna de Retorno	96
Tabla N° 66 Tasa Mínima de Retorno.....	96
Tabla N° 67 Periodo de Recuperación de la Inversión	97
Tabla N° 68 Relación Beneficio Costo	97
Tabla N° 69 Evaluación Social	98
Tabla N° 70 Punto de equilibrio.....	99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Necesidad de Implementar un Restaurante	27
Figura N° 2 Aceptación logotipo a ser implementado.....	28
Figura N° 3 Aceptabilidad del restaurante.	29
Figura N° 4 Tipo de menú que ofrecerá el restaurante	30
Figura N° 5 Servicio de alimentación que se ofrecerá.....	31
Figura N° 6 Preferencia de un cliente en el restaurante	32
Figura N° 7 Gasto semanalmente por el servicio en un restaurante	33
Figura N° 8 Posible competencia.....	34
Figura N° 9 Servicio en otros restaurantes de la ciudad de Cañar.....	35
Figura N° 10 Medios de comunicación para realizar la publicidad del servicio	36
Figura N° 11 Logotipo.....	40
Figura N° 12 Macro Localización	45
Figura N° 13 Micro localización.....	46
Figura N° 14 Plano del restaurante	51
Figura N° 15 Clasificación de Residuos.....	63
Figura N° 16 Punto de Equilibrio	100
Figura N° 17 Formato Receta Estándar	110

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Encuestas.....	106
Anexo N° 2 Logotipo	109
Anexo N° 3 Tarjeta de presentación	109
Anexo N° 4 Recetas estándar	110
Anexo N° 5 Carta- Menú	119
Anexo N° 6 Tríptico.....	120
Anexo N° 7 Manual de Funciones	122

I. INTRODUCCIÓN

El negocio de restaurantes ocupa el cuarto lugar en importancia dentro de las actividades económicas, por lo menos una vez a la semana las familias comen fuera de casa; los empleados en esta industria, incluyendo aquellos que trabajan a jornada parcial, alcanza un gran número, y en consecuencia las ventas se incrementan año tras año.

El servicio Restaurante Irene estilo rústico surge como solución al problema que enfrentan los turistas nacionales y extranjeros que visitan Hotel Irene, así como sus habitantes, cuando piensan en un lugar que les permita disfrutar de momentos inolvidables junto a familiares y amigos, el mismo que les brinde un servicio exclusivo ofreciéndoles un deleite a su paladar con productos de calidad.

En el presente proyecto se describe los estudios realizados en el desarrollo de la investigación: en el estudio de mercado las encuestas se realizó a habitantes de la ciudad para ver la oferta y demanda, y el mix de mercado en el estudio técnico se desarrolló localización, recetas estándar, diseño de la empresa, fichas profesiográficas, en el estudio ambiental se elaboró una matriz con medidas de mitigación para disminuir la contaminación al medio ambiente, dentro del estudio administrativo legal se determinó como estará constituida la empresa, mediante un organigrama, proceso de selección y contratación del talento humano, y los permisos de funcionamiento. En el estudio económico y financiero, se realizó el análisis financiero y a partir de esta evaluación se vio la factibilidad para la ejecución del proyecto.

En la localidad donde se va a implementar el restaurante Irene estilo rústico no existe un servicio con las características que este cuenta, por esta razón nos beneficiaríamos de las oportunidades, aplicando nuevas estrategias de marketing, logrando de tal manera posesionarnos en la mente de los clientes.

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

- Elaborar la propuesta de factibilidad para la creación de un restaurante estilo Rústico en el Hotel Irene Cantón Cañar.

2.2 Objetivos específicos

- Ejecutar el estudio de mercado para la determinación de la demanda insatisfecha del proyecto.
- Realizar los estudios; técnico, legal, administrativo, y de medio ambiente para el proyecto.
- Formular la evaluación económica financiero, social y ambiental para la propuesta del proyecto.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

“Al sector gastronómico de un establecimiento hotelero es responsable de la comida y el servicio de bebidas en el hotel, este departamento ofrece diferentes tipos de servicios. Los servicios son el servicio de habitaciones, servicio de Buffet” (Martinez, 2014, pág. 45).

3.2 RESTAURANTE

3.2.1 Origen

“Antiguamente, el hombre vivía de una rudimentaria agricultura, de una limitada caza y de la recolección de frutos silvestres. Lo aderezaba a lo rústico, ya que apenas conocía del fuego. Desde entonces crea el arte culinario y escoge muy bien sus alimentos.

En Roma existieron los thermopoliums algo así como un snack-bar (cantinas donde se sirven botanas ligeras) así como las tabernas (lugar de alojamiento) para público en general, donde servían un menú básico con vino para los huéspedes. En este país se adoraban a varios dioses, entre los que se encontraban Gasteria (que significa gastronomía) y Oinos, dios del vino. Al regreso victorioso de Julio César desde Oriente, por primera vez se dio de comer a 260.000 personas en varias jornadas en las cuales se sirvieron 22.000 mesas.” (Morfin h, 2001, pág. 87)

En 1765, Boulanger Carpentier abrió el primer establecimiento en la calle de Poulies en Paris, donde solo se admitía a gente que fuese a comer. En tal institución servían en mesas de mármol, aves muy condimentadas, huevos y consomés. Boulanger hizo pintar en la puerta: “Venid ad me ommis aquí stomacho laboratis, ego restaravo vos”, que significa “Venid a mí los que sufrís del estómago, que yo os restauraré”. A partir de 1800 comenzó a ser popular el comer fuera de casa, por comodidad y porque estaba la moda establecida por el hotelero César Ritz. Tuvo éxito gracias a la observación de los detalles, halagos y gustos por satisfacer a sus clientes, dejándonos su gran escuela de ofrecer y fomentar siempre una especialización del servicio.

Manifiesta Dupré (1997) que en 1826 se estableció en la ciudad de Nueva York el primer restaurante estadounidense Delmonico's, con un menú sencillo que ofrecía vinos, pasteles de chocolate y helados; su fundador fue John Delmonico. En 1832, Lorenzo Delmonico funda Banquetes Delmonico's; éste brindaba el primer menú impreso en inglés y francés, el cual contenía 371 platillos para ordenar. En 1876 se instala el primer servicio rápido

con el nombre de Harvey Girls. Este concepto fue adoptado por lo que ahora conocemos como establecimientos de comida rápida fast food; actualmente su principal representante es la cadena restaurantera McDonald's, Kentucky Friends Chicken, Pizza Hut.

3.2.2 Clasificación

a. Restaurante de lujo (5 tenedores)

“Este tipo de establecimientos deben tener una organización eficaz, regidas por normas y procedimientos y, constar con políticas internas y externas para su manejo. Los restaurantes de este tipo generalmente son adornados con madera muy fina, las mesas y las sillas deben estar acorde a la decoración, alfombras de calidad muy buena, la música (viva o ambiental) debe ser suave, las luces (lámparas y focos) deben ser graduables y el aire acondicionado debe ser controlado por termostato. Los alimentos y las bebidas tienen que ser obligatoriamente de la más alta calidad, la higiene debe reinar en todas las áreas: frente, salón, cocina, baños y, por último, el personal debe estar debidamente uniformado. El personal de servicio además debe estar capacitado para cada función, debe ser entrenado periódicamente para garantizar un servicio eficiente y elegante. Además deberá contar con:

- Entrada para los clientes independiente a la del personal de servicio
- Guardarropa y vestíbulo o sala de espera
- Comedor adecuado a la superficie con su capacidad
- Teléfono en cabinas aisladas y teléfono inalámbrico para el servicio al cliente
- Aire acondicionado
- Servicios sanitarios con instalaciones de lujo, independientes para damas y caballeros
- Decoración en armonía con el rango del establecimiento
- Buffet frío a la vista, en el comedor (opcional)
- Accesorios diversos: carros para flamear, mesas auxiliares, cubre fuentes
- Cocina equipada con almacén, bodega, cámara frigorífica, despensas, oficina, hornos, gratinador, parrilla para pescados y carnes, fregaderos, extractores de humo y olores.
- Carta con variedad de platos de la cocina nacional e internacional y carta de vinos amplia modificada periódicamente
- Personal debidamente uniformado
- Cubertería de acero inoxidable o de plata”. (Huilca, 2012, pág. 94)

b. Restaurante de primera (4 tenedores)

“Deberá contar con lo siguiente:

- Entrada para los clientes independiente a la del personal de servicio
- Sala de espera
- Guardarropa
- Teléfono inalámbrico
- Comedor adecuado superficie con su capacidad
- Aire acondicionado, refrigeración y calefacción
- Mobiliario y decoración de primera calidad
- Servicio sanitarios independientes para damas y caballeros
- Cocina con cámara frigorífica separada para pescados y carnes, horno, despensa, almacén, bodega, fregadores y ventilación exterior.
- Personal de servicio debidamente uniformado
- Cubertería de acero inoxidable”. (Huilca, 2012, pág. 95)

c. Restaurantes de segunda (3 tenedores)

“Deberá contar con lo siguiente:

- Entrada para los clientes independiente a la del personal de servicio
- Guardarropa
- Teléfono inalámbrico para el servicio a los clientes
- Comedor adecuado superficie con su capacidad
- Mobiliario de calidad
- Servicio sanitarios independientes para damas y caballeros
- Cocina con cámara frigorífica, despensa, almacén, fregaderos, ventilación exterior.
- Carta en consonancia con la categoría del establecimiento
- Personal de servicio debidamente uniformado
- Cubertería de acero inoxidable”. (Huilca, 2012, págs. 95-96)

d. Restaurantes de tercera (2 tenedores)

“Deberá contar con lo siguiente:

- Comedor adecuado superficie con su capacidad
- Teléfono inalámbrico
- Adecuado mobiliario
- Cubertería inoxidable, vajilla de losa, cristalería y mantelería sencilla con servilletas de tela o papel.
- Servicio sanitarios independientes para damas y caballeros

- Cocina con fregadero con agua caliente, cámara frigorífica o neveras, extractor de humo y despensa.
- Personal de servicio debidamente uniformado
- Carta sencilla.” (Huilca, 2012, pág. 97)

e. Restaurantes de cuarta (1 tenedor)

“Deberá contar con lo siguiente: Comedor independiente de la cocina

- Cubertería inoxidable, vajilla de losa, cristalería sencilla.
- Servicio sanitarios decorosos
- Personal perfectamente aseado
- Carta sencilla

Según la clasificación internacional industrial uniforme (CIU), el actual negocio propuesto se encuentra en la clasificación de Hoteles y Restaurantes, siendo la subclasificación Restaurantes, Bares y Cantinas. El restaurante en estudio forma parte de los restaurantes temáticos debido a la ambientación que tendrá”. (Huilca, 2012, págs. 97-98)

3.2.3 El restaurante como empresa de servicio

“La empresa nace para atender las necesidades de la sociedad y crea satisfactores a cambio de una retribución que compense el riesgo de los inversionistas. En la empresa el factor humano es decisivo y la administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos intereses de los accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Se define a la empresa como “una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos” explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.” (Cooper, 2010, pág. 168)

“El restaurante es considerado como una empresa que presta servicio a la sociedad y donde la calidad del mismo se mide por el grado de aceptación que tiene entre sus clientes y el menor número de quejas que reciba de ellos. El servicio empieza en el momento en que el futuro comensal abre las puertas del restaurante. De su primera impresión dependerá lo receptivo que sea esta ante la oferta que se ponga a su disposición. De la apariencia que tenga el negocio y del comportamiento dependerá que su predisposición sea, de entrada,

positiva o negativa. Un cliente bien predispuesto es capaz de perdonar errores de servicio, mientras que un cliente mal predispuesto se molestará ante el más mínimo error que se tenga. Por ello es muy importante el primer contacto: el cliente no puede esperar eternamente en la puerta, el cliente no debe ir jamás en busca del camarero”. (Phelan, 2011, pág. 146)

“Si es un restaurante pequeño a veces un solo trabajador realiza varias actividades. Por ejemplo, una mesera tal vez desempeñe también labores de anfitriona; un solo cocinero quizá prepare toda la comida, y muchas otras de estas actividades pueden combinarse e incluso omitirse en un restaurante pequeño. Es importante que el personal tenga al menos un entrenamiento básico en atención al cliente, relaciones humanas, y si es especializado debe saber de cocina o de servicio de comedores, esto es una de las responsabilidades más importantes en la administración de un restaurante.” (Phelan, 2011, pág. 146)

“La mayoría de los restaurantes tienen algún tipo de entrenamiento que se imparte al mismo tiempo que se trabaja. Puede tomar la forma de instrucciones escritas o verbales, demostración de métodos, gráficas y carteles. Instrucciones cuidadosamente preparadas y colocadas en los lugares en donde serán utilizadas películas y diapositivas y reuniones de empleados. .” (Phelan, 2011, pág. 147)

3.2.4 Presentación de un Restaurante

Según Torruco (1987), hay principalmente cuatro tipos de restaurantes que se relacionan y condicionan por tres factores: costumbres sociales, hábitos y requerimientos personales y presencia de corriente turística nacional y extranjera.

Los restaurantes según Torruco, se definen de la siguiente manera:

Restaurante Gourmet (full service / servicio completo): ofrece platillos que atraen a personas aficionadas a comer manjares delicados. El servicio y los precios están de acuerdo con la calidad de la comida, por lo que estos restaurantes son los más caros.

Restaurante de especialidades ofrece una variedad limitada o estilo de cocina. Estos establecimientos muestran en su carta una extensa variedad de su especialidad, ya sean mariscos, aves, carnes o pastas, entre otros posibles. Existe otro tipo de restaurante, que es fácil de confundir con el de especialidades como es el restaurante étnico, mismo que ofrece

lo más sobresaliente o representativo de la cultura gastronómica de algún país. Es decir, pueden ser mexicanos, chinos, italianos, franceses.

Restaurante Familiar (fast food / comida rápida): sirve alimentos sencillos a precios moderados, accesibles a la familia. Su característica radica en la confiabilidad que ofrece a sus clientes, en términos de precios y servicio estándar. Por lo general, estos establecimientos pertenecen a cadenas, o bien, son operados bajo una franquicia consistente en arrendar el nombre y sistema de una organización.

Restaurante conveniente (fast food / servicio limitado): se caracteriza por su servicio rápido; el precio de los alimentos suele ser económico y la limpieza del establecimiento intachable, por lo que goza de confiabilidad y preferencia.

Establecimientos de Alimentos y Bebidas: Muchas veces se presta a confusión el hablar de clasificación, ya que el lenguaje cotidiano nos ha orillado a ver, a nuestra conveniencia, el decorado y/o lo económico de sus menús y platillos, así como decir que por ser costoso es de lujo o es el mejor. Para mayor entendimiento, se presenta una sub clasificación:

- Vegetarianos macrobióticos.
- De pescados y mariscos.
- De carnes rojas.
- De aves.
- De autoservicio
- De menú a la carta
- Cafeterías, drive-in, restorrotas y similares”.

3.2.5 Organización del Comedor y el Bar

“El cualquier establecimiento de alimentos y bebidas, la primera impresión del cliente al entrar al comedor es de suma importancia; “se puede ganar o perder al cliente”, por lo que es necesaria una adecuada organización y planeación del restaurante para lograr el éxito deseado.” (Fonatur, 2002, pág. 110)

“El Comedor debe estar organizado de la siguiente manera:

a. Instalaciones

El espacio físico donde se ubica la clientela y donde se presta el servicio directo de alimentos y bebidas debe ser espacioso, cómodo y agradable; que a primera vista cause una agradable impresión y satisfacción.

b. Dimensiones

Las dimensiones del restaurante deben estar en estrecha relación con el tipo de servicio que se va a ofrecer.” (Fonatur, 2002, pág. 110)

c. Forma

“Debe ser lo más lógico posible, permitiendo realizar montajes por lo que se debe evitar vigas, pasillos, recovecos (cuartos escondidos), que impidan aprovechar el espacio disponible.

d. Ubicación

Deberá estar situado en un lugar más próximo a la cocina para evitar demoras en el servicio y separados por puertas batientes, que cumplan las funciones de aislamiento térmico, acústico de humos y olores, estas puertas en la parte superior llevara un cristal que permita ver al otro lado y en la parte inferior una chapa metálica que absorba los golpes al abrir las puertas con los pies.” (Fonatur, 2002, págs. 110-111)

e. Los suelos

“Constituye la base del restaurante desde el punto de vista estético y funcional, ya que sobre ellos transitan los clientes y trabajadores, se colocan sillas, tableros y mobiliario en general.

f. Los techos

Debe ser altos para evitar la concertación de humo, no obstante si su altura es excesiva no será vistoso.

g. Las paredes

El diseño, los colores, deben estar en consonancia con la decoración, con el ambiente que se pretende dar, cuando el espacio es muy reducido se debe utilizar espejos para dar una sensación de amplitud.” (Fonatur, 2002, pág. 111)

h. La iluminación

“Es muy importante y se debe procurar utilizar la luz natural, por ser la más barata. La exigencia es que para poder trabajar de forma eficiente y segura las zonas de circulación, así como las escaleras y peldaños deberán tener mayor iluminación que la zona de las mesas.

i. El mobiliario

Debe ser funcional, que su diseño y forma se ajusten a las necesidades del negocio, facilitando el servicio y cumpliendo con las exigencias para las cuales fueron creados. Además tiene que guardar la estética que acompañe y complemente la decoración. Entre ellos tenemos: aparadores, mesas cuadradas, mesas rectangulares, mesas redondas, tableros, sillas, mantelería y otros accesorios.” (Fonatur, 2002, pág. 112)

3.2.6 Imagen del restaurante

“Una adecuada planeación de un restaurante se advierte de inmediato, a primera vista, por lo grato que resulta su presentación; esa expresión de agrado, al entrar al establecimiento, es el punto más importante, ya que el cliente (comensal) busca saciar el deseo, gusto, curiosidad y/o exigencia. Lograr esto definitivamente depende de saber enfocar bien, desde la planeación, el giro, estilo y objetivo del restaurante al ingresar a la industria restaurantera.

Para lograrlo se debe tomar en cuenta los siguientes puntos:

- El tipo de clientela
- El sitio o ubicación geográfica
- La disposición del área de servicio
- El tipo de servicio ofrecido
- Los fondos disponibles.” (López, 2008, pág. 52)

3.3 PLANEACIÓN DEL SERVICIO

“La planeación del servicio se refiere al modo, estilo y funcionalidad que se le dará al área designada para el servicio de alimentos y bebidas, y para ello debe comenzarse con la apropiada ubicación y distribución de áreas (bar-restaurante), del mobiliario en cada área, de las secciones / estaciones de servicio, de las áreas de acceso libre, de los aparadores.

3.3.2 El servicio

Servicio es lo que el cliente desea y espera recibir sin limitaciones: un saludo, atención y cordialidad en el trato. Es la adecuada combinación del servicio tangible (bebidas, comida, decoración, etc., lo que se puede ver, tocar, oír, degustar) y el servicio intangible (atención, sonrisa, amabilidad y cortesía)” (Peña Guzman, 2009, pág. 47)

3.3.3 Tipos de servicio

“El servicio de una comida puede llevarse a cabo de muchas maneras dependiendo de factores como los siguientes: El tipo de establecimiento, el tipo de clientes, el tiempo disponible para la comida, la cantidad esperada de clientes, el tipo de menú presentado, el costo de la comida servida y la localización del establecimiento. Los tipos de servicios, de acuerdo a lo manifestado anteriormente, se clasifican de la siguiente manera: servicio francés, servicio a la rusa, servicio americano, servicio inglés, servicio japonés, autoservicio y servicio Buffet.

3.4 El Menú

Se lo define como una lista de platillos que se preparan y sirven en un establecimiento de alimentos y bebidas. Es simplemente una relación de los diferentes platillos que pueden prepararse en un restaurante”. (Peña Guzman, 2009, págs. 47-48)

3.4.2 Clases de Menú

“En la actualidad puede observarse diferentes formas, modelos y tamaños de menús según las reuniones y los establecimientos de acuerdo con las horas de servicio de cada restaurante; sin embargo, sólo existen dos clases básicas de menú: comidas corrida (conocido como menú) y a la carta.

Para diferenciar el uno del otro, observaremos las características de cada uno:

- a. **Menú de comida corrida:** Este tipo de menú puede ofrecerse junto con un menú a la carta o un menú del día; es la forma más popular y sencilla, ya que es fácil de controlar, aparte de que disminuye el desperdicio de alimentos. El precio establecido de un menú de comida corrida se cobra ya sea que éste se consuma o no totalmente.

Presenta las siguientes características:

- Tiene un número fijo de entradas
- Existe una selección dentro de cada entrada
- El precio es fijo
- Todos los platillos están listos a una hora determinada (previa preparación).” (Peña Guzman, 2009, pág. 48)

- b. **Menú a la carta:** “Los platillos del menú a la carta pueden variar de acuerdo con la temporada de los productos (ostiones, melón, espárragos, carne de caza, etc.) y cada uno tendrá un precio individual. Otra forma de menú a la carta es el plato, la sugerencia del día o la especialidad del día, cada uno con su precio individual y se puede ir alternando día a día, tiene las siguientes características:
- Presenta la lista completa de todos los platillos que ofrece un establecimiento.
 - Cada platillo tiene un precio individual y un tiempo determinado de elaboración.
 - Se cocina a contraorden (pidiendo – haciendo)”. (Peña Guzman, 2009, pág. 49).

3.5 HOTEL

“Aquel establecimiento que presta en forma permanente el servicio de alojamiento en habitaciones con servicio sanitario privado, ofreciendo al huésped servicios básicos y complementarios, según su categoría y modalidad; siendo su tarifa de alojamiento diaria por tipo de habitación y número de ocupantes”. (Ramos, 2007, pág. 78)

3.5.2 HISTORIA DE LA HOTELETERÍA

“Desde la prehistoria, el hombre ha tenido necesidad de desplazarse con fines comerciales y de intercambio, por lo que ha necesitado alojarse en diversos puntos geográficos, en este tiempo, se intercambiaba el hospedaje por mercancías.

Siglos después, en los caminos fueron surgiendo una serie de posadas en las que el viajero podía alojarse con sus caballos y comer a cambio de dinero. Estos establecimientos se caracterizaban por las precarias condiciones sanitarias que ofrecían, ya que solían alojar a los huéspedes en los establos junto con el ganado. A la vez, se les ofrecía servicio de comidas.” (Gallegos, 2008, pág. 123)

“Pero es a raíz de la Revolución Industrial, cuando los medios de transporte experimentan una vertiginosa evolución, que las personas empiezan a desplazarse masivamente de un lugar a otro.

“En un principio, los viajes están destinados sólo a comerciantes y a las clases más adineradas, que empiezan a salir de vacaciones fuera de sus ciudades y exigen unos establecimientos de acorde a sus posibilidades. Y para que todo esto sea posible, es

necesario el surgimiento de una serie de establecimientos donde los viajeros puedan comer y pernoctar, es el nacimiento de la hostelería propiamente dicha. (Gallegos, 2008, pág. 124)

“En un principio surgen hoteles y restaurantes de lujo al alcance de las clases acomodadas que cobran unas tarifas que son imposibles de pagar para los demás, pero con el surgimiento de la sociedad del bienestar, comienzan a surgir otros lugares más modestos y al alcance de todos los bolsillos.

La evolución ha sido tan espectacular que actualmente casi todas las personas que viven en países desarrollados tienen acceso a viajar y alojarse en establecimientos dignos, lo que ha dado lugar a la creación de una de las industrias más poderosas del mundo: el turismo que está íntimamente relacionado con la hostelería.

Hay podemos encontrar en cualquier sitio establecimientos hosteleros de todo tipo y la competencia del mercado es tan fuerte, que ha repercutido en que las tarifas se hayan ido abaratando en beneficio de los usuarios. Se trata de un sector que da trabajo a una gran parte de la población”. (Gallegos, 2008, págs. 124-125)

3.6 ¿Qué es un estudio de factibilidad?

“El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse. Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias.” (Nino, 2003, pág. 79)

“Antes de iniciar el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta que cualquier proyecto, individual o grupal, es una empresa. Comprender e incluir esto en el concepto de

proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales y de mentalidad. Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles.” (Nino, 2003, págs. 93-94)

3.7 ¿Qué es un estudio de mercado?

“El objetivo particular de este estudio es ratificar la posibilidad real de colocar un producto en el mercado, evaluando la existencia de una demanda y estimando los precios que los consumidores estarían dispuestos a pagar. Cuando se analiza el mercado, es preciso reconocer todos aquellos agentes que tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se harán al definir una estrategia comercial, los cuales giran alrededor de cinco parámetros importantes: proveedor, producto, competidor, distribuidor y consumidor.” (Murillo, 2011)

3.8 ¿Qué es un estudio técnico?

“El Estudio Técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio.

Se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.” (Breyner Martinez, 2010, pág. 35).

3.9 ¿Qué es un estudio legal?

“Se trata de determinar la inexistencia de normativas que restringe tanto en la etapa de inversión, implementación y operación del proyecto y sus posibles costos. (Hamilton, 2005, pág. 63)

IV. MARCO CONCEPTUAL

4.1 EMPRENDIMIENTO

“La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.” (Arrayales, 2007, pág. 25)

4.2 FACTIBILIDAD

Según Burstiner (1997), “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

4.3 GASTRONOMÍA

“La gastronomía es un término que según su etimología proviene del griego “gastros”, que significa “estómago o vientre” y “nomos” que significa “ley”. La gastronomía es el estudio del vínculo que existe entre los individuos, la comida y el medio ambiente. Por lo que la gastronomía no implica solamente un cúmulo de técnicas de cocción, sino el nexo que las personas sostienen con el medio que los rodea, del cual reciben sus recursos alimenticios, en la forma en que los utilizan y todos aquellos aspectos culturales y sociales que guardan relación con la degustación de las preparaciones culinarias.” (Arrayales, 2007, pág. 178)

4.4 HOTEL

“Se denomina hoteles a los establecimientos comerciales abiertos al público ofreciendo alojamiento turístico, con o sin comedor y otros servicios complementarios, ocupan la totalidad de un edificio o parte independizada del mismo constituyendo sus dependencias un todo homogéneo con entradas, ascensores y escaleras de uso exclusivo y que reúnen los

requisitos técnicos mínimos establecidos en la legislación vigente de cada país.” (Paniagua, 2009, pág. 141)

4.5 IMAGEN

“El concepto de imagen tiene su origen en el latín *imāgo* y permite describir a la figura, representación, semejanza, aspecto o apariencia de una determinada cosa.” (Mera, 2013, pág. 77)

4.6 MERCADO

“En términos económicos generales el mercado designa aquel conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos. Para definir el mercado en el sentido más específico, hay que relacionarle con otras variables, como el producto o una zona determinada.” (Scarborough, 2013, pág. 150)

4.7 MENÚ

“Se lo define como una lista de platillos que se preparan y sirven en un establecimiento de alimentos y bebidas. Es simplemente una relación de los diferentes platillos que pueden prepararse en un restaurante”. (Peña Guzman, 2009, págs. 47-48)

4.8 PROPUESTA

“Una propuesta es una oferta o invitación que alguien dirige a otro o a otros, persiguiendo algún fin; que puede ser concretar un negocio, una idea, una relación personal, un proyecto laboral o educacional, una actividad lúdica, etcétera”. (Noriega, 2007, pág. 92)

4.9 RESTAURANTE

“Se comprende todos los establecimientos cualquiera que sea su denominación, que sirvan al público mediante un precio, bebidas y comidas para ser consumidas en un mismo local.

Todo establecimiento dedicado únicamente a servir comidas y bebidas a contingentes particulares. Los comedores de los establecimientos hoteleros pues estarán sujetos a la normas para la industria hotelera”. (Hosteleria, 2006)

4.10 RÚSTICO

“Aquello que carece de sofisticación o que apela a elementos naturales para su desarrollo. En este sentido, una cabaña puede ser calificada como rústica cuando está construida con madera y no presenta instalaciones de lujo. Un mueble rústico, por otro lado, es aquel de características simples.” (Sansores, 2014, pág. 39)

4.11 SERVICIO

“El servicio, desde el punto de vista del mercadeo y la economía, son las actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes. Los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material o intangible. Esto se debe a que el servicio solo es presentado sin que el consumidor lo posea.” (Martínez, 2013, pág. 58)

4.12 TRADICIONAL

“Entendemos por tradicional diferentes tipos de costumbres y creencias que caracterizan de manera específica a cada comunidad y que sirven para diferenciarla de las demás. En este sentido, cobran especial importancia elementos tales como prácticas consuetudinarias, sistemas de leyes, la gastronomía, la indumentaria, las expresiones culturales, la religión, la historia, el lenguaje o las estructuras de pensamiento de un pueblo o comunidad. Estas representaciones de la tradición varían en cada caso y dan como resultado un abanico muy colorido de maneras de entender y representar el mundo que nos rodea”.(Sopena, 1997, pp. 97-98)

V. DESARROLLO DEL PROYECTO

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe un gran interés en la población sobre la problemática de la creación de empresas, por su consideración como una alternativa al desempleo, teniendo en este sentido especial relevancia el autoempleo. Un emprendedor es la persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución o empeño, algún proyecto considerable, arduo y de envergadura que requiera esfuerzo y dedicación el hecho de tomar una idea e inventar una organización para desarrollar dicha idea se llama espíritu del emprendedor. El emprendedor se considera que el cambio en el ambiente le ofrece oportunidades, usa los factores de la producción para producir bienes y servicios nuevos, el espíritu emprendedor difiere de la administración porque se concentra en iniciar cambios. El espíritu emprendedor se puede dar cuando una persona o grupo de personas inician un negocio nuevo cuando a una persona por el simple hecho de arriesgarse a iniciar un negocio tiene espíritu emprendedor, no importa si es alto o bajo riesgo, lo que importa es que debe de tener fijadas sus metas para seguirlas.

La importancia de contar con un Espíritu Emprendedor radica fundamentalmente en progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las Ganancias o Ingresos como también en los campos o mercados que abarca la empresa, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la formación profesional. Lo importante de un Espíritu Emprendedor es nunca bajar los brazos, seguir intentando y aplicar al máximo la creatividad para generar ideas nuevas que incrementen los ingresos. Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de los objetivos finales.

El Emprendedor se llega a convertir en un elemento referente de gran importancia para la Sociedad. A través de su capacidad de crear negocios y empresas, su aporte a la sociedad se convierte en un elemento vital para el desarrollo de la misma. En tiempos como los que vivimos, en los cuales los cambios en los negocios son permanentes, podemos decir que la presencia de un Emprendedor nos permite enfrentar mejores los problemas y cambios constantes que sufren las empresas y como tal, también la sociedad.

2. FASES DEL PROYECTO EMPRESARIAL

2.1 LLUVIA DE IDEAS PARA IDENTIFICAR PRODUCTOS/BIENES O SERVICIOS.

Tabla N° 1 Lluvia de ideas

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	PROBLEMA O NECESIDADES QUE SATISFACE
CAFETERÍA	Es un establecimiento de hostelería donde se sirven aperitivos y comidas, generalmente platos combinados y no comida caliente propiamente dicha	Satisface las necesidades de mucha gente, ya que nunca está de más tener un sitio donde poder acudir para charlar y tomar algo, desayunar antes de ir a trabajar o tener una reunión de trabajo
RESTAURANTE	Es un establecimiento comercial, en el mayor de los casos público, donde se paga por la comida y bebida para ser consumidas en el mismo local.	Los restaurantes satisfacen la necesidad gastronómica de las personas; uno de los deleites mas apetecidos por el público en general es el comer

Elaborado por: (J, Camas 2016)

2.1.1 EVALUACIÓN DE IDEAS ANTERIORES

Tabla N° 2 Evaluación de ideas.

IDEAS	NIVEL DE INNOVACIÓN	MERCADO POTENCIAL	CONOCIMIENTO TÉCNICO	TENDENCIA NACIONAL	TOTAL
CAFETERIA	4	2	5	2	13
RESTAURANTE	5	4	5	4	18

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Para la propuesta de factibilidad de creación de un restaurante estilo rustico en el hotel Irene se tomó en cuenta algunos parámetros que ayudarían al buen funcionamiento del mismo, desde la necesidad que satisface al mercado objetivo, conocimiento técnico por ende el nivel de innovación, requerimiento y tendencia en cuanto a empresas de A & B.

2.2 JUSTIFICACIÓN

Cañar es considerado como Capital Arqueológica y Cultural del Ecuador por lo cual recibe turistas locales, nacionales y extranjeros lo que ha conllevado a un crecimiento del desarrollo del cantón provocando la apertura de pequeños locales que brindan servicio de alimentación, las cuales se evidencian en la baja calidad que tienen los mismos, lo que provoca una necesidad insatisfecha a nivel general de la ciudad teniendo así un amplio mercado para la creación de un restaurante en el Hotel Irene.

Es por eso que con la creación de esta empresa se verá beneficiada la población de la ciudad de Cañar en general, puesto que de esta manera compensamos las múltiples necesidades que tienen muchos de los clientes que gustan de lo moderno, original, y también se generarán fuentes de trabajo, sin dejar de lado a los comerciantes, es decir que la empresa va a adquirir productos agrícolas, mejorando así las ventas para este sector de la población.

El tema que se eligió cumple con parámetros esenciales como es el nivel de innovación, mercado potencial, requerimiento y tendencia en cuanto a empresas de A & B, y a la vez con el desarrollo del proyecto se estaría fomentando un nuevo modelo a seguir, ya que se implantarían productos novedosos.

Al realizar una empresa de este tipo nos veríamos en la obligación de investigar sobre lugares que ya cuenten con este tipo de productos para de esta manera identificar gustos y costumbres que nos ayudarían a satisfacer requerimientos de clientes exigentes.

2.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA/ RESTAURANTE IRENE

2.3.1 La propuesta a implementarse

El Restaurante estilo Rústico brindará un servicio de excelencia a los clientes, satisfaciendo las necesidades de los mismos y permitiendo degustar productos de calidad con una atención de total exclusividad, además que pueden disfrutar de un ambiente tranquilo, cálido y acogedor en compañía de familiares y amigos.

Para el Restaurante rústico se realizara un estilo diferente en cuanto a decoración, y la atención por parte del personal cuidando cada uno de los detalles para así marcar diferencia en nuestro servicio. De esta manera satisfacer las necesidades de turistas nacionales, extranjeros, así como también a los habitantes del cantón que suelen frecuentar o buscan la necesidad de alojamiento o un Restaurante.

2.3.2 Estilo Rústico

El Restaurante Irene tendrá un estilo rústico en su decoración, así como también ofrecerá un ambiente cálido, confortable, relajado, que incita al descanso, también se destaca por darle protagonismo a la naturaleza.

En concreto, el estilo rústico se representa y consigue haciendo uso de los siguientes elementos:

El material más importante es la madera, que otorga esa calidez citada y que deja patente la presencia de la naturaleza. Se opta por el pino para la decoración de mesas con su respectivo juego de sillas así como la decoración de caja con la utilización de muebles que estará presente en la decoración de las paredes, el suelo y la iluminación con lámparas de madera, utilizando elementos tradicionales y rústicos al mismo tiempo tratando de dar una impresión rústica a los clientes.

Los colores que más protagonismo tendrán y que se destacan el estilo rústico son el marrón y verde.

2.3.3 Nombre del emprendimiento

RESTAURANTE IRENE

2.3.4 Tipo de Empresa

SERVICIOS: X COMERCIAL: X

Es una empresa artesanal mediante la elaboración de productos de calidad a partir de la compra de materia prima y la transformación del producto final con mano de obra calificada y comercializando el producto elaborado para clientes que buscan algo diferente, finalmente siendo una empresa de servicio porque brindará un servicio de alimentación que cumpla las expectativas de los mismos.

2.3.5 Misión

“Restaurante Irene ofrece un servicio de alimentación de calidad, con una amplia gama de menú, elaborados con buenas prácticas de manufactura y personal calificado satisfaciendo las necesidades de clientes locales, nacionales, extranjeros brindando un servicio de calidad y superando las expectativas de nuestros clientes”.

2.3.6 Visión

“Ser reconocido en un periodo de tres años como el mejor Restaurante de la Ciudad de Cañar, con la mejor oferta gastronómica, con personal calificado, y tecnología de punta para lograr la preferencia de nuestros clientes”.

2.3.7 Objetivo

Ofrecer un servicio de alimentación de calidad a través de buenas prácticas de manufactura para satisfacción de las necesidades de clientes locales, nacionales, extranjeros que visiten Hotel Irene de la ciudad de Cañar.

2.3.8 Políticas

Entre las políticas de la empresa tenemos:

- Satisfacción de nuestros clientes.
- Garantizar la calidad de los productos en la elaboración de los diferentes platos.
- Mantener un buen ambiente de trabajo

2.3.9 Estrategias

- Ofrecer servicio amable y personalizado al cliente.
- Atender y dar una información clara.
- Seleccionar proveedores de brinden alimentos de calidad.
- Capacitar al personal permanentemente.
- Motivar al personal.
- Entregar presentes en fechas importantes

2.3.10 Valores y principios

De trabajo

- ✓ Puntualidad
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Equidad
- ✓ Eficiencia
- ✓ Competitividad

Axiológicos

- ✓ Honestidad
- ✓ Respeto
- ✓ Lealtad
- ✓ Solidaridad
- ✓ Seriedad

2.3.11 Distingos y ventajas competitivas

a. Distingos competitivos

El emprendimiento es único dentro del mercado por el plus que tendrá restaurante Irene estilo rústico, siendo una empresa que ofrecerá un servicio de alimentación de calidad y accesibles a la economía de los clientes.

Como distingo competitivo se ve el nombre de la empresa y el reconocimiento de hotel Irene, los productos que ofrecerá, el logotipo, su slogan, la misión, visión de la empresa y la materia prima de calidad que utilizaremos en el producto.

b. Ventajas competitivas

- Personal uniformado.
- Decoración del local
- Buzón de sugerencias
- Promociones en fechas importantes
- En temporadas de frio brindar canelazos a los clientes.
- A través de redes sociales felicitar en sus cumpleaños o fechas especiales a los clientes.

- Promociones 2 por 1 en temporadas bajas.
- Wifi gratis

FODA

Tabla N° 3 FODA

FACTORES INTERNOS	
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento y experiencia - Buena Imagen - Buen Ambiente Laboral - Buen Servicio - La utilización de redes sociales para ofertas, reservas. - Recetas únicas 	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Poca Publicidad - Falta de tecnología - Estacionamiento pequeño - Instalaciones no terminadas - Escasez de espacio cuando existe mayor afluencia de clientes.
FACTORES EXTERNOS	
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Competencia débil - Existencia de lugares turísticos en la localidad. - Fiestas de la Ciudad. - El proyecto es un concepto nuevo ya que en el sector no existe un restaurante rústico. - Inclínación en los consumidores a la búsqueda de nuevos servicios. 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> - Precios bajos en otros restaurantes - Incumplimiento de proveedores - Poca publicidad turística por parte del Ministerio de Turismo - Aumento de precios de materia prima. - Poca fidelidad de los clientes - Clima Frio

Elaborado por: (J, Camas 2016)

2.4 METODOLOGÍA APLICADA

Esta investigación es de tipo descriptiva y exploratoria mediante la aplicación de encuestas dirigida al grupo objetivo.

2.4.1 Investigación Descriptiva

El propósito de la investigación descriptiva es describir la situación prevaleciente en el momento de realizarse el estudio es probable que el factor más importante sea el tipo de pregunta que se desea contestar. Si estamos realizando investigación histórica, estamos tratando de entender sucesos que ocurrieron en el pasado y la relación que podrían tener con los sucesos actuales. Generamos preguntas, recabamos datos y continuamos como si estuviéramos realizando cualquier tipo de investigación. (Salkind, 1999, pág. 210)

La presente investigación es descriptiva porque describe el momento que se va a realizar el trabajo con la información obtenida mediante la investigación exploratoria, es decir se va a redactar la información para dar inicio al desarrollo del proyecto, se lo realizara en forma de pregunta que se conteste en el mismo momento.

2.4.2 Investigación Exploratoria

Los estudios de tipo observacional pueden ser participativos. En éstos, el investigador tiene un papel importante, junto con otras unidades del estudio, o puede ser no participativo. Entre los segundos, el caso más común es la encuesta. Un estudio de este tipo puede clasificarse según el medio de comunicación, encuesta por correo, por teléfono o entrevista personal. (Namakforoosh, 2005, pág. 89)

La presente investigación se utilizara el método exploratorio ya que se buscará información con la ayuda de habitantes que responderán preguntas las mismas que darán realice al desarrollo del proyecto.

2.4.3 Universo

Para la determinación del universo de este trabajo de emprendimiento se procedió a tomar en cuenta a los habitantes de la zona urbana de la ciudad de Cañar, que según el último censo de población y vivienda Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010 existe 18.335 habitantes.

2.4.4 Muestra

Para la determinación de la muestra se utilizará la fórmula para población finita de la siguiente manera:

Tabla N° 4 Muestra

$n = \frac{N p^2 z^2}{(N - 1)e^2 + p^2 z^2}$	<p>n= Tamaño z= nivel de confianza (1,96) e= error admisible (0,1) N= población (18.335) p= proporción esperada (0,5)</p>	$n = \frac{18335 (0,5)^2 (1,96)^2}{(18335)(0,1)^2 + (0,5)^2 (1,96)^2}$ $n = \frac{17608,934}{184,3004}$ <p>n = 95,54 n = 96</p>
--	---	---

Elaborado por: (J, Camas 2016)

2.4.5 Estratificación

Aplicada la fórmula para ver la factibilidad del proyecto de emprendimiento se requerirá encuestar a 96 personas entre hombres y mujeres con edades entre 18 a 50 años que son considerados la población económicamente activa y mediante la técnica cuantitativa se obtuvo datos para poder tener una confiabilidad en la ejecución del mismo.

2.4.6 Instrumentos o técnicas a utilizarse

Para este trabajo se realizó un cuestionario dirigida al grupo objetivo del presente proyecto cuyo cuestionario consta en el **Anexo N° 1 (VER ANEXO)**. Toda la información se obtuvo por medio de este proceso mediante el cual podremos diseñar e implementar las características del consumidor, lo cual servirá para establecer el nivel de aceptación del Restaurante Irene estilo Rústico. La aplicación de la encuesta consta con preguntas sobre contenidos conformes al tema.

2.4.7 Fuentes de investigación

Fuente primaria: como fuente primaria se tomará la información obtenida de la aplicación de la encuesta al grupo objetivo, con la finalidad de conocer la aceptabilidad, gustos y preferencias de los consumidores, así como también se utilizara observación directa para determinar la competencia del proyecto.

Fuente secundaria: en relación a la fuente secundaria se realizó la consulta en fuentes oficiales como el INEC, revistas y textos que hagan referencia a emprendimientos, estudios de mercado, estudios financieros. Así como también se hizo uso de algunas páginas web para el desarrollo del trabajo.

2.5 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

De acuerdo a la muestra aplicada se realizó la encuesta a 96 personas que habitan en la ciudad de Cañar obteniendo la siguiente información que nos permite identificar los gustos, preferencias y servicio a los clientes que va dirigido.

Pregunta N°1

1. Considera Ud. que sería importante la creación de un Restaurante estilo Rústico en el Hotel Irene de la ciudad de Cañar.

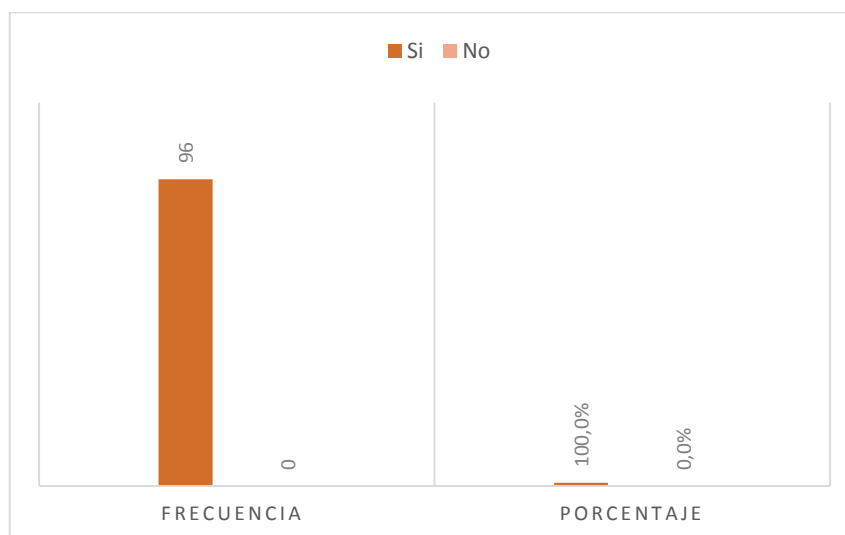
Tabla N° 5 Necesidad de implementar un Restaurante

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	96	100%
No	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 1 Necesidad de Implementar un Restaurante



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

Del total de personas encuestadas el 100% de la población responde que sería importante la creación de un restaurante en el Hotel Irene de la ciudad de Cañar. Esto nos da una mayor confiabilidad para la creación del restaurante.

Pregunta N°. 2

2. **Escoja un logotipo con el que se identificaría el restaurante en el caso de que sea implementado.**

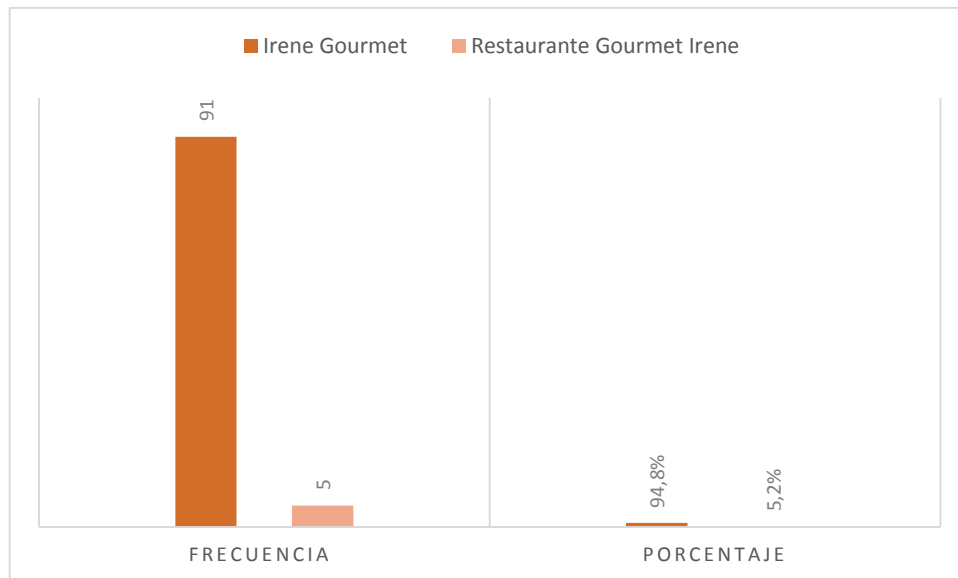
Tabla N° 6 Aceptación logotipo a ser implementado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Restaurante Irene	91	95%
Irene restaurante	5	5%
Total	96	100,0%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 2 Aceptación logotipo a ser implementado



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

Entre los encuestados el 95% manifiestan que el logotipo se identificaría mejor con Restaurante Irene, mientras que el 5% dice que se identificaría con el logotipo de Irene Restaurante. Esta información nos orienta sobre qué tipo de logotipo se utilizará en la implementación del restaurante.

Pregunta N°3

3. Ud. estaría dispuesto a acudir a restaurante estilo rústico ubicado en el Hotel Irene de la ciudad de Cañar.

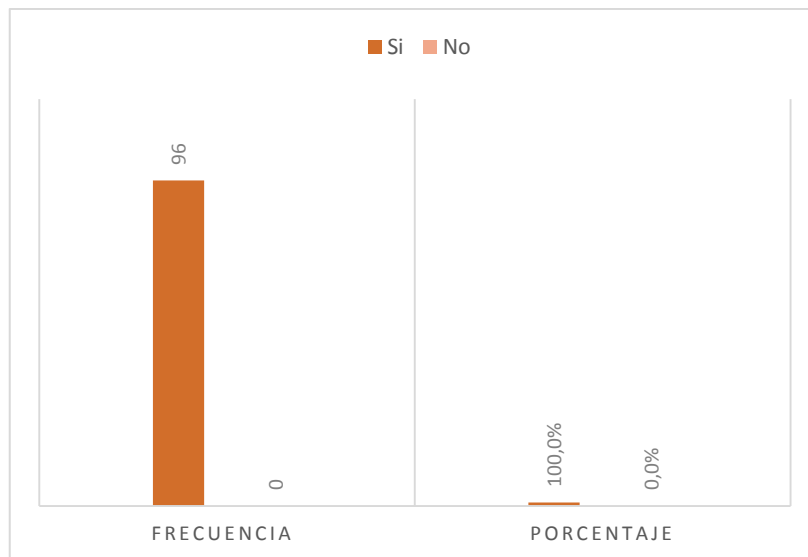
Tabla N° 7 Aceptabilidad del restaurante

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	96	100%
No	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 3 Aceptabilidad del restaurante.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

El 100% de la población encuestada responde que acudiría al restaurante por la necesidad de alimentarse, por conocer un nuevo servicio. Esto nos da la seguridad para la implementación del servicio en nuestro restaurante.

Pregunta N° 4

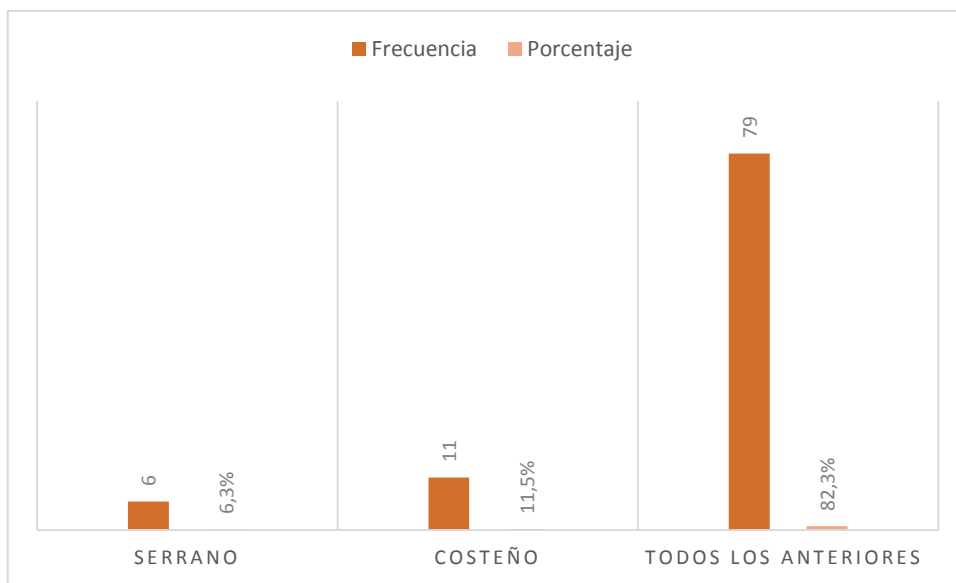
Tipo de Menú que le gustaría que ofrezca el restaurante.

Tabla N° 8 Tipo de menú que ofrecerá el restaurante

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Serrano	6	6%
Costeño	11	12%
Todos los anteriores	79	82%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 4 Tipo de menú que ofrecerá el restaurante



Fuente: Encuesta
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

De acuerdo a la tabla y gráfico N°4 se puede mencionar que el 6% manifiestan que prefieren el menú serrano, el 12% responde que prefiere el menú costeño, y el 82% prefieren un tipo de menú combinado. De igual manera, estos datos nos permiten tener claro las preferencias de los clientes potenciales, para la implementación de nuestro menú en este caso se ofertara un menú combinado platos costeños como platos de la sierra.

Pregunta N°5

¿Qué tipo de servicio de alimentación le gustaría que le ofrezca el restaurante?

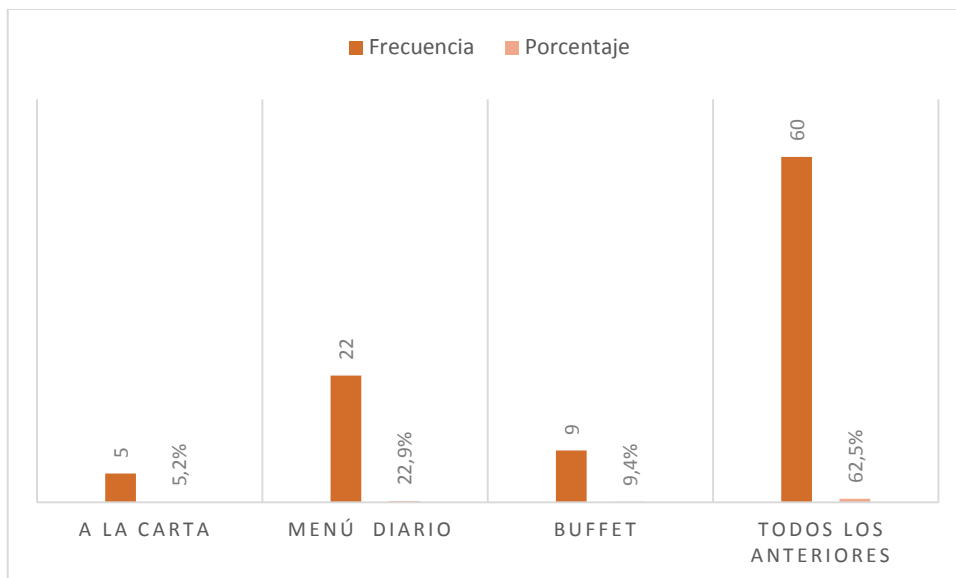
Tabla N° 9 Servicio de alimentación que se ofrecerá

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
A la Carta	5	5%
Menú diario	22	22%
Buffet	9	9%
Todos los anteriores	60	63%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 5 Servicio de alimentación que se ofrecerá



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

Entre el tipo de servicio el 5% de los encuestados manifiesta que prefiere los platos a la carta; el 23% dice que el menú diario; el 9% responde que Buffet, el 62% prefiere un servicio de alimentación variada. Esto nos da la pauta para saber qué tipo de servicio ofrecer al mercado meta.

Pregunta N°6:

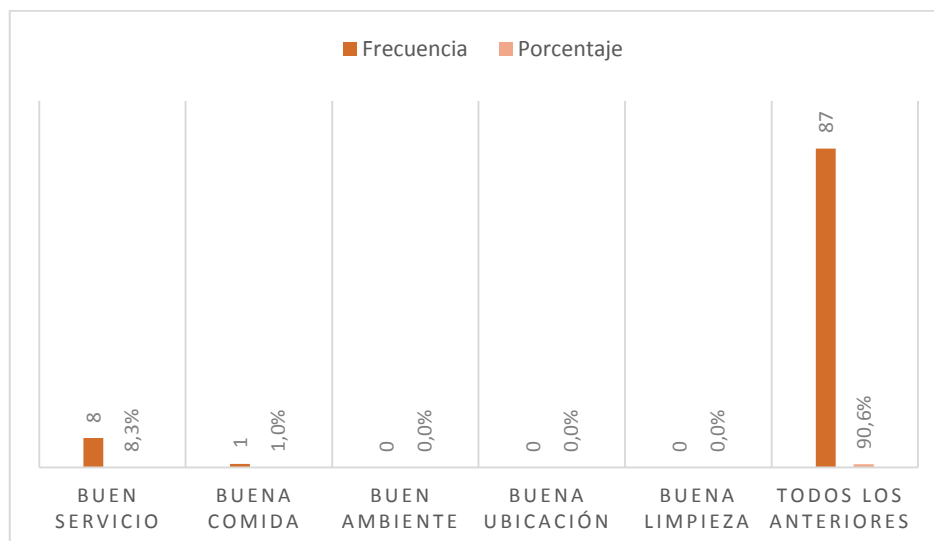
¿Cuándo usted llega a un restaurante prefiere?

Tabla N° 10 Preferencia de un cliente en el restaurante

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Buen servicio	8	8%
Buena Comida	1	1%
Buen ambiente	0	0,0%
Buena ubicación	0	0,0%
Buena Limpieza	0	0,0%
todos los anteriores	87	91%
Total	96	100,0%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 6 Preferencia de un cliente en el restaurante



Fuente: Encuesta
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

Se puede constatar que el 8% de la población objetiva responde que al llegar a un restaurante prefiere el buen servicio; el 1% dice que el buena comida; el 91% dice todas las anteriores (buen servicio, buena comida, buena ubicación, buen ambiente, buena limpieza). Se debe tomar en cuenta estos factores para la implementación del restaurante.

Pregunta N°7

¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a gastar semanalmente por el servicio en un restaurante?

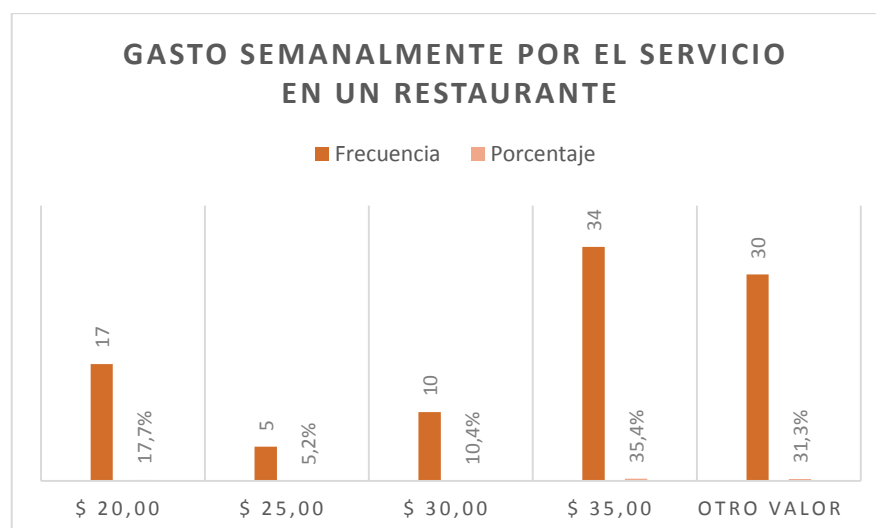
Tabla N° 11 Gasto semanalmente por el servicio en un restaurante

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
\$ 20,00	17	18%
\$ 25,00	5	5%
\$ 30,00	10	10%
\$ 35,00	34	35%
Otro valor	30	31%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a los clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 7 Gasto semanalmente por el servicio en un restaurante



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

De acuerdo a la encuesta realizada se manifiesta que el 18% gastaría \$ 20 semanal por el servicio en un restaurante; el 5% dice que gastaría \$ 25,00 semanal; el 35% dice que gastaría \$ 30,00 semanal, el 35% dice que gastaría \$ 35,00 semanal y el restante 31% dice que gastaría hasta más por el servicio en un restaurante familiar los valores obtenidos en dólares son semanalmente. Estos datos nos permiten identificar los precios promedio del menú que los clientes prefieren, debiendo tomarse en cuenta esta información para nuestro proyecto.

Pregunta N°8

¿Ud. ha acudido a otros restaurantes en la ciudad de Cañar?

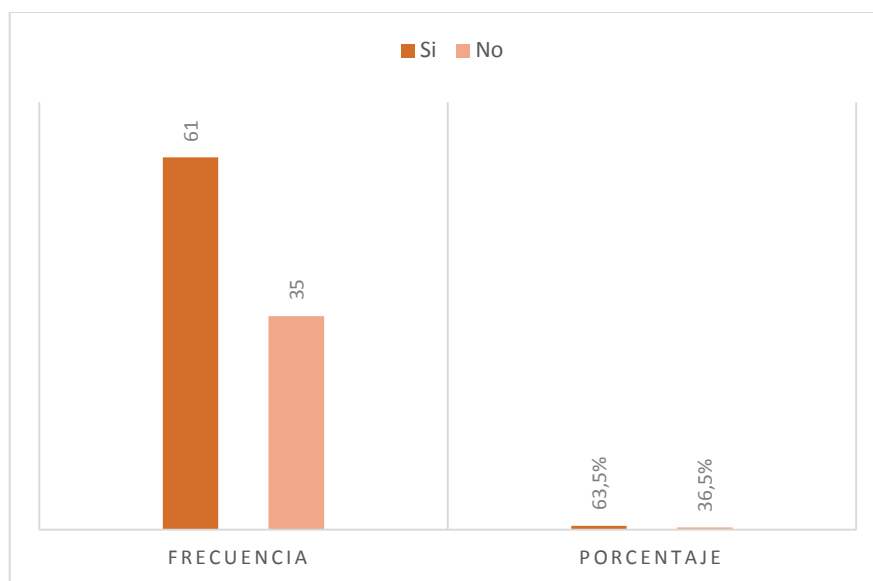
Tabla N° 12 Posible competencia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	61	64%
No	35	36%
Total	96	100,0%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 8 Posible competencia



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

De la población objetiva el 64% responde que si ha asistido a restaurantes de la ciudad entre los más mencionados; Leo Marisquería, Restaurante Don Simón, restaurante Búfalos, restaurante Bei Jin mientras que el 36% dice que no ha asistido a otros restaurantes similares de la ciudad. Esto nos dice que no existe una gran competencia para nuestro restaurante.

Pregunta N° 9

Ud. se encuentra satisfecho con los productos y servicios recibidos por los restaurantes mencionados en la pregunta anterior.

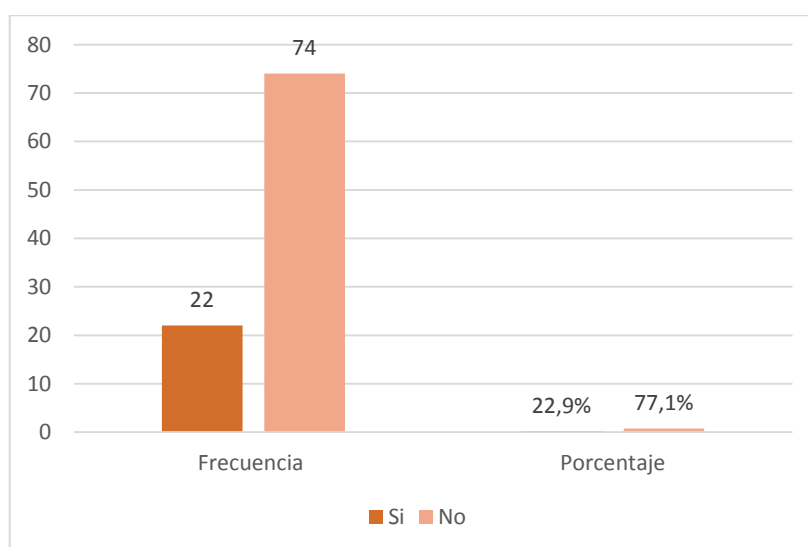
Tabla N° 13 Servicio en otros restaurantes de la ciudad de Cañar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	23%
No	74	77%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 9 Servicio en otros restaurantes de la ciudad de Cañar



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

De los productos y servicios en otros restaurantes el 23% de la población encuestada responde que si está satisfecho por el servicio recibido en los restaurantes existentes en la ciudad mientras que el 77% dicen que no está satisfecho por el servicio y el menú que ofrecen aquellos restaurantes. Esto nos ayuda a tomar en cuenta que medidas o parámetros en la creación del restaurante para ofrecer un servicio de calidad así satisfacer las expectativas de los mismos.

Pregunta N°10

En qué medio de comunicación le gustaría que se haga la publicidad del servicio que se ofrecerá en el restaurante.

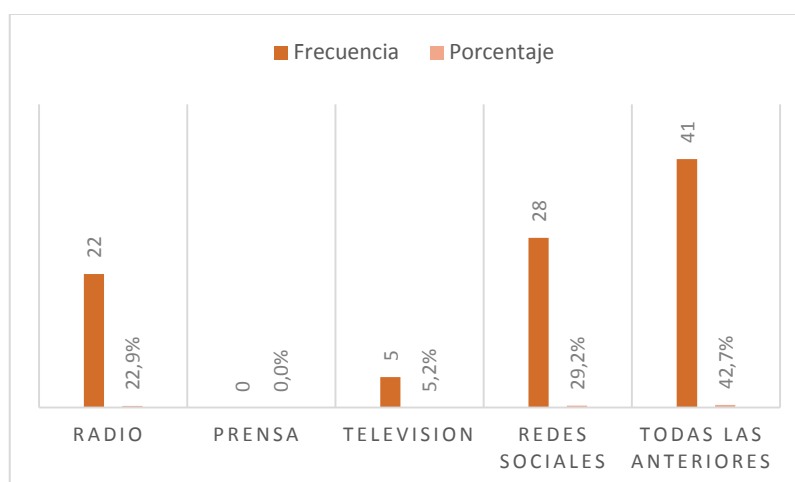
Tabla N° 14 Medios de comunicación para realizar la publicidad del servicio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Radio	41	43%
Prensa	0	0,0%
Televisión	5	5%
Redes sociales	28	29%
Todas las anteriores	22	22%
Total	96	100%

Fuente: Encuesta de opinión a clientes

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 10 Medios de comunicación para realizar la publicidad del servicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Análisis descriptivo e interpretativo:

De acuerdo al cuadro N°10 y figura N°10 el 43% de la población encuestada manifiesta que la publicidad del restaurante se haga por radio; el 5% dice que se debería hacer mediante televisión; 29% responde se debería realizar publicidad a través de redes sociales, y el 22% restante dice que se debería utilizar todos los medios de comunicación. Esta información nos orienta sobre la publicidad para que el restaurante tenga mayor acogida y sea reconocido en el mercado.

3 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es uno de los estudios más importantes que se realizará para la evaluación del proyecto ya que proveerá las herramientas necesarias y suficientes para la estimación de la demanda, la competencia, así como la participación de mercado; que constituyen los parámetros necesarios para la construcción de la factibilidad financiera de este proyecto de inversión.

En el estudio de mercado se determinará la población objeto, así como los gustos, preferencias y el grado de aceptación que existe con relación a los establecimientos de A&B.

Del mismo modo la oferta, demanda, demanda insatisfecha y la determinación del mix de mercado en el cual constan las 4 Ps (producto, precio, plaza y promoción).

3.1 DEMANDA

Para la proyección de la Demanda se aplicó la fórmula de proyección línea recta para lo cual se obtuvo datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010, dentro de esto nos indica que existen 18.335 habitantes en ciudad de Cañar, con un crecimiento poblacional de 1,22%.

Crecimiento poblacional de la ciudad de Cañar

Tabla N° 15 Crecimiento Poblacional de la ciudad de Cañar

Años	Población	Proyección Geométrica	Crecimiento Poblacional
2015	18335	1	18335
2016	18335	1,012200000	18559
2017	18335	1,024548840	18785
2018	18335	1,037048336	19014
2019	18335	1,049700326	19246
2020	18335	1,062506670	19481

Fuente: INEC

Elaborado por: (J, Camas 2016)

PROYECCIÓN DEMANDA Y OFERTA

Proyección de la demanda en consumo de restaurantes en la ciudad de Cañar

Tabla N° 16 Demanda de Consumo en restaurantes de la ciudad de Cañar

Años	Población	Consumo	Población objetivo	Consumo mensual	Demanda Anual
2016	18559	100%	18559	2.598.216,18	31.178.594,16
2017	18785	100%	18785	2.629.914,42	31.558.973,01
2018	19014	100%	19014	2.661.999,37	31.943.992,48
2019	19246	100%	19246	2.694.475,77	32.333.709,19
2020	19481	100%	19481	2.727.348,37	32.728.180,44

Fuente: INEC

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta la información de las encuestas realizadas al grupo objetivo en donde nos indica el mayor porcentaje de gasto semanal por el servicio en un restaurante es \$35 dólares semanal, dando un total de \$140 dólares mensual con este valor se procedió a realizar la proyección de la demanda.

3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Tabla N° 17 Proyección de la Oferta

Años	Población objetiva	Consumo mensual	Consumo en restaurante	Oferta local	Oferta Restaurante
2016	18559	2.598.216,18	31.178.594,16	23%	7.139.898,06
2017	18785	2.629.914,42	31.558.973,01	23%	7.227.004,82
2018	19014	2.661.999,37	31.943.992,48	23%	7.315.174,28
2019	19246	2.694.475,77	32.333.709,19	23%	7.404.419,40
2020	19481	2.727.348,37	32.728.180,44	23%	7.494.753,32

Fuente: INEC

Elaborado por: (J, Camas 2016)

En la proyección de la oferta podemos ver que el 23% de la población se siente satisfecho por el servicio recibido en otros restaurantes de la ciudad, esto nos indica que nuestro servicio de implementación del restaurante tomara en cuenta todos los detalles posibles para cumplir con el servicio que los clientes prefieren.

3.3 DEMANDA INSATISFECHA

Tabla N° 18 Demanda Insatisfecha

Años	Población objetiva	Demanda de Consumo	Oferta de restaurantes en la localidad	Demanda Insatisfecha de restaurantes
2016	18559	31.178.594,16	7.139.898,06	24.038.696,10
2017	18785	31.558.973,01	7.227.004,82	24.331.968,19
2018	19014	31.943.992,48	7.315.174,28	24.628.818,20
2019	19246	32.333.709,19	7.404.419,40	24.929.289,78
2020	19481	32.728.180,44	7.494.753,32	25.233.427,12

Fuente: INEC

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Una vez que se ha procedido aplicar la fórmula de la demanda insatisfecha la demanda es mayor a la oferta por lo que existe demanda insatisfecha del consumo en restaurantes de la ciudad de Cañar.

3.4 MIX DE MERCADO

3.4.1 Producto.

El cantón Cañar se caracteriza por ser un lugar de enormes atractivos turísticos, por lo que es visitada por turistas nacionales y extranjeros, que buscan de una gastronomía moderna. En este sentido se propone la implementación de un Restaurante estilo Rústico en Hotel Irene de la ciudad de Cañar, orientada a la satisfacción de las necesidades gastronómicas de clientes exigentes, a través de la utilización de nueva tecnología en la confección de platos, servicio novedoso y nuevas formas de organización. Estas tecnologías deben ser aceptadas como estrategias para atraer a los turistas que visitan la ciudad y la población en general. La prestación del servicio consiste en la exclusividad y originalidad de nuestras instalaciones permitiéndonos a su vez crear un ambiente de confianza y fidelidad por parte de los clientes

3.4.2 Logotipo.

Es un elemento gráfico que identifica a una empresa, institución o producto. Los logos suelen incluir símbolos (normalmente lingüísticos) claramente asociados a quienes representan.

Restaurante Irene Rústico tuvo mayor aceptabilidad el logotipo que se encuentra una toca que representa a la empresa. La imagen muestra un estilo de exclusividad con alto nivel de creatividad.

El logotipo lleva por nombre “Restaurante Irene”, lugar que te invita a vivir momentos inolvidables aquellos que quedaran impregnados en tu mente, como un grato recuerdo.

Figura N° 11 Logotipo



Elaborado por: (J, Camas 2016)

Este logotipo fue diseñado tomando en cuenta el significado de los colores en marketing:

El color blanco representa limpieza e higiene que la empresa lleva.

El negro de los bordes de la Toca de Chef representa poder, valentía, elegancia, transmite un mensaje de seriedad, exclusividad, servicio de calidad.

Marrón representa entusiasmo, se relaciona con el sol y la luz representará la creatividad, y la energía en el servicio.

Eslogan: Nuestra pasión, tu satisfacción.

3.4.3 Precio

“Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

Deben analizarse las ventajas y desventajas de cualquiera de las tres opciones, cubriéndose en todos los casos los costos en los que incurre la empresa, no se pueden olvidar los

márgenes de ganancia que esperan percibir los diferentes elementos del canal de distribución. El precio de un producto o servicio es una variable relacionada con los otros tres elementos de la mezcla de mercadotecnia: plaza, publicidad y producto.” (Endeavor, 2009)

El precio se determinará en el estudio técnico en base a la información obtenida de la investigación del estudio de mercado.

La fijación de precios para Restaurante Irene rústico está sujeto a los siguientes factores:

- El costo que tenga la elaboración de un determinado producto mediante la elaboración de recetas estándar.
- Fijación de precios psicológico, es decir se considerará la psicología en los precios ya que muchos consumidores utilizan el precio como indicador de calidad.

3.4.4 Plaza

El canal de distribución que se empleara es; el canal de distribución directo ya que su función básica de la distribución es vender directamente a los clientes en nuestro caso el cliente tendrá la atención directa por medio de un mesero del restaurante, la comunicación voz a voz y por medio de una carta de platos y bebidas. Restaurante Irene rústico estará ubicado en una zona céntrica del Cantón Cañar donde hay una influencia masiva de personas, permitiendo el fácil acceso a las instalaciones sin necesidad de contar con un vehículo para llegar al local. Por esta razón los turistas que visiten Hotel Irene pondrán sentirse satisfechos por la nueva implementación.

3.4.5 Promoción

Para dar a conocer el restaurante se utilizará los medios más utilizados por el grupo objetivo tales como (redes sociales, Facebook) radio, mismos que se utilizaran para dar a conocer el restaurante y presentar sus promociones.

Como estrategia de introducción se ha establecido conveniente las siguientes promociones:

- Tarjetas de presentación entregadas a través de nuestra red de clientes.
- Cuñas radiales, mensajes de difusión por medio de redes sociales.
- Sorteos para fechas especiales como por ejemplo el 14 de febrero, día de la madre, día de la mujer, entre otras, cuyo premio consistirá en una cena gratis.

3.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Tabla N° 19 Segmentación del Mercado Objetivo

VARIABLE	SEGMENTACIÓN
GEOGRÁFICA	
País	Ecuador
Cantón	Cañar
Ciudad	Cañar
Región	Sierra
Número de habitantes del Cantón	225.184
Número de habitantes de la Ciudad	18.335
Densidad	Urbana
Clima	Frio
DEMOGRÁFICA	
Nacionalidad	Ecuatoriano
Género	Masculino y femenino
PSICOGRÁFICA	
Clase social	Media, media- alta, alta.
Personalidad	Conservador
CONDUCTUAL	
Beneficios pretendidos	Calidad, buen servicio, buen ambiente.
Grado de lealtad	Fuerte
Actitud hacia el producto	Calidad, Buena atención, conformidad

Fuente: INEC

Elaborado por: (J, Camas 2016)

3.6 COMPETENCIA

De acuerdo a las encuestas realizadas en la ciudad de Cañar la competencia para Restaurante Irene no es muy amplia, en la tabla siguiente se presenta una lista de los diferentes restaurantes que podrían ser competencia indirecta para nuestro servicio.

Tabla N° 20 Posible competencia nombre y dirección de restaurantes

Nombre de Restaurantes	Dirección
Leo Marisquería	Av. 24 de Mayo y Colón
Restaurante Búfalos	Panamericana Sur
Restaurante Don Simón	Panamericana Sur
Restaurante Bei Jin	Borrero y 9 de octubre

Fuente: Encuesta de opinión a cliente

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Sin embargo, a la hora de buscar competidores directos en cuanto a la idea creativa e innovadora que se va a presentar con Restaurante Irene se reducen los competidores, recordando siempre el pilar fundamental de este proyecto de emprendimiento es también ofrecer un servicio de alimentación a los clientes del Hotel y habitantes de la ciudad en general.

3.7 ANÁLISIS DEL SECTOR

La ubicación de Restaurante Irene será una estrategia a favor, debido a la ubicación nos aseguraremos de llegar al público objetivo, aprovechando el nombre y el reconocimiento del Hotel ya que este se ubica en el centro de la ciudad específicamente en la Av. 24 d Mayo y 3 de Noviembre a sus alrededores se encuentran Escuelas, Colegios, Bancos, Destacamento de Policías.

3.8 CARGOS Y FUNCIONES DEL ÁREA COMERCIAL

Cajera: Depende directamente de la Gerencia y sus funciones son:

- Vigilar el orden en el salón del restaurante
- Llevar el control diario de los ingresos
- Brindar la información necesaria a los clientes
- Cobrar del servicio al público de manera diligente y cortés
- Revisar la organización y limpieza del salón
- Realizar el cierre diario de caja y preparar el depósito al banco
- Coordinar el trabajo de los meseros.
- Informar oportunamente de las anormalidades suscitadas en el salón del restaurante.
- Control de la materia prima, materiales e insumos del restaurante
- Y otras que disponga la Gerencia en relación con el cargo.

Salonero: Depende directamente del Chef, y sus funciones son:

- Recibir a los clientes
- Receptar pedidos de los clientes
- Dar a conocer los pedidos de una forma clara a cocina
- Trasladar y retirar los platos de las mesas con mucho cuidado
- Realizar la limpieza del salón
- Organizar la distribución del salón junto con la Cajera
- Atender y solucionar las inquietudes que tengan los clientes con amabilidad antes y después de tomar los pedidos.
- Informar oportunamente de las anormalidades suscitadas en el salón del restaurante.

- Y otras que el Jefe inmediato superior lo disponga, siempre y cuando estén en concordancia con la función que desempeña.

3.9 DETERMINACIÓN DE INVERSIONES Y GASTOS DEL ÁREA COMERCIAL.

Tabla N° 21 Determinación de inversiones y gastos del área comercial

PRODUCTO	VALOR	VALOR ANUAL
Logotipo - letrero	90,00	90,00
Targetas de presentación 1000 U	33,00	66
Publicidad en radio	50,00	600
Tripticos 1000 U	25,00	50
TOTAL	198,00	806,00

*Fuente: Encuesta de opinión a cliente
Elaborado por: (J, Camas 2016)*

3.10 SUELDOS DEL ÁREA COMERCIAL

Tabla N° 22 Sueldo del área comercial

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO AÑO	(11,15% APORT E PATRONAL, 0,5 IECE, 0,5	SUELDO TRIMESTRAL	SUELDO ANUAL + APORT E PATRONAL
CAJERO-DESPECHADOR	369,77	4.437,24	539,12	1.244,01	4.976,36
SALONERO POLIVALENTE	369,40	4.432,80	538,59	1.242,90	4.971,39
TOTALES:		8.870,04	1.077,71	2.486,91	9.947,75

*Fuente: Encuesta de opinión a cliente
Elaborado por: (J, Camas 2016)*

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA PLANTA

En la actualidad se ha visto el gran crecimiento en la demanda del turismo y en especial el crecimiento gastronómico a nivel nacional e internacional. Por lo tanto se ha decidido orientar la oferta, no solo a grupos particulares sino también a actividades vinculadas con el turismo y empresarial turística.

La finalidad es llegar a ser el referente en calidad y servicio de hospitalidad de la ciudad.

Se dispone de un espacio total de 100 m², de los cuales se divide en área de producción, en esta se encuentra cocina caliente, cocina fría, bodega, salón de recepciones donde también se encuentra un área para caja, un área de oficina de administración, y un área destinado para el vestidor del personal. La capacidad del local está comprendida de 5 mesas con

sillas de 4 y 6 mesas con sillas de 6, dando un estimado de 11 mesas y 56 sillas distribuidas uniformemente en el área destinada para el salón de recepciones.

4.2 CAPACIDAD DE LA PLANTA

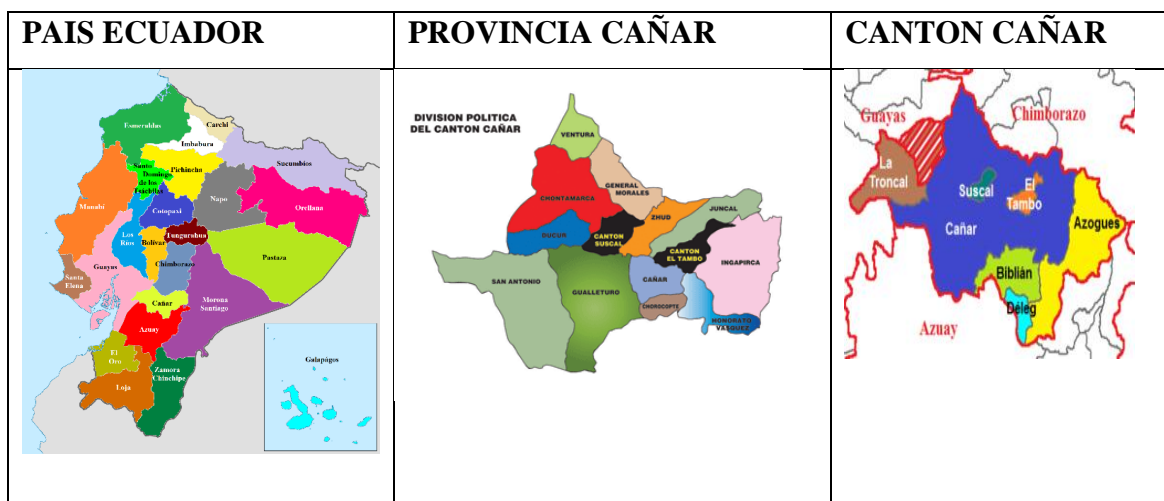
Se puede determinar la capacidad de la planta de producción del restaurante, fijándonos primordialmente en la demanda que se tiene.

Es indispensable tener en cuenta entre lo que se planea vender y las ventas, para ello se debe seleccionar la maquinaria y herramientas idóneas, la materia prima, materiales a más de contar con personal capacitado para el manejo de equipos, recetas estándar para lograr una atención de calidad.

Del total de la población objetiva que se tomó del INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población es 18335, se proyecta vender al 0,28% que se obtuvo de la población insatisfecha de acuerdo a la encuesta realizada a los habitantes de la zona lo cual nos dan en el primer año 17.460, el segundo año 17.673, el tercer año 17.889, el cuarto año 17.889, y el último año 18.328 platos se trabajó con el índice de crecimiento poblacional de 1,22%.

4.3 DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Figura N° 12 Macro Localización

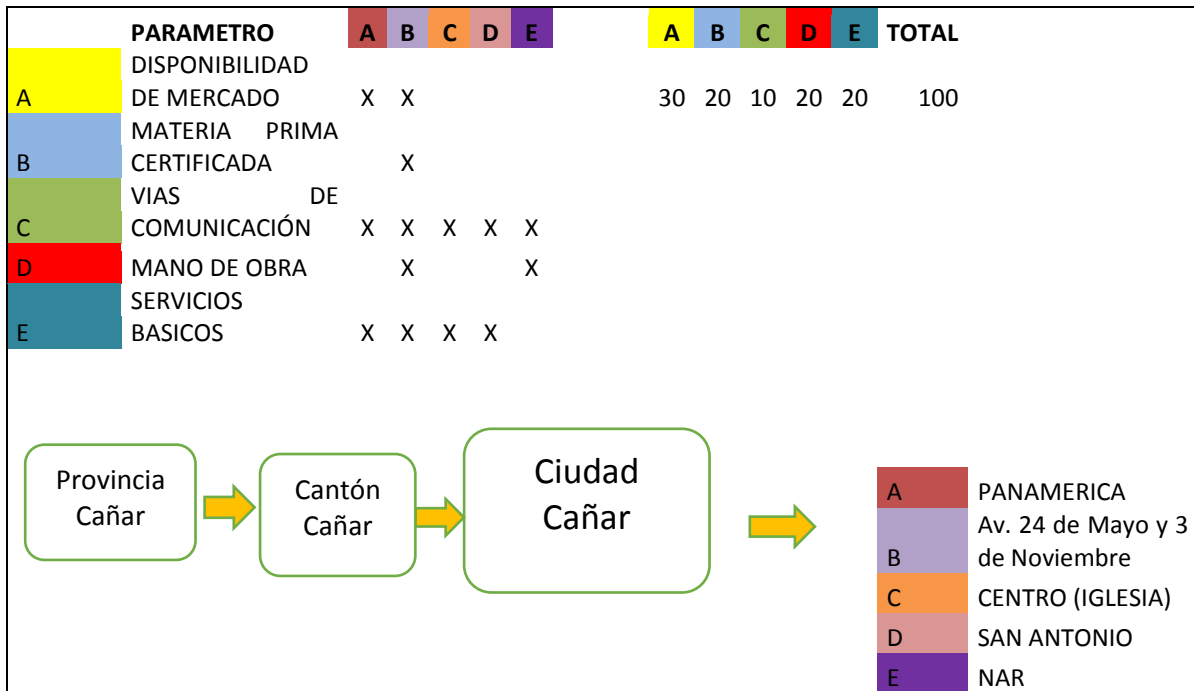


Fuente: <http://no.wikipedia.org/wiki/Ecuador>; <tps://patomiller.wordpress.com/tag/canar/>;

http://www.deleg.com/01_bau_info_gen.html

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Figura N° 13 Micro localización



Elaborado por: (J, Camas 2016)

Esto nos indica cual es la mejor alternativa para la creación del restaurante dentro del micro localización. Es decir se implementara en la Ciudad de Cañar en la en la Av. 24 de Mayo y 3 de Noviembre por la disponibilidad de todos los parámetros que se requiere para el buen funcionamiento del restaurante.

4.4 RECETAS ESTÁNDAR

La receta estándar es un listado de todos los ingredientes que necesitamos para elaborar alguna receta, en la cual no solo se debe incluir las cantidades de cada ingrediente con sus respectivas unidades y sus costos. Además de ser una guía para preparar un plato nos permite determinar el tiempo real de preparación esencialmente, la receta estándar nos sirve para calcular el costo real de cualquier preparación, es una herramienta para el control financiero.

4.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO

Los pasos a seguir para llegar al producto final ofertados de detallaran a continuación, se cumplirá según la necesidad requerida:

1. Adquisición de la materia prima.- Analizaremos las diferentes cotizaciones de los productos, lista de proveedores, especificaciones de compra, recursos financieros, transporte.

2. Recepción de la materia prima.- receiptaremos las facturas de los productos adquiridos para comprobar el peso, menaje para colocar los producto.

3. Verificación de la materia prima.- control visual y sensorial de la materia prima adquirida.

4. Lavado y desinfección de la materia prima.- adecuadas medidas de agua, utilización correcta de BPMs para el lavado tanto de los productos como de los recipientes que contienen.

5. Almacenamiento de la materia prima.- adecuación de estanterías, cuartos fríos, (refrigerador, congelador), bodega, inventario de ingreso, contenedores.

6. Requisición de la materia prima.- formato de requisición.

7. Preparación del mise en place: distribución adecuada y correcta utilización del producto.

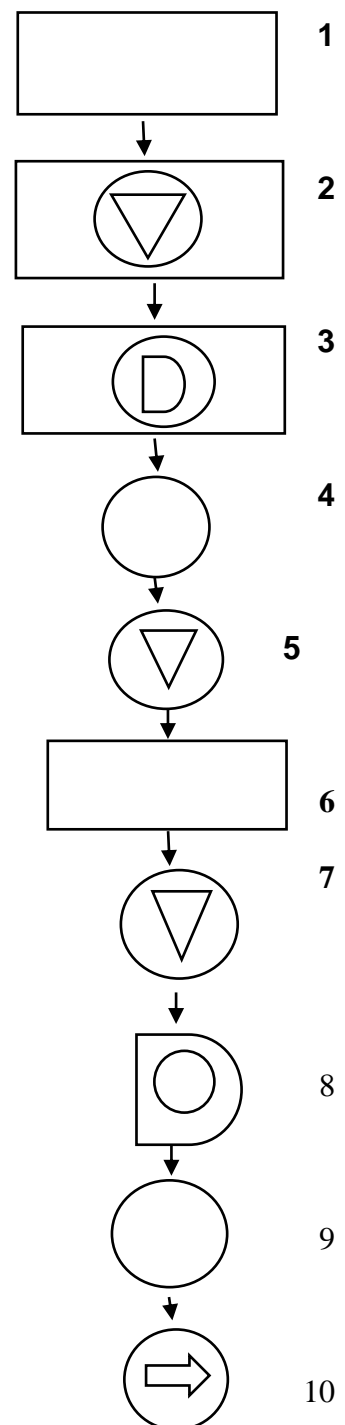
8. Control de los procesos de producción: condiciones organolépticas y control de calidad.

9. Preparación para el servicio: montajes, decoraciones.

10. Servicio al cliente: despacho del producto solicitado por el cliente.

4.6 FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN

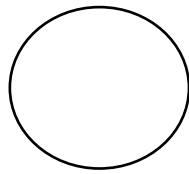
1. Adquisición de la materia prima
2. Recepción de la materia prima
3. Verificación de la materia prima
4. Lavado y desinfección de la materia prima
5. Almacenamiento de la materia prima
6. Requisición de la materia prima
7. Preparación del mise en place
8. Control de los procesos de producción
9. Preparación para el servicio
10. Servicio al cliente



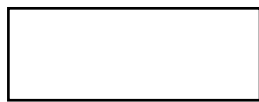
4.7 Símbolos del flujo grama de Proceso

El flujo grama de producción conocido también como diagrama de flujo se utiliza para desarrollar y seguir paso a paso cada uno de los procesos desde la obtención de materia prima hasta obtener el producto final.

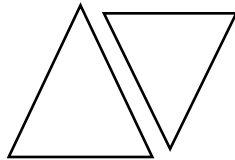
Los símbolos utilizados y su interpretación son los siguientes.



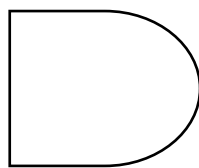
Operación



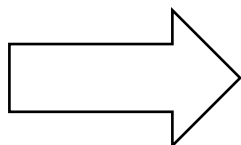
Inspección



Almacenamiento



Demora



Transporte

4.8 DISEÑO DE LA PLANTA

Para el diseño de la planta se cuenta con un espacio de 100m² con una distribución adecuada de sus áreas para el movimiento tanto para el personal operativo, administrativo y clientes. Las mismas cuentan con todo lo necesario para cumplir con la operación, entre las cuales tenemos un área de vestidores para el personal donde pueden almacenar sus pertenencias, un área destinada para la planta o producción la misma que se divide en dos zonas cocina fría y cocina ya que no se puede mantener ciertos productos a la misma temperatura.

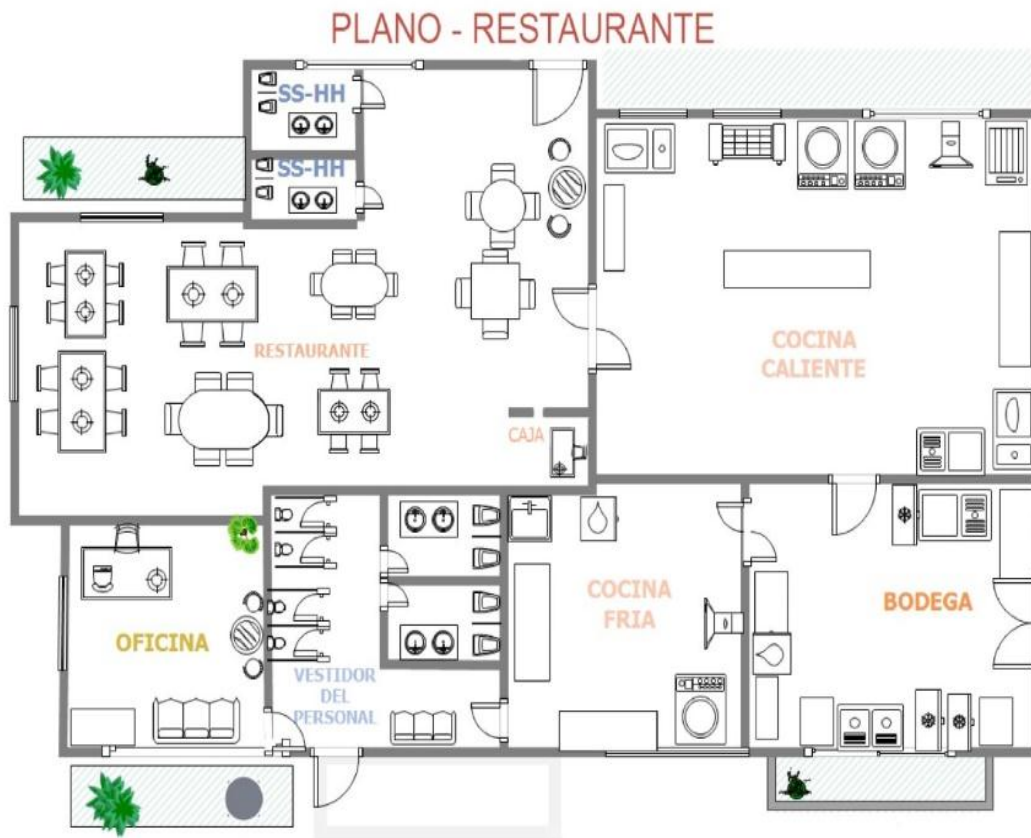
Igualmente contaremos con un área destinada para la bodega que servirá para el almacenado de productos perecibles y no perecibles.

También contaremos con un área destinada para la atención al cliente (salón) donde se encontrara personal capacitado en esta área como es el caso del cajero.

Encontramos la oficina de gerencia en la cual se tomará decisiones con respecto a la producción y cambios dentro de la empresa.

Servicios higiénicos tanto para el personal que labora como para los clientes.

Figura N° 14 Plano del restaurante




Elaborado por: (J, Camas 2016)


4.9 REQUERIMIENTO DEL TALENTO HUMANO

ÁREA PRODUCTIVA


Tabla N° 23 Fichas Profesiográficas

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	CHEF EJECUTIVO	1	4	07:30 a 1:30	MIÉRCOLES - DOMINGO
Área	A quien reporta		Fecha de elaboración	Salario Neto	
ADMINISTRATIVA			29/06/2016	\$371,97	
RESUMEN DEL CARGO					
GERENCIA EN GENERAL					
FUNCIONES					
Supervisar el trabajo diario del personal					
Responsable de la preparación de alimentos de acuerdo a la receta estandar.					
Responsable del levantamiento de inventarios					
Firma de requisiciones elaboradas por los ayudantes de cocina para solicitar la mercancía.					
Supervisar la mercancía que recibe					
Montaje de platos					
Identifica y resuelve problemas que se den en el restaurante					
Asigna tareas, organiza los turnos de trabajo y controla					
Se encarga de las adquisiciones de materias primas, materiales e insumos para la preparación de los menus					
PERFIL					
TITULO: Licenciado en Gastronomía, artes culinarias o Afin					
SEXO: Indistinto					
EDAD: 24-40 años					
Experiencia en puesto similar					
Conocimiento en higiene, Calidad en el servicio, Liderazgo, Trabajo en equipo.					

Elaborado por: (J, Camas 2016)

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	AYUDANTE DE COCINA	1	0	10:30 a 18:30	Continua
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
PRODUCCIÓN	CHEF EJECUTIVO	15/06/2016		369,40	
RESUMEN DEL CARGO					
Apoyar las labores de cocina y comedor, preparando, cocinando, distribuyendo alimentos y bebidas para garantizar un eficiente servicio alimenticio en la organización.					
FUNCIONES					
Realizar el mise en place					
Mantener la limpieza en los equipos y lugares de trabajo					
Almacenar la materia prima en bodega					
Ayudar en la recepción de la materia prima, materiales e insumos					
Cocinar los platos de acuerdo al menú solicitado					
Controlar la calidad de los productos adquiridos					
Informar oportunamente al Chef del stock de productos para su requerimiento					
Montaje de platos					
Informar si existe alguna anomalía suscitada en la cocina					
PERFIL					
Sexo: Indistinto					
Edad: 24-40 años					
Cursos Básicos de cocina					
Experiencia mínima 1 año en cargos similares					
Conocimiento sobre higiene y manipulación de alimentos					

Elaborado por: (J, Camas 2016)

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	POCILLERO POLIVALENTE	1	0	10:30 a 18:30	Continua
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
PRODUCCIÓN	CHEF EJECUTIVO	15/06/2016		369,40	
RESUMEN DEL CARGO					
Limpieza del área de trabajo					
FUNCIONES					
Lavado de utensilios que se utilizan en la cocina					
Lavado de la vajilla, menaje y cubertería					
Limpieza del área de trabajo					
al cierre limpieza de los SS-HH					
Recolección y clasificación de la basura					
Contar siempre con vajilla limpia para el montaje de los platos					
Mantener ordenado los utensilios que se encuentren limpios					
Colaborar en la limpieza de la cocina					
Informar oportunamente las anomalías suscitadas dentro del área de su trabajo					
PERFIL					
Sexo: Indistinto					
Edad: 24-40 años					
Cursos Básicos de cocina					
Experiencia mínima 1 año en cargos similares					
Conocimiento sobre higiene y manipulación de alimentos					

Elaborado por: (J, Camas 2016)

5 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

En el análisis de la inversión se detalla los requerimientos que exige la empresa para la ejecución del mismo.

5.1 ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Tabla N° 24 Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS	CANTIDAD	VALOR	COSTO	PROVEEDOR
Agua m3	60	0,47	28,2	Municipio Cañar
Luz kwh	200	0,11	22	Empresa Electrica Centro Sur
Teléfono	Basico	7,00	7,00	CNT
Internet	MB	33,60	33,60	
	Total mensual		90,8	
	Total Trimestral		272,4	
	Total anual		1089,6	
	PRODUCCIÓN 50%	VENTAS 25%	ADMINISTRACION 25%	
TRIMESTRAL	136,2	68,1	68,1	
ANUAL	544,8	272,4	272,4	
TOTAL	681	340,5	340,5	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 25 Combustible

COMBUSTIBLE	CANTIDAD	COSTO	PROVEEDOR
Gas Industrial	4	18,00	(Agip y Duragas)
	Total mensual	72,00	
	Total trimestral	216,00	
	Total anual	864,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 26 Mantenimiento

MANTENIMIENTO DE EQUIPOS, MAQUINARIAS O INSTALACIONES	CANTIDAD	TIEMPO	PROVEEDOR	COSTO
Congelador indurama	1	1 año	Allmacenes artefacta	30
Refrigeradora Indurama	2	1 año	Almacenes Artefacta	25
Horno	2	1 año	Hornos Andinos	45
Tuberías y plagas	1	1 año	D&G Technology Water System Osmosis Inversa S.A.	30
TOTAL ANUAL				130

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, 2016)

Tabla N° 27 Depreciación de Activos fijos

DEPRECIACIÓN DEL BIEN	VALOR SIN IVA	AÑOS DE VIDA	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.691,23	10	369,12	332,21
MUEBLES Y ENSERES	2.043,86	10	204,39	183,95
EQUIPO DE COMPUTO	780,00	3	259,97	173,34
TOTAL	6.515,09	35	833,48	689,50

BIEN	VALOR 100%	PRODUCCIÓN 50%	VENTAS 25%	ADMINISTRACIÓN 25%
MAQUINARIA Y EQUIPO	332,21	166,11	83,05	83,05
TOTAL	332,21	166,11	83,05	83,05

BIEN	VALOR 100%	PRODUCCIÓN 25%	VENTAS 50%	ADMINISTRACIÓN 25%
MUEBLES Y ENSERES	183,95	45,99	91,97	45,99
TOTAL	183,95	45,99	91,97	45,99

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: (J, 2016)

Tabla N° 28 Costo de materia prima

RECETA	COSTO TRIMESTRAL DE MATERIA PRIMA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CEVICHE DE CAMARON	\$409,14	\$ 1.636,56	\$ 1.703,82	\$ 1.773,85	\$ 1.846,76	\$ 1.922,66
LOCRO DE LOS ANDES	\$286,53	\$ 1.146,13	\$ 1.193,23	\$ 1.242,27	\$ 1.293,33	\$ 1.346,49
SOPA DE QUINUA	\$279,64	\$ 1.118,57	\$ 1.164,54	\$ 1.212,40	\$ 1.262,23	\$ 1.314,11
CONSOME DE POLLO	\$260,93	\$ 1.043,70	\$ 1.086,60	\$ 1.131,26	\$ 1.177,75	\$ 1.226,16
BOLON DE VERDE	\$245,49	\$ 981,94	\$ 1.022,30	\$ 1.064,32	\$ 1.108,06	\$ 1.153,60
CHULETA A LA PLANCHA	\$411,66	\$ 1.646,64	\$ 1.714,32	\$ 1.784,77	\$ 1.858,13	\$ 1.934,50
FRITADA	\$618,42	\$ 2.473,67	\$ 2.575,33	\$ 2.681,18	\$ 2.791,38	\$ 2.906,10
CHURRASCO	\$461,30	\$ 1.845,22	\$ 1.921,06	\$ 2.000,01	\$ 2.082,21	\$ 2.167,79
STRAGANOFF	\$432,02	\$ 1.728,06	\$ 1.799,08	\$ 1.873,03	\$ 1.950,01	\$ 2.030,15
CAMARONES APANADOS	\$686,12	\$ 2.744,49	\$ 2.857,29	\$ 2.974,72	\$ 3.096,99	\$ 3.224,27
BANANA SPLIT	\$217,08	\$ 868,34	\$ 904,03	\$ 941,18	\$ 979,86	\$ 1.020,14
TORTA DE CHOCOLATE	\$227,35	\$ 909,41	\$ 946,79	\$ 985,70	\$ 1.026,22	\$ 1.068,40
MOUSSE DE MARACUYA	\$267,22	\$ 1.068,90	\$ 1.112,83	\$ 1.158,57	\$ 1.206,18	\$ 1.255,76
CHEESSE CAKE DE FRUTILLA	\$253,09	\$ 1.012,34	\$ 1.053,95	\$ 1.097,27	\$ 1.142,36	\$ 1.189,32
CREPS CON HELADO DE VAIN	\$244,51	\$ 978,03	\$ 1.018,23	\$ 1.060,08	\$ 1.103,65	\$ 1.149,01
JUGO DE NARANJA	\$192,00	\$ 768,00	\$ 799,56	\$ 832,43	\$ 866,64	\$ 902,26
BATIDO DE FRUTILLA	\$198,90	\$ 795,59	\$ 828,29	\$ 862,33	\$ 897,78	\$ 934,67
MILSHAKE	\$320,60	\$ 1.282,39	\$ 1.335,10	\$ 1.389,97	\$ 1.447,10	\$ 1.506,57
GASEOSA	\$148,80	\$ 595,20	\$ 619,66	\$ 645,13	\$ 671,65	\$ 699,25
AGUA NATURAL	\$129,60	\$ 518,40	\$ 539,71	\$ 561,89	\$ 584,98	\$ 609,02
TOTAL	\$6.290,40	\$ 25.161,58	\$ 26.195,73	\$ 27.272,37	\$ 28.393,26	\$ 29.560,23

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 29 Mano de Obra Directa

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO AÑO	12,15 (11,15%APORTE PATRONAL,0,5 IECE,0,5	SUELDO TRIMESTRAL	SUELDO ANUAL + APOORTE PATRONAL
CHEF DE EJECUTIVO	371,97	4.463,64	542,33	1.251,51	5005,97
AYUDANTE DE COCINA	369,40	4.432,80	538,59	1.242,90	4.971,39
TOTALES:		8.896,44	1.080,92	2.494,41	9.977,36

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

5.2 Costo Indirecto de Fabricación (CIF)

Tabla N° 30 Mano de obra indirecta

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO AÑO	(11,15%APORTE PATRONAL,0,5 IECE,0,5	SUELDO TRIMESTRAL	SUELDO ANUAL + APOORTE PATRONAL
POCILLERO POLIVALENTE	369,40	4.432,80	538,59	1.242,90	4.971,39
TOTALES:		4.432,80	538,59	1.242,90	4.971,39

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

5.3 REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS ÁREA DE PRODUCCIÓN

Tabla N° 31 Requerimiento de Activos Fijos Área de Producción

MAQUINARIA Y EQUIPO	4.238,00	4.268,00
MUEBLES Y ENSERES	680,00	2.330,00
EQUIPO DE COMPUTO	680,00	780,00
	SUB-TOTAL ACTIVOS FIJOS	7.378,00
INVENTARIOS		
MATERIALES INDIRECTOS	17,55	24,05
MENAJE Y VAJILLA	795,65	2.635,35
SUMINISTROS Y MATERIALES	251,90	478,40
	SUB-TOTAL INVENTARIOS	3.137,80

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 32 Maquinaria y equipo

TIPO	CANTIDAD	CANTIDAD UNITARIO	C. TOTAL	VALOR ACTIVO FIJO	IVA
MAQUINARIA Y EQUIPO					
COCINA INDUSTRIAL 6 QUEMADORES	1	775,00	775,00	679,82	95,18
HORNO 5 LATAS	1	280,00	280,00	245,61	34,39
HORNO MICROONDAS	1	148,00	148,00	129,82	18,18
NEVERA	1	750,00	750,00	657,89	92,11
CONGELADOR	1	490,00	490,00	429,82	60,18
CAJA REGISTRADORA	1	400,00	400,00	350,88	49,12
GAS INDUSTRIAL 15 K	2	30,00	60,00	0,00	0,00
PARLANTE AMPLIFICADO	1	235	235	206,14	28,86
PLASMA 40 PL	1	780	780	684,21	95,79
EXTRACTOR DE OLORES	1	350,00	350,00	307,02	42,98
TOTAL		4238,00	4268,00	3691,23	576,77

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 33 Equipo de computo

EQUIPOS DE COMPUTO	CANTIDAD	C. UNITARIA	C.TOTAL	VALOR ACTIVO FIJO	IVA
CUMPUTADOR PORTATIL	1	400	500	438,60	61,40
IMPRESORA EPSON	1	280	280	245,61	34,39
TOTAL		680	780	684,21	95,79

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 34 Menaje y vajilla

MENAJE Y VAJILLA	CANTIDAD	CANTIDAD UNITARIO	C. TOTAL
OLLA 40 LT ACERO INOXIDABLE	2	80,00	160,00
OLLA 20 LT ACERO INOXIDABLE	3	60,00	180,00
OLLA 10 LT ACERO INOXIDABLE	3	45,00	135,00
OLLA DE PRESION 10 LT	1	38,00	38,00
LICUADORA	1	85,00	85,00
BATIDOR DE MANO ELECTRICA OSTER	1	31,00	31,00
BALANZA	1	90,00	90,00
PIREX	2	13,00	26,00
BANDEJA COMBI	5	20,00	100,00
CACEROLAS 15 LT	3	25,00	75,00
CACEROLAS 10 LT	3	23,00	69,00
CACEROLAS 5 LT	3	20,00	60,00
Paila 48 CM INDALUM	1	40,00	40,00
Paila 32 CM INDALUM	2	35,00	70,00
SARTEN 32 cm TEFLON	2	20,00	40,00
SARTEN 21 cm TEFLON	2	17,00	34,00
SARTEN 15 cm TEFLON	2	14,00	28,00
BOWLS GRANDES	5	10,00	50,00
BOWLS MEDIANOS	5	4,00	20,00
BOWLS PEQUEÑOS	5	1,00	5,00
TABLAS DE PICAR	3	16,00	48,00
CHAROL POLIPROPILENO	3	10,00	30,00
TAMIZ PLASTICO	3	3,25	9,75
TAMIZ METALICO	2	6,90	13,80
ESPATULA TRAMONTINA	2	4,40	8,80
EXPRIMIDOR DE NARANJA	1	12,00	12,00
PINZA TRAMONTINA	5	2,20	11,00
CUCHILLO CEBOLLERO	3	10,00	30,00
PELADOR	2	7,50	15,00
PUNTILLA	2	7,00	14,00
CUCHILLO DE SIERRA	1	12,00	12,00
COPA DE AGUA	50	0,8	40
PLATO TRINCHERO	50	5,8	290
PLATO PARA POSTRE	50	2,65	132,5
PLATO ONDO	50	3	150
JARRA DE VIDRIO 1 1/2Lt	10	2	20
TENEDOR TRINCERO	50	1	50
CUCHILLO TRINCHERO	50	1	50
CUCHARA SOPERA	50	1	50
CUCHARA DE POSTRE	50	0,9	45
MANTELES DE MESA	20	6,5	130
SERVILLETAS	50	2	100
LIMPIONES	10	3	30
BATIDOR DE MANO	2	3,75	7,50
TOTAL		795,65	2635,35

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 35 Suministros y Materiales

SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	CANTIDAD UNITARIA	C.TOTAL	
EXTINTOR 15 LB	3	40,00	120,00	
SEÑALETICA	1 juego	50,00	50,00	
ESPEJO	1	30,00	30,00	
MASSETAS	5	5,00	5,00	
BOTIQUIN	1	20	20,00	
LAVA GRANDE	4	4	16	
DEJA 15 KG	1	33,5	33,5	
COLORO 1 GALON	1	3,05	3,05	
TRAPEADOR	3	3	9	
ESCOBA	4	4,8	19,2	
FUNDA DE BASURA 10 U	2	7	14	
TACHO DE BASURA GRANDE	4	35,7	142,8	
DESINFECTANTE 1 GALON	1	5,35	5,35	
AMBIENTAL 1 GALON	1	7,5	7,5	
VALDES	1	3	3	
TOTAL		251,90	478,40	
	100%	PRODUCCIÓN 50%	VENTAS 25%	ADMINISTRACIÓN 25%
ANUAL	478,40	119,6	119,6	119,6
TOTAL	478,4	119,6	119,6	119,6

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, 2016)

Tabla N° 36 Materiales indirectos

MATERIALES INDIRECTOS	CANTIDAD	C.UNITARIO	TOTAL
PAPEL FILM 30 mt	3	1	3
PAPEL MANTECA 23 mt	2	2	4
PAPEL ALUMINIO 75 mt	3	1,25	3,75
PAPEL HIGIENICO 48 U	1	11,8	11,8
SERVILETAS 300 U	1	1,5	1,5
TOTAL		17,55	24,05

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 37 Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	C.UNITARIA	C. TOTAL	VALOR ACTIVO FIJO	IVA
ESCRITORIO	1	150	150	131,58	18,42
ARCHIVERA	1	80	80	70,18	9,82
JUEGO 1 MESA, 6 SILLAS	8	150	1200	1052,63	147,37
MESA DE TRABAJO DE ACERO INOXID.	3	300	900	789,47	110,53
TOTAL		680	2330	2043,86	286,14
	100%	PRODUCCIÓN 25%	VENTAS 50%	ADMINISTRACIÓN 25%	
ANUAL	2330	582,5	1165	582,5	
TOTAL	2330	582,5	1165	582,5	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

5.4 PROGRAMA PREOPERATIVO

Tabla N° 38 Gastos de experimentación

PROCESO/ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MATERIA PRIMA	COSTO POR TIEMPO	COSTO TOTAL
PRUEBAS	Chef	1:00:00	30,97	3,39	34,36
MUESTRAS	Chef	1:30:00	10	5,39	15,39
DEGUSTACIONES	Chef	0:30:00	8	1,69	9,69
CONTROL DE CALIDAD	Chef	1:00:00	0	0	0
				TOTAL	59,44

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Se realizarán las muestras, pruebas y degustaciones de los platos más representativos del local entre los cuales tenemos, ceviche de camarón, fritada, y una torta de chocolate, la elaboración de pruebas, muestras, degustaciones y el control de calidad será realizado por el Chef.

Control de calidad de los productos: Lo establecido por el Codex Alimentarius, normas referidas a la producción, elaboración y circulación de alimentos, y cuyo objetivo es asegurar la inocuidad y calidad de los mismos, proteger la salud del consumidor y promover prácticas equitativas de comercialización de los productos alimentarios. (Perigo, 2006, pág. 99)

6 ESTUDIO AMBIENTAL

Tabla N° 39 Mitigar el impacto ambiental

Daños ocasionados por los procesos de producción por las actividades Pre-operativos	Medidas de mitigación	Requerimientos	Costo
AL AGUA - Grasa y aceites usados - Químicos - Consumo excesivo de agua - Desechos orgánicos	Recolección en un recipiente con tapa Trampa de grasa en lavabos No utilizar químicos fuerte en limpieza o desinfección del local Regulador de agua El agua que no es contaminada se utilizara para el regadío de plantas Clasificar y entregar a personas que realicen abono orgánico	Pomas de plástico grande Trampas de grasa botellas Tachos	00,00 00,00 00,00 00,00
AL SUELO - Fundas plásticas - Vidrios , latas - Cartones	Utilizar bolsos reciclables. Las fundas utilizar para la recolección de desechos inorgánicos. Recolectar y regresar a los proveedores de dichos productos que contengan material de vidrio. Utilizar para la recolección de cosas rotas (vasos, platos, vidrios)	Bolsos reciclables Gavetas Cartones	0,00 00,00 00,00
AL AIRE - Humo	Colocar extractor de humo	Extractor de humo	150,00

- Olores	Colocar extractor de olores, campana, esto ayudara a tener menor temperatura en el área de trabajo.	Campana	200,00
- Desechos orgánicos	Clasificar y entregar a personas que realicen abono orgánico	Tachos	00,00
A OTROS RECURSOS NATURALES			
TOTAL			\$350,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, 2016)

6.1 ACCIONES REMEDIALES 3R`S

Los restaurantes producen una variedad de desperdicios, desde comida hasta envolturas. Por esta razón se aplicará un plan de reciclaje para ahorrar en los costos que implica deshacerse de la basura. Entrenando a todos los empleados para implementar el plan consistentemente y haciendo tareas de reciclaje se aumentará la eficacia del plan.

6.2 Elegir los empaques

El reciclaje en el restaurante comienza antes de generar los desperdicios. Si es posible, elegir productos cuyas envolturas estén hechos de materiales reciclados. Buscar empaques que sean reciclables.

En vez de comprar cantidades pequeñas o paquetes pequeños, se comprará en cantidad.

Se puede servir la gaseosa en copas de vidrio en lugar de utilizar vasos de plástico.

Se comprará condimentos en mayor cantidad y pasarlo a frascos reutilizables en vez de comprar los paquetes individuales.

6.3 Reducir

Un plan para reducir la cantidad de basura que se genera hace que el plan de reciclaje sea más fácil de implementar. Se comprará frascos, utensilios y otros elementos reutilizables en vez de comprarlos descartables.

Calcular adecuadamente la cantidad de alimentos perecederos se evitará tirar comida.

Se aplicara el método FIFO (primero en entrar, primero en salir) en el almacenamiento de los productos evitando la caducidad o algún daño de los productos.

Cuando la comida esté por vencer, se donará a alguna casa de caridad o banco de comida.

6.4 Reciclar

Un centro de reciclaje en la cocina ayudará a que los empleados recuerden reciclar la mayor cantidad de artículos posibles.

Se designará un área para los tachos que necesitan ser lavados antes de reciclarse. Esto les permitirá a los empleados seguir con las tareas de la cocina en los momentos de mayor trabajo. Cuando la cocina se calme, los contenedores pueden ser lavados y colocados en tachos de reciclaje. El servicio de reciclaje retira los elementos para hacer el proceso más fácil.

Se capacitara a los empleados para sepan qué artículos son reciclables y cómo llevar a cabo este proceso dentro del restaurante.

Figura N° 15 Clasificación de Residuos



Fuente: <http://coloresdereciclaje2012.blogspot.com/2012/11/codigo-de-colores-para-el-reciclaje-de.html>

6.5 Reutilizar

Al reusar materiales se ahorraran los recursos naturales, se reducen residuos tóxicos, y se disminuyen los costos en la compra de más material y en los servicios de desecho.

Las fundas de compras se utilizaran para los tachos de la clasificación de basura.

7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

7.2 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA


7.2.1 Área administrativa

“Es importante mencionar que el restaurante, como cualquier otra empresa, es un sistema que representa un todo, organizado por subsistemas interdependientes, en el que cada decisión que se tome se verá reflejada en los resultados finales. La aplicación de la administración en el restaurante, dependerá de su tamaño y su estructura de acuerdo con el tipo de cocina, servicio, clientela y calidad en el servicio.

Para administrar un restaurante se requiere un conjunto de técnicas y procedimientos mediante los cuales se pretende optimizar los recursos materiales, humanos, técnicos, y financieros, con el fin último de satisfacer con calidad en el servicio, las necesidades físicas y sociales de sus clientes, y obtener con ello un beneficio económico.

Aplicar la administración en un restaurante representa desarrollar una serie de procedimientos en cada etapa del proceso administrativo, de modo que garantice la optimización de los recursos.” (López, 2008, pág. 127)

Tabla N° 40 Funciones del Chef Ejecutivo

ÁREA ADMINISTRATIVA	
CARGO	CHEF EJECUTIVO
 FUNCIONES	Planificación del equipo de trabajo en las labores diarias Supervisar el trabajo diario del personal Planificación del menú Preparación de platos Se responsabiliza por la correcta elaboración de menús Identifica y resuelve problemas que se den en el restaurante Asigna tareas, organiza los turnos de trabajo y controla. Se encarga de las adquisiciones de materias primas, materiales e insumos para la preparación de los menús.
RESPONSABILIDADES	Es la encargada de administrar la cafetería, creando un ambiente cálido de trabajo.
SUELDO	371,97
IECE 12,15%	45,19
TOTAL MENSUAL	417,16
TOTAL ANUAL	5.005,97

Fuente: Investigación propia


Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.2.2 Área productiva

“El sistema de producción, es la división de la operación de tu restaurante en diferentes actividades, que tiene como fin llevar un platillo al comensal; es decir, hacer la transformación de la materia prima o insumos, en alimento o bebida. Éste se enfoca principalmente en los siguientes puntos.


Al igual que en el diagrama, Tendrás que organizar a tu restaurante, para saber que personas son las responsables de cada área y así poder tener un mayor control sobre tu establecimiento; especialmente en los costos, que es lo que hará que tengas mayor utilidad, lo que significa que “a menor costo, mayor margen de utilidad”. (López, 2008, pág. 128)

Tabla N° 41 Funciones del Ayudante de Cocina

CARGO	AYUDANTE DE COCINA
 <p>FUNCIONES</p>	Ayudar en la preparación del menú Preparar el misen place Ayudar en la recepción de la materia prima, materiales e insumos Controlar la calidad de los productos adquiridos Guardar en forma adecuada los productos Informar oportunamente al Chef del stock de productos para su requerimiento Mantener ordenado y limpio los equipos y lugares de trabajo Decorar los platos Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en la cocina Y otras que el Jefe inmediato superior lo ordene en relación con el cargo que desempeña.
RESPONSABILIDADES	Es el encargado realizar el mise en place para los menús de los días, mantener el orden y la limpieza en el área de producción además deberá asistir al chef en todo lo que él requiera.
SUELDO	369,4
IECE 12,15%	44,88
TOTAL MENSUAL	414,28
TOTAL ANUAL	4.971,39

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 42 Funciones del Pocillero

CARGO	POCILLERO POLIVALENTE
 <p data-bbox="336 555 483 586">FUNCIONES</p>	<p data-bbox="596 291 1361 795"> Lavado de utensilios que se utilizan en la cocina Lavado de la vajilla, menaje y cubertería Limpieza del área de trabajo Al cierre limpieza de las sección baños Recolección y clasificación de la basura Contar siempre con vajilla limpia para el montaje de los mismos Mantener ordenados los utensilios que se encuentran limpios Colaborar en limpieza de la cocina Informar oportunamente de la falta de vajilla o implementos de limpieza que falten. Colaborar en la organización y limpieza del salón si fuere necesario. Informar oportunamente de las anomalías suscitadas dentro del área de su trabajo Y otras que el Jefe inmediato superior las asigne, siempre y cuando se encuentren dentro del cargo que desempeña. </p>
RESPONSABILIDADES	Mantener el orden y la limpieza su puesto de trabajo
SUELDO	369,40
IECE 12,15%	44,88
TOTAL MENSUAL	414,28
TOTAL ANUAL	4.971,39

Fuente: Investigación propia


Elaborado por: (J, 2016)

7.2.3 Área comercial

“El cajero es del fondo fijo para facilitar los cobros, de la aceptación de efectivo en pago por concepto del consumo de alimentos y bebidas, así como de preparar un reporte de caja al terminar su turno.

El cajero debe tener tacto para manejar al cliente, una conversación agradable y la pregunta respecto a la satisfacción del comensal con la comida, deben formar también parte de la rutina del cajero”. (López, 2008, pág. 129)

Tabla N° 43 Funciones del Salonero polivalente

CARGO	SALONERO POLIVALENTE
 <p style="text-align: center;">FUNCIONES</p>	Recibir a los clientes Receptar pedidos de los clientes Dar a conocer los pedidos de una forma clara a cocina Trasladar y retirar los platos de las mesas Realizar la limpieza del salón Organizar la distribución del salón junto con la Cajera Atender y solucionar las inquietudes que tengan los clientes con amabilidad antes y después de tomar los pedidos. Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante. Y otras que el Jefe inmediato superior lo disponga, siempre y cuando estén en concordancia con la función que desempeña.
RESPONSABILIDADES	Realizar trabajos rutinaria, preparando y sirviendo alimentos así como atendiendo las solicitudes de los clientes que concurran a los comedores.
SUELDO	369,4
IECE 12,15%	44,88
TOTAL MENSUAL	414,28
TOTAL ANUAL	4.971,39


Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.2.4 Área financiera

La contabilidad es la técnica que se utiliza para sistematizar y estructurar información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica, y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan con objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica.

Todas las decisiones y acciones que se toman en el restaurante tienen un efecto impacto económico sobre las diferentes partes interesadas, el cual puede ser representado en términos monetarios y precisamente el fin de la contabilidad es medir y verificar dicho impacto económico. (López, 2008, pág. 130)

Tabla N° 44 Funciones del Cajero

CARGO	CAJERO/DESPACHADOR
 <p>FUNCIONES</p>	Vigilar el orden en el salón del restaurante Llevar el control diario de los ingresos Brindar la información necesaria a los clientes Cobrar del servicio al público de manera diligente y cortés Revisar la organización y limpieza del salón Realizar el cierre diario de caja y preparar el depósito al banco Coordinar el trabajo de los meseros. Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante. Control de la materia prima, materiales e insumos del restaurante Y otras que disponga la Gerencia en relación con el cargo.
RESPONSABILIDADES	Encargada de las ventas
SUELDO	369,4
IECE 12,15%	44,88
TOTAL MENSUAL	414,28
TOTAL ANUAL	4.971,39

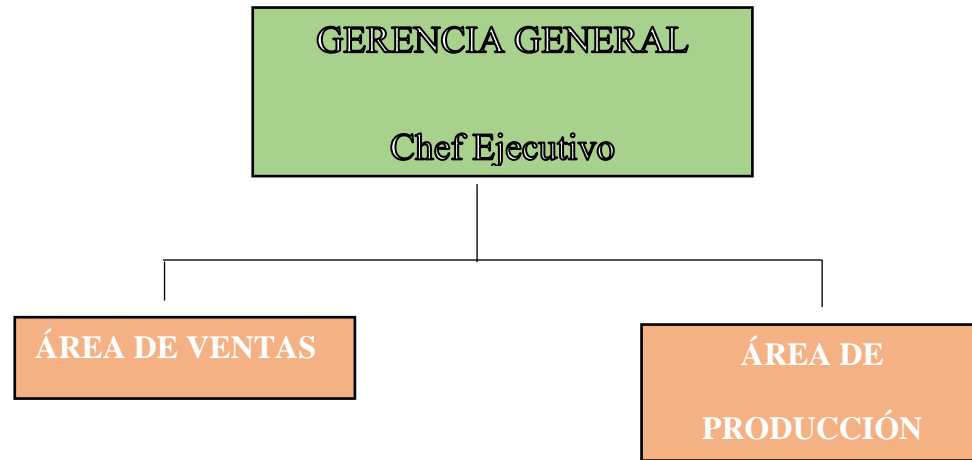
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, 2016)

7.2.5 Área ambiental

Esta área está a cargo del área administrativa y área productiva.

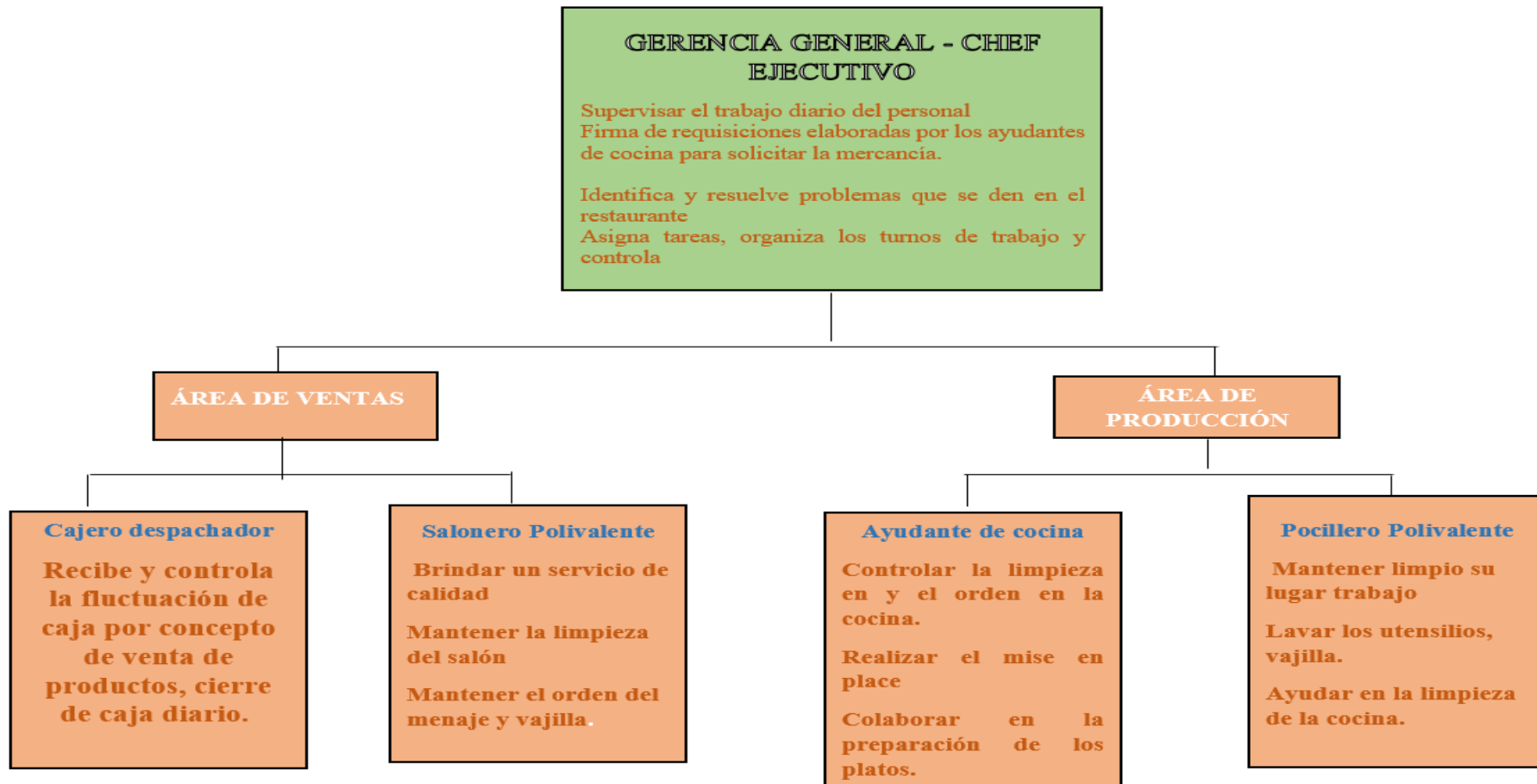
7.3 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



ELAB.	APROB.	FECHA	LEYENDA
C.J.	G.G	03/07/2016	I Dirección ├ Operativa

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.3.1 ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.4 PROCESO DE SELECCIÓN Y CONTRATACION DEL TALENTO HUMANO.

7.4.1 Descripción de puestos de Trabajo

Gerente/Chef Ejecutivo: sus funciones son:

- Planificación del equipo de trabajo en las labores diarias
- Supervisar el trabajo diario del personal
- Planificación del menú
- Preparación de platos
- Se responsabiliza por la correcta elaboración de menús
- Identifica y resuelve problemas que se den en el restaurante
- Asigna tareas, organiza los turnos de trabajo y controla.
- Se encarga de las adquisiciones de materias primas, materiales e insumos para la preparación de los menús.

Cajero/Despachador: Depende directamente de la Gerencia y sus funciones son:

- Vigilar el orden en el salón del restaurante
- Llevar el control diario de los ingresos
- Brindar la información necesaria a los clientes
- Cobrar del servicio al público de manera diligente y cortés
- Revisar la organización y limpieza del salón
- Realizar el cierre diario de caja y preparar el depósito al banco
- Coordinar el trabajo de los meseros.
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante.
- Control de la materia prima, materiales e insumos del restaurante
- Y otras que disponga la Gerencia en relación con el cargo.

Ayudante de Cocina: Depende directamente del Chef Ejecutivo y sus funciones son:

- Ayudar en la preparación de los menús
- Preparar el mis en place
- Ayudar en la recepción de la materia prima, materiales e insumos
- Controlar la calidad de los productos adquiridos
- Guardar en forma adecuada los productos
- Informar oportunamente al Chef del stock de productos para su requerimiento
- Mantener ordenado y limpio los equipos y lugares de trabajo
- Decorar los platos

- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en la cocina
- Y otras que el Jefe inmediato superior lo ordene en relación con el cargo que desempeña.

Salonero polivalente: Depende directamente del Chef, y sus funciones son:


- Recibir a los clientes
- Receptar pedidos de los clientes
- Dar a conocer los pedidos de una forma clara a cocina
- Trasladar y retirar los platos de las mesas
- Realizar la limpieza del salón
- Organizar la distribución del salón junto con la Cajera
- Atender y solucionar las inquietudes que tengan los clientes con amabilidad antes y después de tomar los pedidos.
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante.
- Y otras que el Jefe inmediato superior lo disponga, siempre y cuando estén en concordancia con la función que desempeña.

Pocillero polivalente: Depende directamente del Ayudante de cocina, y sus funciones son:

- Lavado de utensilios que se utilizan en la cocina
- Lavado de la vajilla, menaje y cubertería
- Limpieza del área de trabajo
- Al cierre limpieza de las secciones baños
- Recolección y clasificación de la basura
- Contar siempre con vajilla limpia para el montaje de los mismos
- Mantener ordenados los utensilios que se encuentran limpios
- Colaborar en la limpieza de la cocina
- Informar oportunamente de la falta de vajilla o implementos de limpieza que falten.
- Colaborar en la organización y limpieza del salón si fuere necesario.
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas dentro del área de su trabajo


- Y otras que el Jefe inmediato superior las asigne, siempre y cuando se encuentren dentro del cargo que desempeña.

7.4.2 Perfil de los trabajadores

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	N°	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	CHEF EJECUTIVO	1	4	07:30 a 1:30	MIERCOLES - DOMINGO
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
ADMINISTRATIVO		29/06/2016		\$371,97	
RESUMEN DEL CARGO					
GERENCIA EN GENERAL					
FUNCIONES					
Supervisar el trabajo diario del personal					
Responsable de la preparación de alimentos de acuerdo a la receta estandar.					
Responsable del levantamiento de inventarios					
Firma de requisiciones elaboradas por los ayudantes de cocina para solicitar la mercancia.					
Supervisar la mercancia que recibe					
Montaje de platos					
Identifica y resuelve problemas que se den en el restaurante					
Asigna tareas, organiza los turnos de trabajo y controla					
Se encarga de las adquisiciones de materias primas, materiales e insumos para la preparación de los menus					
PERFIL					
TITULO: Licenciado en Gastronomía, artes culinarias o Afin					
SEXO: Indistinto					
EDAD: 24-40 años					
Experiencia en puesto similar					
Conocimiento en higiene, Calidad en el servicio, Liderazgo, Trabajo en equipo.					


Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)


 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	N°	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	AYUDANTE DE COCINA	1	0	10:30 a 18:30	Continua
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
PRODUCCIÓN	CHEF EJECUTIVO	15/06/2016		369,40	
RESUMEN DEL CARGO					
Apoyar las labores de cocina y comedor, preparando, cocinando, distribuyendo alimentos y bebidas para garantizar un eficiente servicio alimenticio en la organización.					
FUNCIONES					
Realizar el mise en place					
Mantener la limpieza en los equipos y lugares de trabajo					
Almacenar la materia prima en bodega					
Ayudar en la recepción de la materia prima, materiales e insumos					
Cocinar los platos de acuerdo al menu solicitado					
Controlar la calidad de los productos adquiridos					
Informar oportunamente al Chef del stock de productos para su requerimiento					
Montaje de platos					
Informar si existe alguna anomalía suscitada en la cocina					
PERFIL					
Sexo: Indistinto					
Edad: 24-40 años					
Cursos Basicos de cocina					
Experiencia mínima 1 año en cargos similares					
Conocimiento sobre higiene y manipulación de alimentos					

Fuente: Investigación propia


Elaborado por: (J, Camas 2016)

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	POCILLERO POLIVALENTE	1	0	10:30 a 18:30	Continua
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
PRODUCCIÓN	CHEF EJECUTIVO	15/06/2016		369,40	
RESUMEN DEL CARGO					
Limpieza del area de trabajo					
FUNCIONES					
Lavado de utensilios que se utilizan en la cocina					
Lavado de la vajilla, menaje y cuberteria					
Limpieza del area de trabajo					
al cierre limpieza de los SS-HH					
Recoleccion y clasificacion de la basura					
Contar siempre con vajilla limpia para el montaje de los platos					
Mantener ordenado los utensilios que se encuentren limpios					
Colaborar en la limpieza de la cocina					
Informar oportunamente las anomalías suscitadas dentro del are de su trabajo					
PERFIL					
Sexo: Indistinto					
Edad: 24-40 años					
Cursos Basicos de cocina					
Experiencia mínima 1 año en cargos similares					
Conocimiento sobre higiene y manipulacion de alimentos					

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	CAJERO/DESPACHADOR	1	0	8:30 a 18:30	Miercole a Domingo
Área	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
Comercial	Administrador/Gerente Propietaria	15/06/2016		369,77	
RESUMEN DEL CARGO					
Recibe y controla la fluctuación de caja por concepto de venta de productos, arqueo y cierre de caja diario.					
FUNCIONES					
Recibir la cantidad asignada de fondo de cambio.					
Firmar el recibo de entrega de dinero.					
Revisar diariamente al cliente la lista de precios y promociones de los diversos productos.					
Realizar diariamente apertura y cierre de caja.					
Entrega de productos					
Limpieza del area de trabajp.					
PERFIL					
Bachiller en contabilidad, administraciones o afines					
Experiencia mínima 1 año en cargos similares					

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

 FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL PUESTO					
Departamento	Nombre del puesto	Nº	Personal a cargo	Horario	Jornada
RRHH	SALONERO POLIVALENTE	1	0	11:30 - 7:30	MIÉRCOLES A DOMINGO
VENTAS	A quien reporta	Fecha de elaboración		Salario Neto	
VENTAS	CHEF EJECUTIVO	15/06/2016		\$369,40	
RESUMEN DEL CARGO					
ATENCION AL CLIENTE					
FUNCIÓNES					
Recibir a los clientes					
Receptar pedidos a los cliente					
Manejar Comandas					
Trasladar y retirar los platos de la mesa					
Realizar la limpieza del salón					
Pulir cubertería, vajilla, cristalería					
Atender y solucionar las inquietudes que tengan los clientes					
Organizar la Distribución del salón					
PERFIL					
EDAD: 18-30 años					
GENERO: Indistinto					
ESTUDIO: Mínimo Secundaria					
IDIOMAS: Ingles Basico					
EXPERIENCIA: Experiencia en el ramo 2 años, disponibilidad de horario					
PERSONALIDAD: Trabajo en equipo, amable con el cliente, y ganas de trabajar en ambiente laboral sano.					

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.4.3 Costos salariales

Tabla N° 45 Costos Salariales

CARGO	SUELDO MENSUAL
CHEF DE COCINA	371,97
CAJERO-DESPECHADOR	369,77
AYUDANTE DE COCINA I	369,40
POCILLERO POLIVALENTE	369,40
SALONERO POLIVALENTE	369,40

Elaborado por: (J, Camas 2016)

7.4.4 Proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción al puesto de trabajo.

a. Proceso de reclutamiento del personal

Según Chiavenato el reclutamiento es un conjunto de técnicas y procedimientos orientados a atraer candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar cargo dentro de la organización divulga y ofrece al mercado de recurso humano la oportunidad de empleo que pretende llenar. Para ser eficaz el reclutamiento debe atraer suficiente cantidad de candidatos para abastecer de modo adecuado el proceso de selección. Además el reclutamiento también debe suministrar la selección de candidatos para el buen funcionamiento de la empresa.

Su objetivo inmediato es atraer a candidatos de entre los cuales se seleccionara los futuros integrantes de la empresa. El reclutamiento de personal es un proceso que permite identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar una vacante, este proceso se inicia con la búsqueda de candidatos potencialmente calificados y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo.

b. Descripción del proceso de reclutamiento

A continuación se describe el proceso que se debe seguir para reclutar el personal:

Se inicia con la necesidad de requerir un empleado para formar parte de una empresa, o que ocupe un vacante que esté disponible, este cargo puede existir por despido, renuncia, transferencia, creación de un cargo.

El personal que se necesita se encuentra a través de las fuentes internas, externas y técnicas de reclutamiento. Las fuentes de reclutamiento son las áreas del mercado de recursos humanos es decir en la misma empresa o en la fuente de reclutamiento externo fuera de la empresa como en universidades, personas desempleadas en otras empresas.

Si se elige al personal a través de la fuente de reclutamiento interno se busca su expediente para ver en qué estado se encuentra.

Si se elige al personal a través de la fuente de reclutamiento externo se revisara las políticas del personal establecidas en la empresa, revisar las referencias personales, académicas y laborales.

- Se realizara una entrevista a todos los aspirantes para la preselección.

- Se realizara pruebas de aptitudes y actitudes a los aspirantes.
- Se determinara las mejores aptitudes y actitudes de los aspirantes a ocupar el cargo disponible.
- Se procederá a la selección del personal que se describe a continuación.

c. Proceso de selección

El proceso de selección consiste en una serie de fases iniciales que deben ser claramente definida y debe realizarse de la siguiente forma;

- Detección y análisis de necesidades de selección, requerimiento.
- Se realizara pruebas al personal para saber si son idóneos para ocupar el cargo esto ayudara a evaluar la compatibilidad entre los candidatos, y requerimientos del puesto.
- Se realizara un entrevista inicial o preliminar, esto consiste en detectar en forma global y en el menor tiempo posible, los aspectos más sostenibles del candidato, por ejemplo apariencia física, facilidad de expresión, con el objeto de descartar aquellos candidatos que no reúnen los requerimientos del puesto que se pretende cubrir. Se informara la naturaleza del trabajo, el horario con el fin de que el candidato decida si es de su interés seguir adelante con el proceso.
- Se realizara una entrevista de selección que constituye una técnica más ampliamente utilizada, la cual permitirá una comunicación en dos sentidos, los entrevistadores obtienen información sobre el solicitante y el solicitante obtiene sobre la organización.
- Se verificara los datos de referencia, ya que esto ayudara a proporcionar información importante sobre el individuo.
- También se realizara un examen médico para verificar la salud del futuro personal, entre ellas condiciones físicas para desempeñar un cargo en específico, así se evitara la ausencia o permisos del personal con frecuencia.
- Inducción al puesto de trabajo siempre es de gran importancia llevar a cabo una sesión de familiarización con el equipo o los instrumentos que se van a utilizar en el lugar de trabajo.
- Decisión de contratar: este paso señala el final del proceso de selección.
- Por último la decisión final, la cual es la información obtenida en cada una de las fases del proceso de selección, se procederá a evaluar comparativamente los requerimientos del puesto con las características del candidato.

d. Contratación

Acuerdo por el cual una persona natural (trabajador) se obliga a prestar un servicio personal a otra persona natural o jurídica (empleador), bajo dependencia o subordinación y a cambio de un salario.

e. Inducción

En el proceso de inducción se realizará un programa de orientación, entrenamiento y recorrido por las instalaciones del restaurante a los nuevos integrantes del equipo de trabajo en Restaurante Irene.

La inducción será a cargo del Gerente/Chef Ejecutivo iniciando con una presentación verbal dando a conocer la misión, visión, una descripción del cargo que va a desempeñar con la respectiva lista de tareas que debe cumplir, en el caso de producción la indicación respectiva en cuanto a manipulación y de alimentos y la utilización de toda la maquinaria y equipo dentro del restaurante.

7.5 MARCO LEGAL

7.5.1 Artesano

RESTAURANTE IRENE será de tipo artesanal porque según la Junta de Defensa del Artesano esta ley corresponde a este tipo de empresa, su actividad es la transformación de la materia prima en producto final como alimentos y bebidas para su respectiva comercialización.

Ley de defensa del artesano

Según el **Art. 1.-** esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

Según el **Art. 2.-** Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

- a. **Actividad Artesanal:** La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;
- b. **Artesano:** Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;
- c. **Maestro de Taller:** Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos;
- d. **Operario:** Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller;
- e. **Aprendiz:** Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo.
- f. **Taller Artesanal:** Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:
 - 1. Que la actividad sea eminentemente artesanal;
 - 2. Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendiz mayor de cinco;

3. Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta ley;
4. Que la dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller.
5. Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

Según el **Art. 3.-** La formación profesional a nivel artesanal incluye el ciclo básico con tres años de estudio. Se aplicará de conformidad con el respectivo reglamento.

Junta Nacional de Defensa del Artesano

Los artesanos interesados en obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal y ser considerados como tales, deben registrarse en el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro).

Se considera como artesano a la persona que hace sus propios productos y les agrega algún valor.

Para que puedan ser reconocidos como tales deben llenar la solicitud y un formulario. Estos se los encuentra en las direcciones provinciales del Micro y no tienen ningún valor.

Además, deben agregar fotocopias a color de la cédula de ciudadanía, papeleta de votación, planillas de servicios básicos, para conocer la ubicación del taller, y patente municipal, en el caso de poseerla.

También debe constar el certificado médico otorgado por cualquier centro de salud público. Este requisito es indispensable si se realizaran actividades alimenticias o de belleza.

Si el solicitante es extranjero, es necesario que presente la copia del pasaporte, visa de residente, carné de refugiado o el registro de su movimiento migratorio en el país.

El artesano realizará la declaración juramentada de dónde está ubicado su lugar de trabajo, o el por qué no cuenta con un taller.

No es obligatorio presentar la copia del título de maestro, el que debe ser otorgado por un centro educativo reconocido por el Ministerio de Relaciones Laborales.

De contar el interesado con facturas o notas de venta, por compra de materia prima, materiales o insumos, debe presentarlos en el Mipro, esto incluye cursos con los certificados que los avalen.

Además, se debe adjuntar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) o el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE).

El interesado debe tener una fotografía realizando la actividad artesanal, y otra del local o taller con todas las herramientas de trabajo.

Para constatar la actividad se elaborará un listado con el detalle de todas las herramientas o máquinas de trabajo, incluyendo el valor de cada una y el total.

En caso de que sean asociaciones, es necesario adjuntar la copia a estos otros documentos, los estatutos y el acuerdo Ministerial de nombramiento del Representante Legal y Directiva.

En las direcciones provinciales del Mipro se receptan los papeles para que sean analizados por un comité, el cual emite un pronunciamiento favorable o no con su posterior acuerdo.

El director de Artesanías firma los documentos, que serán remitidos al Ministerio de Finanzas, y con esta aprobación el peticionario finaliza el trámite.

“El registro artesanal no tiene ningún valor. Algunos de los beneficios son facturación con tarifa 0%, declaración semestral del Impuesto al Valor Agregado (IVA), exoneración de impuestos a la exportación de artesanías, a la renta, y a la patente municipal.

El tiempo estimado desde la presentación de todos los papeles hasta la emisión del respectivo registro es de 15 a 20 días máximo”. (Artesanos, 2012)

Requisitos

1. Solicitud para permiso de funcionamiento.
2. Planilla de inspección.
3. Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo. (Restaurantes, bar – restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en sitios turísticos.)
4. Certificado de capacitación en manipulación de alimentos
5. Copia RUC del establecimiento.
6. Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
7. Copias de la cédula y certificado de votación del propietario
8. Copias del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

La solicitud para permiso de funcionamiento puede ser obtenida sin costo en la página web www.dpsp.gov.ec o en las áreas de salud de la provincia. (Artesano, 2012)

Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal

Para obtener la calificación de un taller artesanal, el artesano debe solicitarla al presidente de la junta nacional, provincial o cantonal de defensa del artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

1. Solicitud de la JNDA (adquirir el formulario en la Junta)
2. Copia del título artesanal
3. Carnet actualizado del gremio
4. Declaración juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
5. Copia de la cédula de ciudadanía
6. Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)

7. Foto a color tamaño carnet

8. Tipo de sangre

En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior (Artesano C. p., 2016)

Beneficios

Los artesanos calificados con la Ley de Defensa del Artesano a nivel nacional, tienen beneficios para el desarrollo de sus actividades.

Laborales

- Exoneración de pago de decimotercero, decimocuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices
- Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices
- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas

Sociales

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices
- Acceso a las prestaciones del seguro social
- Extensión del seguro social al grupo familiar
- No pago de fondos de reserva
- Créditos preferenciales por medio del Banecuator (Banco Nacional de Fomento) y de la banca privada.

Tributarios

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.)
- Declaración semestral del I.V.A
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías
- Exoneración del pago del impuesto a la renta
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales

- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal. (Artesanal L. , s.f.)

Según el **Art. 3.-** El artesano tiene un límite del 25% que es el capital de la pequeña industria, es decir, USD 87.500”. Los artesanos del país están amparados con la normativa, pero en el caso de los calificados por el Mipro en este año existe incertidumbre a nivel local, según artesanos que no pueden realizar determinados trámites.

7.5.2 Características de la producción artesanal:

1. Fabricación manual, domiciliaria, para consumo de la familia o la venta de un bien restringido.
2. En el mismo lugar se agrupan el usuario, el artesano, el mercader y el transporte.
3. El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.
4. Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura, especialmente para el armado final del producto.
5. Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada artesano se especializa en un componente del producto.
6. El volumen de la producción es generalmente reducido

Para la obtención de los permisos respectivos, se deben realizar los siguientes trámites:

Tabla N° 46 Requisitos para los permisos de funcionamiento

Tramites	Lugar	Requisitos	Observaciones
Registro Único de Contribuyentes	SRI- Cañar	Original y copias de la cedula de ciudadanía y certificado de votación. Planilla de luz, agua o teléfono de los últimos tres meses.	Si la inscripción es posterior a 30 días, se pagará la multa respectiva a través del formulario 106 correspondientes a Multas RUC
Registro en el Sistema Historia Laboral del IESS	IESS – Cañar	Solicitud de entrega de clave firmada. Copia del RUC. Copia del pago de luz, agua o teléfono	La clave es un número que entrega en el IESS a los empleadores

Afiliación de los empleados y trabajadores al IESS.	IESS – Cañar	Contratos de trabajo o nombramientos que indique la relación de dependencia laboral. -Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación	Presentar el aviso de entrada al IESS cuando ingresa un nuevo trabajador.
Declaración de IVA, de las Retenciones en la Fuente y del Impuesto a la Renta	SRI – Cañar	Formulario 101	Declaración mensual, semestral y anual. 1
Permiso del cuerpo de Bomberos	Cuerpo de Bomberos de Cañar	Solicitud dirigida al Comandante del Cuerpo de Bomberos Dirección del negocio Nombre de propietario e inspección	
Patente Municipal	Municipio de Cañar	Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación. Copia del RUC Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos Formulario de patente de actividades económicas	Retramita en Departamento Municipal de Rentas
Permiso de funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud de Cañar	Dirección provincial de Salud de Cañar	Solicitud dirigida al Director Provincial de Salud. Inspección	Luego de la inspección se otorga el permiso.
Certificación de Documentos	Notaria Publica	Documentos a certificar	En cualquiera de las Notarías del cantón Cañar

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tabla N° 47 Gastos de constitución

CONCEPTO	CANTIDAD
NOTARIO	30
PREDIO URBANO	36,8
PATENTE MUNICIPAL	74
ARCSA	84,96
IESS	68,7
BOMBEROS	2,1
TOTAL	296,56

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

8 ESTUDIO FINANCIERO

8.1 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

Tabla N° 48 Inversión del proyecto

INVERSIONES FIJAS	INVERSIÓN REALIZADA	INVERSIÓN POR REALIZAR	TOTAL DE INVERSIÓN
ACTIVOS FIJOS			
Maquinaria y Equipo		3.691,23	3.691,23
Muebles y Enseres		2.043,86	2.043,86
Menaje/Vajilla		2.635,35	2.635,35
Equipo de Computo		780,00	780,00
Impuestos Iva Activos fijos depreciables		1.327,12	1.327,12
Imprevistos 1		104,78	104,78
TOTAL ACTIVO FIJO			11.909,46
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de Organización		227,86	227,86
Gastos de Instalacion		478,40	478,40
Gasto de Refaccion		2.631,58	2.631,58
Gastos de promocion		328,00	328,00
Gasto de Experimentacion		59,44	59,44
Imprevistos		37,25	37,25
TOTAL ACTIVO DIFERIDO			3.762,53
CAPITAL DE TRABAJO			
Gasto Arriendo		1200,00	1200,00
Materia Prima		6.290,40	6.290,40
Suministros y Materiales		478,40	478,40
Suministros indirectos		24,05	24,05
Mano de Obra Directa		2.494,41	2.494,41
Mano de Obra Indirecta		1.242,90	1.242,90
Sueldos Administrativos (Sueldos)		2.486,91	2.486,91
Combustible y Lubricante		216,00	216,00
Servicios Basicos		272,4	272,4
Caja - Bancos	500,00		500,00
Contingencias 1		140,05	140,05
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			15.345,52
TOTAL DE LA INVERSION/CAPITAL DE TRABAJO	500,00	30.517,51	31.017,51

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Con ayuda de esta tabla logramos determinar el total de las inversiones que se deberá realizar para poder implementar el proyecto tanto de activos fijos, diferidos y capital de trabajo dando un total de inversión de \$31.017,51 de los cuales en inversión realizada es \$500 y en inversiones por realizar \$ 30.517,51 que será financiada por un préstamo Bancario y Proveedores .

8.2 ESTADO DE FUENTES Y USOS

Tabla N° 49 Estado fuentes y usos

ACTIVO FIJO	USOS (TOTAL INVERSIÓN)	FUENTE		
		INTERNO	EXTERNO	PROVEEDORES
Maquinaria y Equipo	3.691,23		3.691,23	
Muebles y Enseres	2.043,86		2.043,86	
Menaje/Vajilla	2.635,35		2.635,35	
Equipo de Computo	780,00		780,00	
Impuestos Iva Activos fijos depreciables	1.327,12		1.327,12	
Imprevistos 1	104,78		104,78	
ACTIVO DIFERIDO				
Gastos de Organización	227,86	227,86		
Gastos de Instalación	478,40	478,40		
Gasto de Refacción	2.631,58		2.631,58	
Gastos de promoción	328,00	328,00		
Gasto de Experimentación	59,44	59,44		
Imprevistos	37,25	37,25		
CAPITAL DE TRABAJO				
Gasto Arriendo	1.200,00		1.200,00	
Materia Prima	6.290,40			6.290,40
Suministros y materiales	478,40		478,40	
Suministros indirectos	24,05		24,05	
Mano de Obra Directa	2.494,41		2.494,41	
Mano de Obra Indirecta	1.242,90		1.242,90	
Sueldo Administración	2.486,91		2.486,91	
Combustibles y Lubricantes	216,00		216,00	
Servicios Básicos	272,40		272,40	
Caja - Bancos	500,00	396,16	103,84	
Contingencias 1	140,05		140,05	
TOTAL DE INVERSIONES	31.017,51	1.527,11	23.200,00	6.290,40

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Se determinó el total en cada fuente de inversión del proyecto, para saber el monto de crédito bancario que se realizara, en nuestro caso el total de capital para el crédito bancario es de \$ 23.200,00. Lo demás de inversión será por medio de proveedores \$6290,40 y capital propio \$1527,11 dólares.

8.3 TOTAL DE LA INVERSIÓN

Tabla N° 50 Total de la inversión

TOTAL DE LA INVERSIÓN	
DETALLE	VALOR
ACTIVOS FIJOS	11.909,46
ACTIVOS DIFERIDOS	3.762,53
CAPITAL DE TRABAJO	15.345,52
TOTAL	31.017,51

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, 2016)

8.4 FINANCIAMIENTO

Tabla N° 51 Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
PRESTAMO	23.200,00
PROVEEDOR	6.290,40
PROPIO	1.527,11
TOTAL FINANCIAMIENTO	31.017,51

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

8.5 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Tabla N° 52 Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACIÓN DEL BIEN	VALOR SIN IVA	AÑOS DE VIDA	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.691,23	10	369,12	332,21
MUEBLES Y ENSERES	2.043,86	10	204,39	183,95
EQUIPO DE COMPUTO	780,00	3	259,97	173,34
TOTAL	6.515,09	35	833,48	689,50

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

8.6 AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS

Tabla N° 53 AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS

ACTIVOS DIFERIDOS	PROYECCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Organización	227,86					
Gastos de Instalacion	478,40					
Interes durante la refacción	2.631,58					
Gastos de promocion	328,00					
Intereses	0,00					
Gasto de Experimentación	59,44					
Imprevistos	37,25					
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	3.762,53	752,51	752,51	752,51	752,51	752,51
SALDO DIFERIDO	3.762,53	3.010,03	2.257,52	1.505,01	752,51	0,00

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

8.7 CÁLCULO PAGO DE DEUDA O AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Tabla N° 54 Amortización del Préstamo

PERIODO	CAPITAL DE PRESTAMO	INTERES	CAPITAL PAGADO	CUOTA PAGO	SALDO
AÑO 1	23.200,00	2.784,00	4.640,00	7.424,00	18.560,00
AÑO 2	18.560,00	2.227,20	4.640,00	6.867,20	13.920,00
AÑO 3	13.920,00	1.670,40	4.640,00	6.310,40	9.280,00
AÑO 4	9.280,00	1.113,60	4.640,00	5.753,60	4.640,00
AÑO 5	4.640,00	556,80	4.640,00	5.196,80	0,00
TOTAL	32.480,01	6.681,60	23.200	29.510,40	46.400,01

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, 2016)

De esta manera se muestra la amortización de la deuda con una tasa de interés del 12% anual, para un tiempo de pago en 5 años, este préstamo será financiado por la Cooperativa Jardín Azuayo, la cual cabe mencionar que es una Institución financiera

pública la misma que presenta beneficios, entre una de ellas bajo tasa de interés es por ello que para llevar a cabo este proyecto es recomendable trabajar con esta institución.

8.8 PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Tabla N° 55 Costo de Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	25.161,58	26.195,73	27.272,37	28.393,26	29.560,23
Mano de Obra Directa	9.977,36	10.387,43	10.814,35	11.258,82	11.721,56
Mano de Obra Indirecta	4.971,39	5.175,71	5.388,43	5.609,90	5.840,46
Combustible y Lubricantes	864,00	899,51	936,48	974,97	1.015,04
Materiales Indirectos	144,30	150,23	156,41	162,83	169,53
Servicios Basicos	136,20	141,80	147,63	153,69	160,01
Suministros y Materiales	956,80	996,12	1.037,07	1.079,69	1.124,06
Gasto de Experimentación	59,44	61,88	64,43	67,07	69,83
Mantenimiento de equipos		130,00	135,34	140,91	146,70
Depreciaciones Maquinaria y Equipo	166,11	166,11	166,11	166,11	166,11
Depreciaciones Muebles y Enseres	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99
Contingencias (1%)	140,05	145,81	151,80	151,80	151,80
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	42.199,03	44.072,13	45.892,21	47.780,86	49.747,13

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Aquí se detalla los costos para la producción entre ellos mano de obra directa, combustibles, materia prima, depreciaciones. De en un periodo específico, en este caso el costo anual es de \$42.199,03 y de aquí partimos para realizar la proyección de cinco años llegando a tener como costo de producción en el quinto año un total de

\$ 49.747,13 dólares.

8.9 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Tabla N° 56 Gastos de Administración

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos Administrativos (Sueldos)	5.005,97	5.211,72	5.425,92	5.648,92	5.881,10
Gasto Arriendo	4.800,00	4.997,28	5.202,67	5.416,50	5.639,12
Servicios Básicos	68,10	70,90	73,81	76,85	80,00
Gasto de Organización	227,86	227,86	227,86	227,86	227,86
Gasto de Instalación	478,40	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	83,05	83,05	83,05	83,05	83,05
Depreciaciones Muebles y Enseres	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99
Depreciaciones Equipo de Computo	173,34	173,34	173,34	173,34	173,34
Amortizaciones	752,51	752,51	752,51	752,51	752,51
IMPREVISTOS (1%)	37,25	38,78	40,38	42,04	43,77
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION	9.562,70	9.491,65	9.915,75	10.357,28	10.816,95

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Se detalla los gastos que se realizaran dentro del área de administración, se realizara de la misma manera que se ejecutó con el costo de producción para poder establecer el

total de gastos anuales que nos dio un total de \$ 9.562,70 y la proyección final en el quinto año es de 10.816,95.

8.10 PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA

Tabla N° 57 Gasto de Venta

GASTO DE VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Promocion y publicidad	806,00	839,13	873,61	909,52	946,90
Sueldos Ventas (Sueldos)	9.947,75	10.356,60	10.782,26	11.225,41	11.686,77
Servicios Basicos	68,10	70,90	73,81	76,85	80,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	83,05	83,05	83,05	83,05	83,05
Depreciaciones Muebles y Enseres	91,97	91,97	91,97	91,97	91,97
Contingencias (1%)	104,78	109,08	113,57	118,23	123,09
TOTAL GASTO DE VENTA	10.751,60	11.200,68	11.668,23	12.154,98	12.661,75

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Los gastos que se realizará para impulsar las ventas de gastos directamente relacionados con la comercialización de los productos elaborados por la empresa en el primer año es un valor de 10.751,60 con una proyección de 5 años siendo un valor de 12.661,75.

Tabla N° 58 Materia Prima

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECETA					
CEVICHE DE CAMARON	\$ 1.636,56	\$ 1.703,82	\$ 1.773,85	\$ 1.846,76	\$ 1.922,66
LOCRO DE LOS ANDES	\$ 1.146,13	\$ 1.193,23	\$ 1.242,27	\$ 1.293,33	\$ 1.346,49
SOPA DE QUINUA	\$ 1.118,57	\$ 1.164,54	\$ 1.212,40	\$ 1.262,23	\$ 1.314,11
CONSOME DE POLLO	\$ 1.043,70	\$ 1.086,60	\$ 1.131,26	\$ 1.177,75	\$ 1.226,16
BOLON DE VERDE	\$ 981,94	\$ 1.022,30	\$ 1.064,32	\$ 1.108,06	\$ 1.153,60
CHULETA A LA PLANCHA	\$ 1.646,64	\$ 1.714,32	\$ 1.784,77	\$ 1.858,13	\$ 1.934,50
FRITADA	\$ 2.473,67	\$ 2.575,33	\$ 2.681,18	\$ 2.791,38	\$ 2.906,10
CHURRASCO	\$ 1.845,22	\$ 1.921,06	\$ 2.000,01	\$ 2.082,21	\$ 2.167,79
STRAGANOFF	\$ 1.728,06	\$ 1.799,08	\$ 1.873,03	\$ 1.950,01	\$ 2.030,15
CAMARONES APANADOS	\$ 2.744,49	\$ 2.857,29	\$ 2.974,72	\$ 3.096,99	\$ 3.224,27
BANANA SPLIT	\$ 868,34	\$ 904,03	\$ 941,18	\$ 979,86	\$ 1.020,14
TORTA DE CHOCOLATE	\$ 909,41	\$ 946,79	\$ 985,70	\$ 1.026,22	\$ 1.068,40
MOUSSE DE MARACUYA	\$ 1.068,90	\$ 1.112,83	\$ 1.158,57	\$ 1.206,18	\$ 1.255,76
CHEESSE CAKE DE FRUTILLA	\$ 1.012,34	\$ 1.053,95	\$ 1.097,27	\$ 1.142,36	\$ 1.189,32
CREPS CON HELADO DE VAIN	\$ 978,03	\$ 1.018,23	\$ 1.060,08	\$ 1.103,65	\$ 1.149,01
JUGO DE NARANJA	\$ 768,00	\$ 799,56	\$ 832,43	\$ 866,64	\$ 902,26
BATIDO DE FRUTILLA	\$ 795,59	\$ 828,29	\$ 862,33	\$ 897,78	\$ 934,67
MILSHAKE	\$ 1.282,39	\$ 1.335,10	\$ 1.389,97	\$ 1.447,10	\$ 1.506,57
GASEOSA	\$ 595,20	\$ 619,66	\$ 645,13	\$ 671,65	\$ 699,25
AGUA NATURAL	\$ 518,40	\$ 539,71	\$ 561,89	\$ 584,98	\$ 609,02
TOTAL	\$ 25.161,58	\$ 26.195,73	\$ 27.272,37	\$ 28.393,26	\$ 29.560,23

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

8.11 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Tabla N° 59 Estructura de Costos Y Gastos del Proyecto

COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	25.161,58	26.195,73	27.272,37	28.393,26	29.560,23
Mano de Obra Directa	9.977,36	10.387,43	10.814,35	11.258,82	11.721,56
Mano de Obra Indirecta	4.971,39	5.175,71	5.388,43	5.609,90	5.840,46
Combustible y Lubricantes	864,00	899,51	936,48	974,97	1.015,04
Materiales Indirectos	144,30	150,23	156,41	162,83	169,53
Servicios Basicos	136,20	141,80	147,63	153,69	160,01
Suministros y Materiales	956,80	996,12	1.037,07	1.079,69	1.124,06
Gasto de Experimentación	59,44	61,88	64,43	67,07	69,83
Mantenimiento de equipos		130,00	135,34	140,91	146,70
Depreciaciones Maquinaria y Equipo	166,11	166,11	166,11	166,11	166,11
Depreciaciones Muebles y Enseres	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99
Contingencias (1%)	140,05	145,81	151,80	151,80	151,80
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	42.199,03	44.072,13	45.892,21	47.780,86	49.747,13
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos Administrativos (Sueldos)	5.005,97	5.211,72	5.425,92	5.648,92	5.881,10
Gasto Arriendo	4.800,00	4.997,28	5.202,67	5.416,50	5.639,12
Servicios Básicos	68,10	70,90	73,81	76,85	80,00
Gasto de Organización	227,86	227,86	227,86	227,86	227,86
Gasto de Instalación	478,40	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	83,05	83,05	83,05	83,05	83,05
Depreciaciones Muebles y Enseres	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99
Depreciaciones Equipo de Computo	173,34	173,34	173,34	173,34	173,34
Amortizaciones	752,51	752,51	752,51	752,51	752,51
IMPREVISTOS (1%)	37,25	38,78	40,38	42,04	43,77
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION	9.562,70	9.491,65	9.915,75	10.357,28	10.816,95
GASTO DE VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Promocion y publicidad	806,00	839,13	873,61	909,52	946,90
Sueldos Ventas (Sueldos)	9.947,75	10.356,60	10.782,26	11.225,41	11.686,77
Servicios Basicos	68,10	70,90	73,81	76,85	80,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	83,05	83,05	83,05	83,05	83,05
Depreciaciones Muebles y Enseres	91,97	91,97	91,97	91,97	91,97
Contingencias (1%)	104,78	109,08	113,57	118,23	123,09
TOTAL GASTO DE VENTA	10.751,60	11.200,68	11.668,23	12.154,98	12.661,75
GASTO FINANCIERO					
INTERESES BANCARIOS	2.784,00	2.227,20	1.670,40	1.113,60	556,80
TOTAL GASTO FINANCIERO	2.784,00	2.227,20	1.670,40	1.113,60	556,80
TOTAL	59.729,33	62.537,26	65.805,78	71.406,72	73.782,63

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Los costos y gastos totales que se realizarán durante la ejecución del proyecto tanto en la elaboración y comercialización de los productos incluidos los intereses del crédito adquirido dentro de un periodo anual de \$59.729,33 y proyectado para cinco años \$73.782,63.

8.12 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla N° 60 Estado de Resultados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Venta Netas	83.244,77	86.666,13	90.228,11	93.936,48	97.797,27
(-) Costo de Produccion	42.199,03	44.072,13	45.892,21	47.780,86	49.747,13
(=) Utilidad bruta	41.045,74	42.594,00	44.335,90	46.155,63	48.050,15
(-) Gasto de Administracion	9.562,70	9.491,65	9.915,75	10.357,28	10.816,95
(-) Gasto de Ventas	10.751,60	11.200,68	11.668,23	12.154,98	12.661,75
(=) Utilidad Operativa	20.731,45	21.901,67	22.751,93	23.643,37	24.571,45
(-) Gasto financiero	2.784,00	2.227,20	1.670,40	1.113,60	556,80
(=) Utilidad antes de reparto utilidades	17.947,45	19.674,47	21.081,53	22.529,77	24.014,65
(-) Reparto de Utilidades					
(-) Impuesto renta					
(=) Utilidad neta	17.947,45	19.674,47	21.081,53	22.529,77	24.014,65

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Podemos ver la factibilidad del proyecto, siendo esta la parte esencial de la proyección del proyecto ya que nos muestran la posibilidad de generar utilidades dentro de un periodo determinado en el caso de Restaurante Irene observamos que la utilidad es mayor a los costos y gastos.

8.13 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Tabla N° 61 Balance General

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE (Capital de Trabajo)	15.345,52	18.958,97	21.571,20	23.863,46	26.196,91	28.567,00
ACTIVO FIJO	11.909,46	11.909,46	11.909,46	11.909,46	11.909,46	11.909,46
DEPRECIACION ACUMULADA		-689,50	-1.379,00	-2.068,50	-2.758,00	-3.447,50
ACTIVO DIFERIDOS (Valor de la Amortizacion)	3.762,53	3.010,03	2.257,52	1.505,01	752,51	0,00
TOTAL ACTIVOS	31.017,51	33.188,95	34.359,18	35.209,43	36.100,88	37.028,96
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE (Interes bancario)		2.784,00	2.227,20	1.670,40	1.113,60	556,80
PASIVO L/P (Credito bancario)	23.200,00	4.640,00	4.640,00	4.640,00	4.640,00	4.640,00
TOTAL PASIVO	23.200,00	7.424,00	6.867,20	6.310,40	5.753,60	5.196,80
PATRIMONIO						
CAPITAL	7.817,51	7.817,51	7.817,51	7.817,51	7.817,51	7.817,51
RESULTADO DEL JERCICIO (Utilidad Neta)	0,00	17.947,45	19.674,47	21.081,53	22.529,77	24.014,65
TOTAL PATRIMONIO	7.817,51	25.764,95	27.491,98	28.899,03	30.347,28	31.832,16
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	31.017,51	33.188,95	34.359,18	35.209,43	36.100,88	37.028,96

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

En el balance general se destacan las tres cuentas principales: activos, pasivos y patrimonio. Este estado financiero es un resumen de todas las cuentas que participan en el proyecto, donde a cada una de ellas se le asigna un valor en dinero previamente

calculado, para así identificar qué tanto tiene la empresa en activos, cuál es su nivel de deudas y su patrimonio financiero.

8.14 FLUJO DEL EFECTIVO

Tabla N° 62 Flujo de Caja

RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+)VENTAS		83.244,77	86.666,13	90.228,11	93.936,48	97.797,27
(-)COSTOS DE PRODUCCION		42.199,03	44.072,13	45.892,21	47.780,86	49.747,13
(-)GASTOS DE ADMINISTRACION		9.562,70	9.491,65	9.915,75	10.357,28	10.816,95
(-)GASTOS VENTAS		10.751,60	11.200,68	11.668,23	12.154,98	12.661,75
(-)GASTOS FINANCIEROS		2.784,00	2.227,20	1.670,40	1.113,60	556,80
(-)AMORTIZACION ACTIVOS (DIFERIDOS 5 AÑOS)						
(=)UTILIDAD ANTES DE REP. UT E IMPREVI		17.947,45	19.674,47	21.081,53	22.529,77	24.014,65
(-)REPARTO DE UTILIDADES						
(=)UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS						
(-)IMPUESTO						
(=)UTILIDAD NETA		17.947,45	19.674,47	21.081,53	22.529,77	24.014,65
(+)DEPRECIACIONES		689,50	689,50	689,50	689,50	689,50
(+)AMORTIZACION ACTIVO NOMINAL		752,51	752,51	752,51	752,51	752,51
(-)INVERSIONES DE MAQUINARIA Y EQUI	- 9.150,44					
(-)INVERSION TERRENO Y OBRA FISICA	- 3.109,98					
(-)INVERSION OTROS	- 3.369,24					
(-)INVERSION ACTIVO NOMINAL						
(-)INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-15.345,52					
(-)VEHICULO						
(-)IMPREVISTOS	- 42,33					
(+)RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						
(+)PRESTAMO						
(-)AMORTIZACION PRESTAMO		- 4.640,00	- 4.640,00	- 4.640,00	- 4.640,00	- 4.640,00
FLUJO DE CAJA	-31.017,51	14.749,45	16.476,47	17.883,53	19.331,77	20.816,65

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Uno de los instrumentos principales para medir la factibilidad del proyecto es su principal fuente de información el estado de resultados. En este caso se puede observar que Restaurante Irene en el flujo de efectivo se incrementa anualmente haciendo que el proyecto sea viable y tenga un flujo total favorable para la empresa.

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA, FINANCIERA, SOCIAL, Y AMBIENTAL.

9.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA

9.1.1 Liquidez y Prueba ácida

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a un año. De esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional.

Prueba Ácida

Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

$$PA = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$PA = \frac{24.727,12 - 3.137,80}{12.090,40} = 1,79$$

Según el resultado se determina que por cada dólar de deuda a corto plazo que tiene la empresa dispondrá de \$ 0,79 ctvs. De dólar para cubrir la deuda a corto plazo que tiene la empresa es decir que Restaurante Irene estará en condiciones de realizar el pago inmediato de la totalidad de sus pasivos a corto plazo.

9.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

9.2.1 FNE

Tabla N° 63 Flujo neto de efectivo

	ANUALES					
DETALLE	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-31.017,51	14.749,45	16.476,47	17.883,53	19.331,77	20.816,65

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

El flujo neto de efectivo describe los movimientos de efectivo (ingresos y gastos) estos datos son tomados de la tabla del cálculo de flujo de caja desde el primer año en adelante y son la base para la evaluación del proyecto aplicando las fórmulas de los diferentes índices financieros.

9.2.2 VAN

Tabla N° 64 Valor Actual Neto

AÑOS	FNE	$(1+n)^n$	FNE/(1+n) ⁿ
0	-31.017,51		-31.017,51
1	14.749,45	1,12	13.169,15
2	16.476,47	1,25	13.134,94
3	17.883,53	1,40	12.729,14
4	19.331,77	1,57	12.285,69
5	20.816,65	1,76	11.811,93
TOTAL VAN			32.113,35
		VAN	\$ 32.113,35

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

Es un método que se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión esta se realiza en base al flujo neto de efectivo de los periodos de la vida útil del proyecto, para determinar la viabilidad, si el van es mayor a cero el proyecto es rentable. En este caso el VAN de \$ 32.113,35 en el quinto año de vida es decir que nuestro proyecto es viable.

9.2.3 TIR

Tabla N° 65 Taza Interna de Retorno

TIR	
AÑOS	FNE
0	-33.463,51
1	18.523,86
2	38.928,77
3	41.258,62
4	43.668,65
5	69.143,18
TIR	46%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje. En este caso el TIR corresponde un 46% con relación a la tasa pasiva de los bancos que es de 4,98 lo que nos da un margen de 41,02% de ganancia en relación a los bancos, esto hace que sea una atracción para los inversionistas que este proyecto es aceptable.

9.2.4 TMR

Tabla N° 66 Tasa Mínima de Retorno

Años	Flujo Operacional	VAN
	TMR	12,00%
Inversión Inicial	-\$ 31.017,51	-\$ 31.017,51
AÑO 1	\$ 14.749,45	\$ 13.169,15
AÑO 2	\$ 16.476,47	\$ 13.134,94
AÑO 3	\$ 17.883,53	\$ 12.729,14
AÑO 4	\$ 19.331,77	\$ 12.285,69
AÑO 5	\$ 20.816,65	\$ 11.811,93
TOTAL	\$ 58.240,37	\$ 32.113,35

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Vemos que tiene maximiza rentabilidad del proyecto.

Es la cantidad de efectivo máxima que debe ingresar al proyecto para hacerlo rentable siendo un total de \$32.113,35 en los cinco años de vida

9.2.5 PRI

Tabla N° 67 Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑOS	FLUJOS OPERATIVOS DESCONTADOS	SUMATORIA FLUJO NETO	DIFERENCIA ENTRE FLUJOS E INVERSION	PARCIAL DEL AÑO SOBRENTE	PRI
Inversión Inicial	-\$ 31.017,51				
01/01/1900	\$ 14.749,45	\$ 14.749,45	-\$ 16.268,06		
02/01/1900	\$ 16.476,47	\$ 31.225,92	\$ 208,41	0,01	1,01
03/01/1900	\$ 17.883,53	\$ 49.109,46	\$ 18.091,95	1,01	3,01
04/01/1900	\$ 19.331,77	\$ 68.441,23	\$ 37.423,72	1,94	4,94
05/01/1900	\$ 20.816,65	\$ 89.257,88	\$ 58.240,37	2,80	6,80
Total	\$ 58.240,37				

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

El PRI es el periodo en el cual el proyecto cubre la totalidad de la inversión y a partir de ese momento empieza a obtener rentabilidad. En el caso de Restaurante Irene el PRI indica que en el tercer año en el tercer mes de vida a partir de su creación el proyecto empieza a generar utilidades.

9.2.6 R B/C

Tabla N° 68 Relación Beneficio Costo

AÑOS	INVERSIÓN	INGRESOS	COSTOS DE PRODUCCION
0	31.017,51	0	0
1		83.244,77	44.072,13
2		86.666,13	45.892,21
3		90.228,11	47.780,86
4		93.936,48	49.747,13
5		97.797,27	52.176,68
		TOTAL INGRESOS	\$ 322.829,12
		TOTAL DE COSTOS	\$ 171.166,21
		(=)COSTO MAS INVERSI	\$ 202.183,73
		R B/C	1,89

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

LA R B/C del proyecto es mayor a 1 esto significa que además de recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra, obtuvimos un B/C \$1,89 indicando que por cada dólar invertido, se obtendrá una utilidad de \$0,89 centavos de dólar. Si nuestro Beneficio es mayor a 1 es aceptable, pero si es menor se rechaza.

9.3 EVALUACIÓN SOCIAL

Tabla N° 69 Evaluación Social

EVALUACIÓN SOCIAL		
DETALLE	VALORES	RESULTADO
DESEMPLEO EN LA CIUDAD DE CAÑAR	6.835	
PERSONAS EMPLEADAS EN EL PROYECTO	5	
APORTE		0,0732%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Del total de habitantes de la ciudad de cañar de acuerdo al INEC es de 18335, de los cuales existen 6.835 habitantes sin empleo, la evaluación social indica que nuestro proyecto aportará con un 0,0732% de empleo lo cual nos da un total de 5 personas que la empresa necesitará.

9.3.1 ANÁLISIS E INDICADORES

“EL aporte a la sociedad se convierte en un elemento vital para el desarrollo de la misma.

Entre los principales aportes que podemos mencionar tenemos:

A- Generación de empleo.

B- Pago de impuestos.

C- Desarrollo de proyectos.

D- Formación de mejores individuos.

E- Aportes a la solución de los problemas de la sociedad.

F- Contribución económica y personal para diferentes proyectos de bien social.

G- Innovación tecnológica

Podríamos mencionar otra serie de aportes que genera el Emprendedor; sin embargo, estos pasan a un segundo plano cuando consideramos la importancia que significa para

la Sociedad el contar con personas que hacen la diferencia entre que una sociedad crezca, o se estanque.

El Emprendedor puede visualizar posibles cambios antes de que estos se puedan dar y busca participar en estos cambios con el fin de que generen un beneficio a sus empresas y a la sociedad como un todo.

En tiempos como los que vivimos, en los cuales los cambios en los negocios son permanentes, podemos decir que la presencia de un Emprendedor nos permite enfrentar mejores los problemas y cambios constantes que sufren las empresas y como tal, también la sociedad.” (Arrayales, 2007, pág. 18)

9.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

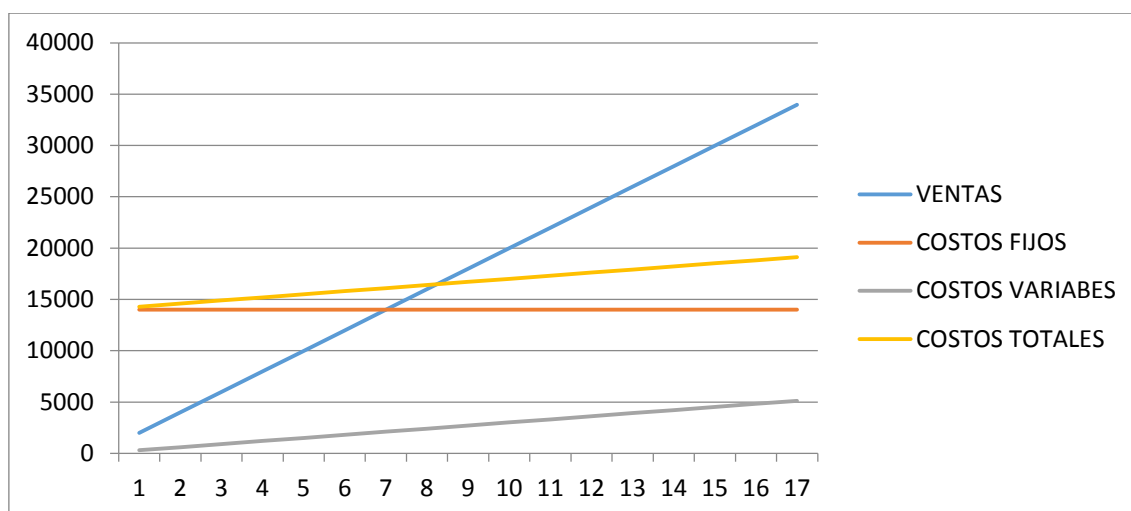
Tabla N° 70 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO						
COSTOS FIJOS		15.345,52				
PRECIO		2,17				
COSTO VARIABLE		0,66				
PUNTO DE EQUILIBRIO		10.145,24				
UTILIDAD		-				
UNIDADES	VENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	UTILIDADES	
1000	2.167,83	15.345,52	655,25	16.000,77	-	13.832,94
2000	4.335,67	15.345,52	1.310,50	16.656,02	-	12.320,35
3000	6.503,50	15.345,52	1.965,75	17.311,27	-	10.807,77
4000	8.671,33	15.345,52	2.621,00	17.966,52	-	9.295,19
5000	10.839,16	15.345,52	3.276,25	18.621,77	-	7.782,61
6000	13.007,00	15.345,52	3.931,50	19.277,02	-	6.270,02
7000	15.174,83	15.345,52	4.586,75	19.932,27	-	4.757,44
8000	17.342,66	15.345,52	5.242,00	20.587,52	-	3.244,86
9000	19.510,49	15.345,52	5.897,25	21.242,77	-	1.732,27
10000	21.678,33	15.345,52	6.552,50	21.898,02	-	219,69
10145	21.993,18	15.345,52	6.647,66	21.993,18	-	0,00
12000	26.013,99	15.345,52	7.862,99	23.208,52	-	2.805,48
13000	28.181,82	15.345,52	8.518,24	23.863,77	-	4.318,06
14000	30.349,66	15.345,52	9.173,49	24.519,01	-	5.830,64
15000	32.517,49	15.345,52	9.828,74	25.174,26	-	7.343,22
16000	34.685,32	15.345,52	10.483,99	25.829,51	-	8.855,81
17000	36.853,15	15.345,52	11.139,24	26.484,76	-	10.368,39

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Los cálculos para el punto de equilibrio se toman en cuenta costos fijos que nos da una cantidad de \$15.345,52 dólares. El precio de \$2,17 ctvs. Y un costo variable de 0,66 ctvs. También se puede mencionar que por lo menos se debe vender 10.145 unidades esto quiere decir que la empresa debe tener ingresos por lo mínimo de ese valor para no tener pérdidas.

Figura N° 16 Punto de Equilibrio



Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

En la figura se ve claramente el punto de equilibrio esto significa que en nuestra actividad económica debemos tener una cantidad total mínima de \$ dólares es decir 10,145 unidades de un PVP de \$ 2,17 el mismo que servirá para cubrir los egresos, a partir de ese total de ventas la empresa obtendrá utilidades.

Después del análisis se puede decir que el proyecto es factible por las siguientes razones:

Amplia demanda insatisfecha.

Disponibilidad de los recursos.

Tasa interna de retorno de 88% mayor a la tasa pasiva del Banco.

Periodo de recuperación del capital 3 años 10 meses.

Flujo neto de efectivo del primer año 13.589,45 dólares.

9.5 EVALUACIÓN AMBIENTAL

Verificar el cumplimiento de la normativa y los parámetros ambientales actualmente vigentes. Estas evaluaciones ambientales nos darán a conocer el estado de los componentes del entorno, posibilitando la planificación de las acciones a tomar a fin de mantener o mejorar las características del medio ambiente.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

- ✓ El mercado actual cumple con todas las expectativas propuestas en el estudio de mercado debido a una alta demanda insatisfecha y un mercado en constante crecimiento.
- ✓ En el estudio técnico se identificó el diseño de la planta y la capacidad de producción que ayudara a la optimización de los recursos del restaurante, en el estudio administrativo se diseñó un manual de funciones que permitirá una mejor organización del restaurante, en base al estudio ambiental se concluye que no existe daños al ambiente con la implementación del restaurante.
- ✓ El proyecto es económico y financieramente factible por cuanto los valores obtenidos son los siguientes Valor Actual Neto (VAN) positivo es de \$ 32.113,35, el TIR es de 46% siendo mayor a la tasa del crédito considerándose una rentabilidad neta de 39,02% y el Beneficio Costo de \$1,89 centavos por cada dólar que se invierta se tendrá una utilidad de \$0,89 y el periodo de recuperación de la inversión es en el año 3 de vida útil del proyecto.

10.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Para posicionarse en el mercado y satisfacer la demanda insatisfecha en la ciudad de Cañar se debe aplicar las estrategias determinadas en el estudio de mercado y cumplir con las exigencias de los clientes, principalmente en la atención, servicio, calidad en la comida y precios competitivos así lograr que el Restaurante Estilo Rustico en el Hotel Irene sea todo un éxito y tenga beneficios para la empresa.
- ✓ Es necesario que el gerente del restaurante aplique el manual de funciones diseñado en el estudio administrativo a fin de optimizar las tareas del personal que colaborará en el Restaurante Irene, también se deberá tomar en cuenta el diseño de la planta, capacidad de producción, para evitar pérdida de tiempos, movimientos y recursos del restaurante,
- ✓ Realizado el estudio económico financiero se recomienda la ejecución del emprendimiento por la rentabilidad que este representa, el gerente de Restaurante Irene deberá llevar un registro adecuado de materias primas, materiales, insumos, activos fijos, ingresos y egresos para que se tome decisiones de manera oportuna y efectiva.

11. BIBLIOGRAFÍA

- Arrayales, J. O.** (2007). *Tu potencial emprendedor*. (pág. 10). México: Atoto.
- Artesanal, C.** (01 de febrero de 2016). *Junta Nacional del Artesano*. 10 de Julio 2016. Obtenido de artesano : <http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=14&idiom=1>
- Artesanal, L.** (s.f.). Requisitos para ser artesano. 20 de Julio de 2016. Obtenido de <http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=15>
- Breyner, E. P.** (2010). *Estudio técnico*. Barranquilla: Atlántico.
- Bernal, C.** (s.f.). Requisitos para ser artesano. 20 de Julio de 2016 Obtenido de www.aeo.org.ec/PDF/REQUISITOS%20ESTABL%20NUEVOS.pdf
- Comercionista.** (2013). *Reglas para comercionistas*. 20 de Julio 2016 Obtenido de reglas para un buen servicio al cliente: <http://www.comercionista.com/promocion-venta/reglas-buen-servicio-cliente>
- Cooper, B.** (2010). *Cómo iniciar y administrar un restaurante*. Colombia: Norma.
- Emcebar.** (2010). *Cursos de gastronomía* . 20 de junio 2016 Obtenido de normas de practica higiene de restaurantes : <http://www.cursosgastronomia.com.mx/blog/noticias/187-norma-de-practicas-de-higiene-restaurantes>
- Endeavor.** (2009). *Estudio de mercado - análisis de precios*. 14 de Junio 2016. Obtenido de emprendedores: <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-apoyos/aprende-del-mercado/081283/analisis-precios-estudio-mercado/>
- Fonatur, A.** (2008). *Administración de la empresa restaurantera*. México: Trillas.
- Gallegos, F.** (2008). *Hoteles y restaurantes en los nuevos escenarios*. México: Trillas.
- Hostelería, T. d.** (2006). *Concepto de restaurante*. 20 de Junio 2016. Obtenido de <http://www.blogdecocina.com/temas-del-mundo-de-la-hosteleria/concepto-de-restaurante.ph>

- Huilca, J. P.** (2012). *Proyecto de creación de un restaurante temático en el distrito metropolitano de Quito para personas mayores de 40 años*. Sangolqui: Eskeletra.
- López, A. F.** (2008). *Administración de empresas*. México:Trillas . pag 56.
- Martínez, J. P.** (2013). Características del *emprendedor*. 22 de Junio de 2016. Obtenido de : <http://www.emprendepyme.net/12-caracteristicas-basicas-de-los-emprendedores-de-exito.html>
- Martínez, R.** (2014). *Alimentos y bebidas*. 10 de Julio de 2016. Obtenido de departamento de alimentos y bebidas: <http://rincondeluniversitario.blogspot.com/search/label/Alimentos%20y%20Bebidas>
- Miranda, J.** (2012). Artesanos Microempresas. 5 de Agosto de 2016. Obtenido de <http://www.ppdigital.com.ec/noticias/ciudadania/4/registro-de-artesanos-en-el-mipro>
- Morales, B.** (2011). *Propuesta técnica para la creación de un restaurante galería basado en la cultura amazónica-venezolana en el municipio el Hatillo, estado miranda*. Republica Bolivariana de Venezuela: Nueva Esparta.
- Montenegro, E. N.** (2013). *Emprende y prospera*. 22 de Julio de 2016. Obtenido de emprendedor y empresario: <http://www.emprendeyprospera.com/las-definiciones-de-emprendedor-y-empresario/#.V4hHBLjhChc>
- Morfin H, M.** (2001). *Administración de comedor y bar*. México DF: Trillas Turismo.
- Murillo, L. F.** (2011). *Estudio de prefactibilidad para la producción de bebidas aromáticas calientes a*. Quito: USFQ.
- Namakforoosh, M. N.** (2005). *Metodología de la Investigación*. México: LIMUSA NORIEGA.
- Nino, M.** (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Quebecor.

- Nino, A. C.** (2003). *Manual sobre preparación de estudios de factibilidad para almacenamiento de granos*. Bogotá: Miscelánias.
- Noriega.** (2007). *Concepto de Propuesta*. 28 de Junio de 2016. Obtenido de propuesta: <http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/propuesta>
- Oñate, E.** (2002). Criterios básicos de diseño para establecimientos de alimentos y bebidas. (págs. 54-66). México: Trillas.
- Paniagua, T.** (2009). *Conceptos de Hotel* . 28 de Junio de 2016. Obtenido de hotel: <http://definicion.de/hotel/>
- Phelan, M.** (2013). *Importancia del espíritu emprendedor*. 22 de Junio de 2016 Obtenido de Importancia del espíritu emprendedor: <http://www.importancia.org/espíritu-emprendedor.php>
- Perigo, C.** (2006). *Herramientas para su implementación*. 18 de Junio de 2016 Obtenido de control de calidad de los alimentos: <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/18/10AM18.htm>
- Peña Guzmán, D.** (2009). *Organización y operación de eventos especiales*. México: Trillas.
- Ramos, M. R.** (2007). Protocolo en hoteles. *Hotelería y turismo* (pág. 96). España: Vértice.
- Rodríguez, G.** (2010). *Administración de la empresa restaurantera* . México: Trillas.
- Maestros, G. (2011). Obtenido de: <http://www.mecanicosdechimboraazo.com/leyes-y-reglamentos.html>
- Salkind, N. J.** (1999). *Métodos de Investigación*. México: ISBN .
- Sopena, R.** (1997). tradición. En Sopena (Ed.), *Aristos-diccionario ilustrado de la lengua española* (pág. 618). Editorial Ramón Sopena , Equipo Personal.
- Sansores, K. L.** (2014). Espíritu emprendedor. 22 de Junio de 2016 Obtenido de espíritu emprendedor: <http://www.gestiopolis.com/espíritu-del-emprendedor/>
- Scarborough.** (2013). *Emprendimiento*. 25 de Junio de 2016 Obtenido de por que algunas personas de hacen emprendedoras : <https://vivoemprendiendo.com/2013/09/25/por-que-algunas-personas-se-hacen-emprendedoras/>



12. ANEXOS

Anexo N° 1 Encuestas



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE SALUD PÚBLICA
ESCUELA DE GASTRONOMÍA**



ENCUESTA DE OPINIÓN SOBRE LA PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE ESTILO RÚSTICO EN EL HOTEL IRENE DEL CANTÓN CAÑAR.

OBJETIVO

Recabar información real sobre la aceptabilidad de un restaurante en el Hotel Irene del cantón Cañar.

INSTRUCCIONES

Marque con una X la respuesta que Ud. crea conveniente.

Datos Generales.

Sexo: Hombre () Mujer ()

Edad:

1. Considera Ud. que sería importante la creación de un restaurante en el Hotel Irene de la ciudad de Cañar.

Si ()

No ()

2. Escoja un logotipo con el que se identificaría el restaurante en el caso de que sea implementado.

()



()



3. Ud. estaría dispuesto a acudir al restaurante ubicado en el Hotel Irene de la ciudad de Cañar.

Si ()

No ()

¿Por qué?

.....
.....

4. Tipo de Menú le gustaría que ofrezca el restaurante

Serrano ()

Costeño ()

5. ¿Qué tipo de servicio de alimentación le gustaría que le ofrezca el restaurante?

a. Ala carta ()

b. Menú diario ()

c. Buffet ()

d. Todos los anteriores ()

6. ¿Cuándo usted llega a un restaurante prefiere?

a. Buen servicio ()

b. Buena comida ()

c. Buen ambiente ()

d. Buena ubicación ()

e. Buena limpieza ()

f. Todos los anteriores ()

7. ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a gastar semanalmente por el servicio en un restaurante.

a. 20,00 ()

b. 25,00 ()

c. 30,00 ()

- d. 35,00 ()
- e. Otro valor

8. Ud. ha acudido a otros restaurantes en la ciudad de Cañar.

Si () No ()

¿Cuáles?.....
.....

9. Ud. se encuentra satisfecho con los productos y servicios recibidos por los restaurantes mencionados en la pregunta anterior.

Si () No ()

¿Por qué?
.....
.....

10. En qué medio de comunicación le gustaría que se haga la publicidad del servicio que se ofrecerá en el restaurante.

- Radio ()
- Prensa ()
- Televisión ()
- Redes sociales ()
- Todas las anteriores ()

¡Gracias por su colaboración!

Anexo N° 2 Logotipo




Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)


Anexo N° 3 Tarjeta de presentación



Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA: CONSOME DE POLLO				GRUPO: ENTRADA			
				TIEMPO: 15 MIN	NÚMERO DE PAX	10	
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL
Pollo	900	900	gr	1,4	1,54	c/lb	3,05
Arveja	300	300	gr		1,5	c/lb	0,99
Zanahoria	200	200	gr		0,5	c/lb	0,22
Pimiento verde	50	50	gr		1	c/lb	0,11
Pimiento rojo	50	50	gr		1	c/lb	0,11
Cebolla blanca	150	150	gr		1	c/lb	0,33
Ajo	20	20	gr		3	c/lb	0,13
Apio	25	25	gr		1	c/lb	0,06
Papas fritas	100	100	gr		1	c/lb	0,22
Pimienta							
Comino							
Sal							
CÁLCULOS	RESULTADOS			ANÁLISIS CÁRNICO		C. VARIABLE	5,23
C.I.F 30% (PV)	0,52			CR=FC*CK	7%	% VARIOS	0,37
Σ. C.P= CxP + C.I.F	1,08			FC=1+D		TOTAL	5,59
U1=PV-ΣCP	0,66			D=10%		C. PAX	0,56
U2=P.V.S-PV	0,35			CR=FC*CK	32%	C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	1,01					P.V	1,75
						P.V.S	2,10

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA: BOLON DE VERDE				GRUPO: ENTRADA			
				TIEMPO: 25 MIN	NÚMERO DE PAX	10	
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL
Verde	1200	1200	gr		0,15	c/u	1,50
Cebolla blanca	100	100	gr		1	c/lb	0,01
Ajo	30	30	gr		3	c/lb	0,03
Aceite	200	200	gr		2,5	c/500ml	0,50
Achiote	10	10	gr		0,4	c/50gr	0,08
Chicharron	300	300	gr		3	c/lb	1,98
Queso fresco	300	300	gr		2	c/lb	0,67
Huevo	1	1	U		0,15	c/u	0,15
Cilantro							
Pimienta							
Comino							
Sal							
CÁLCULOS	RESULTADOS			ANÁLISIS CÁRNICO		C. VARIABLE	4,92
C.I.F 30% (PV)	0,49			CR=FC*CK	7%	% VARIOS	0,34
Σ. C.P= CxP + C.I.F	1,02			FC=1+D		TOTAL	5,26
U1=PV-ΣCP	0,62			D=10%		C. PAX	0,53
U2=P.V.S-PV	0,33			CR=FC*CK	32%	C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	0,95					P.V	1,64
						P.V.S	1,97

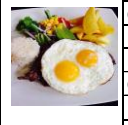
Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

PLATOS FUERTES

NOMBRE DE LA RECETA:				GRUPO:				
CHULETA A LA PLANCHA				PLATO PRINCIPAL				
				TIEMPO:	20 MIN	NÚMERO DE PAX	10	
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL	
Chuleta	1800	1800	gr	2,75	3,025	c/lb	6,88	
Papas	454	454	gr	0,4		c/lb	0,06	
Arroz	450	450	gr	0,4		c/lb	0,05	
Lechuga	300	300	gr	0,54		c/lb	0,10	
Tomate	300	300	gr	0,8		c/lb	0,01	
Cebolla	300	300	gr	0,6		c/lb	0,02	
Choclo	300	300	gr	0,4		c/lb	0,26	
Ajo	50	50	gr	5		c/lt	0,01	
Miel	100	75	gr	1		c/100gr	0,01	
Vinagre	100	100	cm3	2		c/lt	0,20	
aceite	100	100	gr	2,5		c/500ml	0,50	
Mostaza	50	50	gr	0,6		c/200gr	0,15	
Orégano								
Sal , Comino								
Pimienta								
CÁLCULOS	RESULTADOS		ANÁLISIS CÁRNICO			C. VARIABLE	8,25	
C.I.F 30% (PV)	0,74		CR=FC*CK	4%	% VARIOS			0,33
Σ. C.P= CxP + C.I.F	1,59		FC=1+D		TOTAL			8,58
U1=PV-ΣCP	0,86		D=10%		C. PAX			0,86
U2=P.V.S-PV	0,49		CR=FC*CK	35%	C.M.P O VENTA			0,35
U neta= U1+U2	1,35		3,025		P.V			2,45
						P.V.S	2,94	


Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA:				GRUPO:				
CHURRAZCO				PLATO PRINCIPAL				
				TIEMPO:	20 MIN	NÚMERO DE PAX	10	
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL	
Lomo	1800	1800	gr	2,75	3,025	c/lb	6,88	
Arroz	450	450	gr	0,4		c/lb	0,04	
Papas	450	450	gr	0,6		c/lb	0,06	
Huevo	10	10	u	0,15		c/u	1,50	
Lechuga	220	220	gr	0,5		c/u	0,02	
Choclo dulce	220	220	gr	0,5		c/lb	0,11	
Tomate	220	220	gr	0,5		c/lb	0,02	
Cebolla paiteña	220	220	gr	0,5		c/lb	0,02	
Aceite	100	100	gr	2,5		c/500ml	0,50	
Aguacate	300	300	gr	0,25		c/u	0,11	
Sal								
Pimienta								
Comino								
CÁLCULOS	RESULTADOS		ANÁLISIS CÁRNICO			C. VARIABLE	9,24	
C.I.F 30% (PV)	0,82		CR=FC*CK	4%	% VARIOS			0,37
Σ. C.P= CxP + C.I.F	1,78		FC=1+D		TOTAL			9,61
U1=PV-ΣCP	0,96		D=10%		C. PAX			0,96
U2=P.V.S-PV	0,55		CR=FC*CK	35%	C.M.P O VENTA			0,35
U neta= U1+U2	1,51		3,025		P.V			2,75
						P.V.S	3,30	


Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA:				GRUPO:		PLATO PRINCIPAL	
CAMARONES APANADOS				TIEMPO:	20 MIN	NÚMERO DE PAX	10
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL
Camarones	1800	1800	gr	3	3,3	c/lb	11,30
Aceite	100	100	gr	2,5		c/500ml	0,50
Papas	900	900	gr	0,4		c/lb	0,12
Salsa de tomate	300	300	gr	0,6		c/200gr	0,12
Mayonesa	300	300	gr	0,6		c/200gr	0,12
Lechuga crespita	220	220	gr	0,25		c/lb	0,10
Tomate	220	220	gr	0,6		c/lb	0,02
Cebolla	200	200	gr	1		c/lb	0,02
Choclo	220	220	gr	0,5		c/lb	0,11
Harina	100	100	gr	0,25		c/lb	0,06
Huevo	2	2	gr	0,15		c/lt	0,15
Miel	100	100	gr	1		c/lt	0,01
Vinagre	100	100	cm3	2		c/lt	0,20
Mostaza	75	75	gr	0,6		c/200gr	0,23
Apanadura	100	100	gr	0,5		c/lb	0,11
Oregano							
Sal,comino,pimienta							
CÁLCULOS	RESULTADOS		ANÁLISIS CÁRNICO			C. VARIABLE	13,15
C.I.F 30% (PV)	1,28		CR=FC*CK	4%	%	VARIOS	0,53
Σ. C.P= CxP + C.I.F	2,65		FC=1+D			TOTAL	13,68
U1=PV-ΣCP	1,62		D=10%			C. PAX	1,37
U2=P.V.S-PV	0,43		CR=FC*CK	32%		C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	2,05		3,3			P.V	4,27
						P.V.S	4,70

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA:				GRUPO:		PLATO PRINCIPAL	
STRAGANOF				TIEMPO:	25 MIN	NÚMERO DE PAX	10
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO		UNIDAD	COSTO TOTAL
Straganof de res	1800	1800	gr	2,75	3,03	c/lb	6,88
Pimiento verde	300	300	gr	0,75		c/lb	0,02
Pimiento rojo	300	300	gr	0,75		c/lb	0,03
Cebolla perla	300	300	gr	0,75		c/lb	0,03
Ajo	20	20	gr	3		c/lb	0,13
Crema de leche	300	300	gr	1,35		c/250gr	0,14
Champiñones	300	300	gr	2		c/454gr	1,32
Arroz	450	450	gr	0,5		c/lb	0,05
Papas	450	450	gr	0,35		c/lb	0,06
Vino							
Sal,comino							
Pimienta							
CÁLCULOS	RESULTADOS		ANÁLISIS CÁRNICO			C. VARIABLE	8,65
C.I.F 30% (PV)	0,83		CR=FC*CK	2%	%	VARIOS	0,17
Σ. C.P= CxP + C.I.F	1,71		FC=1+D			TOTAL	8,83
U1=PV-ΣCP	1,05		D=10%			C. PAX	0,88
U2=P.V.S-PV	0,55		CR=FC*CK	32%		C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	1,60		3,03			P.V	2,76
						P.V.S	3,31

Fuente: investigación propia

Elaborado por: (J, Camas 2016)

BEBIDAS

NOMBRE DE LA RECETA: JUGO DE NARANJA				GRUPO: BEBIDA		
				TIEMPO: 5 MIN	NÚMERO DE PAX	10
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO	UNIDAD	COSTO TOTAL
NARANJA	2500	2500	ml	0,1	c/U	3,85
CÁLCULOS	RESULTADOS				C. VARIABLE	3,85
C.I.F 30% (PV)	0,38			4%	% VARIOS	0,15
Σ . C.P= CxP + C.I.F	0,78				TOTAL	4,00
U1=PV- Σ CP	0,48				C. PAX	0,40
U2=P.V.S-PV	0,25			32%	C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	0,73				P.V	1,25
					P.V.S	1,50

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA: BATIDO DE FRUTILLA				GRUPO: BEBIDA		
				TIEMPO: 5 MIN	NÚMERO DE PAX	10
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO	UNIDAD	COSTO TOTAL
frutilla	500	500	ml	1	c/U	1,10
leche	3000	3000	lt	0,8	c/lt	2,67
azucar						
CÁLCULOS	RESULTADOS				C. VARIABLE	3,77
C.I.F 30% (PV)	0,37			4%	% VARIOS	0,15
Σ . C.P= CxP + C.I.F	0,76				TOTAL	3,92
U1=PV- Σ CP	0,47				C. PAX	0,39
U2=P.V.S-PV	0,24			32%	C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	0,71				P.V	1,22
					P.V.S	1,47

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

NOMBRE DE LA RECETA: MILKSHAKE				GRUPO: BEBIDA		
				TIEMPO: 5 MIN	NÚMERO DE PAX	10
INGREDIENTES	CANTIDAD (10)	MÁS PAX	UNIDAD	COSTO UNITARIO	UNIDAD	COSTO TOTAL
Leche	3000	3000	ml	0,8	c/U	2,67
Helado	500	500	lt	3,5	c/lt	1,94
Escencia de vainilla	15	15	gr	0,8	120ml	0,10
CÁLCULOS	RESULTADOS				C. VARIABLE	4,71
C.I.F 30% (PV)	0,46			4%	% VARIOS	0,19
Σ . C.P= CxP + C.I.F	0,95				TOTAL	4,90
U1=PV- Σ CP	0,58				C. PAX	0,49
U2=P.V.S-PV	0,31			32%	C.M.P O VENTA	0,32
U neta= U1+U2	0,89				P.V	1,53
					P.V.S	1,84

Fuente: investigación propia
Elaborado por: (J, Camas 2016)

Anexo N° 5 Carta- Menú



Nuestra pasión, tu satisfacción.

MISIÓN

"Irene Restaurante pretende satisfacer las necesidades de nuestros clientes nacionales y extranjeros brindando un servicio de calidad, con una amplia gama de comida, elaborados con buenas prácticas de manufactura superando las expectativas de nuestros clientes.

VISIÓN

Ser reconocido en un periodo de tres años como el mejor Restaurante de la Ciudad de Cañar, con la mejor oferta gastronómica, con personal calificado, y tecnología de punta para lograr la preferencia de nuestros clientes.

DIR. : AV. 24 DE MAYO Y 3 DE NOVIEMBRE
CONTACTOS: 072236539
SIGUENOS EN:  

MENÚ



Nuestra pasión, tu satisfacción

RESTAURANTE - IRENE

HORARIO DE ATENCIÓN
07:00 - 21:00



Nuestra pasión, tu satisfacción.

MENÚ

ENTRADAS		PLATO FUERTE	
 Ceviche de camarón (camarón, canchul, tostado, encurtido)	\$3,00	 Chuleta a la plancha (chuleta, papas, arroz, lechuga, cebolla, tomate, choco dulce, vinagreta)	\$3,00
 Locro de papas (aguacate, queso)	\$1,90	 Fritada (fritada, maduro, mote, encurtido, tostado, papa, encurtido)	\$53,90
 Sopa de quinua (carne de cerdo, papas)	\$2,00	 Churrasco (lomo, huevo, papas, arroz, cebolla, tomate, choco dulce, vinagreta)	\$3,50
 Consomé de pollo (papas fritas)	\$1,85	 Straganoff (straganoff, champiñones, pimientos, papas, arroz)	\$3,50
 Bolón de verde (chicharrón)	\$1,75	 Camarones apanados (camarones, papas fritas, salsa rosada, lechuga, tomate, cebolla, choco, vinagreta)	\$4,00
POSTRES		BEBIDAS	
 Banana Split (Banana, helado, fruta, chantilly)	\$1,60	 Jugo de Naranja	\$1,45
 Torta de chocolate (torta, chocolate, chantilly, fruitilla)	\$1,75	 Batido de fruitilla	\$1,50
 Mousse de Maracuyá (mousse de maracuyá, chocolate, chantilly)	\$1,75	 Milkshake	\$2,50
 Cheesecake de fruitilla (cheesecake, cuis de fruitilla)	\$2,00	 Gaseosas	\$0,60
 Crepes con Helado de vainilla (creps, helado de vainilla, chantilly, fruitilla)	\$1,75	 Agua natural	\$0,40

Anexo N° 6 Tríptico



ENTRADAS

- Ceviche de camarón
- Locro de papas
- Sopa de quinua
- Consomé de pollo
- Bolón de verde



PLATOS FUERTES

- Chuleta a la plancha
- Fritada
- Churrasco
- Straganoff
- Camarones apanados



POSTRES

- Banana Split
- Torta de chocolate
- Mousse de Maracuyá
- Cheesecake de fresa
- Crepes con Helado de vainilla

BEBIDAS

- Jugo de Naranja
- Batido de fresa
- Milkshake
- Gaseosas
- Agua natural



JHESICA CAMAS MOROCHO
PROPIETARIA

DIR. : AV. 24 DE MAYO Y 3 DE NOVIEMBRE
E-MAIL: irenerestaurante@hotmail.com
CONTACTOS: 07/2236539
CEL. : 0995910345



*Restaurante
Irene
Nuestra pasión, tu satisfacción.*

MISIÓN

"Restaurante Irene ofrece un servicio de alimentación de calidad, con una amplia gama de menú, elaborados con buenas prácticas de manufactura y personal calificado satisfaciendo las necesidades de clientes locales, nacionales, extranjeros brindando un servicio de calidad y superando las expectativas de nuestros clientes".

VISION

"Ser reconocido en un periodo de tres años como el mejor Restaurante de la Ciudad de Cañar, con la mejor oferta gastronómica, con personal calificado y tecnología de punta para lograr la preferencia de nuestros clientes"



*Restaurante
Irene
Nuestra pasión, tu satisfacción.*

RESTAURANTE - IRENE

HORARIO DE ATENCIÓN
07:00 - 21:00

Anexo N° 7 Manual de Funciones

INDÍCE

MANUAL DE FUNCIONES	125
INTRODUCCIÓN	125
Objetivos.....	125
BIENVENIDA.....	125
MISIÓN	126
VISIÓN	126
ORGANIGRAMA	127
CARGOS Y FUNCIONES.....	128
Relaciones interpersonales.....	130
Relación con los empleados.....	130
Relación con su jefe	130
Relación con sus compañeros	130
Su trabajo	130
Jornadas Laborales	130
NORMAS – RESTAURANTE	131
Instalaciones y áreas.....	132
Equipo y utensilios.....	132
Servicios.....	132
Almacenamiento	133
Control de operaciones.....	134

Control de materias primas 134

**REGLAS PARA EL PERSONAL DE SERVICIO “ RESTAURANTE IRENE”
.....135**

MANUAL DE FUNCIONES

INTRODUCCIÓN

El manual que tienes en tus manos, ha sido elaborado con el propósito de servirte de guía para tu adecuada integración al que desde ahora es tu lugar de trabajo.

En este manual se encuentra la información primordial para tu adaptación a tu medio ambiente de trabajo.

Al integrarte a nuestro equipo de trabajo te hace partícipe de alcanzar el logro de nuestra visión y misión al brindar un servicio de calidad a través de tu trabajo.

Objetivos

- Brindar una herramienta para Restaurante Irene, con el propósito de identificar al empleado con la empresa y permitirle conocer sus funciones, reduciendo los riesgos y pérdidas.
- Brindar un excelente servicio a nuestros clientes.
- Contar con el mejor talento humano para la mejora continua de nuestro servicio.

BIENVENIDA

Tenemos el agrado de darle una cordial bienvenida a este valioso equipo de trabajo, uno de los más reconocidos a nivel local. Nos sentimos honrados de contar con su participación en este esfuerzo compartido de satisfacción del cliente.

Restaurante Irene, ha preparado el presente Manual de funciones, para que desde su inicio conozca nuestra filosofía organizacional y los aspectos relativos a sus obligaciones y procedimientos que existen dentro de su área de trabajo y dentro del restaurante; estamos seguros que el conocimiento de estos aspectos le beneficiaran a

rápida integración en nuestro equipo de trabajo para que conjuntamente logremos y alcancemos los objetivos que el restaurante tiene como meta.

Contamos con toda su valiosa cooperación y esfuerzo en el desarrollo de nuestras actividades diarias ya que de ello depende el éxito profesional y personal.

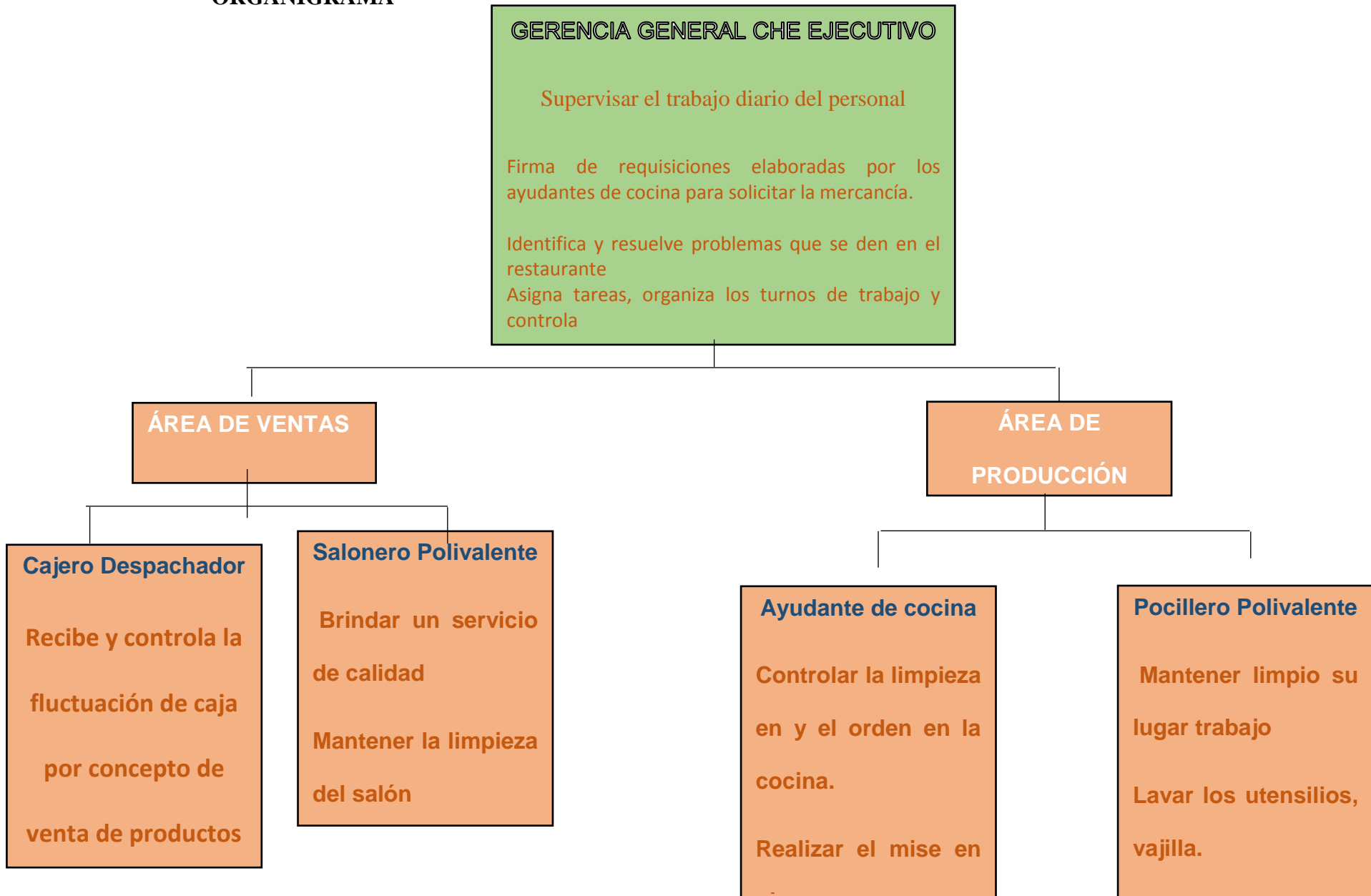
MISIÓN

“Restaurante Irene ofrece un servicio de alimentación de calidad, con una amplia gama de menú, elaborados con buenas prácticas de manufactura y personal calificado satisfaciendo las necesidades de clientes locales, nacionales, extranjeros brindando un servicio de calidad y superando las expectativas de nuestros clientes”.

VISIÓN

“Ser reconocido en un periodo de tres años como el mejor Restaurante de la Ciudad de Cañar, con la mejor oferta gastronómica, con personal calificado, y tecnología de punta para lograr la preferencia de nuestros clientes”.

ORGANIGRAMA



CARGOS Y FUNCIONES

Gerente/Chef Ejecutivo: sus funciones son:

- Planificación del equipo de trabajo en las labores diarias
- Supervisar el trabajo diario del personal
- Planificación del menú
- Preparación de platos
- Se responsabiliza por la correcta elaboración de menús
- Identifica y resuelve problemas que se den en el restaurante
- Asigna tareas, organiza los turnos de trabajo y controla.
- Se encarga de las adquisiciones de materias primas, materiales e insumos para la preparación de los menús.

Cajero: Depende directamente de la Gerencia y sus funciones son:

- Vigilar el orden en el salón del restaurante
- Llevar el control diario de los ingresos
- Brindar la información necesaria a los clientes
- Cobrar del servicio al público de manera diligente y cortés
- Revisar la organización y limpieza del salón
- Realizar el cierre diario de caja y preparar el depósito al banco
- Coordinar el trabajo de los meseros.
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante.
- Control de la materia prima, materiales e insumos del restaurante
- Y otras que disponga la Gerencia en relación con el cargo.

Ayudante de Cocina: Depende directamente del Chef Ejecutivo y sus funciones son:

- Ayudar en la preparación de los menús
- Preparar el mis en place
- Ayudar en la recepción de la materia prima, materiales e insumos
- Controlar la calidad de los productos adquiridos
- Guardar en forma adecuada los productos
- Informar oportunamente al Chef del stock de productos para su requerimiento

- Mantener ordenado y limpio los equipos y lugares de trabajo
- Decorar los platos
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en la cocina
- Y otras que el Jefe inmediato superior lo ordene en relación con el cargo que desempeña.

Salonero: Depende directamente del Chef, y sus funciones son:

- Recibir a los clientes
- Receptar pedidos de los clientes
- Dar a conocer los pedidos de una forma clara a cocina
- Trasladar y retirar los platos de las mesas
- Realizar la limpieza del salón
- Organizar la distribución del salón junto con la Cajera
- Atender y solucionar las inquietudes que tengan los clientes con amabilidad antes y después de tomar los pedidos.
- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas en el salón del restaurante.
- Y otras que el Jefe inmediato superior lo disponga, siempre y cuando estén en concordancia con la función que desempeña.

Posillero: Depende directamente del Ayudante de cocina, y sus funciones son:

- Lavado de utensilios que se utilizan en la cocina
- Lavado de la vajilla, menaje y cubertería
- Limpieza del área de trabajo
- Al cierre limpieza de las sección baños
- Recolección y clasificación de la basura
- Contar siempre con vajilla limpia para el montaje de los mismos
- Mantener ordenados los utensilios que se encuentran limpios
- Colaborar en limpieza de la cocina
- Informar oportunamente de la falta de vajilla o implementos de limpieza que falten.
- Colaborar en la organización y limpieza del salón si fuere necesario.

- Informar oportunamente de las anomalías suscitadas dentro del área de su trabajo
- Y otras que el Jefe inmediato superior las asigne, siempre y cuando se encuentren dentro del cargo que desempeña.

Relaciones interpersonales

“Relación con los clientes: la empresa cree que la integridad en la relación con los clientes es un requisito básico para entablar una relación comercial provechosa y sustentable, este principio rige todos los aspectos en que la empresa trata a sus clientes.

Relación con los empleados

La relación con nuestros empleados tiene como base el respeto a la dignidad del individuo sin discriminación de raza, religión, nacionalidad, color, sexo, edad.

Relación con su jefe

Mantenga con él una relación amistosa y de respeto. Recuerde que el estará siempre dispuesto a ayudarlo y orientarlo en su trabajo, su relación con su jefe debe ser armoniosa, para conformar un buen equipo de trabajo.

Relación con sus compañeros

Recuerde que todos necesitamos la ayuda de todos; por lo que debe mantener una relación de compañerismo y no aislarse de su grupo de trabajo, el trabajo en equipo siempre proporciona mayores satisfacciones.

Su trabajo

La manera como realice su trabajo será la plataforma para su futuro exitoso, por lo que es importante que sea puntual, cumplido y responsable, desarrolle iniciativa propia, muéstrese cooperativo en todo momento. Recuerde que siempre existirán mejores oportunidades de crecimiento personal y profesional para personas con estas cualidades.

Jornadas Laborales

La jornada de trabajo es de 8 horas, se cumplen por medio de turnos establecidos por el supervisor de personal avalado por la gerente general. Deben de tener accesibilidad de tiempo, por si se modifican horarios de turnos. El empleado debe firmar hora de entrada y salida, para control de ingresos y salida del personal.

NORMAS – RESTAURANTE

Instalaciones y áreas

1. “Las **instalaciones de los establecimientos** deben evitar la contaminación de las materias primas, alimentos y bebidas.
2. Los pisos, paredes y techos del área de elaboración deben ser de fácil limpieza, sin grietas o roturas.
3. Las puertas y ventanas del área de elaboración deben ser provistas de protecciones para evitar la entrada de la lluvia, fauna nociva, o plagas, excepto puertas y ventanas que se encuentran en el área de atención al cliente.
4. Debe evitarse que las tuberías, conductos, rieles, vigas, cables, etc. pasen por encima de tanques y áreas de elaboración donde el producto sin envasar esté expuesto. En donde existan, deben mantenerse en buenas condiciones de mantenimiento y limpios.

Equipo y utensilios

1. Los equipos deben ser instalados en forma tal que el espacio entre ellos mismos, la pared, el techo y piso, permitan su limpieza y desinfección.
2. El equipo y los utensilios empleados en las áreas en donde se manipulen directamente materias primas, alimentos y bebidas sin envasar, y que pueden entrar en contacto con ellos, deben ser lisos y lavables sin roturas.
3. Los materiales que puedan entrar en contacto con los alimentos y bebidas o sus materias primas, se deben poder lavar y desinfectar adecuadamente.
4. En los equipos de refrigeración y congelación se debe evitar la acumulación de agua.
5. Los equipos de refrigeración y congelación deben contar con un termómetro o con un dispositivo de registro de temperatura en buenas condiciones de funcionamiento y colocado en un lugar accesible para su monitoreo.

Servicios

1. Debe disponerse de agua potable, así como de las instalaciones apropiadas para su almacenamiento y distribución.
2. Las cisternas o tinacos para su almacenamiento de agua deben estar protegidos contra la contaminación, corrosión y permanecer tapados. Sólo se podrán abrir para su mantenimiento, limpieza o desinfección y verificación siempre y cuando no exista riesgo de contaminar el agua.
3. El agua potable que no se utilice para la producción de vapor, refrigeración, sistema contra incendios y otros propósitos similares que no estén en contacto directo con la materia prima, alimentos o bebidas, debe transportarse por tuberías completamente separadas e identificadas, sin que haya ninguna conexión transversal no sifonada de retroceso con las tuberías que conducen el agua potable.
4. Para evitar plagas provenientes del drenaje, éste debe estar provisto de trampas contra olores, y coladeras o canaletas con rejillas, las cuales deben mantenerse libres de basura, sin estancamientos y en buen estado. Cuando los drenajes no permitan el uso de estos dispositivos, se deberán establecer otras medidas que cumplan con la misma finalidad
5. Los establecimientos deben disponer de un sistema de evacuación de efluentes o aguas residuales el cual debe estar libre de reflujos, residuos, desechos.
6. Cuando se requiera, los drenajes deben estar provistos con trampas de grasa.
7. Los baños deben contar con separaciones físicas completas, no tener comunicación directa ni ventilación hacia el área de elaboración y debe contar con lo siguiente:
 - Agua potable, retrete, lavabo que podrá ser acondicionado manual, jabón o detergente, papel higiénico y toallas desechables o secador de aire de accionamiento automático. El agua para el retrete podrá ser no potable.
 - Depósitos para basura con bolsa y tapadera oscilante o acondicionada por pedal
 - Rótulos o ilustraciones en donde se promueva la higiene personal, haciendo hincapié en el lavado de manos después del uso de los sanitarios
8. La ventilación debe evitar el calor y condensación de vapor excesivos, así como la acumulación de humo y polvo.

9. Si se cuenta con instalaciones de aire acondicionado, se debe evitar que las tuberías y techos provoquen goteos sobre las áreas donde las materias primas, alimentos y bebidas estén expuestos.

10. Se debe contar con iluminación que permita la realización de las operaciones de manera higiénica.

11. Los focos y las lámparas que puedan contaminar alimentos, bebidas o suplementos alimenticios sin envasar, en caso de rotura o estallido, deben contar con protección o ser de material que impida su astillamiento.

Almacenamiento

1. Las condiciones de almacenamiento deben ser adecuadas al tipo de materia prima, alimentos y bebidas que se manejen. Se debe contar con controles que prevengan la contaminación de los productos.
2. El almacenamiento de detergentes y agentes de limpieza o agentes químicos y sustancias tóxicas, se debe hacer en un lugar separado y delimitado de cualquier área de manipulación o almacenado de materias primas, alimentos y bebidas. Los recipientes, frascos, botes, bolsas de detergentes y agentes de limpieza o agentes químicos y sustancias tóxicas, deben estar cerrados e identificados.
3. Las materias primas, alimentos y bebidas, deben colocarse en mesas, estibas, tarimas, anaqueles, entrepaños, estructura o cualquier superficie limpia que evite su contaminación.
4. La colocación de materias primas, alimentos y bebidas se debe hacer de tal manera que permita la circulación del aire.
5. La estiba de productos debe realizarse evitando el rompimiento y exudación de empaques y envolturas.
6. Los implementos o utensilios tales como escobas, trapeadores, recogedores, fibras y cualquier otro empleado para la limpieza del establecimiento, deben almacenarse en un lugar específico de tal manera que se evite la contaminación de las materias primas, los alimentos y bebidas.

Control de operaciones

1. “Los equipos de refrigeración se deben mantener a una temperatura máxima de 7°C.
2. Los equipos de congelación se deben mantener a una temperatura -18°C que permita la congelación del producto.
3. Se debe evitar la contaminación cruzada entre la materia prima, producto en elaboración y producto terminado.
4. Los alimentos y bebidas procesados no deben estar en contacto directo con los no procesados, aun cuando requieran de las mismas condiciones de temperatura o humedad para su conservación.
5. El establecimiento periódicamente debe dar salida a productos y materiales inútiles, obsoletos o fuera de especificaciones”. (Emcebar, 2010)

Control de materias primas

1. Los establecimientos que preparen o elaboren alimentos y bebidas deben inspeccionar o clasificar sus materias primas e insumos antes de la producción o elaboración del producto.
2. No utilizar materias primas que ostenten fecha de caducidad vencida.
3. Tener identificadas sus materias primas, excepto aquellas cuya identificación sea evidente.
4. Separar y eliminar del lugar las materias primas que evidentemente no sean aptas, a fin de evitar mal uso, contaminaciones y adulteraciones.
5. Cuando aplique, las materias primas deben mantenerse en envases cerrados para evitar su posible contaminación.
6. No aceptar materia prima cuando el envase no garantice su integridad.

REGLAS PARA EL PERSONAL DE SERVICIO “IRENE RESTAURANTE”



- 1.” Llevar el uniforme y mantenerlo limpio. Usar pantalón de un color oscuro (azul o negro)
2. Llevar el cabello recogido.
3. Mantener las manos y uñas impecables. No llevar las uñas pintadas o a medio pintar.
4. Si desea puede usar un maquillaje ligero, no llamativo.
5. Ser muy cortés con el cliente, no mostrar amargura.
6. Hablar con propiedad y claridad.
7. El personal no debe estornudar, toser, o sonarse la nariz cerca de los alimentos
8. **Puntualidad:** La puntualidad es muy importante. Si el mesero se presenta continuamente tarde a su trabajo, demuestra su falta de interés en el trabajo y una falta de respeto a la gerencia y a sus compañeros.
9. El encargado de manejar los alimentos y bebidas debe poseer suficientes conocimientos de los artículos que aparecen en el menú
10. **Personalidad:** Los meseros deben tener tacto, ser atentos y de buen carácter y de ánimo bien dispuesto. Deben conversar con el cliente en una forma amable, utilizando un lenguaje correcto; la habilidad de sonreír en el momento oportuno obtiene muy buenos dividendos.
11. **Actitud hacia los clientes:** La forma correcta de abordar al cliente es de máxima importancia. El mesero no debe actuar de una manera servil, sino anticiparse a las necesidades y deseos de los clientes. Debe vigilar con cuidado a los clientes durante el servicio, pero sin mirarlos con fijeza y siempre debe tener cuidado cuando trata con un cliente difícil. No debe discutir jamás con el cliente, pues eso sólo agravaría la situación, sino que debe referir todas las quejas a alguien con autoridad en el área de servicio o el capitán.

Memoria: Es una ventaja esencial para el mesero. Puede serle útil en varias formas en su trabajo si sabe lo que les agrada o desagrada a los clientes”.