



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

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA DEL CANTÓN GUANO, EN  
LA PARROQUIA DE SAN GERARDO, 2018”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**TIPO:** Emprendimientos

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN GESTIÓN GASTRONÓMICA**

**AUTORA:** DIANA XIMENA BARONA LÓPEZ

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

**© 2018, Diana Ximena Barona López**

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

## CERTIFICACIÓN

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

El tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de investigación: Tipo emprendimiento “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA DEL CANTÓN GUANO, EN LA PARROQUIA DE SAN GERARDO, 2018”, de responsabilidad de la señora DIANA XIMENA BARONA LÓPEZ, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de titulación, quedando autorizada su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Silvia Gabriela Tapia Segura Mgs.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**

.....

.....

Lcdo. Pedro Arturo Badillo Arévalo

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

.....

.....

Ing. Rafael Inty Salto Hidalgo

**DOCUMENTALISTA**

.....

.....

Yo, DIANA XIMEN BARONA LÓPEZ soy responsable de las ideas, doctrinas y resultados expuestos en esta Tesis y el patrimonio intelectual de la Tesis de Grado pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Diana Ximena Barona López

## **DEDICATORIA**

La presente Tesis va dedicado a Dios que día a día me permite ver un nuevo amanecer. A mi madre que me apoya siempre en cada etapa de mi vida y nunca ha dejado que yo desfallezca. A mi padre que desde el cielo, me guía con su amor incondicional y me motiva siempre a seguir adelante. A mis hermanos que con su inteligencia, me han brindado el mejor ejemplo de dedicación. A mi hija Fernanda que con su sonrisa alegra todos los días de mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por abrirme sus puertas y brindarme una excelente educación, así como a la Escuela de Gastronomía y a sus diferentes profesores que me brindaron sus conocimientos para que hoy pueda culminar esta etapa de mi vida. Agradezco también a la Ing. Silvia Tapia y al Lic. Pedro Badillo por guiarme en el desarrollo de tesis y tenerme paciencia durante todo momento, su ejemplo es incalculable, finalmente agradezco a mis compañeros que con su amistad me motivan a culminar mis estudios.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD</b> .....	i
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	ii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	xv
<b>ABSTRACT</b> .....	xvi
<b>CAPÍTULO I</b> .....	1
<b>1. ASPECTOS GENERALES</b> .....	1
<b>1.1 Introducción</b> .....	1
<b>1.2 Objetivos</b> .....	2
<i>1.2.1 Objetivo general</i> .....	2
<i>1.2.2 Objetivo específico</i> .....	2
<b>CAPÍTULO II</b> .....	3
<b>2. MARCO TEÓRICO</b> .....	3
<b>2.1 Historia del restaurante</b> .....	3
<i>2.1.1 Restaurante</i> .....	3
<i>2.1.1.1 Tipos de restaurante</i> .....	3
<i>2.1.1.2 Clasificación por la Variedad del Servicio</i> .....	4
<b>2.2 Servicio</b> .....	5
<i>2.2.1 Servicios de un Restaurante</i> .....	5
<b>2.3 Menú</b> .....	6
<b>2.4 Sierra Ecuatoriana</b> .....	6
<i>2.4.1 Productos de la Sierra Ecuatoriana</i> .....	6
<i>2.4.2 Productos agrícolas que se produce en Guano</i> .....	7
<b>2.5 Gastronomía Ecuatoriana</b> .....	7
<i>2.5.1 Gastronómica de la serranía ecuatoriana</i> .....	7
<b>2.6 Gastronomía Típica Ecuatoriana</b> .....	8
<i>2.6.1 Platos típicos más representativos de la serranía ecuatoriana</i> .....	8
<b>2.7 Gastronomía de Guano</b> .....	10
<b>2.8 Técnicas de Cocina</b> .....	10
<b>2.9 Estudio de Factibilidad</b> .....	11
<i>2.9.1 Estudio de Mercado</i> .....	12
<i>2.9.2 Estudio Administrativo</i> .....	13
<i>2.9.3 Estudio Financiero</i> .....	13

2.10	Marco conceptual.....	14
<b>CAPÍTULO III.....</b>		<b>15</b>
3.	<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>15</b>
3.1	<b>Tipo y diseño de la investigación.....</b>	<b>15</b>
3.2	<b>Técnicas de recolección de datos.....</b>	<b>15</b>
3.3	<b>Fuentes de investigación .....</b>	<b>15</b>
3.3.1	<i>Fuentes Primarias .....</i>	<i>15</i>
3.3.2	<i>Fuentes Secundarias .....</i>	<i>16</i>
3.4	<b>Segmento de mercado .....</b>	<b>16</b>
3.5	<b>Universo .....</b>	<b>16</b>
3.6	<b>Muestra .....</b>	<b>17</b>
3.7	<b>Tabulación y análisis de resultados .....</b>	<b>18</b>
<b>CAPÍTULO IV .....</b>		<b>32</b>
4.	<b>DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....</b>	<b>32</b>
4.1	<b>Identificación de la Idea.....</b>	<b>32</b>
4.1.1	<i>Lluvia de ideas .....</i>	<i>33</i>
4.1.1.1	<i>Selección y evaluación de la idea .....</i>	<i>36</i>
4.1.1.2	<i>Descripción de la idea seleccionada.....</i>	<i>36</i>
4.1.2	<b>Justificación .....</b>	<b>37</b>
4.1.3	<i>Nombre del emprendimiento .....</i>	<i>37</i>
4.1.4	<i>Descripción del emprendimiento .....</i>	<i>38</i>
4.1.4.1	<i>Misión.....</i>	<i>38</i>
4.1.4.2	<i>Visión .....</i>	<i>38</i>
4.1.4.3	<i>Políticas y Estrategia .....</i>	<i>39</i>
4.1.4.4	<i>Valores y principios .....</i>	<i>39</i>
4.1.4.5	<i>Distingos y ventajas competitivas .....</i>	<i>40</i>
4.1.5	<i>Aplicación del FODA .....</i>	<i>41</i>
4.2	<b>Estudio de Mercado .....</b>	<b>42</b>
4.2.1	<b>Demanda .....</b>	<b>42</b>
4.2.1.1	<i>Demanda proyectada .....</i>	<i>43</i>
4.2.2	<b>Oferta .....</b>	<b>44</b>
4.2.3	<b>Demanda insatisfecha .....</b>	<b>45</b>
4.2.4	<b>Mix de mercado .....</b>	<b>46</b>
4.2.4.1	<i>Producto.....</i>	<i>46</i>
4.2.4.2	<i>Precio .....</i>	<i>47</i>
4.2.4.3	<i>Plaza.....</i>	<i>47</i>



4.2.4.4 <i>Promoción</i> .....	47
4.2.5 <i>Análisis del sector</i> .....	47
4.2.6 <i>Cargos y funciones del área comercial</i> .....	48
4.2.7 <i>Determinación de inversiones y gastos del área comercial</i> .....	49
<b>4.3 Estudio Técnico</b> .....	50
4.3.1 <i>Determinación del tamaño</i> .....	50
4.3.2 <i>Capacidad de producción</i> .....	51
4.3.3 <i>Localización</i> .....	51
4.3.4 <i>Proceso de producción</i> .....	52
4.3.4.1 <i>Diagrama de flujo</i> .....	53
4.3.4.2 <i>Recetas estándar</i> .....	56
4.3.5 <i>Requerimiento de Talento Humano</i> .....	57
4.3.6 <i>Diseño de la planta</i> .....	59
4.3.7 <i>Estructura de costos de producción</i> .....	59
4.3.7.1 <i>Materia prima</i> .....	61
4.3.7.2 <i>Mano de obra directa</i> .....	61
4.3.7.3 <i>Costos Indirectos de fabricación</i> .....	62
4.3.8 <i>Determinación de activos fijos para producción</i> .....	62
4.3.9 <i>Programa pre operativo</i> .....	62
<b>4.4 Estudio Administrativo, Legal y Ambiental</b> .....	63
4.4.1 <i>Organización</i> .....	63
4.4.1.1 <i>Organigrama Estructural</i> .....	64
4.4.1.3 <i>Proceso de Selección y contratación del talento humano</i> .....	65
4.4.1.4 <i>Manual de funciones</i> .....	66
4.4.2 <i>Marco Legal</i> .....	67
4.4.3 <i>Permisos requeridos para su funcionamiento</i> .....	70
4.4.4 <i>Mitigar el impacto ambiental</i> .....	71
4.4.4.1 <i>Acciones remediales</i> .....	72
<b>4.5 Estudio Financiero</b> .....	73
4.5.1 <i>Análisis de la inversión</i> .....	73
4.5.1.1 <i>Fuentes y usos</i> .....	74
4.5.1.2 <i>Tipo de Financiamiento</i> .....	74
4.5.1.3 <i>Amortización de crédito bancario</i> .....	75
4.5.2 <i>Presupuestos</i> .....	76
4.5.2.1 <i>Presupuestos de costos de producción</i> .....	76
4.5.2.2 <i>Presupuesto de gastos de administración</i> .....	77

4.5.2.3 Presupuesto de gastos de ventas .....	77
4.5.2.4 Presupuesto de gastos financieros .....	78
4.5.2.5 Proyección de ventas.....	79
<b>4.5.3 Estado de Ganancias y Pérdidas .....</b>	<b>80</b>
<b>4.5.4 Estado de Situación Financiera .....</b>	<b>80</b>
<b>4.5.5 Estado de Flujo del Efectivo .....</b>	<b>81</b>
<b>4.5.6 Evaluación Económica .....</b>	<b>81</b>
<b>4.5.7 Evaluación Financiera .....</b>	<b>82</b>
4.5.7.1 Valor actual neto.....	82
4.5.7.2 Tasa Interna de Retorno.....	82
4.5.7.3 Relación beneficio costo .....	83
4.5.7.4 Periodo de Recuperación de la inversión .....	83
4.5.7.5 Punto de Equilibrio .....	84
<b>4.5.8Evaluación Social.....</b>	<b>85</b>
<b>4.5.9 Evaluación Ambiental.....</b>	<b>85</b>

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS**

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-3:</b> Segmentación de mercado.....	16
<b>Tabla 2-3:</b> Segmentación de mercado.....	17
<b>Tabla 3-3:</b> Tipo de Platos.....	18
<b>Tabla 4-3:</b> Frecuencia de Consumo .....	20
<b>Tabla 5-3:</b> Forma de Pago.....	21
<b>Tabla 6-3:</b> Tipo de Distracción .....	22
<b>Tabla 7-3:</b> Nombre del Restaurante .....	23
<b>Tabla 8-3:</b> Frecuencia de visita .....	24
<b>Tabla 9-3:</b> Tipo de ambiente.....	25
<b>Tabla 10-3:</b> Tipo de publicidad.....	26
<b>Tabla 11-3:</b> Logo del Restaurante.....	27
<b>Tabla 12-3:</b> Slogan de restaurante.....	28
<b>Tabla 13-3:</b> Promociones de venta.....	29
<b>Tabla 14-3:</b> Gusto de la comida típica .....	30
<b>Tabla 15-3:</b> Aceptabilidad del Restaurante.....	31
<b>Tabla 1-4:</b> Lluvia de Ideas.....	33
<b>Tabla 2-4:</b> Selección y evaluación de ideas .....	36
<b>Tabla 3-4:</b> Selección y evaluación de ideas .....	36
<b>Tabla 4-4:</b> Nombre del Emprendimiento .....	37
<b>Tabla 5-4:</b> Políticas y Estrategias.....	39
<b>Tabla 6-4:</b> Foda.....	41
<b>Tabla 7-4:</b> Crecimiento poblacional de la parroquia San Gerardo.....	42
<b>Tabla 8-4:</b> Demanda Proyectada.....	43
<b>Tabla 9-4:</b> Oferta proyectada .....	44
<b>Tabla 10-4:</b> Demanda Insatisfecha.....	45
<b>Tabla 11-4:</b> Cargos y funciones del área comercial.....	48
<b>Tabla 12-4:</b> Cargos y funciones del área producción.....	49
<b>Tabla 13-4:</b> Inversión del área comercial.....	49
<b>Tabla 14-4:</b> Suministros y Materiales .....	50
<b>Tabla 15-4:</b> Gastos del área comercial.....	50
<b>Tabla 16-4:</b> Capacidad de producción .....	51
<b>Tabla 17-4:</b> Símbolos del Diagrama de Flujo.....	54
<b>Tabla 18-4:</b> Ficha de descripción del puesto cajera/mesero.....	57
<b>Tabla 19-4:</b> Ficha de descripción del puesto ayudante de cocina .....	58

<b>Tabla 20-4:</b> Ficha de descripción del puesto jefe de cocina.....	58
<b>Tabla 21-4:</b> Consumo de servicios básicos .....	59
<b>Tabla 22-4:</b> Combustible.....	59
<b>Tabla 23-4:</b> Mantenimiento.....	60
<b>Tabla 24-4:</b> Depreciación activos fijos .....	60
<b>Tabla 25-4:</b> Costo de materia por receta .....	61
<b>Tabla 26-4:</b> Mano de obra directa.....	61
<b>Tabla 27-4:</b> Costos indirectos de fabricación.....	62
<b>Tabla 28-4:</b> Determinación de activos fijos para producción .....	62
<b>Tabla 29-4:</b> Gastos de experimentación.....	62
<b>Tabla 30-4:</b> Proceso De Selección y contratación.....	65
<b>Tabla 31-4:</b> Descripción del puesto .....	65
<b>Tabla 32-4:</b> Perfil de los Trabajadores .....	66
<b>Tabla 33-4:</b> Costos Salariales.....	66
<b>Tabla 34-4:</b> Permisos requeridos para su funcionamiento .....	70
<b>Tabla 35-4:</b> Mitigar el impacto ambiental.....	71
<b>Tabla 36-4:</b> Acciones remediales .....	72
<b>Tabla 37-4:</b> Análisis de la inversión .....	73
<b>Tabla 38-4:</b> Fuentes y usos .....	74
<b>Tabla 39-4:</b> Financiamiento .....	74
<b>Tabla 40-4:</b> Amortización del crédito bancario .....	75
<b>Tabla 41-4:</b> Amortización de diferidos .....	75
<b>Tabla 42-4:</b> Presupuesto.....	76
<b>Tabla 43-4:</b> Presupuesto de costos de producción .....	76
<b>Tabla 44-4:</b> Presupuesto de gastos de administración.....	77
<b>Tabla 45-4:</b> Presupuesto de gastos de ventas .....	77
<b>Tabla 46-4:</b> Presupuesto de gastos financieros .....	78
<b>Tabla 47-4:</b> Proyección de ventas .....	79
<b>Tabla 48-4:</b> Estado de Ganancia y Pérdida .....	80
<b>Tabla 49-4:</b> Estado de Situación Financiera.....	80
<b>Tabla 50-4:</b> Estado de Flujo del Efectivo.....	81
<b>Tabla 51-4:</b> Prueba Ácida .....	81
<b>Tabla 52-4:</b> Evaluación Financiera .....	82
<b>Tabla 53-4:</b> Tasa Interna de retorno.....	82
<b>Tabla 54-4:</b> Relación Costo beneficio.....	83
<b>Tabla 55-4:</b> Periodo de recuperación de la inversión.....	83
<b>Tabla 56-4:</b> Punto de Equilibrio.....	84

<b>Tabla 57-4: Evaluación Social</b> .....	85
<b>Tabla 58-4: Receta estándar</b> .....	56

## INDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-3:</b> Tipo de Platos.....	18
<b>Gráfico 2-3:</b> Consumo.....	20
<b>Gráfico 3-3:</b> Forma de pago .....	21
<b>Gráfico 4-3:</b> Tipo de Distracción .....	22
<b>Gráfico 5-3:</b> Nombre del Restaurante .....	23
<b>Gráfico 6-3:</b> Frecuencia de visita .....	24
<b>Gráfico 7-3:</b> Tipo de ambiente .....	25
<b>Gráfico 8-3:</b> Tipo de Publicidad.....	26
<b>Gráfico 9-3:</b> Frecuencia de visita .....	27
<b>Gráfico 10-3:</b> Slogan del restaurante .....	28
<b>Gráfico 11-3:</b> Promociones de venta.....	29
<b>Gráfico 12-3:</b> Gusto de la comida típica .....	30
<b>Gráfico 13-3:</b> Aceptabilidad del Restaurante.....	31
<b>Gráfico 14-4:</b> Demanda Proyectada.....	43
<b>Gráfico 15-4:</b> Oferta Proyectada .....	44
<b>Gráfico 16-4:</b> Demanda Insatisfecha.....	45
<b>Gráfico 17-4:</b> Logotipo .....	46
<b>Gráfico 18-4:</b> Tarjeta de Presentación .....	46
<b>Gráfico 19-4:</b> Ubicación del Establecimiento .....	51
<b>Gráfico 20-4:</b> Proceso de Producción .....	55
<b>Gráfico 21-3:</b> Diseño de Planta.....	59
<b>Gráfico 22-4:</b> Organigrama Estructural .....	64
<b>Gráfico 23-4:</b> Organigrama Funcional.....	64
<b>Gráfico 24-4:</b> Punto de Equilibrio.....	84

## **INDICE DE ANEXOS**

**Anexo A:** Manual de Funciones

**Anexo B:** Carta de Menú

**Anexo C:** Recetas Estándar

## **RESUMEN**

El presente trabajo de titulación tuvo como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de comida típica del Cantón Guano en la parroquia de San Gerardo, se aplicó encuestas a los pobladores, por medio de la técnica de muestreo y se determinó la cantidad de la muestra, dando a conocer la demanda insatisfecha la cual es del 91%. Se aplicó la investigación no experimental mediante el estudio descriptivo que permitió establecer el objeto de estudio, para poder recolectar, analizar y procesar información. Se realizó el estudio financiero del emprendimiento el cuál determinó que la inversión inicial es de \$20572,15 con una tasa interna de retorno de 36% un valor actual neto de \$16294,73 y una relación costo beneficio de \$1.63, el periodo de recuperación del capital es de 2 años, 4 meses y 6 días. Se concluye que a través de los estudios financieros el emprendimiento es viable, posee rentabilidad, y se puede realizar la implementación del mismo. Se recomienda implementar un servicio que cubra todas las necesidades de alimentación del sector cuidando los detalles como son creatividad, presentación, higiene, y la calidad de los productos para obtener como resultados platos de alto nivel gastronómico nacional.

**Palabras claves:** <TECNOLOGÍA Y CIENCIAS MÉDICAS>, <GASTRONOMÍA>, <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>, <COMIDA TÍPICA>, <RESTAURANTE>, <EMPRENDIMIENTO>, <DEMANDA INSATISFECHA>.



## **ABSTRACT**

The objective of this research work was to carry out a feasibility study for the establishment of a typical food restaurant in Guano Canton, San Gerardo Parish. A survey was applied to the inhabitants. A sampling method was used to define the number of survey participants and to determine the unsatisfied demand, which was 91%. We applied an no experimental research approach through a descriptive study, which in turn allowed us to define the object of the study and to proceed to collect and process information. A financial study of the venture was conducted, which determined that the initial investment is \$20,572.15 with an internal rate of return of 36%, a net present value of 16,294.73 and a cost benefit relationship of \$1.63, the investment return period is 2 years, 4 months and 6 days. Based on the financial studies, it is concluded that the venture is viable, it provides profit and it is possible to implement it. It is recommended to implement a service that covers all the feeding needs of the people in the zone, observing details such as creativity, presentation, hygiene, and produce quality to get as a result national high standard gastronomical dishes.

**Key words:** <TECHNOLOGY AND MEDICAL SCIENCES>, <GASTRONOMY>, <FEASIBILITY STUDY>, <TYPICAL FOOD>, <RESTAURANT>, <ENTREPRENEURSHIP>, <UNSATISFIED DEMAND>

# CAPÍTULO I

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1 Introducción

La gastronomía del Cantón Guano es muy popular en la región sierra, ya que es muy variada, posee gran cantidad de platos y bebidas típicas de la región, posee una cultura muy extensa, con mucha riqueza, pero esta no ha sido explotada en su totalidad, de una manera adecuada, por lo tanto estos han ido perdiendo relevancia, la presente investigación se realizó para crear un restaurante el cual le dé un realce a los platos de esta región, manteniendo las tradiciones y creando un lugar único en el sector, con excelente servicio y platos de alto nivel gastronómico.

El presente emprendimiento contiene cuatro capítulos, el primer capítulo se analizó los objetivos, en el segundo capítulo se encuentra el marco teórico de toda la investigación y su respectivo desarrollo, el tercer capítulo contiene el tipo de metodología de investigación, en el cuál analizaremos la población, muestra instrumentos para recolectar información. Se obtuvo resultados los cuales se analizaron y representaron en gráficos.

El capítulo cuatro consta del estudio técnico aquí se determina el lugar con su respectiva localización, y la capacidad de producción, también contiene el estudio administrativo de la organización, en el cual se estructura el proceso de selección de personal sus respectivas características para contratar el personal adecuado, además se realizó el estudio ambiental con el objetivo de controlar la contaminación causada por los residuos producidos por el restaurante y finalmente el estudio financiero en el cual determinamos la factibilidad y rentabilidad del emprendimiento.

## **1.2 Objetivos**

### ***1.2.1 Objetivo general***

- Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de comida típica del Cantón Guano, en la Parroquia de San Gerardo.

### **1.2.2 Objetivo específico**

- Ejecutar un estudio de mercado que determine la demanda insatisfecha.
- Crear una carta con lo más representativo de la gastronomía del Cantón Guano explotando la riqueza agrícola de la región.
- Desarrollar el estudio técnico, administrativo, legal, ambiental, y financiero para estructurar el emprendimiento.
- Determinar los indicadores financieros, económicos, ambientales, relación costo beneficio para su viabilidad.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Historia del restaurante

Deriva de la palabra francesa restaurant, que significa “restaurar” se refiere, según algunos, a un caldo hecho a base de carne y derivados condimentos que se servía en algunas hosterías de la época, el cual tenía la propiedad de vigorizar al consumidor del mismo, particularmente a aquellos trasnochadores que pasaron la noche agitada. A estos establecimientos se les comenzó a llamar restaurantes. Sin embargo, existe la versión de que el primer restaurante francés fue el inaugurado en París en 1765, en propiedad de un mesonero de apellido Boulanger, quien colocó a la entrada un letrero en latín que decía: venite ad me amnesquiatomachoaboratis et ego restaurabo vos, que quiere decir “Vosotros todos los que tenéis el estómago débil, venid a mi casa que yo os restaurare”. La denominación se internacionalizó, y el mismo vocablo se aplicó en Londres en 1873, cuando se abrió en esta ciudad el primer restaurante propiamente dicho. (Sisa, 2017, pág. 4)

##### 2.1.1. Restaurante

Es un establecimiento comercial, donde se paga por la comida y bebida para ser consumidas en el mismo local. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina. (Española R. A., 2014, pág. 52).

##### 2.1.1.1 Tipos de restaurante

Se definen de acuerdo a las costumbres sociales, hábitos y requerimientos personales y el tipo de clientes a continuación el listado.

- **Restaurante Gourmet**

En estos establecimientos, el servicio que se ofrece dentro del comedor es de etiqueta, teniendo los estándares más altos. El menú consta de una gran variedad de platillos a elección del cliente y se preparan en el momento, por lo que todos los alimentos pueden considerarse como frescos (Herrera, 2006, pág. 115).

- **Restaurante de Especialidades**

Este tipo de restaurantes ofrece una amplia variedad de platillos, teniendo uno o más como especialidad de la casa. Dentro de este tipo de restaurantes pueden encontrarse los que son de mariscos, aves, carnes, pastas u otras especialidades. Cabe mencionar que este tipo de restaurantes no son de tipo étnico, es decir, los que ofrecen lo más sobresaliente de la gastronomía de la cultura de algún país (Herrera, 2006, pág. 116).

- **Restaurante Familiar**

En este tipo de restaurantes el precio de los productos o platillos no es muy alto, siendo accesible para todo el público. Su característica principal es que el servicio ya está estandarizado. Por lo general estos establecimientos son de cadena, franquicia, existiendo la posibilidad de que sean manejados por los mismos dueños o su familia (Herrera, 2006, pág. 116).

- **Restaurante Conveniente**

Estos establecimientos también son conocidos como restaurantes de servicio limitado, ya que el servicio que ofrecen es rápido y el precio suele ser económico. Una de las características principales de estos lugares es la limpieza, con la cual se logra obtener la confianza y preferencia por parte de sus clientes, dando pauta a la generación de lealtad a la marca y clientes frecuentes (Herrera, 2006, pág. 116).

#### *2.1.1.2 Clasificación por la Variedad del Servicio*

- **Restaurantes de Autoservicio**

Usualmente se encuentran ubicados en centros comerciales o lugares concurridos como ferias y aeropuertos; la variedad de platillos es limitada y tienen poco personal (Monroy, 2000, pág. 26)

- **Restaurantes de Menú y a la Carta**

Los precios son moderados y los clientes tienen la opción de elegir un platillo dependiendo su gusto y presupuesto; estos a su vez pueden ser de lujo (comida internacional, servicio francés y carta de vinos), de primera y tipo medio (comida internacional o nacional, con servicio americano) y de tipo económico (Monroy, 2000, pág. 26)

- **Cafeterías, Drive-In, Restorrrutas y Similares**

La comida es sencilla, rápida y los precios son muy accesibles; el servicio es casual y no poseen mucho personal. (Monroy, 2000, pág. 26)

## **2.2 Servicio**

Los servicios son todas las actividades intangibles que son el objeto de un intercambio entre el prestador de servicios y el cliente, cuya finalidad es brindar la satisfacción de las necesidades del mismos (Wilian, 2004, pág. 56).

El servicio en los restaurantes es la apropiada conjunción de lo intangible, es decir de lo que no se puede ver o tocar como la atención y la amabilidad, y lo tangible, como los alimentos y bebidas (Herrera, 2006, pág. 78).

### **2.2.1 Servicios de un Restaurante**

Una vez identificado qué es un servicio y cuáles son sus características, a continuación se mencionarán de manera puntual algunas necesidades de servicio que debe tener un restaurante en función de cubrir las necesidades de sus clientes; ya que para que esto suceda, el establecimiento debe de contar con una serie de lineamientos enfocados a la comodidad y satisfacción sus comensales. (Martini, 2007, pág. 52)

Los servicios con los que debe contar un restaurante son los siguientes

- ✓ Capacidad adecuada y suficiente
- ✓ Excelente ubicación en una zona estratégica.
- ✓ Buena atención al cliente
- ✓ Ventilación adecuada en todas las áreas.
- ✓ Decoración temática en el restaurante.
- ✓ Servicios adicionales como wi-fi, guardarropa etc.
- ✓ Áreas verdes.
- ✓ Carta de menú con precios al aire libre.

## **2.3 Menú**

En un sistema de alimentación el menú, es el producto primario del subsistema de mercadeo, consta de una lista de alimento y/o platillos que forman parte de una comida. Es el punto de partida de todo servicio alimentario, pues afecta directa e indirectamente todas las actividades, pues en base a él se compran, almacenan y producen los alimentos necesarios para la preparación de los platillos, además de proporcionar lo cuidados sanitarios necesarios. Además, a través de éste se establece el presupuesto y el equipo requerido por el personal. (Cruz, 2015, pág. 45)

Debe poseer las siguientes características:

- Conocimientos en nutrición, para una mejor nutrición.
- Conocimientos de la región para conocer los alimentos disponibles en la localidad.
- Preferencias de los clientes, y sus diferentes gustos.
- Buen gusto en sabores, olores, texturas de cada alimento, sabiendo escoger los diferentes alimentos.

## **2.4 Sierra Ecuatoriana**

La Región Interandina del Ecuador es una de las cuatro regiones naturales de dicho país. Comúnmente conocido como Sierra. Tiene sus orígenes en las culturas Incaicas y pre-incaicas que fueron enfrentadas en su tiempo con la conquista española. La serranía ecuatoriana se extiende por los Andes que atraviesan de norte a sur al Ecuador. Está conformada por las provincias Pichincha, Carchi, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay, Loja, Imbabura, Bolívar y Cotopaxi. (Mijos, 2013, pág. 61).

### ***2.4.1 Productos de la Sierra Ecuatoriana***

En la Sierra la producción agrícola varía con la altitud. En zonas de 2200 a 2400 m. s. n. m. se cultivan caña de azúcar, tomate y frutales. Entre los 2400 y los 3000 m. s. n. m. se cultivan maíz, fréjol y trigo. Sobre los 3200 m. s. n. m., se producen cebada y tubérculos como oca, melloco y papa. La mayor parte de la superficie agrícola se destina a pastizales (42,88%); el 38,26% es para cultivos de ciclo corto como papa, haba, maíz, hortalizas, y el resto (18,86%) está dedicado a cultivos permanentes de frutas de clima templado y, en las zonas subtropicales, a cultivos de caña de azúcar y café. (Chrmahur, 2018, pág. 25).

#### **2.4.2 Productos agrícolas que se produce en Guano**

Guano se encuentra ubicado en la provincia de Chimborazo está situada a 10 minutos de Riobamba posee mucho potencial agrícola en las diferentes parroquias, está a 2720 m.s.n.m y su clima tiene una temperatura promedio de 17 ° C.

Dentro de sus productos agrícolas están:

- Choclo
- Papas
- Habas
- Tomate
- Zanahoria
- Cebolla blanca
- Frutilla
- Tomate de árbol
- Habas
- Alverja
- Chocho
- Maíz
- Frejol

#### **2.5 Gastronomía Ecuatoriana**

El Ecuador posee una riquísima, abundante y variada cultura gastronómica. Una comida auténtica y mestiza, cocida por igual en cazuelas de barro y en viejos y ahumados peroles castellanos. Una cocina, en fin, con tradición de siglos y en la que se han fundido o mejor se han cocido sustancias, condimentos y experiencias del propio y de lejanos continentes. Nuestros antepasados inmigrantes se plantaron aquí precisamente porque hallaron un medio generoso para su subsistencia: llanuras y florestas tropicales generosas de frutos, valles interandinos templados y benignos para la agricultura, cacería abundante. (Sisa, 2017, pág. 9)

##### **2.5.1 Gastronomía de la serranía ecuatoriana**

La cocina serrana es deliciosa y variada, se provee básicamente de granos, un buen ejemplo es el plato tradicional llamado fanesca, el que debe contener variedades de granos como el maíz que



es uno de los elementos mas utilizados en la cocina de la sierra. La papa es otro elemento esencial para la elaboración de los distintos platos serranos como el molo, llapingachos, locros, yaguarlocro y tamales.(Aguirre Cox , 2011, pág. 89)

Otros platos típicos de la comida serrana estan elaboradas a base de carne de cerdo, por ejemplo la fritada, carne colorada, patas de chanco emborrajadas, cuero de chanco. Además las cecinas de res son muy apetecidas y el cuy por su parte también constituye un plato típico. (Polo Caicho, 2009, pág. 78)

Pero también los chochos son sabrosos, ricos en proteina y el ají, que basta para dar sabor a toda la comida. El color que las provincias de la sierra reciben al visitante se unen las galas de una riquísima cocina con platos de tanta tradición y sabor como el yaguarlocro; a las sabidurías indígenas se sumaron tradiciones de la cocina española y la tierra apporto con su prodigiosidad. (Sisa, 2017)

## **2.6 Gastronomía Típica Ecuatoriana**

La cocina ecuatoriana, conocida como "comida criolla", es una gastronomía relativamente nueva. Aunque no es conocida internacionalmente, la cocina ecuatoriana tiene un valor muy original. Los diferentes alimentos de las regiones (Sierra, Costa, Amazonas), influenciados por la cocina europea (sobre todo españolas) tienen un papel importante en la cocina del Ecuador. (logitravel, 2004, pág. 2)

Los conquistadores españoles reemplazaron alimentos indianos como cuy o llama, por cerdo y ternera. El cuy, en la actualidad es bastante caro, se come generalmente en las regiones campestres de la Sierra y la llama, que casi desapareció, sirve hoy en día solamente para la producción de lana. Por otro lado, la vida de los habitantes de la costa ha sido determinada desde siempre por el pescado.(logitravel, 2004)

### ***2.6.1 Platos típicos más representativos de la serranía ecuatoriana***

Ecuador es un país de sopas. La lista es larga y comprende el popular caldo de gallina, sopa o chupé de pescado, sopa de verduras, yaguarlocro (una especie de cocido de morcilla), el sabroso loco de queso (con patatas, queso y aguacate) y el caldo de patas (en su forma tradicional: sopa de patatas con mano de cerdo, mandioca cocida, maíz cocido, leche, cebollas, ajo y eventual maní o culantro). Una sopa marinera, rica de proteínas, se encuentra sobre todo en la cocina de la costa. (logitravel, 2004, pág. 3)

La Fanesca, es la sopa que se sirve sobre todo en la semana de Pascua. Es una sopa de cereales con hasta 12 diferentes legumbres, entre ellos granos de maíz, arvejas frescas y además, una buena ración de pescado seco (bacalao). Otra sopa típica se llama Sancocho. Consiste de carne de vaca y de cerdo, mandioca cocida, plátanos verdes y arvejas. Originariamente es de la costa, pero se come hoy muchas veces también en la sierra. (logitravel, 2004, pág. 4)

- **Ají**

Es una salsa picante, que se sirve en cada restaurante, está regionalmente preparada de diferentes formas. Puede ser más o menos picante.

- **Churrasco**

Plato que contiene una cantidad de arroz, un pedazo de carne con dos huevos fritos, acompañado de papas fritas, y encurtido.

- **Apanado**

Es un pedazo de carne empanado, acompañado con papas fritas, arroz y ensalada.

- **Lomo a la Plancha**

Carne de vaca fileteado y frito con papas acompañado con puré de papas y encurtido de cebollas y tomates.

- **Seco de Chivo**

Carne de cabra al jugo con arroz y verduras.

- **Seco de Pollo**

Pollo cocido en su jugo con arroz, papas y verduras.

- **Locro**

Es un plato representativo de la cocina ecuatoriana, contiene papas y queso el cual es enriquecido con carne, huevos y verduras.

- **Guatita**

Contiene panza de res en salsa de maní, con papas y aguacate.

- **Fritada**

Carne de cerdo adobada cocinada en sus propios jugos, acompañada de tortillas de papa encurtido de cebolla y tomates.

- **Hornado**

Carne de cerdo frito en su grasa, con puré o llapingachos y un poco de ensalada.

## **2.7 Gastronomía de Guano**

Lugar de agricultores y artesanos, salpican el camino. Y en medio de las altas cumbres, ciudades que crecen cuidando sus raíces españolas, orgullosas de su pasado indígena, pero con todas las comodidades de la vida moderna. La gastronomía del cantón Guano es muy variada, mucha gente visita la ciudad de Guano para degustar estas delicias del arte culinario preparado por gente de la ciudad. (GAD, 2012)

Entre los platos típicos más pedidos están: la fritada con maduro frito, choclo o papas, el chorizo u hornado con llapingachos, las típicas cholitas Guaneñas, las empanadas, y para acompañar la chicha huevona. La mayoría de locales de expendio de la gastronomía se encuentran en los alrededores del parque, también en el barrio Santa Teresita. (GAD, 2012)

Dentro de los platos tradicionales se encuentra también el yaguarlocro, el más famoso es el de “La Valentina”, las papas con cuy, el caldo de patas de res y de cerdo. (GAD, 2012)

## **2.8 Técnicas de Cocina**

- **Asado**

Se emplea para piezas grandes, que por su tamaño; necesiten un tiempo más largo de cocinado. Se aplica a grandes piezas de carnes, aves y pescados enteros abiertos o no por la mitad. Muchas veces se dora primero la pieza en un sartén sobre el fuego antes de introducirla al horno para que se forme una costra externa y no se pierdan los jugos. (Pucesi, 2012, pág. 17)

- **A LA PLANCHA**

Se utiliza para cualquier tipo de pieza pequeña, incluso huevos. El contacto con la superficie caliente tuesta el exterior del producto, lo que da un atractivo sabor; pero debe evitarse utilizarla

para piezas grandes porque quedarían tostadas en exceso, por lo que si no tenemos parilla se puede marcar la pieza en la plancha y terminar en horno fuerte.(Pucesi, 2012, pág. 17)

- **A LA PARILLA**

En la parilla sólo una parte del calor se transmite por contacto, el soporte que es la parilla, y el resto por radiación, lo que permite cocinar piezas gruesas y de mayor tamaño sin que se tuesten y requemen en el exterior. Permite además el cocinado de piezas pequeñas, con la excepción de mariscos y moluscos pequeños que se colocaran entre las rejillas de la parilla, y da un atractivo rayado a las piezas.(Pucesi, 2012, pág. 17)

- **HERVIDO**

Hervir es cocinar un producto en un líquido, llevado a ebullición. (El líquido puede ser agua, caldo, fondo, leche, etc.)(Pucesi, 2012, pág. 17)

- **FRITURAS**

Consiste en el cocinado del producto mediante la inmersión en aceite muy caliente, de modo que se forme una costra en el exterior y en el interior quede jugoso.(Pucesi, 2012, pág. 18)

- **SALTEADO**

Consiste en cocinar con un poco de aceite o grasa caliente el producto principal, junto a ingredientes de condimentación, a fuego vivo para que se dore rápidamente.(Pucesi, 2012, pág. 18)

## **2.9 Estudio de Factibilidad**

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. Según el Diccionario de la Real Academia Española, la Factibilidad es la “cualidad o condición de factible”. Factible: “que se puede hacer”. (Española R. A., 2014, pág. 245)

### **El estudio de factibilidad debe conducir a:**

- ✓ Determinación plena e inequívoca del proyecto a través del estudio de mercado, la definición del tamaño, la ubicación de las instalaciones y la selección de tecnología.
- ✓ Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.

- ✓ Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología/lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- ✓ Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- ✓ Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos y construcciones civiles principales y complementarias.
- ✓ Sometimiento del proyecto si es necesario a las respectivas autoridades de planeación y ambientales.
- ✓ Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto.(Miranda, 2005, pág. 36)

### **Objetivos que determinan la Factibilidad.**

- ✓ Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- ✓ Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- ✓ Integración de todas las áreas y subsistemas
- ✓ Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- ✓ Hacer un plan de producción y comercialización.
- ✓ Aceleración en la recopilación de los datos.
- ✓ Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- ✓ Automatización óptima de procedimientos manuales.
- ✓ Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- ✓ Saber si es posible producir con ganancias.
- ✓ Conocer si la gente comprará el producto.(Miranda Miranda, 2005, pág. 37)

#### **2.9.1 Estudio de Mercado**

En este estudio se determina si existe o no, demanda insatisfecha que justifique la puesta en marcha del emprendimiento en un espacio de tiempo.

Indica que “la finalidad del estudio del mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios en un cierto periodo. El estudio debe incluir asimismo las normas específicas que se utilizaran para llegar hasta esos demandantes”.(Sisa, 2017, pág. 19)

### ***2.9.2 Estudio Administrativo***

“El estudio administrativo proporciona, en un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto; muestra los elementos administrativos como la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales”.(Cepeda Benitez, 2011, pág. 46)

El estudio administrativo representa uno de los aspectos más importantes del plan de negocios, ya que la estructura es muy importante, y si es la adecuada existe mayor probabilidad de existir. Se debe empezar por realizar un organigrama de la empresa, asignando las funciones y responsabilidades, dicho estudio también debe incluir los costos administrativos, el aspecto legal de la empresa los permisos y trámites de constitución.

### ***2.9.3 Estudio Financiero***

El análisis financiero es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de los negocios, para esto es necesario aplicar técnicas que permitan recolectar la información relevante, llevar a cabo distintas mediciones y sacar conclusiones.(Merino, 2014, pág. 33)

El análisis financiero nos permite calcular el rendimiento de una inversión, estudiar su riesgo y saber si el flujo de efectivo de una empresa, para alcanzar sus pagos.(Merino, 2014, pág. 34)

#### **El estudio financiero se encarga de:**

- ✓ Ordenar y sistematizar la información de tipo monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
- ✓ Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto. Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.(Plasticas, 2010, pág. 185)

## 2.10 Marco conceptual

**Demanda Insatisfecha:** En este caso, los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. Aquí, los especialistas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto o mejorar uno ya existente (Fischer, 2015, pág. 256).

**Demanda:** Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca(Andrade, 2015, pág. 113)

**Emprendimiento:** Un emprendedor, además de ser creador de una empresa, busca continuamente la oportunidad y crear nueva riqueza (STEVENSON, 2001, pág. 56)

**Estudio de factibilidad:** El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto (Miranda Miranda, 2005, pág. 89).

**Oferta:** La cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender(Gregory, 2010, pág. 27)

**Restaurante:** Es un establecimiento comercial, en el mayor de los casos públicos, donde se paga por la comida y bebida para ser consumidas en el mismo local. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina (Española R. A., 2014, pág. 71).

**Típico:** Que representa a una localidad o región del cual se reproduce las características.

## CAPÍTULO III

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de la investigación

El presente emprendimiento tiene un diseño de investigación no experimental, y de campo el cual se aplicó en la parroquia de San Gerardo, se realizó entrevistas para analizar el mercado potencial del sector, mediante el estudio descriptivo se detalló el objeto de estudio, analizando y procesando información para lo cual se aplicó encuestas para poder conocer a los clientes potenciales y conocer sus necesidades.

#### 3.2 Técnicas de recolección de datos

Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta, que permite recopilar la información deseada, como son las características del servicio, del menú, el grado de aceptabilidad del restaurante y la factibilidad del mismo, en la parroquia de San Gerardo, Cantón Riobamba.

#### 3.3 Fuentes de investigación

##### 3.3.1 Fuentes Primarias

Para el presente proyecto de factibilidad se utilizó la encuesta la cual define las necesidades de los clientes.

La encuesta tiene 13 preguntas, las cuales fueron aplicadas a 131 habitantes, de la parroquia de San Gerardo del Cantón Guano provincia de Chimborazo. Con el objetivo de recolectar la mayor cantidad de información, para la presente investigación y su desarrollo.



### 3.3.2 Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias se obtuvieron a través de libros, revistas, folletos, páginas web también datos de INEC de la población de la parroquia de San Gerardo y toda la información necesaria para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad.

### 3.4 Segmento de mercado

La segmentación que se aplicó en el emprendimiento es la segmentación geográfica y demográfica la misma que se describe a continuación:

**Tabla 1-3:** Segmentación de mercado

<b>VARIABLE</b>	<b>SEGMENTACIÓN</b>
	<b>GEOGRÁFICA</b>
<b>PAÍS</b>	Ecuador
<b>REGIÓN</b>	Sierra
<b>UBICACIÓN GEOGRÁFICA</b>	Cantón Guano, Provincia de Chimborazo al sur del cantón a 2 km de la ciudad de Riobamba.
<b>PROVINCIA</b>	Chimborazo
<b>CANTÓN</b>	Guano
<b>NUMERO DE HABITANTES</b>	2439
<b>ZONA RURAL</b>	0
<b>ZONA URBANA</b>	2439
<b>ALTITUD</b>	2670 m.s.n.m
<b>TEMPRATURA</b>	13.7 °C
<b>CLIMA</b>	Invierno y verano
	<b>DEMOGRÁFICA</b>
<b>EDAD PROMEDIO</b>	Múltiple
<b>SEXO</b>	Masculino- Femenino
<b>RELIGIÓN</b>	Múltiple
<b>RAZA</b>	Múltiple

Fuente: Inec

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### 3.5 Universo

El universo de la investigación del presente emprendimiento fue la parroquia de San Gerardo del Cantón Guano Provincia de Chimborazo, con un total de 2439 habitantes de la zona rural. Datos obtenidos por el último censo de población y vivienda INEC 2010.

### 3.6 Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula de probabilidad simple, ya que se conoce el número de habitantes de la Parroquia de San Gerardo.

#### A. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra del presente emprendimiento se utilizó la fórmula probabilística finita simple de Hernández Sampieri, porque ya se conoce la población o el universo del estudio.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1) \cdot E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

##### Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Total de la Población (2439)

Z = valor estandarizado que resulta del margen de (E) error dispuesto (1.96).

P= probabilidad de éxito (0.9).

Q= Probabilidad de fracaso (0.1)

E = Error dispuesto a cometer (0.05).

##### DESARROLLO:

$$n = \frac{(1.96)^2((0.90)(0.1)(2439))}{2439(0.05)^2 + (1.96)^2(0.9 * 0.1)}$$

$$n= 131$$

Se desarrolló la recolección de datos, a través de la aplicación de una encuesta a los habitantes de la parroquia de San Gerardo del Cantón Guano, se aplicó la fórmula y se obtuvo un total de 131 encuestas aplicadas en el sector rural al cual pertenece la parroquia.

#### B. ESTRATIFICACIÓN

Estratificación de la muestra

**Tabla 2-3:** Segmentación de mercado

MATRÍZ	ZONA	PORCENTAJE	Nº. DE ENCUESTAS
RURAL	2439	100	131

Fuente: Investigación Propia, INEC  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

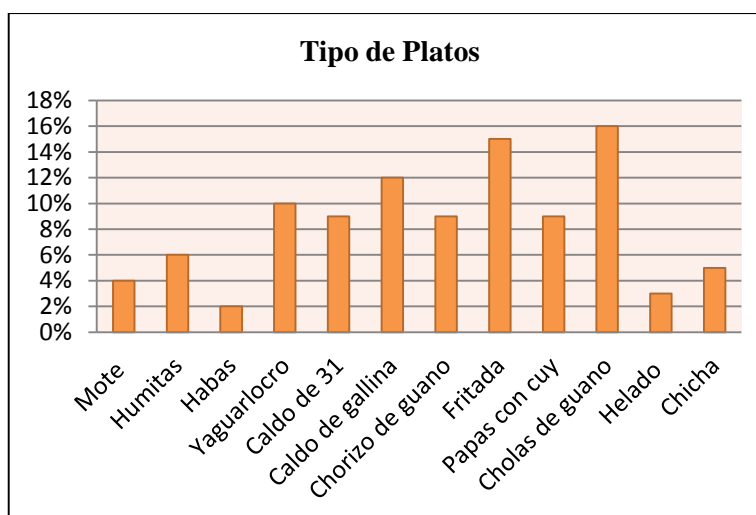
### 3.7 Tabulación y análisis de resultados

#### 1. ¿Qué tipo de platos típicos ecuatorianos le gustaría en un restaurante?

**Tabla 3-3:** Tipo de Platos

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Mote con chicharrón	5	4
Humitas	7	6
Habas con queso	3	2
Yaguarlocro	13	10
Caldo de 31	12	9
Caldo de gallina	15	12
Chorizo de Guano	12	9
Fritada	20	15
Papas con cuy	12	9
Cholas de Guano	21	16
Helado de paila	4	3
Chicha huevona	7	5
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 1-3:** Tipo de Platos

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### **Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

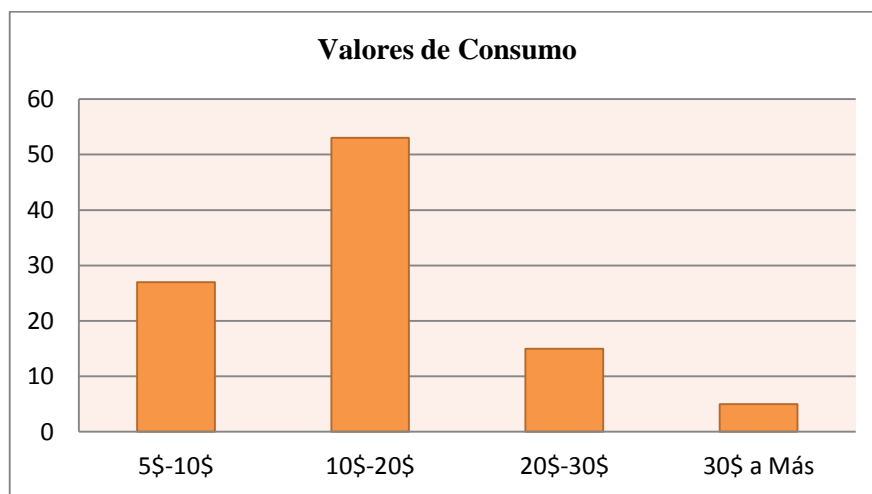
Del 100% de los encuestados se determinó que el 16% les gusta las cholas de Guano, el 15% fritada, 12% caldo de gallina, 10% yaguarlocro, 9% papas con cuy, 9 % caldo de 31, 9% chorizo de Guano, 6 % humitas, 5% chicha huevona, 4% mote con chicharrón, 3% helado de paila, y 2% habas con queso, esto debido a que gran parte del Cantón Guano existe gran variedad de platos. Se determinó que el plato típico ecuatoriano más representativo son las cholas de Guano ya que dentro de la gastronomía ecuatoriana poseen mucha riqueza, cultura, tradición y costumbre.

2. ¿Cuál es valor que usted estaría dispuesto a consumir con su familia en el restaurante?

**Tabla 4-3:** Valores de Consumo

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
5\$-10\$	35	27
10\$-20\$	70	53
20\$-30\$	20	15
30\$ a Más	6	5
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico2-3:** Consumo

Elaborado por: Diana Barona

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

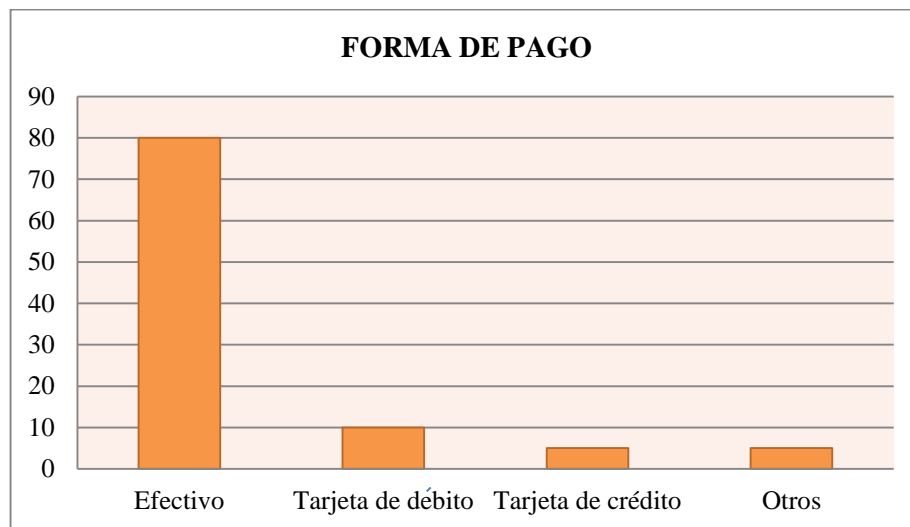
Del 100% de los encuestados se determinó que el 53% consumen de 10\$ a 20\$, lo que nos indica que las personas mayormente realizan consumos familiares, ya que siempre van acompañadas de una, dos o más persona lo que hace que las ventas crezcan, además el sector posee mucha clientela la cual gasta dinero en alimentación entre chofer – controlador, médico – enfermera, maestras en conjunto, además existe el 27% de personas que consumen de 5 a 10 dólares, el 15% de 20\$ a 30\$ y el 5% de 30\$ a más. Dentro del sector se encuentra ubicado la parada de buses la cual brinda sus servicios de lunes a sábado está el Sub Centro de Salud y la Tenencia Política las cuales funcionan de lunes a viernes brindando movimiento al sector y generando mayor productividad.

**3. ¿Usted qué forma de pago realiza cuando ingresa a un establecimiento de comidas o bebidas?**

**Tabla 5-3:** Forma de Pago

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Efectivo	96	80
Tarjeta de débito	8	10
Tarjeta de crédito	21	5
Otros	6	5
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 3-3:** Forma de pago

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

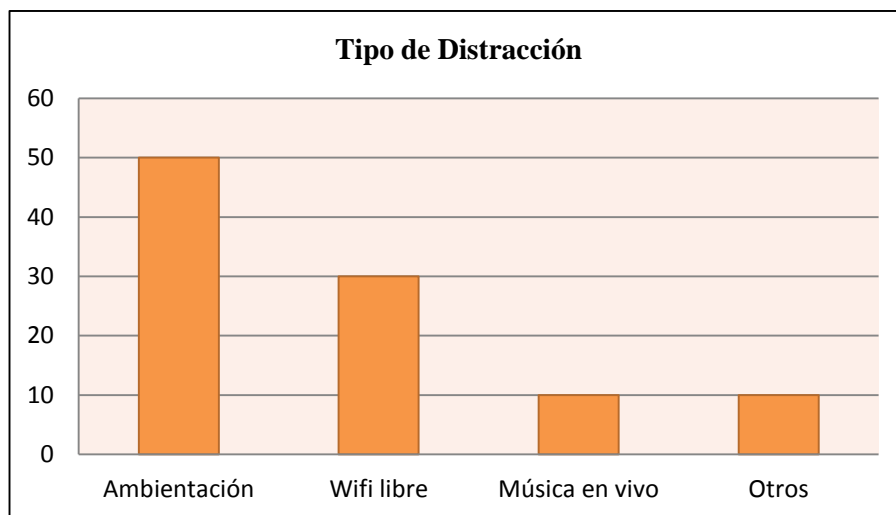
Del 100% de los encuestados se determinó que un 50% realiza sus pagos en efectivo ya que es muy común y garantiza el dinero corriente a diario, un 10% realiza pagos con tarjeta de débito, un 5% con tarjeta de crédito lo que indica que en la actualidad si se maneja con más frecuencias estas formas de pago, por lo cual existen clientes insatisfechos que abandonan el establecimiento por no encontrar formas que se adapten a sus necesidades, vivimos en la era de la tecnología en la cuál no siempre se encuentra efectivo y nos vemos en la necesidad de buscar sitios que cuenten con estas facilidades, además un turista no suele tener con frecuencia mucho dinero por cuestiones de seguridad, además se le hace atractivo un lugar que cuente con todas las modalidades de pago, por tal motivo es importante la confianza de los clientes, ofreciendo formas seguras, variadas y con mayores garantías.

4. ¿Le gustaría que un establecimiento de comidas y bebidas tenga algún tipo de distracción adicional?

**Tabla 6-3:** Tipo de Distracción

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Ambientación	22	50
Wifi libre	92	30
Música en vivo	12	10
Otros	5	10
<b>TOTAL</b>	131	100%

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 4-3:** Tipo de Distracción

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de las personas encuestadas el 50 % prefiere un ambiente diferente, con buena iluminación, música e incluso colores adecuados los cuales son determinantes para el éxito de un restaurante, también un 30% les gustaría una zona libre de wifi, porque es un medio de comunicación importante que debe estar al alcance de todos, en la actualidad las personas buscan un lugar de distracción, relajamiento en el que haya un ambiente agradable, con la tecnología a su alcance, y necesitan sentirse conectados con el mundo entero todo el tiempo, por lo general las personas requieren un medio de comunicación activo siempre, ya sea con sus familiares, trabajo etc., por tal motivo es de gran importancia que exista wifi libre en el establecimiento además dentro de la encuesta también las personas manifestaron que un 10% les gusta música en vivo y otro tipo de distracciones que se tomara en cuenta para un futuro.

5. ¿Qué nombre le gustaría para un negocio de comidas y bebidas?

Tabla 7-3: Nombre del Restaurante

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
“Dana Cocina Ecuatoriana”	62	47
“Fry”	10	8
“San Gerard”	42	32
“La hueca de Dana”	10	8
“Dana Ecuadorian Food”	7	5
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

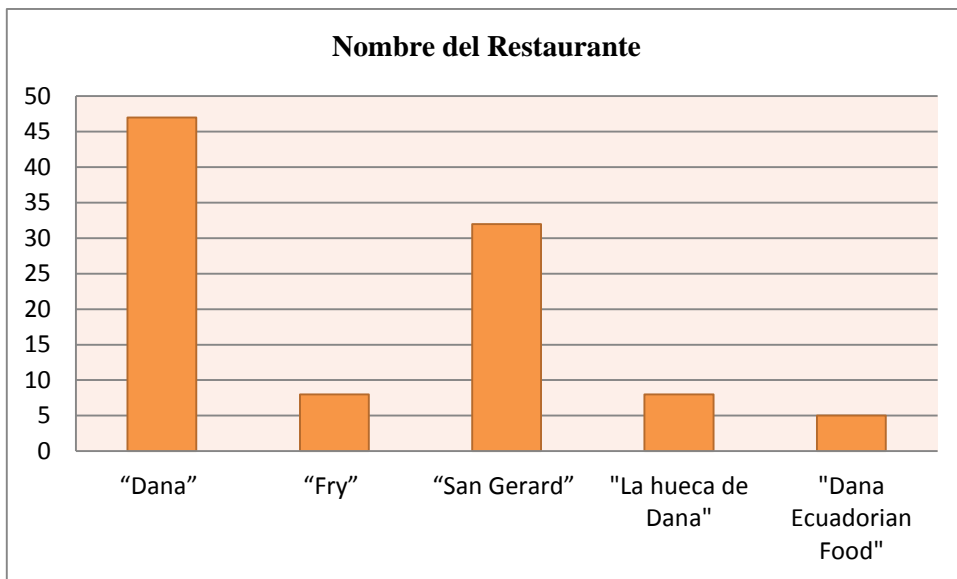


Gráfico 5-3: Nombre del Restaurante

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de los encuestados el 47% escogió “Dana Cocina Ecuatoriana” este es el que más llamó la atención de las personas, es un nombre corto y fácil de recordar para los clientes, también existieron opciones que obtuvieron un 32% y 8% como San Gerard, Fry los cuales son nombres que no comunican con claridad la idea de la empresa, esto nos demuestra que las personas prefieren nombres claros, cortos y sencillos de recordar. La hueca de Dana y Dana Ecuadorian Food son otras alternativas que obtuvieron 8% y 5% con menor aceptabilidad porque sus gustos son diferentes, y les llama más la atención nombres que sean fáciles de memorizar y que tengan algún grado de representación con la temática del restaurante.

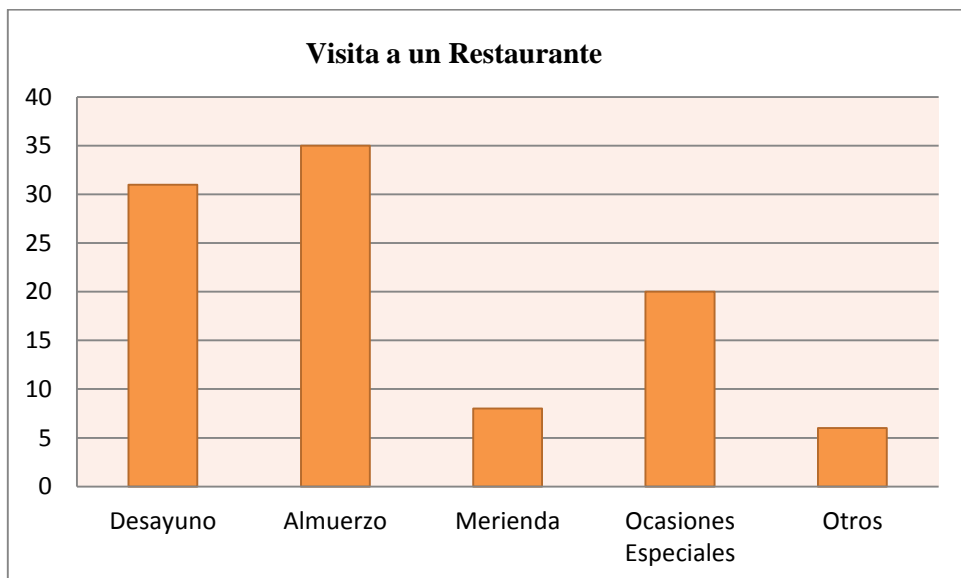


6. ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante típico?

**Tabla 8-3:** Frecuencia de visita

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Desayuno	41	31
Almuerzo	45	35
Merienda	11	8
Ocasiones Especiales	26	20
Otros	8	6
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 6-3:** Frecuencia de visita

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de personas encuestadas el 35 % consume con más frecuencia el almuerzo ya que muchas personas no tienen el tiempo para regresar a sus casas almorzar, el tiempo es reducido, se hace más rápido ir a un establecimiento de comida y cubrir esta necesidad de alimentación, dentro de la encuesta también se determinó que un 31% solicita el desayuno el cual tendrá mucha afluencia por las personas del sector, se tomara en cuenta el 20%, 8% y 6% el cual representa ocasiones especiales, meriendas y otros, por lo que se realizará preparaciones diversas, y se contará con un menú para diferentes ocasiones.

## 7. ¿Qué tipo de ambiente le gustaría para nuestro restaurante típico?

Tabla 9-3: Tipo de ambiente

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Ambiente cultural	68	52
Ambiente campestre	31	24
Ambiente moderno	29	22
Ambiente hippie	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

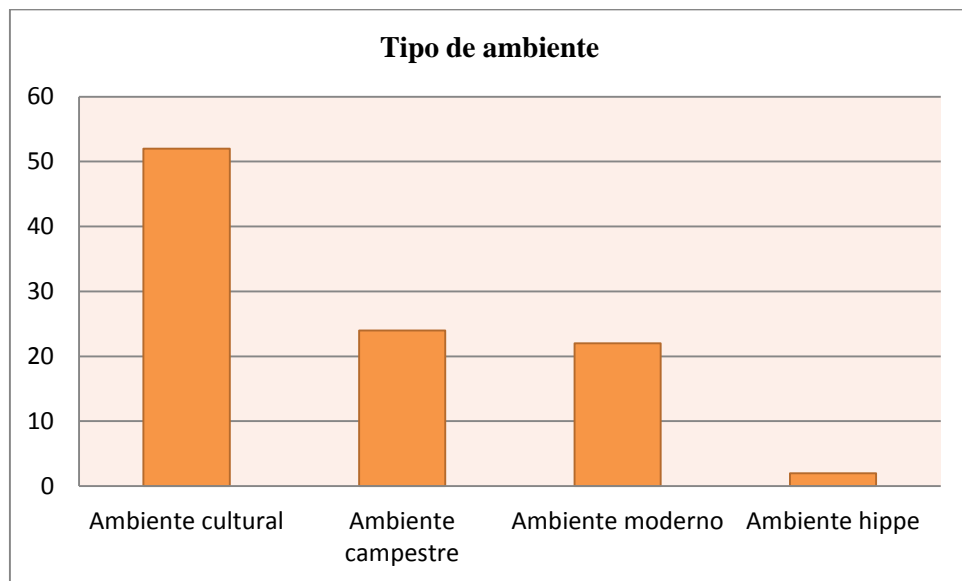


Gráfico 7-3: Tipo de ambiente

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

### Análisis descriptivo e interpretativo de resultados

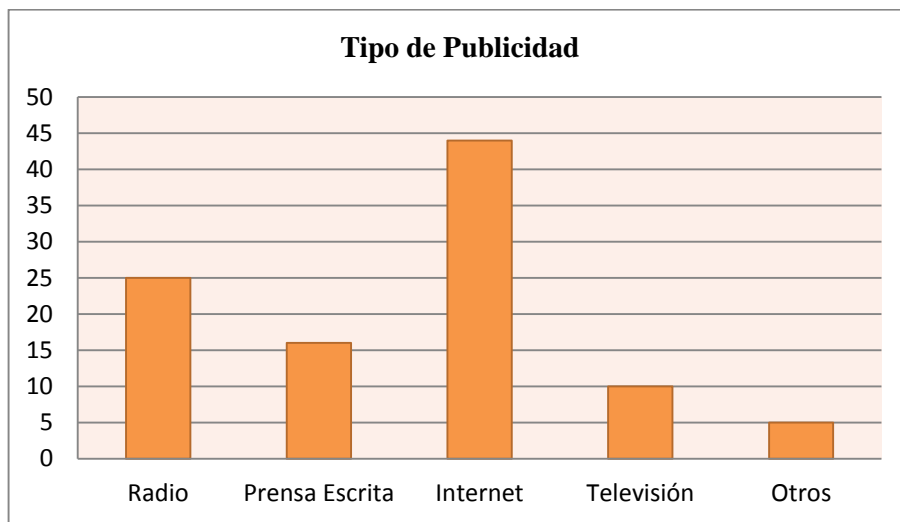
Del 100% de las personas encuestadas el 52% les gusta un ambiente cultural ya que la música, la iluminación los olores, el color, influyen de una manera positiva o negativa en las conductas de los clientes, es un factor clave el cual garantiza la experiencia del comensal, cada vez mas frecuente juzgamos a un establecimiento por los elementos que van mas allá de la comida, estos tienden a influenciar en la interacción entre el servicio y el producto. Un 24% optaron por un ambiente campestre, un 22% un ambiente moderno y un 2% un ambiente hippie los cuales obtuvieron menor aceptación.

**8. ¿Qué tipo de publicidad utiliza con mayor frecuencia para informarse del diferente restaurante de la localidad?**

**Tabla 10-3:** Tipo de publicidad

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Radio	33	25
Prensa Escrita	21	16
Internet	58	44
Televisión	13	10
Otros	6	5
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 8-3:** Tipo de Publicidad

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de los encuestados un 44% utiliza con mayor frecuencia el internet, esto debido a que vivimos en un mundo moderno el cual nos vemos conectados a internet en todo momento y en todo lugar, obligándonos a utilizar un ordenador portátil, sino también utilizar el servicio de internet, siendo una herramienta que permite estar conectados a las redes sociales, el intercambio de información es donde los usuarios comparten información en todo momento, las redes sociales más populares de hoy en día son facebook, instagram y whatsapp. El tipo de publicidad con menor aceptación son la radio, prensa escrita, televisión entre otros con un 25%, 16%,10%, y 5% respectivamente lo que indica que a diario las personas se ven más involucradas con la tecnología por lo tanto la de mayor aceptación es el internet que es más cotidiano para todos.

9. ¿Qué tipo de logo le gustaría para nuestro restaurante?

Tabla 11-3: Logo del Restaurante

INDICADOR		FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
1		33	25
2		69	53
3		29	22
<b>TOTAL</b>		<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

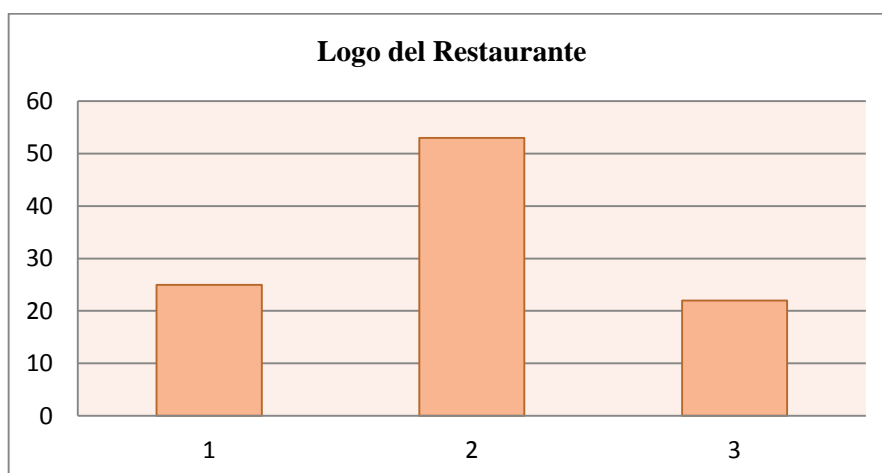


Gráfico 9-3: Frecuencia de visita

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de las personas encuestadas el 53% les gustó la opción 2 la cuál es la preferida porque representa comida típica ecuatoriana hecha por amas de casa, aquí se brinda un servicio de calidad con calidez, confort, garantizando la calidad del servicio y brindando una experiencia única, también existieron opciones como la 1 y 3 menos aceptada porque representan otras ideas de restaurantes. El logotipo de una empresa es una pieza importante, ya que se determina la imagen corporativa de la misma, los clientes potenciales se identificarán con la marca del negocio, es la imagen de referencia al público y muchas veces no se reconoce su real importancia.

## 10. ¿Qué tipo de slogan le gustaría para nuestro restaurante?

Tabla 12-3: Slogan de restaurante

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Todos quieren un Cliente	14	11
Comida Estilo de vida	12	9
Comida típica diferente	19	14
¡Los hará volver!	86	66
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

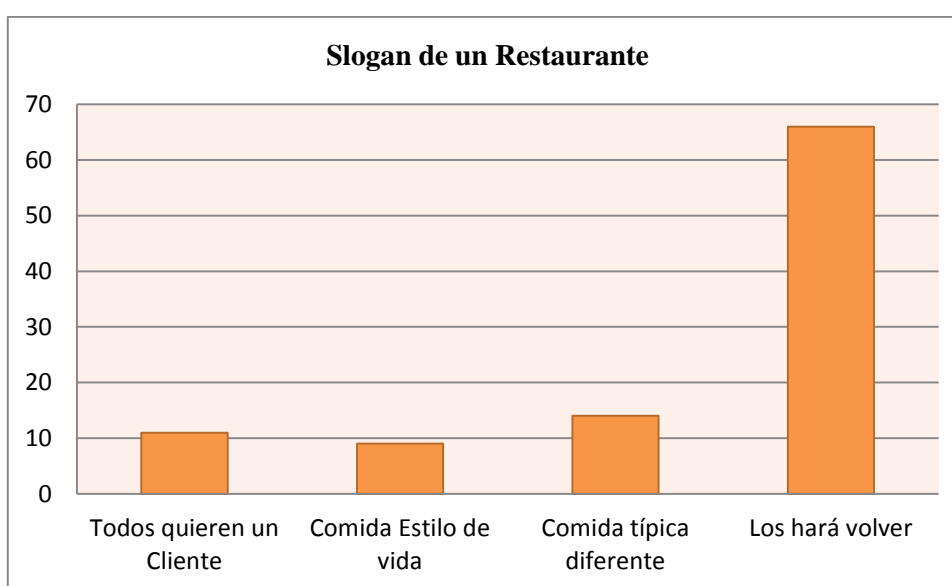


Gráfico 10-3: Slogan del restaurante

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

### Análisis descriptivo e interpretativo de resultados

Del 100% de los encuestados el 66% determinó que el slogan predominante es “Dana comida típica ecuatoriana los hará volver” por ser un slogan fácil de pronunciar y que llama la atención, las personas lo eligieron porque se les hace familiar con la representante del emprendimiento, además un 14% prefirió “Comida típica diferente”, un 11% “Todos quieren un Cliente” y el 9% “Comida estilo de vida” los cuales no fueron completamente del agrado de las personas.

Un slogan es un lema publicitario que se utiliza para resumir una idea para llamar la atención de los clientes, este tiene que ser fácil de recordar y muy persuasivo para captar nuevos clientes.

## 11. ¿Qué tipo de promociones le gustaría en el restaurante?

Tabla 13-3: Promociones de venta

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Descuentos en familias	25	19
2 platos por el precio de uno	31	24
Plato gratis al cumpleaños	21	16
Promociones en combos	54	41
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

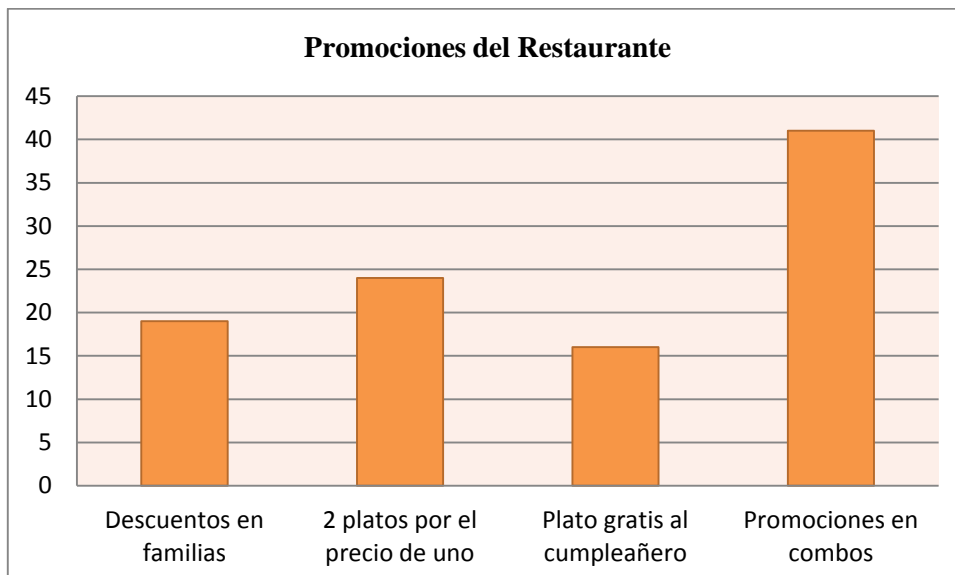


Gráfico 11-3: Promociones de venta

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

### Análisis descriptivo e interpretativo de resultados

Del 100% de las personas encuestadas el 41% les gusta las promociones en combos, un 24% dos platos por el precio de uno (promoción conocida como 2x1) los cuales se ofertara los días lunes que es el día de menor venta, además existen descuentos familiares que obtuvieron un 19% y 16% plato gratis al cumpleaños, las promociones en combo se ofertara en temporada vacacional por el decremento en ventas y otros establecimientos, también se realizará descuentos especiales a los clientes más fieles con el objetivo de garantizar que estos permanezcan, las promociones de ventas es una herramienta muy eficaz, es un incentivo a corto plazo cuyo objetivo es incrementar las ventas del establecimiento.

## 12. ¿Le gusta a usted la comida típica ecuatoriana?

Tabla 14-3: Gusto de la comida típica

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
SI	118	90%
NO	13	10%
<b>TOTAL</b>	131	100%

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

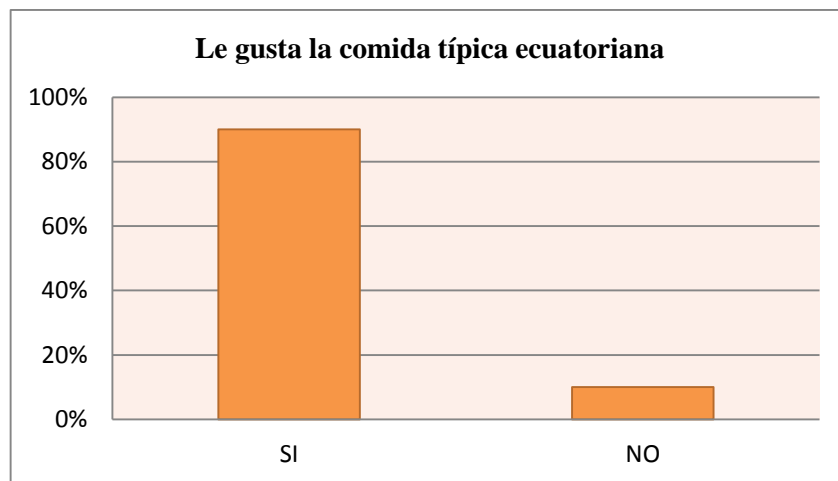


Gráfico 12-3: Gusto de la comida típica

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

### Análisis descriptivo e interpretativo de resultados

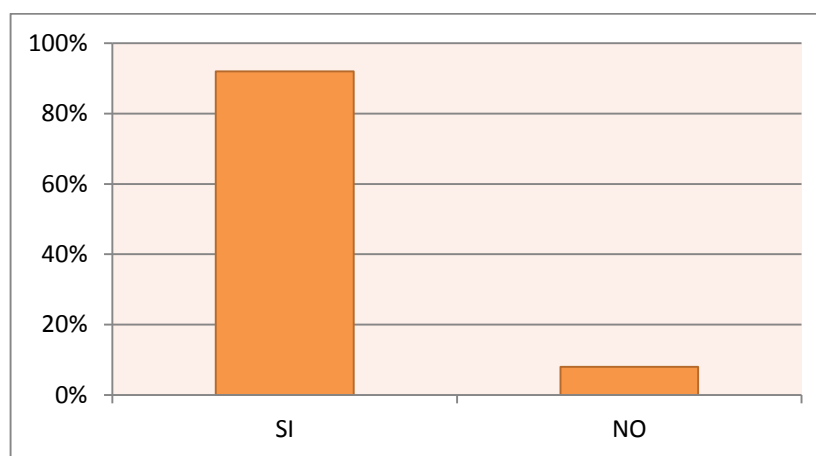
Del 100% de las personas encuestadas el 90% si les gusta la gastronomía típica ecuatoriana ya que es muy diversa y de gran riqueza, se puede encontrar gran variedad de platos como entradas, platos fuertes, bebidas etc. A pesar de ser un país pequeño posee gran cantidad de comidas ya que posee regiones naturales en las cuales se dan productos que realzan los sabores y colores de las preparaciones. En la parroquia de San Gerardo no existe restaurantes que oferten comida ecuatoriana por tal motivo se planteó dentro de la encuesta si le gustaría o no la comida típica ecuatoriana a los cual las personas respondieron que si ya que Guano es muy conocido por su cultura gastronómica y un 10% respondió que no, lo que permite determinar que si existe aceptabilidad.

**13. ¿Le gustaría a usted que se cree un restaurante de comida típica de Guano en la parroquia de San Gerardo?**

**Tabla 15-3:** Aceptabilidad del Restaurante

INDICADOR	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
SI	120	92%
NO	11	8%
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 13-3:** Aceptabilidad del Restaurante

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

**Análisis descriptivo e interpretativo de resultados**

Del 100% de las personas encuestadas el 92% si les gustaría que exista un restaurante de comida típica de Guano en la parroquia de San Gerardo actualmente pertenece al Cantón Guano, aquí existe gran actividad comercial, se encuentra la parada de buses, la Escuela, el Colegio, el Sub Centro de Salud y se encuentra en construcción la plazo de rastro, es un sector en crecimiento que no posee establecimientos de comida, que brinden un servicio de calidad, un restaurante de comida típica impulsaría el sector, crearía nuevas fuentes de empleo, además existe un 8% que no le gustaría, lo que indica que hay gran aceptabilidad por parte de las personas del sector, debido a que los pocos establecimientos de comida no cuentan con los servicio adecuado para garantizar la calidad del mismo.



## CAPÍTULO IV

### 4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

#### **Introducción**

Un emprendimiento es la creación de un negocio a través de un emprendedor, mediante el desarrollo de un negocio, que requiere solución a los diferentes problemas que se presentan, es una iniciativa en la cual se asume riesgos económicos, cuyo objetivo es crear su propia fuente de trabajo, un emprendimiento nace de una idea la cual se desea concretar, esta requiere de acciones que deben ejecutarse, con mucho esfuerzo pero sobre todo con dedicación al trabajo. Un emprendimiento permite generar oportunidades de crecimiento económico, que pueden generar una mejor calidad de vida.

#### **4.1 Identificación de la Idea**

El emprendimiento es un restaurante de comida típica Guano, estará ubicado en la parroquia de San Gerardo se plasma una idea de negocio y la convierte en acciones, se diseña y crea el funcionamiento de un nuevo negocio, se identifica las oportunidades, y se crea los recursos necesarios para que el emprendimiento pueda surgir.

Debe contar con algunas características del servicio como son dinamismo, creatividad, empuje, carisma, a través del liderazgo para impulsar un trabajo en equipo, además es necesario para un emprendedor ser perseverante, determinado y sobre todo con la voluntad de hacer crecer su emprendimiento.

4.1.1 Lluvia de ideas

**Tabla 1-4:** Lluvia de Ideas

IDEAS	CARACTERISTICAS	NECESIDAD/PROBLEMA QUE SATISFACE
<p>1. Creación de un restaurante de comidas típicas de Guano.</p>	<p>1. Restaurante con infraestructura adecuada para satisfacer las necesidades del cliente.</p> <p>Menú variado y lleno de sabores para nuestra clientela.</p> <p>El menú será accesible para todo público, habrá platos de diferentes precios y para gustos diferentes.</p> <p>Platos únicos, que diferencien no solo en su sabor, también en su presentación.</p> <p>La materia prima es fácil de adquirir ya que la provincia es mayormente agrícola y ganadera.</p> <p>Las chola tendrán un contraste de sabores, lo tradicional con lo gourmet.</p> <p>La chicha con gran intensidad de sabores, fermentada de manera tradición, con el maíz que es típico de la zona.</p> <p>Para el chorizo de guano se elaborará de manera artesanal con carne de cerdo de primera, con adecuada forma de cocción.</p> <p>Promociones en familia para cuidar la economía del hogar.</p>	<p>Satisface la necesidad de alimentación.</p> <p>Cumple la necesidad de nutrirse correctamente.</p> <p>Transforma la materia prima y cumple las necesidades industriales.</p> <p>Brinda la necesidad de satisfacer a los clientes.</p> <p>Cumple la necesidad comercial de vender.</p>

<p>2. Crear un bar –barista gourmet.</p>	<p>Ambientación adecuada para el lugar, cuidando detalles, como: vajilla de primera, servicio de calidad, decoración típica de la zona, muebles con un toque tradicional.</p> <p>Sorprender a los clientes con platos atractivos, únicos y muy buenos.</p> <p>Situados en una zona segura libre de multas.</p> <p>2. Cuidado en la calidad y la selección de los granos de café, incluso por encima de la diversidad.</p> <p>Carta pequeña pero de gran calidad es su forma de preparación y su sabor.</p> <p>Atención a los detalles. La cristalería, por ejemplo. Las copas y los vasos con gran vistosidad.</p> <p>Los baños estén impecables, que no haya más comensales de los que el local puede albergar.</p> <p>Meseros profesionales, con conocimientos en café gourmet.</p> <p>Iluminación adecuada para el lugar, un lugar cómodo para la clientela.</p> <p>Promociones justas, las cuales sean honestas con el cliente.</p>	<p>Satisface la necesidad de alimentación.</p> <p>Cumple la necesidad de nutrirse correctamente.</p> <p>Desempeña necesidades industriales al transformar la materia prima.</p> <p>Brinda la necesidad de satisfacer a los clientes.</p> <p>Cumple la necesidad comercial de vender.</p>
--	---	--

<p>3. Implementación de una panadería y heladería gourmet típicas de guano.</p>	<p>3. Gran variedad de panes y helados, no solo los tradicionales, también nuevos sabores.</p> <p>Precios adecuados para el sector, los cuales sean accesible para todos.</p> <p>Atender solicitudes especiales como por ejemplo: panes sin gluten, helados para diabéticos.</p> <p>Trato personalizado, haciendo de cliente nuestro amigo, e identificarse con el lugar.</p> <p>Instalaciones adecuadas, para que puedan disfrutar, no solo de comprar, sino también de degustar nuestros productos.</p> <p>Horario amplio, no solo 8 horas, será más extendido para comodidad de nuestros clientes.</p> <p>Ofrecer distracciones, como revistas, periódicos, etc.</p> <p>Ofrecer una zona segura, en la cual, su vehículo se puede estacionar, con total tranquilidad.</p> <p>Contaremos con empleados con amabilidad, que hagan sentir cómodo a los clientes.</p>	<p>Satisface la necesidad de alimentación.</p> <p>Cumple la necesidad de nutrirse correctamente.</p> <p>Desempeña necesidades industriales al transformar la materia prima.</p> <p>Brinda la necesidad de satisfacer a los clientes.</p> <p>Cumple la necesidad comercial de vender.</p>
---	--	--

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.1.1.1 Selección y evaluación de la idea

**Tabla 2-4:** Selección y evaluación de ideas

CARACTERISTICAS	MERCADO POTENCIAL	NIVEL DE INOVACION	CONOCIMIENTO TÉCNICO	REQUERIMIENTO DE CAPITAL	TENDENCIA NACIONAL	TOTAL
1. Platos típicos de guano.	General	3	5	5	3	16
2. Baristas especializados en café.	General	3	4	4	4	15
3. Panes y helados tradicionales.	General	3	4	4	2	13

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

Los parámetros de evaluación son del 1 a 5 donde 1 es menos y 5 es más.

**Tabla 3-4:** Selección y evaluación de ideas

CARACTERISTICAS	MERCADO POTENCIAL	NIVEL DE INOVACION	CONOCIMIENTO TÉCNICO	REQUERIMIENTO DE CAPITAL	TENDENCIA NACIONAL	TOTAL
1. Platos típicos de guano.	General	3	2	3	3	11
2. Baristas especializados en café.	General	3	3	3	3	12
3. Panes y helados tradicionales.	General	4	3	4	3	14

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

Los parámetros de evaluación son del 1 a 5 donde 5 es menos y 1 es más.

#### 4.1.1.2 Descripción de la idea seleccionada

Se escogió el nombre “**Dana**” **Restaurant** porque las personas encuestadas lo escogieron a través de la pregunta 5 de la encuesta, además porque es un nombre agradable, claro y fácil de recordar para toda nuestra clientela.

El slogan del restaurante es “**Dana comida típica Ecuatoriana los hará volver**”, se escogió a través de la pregunta 10 de la encuesta en la cual obtuvo el 66 % de aceptabilidad, es un slogan alusivo al negocio y que rima de una manera agradable.

#### 4.1.2 Justificación

En el Ecuador existen muchos lugares turísticos, con una gastronomía única, haciendo de nuestro país es rico en sus paisajes, también brindándonos riquezas culturales, gastronómicas. Muchos pueblos y comunidades explotan sus riquezas, con la finalidad de hacer al turismo su diario vivir, sin embargo los conocimientos gastronómicos no han sido explotados en su totalidad.

Guano con gran riqueza cultural y gastronómica, posee variedad de platos, que aún no han sido explotados por el desconociendo de las diferentes técnicas culinarias. El emprendiendo es con la finalidad de difundir la gastronomía de Guano y sus diferentes sectores y la importancia que tiene difundir la gastronomía nacional, dando a conocer sus diferentes productos y la elaboración de los mismos.

#### 4.1.3 Nombre del emprendimiento

**Tabla 4-4:** Nombre del Emprendimiento

Atributo o idea	Descriptivo	Original	Significativo	Agradable	Claro	Fácil de recor.	Total
1. Dana Restaurant	3	3	3	5	5	5	24
2. Guano Restaurant	3	3	4	3	4	4	21
3. Cholas Restaurant	4	4	4	3	4	4	23
4 Ery Restaurant	3	3	4	4	3	3	20

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

Los parámetros de evaluación son del 1 a 5 donde 1 es menos y 5 es más.

#### Emotividad del nombre

Se escogió el nombre “**Dana**” Restaurant porque proviene del nombre Diana que es la autora del estudio de factibilidad, además porque es un nombre agradable, claro y fácil de recordar para toda nuestra clientela.

#### ***4.1.4 Descripción del emprendimiento***

La naturaleza del este emprendimiento en proyecto es industrial, de servicio y comercial.

- **Industrial**

Porque se dedicará a transformar la materia prima en producto elaborado para posteriormente brindar un servicio de calidad.

- **Servicio**

Porque se va a prestar un servicio de alimentación cubriendo la necesidad de los clientes con el objetivo de satisfacer sus más exquisitos paladares.

- **Comercial**

Porque después de haber sido transformado en producto apto, va ser comercializado de acuerdo a los estándares establecidos.

##### ***4.1.4.1 Misión***

“Ser un restaurante que brinde platos de comida típica de calidad, mediante la atención cordial a los clientes utilizando materia prima de primera, con equipos necesarios para satisfacer las necesidades de todos los clientes.

##### ***4.1.4.2 Visión***

“Ser el mejor restaurante de comidas típicas del Cantón Guano, brindando platos de calidad, a precios módicos, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en los próximos 5 años”.

#### 4.1.4.3 Políticas y Estrategia

**Tabla 5-4:** Políticas y Estrategias

<b>Políticas</b>	<b>Estrategias</b>
1. Mantener un buen ambiente laboral durante la jornada de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fomentar la comunicación entre todos los empleados.</li><li>• Dar charlas de motivación al personal que labora.</li><li>• Brindar seguridad económica y laboral.</li></ul>
2. Llevar siempre una presentación impecable en las diferentes áreas del restaurante.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brindar 3 uniformes para todo el personal que labora.</li><li>• Crear baños amplios con duchas para el personal.</li><li>• Tener ventilación en cada área del restaurante.</li></ul>
3. Atender a los clientes con cordialidad y esmero.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar capacitaciones mensuales para el personal.</li><li>• Estimular económicamente al mejor personal.</li><li>• Generar asensos cada determinado tiempo dentro del personal.</li></ul>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.1.4.4 Valores y principios

##### **Valores axiológicos**

- Amor por su trabajo y todas las tareas que se realiza diariamente.
- Carisma a la hora de presentarse ya atender al cliente.
- Honestidad en todas las tareas que desempeña.



## **Valores de trabajo**

- Responsabilidad
- Solidaridad
- Pro actividad

### *4.1.4.5 Distingos y ventajas competitivas*

- Infraestructura adecuada en las diferentes áreas del restaurante.
- Parqueadero seguro y ágil
- Local propio en el cual se puede hacer diferentes cambios de acuerdo a las necesidades que se vayan generando.
- Financiamiento adecuado para generar un emprendimiento de calidad.
- Materia prima de primera en toda la carta del restaurante.
- Precios accesibles a la economía del sector.
- Seguimiento a nuestros clientes para fidelizarlos.
- Invitación a las autoridades y habitantes del sector para la inauguración.
- Participación en las diferentes actividades de las cantonización y fiestas de la parroquia.
- Promociones en familia, desde 3 personas en adelante.
- Promociones en fiestas de la parroquia.
- Tenemos un plato especial para los clientes que cumplen años.
- Ambientación y sonido de alta calidad en todas las áreas.

#### 4.1.5 Aplicación del FODA

**Tabla 6-4:** Foda

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local propio en un sector estratégico de la parroquia.</li> <li>• Conocimiento en el área gastronómica local.</li> <li>• Personal calificado, en las diferentes áreas.</li> <li>• Larga experiencia en atención al cliente, y conocimientos de los mismos.</li> <li>• Capacitación continua al personal.</li> <li>• Productos de calidad, y con garantía de servicio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de materia prima, en cada uno de los diferentes platos.</li> <li>• Variedad de clientes en el sector.</li> <li>• Promoción por parte de las diferentes autoridades de la parroquia.</li> <li>• Clientes conocidos en el área del transporte y salud.</li> <li>• Se contara con Créditos Bancarios</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poco personal, de inicio en el área de servicio.</li> <li>• Negocio nuevo en el sector.</li> <li>• Poca presupuesto económico para publicidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demora en generar los recursos financieros en las entidades bancarias.</li> <li>• Alza de ingredientes para la elaboración de los diferentes menús.</li> </ul>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## 4.2 Estudio de Mercado

### 4.2.1 Demanda

Es la cantidad total de bienes y servicios que se desea adquirir, que pueden ser adquiridos a precios de mercado por los consumidores en un determinado lugar, para la cual se ha determinado una encuesta que determina la demanda para 5 años.

Se identificará la tasa de crecimiento poblacional desde el año 2018-2023

**Tabla 7-4:** Crecimiento poblacional de la parroquia San Gerardo

<b>CRECIMIENTO POBLACIONAL DE LA PARROQUIA DE SAN GERARDO</b>				
<b>N°</b>	<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>CRECIMIENTO</b>	<b>CRECIMIENTO POBLACIONAL</b>
0	2010	2439	0.0094	2439
1	2011	2439	0.0094	2462
2	2012	2439	0.0094	2485
3	2013	2439	0.0094	2508
4	2014	2439	0.0094	2532
5	2015	2439	0.0094	2556
6	2016	2439	0.0094	2580
7	2017	2439	0.0094	2604
8	2018	2439	0.0094	2628
9	2019	2439	0.0094	2653
10	2020	2439	0.0094	2678
11	2021	2439	0.0094	2703
12	2022	2439	0.0094	2728
13	2023	2939	0.0094	2754

Fuente: INEC

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### Análisis

El crecimiento de la población ecuatoriana ha estado referido a dos factores fundamentales, nacimientos y defunciones, puesto que el tercer factor, las migraciones netas, no ha tenido efectos. Actualmente Chimborazo existe más mujeres que hombres, debido a la migración por motivos de trabajo o estudio, son los hombres los que tienen más acceso a la tecnología.

San Gerardo es una parroquia en crecimiento debido a su cercanía con la ciudad de Riobamba, en la presenta grafica indica que la población de San Gerardo ha ido incrementando año a año, lo cual es muy importante para saber si existe la cantidad suficiente de clientes a los cuales podremos ofrecer nuestros productos y servicios.

#### 4.2.1.1 Demanda proyectada

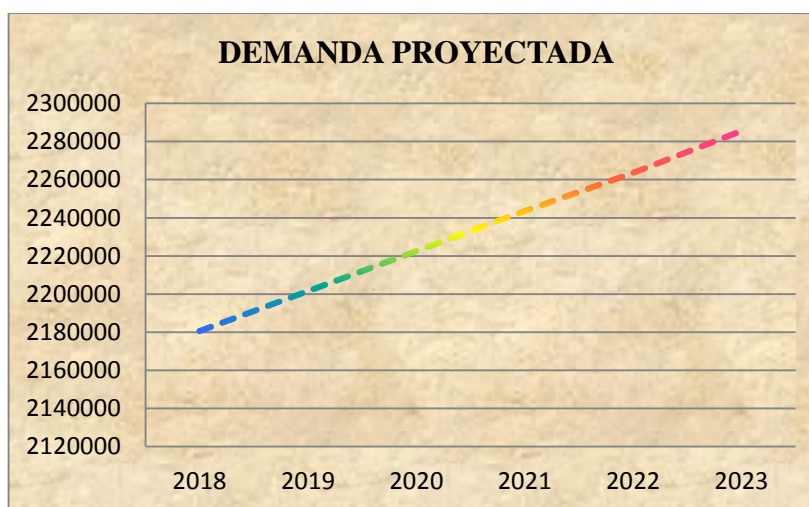
Después de realizar las encuestas y su respectiva tabulación se determinó que el sector es apto para realizar el emprendimiento de factibilidad para la implementación de un restaurante de comida típica de guano, para lo cual se obtuvo los resultados de la respuesta 12 y 13 a 131 habitantes del sector.

### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

**Tabla 8-4:** Demanda Proyectada

<b>DEMANDA PROYECTADA</b>						
<b>RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA</b>						
NÚMERO	AÑOS	POBLACIÓN	PORCENTAJE DE ACEPTABILIDAD	POBLACIÓN OBJETIVA	CONSUMO MENSUAL	DEMANDA ANUAL
0	2018	2628	91%	2391	912	2180592
1	2019	2653	91%	2414	912	2201568
2	2020	2678	91%	2437	912	2222544
3	2021	2703	91%	2460	912	2243520
4	2022	2728	91%	2482	912	2263584
5	2023	2754	91%	2506	912	2285472

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 14-4:** Demanda Proyectada

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

### Análisis Descriptivo e Interpretativo

La demanda se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se solicita o se desea en un determinado mercado, además hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofertan en un mercado con determinadas condiciones, actualmente en San Gerardo no existe restaurantes que cubran las necesidades de los clientes por tal motivo la presente gráfica indica que para el año 2023 se incrementará la demanda considerablemente, e indica la cantidad de clientes con que se contará anualmente en el restaurante de comida típica, además existe alta demanda debido a que es una parroquia que no se ha explotado sus recurso adecuadamente.

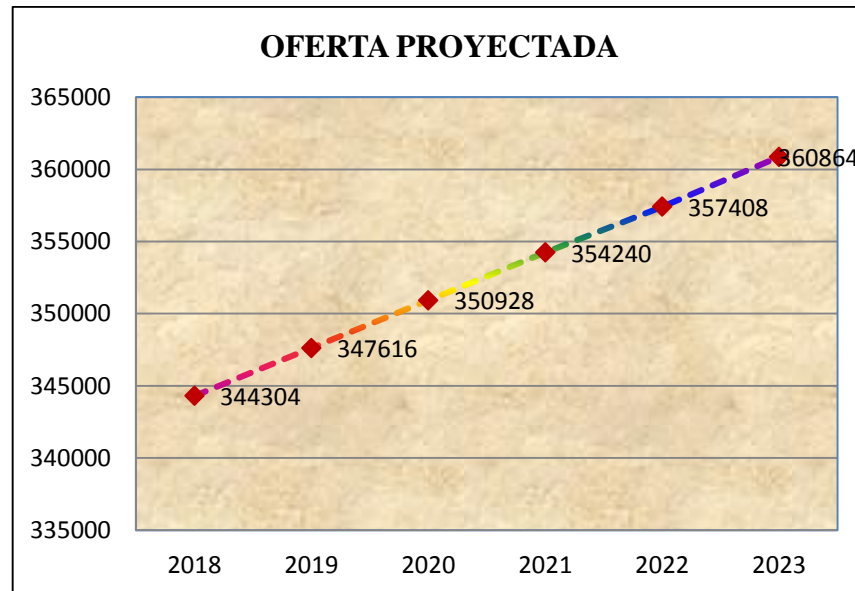
#### 4.2.2 Oferta

Mediante las encuestas que se realizó a 131 se determinó que existe una oferta del 15% las cuales son restaurantes, tiendas de la localidad.

**Tabla 9-4:** Oferta proyectada

<b>OFERTA PROYECTADA</b>				
<b>RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA</b>				
<b>NUMERO</b>	<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>OFERTA</b>
0	2018	2295360	15%	344304
1	2019	2317440	15%	347616
2	2020	2339520	15%	350928
3	2021	2361600	15%	354240
4	2022	2382720	15%	357408
5	2023	2405760	15%	360864

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 15-4:** Oferta Proyectada

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

#### Análisis Descriptivo e Interpretativo

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado en un determinado espacio y tiempo, con la finalidad de satisfacer los deseos o necesidades de los clientes. La parroquia de San Gerardo es bastante olvidada debido a que es un poco apartada de la ciudad pero no menos importante, actualmente existe bastante movimiento pero con escasa oferta de alimentos, por tal motivo podemos observar que en la gráfica existe crecimiento equilibrado para el 2023 para el sector.

### 4.2.3 Demanda insatisfecha

Tabla 10-4: Demanda Insatisfecha

<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>			
<b>RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>	<b>DEMNADA INSATISFECHA</b>
2018	2180592	344304	1836288
2019	2201568	347616	1853952
2020	2222544	350928	1871616
2021	2243520	354240	1889280
2022	2263584	357408	1906176
2023	2285472	360864	1924608

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

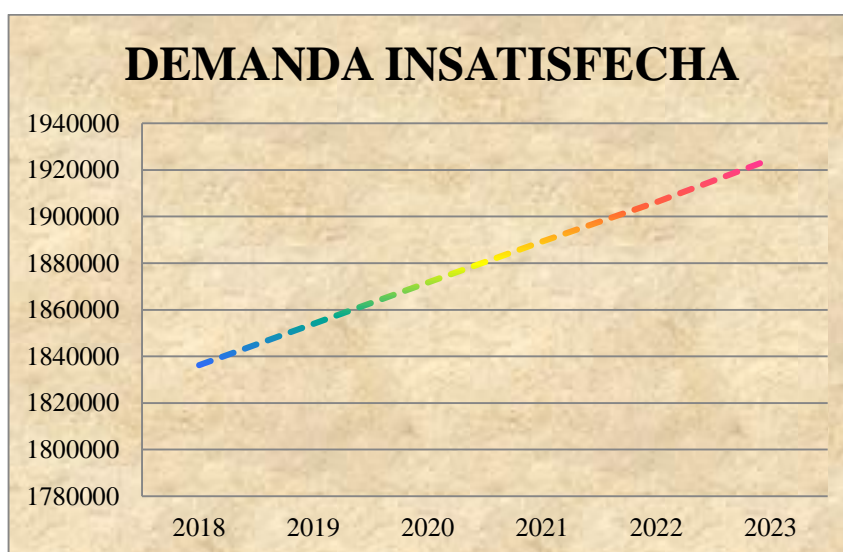


Gráfico 16-4: Demanda Insatisfecha

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

#### Análisis Descriptivo e Interpretativo

La demanda insatisfecha es uno de los aspectos más importantes en el desarrollo de un proyecto de inversión, ya que los clientes no reciben el servicio o producto que requieren, por lo tanto la demanda es mayor que la oferta. Con este análisis es importante establecer el espacio que no está satisfecho por diferentes razones, como es el caso de la parroquia de San Gerardo por la falta de establecimientos adecuados para el consumo de alimentos, estos no son suficientes para satisfacer dicha demanda, por tal motivo se realizará el desarrollo de un nuevo emprendimiento para satisfacer el mercado de una manera idónea, en la siguiente gráfica podemos observar que utilizando la progresión de crecimiento geométrico en la parroquia de San Gerardo del Cantón Guano se determinó que existe una demanda insatisfecha muy alta en el sector esta es del 91 % la cual representa las personas del sector que serían nuestros clientes potenciales, el emprendimiento sería factible y se podría implementarlo de manera eficaz.

#### 4.2.4 Mix de mercado

El mix de mercado permite analizar de manera concisa las 4 variables dentro de una empresa, como es producto, precio, plaza, y promoción.

##### 4.2.4.1 Producto

El producto que se va a ofertar en el restaurante es comida típica de Guano en la parroquia de San Gerardo, se desea crear un emprendimiento en el cual exista gastronomía de optimas características, donde el cliente pueda disfrutar un ambiente cultural, con ambientación, wifi libre, además nuestros platillos tiene el sabor tradicional, fusionado con lo gourmet, en el cual la presentación y el sabor son dos aspectos importantes.

A continuación tenemos el logotipo del restaurante de comida típica tradicional.

**Logotipo:**



**Gráfico 17-4:** Logotipo  
Elaborado por: (D. Barona, 2018)

Slogan “Los hará volver”

Dana Restaurante “Los hará volver” nos indica que es excelente comida y que regresan por sus platos de gran sabor.



**Gráfico 18-4:** Tarjeta de Presentación  
Elaborado por: (D. Barona, 2018)

**Colores:**

**Rosa:** Identifica al sexo femenino

**Blanco:** De la limpieza y confort con la que se trabaja

**Verde:** Representa la riqueza agrícola del Cantón Chimborazo.

*4.2.4.2 Precio*

Para la fijación del precio se determinó a través del estudio técnico, se realizó recetas estándar para determinar precios exactos, de materia prima, mano de obra, ect, además se tomó en consideración el valor que los clientes consumen en un restaurante.

*4.2.4.3 Plaza*

Para la comercialización del producto se utilizó canales directos de distribución que van del productor al consumidor.

*4.2.4.4 Promoción*

La promoción del restaurante se realizó a través de internet en páginas web, en redes sociales como el Facebook, instagram, twitter, también en prensa escrita en los tres primeros meses de inicio del proyecto, se realizó trípticos y hojas volantes para todos los clientes, con la finalidad de llegar a todos.

*4.2.5 Análisis del sector***a) Análisis del sector**

El emprendimiento está ubicado el en Cantón Guano en la parroquia de San Gerardo, en la plaza central es un lugar que es bastante comercial ya que es la parada de buses, y diariamente es transitado por muchas personas del sector, y de Riobamba.



## b) Tipo de Clientes

El emprendimiento va dirigido para todo público los cuales puedan pagar los diferentes precios de los platos a ofertar, con esto se desea llegar a los sectores económicos medio y medio – alto.

### 4.2.6 Cargos y funciones del área comercial

**Tabla 11-4:** Cargos y funciones del área comercial

<b>PUESTO</b>	<b>CAJERA</b>	<b>CATEGORÍA</b>	<b>CONTABILIDAD</b>
<b>SALARIO BRUTO</b>	386	<b>NUMERO DE PAGOS</b>	12
<b>PUESTPO DEL QUE DEPENDE</b>	JEFE DE COCINA		
Localización del puesto de trabajo en el organigrama: Ubicado en el segundo rango, dependiente del chef del restaurante			
<b>Funciones</b>	Llevar el control de la contabilidad y el cuadro de cajas diariamente. Recepción de pedidos del cliente. Informar de quejas de los clientes		
<b>Tareas</b>	Cobrar las cuentas de los clientes. Comprobar que el restaurante este limpio.		
<b>Responsabilidad</b>	Realizar el cuadro diario de la caja.		
<b>Atribuciones</b>	Controlar las tareas de los meseros. Verificar que el cliente este bien atendido. Controlar que el personal este bien uniformado.		
<b>Relaciones Internas</b>	Realizar un informe diario de las diferentes quejas o novedades de los clientes en el restaurante.		
<b>Relaciones Externas</b>	Relacionarse de manera coordinar y amable con los clientes.		
<b>Otros datos de interés</b>			

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Tabla 12-4:** Cargos y funciones del área producción

<b>PUESTO</b>	AYUDANTE DE COCINA	<b>CATEGORÍA</b>	AYUDANTE
<b>SALARIO BRUTO</b>	386	<b>NUMERO DE PAGOS</b>	12
<b>PUESTO DEL QUE DEPENDE</b>	JEFE DE COCINA		
Localización del puesto de trabajo en el organigrama: Ubicado en el segundo rango, dependiente del chef del restaurante			
<b>Funciones</b>	Ayuda a la recepción del producto Realiza el misen-place de los ingredientes del menú Ayuda a realizar los platos.		
<b>Tareas</b>	Correcto almacenamiento de la materia prima. Tener listos los productos a utilizar de los platos		
<b>Responsabilidad</b>	Realizar informes al chef de la materia prima faltante en los inventarios.		
<b>Atribuciones</b>	Sugerir nuevos menús y presentaciones de los diferentes platos.		
<b>Relaciones Internas</b>	Informar diariamente de los problemas del área de cocina.		
<b>Relaciones Externas</b>	Controlar diariamente la calidad de toda la materia prima a utilizar en el restaurante.		
<b>Otros datos de interés</b>	Ayudar en los eventos que hubiese en el restaurante.		

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.2.7 Determinación de inversiones y gastos del área comercial

**Tabla 13-4:** Inversión del área comercial

INVERSIONES DEL COMERCIALIZACIÓN O VENTAS			
RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
PLASMA DE 32 PULGADAS	1	450,00	450,00
CAJA REGISTRADORA	1	280,00	280,00
PARLANTES PANASONIC	1	200,00	200,00
<b>SUB TOTAL EQUIPO DEL ÁREA COMERCIAL</b>			<b>930,00</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES DEL ÁREA COMERCIAL</b>			
SILLAS	2	10,00	20,00
MOSTRADOR DE MADERA	1	180,00	180,00
ESTANTERÍA PARA DOCUMENTOS	1	220,00	220,00
<b>SUB TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>6</b>	<b>1.120,00</b>	<b>420,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1.350,00</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Tabla 14-4: Suministros y Materiales**

SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>			
ESFEROS	5	0,40	2,00
ARCHIVADORES	5	2,00	10,00
DESINFECTANTE FLORAL 1000 ML	5	1,80	9,00
COLORO 1 LT	5	1,25	6,25
GEL ANTIBACTERIAL 1000 ML	3	4,20	12,60
JABON LIQUIDO 500ML	5	3,50	17,50
DESENGRASANTE PARA LOS PLATOS	5	2,40	12,00
ESPONJA LAVAPALTOS	5	0,80	4,00
CREMA LAVA VAJILLAS 500 g	5	1,20	6,00
FUNDA PARA BASURA (CIENTO)	1	5,00	5,00
PAPEL HIGIENICO	5	1,00	5,00
AROMATIZANTES	3	2,00	6,00
PLASTICO FILM	5	1,20	6,00
PAPEL ALUMINIO	5	1,20	6,00
PALILLOS DE DIENTES *100	3	0,30	0,90
SERVILLETAS DE PAPEL *500	1	3,50	3,50
<b>TOTAL</b>	<b>66,00</b>	<b>31,75</b>	<b>111,75</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Tabla 15-4: Gastos del área comercial**

<b>GASTO PROMOCIÓN</b>		
<b>TIPO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C.ANUAL</b>
CARTA MENÚ	15	60,00
TARJETA DE PRESENTACIÓN	1000	30,00
TRÍPTICO	20	30,00
PUBLICIDAD PRENSA	1	120,00
PUBLICIDAD INTERNET	1	20,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 260,00</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### 4.3 Estudio Técnico

#### 4.3.1 Determinación del tamaño

Para obtener los datos de la determinación del tamaño de la empresa se procede a utilizar la siguiente fórmula:

CR= CAPACIDAD REAL 48pax

CO= CAPACIDAD OSCIOSA 20 pax

CI= CAPACIDAD INSTALADA

**CI=CR+CO**

**CI=48+20**

**CI=68 PAX**

**ANÁLISIS:** Aplicando la fórmula de la capacidad instalada el restaurante tiene una capacidad real aproximadamente de 48 pax y como capacidad ociosa de 20 pax diarios, por lo tanto, el establecimiento tiene como resultado una capacidad instalada de 68 pax diarios.

#### 4.3.2 Capacidad de producción

**Tabla 16-4:** Capacidad de producción

TIPO DE RECETA ESTÁNDAR	CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD SEMANAL	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL
Humitas	12	72	288	3.456
Yaguarloco	6	36	144	1.728
Caldo de 31	5	30	120	1.440
Caldo de gallina	7	42	168	2.016
Chorizo de guano	6	36	144	1.728
Fritada	8	48	192	2.304
Papas con cuy	6	36	144	1.728
Cholas de guano	6	36	144	1.728
Chicha huevona	5	30	120	1.440
Jugos	12	72	288	3.456
Limonada	4	24	96	1.152
Café expreso	5	30	120	1.440
<b>TOTAL</b>	<b>82</b>	<b>492</b>	<b>1.968</b>	<b>23.616</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.3 Localización



**Gráfico 19-4:** Ubicación del Establecimiento

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

“Dana” restaurant está ubicado en la provincia de Chimborazo, Cantón Guano en la parroquia de San Gerardo en las calles 24 de mayo y José Manuel Álvarez, frente al parque central, en una zona estratégica en donde está localizado la Tenencia Política, la Junta Parroquial, la parada de buses.

#### **4.3.4 Proceso de producción**

##### **Compra**

La compra de la materia prima se la realizará todas las semanas tomando en cuenta los inventarios, además se observara todas las características organolépticas de los productos.

##### **Transporte**

Se lo realizará de manera adecuada tomando en cuenta la contaminación cruzada o de algún tipo de agente externo.

##### **Recepción**

Control de la materia prima, revisando que todos los productos tengan las características idóneas.

##### **Distribución**

Llevar los productos a las diferentes áreas de almacenamiento, tomando en cuenta la calidad de los productos.

##### **Almacenamiento**

Colocar los productos revisando que tengan las características organolépticas adecuadas, en cada uno de los productos, e ingresarlos al inventario para su correcto manejo.

##### **Mise en plase**

Organizar todos los ingredientes con los cuales se va a realizar las diferentes recetas, observando la calidad de los mismos.

##### **Producción**

Se realiza las diferentes recetas tomado en cuenta las B.P.M.

##### **Montaje**

De cada plato terminado se realiza el montaje tomando en cuenta cada detalle del mismo.

### **Venta**

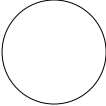

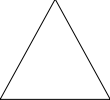
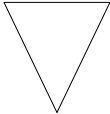

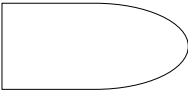
Se comercializa el producto terminado al cliente.

### **Servicio**

El plato con un montaje adecuado, teniendo en cuenta características como la temperatura, textura y colores.

#### 4.3.4.1 Diagrama de flujo

**Tabla 17-4:** Símbolos del Diagrama de Flujo

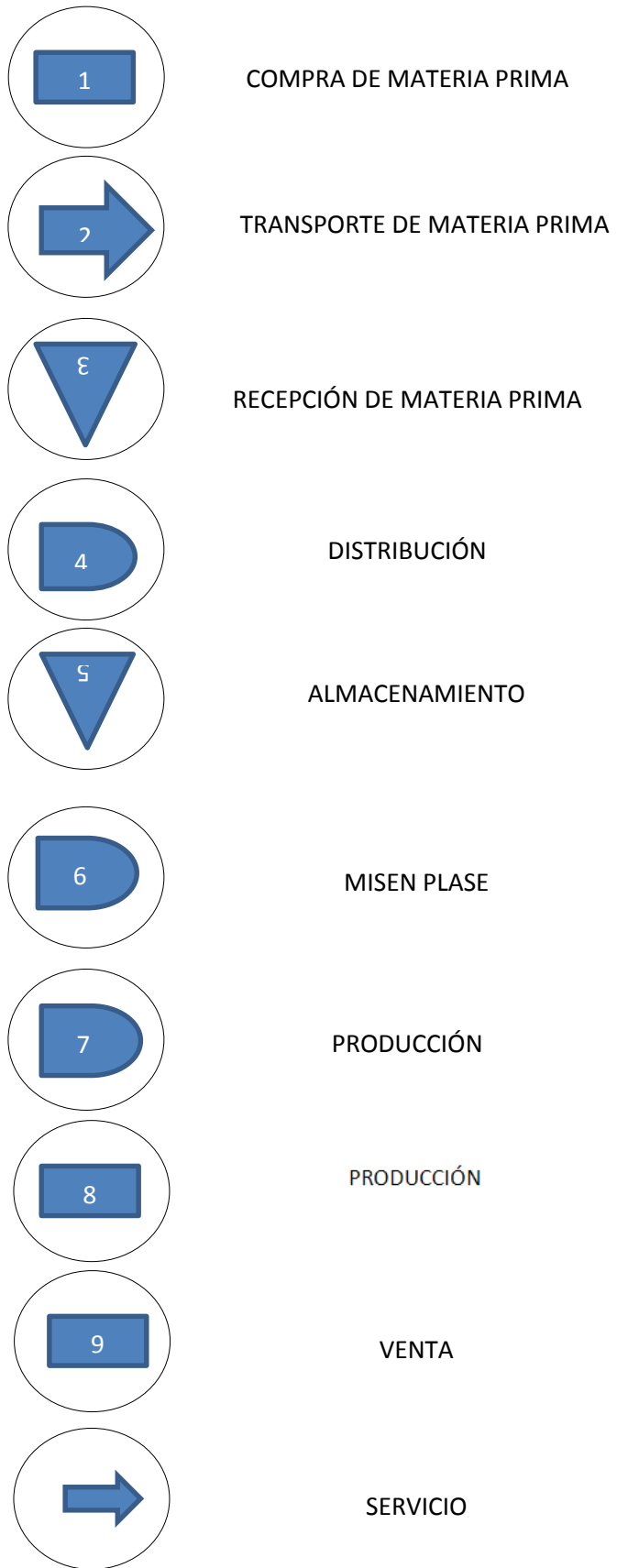
<b>SÍMBOLOS DEL DIAGRAMA DE FLUJO</b>	
	OPERACIÓN
	INSPECCIÓN
	ALMACENAJE
	ALMACENAJE
	TRANSPORTE
	DEMORA

Fuente: <https://www.aiteco.com/diagrama-de-flujo/>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### **Proceso de Producción**

1. Compra de materia prima
2. Transporte de materia prima
3. Recepción de materia Prima
4. Distribución de materia prima
5. Almacenamiento de materia prima
6. Misen place
7. Producción



**Gráfico 20-4:** Proceso de Producción  
 Elaborado por: (D. Barona, 2018)



4.3.4.2 Recetas estándar

Tabla 58-4: Receta estándar

TIPO DE MENÚ		BOCADITO	ENTRADA X	PLATO FUERTE	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)			
CONSERVACIÓN		ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA					
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción			
T	Choclo	2000	g	moler	A vapor	Entrada	2,50			
T	Huevo	130	g	batir	A vapor	Entrada	0,30			
T	Manteca de Chanco	20	g	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
T	Mantequilla	100	g	pesar	A vapor	Entrada	0,33			
T	Queso	250	g	rayado	A vapor	Entrada	0,25			
T	Azúcar	100	g	pesar	A vapor	Entrada	0,12			
T	Cebolla Blanca	60	g	cortar small dice	A vapor	Entrada	0,20			
T	Polvo de hornear	10	g	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
T	Hojas de choclo	10	g	limpiar	A vapor	Entrada	0,00			
T	Achiote	10	ml	medir	A vapor	Entrada	0,02			
T	Sal	10	g	pesar	A vapor	Entrada	0,03			
T	Pimienta	5	g	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
							Costo Variable	3,90		
							Costo x pax	0,16		
							7% varios	0,01		
							TOTAL	0,17		
TRADICIONAL					NO TRADICIONAL			33%	0,51	
					X			P.V.P	0,51	
<b>Procedimiento</b>										
1. Se retira del choclo la hoja para poder limpiarla sin romperla de manera cuidadosa.										
2. Se desgrana el choclo y se procede a moler, para luego incorporar el resto de los ingredientes.										
3. Una vez incorporado los ingredientes se procede a colocar la mezcla en las hojas y colocarlas en las tamaleras.										
4. Se lleva a cocción de 40 a 50 minutos para luego servir las al gusto del cliente.										

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

Se utilizó la receta estándar de la Escuela de Gastronomía, la cual determina de manera adecuada los pesos, los ingredientes y la preparación de las diferentes recetas, además nos ayuda a calcular los costos para poder determinar el costo total por persona.

### 4.3.5 *Requerimiento de Talento Humano*

Se estableció los puestos de trabajo de acuerdo a las siguientes fichas profesiográficas, las cuales detalla las características de los puestos, sus diferentes requisitos, y funciones a desempeñar.

**Tabla 18-4:** Ficha de descripción del puesto cajera/mesero

<b>PUESTO</b>	<b>CAJERA/MESERO</b>	<b>CATEGORÍA</b>	<b>CONTABILIDAD</b>
<b>SALARIO BRUTO</b>	386	<b>NUMERO DE PAGOS</b>	12
<b>PUESTPO DEL QUE DEPENDE</b>	CHEF		
Localización del puesto de trabajo en el organigrama: Ubicado en el segundo rango, dependiente del chef del restaurante			
<b>Funciones</b>	Llevar el control de la contabilidad y el cuadro de cajas diariamente. Recepción de pedidos del cliente. Informar de quejas de los clientes Servir los diferentes platos.		
<b>Tareas</b>	Cobrar las cuentas de los clientes. Comprobar que el restaurante este limpio.		
<b>Responsabilidad</b>	Realizar el cuadro diario de la caja. Limpiar el área de ventas		
<b>Atribuciones</b>	Controlar las tareas de los meseros. Verificar que el cliente este bien atendido. Controlar que el personal este bien uniformado.		
<b>Relaciones Internas</b>	Realizar un informe diario de las diferentes quejas o novedades de los clientes en el restaurante.		
<b>Relaciones Externas</b>	Relacionarse de manera coordinar y amable con los clientes.		
<b>Otros datos de interés</b>			

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Tabla 19-4:** Ficha de descripción del puesto ayudante de cocina

<b>PUESTO</b>	AYUDANTE DE COCINA	<b>CATEGORÍA</b>	AYUDANTE
<b>SALARIO BRUTO</b>	386	<b>NUMERO DE PAGOS</b>	12
<b>PUESTPO DEL QUE DEPENDE</b>	CHEF		
Localización del puesto de trabajo en el organigrama: Ubicado en el segundo rango, dependiente del chef del restaurante			
<b>Funciones</b>	Ayuda a la recepción del producto Realiza el misen-pace de los ingredientes del menú Ayuda a realizar los platos.		
<b>Tareas</b>	Correcto almacenamiento de la materia prima. Tener listos los productos a utilizar de los platos		
<b>Responsabilidad</b>	Realizar informes al chef de la materia prima faltante en los inventarios.		
<b>Atribuciones</b>	Sugerir nuevos menús y presentaciones de los diferentes platos.		
<b>Relaciones Internas</b>	Informar diariamente de los problemas del área de cocina.		
<b>Relaciones Externas</b>	Controlar diariamente la calidad de toda la materia prima a utilizar en el restaurante.		
<b>Otros datos de interés</b>	Ayudar en los eventos que hubiese en el restaurante.		

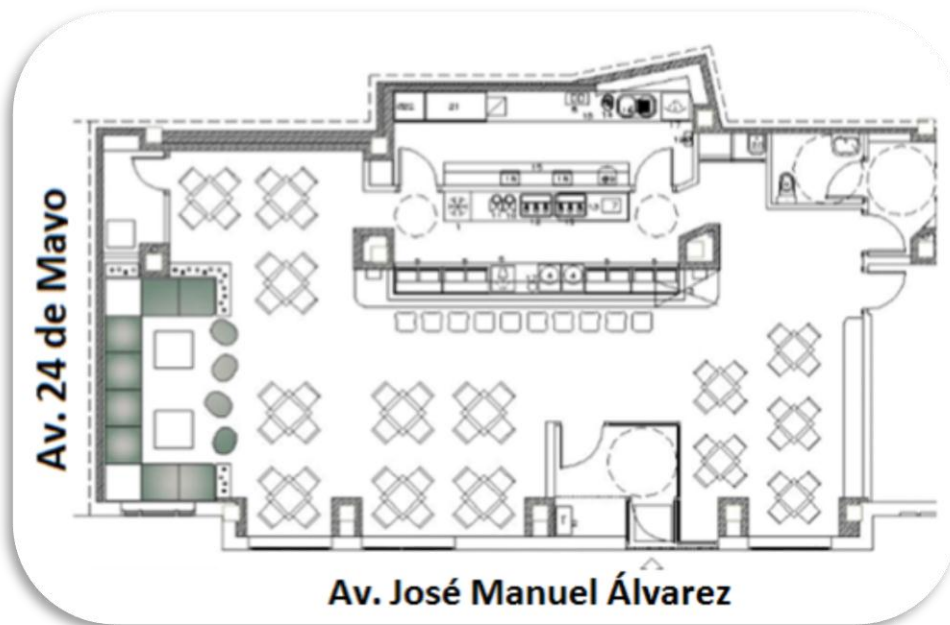
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

**Tabla 20-4:** Ficha de descripción del puesto jefe de cocina

<b>Puesto</b>	Jefe de Cocina	
<b>Funciones Básicas</b>	Administrar el restaurante	
<b>Responsabilidades Básicas</b>		
<b>Formación requerida</b>		
<b>Formación ocupacional</b>		
<b>Otros conocimientos</b>		
<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>NIVEL</b>	<b>ESPECIALIDAD</b>
Profesional en gastronomía	Universitario	Comida Nacional e internacional
Idiomas	Básico	
Computación	Básico	
<b>EXPERIENCIA LABORAR Y PROFESIONAL</b>		
<b>EN EL SECTOR</b>	SI	
<b>EN EL PUESTO</b>	SI	

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.6 Diseño de la planta



**Gráfico 21-3:** Diseño de Planta  
Elaborado por: (D. Barona, 2018)

#### Descripción de la planta

#### 4.3.7 Estructura de costos de producción

#### Consumo de servicios básicos

**Tabla 21-4:** Consumo de servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS						
TIPO	CANTIDAD	VALOR	UNIDAD	COSTO	TRIMESTRAL	ANUAL
Luz	200	0,13	kw/h	26,07	78,21	312,84
Teléfono	80	0,09	mm	7,20	21,60	86,4
Internet	ilimitado	24,00	Megas	24,00	72,00	288
Agua	23	0,49	m3	11,27	33,81	135,24
<b>TOTAL</b>				<b>68,54</b>	<b>205,62</b>	<b>822,48</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Combustible

**Tabla 22-4:** Combustible

COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES						
COMBUSTIBLES	CANTIDAD SEMANAL	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
GAS DOMÉSTICO	1	4	3,00	12,00	36,00	144,00
GAS INDUSTRIAL	1	2	18,00	36,00	108,00	432,00
<b>TOTAL</b>					<b>144,00</b>	<b>576,00</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Mantenimiento

**Tabla 23-4:** Mantenimiento

MANTENIMIENTO					
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS, MAQUINARIAS O INSTALACIONES	CANTIDAD	TIEMPO	PROVEEDOR	COSTO	COSTO ANUAL
HORNO DE ACÉRO INOXIDABLE	2	1 AÑO	HORNOS ANDINOS	40,00	80,00
REFRIGERADORA MABE RML250YJESS ACÉRO INOXIDABLE	1	1 AÑO	MABE	50,00	50,00
MICROONDAS PANASONIC	1	1 AÑO	LA GANGA	15,00	15,00
CAMPANA EXTRACTORA DE OLOR ELECTROLÚX 90 CM	1	1 AÑO	ELECTROLÚX	25,00	25,00
BATIDORA PEDESTAL	1	1 AÑO	TVENTAS	5,00	5,00
COCINA INDUSTRIAL	2	1 AÑO	HORNOS ANDINOS	30,00	60,00
LICUADORA INDUSTRIAL ÓSTER	2	1 AÑO	LA GANGA	40,00	40,00
<b>TOTAL</b>				<b>205,00</b>	<b>410,00</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Depreciación activos fijos

**Tabla 24-4:** Depreciación activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS				
BIEN	VALOR	AÑOS VIDA	VALOR RESIDÚAL	VALOR A DEPRECIAR ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.102,98	10	210,30	189,27
EQUIPO DE CÓMPUTO	784,00	3	258,72	175,09
EDIFICIO	4.900,00	20	980,00	196,00
MUEBLES Y ENSERES	2.330,00	10	233,00	209,70
<b>TOTAL</b>	<b>10.116,98</b>		<b>1.682,02</b>	<b>770,06</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.7.1 Materia prima

**Tabla 25-4:** Costo de materia por receta

TIPO DE RECETA ESTÁNDAR	COSTO POR PAX	COSTO TOTAL	COSTO TRIMESTR	COSTO TOTAL
Humitas	0,15	43,20	129,60	518,40
Yaguarlocro	1,07	153,94	461,81	1847,23
Caldo de 31	0,98	117,00	351,00	1404,00
Caldo de gallina	0,99	165,48	496,44	1985,76
Chorizo de guano	1,00	144,41	433,23	1732,94
Fritada	1,38	264,64	793,92	3175,68
Papas con cuy	1,30	187,20	561,60	2246,40
Cholas de guano	0,11	15,84	47,52	190,08
Chicha huevona	0,17	20,70	62,10	248,40
Jugos	0,15	41,76	125,28	501,12
Limonada	0,08	7,92	23,76	95,04
Café expreso	0,17	20,40	61,20	244,80
<b>TOTAL</b>	<b>7,54</b>	<b>1.182,49</b>	<b>3.547,46</b>	<b>14.190</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.7.2 Mano de obra directa

**Tabla 26-4:** Mano de obra directa

ADMINISTRACIÓN/ PRODUCCIÓN				
MANO DE OBRA DIRECTA				
CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO TRIMESTRAL	SUELDO AÑO	BENEFICIOS SOCIALES
				12,15 (1% LEY DE DISCAPACIDAD)
COCINERO	400,00	1.200,00	4.800,00	583,20
AYUDANTE DE COCINA	386,00	1.158,00	4.632,00	562,79
<b>TOTALES:</b>	<b>786,00</b>	<b>2.358,00</b>	<b>9.432,00</b>	<b>1.145,99</b>
VENTAS				
CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO TRIMESTRAL	SUELDO AÑO	BENEFICIOS SOCIALES
				12,15 (1% LEY DE DISCAPACIDAD)
MESERO/CAJERO	386,00	1.158,00	4.632,00	562,79
<b>TOTALES:</b>	<b>386,00</b>	<b>1.158,00</b>	<b>4.632,00</b>	<b>562,79</b>
				5.194,79

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.7.3 Costos Indirectos de fabricación

**Tabla 27-4:** Costos indirectos de fabricación

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIALES INDIRECTOS	182,40	187,32	192,38	197,58	202,91
<b>GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>					
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	576,00	591,55	607,52	623,93	640,77
MANTENIMIENTO	410,00	421,07	432,44	444,11	456,11
SERVICIOS BÁSICOS	411,24	422,34	433,75	445,46	457,49
SUMINISTROS Y MATERIALES	804,60	826,32	848,63	871,55	895,08
AMOTIZACIÓN GASTO DE EXPERIMENTACIÓN	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	189,27	170,34	153,31	137,98	124,18
<b>TOTAL</b>	<b>2578,89</b>	<b>2624,33</b>	<b>2673,42</b>	<b>2725,98</b>	<b>2781,91</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.8 Determinación de activos fijos para producción

**Tabla 28-4:** Determinación de activos fijos para producción

DEPARTAMENTO PRODUCCION			
BIEN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>MAQUINARIA EQUIPOS</b>			
REFRIGERADORA MABE LINEA BLANCA	1	627,98	627,98
MICROONDAS PANASONIC	1	120,00	120,00
COCINA INDUSTRIAL 3 QUEMADORES	2	140,00	280,00
CAMPANA EXTRACTORA	1	135,00	135,00
HORNO INDUSTRIAL PEQUEÑO	1	280,00	280,00
BATIDORA OSTER	1	30,00	30,00
TANQUE DE GAS INDUSTRIAL	1	100,00	100,00
LICUADORA OSTER SEMI INDUSTRIAL	1	80,00	80,00
CONGELADOR MABE	1	450,00	450,00
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>1.962,98</b>	<b>2.102,98</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.3.9 Programa pre operativo

### GASTOS DE EXPERIMENTACIÓN

**Tabla 29-4:** Gastos de experimentación

GASTO EXPERIMENTACIÓN					
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	M.P	COSTO POR TIEMPO	COSTO TOTAL
PRUEBAS	AYUDANTE DE COCINA	1,00	9	2,34	11,34
MUESTRAS	AYUDANTE DE COCINA	1,00	3	4,77	7,77
DEGUSTACIONES	COCINERO	1,00	3	2,43	5,43
CONTROL DE CALIDAD	COCINERO	1,00	0	2,34	2,34
<b>TOTAL</b>				<b>11,89</b>	<b>26,89</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### **4.4 Estudio Administrativo, Legal y Ambiental**

##### **4.1.1. Organización**

El establecimiento está compuesto por dos departamentos, ventas y producción, dentro del departamento de ventas está el cajero/mesero y cumple con la función de contable de la empresa y atención al cliente.

##### **A. Área Administrativa**

Dentro de esta área la persona encargada de llevar la función del administrador del restaurante Dana es el cocinero, que velara por el bienestar del restaurante mediante una buena organización, la cual permitirá alcanzar los objetivos propuestos.

##### **B. Área de Producción**

Esta área está conformada por un cocinero y un ayudante de cocina, quienes serán los encargados de realizar toda la producción y el cuidado de los equipos existentes dentro del área de producción.

##### **C. Área Comercial**

El mesero será la persona encargada de recibir y atender a los clientes además de realizar la venta de los productos que ofrece el establecimiento.

##### **D. Área Financiera**

Es esencial contar con un profesional en esta área para que nuestra empresa crezca de manera favorable y tenga el equilibrio financiero, por lo tanto la persona encargada de esta área será un contador, que realizará mensualmente todos los procesos contables y tributarios del establecimiento y el honorario profesional.



4.4.1.1 Organigrama Estructural

Restaurante “Dana”

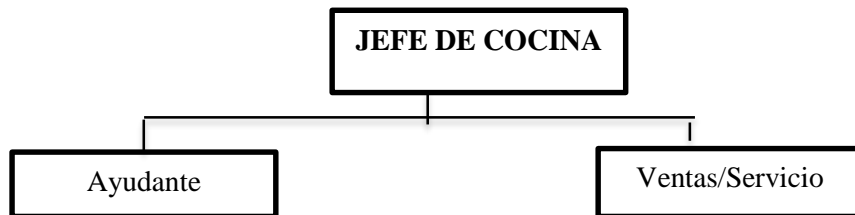


Gráfico 22-4: Organigrama Estructural  
Elaborado por: (D. Barona, 2018)

4.4.1.2 Organigrama Funcional

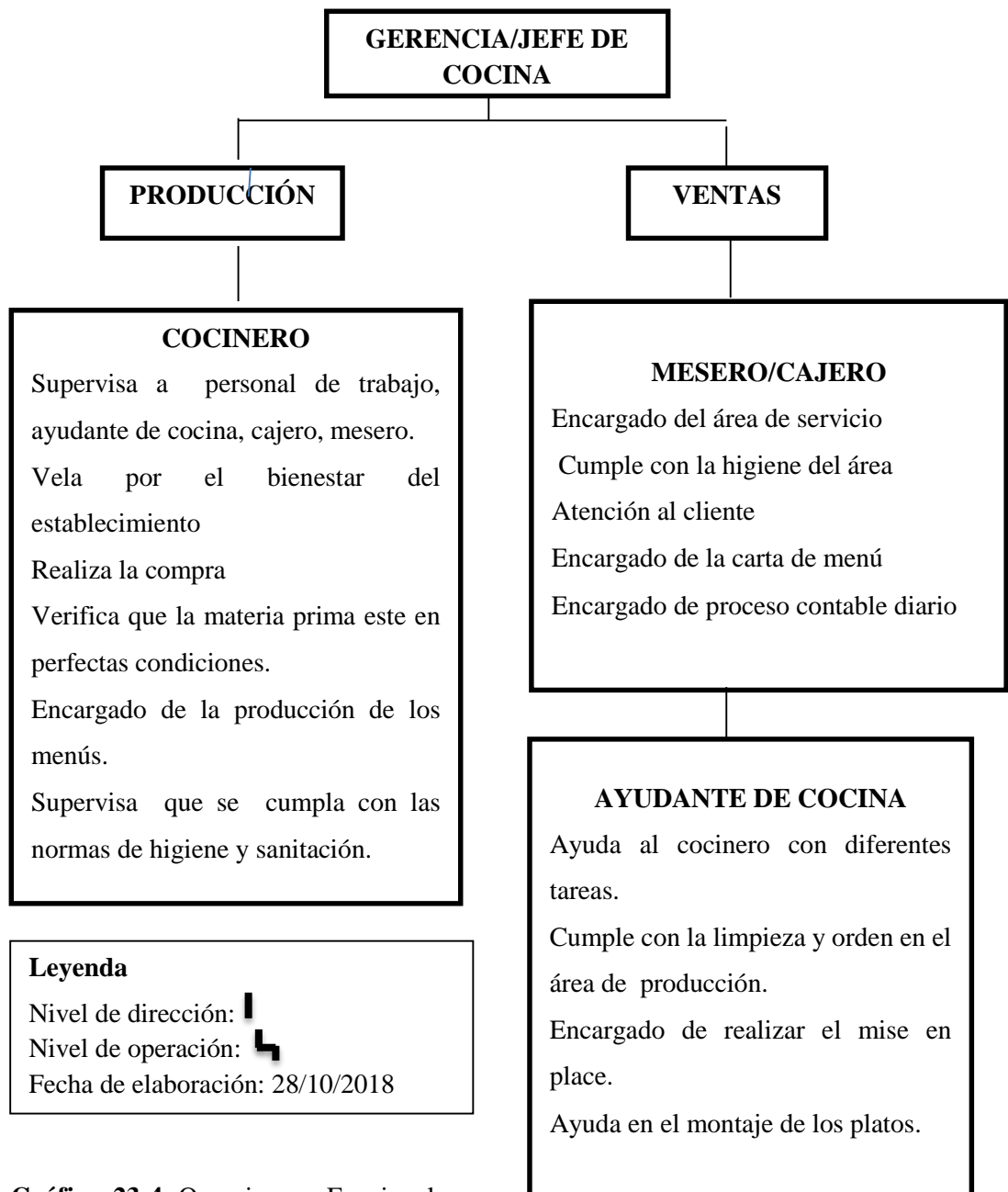


Gráfico 23-4: Organigrama Funcional  
Elaborado por: (D. Barona, 2018)

#### 4.4.1.3 Proceso de Selección y contratación del talento humano

Para el proceso de selección y contratación del personal para la empresa se hará el uso de los siguientes medios de comunicación: Radio, Periódico.

**Tabla 30-4:** Proceso De Selección y contratación

<p><b>Restaurante “Dana”</b></p> <p>De oportunidad el establecimiento de comidas típicas de la serranía ecuatoriana, ubicado en la comunidad de Chimborazo, necesita contratar un cocinero administrador.</p> <p><b>Requisitos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Licenciado en gestión gastronómica</li><li>- Experiencia en el campo laboral, dominio básico de Ingles</li><li>- Poseer conocimiento de contabilidad e informática</li></ul> <p>Personas interesadas presentar su currículum en la siguiente dirección, Comunidad Chimborazo - parroquia San Gerardo o enviar al siguiente correo electrónico, ximenanaid@hotmail.com.</p>
--

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

**Tabla 31-4:** Descripción del puesto

<b>Cocinero</b>	Inspección, planificación, organización, administración del área de producción incluido bodega como el área administrativa.
<b>Ayudante de cocina</b>	Elaboración dentro del área de producción Manipulación e higiene y utilización de maquinarias.
<b>Mesero/cajero</b>	Atención diario al cliente. Manejo de las comandas. Manejo diario contable

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Perfil de los trabajadores

**Tabla 32-4:** Perfil de los Trabajadores

<b>Cocinero</b>	Encargado de resolver problemas existentes con efectividad. Lidera y coordina al personal del establecimiento. Verifica la producción y el manejo impecable de los equipos y utensilios.
<b>Ayudante de cocina</b>	Mantener las áreas del establecimiento en perfectas condiciones. Tener listos los equipos y utensilios
<b>Mesero/cajero</b>	Resolver las necesidades del cliente. Mantener limpia el área del comedor. Realizar los informes contables.

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Costos Salariales

**Tabla 33-4:** Costos Salariales

<b>CARGO</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO TRIMESTRAL</b>	<b>SUELDO AÑO</b>
Cocinero	400,00	1.200,00	4.800,00
Ayudante de Cocina	386,00	1.158,00	4.632,00
Mesero/cajero	386,00	1.158,00	4.632,00
<b>TOTALES:</b>	<b>1172,00</b>	<b>3516,00</b>	<b>14064,00</b>

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### 4.4.1.4 Manual de funciones

El manual de funciones del restaurante será una herramienta muy útil porque contiene las normas y funciones que el personal del establecimiento debe desarrollar durante sus actividad cotidiana, además será una ayuda para el desarrollo del establecimiento porque determina las actividades de cada área y puesto de trabajo, dentro de este manual tendremos, las políticas, responsabilidades, guía y el perfil de los trabajadores. (Ver anexo A).

#### **4.4.2 Marco Legal**

### **REQUISITO PARA LA CALIFICACIÓN Y RECALIFICACIÓN DE TALLER ARTESANAL**

La Ley de defensa del Artesano señala que los artesanos son aquellos que practican una actividad eminentemente artesanal con predominio de actividad manual, dirigida personalmente por el artesano con un máximo de 15 operarios y 5 aprendices.(Tapia, 2017)

Si usted o su negocio se adaptan a esta descripción, puede obtener la calificación de artesano. Además, tendrá beneficios, como por ejemplo, no estará obligado a llevar contabilidad, sus actividades gravan el 0% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y no está obligado a pagarlos décimos tercero y cuarto sueldo a sus colaboradores, y tampoco tiene que cancelarles y utilidades y fondos de reserva.(Tapia, 2017)

La JNDA solo calificará como artesanos a quienes hayan invertido en su taller implementos, maquinaria y materia prima una cantidad que no supere el (25%) del capital fijado para la pequeña industria, es decir el \$87.500.(Tapia, 2017)

A través de la Unidad de Calificaciones se otorgará el certificado de calificación artesanal, en las 164 ramas artesanales determinadas en el Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo, divididas en ramas de producción y servicio.(Tapia, 2017)

### **REQUISITOS PARA LA CALIFICACIÓN Y RECALIFICACIÓN DE TALLER ARTESANAL:**

#### **Requisitos personales:**

- Que la actividad sea eminentemente artesanal;
- Que la dirección y responsabilidad del taller esté a cargo del Maestro de Taller(JNDA, 2015)

#### **Requisitos Generales y Legales**

- Copia Cédula Identidad
- Copia Certificado de votación (hasta 65 años)
- Foto carné actualizada a color
- Tipo de sangre

- Solicitud adquirida en la JNDA, Juntas Provinciales y Cantonales.(JNDA, 2015)

### **Calificaciones primera vez**

- Copia de título artesanal

### **Recalificaciones**

- Copia de la última calificación y / o título artesanal

### **Calificaciones Autónomas**

- Declaración de datos (7 años de experiencia en la rama).

### **Procedimiento**

El interesado cumplirá con los requisitos para adquirir el formulario en las diferentes Juntas a nivel nacional. Una vez cumplido esto se realizará la inspección al taller, quienes determinarán si cumplen o no con lo que determina la Ley y se extenderá la calificación de taller artesanal.(JNDA, 2015)

## **CERTIFICACIÓN DE ARTESANO CALIFICADO**

### **Requisitos y procedimientos**

- Solicitud de certificación de Artesano Calificado
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación y
- Copia de la última calificación (según el caso).(JNDA, 2015)

El interesado deberá adquirir la solicitud de Artesano Calificado a nivel nacional y adjuntar los requisitos para proceder a emitir el correspondiente certificado en el que se hará constar todo el historial del artesano.(JNDA, 2015)

**DUPLICADO DE CALIFICACIÓN POR:** cambio de dirección, cambio de razón social, aumento de capital, otros.(JNDA, 2015)

## **Requisitos**

- Solicitud (Juntas Provinciales, Cantonales)
- Declaración de datos-JNDA (En el caso de pérdida)
- Copia de la Cédula Identidad
- Declaración de datos y Calificación original según el caso.

## **Procedimiento**

El interesado deberá adquirir el formulario de duplicado de Calificación en las diferentes Juntas a nivel nacional y con el formulario y los requisitos mencionados se realizaran la inspección del taller correspondiente para su proceso. (JNDA, 2015)

**Nota:** Todos estos documentos son necesarios para obtener la legalidad de paradero turístico.

#### 4.4.3 Permisos requeridos para su funcionamiento

**Tabla 34-4:** Permisos requeridos para su funcionamiento

GASTOS DE ORGANIZACIÓN		
TIPO	REQUISITOS	GASTOS
RISE O RUC	-Formulario 01A y 01B suscrito por el representante legal Copia y original de los siguientes documentos: -Cédula y papeleta de votación del representante legal. -Escritura pública de constitución. - Escritura pública del contrato social otorgado ante notario o juez. -Nombramiento inscrito en el registro mercantil, nombramiento notariado y con reconocimiento de firmas nombramiento avalado por el organismo no gubernamental sin in de lucro si encuentra registrada en MSE. -Hojas de datos generales otorgada por la súper intendencia de compañías.	0
PATENTE MUNICIPAL		\$ 60,00
PERMISO DE BOMBEROS	-Informe de inspección del cuerpo de bomberos del GADMR. -Copias del, RUC, pago del impuesto predial del año en curso, pago de la tasa de bomberos de año en curso, cedula y papeleta de votación.	\$ 5,00
ARCSA	-Número de RUC -Categorización otorgada por el ministerio de turismo	\$ 40,58
REGISTRO DE MINTUR	-Copia certificada de la escritura pública de constitución, Ruc o Rise, cédula y papeleta de votación, nombramiento del representante legal, título de propiedad legalizado, lista de los precios y servicios correspondientes. -Certificado de IEPI de no encontrarse registrada la razón. -Registro único contribuyente -Declaración de activos fijos para la cancelación del uno por mil. -Inventario valorado de la empresa firmado bajo responsabilidad del propietario.	\$ 45
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	-Solicitud de registro de catastro para el Alcalde de Riobamba. -Certificado de registro al MINTUR. -Patente actualizada -Copia certificada de servicio de rentas internas. -Título de propiedad.	\$ 139,9
Total		\$ 315,48

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Estudio Ambiental

Para plasmar el estudio ambiental se desarrolla una matriz para mitigar la afectación causada por el Restaurante “Dana”.

#### 4.4.4 Mitigar el impacto ambiental

Tabla 35-4: Mitigar el impacto ambiental

DAÑOS OCASIONADOS POR LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y POR LAS ACTITUDES PRE OPERATIVAS	MEDIDAS DE MITIGACIÓN	REQUERIMIENTOS	COSTO
<b>El agua</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mantener grifos completamente cerrados garantizando el ahorro de la misma.</li> <li>-Instalar trampas de grasas en el área de producción</li> <li>-Control de flujo de agua.</li> <li>-Recolección del agua para la reutilización.</li> <li>-Utilización de desinfección.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Llaves de los grifos en perfectas condiciones.</li> <li>-Colocar atrapa grasa</li> <li>-Colocar recipientes para almacenar.</li> <li>-Desinfectante y biodegradable.</li> </ul>	\$ 120
<b>Suelo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Limpieza y desinfección contante de las áreas del restaurante y su alrededor.</li> <li>-Mantenimiento del área verde.</li> <li>-Recipiente adecuado para ubicar los desechos sólidos.</li> <li>-Clasificación de los desechos y limpieza de los contenedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Azadón, rastrillos, podadora, escobas, trapeador, pala.</li> <li>-Bote para desperdicios sólidos.</li> <li>- Contenedores orgánicos e inorgánicos.</li> <li>- Colocar letreros.</li> </ul>	\$ 50
<b>Aire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Campana de extractor de olores en el área de producción para el mejoramiento del ambiente, además realizar mantenimiento cada vez que sea necesario.</li> <li>-Prohibido el uso de aerosoles.</li> <li>-Clima dentro del restaurante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Campana de extractor</li> <li>-Regla para no contaminar el ambiente</li> </ul>	\$ 15

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Suelo

Cabe recalcar que mantener el restaurante limpio costa de un trabajo arduo, por lo tanto se realizara un mantenimiento diario de todas las áreas utilizando materiales necesarios, colocando en tachos orgánicos e inorgánicos para la clasificación de la misma, manteniendo con seguridad estos recipientes de basura para evitar contaminación y posteriormente llegue el personal encargado a recolectar.

#### Agua

Se debe tomar medidas cautelares durante la utilización del agua, por el uso constante en la elaboración de los productos, lavado de los equipos y utensilios, es importante regular y disminuir para evitar desperdicios, ya que se puede llegar a reutilizar en otras actividades como regar en el área verde y en los jardines que se encuentra en el centro turístico.



## Aire

Dentro de restaurante es importante mantener un ambiente fresco y saludable, es por eso que se debe tomar medidas necesarias utilizando materiales como campana de extractor de olores, realizando mantenimiento permanente de la misma, y evitar quemar los desperdicios para reducir la contaminación ambiental.

### 4.4.4.1 Acciones remediales

**Tabla 36-4:** Acciones remediales

<b>DETALLE</b>	<b>RECICLAR</b>	<b>REDUCIR</b>	<b>REUTILIZAR</b>
<b>Cartones</b>	X	X	X
<b>Fundas y botellas plásticas</b>	X	X	X
<b>Papel aluminio</b>			X
<b>Recipientes de vidrio</b>	X		X
<b>Desperdicio sólido</b>		X	X

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## 4.5 Estudio Financiero

### 4.5.1 Análisis de la inversión

**Tabla 37-4:** Análisis de la inversión

RUBROS	INVERSIÓN REALIZADA	INVERSIÓN POR REALIZAR	TOTAL DE INVERSIÓN
<b>1. INVERSIONES FIJAS</b>			10.866,23
MAQUINARIA Y EQUIPO		2.102,98	2.102,98
EQUIPO DE CÓMPUTO		784,00	784,00
EDIFICIO	4.900,00		4.593,75
MUEBLES Y ENSERES		2.330,00	2.330,00
MENAJE Y VAJILLA		993,40	993,40
IMPREVISTOS (1%)		62,10	62,10
<b>2. ACTIVOS DIFERIDOS</b>			641,83
GASTOS DE ORGANIZACIÓN		225,58	225,58
GASTOS DE INSTALACIÓN		123,00	123,00
GASTOS DE PUBLICIDAD		260,00	260,00
GASTOS EXPERIMENTACIÓN		26,89	26,89
IMPREVISTOS (1%)		6,35	6,35
<b>3. CAPITAL DE TRABAJO</b>			8.757,84
MATERIA PRIMA		3.547,46	3.547,46
MATERIALES INDIRECTOS		45,60	45,60
MANO DE OBRA DIRECTA		2.644,50	2.644,50
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		144,00	144,00
SERVICIOS BÁSICOS		205,62	205,62
GASTO ARRIENDO		0,00	0,00
SUELDOS VENTAS		1.298,70	1.298,70
SUMINISTROS Y MATERIALES		335,25	335,25
CAJA - BANCOS	450,00	0	450,00
CONTINGENCIA (1%)		86,71	86,71
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>5.350,00</b>	<b>15.222,15</b>	<b>20.265,90</b>

20.572,15

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### Análisis

La inversión inicial del proyecto es \$20572.15 este resulta de la suma de inversiones fijas, activos diferidos y capital de trabajo en esta nos detalla los costos y gastos que se realizará el momento de la ejecución del proyecto.

#### 4.5.1.1 Fuentes y usos

**Tabla 38-4:** Fuentes y usos

RUBROS	USOS DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
		REC.PROPIO	BANCO	PROVEEDORES
<b>1. INVERSIONES FIJAS</b>			6.272,48	
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.102,98		2.102,98	
EQUIPO DE COMPUTO	784,00		784,00	
EFIFICIO	4.900,00	4.900,00		
MUEBLES Y ENSERES	2.330,00		2.330,00	
MENAJE Y VAJILLA	993,40		993,40	
IMPREVISTOS (1%)	62,10		62,10	
<b>2. ACIVOS DIFERIDOS</b>			641,83	
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	225,58		225,58	
GASTOS DE INSTALACIÓN	123,00		123,00	
GASTOS DE PUBLICIDAD	260,00		260,00	
GASTOS DE EXPERIMENTACIÓN	26,89		26,89	
IMPREVISTOS (1%)	6,35		6,35	
<b>3. CAPITAL DE TRABAJO</b>			4.760,38	
MATERIA PRIMA	3.547,46			3.547,46
MATERIALES INDIRECTOS	45,60		45,60	
MANO DE OBRA DIRECTA	2.644,50		2.644,50	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	144,00		144,00	
SERVICIOS BASICOS	205,62		205,62	
GASTO ARRIENDO	-		-	
SUELDOS DE VENTAS	1.298,70		1.298,70	
SUMINISTROS Y MATERIALES	335,25		335,25	
CAJA - BANCOS	450,00	450,00	0,00	
CONTINGENCIA (1%)	86,71		86,71	
<b>TOTAL</b>	<b>20.572,15</b>	<b>5.350,00</b>	<b>11.674,69</b>	<b>3.547,46</b>

20.572,15

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

La tabla de fuentes y usos indica los medios de financiamiento del emprendimiento, en este se establece si existe capital propio el cual es de \$5350,00 el valor del préstamo bancario es de \$11674.69 y la materia prima obtenida a través de proveedores es de \$3574.46, sumando los tres dan la inversión total de \$20572.15.

#### 4.5.1.2 Tipo de Financiamiento

**Tabla 39-4:** Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
PRÉSTAMO	11674.69
PROPIO	5350.00
PROVEEDORES	3547.46
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>20572.15</b>

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

En la tabla se detalló cómo está distribuido el financiamiento del emprendimiento en cuentas y estas son: capital propio \$5350,00 préstamo bancario \$11674.69 y la materia prima obtenida a través de proveedores es de \$3574.46, sumando los tres nos un financiamiento total de \$20572.15.

### 4.5.1.3 Amortización de crédito bancario

**Tabla 40-4:** Amortización del crédito bancario

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO					
PERIODO	CAPITAL PRESTABLE	INTERÉS	CAPITAL PAGADO	CUOTA PAGO	SALDO
1	11674,69	1050,72	3.891,56	4.942,28	7.783,13
2	7783,13	700,48	3.891,56	4.592,04	3.891,56
3	3891,56	350,24	3.891,56	4.241,80	-
<b>TOTAL</b>		<b>2.101,44</b>	<b>11.674,69</b>	<b>13.776,13</b>	<b>11.674,69</b>

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

## Análisis

Esta tabla indico el valor a pagar anualmente, durante el tiempo que dura el préstamo que son 3 años y nos detalla el interés anual del crédito.

**Tabla 41-4:** Amortización de diferidos

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS						
INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE CONSTITU	225,58	45,12	45,12	45,12	45,12	45,12
GASTOS DE INSTALAC	123,00	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60
GASTOS DE PUBLICIDA	260,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
GASTOS EXPERIMENTA	26,89	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38
IMPREVISTOS (1%)	6,35	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27
<b>TOTAL GASTO DIFER</b>	<b>641,83</b>	<b>128,37</b>	<b>128,37</b>	<b>128,37</b>	<b>128,37</b>	<b>128,37</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D. Barona, 2018)

## Análisis

En el cuadro se puede apreciar los activos diferidos que se realizan al 20%, dando un valor anual de 128.37 el cual se está determinado para cinco años.

#### 4.5.2 Presupuestos

**Tabla 42-4: Presupuesto**

ESTRUCTURA DE COSTO Y GASTOS DEL PROYECTO					
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1.COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
MATERIA PRIMA	14.189,85	15.183,14	15.593,08	16.014,10	16.446,48
MANO DE OBRA DIRECTA	10.577,99	10.863,59	11.156,91	11.458,15	11.767,52
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIALES INDIRECTOS	182,40	187,32	192,38	197,58	202,91
<b>GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>					
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	576,00	591,55	607,52	623,93	640,77
MANTENIMIENTO	410,00	421,07	432,44	444,11	456,11
SERVICIOS BÁSICOS	411,24	422,34	433,75	445,46	457,49
SUMINISTROS Y MATERIALES	804,60	826,32	848,63	871,55	895,08
AMOTIZACIÓN GASTO DE EXPERIMENTACIÓN	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	189,27	170,34	153,31	137,98	124,18
DEPRECIACIÓN EDIFICIO 35%	81,46	77,39	73,52	69,84	66,35
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES 27%	53,70	48,33	43,50	39,15	35,24
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>26.833,02</b>	<b>28.204,66</b>	<b>28.999,77</b>	<b>29.813,28</b>	<b>30.645,96</b>
<b>2. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
GASTO ARRIENDO	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	205,62	211,17	216,87	222,73	228,74
SUMINISTROS Y MATERIALES	134,10	137,72	141,44	145,26	149,18
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO	189,27	170,34	153,31	137,98	124,18
AMORTIZACIÓN DE GASTOS ORGANIZACIÓN	45,12	45,12	45,12	45,12	45,12
AMORTIZACIÓN DE GASTOS INSTALACIÓN	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>598,71</b>	<b>588,95</b>	<b>581,34</b>	<b>575,68</b>	<b>571,82</b>
<b>3. GASTO DE VENTAS</b>					
AMORTIZACIÓN GASTO PUBLICIDAD	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
SUELDOS	5.194,79	5.335,05	5.479,09	5.627,03	5.778,96
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES 73%	145,20	130,68	117,61	105,85	95,27
SERVICIOS BÁSICOS	205,62	211,17	216,87	222,73	228,74
DEPRECIACIÓN EDIFICIO 65%	151,29	143,72	136,54	129,71	123,23
SUMINISTROS Y MATERIALES	402,30	413,16	424,32	435,77	447,54
<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>5.558,22</b>	<b>5.736,98</b>	<b>5.918,14</b>	<b>6.101,97</b>	<b>6.288,75</b>
<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERÉS BANCARIO	1.050,72	700,48	350,24		
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1.050,72</b>	<b>700,48</b>	<b>350,24</b>		
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>34.040,67</b>	<b>35.231,08</b>	<b>35.849,48</b>	<b>36.490,93</b>	<b>37.506,53</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### 4.5.2.1 Presupuestos de costos de producción

**Tabla 43-4: Presupuesto de costos de producción**

ESTRUCTURA DE COSTO Y GASTOS DEL PROYECTO					
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1.COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
MATERIA PRIMA	14.189,85	15.183,14	15.593,08	16.014,10	16.446,48
MANO DE OBRA DIRECTA	10.577,99	10.863,59	11.156,91	11.458,15	11.767,52
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIALES INDIRECTOS	182,40	187,32	192,38	197,58	202,91
<b>GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>					
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	576,00	591,55	607,52	623,93	640,77
MANTENIMIENTO	410,00	421,07	432,44	444,11	456,11
SERVICIOS BÁSICOS	411,24	422,34	433,75	445,46	457,49
SUMINISTROS Y MATERIALES	804,60	826,32	848,63	871,55	895,08
AMOTIZACIÓN GASTO DE EXPERIMENTACIÓN	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	189,27	170,34	153,31	137,98	124,18
DEPRECIACIÓN EDIFICIO 35%	81,46	77,39	73,52	69,84	66,35
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES 27%	53,70	48,33	43,50	39,15	35,24
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>26.833,02</b>	<b>28.204,66</b>	<b>28.999,77</b>	<b>29.813,28</b>	<b>30.645,96</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

Esta tabla indicó el total de los costos de producción, este resulta de la suma de los costos de producción, los costos indirectos de fabricación, los costos generales de fabricación lo cual da como resultado para el año uno el valor de \$26833.02 y proyectando para cinco años se determina un valor de \$30645.96.

### 4.5.2.2 Presupuesto de gastos de administración

**Tabla 44-4:** Presupuesto de gastos de administración

<b>2. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
GASTO ARRIENDO	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	205,62	211,17	216,87	222,73	228,74
SUMINISTROS Y MATERIALES	134,10	137,72	141,44	145,26	149,18
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO	189,27	170,34	153,31	137,98	124,18
AMORTIZACIÓN DE GASTOS ORGANIZACIÓN	45,12	45,12	45,12	45,12	45,12
AMORTIZACIÓN DE GASTOS INSTALACIÓN	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>598,71</b>	<b>588,95</b>	<b>581,34</b>	<b>575,68</b>	<b>571,82</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

Se detalla los gastos administrativos que tendrá el proyecto como son: servicios básicos, suministro, materiales, depreciación de equipos de cómputo, amortización de los gastos de organización que da para el año uno el valor de \$598.71.

### 4.5.2.3 Presupuesto de gastos de ventas

**Tabla 45-4:** Presupuesto de gastos de ventas

<b>3. GASTO DE VENTAS</b>					
AMORTIZACIÓN GASTO PUBLICIDAD	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
SUELDOS	5.194,79	5.335,05	5.479,09	5.627,03	5.778,96
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES 73%	145,20	130,68	117,61	105,85	95,27
SERVICIOS BÁSICOS	205,62	211,17	216,87	222,73	228,74
DEPRECIACIÓN EDIFICIO 65%	151,29	143,72	136,54	129,71	123,23
SUMINISTROS Y MATERIALES	402,30	413,16	424,32	435,77	447,54
<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>5.558,22</b>	<b>5.736,98</b>	<b>5.918,14</b>	<b>6.101,97</b>	<b>6.288,75</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

En la tabla se determinó el total de gastos de ventas, este resulta de la suma de amortizaciones, suministro y materiales, sueldos, depreciaciones y servicios básicos dándonos un valor de 5558.22 para el primer año y se este se proyecta para cinco el valor de 6288.75\$.

#### 4.5.2.4 Presupuesto de gastos financieros

**Tabla 46-4:** Presupuesto de gastos financieros

<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERÉS BANCARIO	1.050,72	700,48	350,24		
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1.050,72</b>	<b>700,48</b>	<b>350,24</b>		

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** (D.Barona, 2018)

#### **Análisis**

La tabla de presupuestos de gastos financieros muestra el interés a pagar del crédito durante tres años que dura el proyecto.

#### 4.5.2.5 Proyección de ventas

**Tabla 47-4: Proyección de ventas**

N°	TIPO DE RECETA ESTANDAR	CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD SEMANAL	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO POR PAX	PRECIO TOTAL	PVP	P.TOTAL	VENTAS SEMANAL ES	VENTAS MENSUAL ES	VENTAS TRIMESTRALES	VENTAS ANUAL	VENTAS ANUAL 1	VENTAS ANUAL 2	VENTAS ANUAL 3	VENTAS ANUAL 4	VENTAS ANUAL 5
2	Humitas	12	72	288	3.456	0,15	1,80	0,50	6,00	36,00	144,00	432,00	1.728,00	1.728,00	1.774,66	1.822,57	1.871,78	1.922,32
4	Yaguarocro	6	36	144	1.728	1,07	6,41	3,47	20,80	124,78	499,13	1.497,38	5.989,51	5.989,51	6.151,23	6.317,31	6.487,88	6.663,05
5	Caldo de 31	5	30	120	1.440	0,98	4,88	3,16	15,81	94,84	379,36	1.138,09	4.552,36	4.552,36	4.675,28	4.801,51	4.931,15	5.064,29
6	Caldo de gallina	7	42	168	2.016	0,99	6,90	3,19	22,36	134,14	536,56	1.609,67	6.438,68	6.438,68	6.612,52	6.791,06	6.974,42	7.162,73
7	Chorizo de guano	6	36	144	1.728	1,00	6,02	3,25	19,51	117,06	468,24	1.404,73	5.618,92	5.618,92	5.770,63	5.926,44	6.086,45	6.250,78
8	Fritada	8	48	192	2.304	1,38	11,03	4,47	35,75	214,52	858,08	2.574,23	10.296,90	10.296,90	10.574,92	10.860,44	11.153,67	11.454,82
9	Papas con cuy	6	36	144	1.728	1,30	7,80	4,22	25,29	151,75	606,98	1.820,95	7.283,78	7.283,78	7.480,44	7.682,42	7.889,84	8.102,87
10	Cholas de guano	6	36	144	1.728	0,11	0,66	0,35	2,10	12,60	50,40	151,20	604,80	604,80	621,13	637,90	655,12	672,81
12	Chicha huevona	5	30	120	1.440	0,17	0,86	0,56	2,80	16,78	67,12	201,35	805,42	805,42	827,16	849,50	872,43	895,99
13	Jugos	12	72	288	3.456	0,15	1,74	0,47	5,64	33,85	135,40	406,21	1.624,84	1.624,84	1.668,71	1.713,77	1.760,04	1.807,56
16	limonada	4	24	96	1.152	0,08	0,33	0,27	1,07	6,42	25,68	77,04	308,16	308,16	316,48	325,03	333,80	342,81
17	café expreso	5	30	120	1.440	0,17	0,85	0,55	2,76	16,54	66,15	198,44	793,75	793,75	815,18	837,19	859,79	883,00
	<b>TOTAL</b>	<b>82</b>	<b>492</b>	<b>1.968</b>	<b>23.616</b>	<b>7,54</b>	<b>49,27</b>	<b>23,90</b>	<b>157,12</b>	<b>943</b>	<b>3.771</b>	<b>11.313</b>	<b>45.251</b>	<b>45.251</b>	<b>46.473</b>	<b>47.728</b>	<b>49.017</b>	<b>50.340</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

La tabla detalla la proyección de ventas diarias, semanales, mensuales y anuales del establecimiento, también indica la cantidad de platos que se venderán, con su respectiva utilidad, que se determinó a través de las recetas estándar con los costos de producción y la utilidad que es del 33 %, para el año de ventas uno que son \$45251,00 y proyectando para el quinto año se estima vender \$50340,00.



### 5.3 Estado de Ganancias y Pérdidas

**Tabla 48-4:** Estado de Ganancia y Pérdida

ESTADO PROFORMA DE RESULTADOS					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	45.251,37	46.473,16	47.727,94	49.016,59	50.340,04
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	26.833,02	28.204,66	28.999,77	29.813,28	30.645,96
(=) UTILIDAD BRUTA	18.418,35	18.268,50	18.728,17	19.203,31	19.694,08
(-) GASTO DE ADMINISTRACIÓN	598,71	588,95	581,34	575,68	571,82
(-) GASTO DE VENTAS	5.558,22	5.736,98	5.918,14	6.101,97	6.288,75
(=) UTILIDAD OPERATIVA	12.261,42	11.942,56	12.228,69	12.525,66	12.833,51
(-) GASTO FINANCIERO	1.050,72	700,48	350,24	-	-
(=) RESULTADO UTILIDAD Y/O PERDIDA	11.210,70	11.242,08	11.878,45	12.525,66	12.833,51
(-) REPARTO DE UTILIDADES					
(-) IMPUESTO RENTA					
(=) UTILIDAD NETA	11.210,70	11.242,08	11.878,45	12.525,66	12.833,51

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### Análisis

El estado de pérdidas y ganancias se obtuvo restando del total de ventas el total de gastos, da como resultado la utilidad neta, en relación a los costos proyectados en cinco años.

### 4.5.4 Estado de Situación Financiera

**Tabla 49-4:** Estado de Situación Financiera

TABLA N° BALANCE GENERAL						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>						
ACTIVO CORRIENTE (Capital de trabajo)	8422,59	13561,89	13480,22	13979,60	10633,14	11107,63
ACTIVO FÍJO	10179,08	10179,08	10179,08	10179,08	10179,08	10179,08
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		796,01	687,19	602,30	482,53	444,26
DIFERIDOS (Valor amortización anual)	641,83	513,46	385,10	256,73	128,37	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>20572,15</b>	<b>23458,43</b>	<b>26060,24</b>	<b>26346,37</b>	<b>22751,77</b>	<b>23059,62</b>
<b>PASIVOS</b>						
PASIVO CORRIENTE (Interés Bancario)		1050,72	700,48	350,24		
PASIVO LARGO/PLAZO (Crédito Bancario)	11674,69	3891,56	3891,56	3891,56		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>11674,69</b>	<b>4942,28</b>	<b>4592,04</b>	<b>4241,80</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	8897,46	8897,46	8897,46	8897,46	8897,46	8897,46
Resultado del Ejercicio ( Utilidad Neta)		11210,70	11242,08	11878,45	12525,66	12833,51
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>8897,46</b>	<b>20108,16</b>	<b>20139,55</b>	<b>20775,91</b>	<b>21423,12</b>	<b>21730,97</b>
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>	<b>20572,15</b>	<b>25050,45</b>	<b>24731,59</b>	<b>25017,72</b>	<b>21423,12</b>	<b>21730,97</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

### Análisis

El balance general permite conocer el patrimonio del proyecto, ayudando a estructurar la situación financiera de la empresa, a identificar como están distribuidos los recursos, obtenemos información importante del negocio como el estado de deudas y la disponibilidad de dinero.

#### 4.5.5 Estado de Flujo del Efectivo

**Tabla 50-4: Estado de Flujo del Efectivo**

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO						
AÑOS						
RUBROS	0	1	2	3	4	5
Ventas		45.251,37	46.473,16	47.727,94	49.016,59	50.340,04
Costos Producción		26.833,02	28.204,66	28.999,77	29.813,28	30.645,96
Gasto Administrativo		598,71	588,95	581,34	575,68	571,82
Gasto Ventas		5.558,22	5.736,98	5.918,14	6.101,97	6.288,75
Gasto Financieros		1.050,72	700,48	350,24		
Amortización act. Diferido		128,37	128,37	128,37	128,37	128,37
<b>Utilid. Antes de Rep.Ut. E Imp.</b>		<b>11.210,70</b>	<b>11.242,08</b>	<b>11.878,45</b>	<b>12.525,66</b>	<b>12.833,51</b>
<b>Utilidad Neta</b>		<b>11.210,70</b>	<b>11.242,08</b>	<b>11.878,45</b>	<b>12.525,66</b>	<b>12.833,51</b>
Depreciaciones		770,06	770,06	770,06	770,06	770,06
Amort.Act.Nominal		128,37	128,37	128,37	128,37	128,37
Inversion Maq. Y Equip.	2.102,98					
Inv. Terreno y Obra Física						
Inversion Otros	4.107,40					
Inv. Act. Nominal	641,83					
Inv. Capital de Trabajo	8.757,84					
Imprevisto	62,10					
Recup. Capital Trabajo						
Préstamo						
Amort. Prestamo		- 3.891,56	- 3.891,56	- 3.891,56		
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>15.672,15</b>	<b>8.217,57</b>	<b>8.248,95</b>	<b>8.885,32</b>	<b>13.424,08</b>	<b>13.731,94</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

El flujo de caja es una herramienta que mide la liquidez de una empresa y es clave para la toma de decisiones, en este se visualiza los ingresos y egresos del emprendimiento, lo que permite visualizar el proyecto a largo plazo.

#### 4.5.6 Evaluación Económica

**Tabla 51-4: Prueba Ácida**

<b>PRUEBA ÁCIDA</b>	
ACTIVO CORRIENTE	13561,89
INVENTARIOS	11.507,73
PASIVO CORRIENTE	1050,72
<b>PRUEBA ÁCIDA</b>	<b>1,95</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

Se determinó que el restaurante Dana posee \$1.95 para cubrir la deuda por cada dólar, esto indica que el establecimiento tiene la posibilidad de cancelar la deuda con mayor facilidad, por ende, no tendría ninguna dificultad para su funcionamiento.

#### 4.5.7 Evaluación Financiera

##### 4.5.7.1 Valor actual neto

**Tabla 52-4:** Evaluación Financiera

TABLA VALOR ACTUAL NETO (VAN)				
Nº	FNE	(1+ ) <sup>(^</sup>		FNE(1+ ) <sup>(^</sup>
INVERSION	- 20.265,90			- 20.265,90
1	8.217,57	1,12		7.337,11
2	8.248,95	1,25		6.576,01
3	8.885,32	1,40		6.324,39
4	13.424,08	1,57		8.531,25
5	13.731,94	1,76		7.791,87
<b>TOTAL</b>				<b>16.294,73</b>
<b>VAN</b>	<b>\$</b>			<b>16.294,73</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

El VAN es un indicador financiero que permite determinar la viabilidad del proyecto, mide los ingresos y egresos, da como resultado los valores de flujo de caja desde el año 1 hasta el año 5, en el emprendimiento dio como resultado 16294.73 lo que indica que el emprendimiento es factible.

##### 4.5.7.2 Tasa Interna de Retorno

**Tabla 53-4:** Tasa Interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)					
Inversion Inicial		-	20.265,90		
	<b>Kp</b>	<b>28%</b>		<b>Kp</b>	<b>29%</b>
AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
1	8.217,57	0,78125	6.419,97	0,775193798	6.370,21
2	8.248,95	0,610351563	5.034,76	0,600925425	4.957,00
3	8.885,32	0,476837158	4.236,85	0,465833663	4.139,08
4	13.424,08	0,37252903	5.000,86	0,361111367	4.847,59
5	13.731,94	0,291038305	3.996,52	0,279931292	3.844,00
			<b>24.688,96</b>		<b>24.157,88</b>
<b>Inversion</b>			<b>- 20.265,90</b>		<b>- 20.265,90</b>
<b>VAN</b>			<b>4.423,06</b>		<b>3.891,97</b>
<b>TIR =</b>	<b>TD1+(TD2-TD1)*(VAN1/VAN1-VAN2)</b>				
<b>TIR =</b>	<b>36,33%</b>				

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

El TIR del emprendimiento es del 36.33 % este indicador financiero determina la rentabilidad del negocio, la cual es aceptable dentro del mercado en relación a la tasa de interés vigente.

#### 4.5.7.3 Relación beneficio costo

**Tabla 54-4:** Relación Costo beneficio

RELACIÓN BENEFICIO COSTO			
TASA DE DESCUENTO	12%		
Nº	INVERSIÓN	INGRESOS	COSTOS
	- 20.265,90		
1		45.251,37	28.204,66
2		46.473,16	28.999,77
3		47.727,94	28.999,77
4		49.016,59	29.813,28
5		50.340,04	30.645,96
		TOTAL INGRESO	\$ 171.138,15
		TOTAL COSTO	\$ 105.278,85
		(=) COSTO+INVERSIÓN	\$ 85.012,95

<b>RB/C</b>	<b>1,63</b>
-------------	-------------

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

#### Análisis

La tabla de relación beneficio costo indica que se obtiene \$1.63, es un indicador financiero que determina la ganancia que va a obtener por cada dólar invertido en el emprendimiento.

#### 4.5.7.4 Periodo de Recuperación de la inversión

**Tabla 55-4:** Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)					
AÑOS	FLUJOS OPERATIVOS	FLUJO NETO	DIFERENCIA ENTRE FLUJOS E INVERSIÓN	PARCIAL DEL AÑO	PRI
0	- 20.265,90				
1	8.217,57	8.217,57	8.217,57		
2	8.248,95	16.466,51	16.466,51	2,00	3,00
3	8.885,32	25.351,83	25.351,83	2,85	3,85
4	13.424,08	38.775,91	38.775,91	2,89	3,89
5	13.731,94	52.507,85	52.507,85	3,82	4,82
<b>TOTAL</b>	<b>32.241,95</b>			<b>11,56</b>	<b>15,56</b>

$$\text{PRR} = \text{Año anterior a la Recuperación} + \frac{\text{Costo No Recuperado}}{\text{Recuperación Total}}$$

$$\text{PRR} = 2 + \frac{\$ 16.466,51}{\$ 25.351,83}$$

$$\begin{aligned} \text{PRR} &= 2,65 \text{ años} \\ \text{PRR} &= 2 \text{ años} \\ &- 4 \text{ meses} \\ &- 6 \text{ días} \end{aligned}$$

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

El periodo de recuperación de la inversión dio a conocer el tiempo en el cual se recuperara la inversión del emprendimiento el cual será de 2 años 4 meses y 6 días.

### 4.5.7.5 Punto de Equilibrio

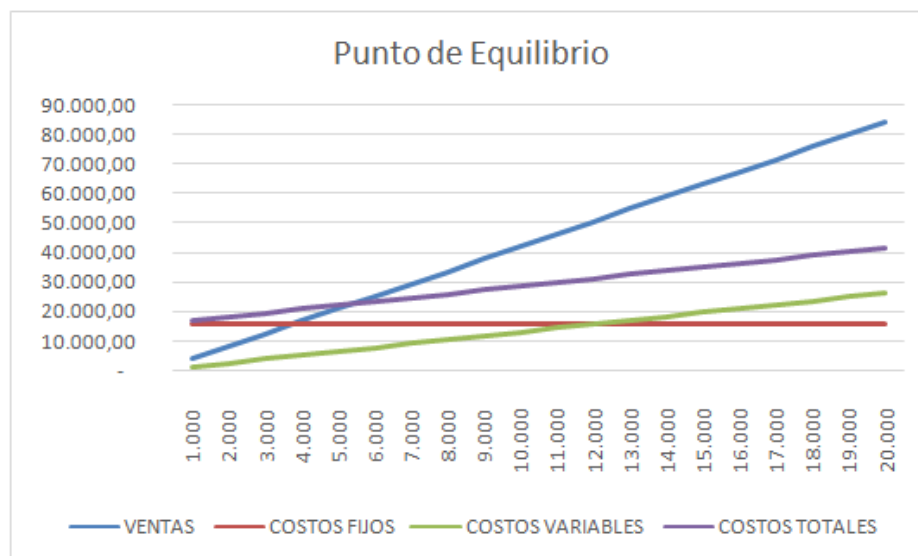
**Tabla 56-4:** Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DETALLE	VALOR
COSTO FIJO	15.772,78
PRECIO	4,22
COSTO VARIABLE	1,30
PUNTO DE EQUILIBRIO	5.411
UTILIDAD	0

UNIDADES	VENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	RESULTADOS
1.000	4.215,15	15.772,78	1.300,00	17.072,78	- 12.857,62
2.000	8.430,30	15.772,78	2.600,00	18.372,78	- 9.942,47
3.000	12.645,45	15.772,78	3.900,00	19.672,78	- 7.027,32
4.000	16.860,61	15.772,78	5.200,00	20.972,78	- 4.112,17
5.000	21.075,76	15.772,78	6.500,00	22.272,78	- 1.197,02
6.000	25.290,91	15.772,78	7.800,00	23.572,78	1.718,13
7.000	29.506,06	15.772,78	9.100,00	24.872,78	4.633,28
8.000	33.721,21	15.772,78	10.400,00	26.172,78	7.548,44
9.000	37.936,36	15.772,78	11.700,00	27.472,78	10.463,59
10.000	42.151,52	15.772,78	13.000,00	28.772,78	13.378,74
11.000	46.366,67	15.772,78	14.300,00	30.072,78	16.293,89
12.000	50.581,82	15.772,78	15.600,00	31.372,78	19.209,04
13.000	54.796,97	15.772,78	16.900,00	32.672,78	22.124,19
14.000	59.012,12	15.772,78	18.200,00	33.972,78	25.039,35
15.000	63.227,27	15.772,78	19.500,00	35.272,78	27.954,50
16.000	67.442,42	15.772,78	20.800,00	36.572,78	30.869,65
17.000	71.657,58	15.772,78	22.100,00	37.872,78	33.784,80
18.000	75.872,73	15.772,78	23.400,00	39.172,78	36.699,95
19.000	80.087,88	15.772,78	24.700,00	40.472,78	39.615,10
20.000	84.303,03	15.772,78	26.000,00	41.772,78	42.530,25

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: (D.Barona, 2018)



**Gráfico 24-4:** Punto de Equilibrio

Elaborado por: (D.Barona, 2018)

## Análisis

El punto de equilibrio sirvió para determinar el volumen de ventas que se debe realizar para no perder ni ganar, en el emprendimiento se debe vender 5500 unidades para tener resultados positivos.

### 4.5.8 Evaluación Social

**Tabla 57-4:** Evaluación Social

EVALUACIÓN SOCIAL		
DETALLE	VALORES	RESULTADO
DESEMPLEO EN CHIMBORAZO	164209	
PERSONAS EMPLEADAS EN EL PROYECTO	3	
<b>APORTE</b>		0,0018%

**Fuente:** Estudio Financiero  
**Elaborado por:** (D.Barona, 2018)

## Análisis

La evaluación social ayudó a identificar el porcentaje de personas desempleadas en la provincia de Chimborazo y su tasa de personas económicamente inactivas es de 3,3 % dando como resultado 16209. El proyecto estará formado de 3 personas inicialmente disminuyendo al desempleo en un 0.0018%.

### 4.5.9 Evaluación Ambiental

Los establecimientos de alimentos y bebidas son industrias que generan un sinnúmero de repercusiones ambientales durante la elaboración y comercialización de productos, por tal motivo el restaurante “Dana” realizará una evaluación ambiental que ayude a mejorar y minimizar el impacto mediante la matriz, acciones remediales elaboradas en el estudio ambiental, con la finalidad de tomar precauciones a través de disminución de los residuos orgánicos e inorgánicos, reducir y aprovechar los materiales de reúso o transformación para una buena contribución y cuidado del medio ambiente.

## CONCLUSIONES

- A través de encuestas a los habitantes del sector de la parroquia de San Gerardo, en el Cantón Guano se determinó que existe una demanda insatisfecha del 91%, por lo tanto es factible la creación de un restaurante de comida típica.
- Se desarrolló una carta que contiene 9 platos típicos de la gastronomía del Cantón Guano explotando la riqueza agrícola de la región.
- Mediante el estudio técnico se determinó el tamaño, el diseño arquitectónico, procesos de elaboración, talento humano y la carta del menú, para que el emprendimiento se desarrolle de manera adecuada.
- Se realizó el estudio legal el cual dio a conocer los requisitos, para el perfecto funcionamiento del establecimiento, el estudio administrativo ayudó a desarrollar las diferentes funciones de los empleados, se realizó medidas para el cuidado ambiental, como la clasificación por colores de los residuos.
- Los resultados financieros son positivos y reflejó que el emprendimiento es factible con un TIR de 37% un VAN de 16404, 83, una relación costo beneficio de \$1.62, y el periodo de recuperación del capital es de 2,65 años, 4 meses, 6 días.

## RECOMENDACIONES

- Brindar un servicio de calidad mediante la creatividad, la presentación, la higiene, y la calidad de los productos, para cubrir la demanda insatisfecha del sector, generando más clientes potenciales, para garantizar el crecimiento del emprendimiento.
- Desarrollar un menú tradicional de la gastronomía del Cantón Guano, mediante estándares de calidad, utilizando materia prima de calidad en los diferentes procesos de producción y aumentar el volumen de ventas.
- Mantener permanentemente actualizado el estudio técnico con la finalidad de mejorar las dimensiones del establecimiento para garantizar un crecimiento adecuado, y determinar la capacidad de producción a un futuro.
- Desarrollar adecuadamente políticas tributarias para garantizar el normal funcionamiento del establecimiento, además mantener la clasificación de los residuos ya que actualmente debemos garantizar la protección al medio ambiente, y actualizar el manual de funciones con la finalidad de delegar correctamente funciones a los empleados.
- Tener un control financiero del establecimiento, para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento ya que existen indicadores financieros como el VAN, TIR, RB/C que nos muestra la situación real de la empresa.



## BIBLIOGRAFÍA

**Aguirre Cox , G. V.** (2011). *Estudio de factibilidad para la apertura de un restaurante de comidas típicas en la ciudad de Riobamba, 2011*. Riobamba: L.N.S.

Andrade, S. (2015). *Diccionario de economía*. México: Andrade.

**Cepeda Benitez, M. C.** (17 de julio de 2011). *Estudio administrativo: en qué consiste y otros aspectos interesantes*. Recuperado de: [https://es.over-blog.com/Estudio\\_administrativo\\_en\\_que\\_consiste\\_y\\_otros\\_aspectos\\_interesantes-1228321767-art257005.html](https://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html)

**Chrmahur.** (Jueves de Noviembre de 2018). *Agricultura sostenible*. Recuperado: <http://blog.espol.edu.ec/chrmahur/2010/11/25/agricultura-en-ecuador/>

**Cohen Elorza, A. R.** (2008). *La asombrosa historia de los restaurantes*. Amertown International S.A.

**Cruz, M. (2015).** *Elaboración del menú en servicios de alimentación y gastronomía*. Antioquia: Universidad de Antioquia.

**Española, R. A.** (2014). *Diccionario de la lengua española*. Madrid: Espasa.

**Fischer, L.** (2015). *Mercadotecnia*. Bogotá: Prentice.

**GAD, G.** (2012). *Gastronomía de Guano. Turismo de Guano*, 12.

**Gregory, M.** (2010). *Principios de economía*. Santiago de Chile: Royal.

**Herrera, M. d.** (2006). *Administrador de comedor y Bar*. México: Trillas.

JNDA. (2015). *Junta nacional de los artesanos*. Recuperado de : <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/calificacion/>

**Logitravel.** (Lunes de Enero de 2004). *Ecuador: un país megadiverso, una rica flora y fauna* Recuperado [https://www.logitravel.com/guias-de-viajes/gastronomia-ecuador-190\\_2.html](https://www.logitravel.com/guias-de-viajes/gastronomia-ecuador-190_2.html)

**Martini, A.** (2007). *Ingeniería del menú*. Buenos Aires: Fegra.

**Merino, J. P.** (2014). *Definición de análisis financiero*. Bogotá: Norma.

**Mijos, I.** (11 de marzo de 2013). *Blog Ecuador regiones naturales*. Obtenido de : <https://blogecuadorregionesnaturales.wordpress.com/2013/03/11/la-region-interandina-o-sierra/>

**Miranda Miranda, J. J.** (2005). *Gestión de proyectos*. México: MMEditores.

**Miranda, J. J.** (2005). *Gestión de proyectos*. Asunción - Paraguay: 2005.

- Monroy, P.** (2000). *Introducción a la Gastronomía*. México: Limusa y Noriega.
- Plasticas, A.** (Lunes de Septiembre de 2010). *Estudio de factibilidad y Proyectos*. Quito: Edipa.
- Polo Caicho, M. G.** (2009). *Estudio de factibilidad para la implementación de un Servicio de Catering en la refinería estatal de Esmeraldas Filial Petroecuador*. Riobamba-Ecuador.
- Pucesi.** (2012). *Ecuador y sus sabores*. Quito: Edisa.
- Rojas, L. E.** (2012). *El gran libro de la cocina Ecuatoriana*. Quito: Circulo de Lectores S.A.
- STEVENSON, H.** (2001). *El porque de Emprender*. Buenos Aires: Norton.
- Sisa, S. E.** (2017). "Estudio de factibilidad para la implementación de un restaurante de comida típica de la serranía ecuatoriana en el centro turístico Achik ñan, de la comunidad Chimborazo parroquia San Juan". Riobamba, Chimborazo, Ecuador.
- Tapia, E.** (25 de Agosto de 2017). *Somos emprendedores*. Obtenido de <https://somosemprendedores.byclaro.com.ec/como-obtener-la-calificacion-de-artesano/>
- Wilian, S.** (2004). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw-Hill.

## ANEXOS

### Anexo A: Manual de Funciones



## INDICE DE CONTENIDO

<b>BIENVENIDA</b> .....	3
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>INDICACIONES</b> .....	5
<b>MISIÓN</b> .....	6
<b>VISIÓN</b> .....	6
<b>VALORES</b> .....	6
<b>PRINCIPIOS</b> .....	6
<b>POLITICAS Y ESTRATEGÍAS</b> .....	7
<b>HORARIO DE ATENCIÓN</b> .....	8
<b>INDICACIONES AREA DE COCINA</b> .....	9
TEMPERATURA INTERNA DE LOS ALIMENTOS.....	9
MANTENER LOS ALIMENTOS A TEMPERATURA ADECUADAS.....	10
UNIFORME QUE DEBERÁ LLEVAR EL PERSONAL.....	11
TIPOS DE CORTES.....	12
LAVADO DE MANOS.....	13
RECEPCIÓN Y REGISTRO DE ALIMENTOS.....	14
<b>INDICACIONES DEL ÁREA DE SERVICIO/ VENTAS</b> .....	16
CLAVES DE ATENCION AL CLIENTE.....	16
ORGANIZACIÓN DE LOS EQUIPOS Y ESPACIOS FÍSICOS.....	17
LAVADO DE MANOS.....	18

## **BIENVENIDA**

Restaurante “Dana” la mejor cocina ecuatoriana, le damos la bienvenida a nuestro restaurante a todo el equipo de cocina, servicio y administrativo, todo el personal es muy importante para el perfecto funcionamiento del local, existe todas las herramientas y el espacio necesario para que el restaurante sea el mejor de la localidad, cumpliendo con todos nuestros objetivos planteados, es por ello que nuestro personal deberá realizar las políticas institucionales y las buenas prácticas de manufactura de alimentos.

Bienvenido a “Dana” restaurante el mejor restaurante de la localidad

## INTRODUCCIÓN

San Gerardo es una parroquia que tiene muchos atractivos, sus paisajes, su gente, sus costumbres, su cultura hace de este lugar un potencial turístico, está ubicada en el Cantón Guano, Provincia de Chimborazo, al sur del cantón, a 2 kilómetros de la ciudad de Riobamba, la parroquia cuenta con varios atractivos turísticos de carácter cultural, e hídricos, sus moradores son gente optimista y emprendedora que hacen este lugar inolvidable.

Dana es un restaurante de comida típica del Cantón Guano con mucho valor gastronómico, el cual posee un ambiente cultural típico de la cocina ecuatoriana, con altos estándares de calidad en su menú y servicio al cliente.



## INDICACIONES

El siguiente manual tiene como objetivo crear políticas de calidad dentro del restaurante, garantizando la seguridad alimentaria del cliente teniendo un control adecuado en las diferentes áreas, además el manual nos ayuda a determinar los procesos de elaboración, control y recepción de los alientos.

Creamos un manual de operaciones de procesos estandarizados que se llevan a cabo todo los días, nos ayuda a controlar la desorganización y la confusión al inicio del funcionamiento del restaurante.



## **MISION**

“Ser un restaurante que brinde platos de comida típica de calidad, mediante la atención cordial a los clientes utilizando materia prima de primera, con equipos necesarios para satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes.

## **VISION**

“Ser el mejor restaurante de comidas típicas del Cantón Guano, brindando platos de calidad, a precios módicos, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en los próximos 5 años”.

## **VALORES**

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Honestidad
- ✓ Compañerismo
- ✓ Respeto




## **PRINCIPIOS**

- ✓ Compromiso
- ✓ Amor
- ✓ Puntualidad
- ✓ Solidaridad
- ✓ Pro actividad



## POLITICAS Y ESTRATEGÍAS

Se debe tomar en cuenta las políticas y estrategias para brindar productos y servicios de calidad garantizando la salud de los clientes.

<b>Políticas</b>	<b>Estrategias</b>
<p>4. Mantener un buen ambiente laboral durante la jornada de trabajo.</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fomentar la comunicación entre todos los empleados.</li><li>• Dar charlas de motivación al personal que labora.</li><li>• Brindar seguridad económica y laboral.</li></ul>
<p>5. Llevar siempre una presentación impecable en las diferentes áreas del restaurante.</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brindar 3 uniformes para todo el personal que labora.</li><li>• Crear baños amplios con duchas para el personal.</li><li>• Tener ventilación en cada área del restaurante.</li></ul>
<p>6. Atender a los clientes con cordialidad y esmero.</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar capacitaciones mensuales para el personal.</li><li>• Estimular económicamente al mejor personal.</li><li>• Generar asensos cada determinado tiempo dentro del personal.</li></ul>

## **HORARIO DE ATENCIÓN**

BIENVENIDOS A “DANA “RESTAURANTE

“Los hará volver”



**LUNES A VIERNES**

DE 8:00 AM A 17:00 PM

**SABADOS Y FERIADOS**

DE 9:00 AM A 18:00 PM

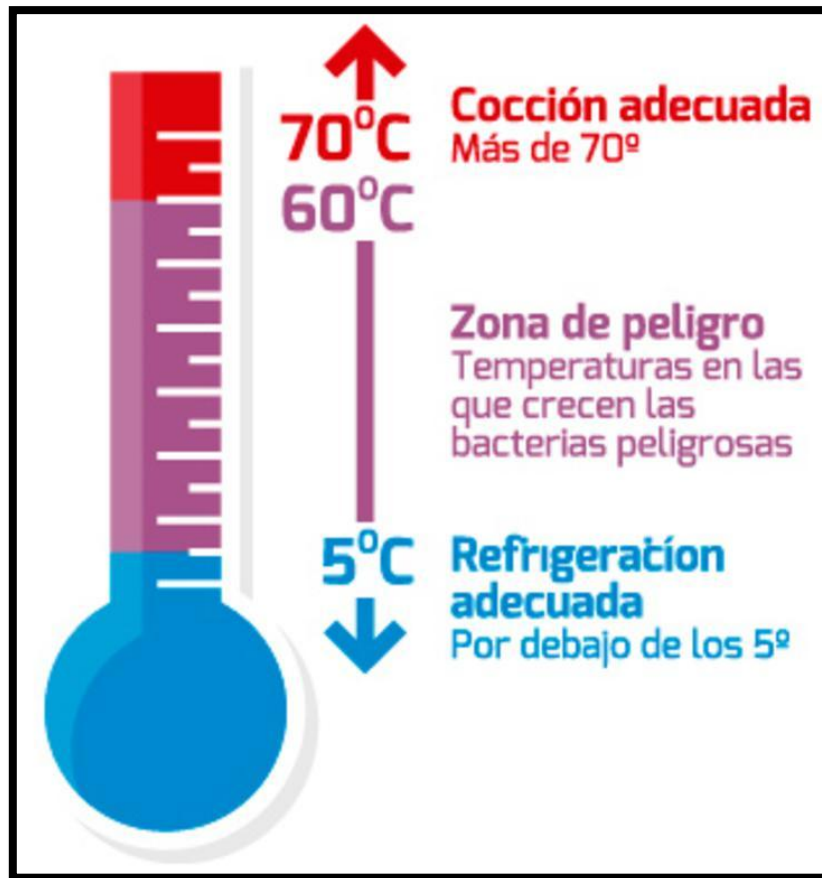
## INDICACIONES AREA DE COCINA

### ❖ TEMPERATURA INTERNA DE LOS ALIMENTOS



Fuente: [www.bromatologiavmackenna.blogspot.com/](http://www.bromatologiavmackenna.blogspot.com/)

❖ MANTENER LOS ALIMENTOS A TEMPERATURA ADECUADAS



Fuente: <http://www.casilda.gov.ar>

## ❖ UNIFORME QUE DEBERÁ LLEVAR EL PERSONAL

El personal que pertenece al establecimiento deberá llevar un uniforme adecuado según el área de trabajo.

### **Chef y cocinero**

El uniforme del chef y el cocinero debe de estar impecable garantizando así la inocuidad del personal siendo ellos la imagen del mismo, el uniforma constara de:

- Toca blanca.
- Chaqueta blanca de cocina.
- Pechera negra.
- Pantalón mil cuadros.
- Zapatos antideslizantes.
- Limpiones.












### **Mesero/Cajero**

El uniforme del mesero/cajero también es uno de los más importantes ya que va a estar interactuando con los clientes, el uniforme constará de:

- Camisa o camiseta blanca.
- Pantalón de tela o jeans color negro.
- Zapatos color negro.
- Delantal blanco.
- Un limpión blanco.



❖ TIPOS DE CORTES

<b>TORNEADOO</b> (6 cm de largo)	
<b>LARGE DICE</b> (2 cm X 2 cm)	
<b>MEDIUM DICE</b> (12 mm x 12mm)	
<b>SMALL DICE</b> (6mm x 6mm)	
<b>BRUNOISE</b> (3mm x 3mm)	
<b>FINE BRUNOISE</b> (1.5mm x 1.5mm)	
<b>PAYSANNE</b> (12mm x 12mm x 3 mm)	
<b>BATONNET</b> (6mm x 6mm x 6cm)	
<b>JULIENNE</b> (3mm x 3mm x 6cm)	
<b>FINE JULIENNE</b> 5cm x 1.5mm x 1.5mm	

## LAVADO DE MANOS

Es un proceso muy importante en la manipulación de alimentos a continuación se detalla el proceso.



Fuente: [www.quimison.com.mx/lavado-de-manos-para-una-mejor-desinfeccion-y-sanitizacion](http://www.quimison.com.mx/lavado-de-manos-para-una-mejor-desinfeccion-y-sanitizacion)

## RECEPCIÓN Y REGISTRO DE ALIMENTOS

### *RECEPCIÓN*

El personal que ingresa la materia prima debe realizar la comprobación de que lo está ingresando se corresponde con el material pedido. Para ello debe comprobar que:

- ✓ El producto que ingresa coincide con el material pedido.
- ✓ El material recibido se corresponde con lo indicado en el la lista de entrega.
- ✓ El estado de envases, embalajes y etiquetado es el correcto.
- ✓ Después de esta primera inspección, las materias primas aceptables deberán registrarse inmediatamente.

### *REGISTRO*

Contiene los datos mínimos que identifican cada materia prima que existen en bodega

Datos:

- ✓ Número de registro interno
- ✓ Nombre del producto
- ✓ Proveedor
- ✓ Número de lote: el indicado por el proveedor.
- ✓ Fecha de recepción: fecha en la que se recibe el producto.

### **Almacenamiento**

Se tendrán en cuenta estos principios básicos de almacenamiento:

- ✓ Deben almacenarse sobre estanterías, nunca sobre el suelo o sobre la mesa de trabajo.
- ✓ Medios de acceso adaptados a productos y al mantenimiento.
- ✓ Evitar almacenar en sitios de paso.
- ✓ No deben recibir luz natural directa.
- ✓ Las temperaturas recomendadas son:
  - Temperatura ambiente: inferior a 30° C.
  - Nevera o refrigerador: 5±3° C.
  - Congelador: inferior a -15° C



- ✓ Deben mantenerse libres de basura, plagas y polvo.
- ✓ Deberá estar bien ventilado.
- ✓ No almacenar productos peligrosos, voluminosos o pesados en altura.
- ✓ Control del tiempo de estancia y almacenamiento: reglas de recepción y prioridad, retirar productos caducados o inútiles.
- ✓ Etiquetado legible y dispuesto hacia el usuario.
- ✓ Separación por incompatibilidades.
- ✓ Alejar productos sensibles al agua de tomas o conducciones y de material inflamable.

## INDICACIONES DEL ÁREA DE SERVICIO/ VENTAS

### ❖ CLAVES DE ATENCION AL CLIENTE

#### **Deberes y Obligaciones del mesero**

##### **Salude al usuario**

En el momento en que entre en contacto con un usuario, debe llevar la iniciativa con el saludo. Sonría y diga, de acuerdo con la hora del día: “Buenos días”, “Buenas tardes”, “Buenas noches”.

##### **Identifíquese**

Luego del saludo, diga su nombre con claridad. En caso de que el usuario no lo conozca a usted.

##### **Ofrezca su ayuda de inmediato**

Para hacerlo, agregue a continuación la frase “¿En qué le puedo servir? También, “¿En qué le puedo servir hoy?”, la cual deja la sensación de que reconoció al usuario y que él ya estuvo ahí antes.

##### **Use el nombre del usuario**

Si ya conocía al usuario o si ya lo identificó por medio de su documento de identidad, emplee el nombre del usuario, tanta veces pueda, pero sin abusar.

##### **Use frases que demuestren su cortesía y despídase agradeciendo.**

Pronunciar frases como “con mucho gusto”, “es un placer”, “no hay de qué”, y expresar “muchas gracias” al despedirse del usuario, continúan siendo recursos ganadores en el mundo del servicio al usuario. El funcionario debe llevar la iniciativa al momento de despedirse.

## ❖ ORGANIZACIÓN DE LOS EQUIPOS Y ESPACIOS FÍSICOS

### **Ambiente General:**

Oficina ordenada.  
Limpieza de oficina y baños.  
La decoración.  
Libre de basuras.  
Ventilación adecuada.  
Iluminación adecuada.  
La temperatura y los aires acondicionados

### **Infraestructura y equipos:**

Equipos limpios y en buen estado.  
Archivos, escritorios y mobiliario ordenado.  
Rótulos y letreros internos, limpios, ordenados y actualizados.  
La pintura externa e interna del edificio en buen estado.  
La limpieza de los vidrios.  
El estado de los cielos rasos.  
El estado de los pisos.  
Los baños: ¿Funcionan bien lavatorios e inodoros? - ¿Tienen jabón? - ¿Tienen papel higiénico?  
La música o el nivel de ruido que haya en el ambiente.

### **Servicios de Seguridad:**

La seguridad interna debe ser adecuada, según lo establecido.  
Los letreros y avisos de seguridad dentro de la infraestructura de la institución deben ser legibles y bien colocados.

❖ LAVADO DE MANOS



Fuente: <https://www.mspbs.gov.py>

Anexo B: Carta de Menú



“Dana Cocina  
Ecuatoriana”

¡LOS HARA VOLVER!

## MENÚ

**FRITADA.....\$4.50**

(Carne de Cerdo acompañada de tortilla de papa, mote, lechuga, aguacate, y encurtido)

**CHORIZO DE GUANO.....\$3.50**

(Chorizo artesanal acompañado de tortilla de papa, mote, lechuga y encurtido)

**YAGUARLOCRO.....\$3.50**

(Locro de la panza del borrego acompañada de aguacate, encurtido y sangre)

**CALDO DE 31.....\$3.50**

(Caldo de las viseras de res acompañada de mote)

**PAPAS CON CUY.....\$4.50**

(Cuy acompañado de papas con maní, lechuga y encurtido)

**CALDO DE GALLINA.....\$3.50**

(Sopa de gallina acompañada de papas con finas hiervas)

**CHOLAS DE GUANO.....\$0.35**

(Pan relleno de dulce de panela)

**CHICHA HUEVONA.....\$0.60**

(Es una bebida a base de jora, agua, panela, huevo y cerveza)

**HUMITAS.....\$0.50**

(Masa de maíz rellena de queso)

**JUGOS.....\$0.50**

**LIMONADA.....\$0.30**

**CAFÉ EXPRESO.....\$0.30**



## Anexo C: Recetas Estándar

TIPO DE MENÚ		BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)			
NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES: Humitas			APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN: 01/06/2018		# pax: 25			
CONSERVACIÓN		ambiente	X	refrigeración		congelación	Otro			
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA					
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción			
T	Choclo	2000	kg	moler	A vapor	Entrada	2,50			
T	Huevo	130	kg	batir	A vapor	Entrada	0,30			
T	Manteca de Chanco	20	kg	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
T	Mantequilla	100	kg	pesar	A vapor	Entrada	0,33			
T	Queso	250	kg	rayado	A vapor	Entrada	0,25			
T	Azúcar	100	kg	pesar	A vapor	Entrada	0,12			
T	Cebolla Blanca	60	kg	cortar small dice	A vapor	Entrada	0,20			
T	Polvo de hornear	10	kg	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
T	Hojas de choclo	10	kg	limpiar	A vapor	Entrada	0,00			
T	Achiote	10	ml	medir	A vapor	Entrada	0,02			
T	Sal	10	g	pesar	A vapor	Entrada	0,03			
T	Pimienta	5	g	pesar	A vapor	Entrada	0,05			
							Costo Variable	3,90		
							Costo x pax	0,16		
							7% varios	0,01		
							TOTAL	0,17		
TRADICIONAL				NO TRADICIONAL				33%	0,51	
				X				P.V.P	0,51	
<b>Procedimiento</b>										
1. Se retira del choclo la hoja para poder limpiarla sin romperla de manera cuidadosa.										
2. Se desgrana el choclo y se procede a moler, para luego incorporar el resto de los ingredientes.										
3. Una vez incorporado los ingredientes se procede a colocar la mezcla en las hojas y colocarlas en las tamaleras.										
4. Se lleva a cocción de 40 a 50 minutos para luego servir las al gusto del cliente.										



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



### FICHA DE RECETA ESTÁNDAR



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:		APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018		# pax:			
Caldo de gallina						2			
TIPO DE MENÚ	BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)			
		X							
CONSERVACIÓN	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA				
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción		
T	Gallina	454	g	Cortar	Directa	Entrada	1,20		
T	Fideo	125	g	Pesar	Directa	Entrada	0,15		
T	Papas	100	g	Pelar, cortar medium dice	Directa	Entrada	0,20		
T	Apio	20	g	Cortar brunoise	Directa	Entrada	0,02		
T	Huevos	130	g	Pesar	Directa	Entrada	0,30		
T	Ajo	5	g	Cortar Brunoise	Directa	Entrada	0,05		
T	Cebolla blanca	10	g	Cortar small dice	Directa	Entrada	0,05		
							<b>Costo Variable</b>	1,97	
							<b>Costo x pax</b>	0,99	
							<b>7% varios</b>	0,07	
							<b>TOTAL</b>	1,05	
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>				<b>33%</b>	3,19
				X				<b>P.V.P</b>	<b>3,19</b>
<b>Procedimiento</b>									
1. En una olla colocar 3 litros de agua fría, colocar las presar y llevar a hervor por 45 minutos a fuego medio y con olla tapada luego espumar.									
2. Agregar el refrito del ajo la cebolla, y las papas enteras, luego dejar cocinar de 5 a 10 minutos.									
3. Servir el caldo con la presa, el huevo cocido, y la papa.									
4. Agregar cebolla antes de servir.									



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES: Chorizo de guano				APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018		# pax: 7	
TIPO DE MENÚ	BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT X	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)			
CONSERVACIÓN	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA				
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción		
T	Carne de cerdo	750	g	Triturar	Directa	Plato fuerte			3.9
T	Ajo	2	g	Cortar Brunoise	Directa	Plato fuerte			0.02
T	Paprika	10	g	Pesar	Directa	Plato fuerte			0.05
T	vinagre	7	g	Pesar	Directa	Plato fuerte			0.03
T	azúcar	20	g	Tamizar	Directa	Plato fuerte			0.02
T	canela	5	g	Tamizar	Directa	Plato fuerte			0.03
T	orégano	10	g	Moler	Directa	Plato fuerte			0.02
T	Clavo de olor	15	g	Moler	Directa	Plato fuerte			0.02
T	Sal	10	g	Pesar	Directa	Plato fuerte			0.03
T	Pimienta	10	g	Moler	Directa	Plato fuerte			0.05
T	Tripa de cerdo	140	g	Limpiar, cortar medium	Directa	Plato fuerte			0.4
T	Tortilla de papa	450	g	Pesar	Directa	Plato fuerte			1.4
T	Aguacate	160	g	Cortar Juliana	Directa	Plato fuerte			0.5
T	Cebolla perla	100	g	Cortar Juliana	Directa	Plato fuerte			0.25
T	Tomate	100	g	Cortar mediu dice	Directa	Plato fuerte			0.25
T	Cilantro	10	g	Cortar Brunoise	Directa	Plato fuerte			0.05
								<b>Costo Variable</b>	7.02
								<b>Costo x pax</b>	1.00
								<b>7% varios</b>	0.07
								<b>TOTAL</b>	1.07
								<b>33%</b>	3.25
								<b>P.V.P</b>	3.25
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>					
								X	
<b>Procedimiento</b>									
1. Mezclamos todos los ingredientes									
2. El punto del chorizo es cuando la cuchara es tiñe de rojo. Caso contrario se añade más pimentón.									
3. Mezclamos bien, y llenamos con cuidado en la tripa para no romperla, anudar cada 8 a 10 centímetros.									
4. Se fríe y se sirve.									





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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:			APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018		# pax:	
Fritada							6	
TIPO DE MENÚ	BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT X	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)		
CONSERVACIÓN	ambiente		refrigeración		congelación		Otro	
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA			
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción	
T	Carne de Cerdo	1000	g	limpiar, cortar medium dice	Directa	Plato fuerte	5,70	
T	Cebolla blanca	40	g	Cortar small dice	Directa	Plato fuerte	0,05	
T	Ajo	20	g	Cortar brunoise	Directa	Plato fuerte	0,05	
T	Cerveza	50	g	Medir	Directa	Plato fuerte	0,18	
T	Sal	15	g	tamizar	Directa	Plato fuerte	0,05	
T	Comino	5	g	tamizar	Directa	Plato fuerte	0,05	
T	Tortilla de papa	450	g	Pesar	Directa	Plato fuerte	1,40	
T	Aguate	160	g	Cortar Juliana	Directa	Plato fuerte	0,25	
T	Cebolla perla	100	g	Cortar Juliana	Directa	Plato fuerte	0,25	
T	Tomate	100	g	Cortar small dice	Directa	Plato fuerte	0,25	
T	Cilantro	10	g	Cortar brunoise	Directa	Plato fuerte	0,05	
							<b>Costo Variable</b>	8,28
							<b>Costo x pax</b>	1,38
							<b>7% varios</b>	0,10
							<b>TOTAL</b>	1,48
							33%	4,47
<b>MONTAJE</b>							<b>P.V.P</b>	<b>4,47</b>
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>				
				X				
<b>Procedimiento</b>								
1. Lavar bien la carne, y colocar en una paila gruesa, añadir la sal, comino, agregar las cebollas los ajos y la taza de cerveza o agua.								
2. Cocinar a fuego medio, hasta que la carne se empiece a reducir el líquido, después dejamos que se dore un poco.								
3. Revolver para que la cocción sea uniforme.								
4. Servir Caliente								



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:				APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018		# pax:	
Papas con cuy								3	
TIPO DE MENÚ	BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT X	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)			
CONSERVACIÓN	ambiente		refrigeración		congelación			Otro	
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA				
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción		
T	Papas	500	g	Lavar, Cortar	Directa	Plato Fuerte	0,25		
T	Manteca de cerdo	100	g	Derretir	Directa	Plato Fuerte	0,20		
T	Cebolla blanca	15	g	Cortar small dice	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Cebolla paitaña	30	g	Cortar brunoise	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Ajo	10	g	Cortar brunoise	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Orégano	7	g	Moler	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	pimienta	10	g	Moler	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Cuy	750	g	Limpiar, cortar	Directa	Plato Fuerte	3,00		
T	Comino	15	g	Moler	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Sal	10	g	Pesar	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Achote	30	ml	Medir	Directa	Plato Fuerte	0,10		
							<b>Costo Variable</b>	3,90	
							<b>Costo x pax</b>	1,30	
							<b>7% varios</b>	0,09	
							<b>TOTAL</b>	1,39	
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>			<b>33%</b>	4,22	
				X			<b>P.V.P</b>	<b>4,22</b>	
<b>Procedimiento</b>									
1. Aliñar el cuy con sal, ajo, comino, y dejar reposar por un día.									
2. Una vez aliñados, pintarlos con achote y asarlos al carbón, pinchándolos para que se homogénea la cocción.									
3. Con la manteca realizar un refrito de manteca, cebolla, ajo, comino, sal y pimienta, agregar las papas con suficiente agua y dejar a fuego lento hasta que se cocinen.									



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



FICHA DE RECETA ESTÁNDAR

NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:		APORTE ENERGÉTICO:		FECHA DE ELABORACIÓN:		# pax:	
Cholas de guano				01/10/2018		12	
TIPO DE MENÚ	BOCADITO	ENTRADA	PLATO FUERT	POSTRE	MENÚ COMPLETO	OTROS (especificar)	
		X					
CONSERVACIÓN	ambiente		refrigeración		congelación	Otro	
Siglas Menú Completo	PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	MISE EN PLACE	TÉCNICA CULINARIA		
					MÉTODO DE COCCIÓN	APLICACIÓN	Costos de Producción
T	Harina de trigo	300	g	Tamizar	Directa	Entrada	0,28
T	Polvo de hornear	20	g	Tamizar	Directa	Entrada	0,05
T	Mantequilla	110	g	Derretir	Directa	Entrada	0,20
T	Manteca de cerdo	50	g	Derretir	Directa	Entrada	0,15
T	Azúcar en polvo	40	g	Tamizar	Directa	Entrada	0,08
T	Agua	120	g	Medir	Directa	Entrada	0,00
T	Yema de huevo	25	g	Batir	Directa	Entrada	0,05
T	Sal	5	g	Medir	Directa	Entrada	0,02
	<b>Relleno</b>				Directa	Entrada	
T	Panela molida	250	g	Tamizar	Directa	Entrada	0,35
T	Maicena	20	g	Tamizar	Directa	Entrada	0,05
T	Agua	100	g	Medir	Directa	Entrada	0,00
T	Huevos	1	und	Batir	Directa	Entrada	0,15
							<b>Costo Variable</b> 1,38
							<b>Costo x pax</b> 0,12
							<b>7% varios</b> 0,01
							<b>TOTAL</b> 0,12
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>			33%
				X			<b>P.V.P</b> 0,37
Procedimiento							
1. Colocar en un bowl la harina de trigo y añadir la mantequilla, colocar el polvo de hornear, la manteca de cerdo, el azúcar el polvo, sal y la yema de huevo y mezclar homogéneamente e incorporar el agua sin dejar de amasar, llevar a reposo por 20 minutos.							
2. Extender la masa y cortar en círculos, haciendo pares, para colocar el relleno en la base y cubrir con la otra mitad haciendo repulgado.							
3. Precalentar el horno por 5 minutos a 150 °C , luego engrasar una lata y colocar las cholas pintadas con una huevo							
4. Llevarlas al horno de 20 a 25 minutos, hasta que tengan un color dorado leve.							
5. Retirar del horno y servir.							



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Chicha Huevona			<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b> 01/10/2018		<b># pax:</b> 4	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERTE</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>	
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro	
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>			
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>	
T	Agua Hervida	50	ml	Medir	Directa	Bebida	0,00	
T	Harina de maíz	60	g	tamizar	Directa	Bebida	0,15	
T	Jugo de piña	60	ml	fermentar	Directa	Bebida	0,20	
T	Pimienta de Dulce	5	g	tamizar	Directa	Bebida	0,02	
T	Clavo de olor	5	g	Pesar	Directa	Bebida	0,02	
T	Huevos	130	g	batir	Directa	Bebida	0,30	
							<b>Costo Variable</b>	0,69
							<b>Costo x pax</b>	0,17
							<b>7% varios</b>	0,01
<b>MONTAJE</b>							<b>TOTAL</b>	0,18
<b>TRADICIONAL</b>				<b>NO TRADICIONAL</b>			33%	0,56
				X			<b>P.V.P</b>	<b>0,56</b>
<b>Procedimiento</b>								
1. Realizar la fermentación del jugo de piña.								
2. Agregar la harina de maíz cuidadosamente hasta disolver.								
3. Llevar la preparación a fuego lento sin dejar de revolver hasta que hierva. Dejar enfriar unos minutos.								
4. Batir el huevo y añadir a la preparación anterior, luego añadir el clavo de olor y la pimienta dulce.								
5. Dejar reposar y servir fría.								



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Tortilla de papa				<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b> 01/10/2018		<b># pax:</b> 1	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERTE</b> X	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b> O	<b>OTROS (especificar)</b>		Plato Fuerte	
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación			Otro	
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>				
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>		
T	Papa	750	g	Lavar, pelar	Directa	Plato Fuerte	0,50		
T	Cebolla	20	g	Picar en brunoise	Directa	Plato Fuerte	0,10		
T	Queso	100	g	Rayar	Directa	Plato Fuerte	0,60		
T	Sal	5	g	Pesar	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Pimienta	5	g	Pesar	Directa	Plato Fuerte	0,05		
T	Achiote	10	g	Medir	Directa	Plato Fuerte	0,10		
							<b>Costo Variable</b>	1,40	
							<b>Costo x pax</b>	1,40	
							<b>7% varios</b>	0,10	
							<b>TOTAL</b>	1,50	
<b>MONTAJE</b>							<b>33%</b>	4,54	
							<b>P.V.P</b>	4,54	
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>				
					X				
<b>Procedimiento</b>									
1. Cocinar las papas Hasta que estas esten muy suaves y aplastarlas hasta formar una masa suave y sin grumos.									
2. Agregar la cebolla, el queso, sal, y pimienta.									
3. Formar unas bolas de 8 cm de diametro.									
4. Freir con achiote, formando una tortilla y servir.									



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Jugo de mora				<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018</b>		<b># pax:</b> 4	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERT</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>		
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>				
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>		
T	Pulpa de mora	250	g	Pesar	Directa	Bebida	0,50		
T	Azúcar	80	g	Pesar	Directa	Bebida	0,08		
T	Agua	500	g	Medir	Directa	Bebida	0,00		
							<b>Costo Variable</b>	0,58	
							<b>Costo x pax</b>	0,15	
							<b>7% varios</b>	0,01	
							<b>TOTAL</b>	0,16	
<b>MONTAJE</b>							<b>33%</b>	0,47	
							<b>P.V.P</b>	<b>0,47</b>	
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>				
					X				
<b>Procedimiento</b>									
1. Colocar en la licuadora todos los ingredientes.									
2. Servir bien frío									



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Jugo de Tomate			<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>			<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b> 01/10/2018		<b># pax:</b> 4	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERT</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>		
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>				
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>		
T	Pulpa de Tomate	250	g	Pesar	Directa	Bebida	0,5		
T	Agua	500	ml	Pesar	Directa	Bebida	0		
T	Azúcar	80	g	Medir	Directa	Bebida	0,08		
								<b>Costo Variable</b>	0,58
								<b>Costo x pax</b>	0,15
								<b>7% varios</b>	0,01
								<b>TOTAL</b>	0,16
<b>MONTAJE</b>								<b>33%</b>	0,47
								<b>P.V.P</b>	<b>0,47</b>
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>				
					X				
<b>Procedimiento</b>									
1. Colocar en la licuadora todos los ingredientes.									
2. Servir bien frío									



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Jugo de guayaba			<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018</b>		<b># pax:</b> 4	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERTE</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>	
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro	
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>			
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>	
T	Pulpa de guayaba	250	g	Pesar	Directa	Bebida		0,5
T	Azúcar	80	g	Pesar	Directa	Bebida		0
T	Agua	80	g	Medir	Directa	Bebida		0,08
							<b>Costo Variable</b>	0,58
							<b>Costo x pax</b>	0,15
							<b>7% varios</b>	0,01
							<b>TOTAL</b>	0,16
<b>MONTAJE</b>							<b>33%</b>	0,47
							<b>P.V.P</b>	<b>0,47</b>
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>			
					X			
<b>Procedimiento</b>								
1. Colocar en la licuadora todos los ingredientes.								
2. Servir bien frío								





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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Limonada				<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018</b>		<b># pax:</b> 4	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERT</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>		
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>				
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>		
T	Limon	5	Und	Pesar	Directa	Bebida	0,25		
T	Agua	500	g	Medir	Directa	Bebida	0		
T	Azúcar	80	g	Pesar	Directa	Bebida	0,08		
								<b>Costo Variable</b>	0,33
								<b>Costo x pax</b>	0,08
								<b>7% varios</b>	0,01
								<b>TOTAL</b>	0,09
<b>MONTAJE</b>								<b>33%</b>	0,27
								<b>P.V.P</b>	<b>0,27</b>
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>				
					X				
<b>Procedimiento</b>									
1. Exprimir los limones en agua y añadir el azúcar.									
2. Tamizar y servir frío									



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



**FICHA DE RECETA ESTÁNDAR**

<b>NOMBRE DE LA/S PREPARACIÓN/ES:</b> Cafè				<b>APORTE ENERGÉTICO:</b>		<b>FECHA DE ELABORACIÓN: 01/10/2018</b>		<b># pax:</b> 1	
<b>TIPO DE MENÚ</b>	<b>BOCADITO</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>PLATO FUERTE</b>	<b>POSTRE</b>	<b>MENÚ COMPLETO</b>	<b>OTROS (especificar)</b>	<b>BEBIDA</b>		
<b>CONSERVACIÓN</b>	ambiente		refrigeración		congelación		Otro		
<b>Siglas Menú Completo</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MISE EN PLACE</b>	<b>TÉCNICA CULINARIA</b>				
					<b>MÉTODO DE COCCIÓN</b>	<b>APLICACIÓN</b>	<b>Costos de Producción</b>		
T	Café	10	g	Pesar	Directa	Bebida	0,15		
T	Agua	250	ml	Medir	Directa	Bebida	0,00		
T	Azúcar	20	g	Pesar	Directa	Bebida	0,02		
							<b>Costo Variable</b>	0,17	
							<b>Costo x pax</b>	0,17	
							<b>7% varios</b>	0,01	
							<b>TOTAL</b>	0,18	
<b>MONTAJE</b>							<b>33%</b>	0,55	
							<b>P.V.P</b>	<b>0,55</b>	
<b>TRADICIONAL</b>					<b>NO TRADICIONAL</b>				
					X				
<b>Procedimiento</b>									
1. Realizar un refrito con aceite, cebolla paitena, ajo y sal.									
2. Colocar 5 litros de agua hervida y colocar las tripas, lavadas y cortadas.									
3. Dejar cocinar durante una hora a mas hasta que las tripas estén suaves.									
4. Servir caliente con cebolla y cilantro picado.									