



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

SUPERIOR

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
ASADERO-RESTAURANTE EN LA CIUDADELA ARUPOS DEL
NORTE, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO
2013.”**

TESIS DE GRADO

Previo a la Obtención del Título de:

LICENCIADA EN GESTIÓN GASTRONÓMICA

Gladys Yolanda Urquizo Cevallos

RIOBAMBA- ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN

La presente investigación fue revisada y se autoriza su presentación.

.....
Ing. Maribel Vallejo Ch.
DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICACIÓN

Los miembros de tesis certifican que el trabajo de investigación titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ASADERO-RESTAURANTE EN LA CIUDADELA ARUPOS DEL NORTE, CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, 2013”**; de responsabilidad de la Señorita egresada **Gladys Yolanda Urquizo Cevallos**, ha sido prolijamente revisada, y se autoriza su publicación.

Ing. Maribel Vallejo Ch.
DIRECTORA DE TESIS

.....

Dra. Sandra Tenelanda C.
MIEMBRO DE TESIS

.....

Riobamba, 12 de Noviembre del 2013

AGRADECIMIENTO

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Salud Pública, Escuela de Gastronomía, agradezco por la formación académica durante este período estudiantil.

Un agradecimiento a mis maestros por dedicar su tiempo, brindar sus enseñanzas y formarme profesionalmente, en el ámbito gastronómico. En especial a la Ing. Maribel Vallejo Directora de Tesis y a la Dra. Sandra Tenelanda Miembro de Tesis por su dedicación, paciencia y tolerancia.

A mis amigos y compañeros con quienes participé de experiencias, anécdotas, triunfos dentro y fuera del aula, los llevaré siempre presentes, gracias por esos cuatro años de compartirlos conmigo.

Un agradecimiento a las personas que directa o indirectamente ayudaron a culminar mi carrera universitaria.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres Yolanda y Rubén; mis hermanos Marco, Leonor, Fernando, Carlos y Cristina, quienes siempre han estado a mi lado, siendo mi ejemplo e inspiración, mi principal motivo de superación.

RESUMEN

La presente investigación Estudio de Factibilidad para la Creación de un Asadero-Restaurante en la Ciudadela Arupos del Norte, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo, aplicando en la investigación un diseño descriptivo, eje transversal. Se realizó un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha, aplicando encuestas a los habitantes de la parroquia Velasco, a 146 encuestados permitiendo conocer sus preferencias: el 37% suelen salir a comer fuera de casa; un 72% desearía visitar un Asadero-Restaurante degustar de almuerzos, asados y menestras, el 38% gastarían un promedio de \$5 a 8 dólares; el 56% escogió una decoración estilo y el 57% desearía que la atención sea por lo menos de 10 a 15 minutos. Se desarrolló el estudio técnico estableciendo el tamaño del restaurante, la capacidad de producción aplicada para 35 pax, se efectuó las estrategias de marketing.

Luego el estudio administrativo y legal, estableciendo las funciones de personal y la forma jurídica más eficiente de organización la del empresario individual. Se ejecutó el estudio financiero del proyecto para un periodo de cinco años, obteniendo beneficios a partir del primer año, el VAN (valor actual neto) de \$ 101.073.53; un TIR (tasa interna de retorno) de 34%, con una relación beneficio costo de 1.67 ctvs. por cada dólar invertido, con un PRI (periodo de recuperación de la inversión) en 1 año, 4 meses y 13 días, lo que indica que el proyecto es viable, disminuyendo el impacto ambiental y se recomienda su implementación.

ABSTRACT

The present research work: Feasibility Study for the Creation of a Grill Restaurant at Arupos del Norte Neighborhood, Riobamba city, Chimborazo province, by applying a descriptive design in the research work, transverse axis.

It was done a market study to determine the unsatisfied demand, by applying surveys to 146 inhabitants of Velasco parish, allowing this way to know their preferences: 37% eat out; 72% would like to visit a Grill restaurant to have lunch, grilled meat and stews, 38% would spend an average amount from \$5 to \$8 dollars; 56% chose decoration and style and 57% would like that service could be at least from 10 to 15 minutes. A technical study was developed, setting the restaurant size, the production capacity applied for 35 pax, the marketing strategies were performed.

After that, the administrative and legal study, stating the personnel duties and the most efficient legal form of organization, such of the individual entrepreneur

The financial study for the Project was developed for a period of five years, receiving profits since the first year, the NPV (net present value) of \$; IRR (internal return rate) of 34%, with a benefit- cost relationship of 1, 55 cents per each dollar invested, with a IRP (investment refund period) in one years, 4 month and 13 days, with demonstrates that it is a viable Project, reducing the environmental impact and its implementation is recommended

ÍNDICE DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCION.....	1
II.	OBJETIVOS	2
III.	MARCO TEÓRICO.....	3
A.	DEFINICIÓN DE RESTAURANTE	3
B.	ORIGEN DE LOS RESTAURANTES	3
C.	HISTORIA DE LOS RESTAURANTES	4
D.	CLASIFICACIÓN DE LOS RESTAURANTES.....	5
a.	Restaurantes de lujo (cinco tenedores)	5
b.	Restaurante de primera (cuatro tenedores).....	7
c.	Restaurantes de segunda (tres tenedores)	8
d.	Restaurante de tercera (dos tenedores).....	8
e.	Restaurantes de cuarta (un tenedor).....	9
E.	TIPOS DE RESTAURANTES.....	9
a.	Restaurante Buffet.....	9
b.	Restaurante de alta cocina o gourmet.....	10
c.	Restaurantes de especialidades (temáticos)	10
d.	Restaurantes de comida rápida.....	11
e.	Comida para llevar o take – away	11
f.	Grill	11
g.	Restaurantes de Lujo	12

h.	Restaurantes técnicos	12
F.	ÁREAS DE UN RESTAURANTE.....	12
a.	Diseños de espacios	12
b.	Suelos.....	13
c.	Paredes	13
d.	Techos.....	13
e.	Iluminación	13
f.	Comedor.....	14
g.	Puerta principal.....	14
h.	Baños	14
i.	Salones privados	15
j.	Office	15
G.	LA COCINA Y SUS ÁREAS	15
a.	Área de entrega de comandas y recepción de pedidos.....	16
H.	Requisitos y obligaciones del manipulador de alimentos	18
I.	OTRAS CONSIDERACIONES.	20
J.	ANTECEDENTES DE RIOBAMBA.....	21
a.	Parroquias Urbanas.....	22
K.	PROYECTO DE INVERSION.....	23
a.	Concepto	23
b.	Tipos de proyecto.	24

c.	Ciclo de vida de los proyectos.....	25
d.	Fases del proyecto	25
e.	Etapas de inversión	28
f.	Etapas de operación.....	30
g.	Etapas de evaluación de resultados.....	30
IV.	METODOLOGÍA.....	32
A.	LOCALIZACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN	32
B.	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTAGION.....	32
V.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	37
a)	PRESENTACIÓN TABULACIÓN Y ANÁLISIS	37
i.	DATOS DE IDENTIFICACIÓN	37
VI.	CONCLUSIONES.....	51
VII.	RECOMENDACIONES	52
VIII.	PLAN DE EMPRESA	53
A.	Aspectos técnicos	53
a.	Determinación del Tamaño de la Empresa.....	53
b.	Capacidad de producción, Capacidad de ofertas del servicio	53
c.	Localización.....	54
d.	Diseño de la infraestructura del Asadero-Restaurante	55
e.	Proceso de producción del bien, Proceso de oferta del servicio	56
f.	Flujograma de producción	81

A.	Viabilidad Técnica	90
a.	Requisiciones Área de Producción	90
b.	Requisiciones Área de Servicio	92
a.	Demanda	98
b.	Oferta.....	98
C.	Producto/servicio.....	99
a.	Producto	99
a.	Determinación del talento humano	108
b.	Descripción de los puestos de trabajo.....	109
E.	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	114
a.	Misión	114
b.	Visión.....	114
c.	Programa operativo	114
1.	Políticas de calidad	114
1.1	Políticas del personal	114
1.2	Políticas de pago al personal	115
1.3	Políticas de higiene del personal	115
F.	Selección y Contratación del Personal	118
a.	Selección.....	118
G.	Aspectos Jurídicos – Mercantiles.....	120
a.	Forma Jurídica del proyecto.....	120

b. Requisitos legales para su apertura y funcionamiento	121
c. Derechos, Deberes y Obligaciones legales de la empresa.	126
H. ASPECTOS ECONOMICOS FINANCIEROS.....	127
a. Objetivos Empresariales.....	127
1. Corto Plazo.....	128
2. Mediano Plazo.....	128
3. Largo Plazo	128
i. TASA MINIMA DE RENDIMIENTO	137
ii. CÁLCULOS DEL VAN.....	137
iii. PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)	138
iv. TIR	139
I. Impacto Ambiental Del Proyecto	142
a. Impacto ambiental	142
1.1. Acciones remediales	143
2. Políticas Impacto Ambienta	144
1. Área de producción	144
VIII. BIBLIOGRAFÍA	146
IX. ANEXOS	148

INDICE DE CUADROS

CUADRO Nº 1.- DATOS DISTRIBUIDOS POR SEXO DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	37
CUADRO Nº 2.- DATOS DISTRIBUIDOS POR EDAD DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	38
CUADRO Nº 3.- DATOS DISTRIBUIDOS A LA OCUPACIÓN DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	39
CUADRO Nº 4.- DATOS DISTRIBUIDOS DE ACUERDO A LOS INGRESOS DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	40
CUADRO Nº 5.- FRECUENCIA AL COMER FUERA DE CASA	41
CUADRO Nº 6.- CON QUIÉN SALE A COMER	42
CUADRO Nº 7.- CUANTO SUELEN GASTAR EN ALIMENTACIÓN	43
CUADRO Nº 8.- MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZADOS.....	44
CUADRO Nº9.- VISITAS AL ASADERO-RESTAURANTE	45
CUADRO Nº10.- TIEMPO QUE ESPERARÍAN POR SU PEDIDO	46
CUADRO Nº11.- TIPO DE COMIDA QUE LE GUSTARÍA QUE BRINDE EL ASADERO- RESTAURANTE.....	47
CUADRO Nº12.- DECORACIÓN DEL ASADERO-RESTAURANTE	48
CUADRO Nº13.- SERVICIOS ADICIONALES DEL ASADERO-RESTAURANTE	49
CUADRO Nº 14.- CAPACIDAD DE LA EMPRESA	53
CUADRO Nº 15.- HORARIOS DE LABORES.....	53
CUADRO Nº 16.- HORARIOS DE LABORES.....	54
CUADRO Nº 17.- DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA	55
CUADRO Nº 18.- EDIFICACIONES Y CONSTRUCCIÓN	55

CUADRO N° 19.- CREMA DE ZAPALLO	57
CUADRO N° 20.- CONSOMÉ DE POLLO	58
CUADRO N° 21.- CREMA DE VERDURAS.....	59
CUADRO N° 22.- LOCRO DE CUERO	60
CUADRO N° 23.- SANCOCHO	61
CUADRO N° 24.- SOPA DE FREJOL CON MANITAS DE CERDO	62
CUADRO N° 25.- SOPA DE LENTEJA	63
CUADRO N° 26.- YAGUARLOCRO.....	64
CUADRO N° 27.- CORVINA FRITA	65
CUADRO N° 28.- SECO DE POLLO.....	66
CUADRO N° 29.- BISTEC DE CARNE	67
CUADRO N° 30.- ARROZ RELLENO	68
CUADRO N° 31.- LENGUA GUISADA.....	69
CUADRO N° 32.- CHAULAFÁN CRIOLLO.....	70
CUADRO N° 33.- JUGO DE NARANJA.....	71
CUADRO N° 34.- JUGO DE MORA	72
CUADRO N° 35.- JUGO DE PAPAYA.....	73
CUADRO N° 36.- COLADA DE AVENA	74
CUADRO N° 37.- JUGO DE MARACUYÁ.....	75
CUADRO N° 38.- JUGO DE TOMATE DE ÁRBOL	76
CUADRO N° 39.- ASADO.....	77
CUADRO N° 40.- ASADO MIXTO	78
CUADRO N° 41.- MENESTRA CON CHULETA	79
CUADRO N° 42.- MENESTRA CON FILETE DE POLLO.....	80

CUADRO N° 43.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	90
CUADRO N° 44.- BATERÍA DE COCINA	91
CUADRO N° 45.- UTENSILIOS DE COCINA	91
CUADRO N° 46.- MENAJE Y VAJILLA	92
CUADRO N° 47.- MUEBLES Y ENSERES	92
CUADRO N° 48.- MANTELERÍA	93
CUADRO N° 49.-UNIFORMES DE TRABAJO	93
CUADRO N° 50.- MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES Y EQUIPOS.....	93
CUADRO N° 51.- REQUISICIÓN MATERIA PRIMA.....	94
CUADRO N° 52.- COMBUSTIBLE	97
CUADRO N° 53.- SERVICIOS BÁSICOS	97
CUADRO N° 54.- REQUISICIÓN MATERIA PRIMA INDIRECTA	97
CUADRO N° 55.- CAPACIDAD DE LA EMPRESA	98
CUADRO N° 56.- COMPETENCIA.....	98
CUADRO N° 57.- DISEÑO LOGOTIPO EMPRESA.....	100
CUADRO N° 58.- PRODUCTOS DEL ASADERO-RESTAURANTE	101
CUADRO N° 59.-CUADRO N° PRECIO DE PRODUCTO	106
CUADRO N° 60.-COSTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	107
CUADRO N° 61.-PUBLICIDAD	107
CUADRO N° 62.-REQUISICIÓN ÁREA DE ADMINISTRACIÓN	108
CUADRO N° 63.- MATERIALES DE OFICINA	108
CUADRO N° 64.- MANUAL FUNCIONES DE CHEF DE COCINA.	110
CUADRO N° 65.- MANUAL FUNCIONES DE AYUDANTE DE COCINA.....	111
CUADRO N° 66.- MANUAL FUNCIONES DE MESERO.....	112

CUADRO Nº 67 .- ROL DE PAGOS.....	113
CUADRO Nº 68.- BENEFICIOS SOCIALES.....	113
CUADRO Nº 69.- COSTOS DE SELECCIÓN DE PERSONAL.....	120
CUADRO Nº 70.- REQUERIMIENTOS LEGALES	126
CUADRO Nº 71.- ACTIVOS FIJOS.....	129
CUADRO Nº 72.- ACTIVOS DIFERIDOS	130
CUADRO Nº 73.- COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	130
CUADRO Nº 74.- CAPITAL DE TRABAJO	130
CUADRO Nº 75.- INVERSIÓN REALIZADA.....	130
CUADRO Nº 76.-FINANCIAMIENTO	131
CUADRO Nº 77.-AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO PAGO DEUDA.....	131
CUADRO Nº 78.-AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS	131
CUADRO Nº 79.- DEPRECIACIONES	132
CUADRO Nº 80.- PREVISIÓN DE VENTAS.....	133
CUADRO Nº 81.- PREVISIÓN DE COSTOS Y GASTOS	133
CUADRO Nº 82.- ESTADO DE RESULTADOS.....	134
CUADRO Nº 83.- FLUJO NETO DE CAJA	134
CUADRO Nº 84.-BALANCE SITUACION FINAL.....	136
CUADRO Nº 85.-VAN CON INFLACIÓN	137
CUADRO Nº 86.- COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	140

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1.- DATOS DISTRIBUIDOS POR SEXO DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	37
GRÁFICO N° 2.- DATOS DISTRIBUIDOS POR EDAD DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.....	38
GRÁFICO N° 3.- DATOS DISTRIBUIDOS DE ACUERDO A LA OCUPACIÓN DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO	39
GRÁFICO N° 4.- DATOS DISTRIBUIDOS DE ACUERDO A LOS INGRESOS DE LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA VELASCO.	40
GRÁFICO N° 5.- FRECUENCIA AL COMER FUERA DE CASA	41
GRÁFICO N° 6.- CON QUIÉN SALE A COMER	42
GRÁFICO N° 7.- CUANTO SUELEN GASTAR EN ALIMENTACIÓN.....	43
GRÁFICO N° 8.- MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZADOS.	44
GRÁFICO N° 9.- VISITAS AL ASADERO-RESTAURANTE	45
GRÁFICO N° 10.- TIEMPO QUE ESPERARÍAN POR SU PEDIDO	46
GRÁFICO N° 11.- TIPO DE COMIDA QUE LE GUSTARÍA QUE BRINDE EL ASADERO	47
GRÁFICO N° 12 DECORACIÓN DEL ASADERO-RESTAURANTE.....	48
GRÁFICO N° 13.- SERVICIOS ADICIONALES DEL ASADERO-RESTAURANTE.....	49
GRÁFICO N° 14.- LOCALIZACIÓN DEL ASADERO-RESTAURANTE	54
GRÁFICO N° 15.- DISTRIBUCIÓN DEL ASADERO-RESTAURANTE	56
GRÁFICO N° 16 .- PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	89
GRÁFICO N° 17.- CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO	106

I. INTRODUCCIÓN

El término “RESTAURANTE” de origen francés, fue utilizado por primera vez en París, al designar con este nombre un establecimiento fundado alrededor de 1765, en el que se servían bebidas y comida pero como algo distinto a las posadas, tabernas y casas de comida.

En Riobamba la comida tradicional es el hornado, ceviche de chochos, tortillas, jugo de sal (jugo de carne con huevos ligeramente fritos y limón), entre otros. Pero también se puede encontrar variedad en asados (pollo, carne, chuleta, etc.), dónde no solo se prepara la comida en cocinas industriales sino también en parrillas creando un sabor que se distingue de otros. En los últimos años ha venido expandiéndose en territorio creando, ciudadelas y barrios. Una de ellas es Los Arupos del Norte, ciudadela donde existen unos pequeños negocios como: tiendas, papelería, bazar y ferreterías pero no hay un lugar donde servirse una buena comida.

Por ello la necesidad de crear un asadero-restaurante, donde puedan satisfacer las necesidades de los clientes, incrementar la economía y dar nuevas fuentes de trabajo. En el área gastronómica tenemos la capacidad no solo de cocinar rico como generalmente catalogan, un gastrónomo durante la etapa de aprendizaje adquiere conocimientos para que los alimentos sean inocuo para quien lo consuma, etiqueta y protocolo, para saber el modo correcto de atender a los clientes, en fin bases necesarias, que nos faculta para emprender un negocio propio.

II. OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de un Asadero-Restaurante en la Ciudadela Arupos del Norte, Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo.

B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Elaborar el estudio de mercado para encontrar la demanda insatisfecha y marketing mix, segmento y competencia.
2. Proyectar el plan de empresa del negocio propuesto.
3. Determinar la viabilidad económica – financiera para la creación del restaurante.

III. MARCO TEÓRICO

A. DEFINICIÓN DE RESTAURANTE

Es un establecimiento donde se sirven alimentos y bebidas. Los llamados como tal, funcionan generalmente en las horas de almuerzo y cena, mientras que los que se especializan en el servicio de desayuno se les califican como cafeterías. Los precios de los alimentos son de acuerdo a la categoría del establecimiento, que varía según el lugar donde se halle situado, la comodidad de sus instalaciones y la calidad de sus servicios.

Existe una serie de categorías intermedias, desde la más modesta fonda que sirve un menú, o sea, una serie de alimentos únicos por un precio fijo y en mesas comunes, hasta el más lujoso restaurante a la carta, donde el cliente elige su menú y paga de acuerdo con el servicio y la calidad de los platos que consume.

El clásico restaurante está atendido por un equipo de mozos o camareros, a las órdenes de un maitre, que es el oficial o jefe. Este recibe a los clientes, está atento a todo lo que pasa en las mesas.

B. ORIGEN DE LOS RESTAURANTES

En Egipto también durante ese mismo período existían las posadas, donde se ofrecían habitaciones y comidas a los viajeros que se detenían con sus caravanas.

A principio de la época moderna en el año 1658, se introdujeron los carruajes en Inglaterra, impulsando este desarrollo de la transportación el auge de las posadas y tabernas.

Después de la revolución Francesa en 1789, la aristocracia arruinada, no pudo mantener su numerosa servidumbre, y muchos sirvientes desocupados fundaron o se incorporaron a éste nuevo tipo de casa de comidas que surgía en gran número.

En Londres el primer restaurante se abrió en 1873. En España y otros países de Restaurante Nueva York Demónico's habla Castellana, también comenzó a propagarse el nombre de "RESTAURANTE", como un tipo de establecimiento que se dedicaba en especial a servir comidas. Hoy la palabra "FONDA" designa a un restaurante, generalmente muy modesto. Las tabernas llegaron al continente americano con los colonizadores.

C. HISTORIA DE LOS RESTAURANTES

El término restaurante proviene del francés «restaurant», palabra que se utilizó por primera vez en el París de 1765 a pesar de que anteriormente ya existían locales que calzaban con dicha definición.² En castellano, «restaurant» significa

«restaurativo», refiriéndose a la comida que se ofrecía en el siglo XVII (un caldo de carne).

Otra versión del origen de la palabra restaurante para denominar las casas de comidas, la encontramos también en Francia. Según esta segunda versión, un mesonero llamado Boulanger, al inaugurar la que se podría considerar la primera casa de comidas, puso un eslogan en la entrada, que rezaba en latín: «Venite ad me vos quistomacholaboratis et ego restaurabo vos», que al castellano podríamos traducir como: «Venid a mí todos los de estómago cansado y yo os lo restauraré».

De esa última palabra del eslogan derivaría el término restaurante. La palabra se extendió por toda Europa. En algunos países se modifica a "Restoran", "Restaurante" o "Restauracja" (en Polonia).

D. CLASIFICACIÓN DE LOS RESTAURANTES

Al igual que los hoteles, los restaurantes también reciben una clasificación basada en varios conceptos: instalaciones, servicios, menús, etc.; siendo el servicio de los camareros en las mesas uno de los criterios más valorados.

Muchos países no cuentan con reglamentos ni estándares de clasificación para los restaurantes:

a. Restaurantes de lujo (cinco tenedores)

Este tipo de establecimientos debe tener una organización eficaz, regidas por normas y procedimientos y, contar con políticas internas y externas para su manejo.

Los restaurantes de este tipo son adornados generalmente con maderas muy finas, las mesas y las sillas deben estar acordes a la decoración; alfombras de muy buena calidad, la música (viva o ambiental) debe ser suave, las luces (focos y lámparas) deben ser graduables y el aire acondicionado debe ser controlado por termostato.

Los alimentos y las bebidas tienen obligatoriamente que ser de la más alta calidad, la higiene debe reinar en todas las áreas: frente, salón, cocina, baños y, por último, el personal debe estar debidamente uniformado.

El personal de servicio además de estar capacitado para cada función debe ser entrenado periódicamente para garantizar un servicio eficiente y elegante.

Además se deberá contar con:

- Entrada para los clientes independiente de la del personal de servicio.
- Guardarropa y vestíbulo o sala de espera.
- Comedor con superficie adecuada a su capacidad.
- Teléfono en cabinas aisladas y teléfono inalámbrico para el servicio al cliente.
- Aire acondicionado.
- Servicios sanitarios con instalaciones de lujo, independientes para damas y caballeros.
- Decoración en armonía con el rango del establecimiento.

- Buffet frío a la vista, en el comedor (opcional).
- Accesorios diversos: carros para flamear, mesas auxiliares, cubre fuentes.
- Cocina equipada con almacén, bodega, cámara frigorífica, despensa, oficina, hornos, gratinador, parrilla para pescados y carnes, fregaderos, extractores de humos y olores.
- Carta con variedad de platos de la cocina nacional e internacional y carta de vinos amplia modificada periódicamente.
- Personales debidamente uniformados.
- Cubertería de acero inoxidable o de plata.

b. Restaurante de primera (cuatro tenedores)

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

c. Restaurantes de segunda (tres tenedores)

- Entrada para los clientes independiente de la persona de servicio.
- Guardarropa.
- Teléfono inalámbrico para el servicio al cliente.
- Comedor con superficie adecuada a su capacidad.
- Mobiliario de calidad.
- Servicios sanitarios independientes para damas (incluye niños) y caballeros.
- Cocina con cámara frigorífica, despensa, almacén fregaderos, ventilación al exterior.
- Carta en consonancia con la categoría del establecimiento.
- Personal de servicio debidamente uniformado.
- Cubertería de acero inoxidable.

d. Restaurante de tercera (dos tenedores)

- Comedor con superficie adecuada a su capacidad.
- Teléfono inalámbrico.
- Mobiliario adecuado.
- Cubertería inoxidable, vajilla de loza o vidrio, cristalería sencilla y mantelería con servilletas de tela o papel.
- Servicios sanitarios independientes para damas y caballeros.

- Cocina con fregadero con agua caliente, cámara frigorífica o nevera, despensa y extractor de humos.
- Personal de servicio uniformado al menos con chaqueta blanca.
- Carta sencilla.

e. Restaurantes de cuarta (un tenedor)

- Comedor independiente de la cocina.
- Cubertería inoxidable, vajilla de loza y vidrio, cristalería sencilla, servilletas de tela o papel.
- Servicios sanitarios decorosos.
- Personal perfectamente aseado.
- Carta sencilla.

E. TIPOS DE RESTAURANTES

Esta clasificación se hace tomando como base el tipo de comida que sirven además de su metodología de servicio.

a. Restaurante Buffet

Es posible escoger uno mismo una gran variedad de platos cocinados y dispuestos para el autoservicio. A veces se paga una cantidad fija y otras veces

por cantidad consumida (peso o tipos de platos). Surgido en los años 70, apareció en los hoteles la tendencia de los restaurantes exclusivos para buffet siendo una forma rápida y sencilla de servir a grandes grupos de persona.

Esta modalidad ha servido de gran ayuda para poder alimentar a grandes grupos de turistas en los hoteles con servicios de todo incluido y personalizado los comedores en los hoteles de las playas son de gran dimensiones donde se colocan las bandejas con diferentes tipos de alimentos, constan de varios contenedores especiales con calentadores refrigeradores integrados para mantener los alimentos a la temperatura adecuada.

b. Restaurante de alta cocina o gourmet

Los alimentos son de gran calidad y servidos a la mesa. El pedido es "a la carta" o escogido de un "menú", por lo que los alimentos son cocinados al momento. El costo va de acuerdo al servicio y la calidad de los platos que consume. Existen mozos o camareros, dirigidos por un Maitre.

El servicio, la decoración, la ambientación, comida y bebidas son cuidadosamente escogidos.

c. Restaurantes de especialidades (temáticos)

Son restaurantes que se especializan en un tipo de comida como los de mariscos, los vegetarianos, los steakhouses, cuya especialidad es la de carne.

Estos incluyen también los de nacionalidades, que se especializan en la cocina de un país o región determinada.

d. Restaurantes de comida rápida

Restaurantes informales donde se consume alimentos simples y de rápida preparación como hamburguesas; patatas fritas, pizzas, pollo, entre otros.

e. Comida para llevar o take – away

Son establecimientos que ofertan una variedad de primeros platos, segundos, y una variedad de aperitivos, que se exponen en vitrinas frías o calientes, según su condición. El cliente elige la oferta y se confecciona un menú a su gusto, ya que la oferta se realiza por raciones individuales o como grupos de menús. Dentro de los take-away podemos encontrar establecimientos especializados en un determinado tipo de producto o en una cocina étnica determinada.

Al igual que los fastfood, la vajilla y el menaje que se usa son recipientes desechables.

f. Grill

Tipo de restaurante orientado a la cocina americana donde se sirven carnes, pescados y mariscos a la plancha y a la parrilla. El servicio debe ser rápido y

eficiente en estos establecimientos y la decoración muchas veces de orientada al estilo Oeste americano.

g. Restaurantes de Lujo

Donde se necesitan chef profesionales para realizar comida de primera, donde se necesitan camareros, saloneros, etc.

h. Restaurantes técnicos

Se encargan de la comida típica de la región.

F. ÁREAS DE UN RESTAURANTE

a. Diseños de espacios

El diseño de espacios y ubicación de equipos así como la decoración de zonas en contacto con el cliente, en un restaurante estarán establecidos por los siguientes factores: que brinde la máxima rentabilidad que de un funcionamiento ágil, rápido y eficaz que cumpla con las normas de seguridad laboral y alimenticia que brinde una buena comunicación entre las distintas áreas. Que haya coordinación de tareas comunes es decir que facilite el trabajo en equipo para dar una buena atención al cliente.

b. Suelos

Son la base de un restaurante desde un punto de vista estético y funcional ya que sobre ellos transmitan los clientes y trabajadores, se colocan sillas, tableros, mesas y mobiliario en general.

c. Paredes

El diseño los colores deberán traer consonancia con la decoración, con el ambiente que se pretenda conseguir, cuando el espacio es muy reducido, se debe utilizar espejos para dar una sensación de amplitud.

d. Techos

Si son altos evitan la concentración de humos, no obstante si su altura es excesiva no se verá vistoso.

e. Iluminación

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

f. Comedor

Debe tener instalaciones adecuadas donde el cliente pueda ubicarse confortablemente, la forma debe ser lo más correcta posible, permitiendo realizar montajes por lo que se deben evitar vigas, pasillos, recovecos, que impidan aprovechar el espacio disponible. Deberá estar situado en un lugar más próximo a la cocina para evitar demoras en el servicio y separados por doble puertas batientes, que cumpla las funciones de aislamiento térmico acústico, de humos y olores.

g. Puerta principal

Cerca de la entrada se deberá colocar un mueble tipo aparador donde permanezca el libro de reservas y un teléfono con un timbre discreto para la toma de reservas y mensajes.

Es el área donde se recibe al cliente, si el restaurante dispone de un hostess esta deberá permanecer allí durante todo el servicio para recibir y despedir a los clientes y solo se desplazará para conducirlos hasta sus mesas.

En caso el Maître nunca deberá descuidar la puerta aunque se desplace por el salón para supervisar las mesas.

h. Baños

Los servicios higiénicos deben estar en un extremo del salón, lo ideal es que haya la puerta de acceso común, tanto para las damas como para los caballeros, esta puerta debe dar acceso a una pequeña sala donde estén las dos puertas.

i. **Salones privados**

Se puede destinar parte de salón para algún reservado independiente, modalidad que cada día se utiliza por la clientela de restaurante.

Es aconsejable que este salón este separado del principal por una cortina o puerta corrediza para mayor privacidad.

j. **Office**

Es la comunicación entre la cocina y el salón de servicio resulta ideal cuando se respeta un pasillo entre ambos, con suficiente anchura para que sirva de cámara aislante de ruidos y temperatura. A este pasillo se le llama office, las puertas deberán ser de dos en la entrada de cocina y dos en entrada del comedor estableciendo una dirección de entrada y otra de salida, esta debe tener una ventana de cristal, que permita ver si alguien por error circula en sentido contrario.

G. LA COCINA Y SUS ÁREAS

No podemos dejar de hacer una breve introducción acerca de la cocina y sus principales áreas, sobre todo las áreas que los camareros deben acceso para poder desarrollar su trabajo.

La cocina es la zona industrial de un restaurante, o sea, el área de producción, donde se elaboran los alimentos que serán servicios en el comedor. La cocina cuenta con un personal dirigido por un “Chef” o “Jefe de Cocina” asistido por un “Sous Chef”, seguido de los jefes de partida, cocineros y ayudantes. Los encargados de la limpieza de la cocina y el lavado de los materiales para el servicio se le llaman “Stewards”, dirigidos por un ChiefStewards, el cual se reporta al Chef Ejecutivo.

Los grandes hoteles con varios tipos de restaurantes, disponen de pequeñas cocinas para suplir los alimentos de éstos y de una cocina central grande con almacenes de abastecimiento para suplir a las demás. En estas grandes cocinas se preparan los alimentos del restaurante principal y de los salones de banquetes. En los diferentes restaurantes se nombra un Chef o Encargado para cada cocina, los cuales se reportan al Chef General (Chef Ejecutivo).

a. **Área de entrega de comandas y recepción de pedidos**

“El Pase”, es como se le acostumbra llamar a esta área donde los camareros entregan la comanda y reciben los platos. Regularmente habrá un supervisor de cocina llamado ocasionalmente Chef de partida, responsable de recibir y cantar la comanda, para de esta forma hacer marchar los alimentos.

Siempre que haya un supervisor a cargo del “pase”, éste será el intermediario entre los camareros o el camarero cocina y los cocineros de las diferentes áreas. Éste avisa también cuando deben salir los platos, los supervisa al salir y los entrega personalmente a los camareros a cargo de transportarlos al comedor. En establecimientos donde funcione un sistema computarizado, el pedido se digitará desde la estación de servicio y se recibe en cocina mediante un impresor instalado en esta área.

Los platos donde serán servidos los manjares calientes, se tienen previamente calentados, manteniéndolos en la mesa caliente, la cual está prevista de una lámpara con luz infrarroja. Al momento de salir los platos, también se colocan allí, hasta que vayan por ellos los camareros.

H. Requisitos y obligaciones del manipulador de alimentos

El manipulador de alimentos, como agente activo en la cadena alimentaria, tiene un papel determinante en la seguridad y salubridad de los alimentos.

La Ley define como manipulador de alimentos toda aquella persona que por su actividad laboral tiene contacto directo con los alimentos durante su preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, venta, suministro y servicio.

Formación específica e higiene son dos de los pilares fundamentales en la manipulación de alimentos.

Algunos de los requisitos para este tipo de profesionales hacen referencia a la formación en higiene alimentaria. En este contexto, las empresas del sector alimentario deben garantizar, mediante programas de formación continuada adecuados a su actividad, que los manipuladores de alimentos dispongan de los conocimientos necesarios para desarrollar unas correctas prácticas de manipulación.

Además, se deben cumplir las normas de higiene en cuanto a actitudes, hábitos y comportamiento. Así, las manos son el vehículo principal de transmisión, por lo que se han de lavar tan a menudo como sea necesario y en un lugar especialmente preparado para este fin.

Se deben lavar entre la manipulación de diferentes tipos de alimentos o alimentos crudos y cocinados, después de manipular desperdicios o basuras,

después de tocar utensilios sucios o ajenos a la actividad desarrollada, después de un periodo de descanso y muy especialmente después de comer o fumar y por supuesto tras usar el WC o sonarse la nariz y siempre antes de incorporarse al puesto de trabajo.

Estas normas de higiene incluyen no fumar, comer ni masticar chicle mientras se manipulan alimentos, y tampoco estornudar o toser sobre ellos: la saliva es un excelente vehículo de transmisión de microorganismos.

Tampoco deben llevarse anillos o pulseras durante el desarrollo de la actividad, ya que se evitará que puedan entrar en contacto directo con los alimentos y contaminarlos. Una herida o corte que pueda ponerse en contacto directa o indirectamente con los alimentos es un peligroso foco de contaminación por lo que siempre ha de ser desinfectado y protegido con un vendaje impermeable apropiado.

Por último, debe evitarse la presencia no justificada de personas ajenas a la actividad de la empresa en los locales donde ésta se desarrolle y en cualquier caso estas personas deberán en todo momento respetar las normas relativas a la higiene. Si se sufre cualquier enfermedad susceptible de contaminar o ser transmitida a través de los alimentos (heridas infectadas, infecciones de la piel, diarrea o trastornos gastrointestinales, entre otros), debe informarse a los responsables para valorar el riesgo y establecer las pautas que se seguirán.

I. OTRAS CONSIDERACIONES.

Es importante mantener un grado elevado de aseo personal, llevar una vestimenta limpia y de uso exclusivo; utilizar cubrecabezas y calzado adecuado. Debe ponerse especial cuidado con la higiene de manos, uñas, nariz, boca, pelo y piel ya que estas zonas transmiten microorganismos.

La indumentaria, que será preferiblemente de color claro, debe estar permanentemente limpia y cambiarse tantas veces como sea necesario, incluso a lo largo de una misma jornada de trabajo. Será además de uso exclusivo para esta actividad y es recomendable que no disponga de bolsillos.

El calzado, además de ser el adecuado y de fácil limpieza y desinfección, deberá tener suela antideslizante para evitar posibles resbalones y accidentes. En algunos casos y debido al alto riesgo sanitario generado por la actividad, será necesario el uso de mascarillas y/o guantes higiénicos. Conocer y cumplir las instrucciones de trabajo establecidas por la empresa es clave para garantizar la seguridad y salubridad de los alimentos.

J. ANTECEDENTES DE RIOBAMBA

La ciudad fue fundada en 1534 cerca de la laguna de Colta. En 1799 se trasladó hasta el lugar que ocupa hoy en día, convirtiéndose en la primera y única ciudad planificada del Ecuador. Durante un breve período, tras la fundación de la República del Ecuador, fue la capital del país.

Según datos oficiales del INEC según el censo del 2010, la ciudad, entendida como área urbana del cantón de Riobamba, tiene 146.324 habitantes. El cantón cuenta 225.741 habitantes. La superficie delimitada por el perímetro urbano de la ciudad es de 1150,2 km².

El Nombre de Riobamba proviene desde la antigua capital de los Puruwa, significa “Llanura amplia”. Conocida también como: '***“Cuna de la Nacionalidad Ecuatoriana”***, ***“Sultana de los Andes”***, ***“Ciudad Bonita”***, ***“Ciudad de las Primicias”***, ***“Corazón de la Patria”***, por su historia y belleza El paisaje de sus parques y calles, junto con el estilo neoclásico de edificios y monumentos, hacen de Riobamba una ciudad llena de historia y tradición, una ciudad que además, ha superado los terremotos y guarda celosamente su legado histórico.

La Sultana de los Andes, llamada así porque está rodeada de majestuosos nevados que parecen formar una hermosa corona, fue en 1.830, la ciudad en donde se realizó la Primera Asamblea Constituyente del Ecuador.

a. Parroquias Urbanas

Riobamba está dividida en 5 parroquias urbanas: Maldonado, Veloz, Lizarzaburu, Velasco y Yaruquíes. Las cuatro parroquias nombradas en primer lugar fueron producto de la distribución de la ciudad a su llegada a la llanura de Tapi en 1797 y la parroquia de Yaruquíes fue incorporada como parroquia urbana en 1965, teniendo una separación que cada vez ha ido acortándose.

Las calles Primera Constituyente y Eugenio Espejo son los ejes vertical y horizontal que separa y conforma a las mismas.

- **Parroquia Lizarzaburu:** Comprende el sector entre las calles Eugenio Espejo y Primera Constituyente hacia el noroeste de la ciudad de Riobamba.
- **Parroquia Maldonado:** Comprende el sector entre las calles Eugenio Espejo Y primera Constituyente hacia el sureste de la ciudad de Riobamba.
- **Parroquia Velasco:** Comprende el sector entre las calles Eugenio Espejo y Primera Constituyente hacia el noreste de la ciudad de Riobamba.
- **Parroquia Veloz:** Comprende el sector entre las calles Eugenio Espejo y Primera Constituyente hacia el suroeste de la ciudad de Riobamba.

- **Parroquia Yaruquíes:** Se encuentra ubicada en el suroeste, separada de la ciudad de Riobamba por el río Chibunga.⁽⁶⁾

La ciudadela Los Arupos del norte está ubicada en la Panamericana norte forma parte de la Parroquia Velasco, conformada por alrededor de 45 familias, 12 manzanas, un área de recreación, posee los servicios básicos, y transporte urbano pues por una de las calles principales la Ricardo Descalzi circula la línea 3 llamada El Carmen que se dirige desde el Barrios el Carmen a la salida de Riobamba hasta el Mercado Mayorista y de regreso, tiene un hotel El Rincón Alemán, además de tiendas bazares, locales de internet, pero aún no cuenta con un lugar de comidas.

K. PROYECTO DE INVERSION

a. Concepto

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo.

Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Se clasifican en:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio administrativo
- Estudio financiero

b. Tipos de proyecto.

- **Proyecto de inversión privado:** Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto.
- **Proyecto de inversión pública o social:** Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los terminas evolutivos estarán referidos al termino de las metas bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales.⁽⁴⁾

c. Ciclo de vida de los proyectos.

Pre inversión

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

d. Fases del proyecto

• Generación y análisis de la idea de proyecto.

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto

a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar este.

- **Estudio del nivel de perfil.**

En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico –económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben determinar y explicitar los beneficios y costos del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles. En los proyectos que involucran inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

En suma del estudio del perfil permite adoptar alguna de las siguientes decisiones:

- ✓ Profundizar el estudio en los aspectos del proyecto que lo requieran. Para facilitar esta profundización conviene formular claramente los términos de referencia.
- ✓ Ejecutar el proyecto con los antecedentes disponibles en esta fase, o sin ellos, siempre que se haya llegado a un grado aceptable de certidumbre respecto a la conveniencia de materializarlo.
- ✓ Abandonar definitivamente la idea si el perfil es desfavorable a ella.
- ✓ Postergar la ejecución del proyecto.

- **Estudio de la pre factibilidad.**

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de pre factibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

- **Estudio de factibilidad**

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se abordan los mismos puntos de la pre factibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

- e. **Etapas de inversión**

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

Financiamiento: Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Estudios Definitivos: Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción.

Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas.

Ejecución y Montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

Puesta en Marcha: Denominada también "**Etapas De Prueba**" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal.

f. Etapas de operación.

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años.

g. Etapas de evaluación de resultados.

El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:

- Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.
- Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros.

IV. METODOLOGÍA

A. LOCALIZACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN

Esta propuesta de proyecto se realizará en la Ciudadela Arupos del Norte, cantón Riobamba, provincia de Chimborazo en el año 2013.

B. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTAGION

1.- Tipo de Estudio

1.a.- Deductivo, Descriptivo

Se analizó y describió cada proceso llevado a cabo en la investigación.

2.- Tipo de Investigación

2.a.- Transversal

La investigación es de tipo transversal porque es aplicado en un tiempo de duración y en un campo, se recolectaron datos en un solo momento, en un tiempo único.

A. POBLACIÓN Y MUESTRA

Se tomó en cuenta a los 25090 habitantes de la Parroquia Velasco de la ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo; según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010.

Para obtener la muestra a estudiar se realizó el siguiente cálculo utilizando la siguiente fórmula:

Dónde:

n = tamaño de muestra

N = universo de estudio = 25090

p = probabilidad de éxito = 0.5

q = probabilidad de fracaso = 0.5

p.q = probabilidad de ocurrencia, fenómeno = 0.25

e = margen de error +- 8%

z = constante de corrección = 2

$$n = \frac{N \times p \times q}{(N - 1) \left(\frac{e}{z}\right)^2 + (p \times q)}$$
$$n = \frac{25090 \times 0,5 \times 0,5}{(25090 - 1) \left(\frac{0,08}{2}\right)^2 + (0,5 \times 0,5)}$$
$$n = 146$$

- El resultado obtenido de la muestra para aplicar las encuestas es de 146 personas que corresponde al 0.6 % del universo de estudio.

B. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS

1.- Investigación de Mercado y Marketing

1.a.- Estudio de Mercado

El estudio de mercado se realizó con los datos obtenidos en la encuesta; fueron transformados a través de la tabulación de acuerdo a las variables existentes en

la investigación, así como los estudios estadísticos de los datos recopilados para la presentación de resultados. Efectuamos las siguientes actividades:

1.a.i.- Encuesta Socioeconómica, para la Aceptabilidad de la creación:

- Se empleó una encuesta a los habitantes de la parroquia Velasco de la Ciudad de Riobamba para el desarrollo de la investigación.
- Se procedió a la tabulación de cada ítem a través de una tabla de frecuencias.
- Para cada ítem de la encuesta se elaboró un cuadro estadístico con sus porcentajes.
- Para cada ítem de la encuesta se realizó un gráfico estadístico con las frecuencias y sus respectivos porcentajes.
- Se interpretó cada resultado de la encuesta por medio de un análisis.
- Se elaboró una discusión.
- Se obtuvo conclusiones y recomendaciones de los ítems.

1.b.- Investigación de Mercado

Se analizarán los siguientes aspectos: oferta, demanda, determinación de la demanda insatisfecha, proyección de la oferta y la demanda.

1.b.i.- Marketing Mix

Se analizará el producto/servicio, determinación del precio del producto, plaza y promoción.

✓ **Demanda**

Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean que estén dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo.

✓ **Oferta**

Es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores que es el precio del mercado actual.

1.b.ii.-Plan de Empresa

✓ **Aspectos Técnicos**

Para desarrollar los aspectos técnicos del proyecto para la creación de un restaurante en la ciudadela Arupos del Norte, se analizará los siguientes aspectos: tamaño del proyecto, capacidad de producción, localización, proceso de producción del servicio y proceso de oferta del servicio.

✓ **Aspectos Jurídicos – Mercantiles**

La forma jurídica elegida para el proyecto es la sociedad unipersonal o autónoma realizando lo siguiente: Forma jurídica, requisitos legales para la apertura y funcionamiento, derechos, deberes y obligaciones legales y gastos de constitución. (5)

✓ **Gestión del Talento Humano**

Se determinó el talento humano, realizando la descripción de los puestos de trabajo, perfil de los trabajadores, costes salariales, organización de la empresa, organigrama de la empresa.

✓ **Viabilidad Económico Financiera**

El plan económico financiero nos permitió evaluar la viabilidad financiera y económica del proyecto.

Se analizó a partir de los siguientes aspectos: objetivos empresariales, estructura del balance, estructura situacional económica, estructura financiera, capital de trabajo, cuenta de resultados.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

a) PRESENTACIÓN TABULACIÓN Y ANÁLISIS

Las encuestas se efectuaron en la Parroquia Velasco de la Ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo. *(Ver anexo N° 1)*

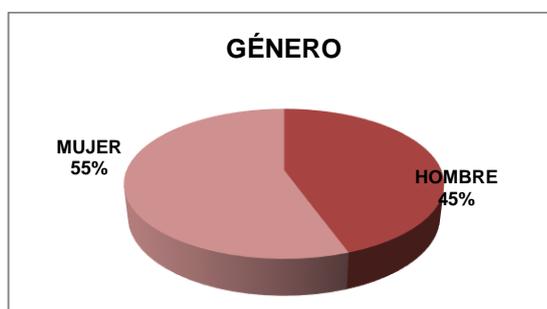
i. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cuadro N° 1.- Datos distribuidos por sexo de los habitantes de la parroquia Velasco.

GENERO	FRECUENCIA	%
Hombre	65	45
Mujer	81	55
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 1.- Datos distribuidos por sexo de los habitantes de la parroquia Velasco.



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

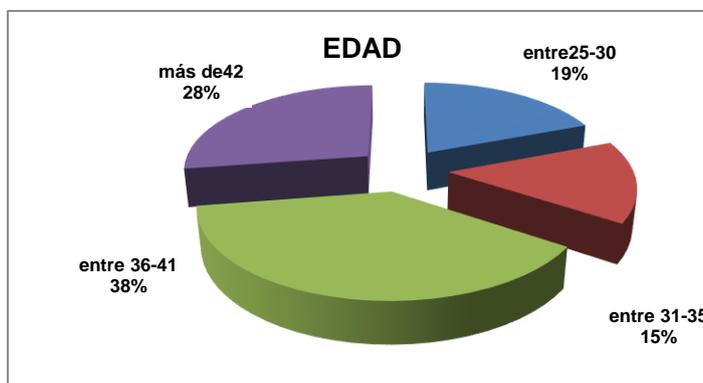
Cuadro N° 2.- Datos distribuidos por edad de los habitantes de la parroquia Velasco

EDAD	FRECUENCIA	%
entre25-30	28	19
entre 31-35	22	15
entre 36-41	56	38
más de42	40	27
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 2.- Datos distribuidos por edad de los habitantes de la parroquia Velasco



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

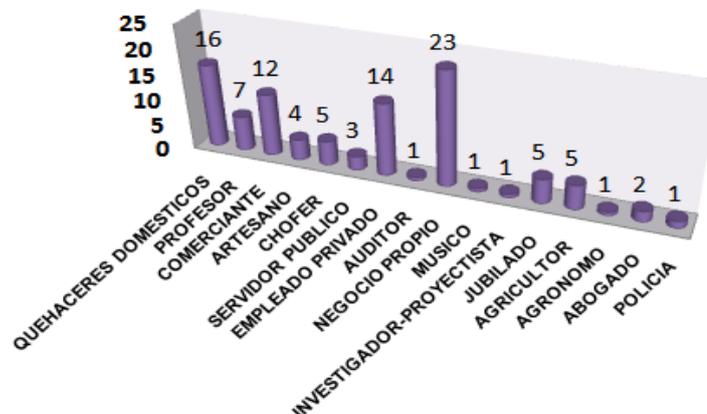
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 3.- Datos distribuidos a la ocupación de los habitantes de la parroquia Velasco.

OCUPADION	FRECUENCIA	%
Quehaceres domésticos	24	16
Profesor	10	7
Comerciante	18	12
Artesano	6	4
Chofer	7	5
Servidor publico	4	3
Empleado privado	21	14
Auditor	1	1
Negocio propio	33	23
Músico	1	1
Investigador proyectista	1	1
Jubilado	7	5
Agricultor	7	5
Agrónomo	1	1
Abogado	3	2
Policía	2	1
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 3.- Datos distribuidos de acuerdo a la ocupación de los habitantes de la parroquia Velasco



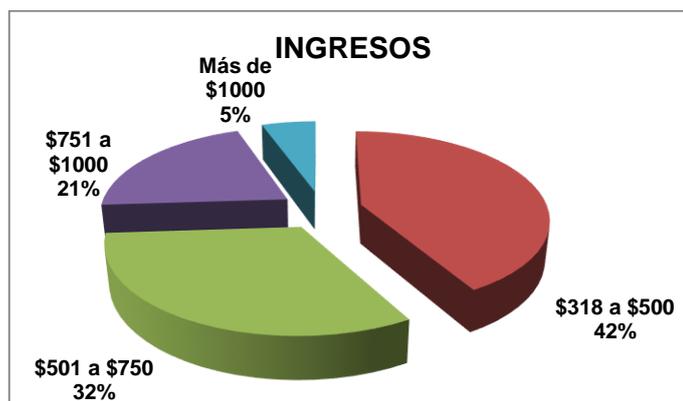
Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 4.- Datos distribuidos de acuerdo a los ingresos de los habitantes de la parroquia Velasco.

INGRESOS	FRECUENCIA	%
\$318 a \$500	61	42
\$501 A\$750	47	32
\$751 a \$1000	30	21
Más de \$1000	8	5
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 4.- Datos distribuidos de acuerdo a los ingresos de los habitantes de la parroquia Velasco.



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Segmento:

El 55% de las encuestas son de sexo femenino; el 38% tienen edades de 36 a 41 años; el 23% cuenta con negocio propio; un 16% se ocupa o trabaja en los quehaceres domésticos; el 14% que son empleados privados; y el 42% tienen ingresos entre \$ 318,00 a 500,00 dólares mensuales.

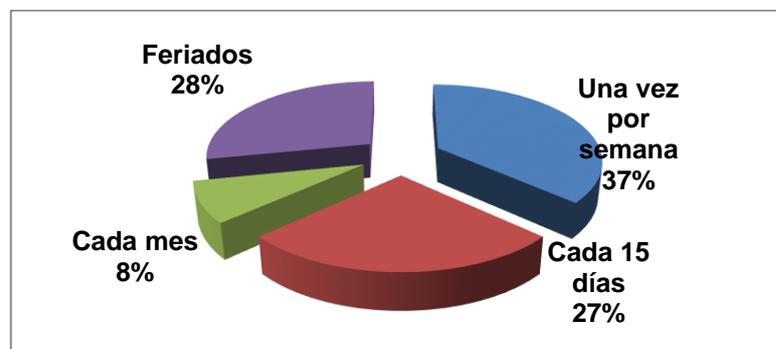
Pregunta 1. ¿Con qué frecuencia come fuera de casa?

Cuadro Nº 5.- Frecuencia al comer fuera de casa

REFERENCIA COME FUERA DE CASA	FRECUENCIA	%
Una vez por semana	65	37
Cada 15 días	47	27
Cada mes	15	8
Feriatos	50	28
TOTAL	177	100

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes de la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico Nº 5.- Frecuencia al comer fuera de casa



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 37% de las personas salen a comer fuera de casa una vez por semana; el 28% en feriatos; el 27% cada 15 días y el 8% cada mes.

Pregunta 2. ¿Con quién suele salir?

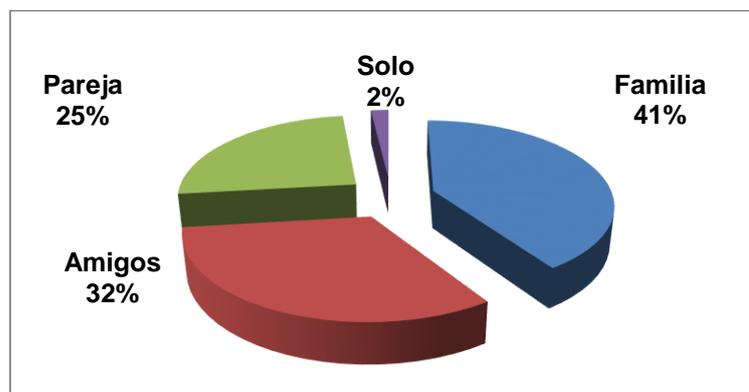
Cuadro Nº 6.- Con quién sale a comer

REFERENCIA	FRECUENCIA	%
Familia	65	41
Amigos	52	32
Pareja	40	25
Solo	3	2
TOTAL	160	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico Nº 6.- Con quién sale a comer



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 41% de las personas encuestadas salen con sus familias; mientras que el 32% con amigos; seguido del 25% con su pareja y el 2% solos.

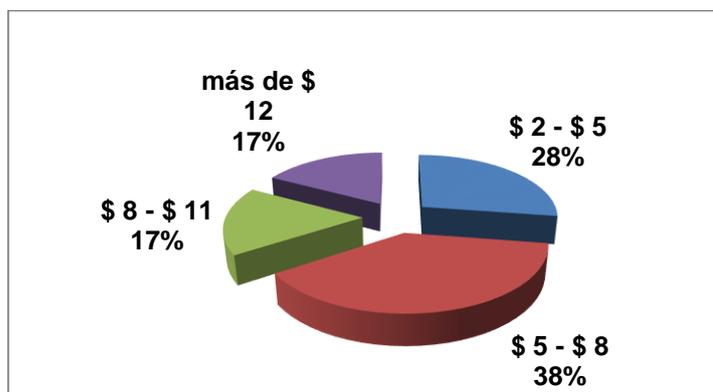
Pregunta 3. ¿Cuánto suele gastar por persona en alimentación cuando sale?

Cuadro Nº 7.- Cuanto suelen gastar en alimentación

GASTO	FRECUENCIA	%
\$ 2 - \$ 5	40	27
\$ 5 - \$ 8	56	38
\$ 8 - \$ 11	25	17
más de \$ 12	25	17
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico Nº 7.- Cuanto suelen gastar en alimentación



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

Las personas encuestadas con un 38% gasta de \$5,00 a 8,00 dólares cuando sale; el 28% de \$2,00 a 5,00 dólares y con un 17% de \$8 a 11,00 y más de 12,00 dólares americanos.

Pregunta 4. ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse de lugares de comida?

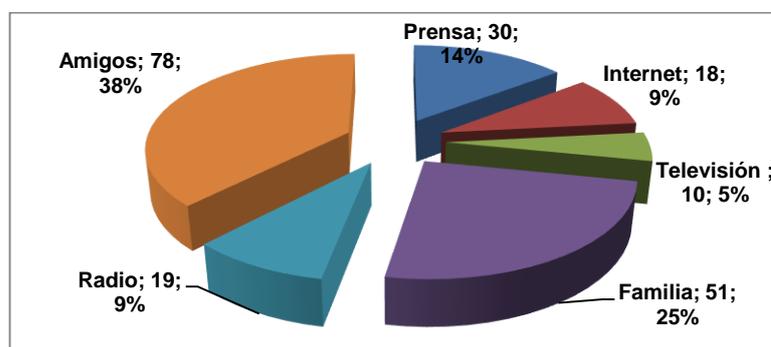
Cuadro N° 8.- Medios de comunicación utilizados.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	FRECUENCIA	%
Prensa	30	15
Internet	18	9
Televisión	10	5
Familia	51	25
Radio	19	9
Amigos	78	38
TOTAL	206	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 8.- Medios de comunicación utilizados.



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 38% de los encuestados se informan de lugares de comida por sus amigos; el 25% de un familiar; el 14% por el periódico local; 9% radio y redes sociales y el 5% por canales de televisión.

Pregunta 5. ¿Visitaría un Asadero–Restaurante, ubicada al norte de la ciudad?

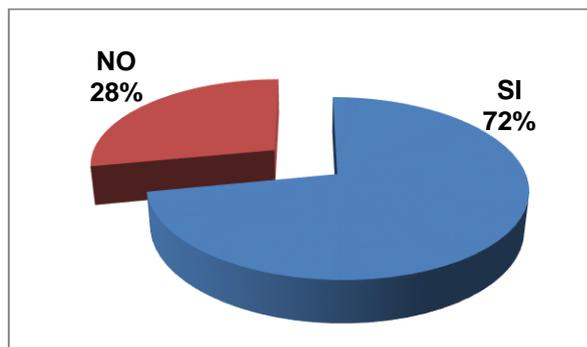
Cuadro N°9.- Visitas al Asadero-Restaurante

VISITAS	FRECUENCIA	%
SI	105	72
NO	41	28
TOTAL	146	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 9.- Visitas al Asadero-Restaurante



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 72% si visitaría un Asadero-Restaurante en el Norte de la ciudad; mientras que un 28% no lo haría, porque para algunas personas les resulta difícil salir por atender su negocio, por no estar cerca del lugar de trabajo o simplemente porque no desearían acudir.

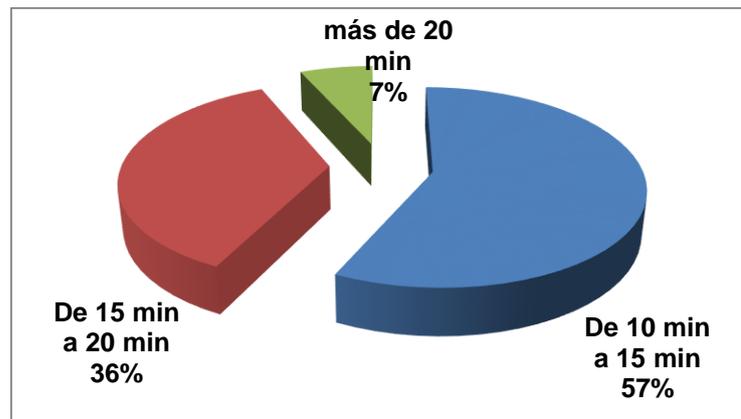
Pregunta 6. ¿Cuántos minutos esperaría usted por su pedido?

Cuadro N°10.- Tiempo que esperarían por su pedido

TIEMPO DE ESPERA	FRECUENCIA	%
De 10 min a 15 min	60	57
De 15 min a 20 min	38	36
más de 20 min	7	7
TOTAL	105	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 10.- Tiempo que esperarían por su pedido



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

Un 57% de personas encuestadas esperarían de 10 min a 15 min por su pedido; de 15min a 20 min el 36%; esperaría más de 20 minutos solo el 7%.

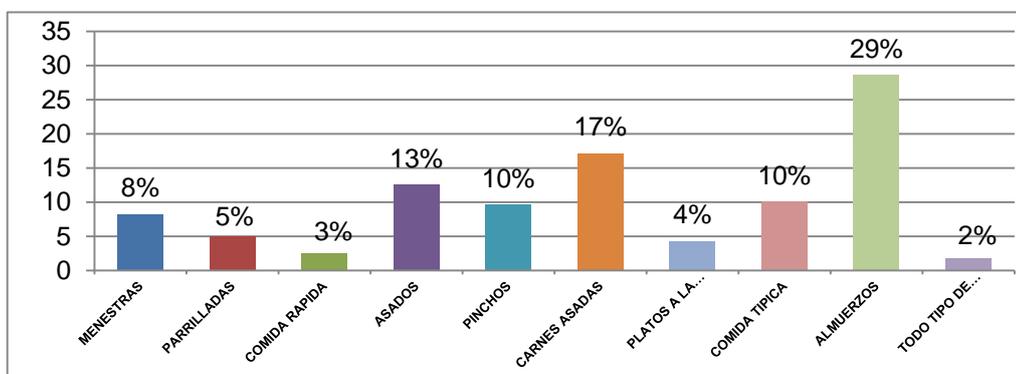
Pregunta 7. ¿Qué tipo de comida le gustaría que brinde el Asadero-
Restaurante?

**Cuadro N°11.- Tipo de comida que le gustaría que brinde el Asadero-
Restaurante**

TIPO DE COMIDA	FRECUENCIA	%
MENESTRAS	23	8
PARRILLADAS	14	5
COMIDA RAPIDA	7	3
ASADOS	35	13
PINCHOS	27	10
CARNES ASADAS	48	17
PLATOS A LA CARTA	12	4
COMIDA TIPICA	28	10
ALMUERZOS	80	29
TODO TIPO DE COMIDA	5	2
TOTAL	279	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 11.- Tipo de comida que le gustaría que brinde el Asadero



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 29% prefiere consumir almuerzos; un 17% carnes asadas; con un 13% asados; el 10% pinchos y comida típica; 8% menestras; el 5% parrilladas; seguido con un 4% platos a la carta; el 3% comida rápida y el 2% todo tipo de comida.

Pregunta 8. ¿Cómo le gustaría que este decorado el Asadero – Restaurante?

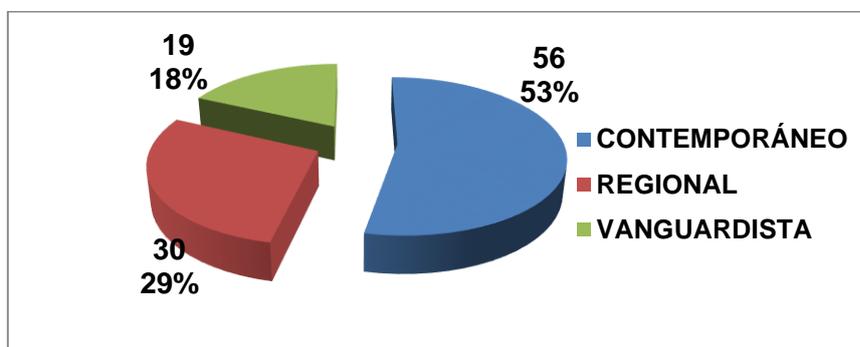
Cuadro N°12.- Decoración del Asadero-Restaurante

REFERENCIA	FRECUENCIA	%
CONTEMPORÁNEO	56	53
REGIONAL	30	29
VANGUARDISTA	19	18
TOTAL	105	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 12.- Decoración del Asadero-Restaurante



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 56% escogió como decoración el estilo contemporáneo; seguido con un 30% vanguardista y el 18% Regional

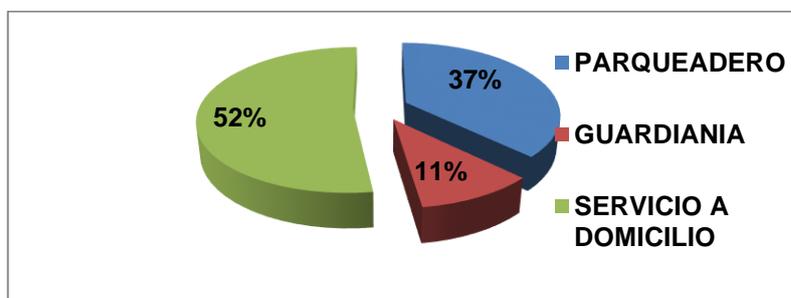
Pregunta 9. ¿Qué otros servicios le gustaría que brinde el Asadero – Restaurante?

Cuadro N°13.- Servicios adicionales del Asadero-Restaurante

REFERENCIA	FRECUENCIA	%
PARQUEADERO	50	37
GUARDIANIA	14	10
SERVICIO A DOMICILIO	70	52
TOTAL	134	100

Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Gráfico N° 13.- Servicios adicionales del Asadero-Restaurante



Fuente: Encuesta aplicada en la Parroquia Velasco; Junio 2013
Elaborado Por: Gladys Urquizo

Análisis e interpretación:

El 52% de encuestados desearían que el asadero-restaurante cuente con servicio a domicilio; un 37% que tenga parqueadero y el 11% guardianía

DECISIÓN

- El segmento de mercado para este proyecto son las personas del sector urbano de la ciudad de Riobamba que pertenecen a la parroquia Velasco, de los cuales el 55% son de sexo femenino; un 38% tienen edades de 36 a 41 años, un 23% tienen negocio propio y sus ingresos el 42% oscila de \$318 a 500 dólares americanos.
- Según el estudio realizado se pudo comprobar un 37% de las familias Riobambeñas, por lo menos una vez por semana suelen salir a comer fuera, con un 72% prefiriendo visitar un asadero–restaurante donde degustan de carnes asadas, menestras, asados y almuerzos; y el 38% estarían dispuestos a gastar un promedio de \$5 a \$8 dólares.
- De acuerdo a las personas encuestadas el 53% le gustaría para la decoración un estilo contemporáneo, que ofrezca servicios adicionales como parqueadero, guardianía y servicio a domicilio, y que su duración en la atención sea de por lo menos de 10 a 15 minutos.

VI. CONCLUSIONES

- A las personas de la parroquia Velasco a quienes se les encuestó, les gustaría visitar un Asadero – Restaurante que este ubicado en el norte de la ciudad y que pueda ofrecer además de un lugar agradable y acogedor, un servicio de calidad.
- La comida de mayor preferencia es la derivada de un asadero por su sabor y razones de salud.
- La gente prefiere el servicio a domicilio debido a que a veces no se pueden trasladar al lugar pero quieren disfrutar de la comida que allí preparan.
- En cuanto al tiempo de atención no puede ser mayor a 15 minutos, porque genera inconformidad en el cliente, además se debe considerar el sabor que es otro factor clave para la reincidencia de los clientes.
- La información obtenida del estudio de mercado demuestra que existe una gran demanda para la creación de un Asadero – Restaurante sustentando el desarrollo del presente proyecto.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda definir la creación del Asadero – Restaurante ya que las personas encuestadas estarían dispuestas a visitar dicho lugar pero implementando las preferencias predispuestas en la encuesta; por lo tanto es aceptable realizar el estudio para la factibilidad del proyecto.
- La elaboración de menús con productos nutritivos, sanos, siempre tomando en cuenta los estándares de calidad tanto en la inocuidad de los alimentos e higiene.
- Se recomienda implementar el servicio a domicilio debido a que la gente lo requiere y sería un valor adicional que el Asadero – Restaurante dispondría para su funcionamiento.
- Se recomienda un servicio rápido y saludable para satisfacción de los clientes y así crear una cadena estratégica de promoción y publicidad.

VIII. PLAN DE EMPRESA

A. Aspectos técnicos

a. Determinación del Tamaño de la Empresa

Se determinará por la capacidad de instalación del asadero-Restaurante

Cuadro N° 14.- Capacidad de la empresa

AÑO	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
1	35	210	910	11095
2	45	270	1170	14265
3	55	330	1430	17435
4	65	390	1690	20605
5	75	450	1950	23775

Fuente: Ciudad de Riobamba

Elaborado por: Gladys Urquizo

b. Capacidad de producción, Capacidad de ofertas del servicio

Se pretenderá ganar el mercado, con la oferta de alimentos sanos, nutritivos, ricos y buen servicio, se tiene una proyección de 35 pax diarios para el primer año, con un aumento de 75 pax para el quinto año.

La capacidad utilizada es del 33.33%; la apertura del Asadero-Restaurante será de Martes a Domingo, trabajando dos jornadas.

Cuadro N° 15.- Horarios de labores

Horarios de trabajo Martes a Sábado		
DESCRIPCIÓN	JORNADA 1	JORNADA 2
Chef	10:00 am-14:00pm	18:00 pm – 23:00pm
Ayudante de cocina	9:00 am-14:00pm	19:00pm – 22:00
Mesero	11:00 am-14:00pm	18:00pm – 23:00pm
Mesero (sábado)	11:00 am-14:00pm	18:00pm – 23:00pm

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 16.- Horarios de labores

Horarios de trabajo Domingo	
DESCRIPCIÓN	JORNADA
Chef	08:00am – 16:00pm
Ayudante de cocina	08:00am – 16:00pm
Mesero	08:00am – 16:00pm
Mesero	08:00am – 16:00pm

Elaborado por: Gladys Urquiza

c. Localización

i. Macro localización

País: Ecuador

Provincia: Chimborazo

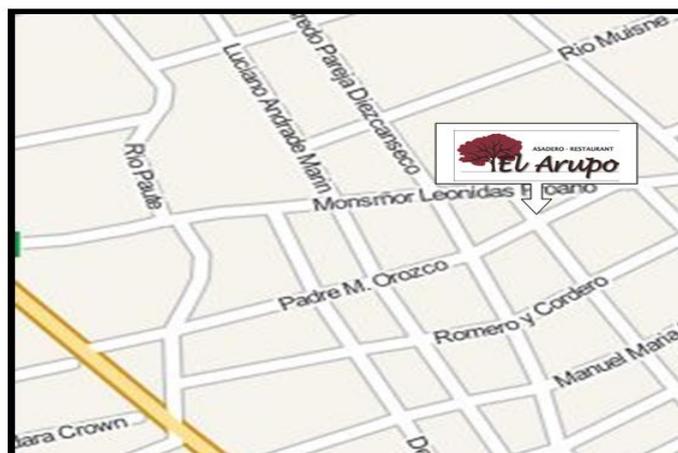
ii. Micro localización

Ciudad: Riobamba

Parroquia: Velasco

Ciudadela: Arupos del Norte, Calles: Ricardo Descalzi y Manuel Orozco

Gráfico N° 14 Localización del Asadero-Restaurante



Fuente: Investigación Campo

Elaborado: Gladys Urquiza

d. **Diseño de la infraestructura del Asadero-Restaurante**

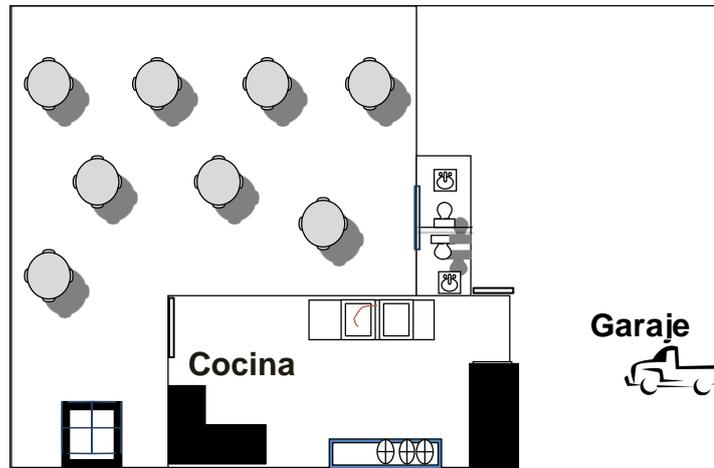
Cuadro N° 17.- Distribución de la Empresa

DEPENDENCIA	SUPERFICIE m²
Área de Producción	11.25 m ²
Área de Servicio	19.13 m ²
Baños	5.76 m ²
Espacio circulación del personal Cocina	2.5 m ²
Espacio circulación del personal Salón	7m ²
Total área de construcción	45.64 m²

Cuadro N° 18.- Edificaciones y Construcción

DETALLE	COSTO TOTAL
Movimiento de tierra	45
Cimentación subestructura	165
Cubierta-loza	2000
Enlucidos	300
Pisos	1300
Revestimientos	120
Carpintería metal-madera	1400
Aparatos sanitarios	380
mano de obra	1500
COSTOS DIRECTOS	7210
COSTOS INDIRECTOS10%	721
COSTO TOTAL OBRA	7.931
Instalación de agua potable	420
Instalación eléctrica	230
TOTAL INSTALACIÓN	650

Gráfico N° 15.- Distribución del Asadero-restaurante



Realizado por: Gladys Urquiza

e. Proceso de producción del bien, Proceso de oferta del servicio

Se detallará cada paso y punto referencial a tomar para que el producto y servicio llegue como se desea.

El servicio de alimentación que ofertará el Asadero-Restaurante consta de dos menús para el medio día almuerzos y por la noche platos a la carta especialidad asados.

Para ello se presenta una propuesta de menús variados para el almuerzo que constara de sopa, plato fuerte y jugo así como para la noche platos a la carta.

i. SOPAS

Cuadro N° 19.- Crema de zapallo

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		CREMA DE ZAPALLO			Cod. Receta	ARP - 0100
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo	
Zapallo	Mirepoix	1 und	3,00	1	3,00	
Papas	Mirepoix	10 lb	0,20	100	2,00	
Choclo	Desgranado	6 und	1,00	2	0,33	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20	
Cebolla paitaña	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20	
Pimiento	Brounoise	6 und	1,00	2	0,33	
Culantro	Repicado	1000 g	0,75	75	0,06	
Costo Total					6,12	
5% Varios					0,31	
Costo Neto					6,43	
Costo Ración					0,26	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sofreír cebolla, ajo, pimiento y tomate 2. Incorpore el fondo de pollo o verduras. 3. Adicione el zapallo, a temperatura media, cocínelos hasta ablandarlos 4. Dejar enfriar y licuar, obtener una consistencia blanda. 5. Rectifique sabores y conserve a temperatura no menor de 65° 						

Cuadro Nº 20.- Consomé de pollo

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		CONSOME DE POLLO			Cód. Receta	ARP 0101
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mise en place	Cantidad Compra		Costo	Cantidad Requerida	Costo
Menudencia de Pollo	Limpia	2	lb	3,00	2	3,00
Pollo	Desollar racionar	1,5	lb	1,90	1,5	1,90
Arrocillo		1	lb	0,35	0,5	0,18
Arveja	Desvenar	1	lb	1,25	1	1,25
Zanahoria	Brounoise	12	und	1,00	2	0,17
Pimiento	Brounoise	10	und	1,00	2	0,20
Cebolla Paiteña	Brounoise	10	und	1,00	2	0,20
Papa nabo	Mirepoix	3	und	0,25	0,5	0,04
Culantro	Repicado	1	atd	0,10	0,25	0,03
Cebolla blanca	Brounoise	1	atd	0,75	0,25	0,19
Costo Total						7,15
5% Varios						0,36
Costo Neto						7,50
Costo Ración						0,30
Preparación:						
1. Sofreír cebolla, ajo, pimiento						
2. Agregar el fondo de pollo, una vez hervido agregar las menudencias, pollo, zanahoria						
3. Aromatizar con el papa nabo e incorporar la arveja, arrocillo						
4. Rectificar sabores						
5. Servir caliente y adornar con picadillo.						

Cuadro N° 21.- Crema de Verduras

RECETA ESTÁNDAR						
Producto			CREMA DE VERDURAS		Cod. Receta	ARP - 0102
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra		Costo	Cantidad Requerida	Costo
Brócoli	Mirepoix	1	und	0,50	1	0,50
Zanahoria	Mirepoix	12	und	1,00	5	0,42
Apio	Mirepoix	1	atd	0,25	0,5	0,13
Pimiento	Mirepoix	10	und	1,00	3	0,30
Tomate	Mirepoix	15	und	1,00	3	0,20
Papas	Cuartos	1	lb	0,20	5	1,00
Cebolla Paiteña	Mirepoix	10	und	1,00	3	0,30
Ajo	Cuartos	1	lb	4,00	0,125	0,50
Mantequilla		500	g	1,80	125	0,45
Crema de leche		250	ml	0,86	250	0,86
Leche		1000	ml	0,70	500	0,35
Canguil		1	lb	0,70	0,25	0,18
Costo Total						5,18
5% Varios						0,26
Costo Neto						5,44
Costo Ración						0,22
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sofreír ajo, cebolla, zanahoria, tomate y pimiento, reservar 2. Blanquear el brócoli y cocinar las papas 3. Licuar ambas preparaciones 4. En una cacerola colocar el licuado y mojar con fondo de pollo batir hasta tenerla a punto. 5. Rectificar sabores 6. Conservarla a temperatura no menor de 65°. 						
Observación: Para emplatar la crema guarnecer con una porción de canguil.						

Cuadro N° 22.- Locro de Cuero

RECETA ESTÁNDAR					
Producto				LOCRO DE CUERO	
				Cod. Receta	ARP - 0103
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo
Cuero de cerdo	desgrasar	1 lb	1,25	2	2,50
Papas	Peladas	8000 g	2,80	6000	2,10
Crema de leche		250 ml	0,81	500	1,62
Ajo	Repicado	500 g	4,00	50	0,40
Cebolla Blanca	Brounoise	1 atd	0,75	0,25	0,19
Costo Total					7,51
5% Varios					0,38
Costo Neto					7,88
Costo Ración					0,32
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cocinar el cuero y racionar 2. Realizar un refrito con cebolla blanca y achiote y condimentar con comino, orégano, pimienta y sal 3. Incorpore las papas y mojar con el líquido de cocción del cuero, 4. Verificar que las papas estén como puré, incorporar la crema de leche y batir, rectificar sabores adicionar el cuero 5. Rectificar sabores. <p>Una vez a punto mantener a temperatura no menor de 65°.</p>					

Cuadro N° 23.- Sancocho

RECETA ESTÁNDAR					
Producto		SANCOCHO		Cod. Receta	ARP -
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo
Costilla de Res	Racionar	2000 g	4,00	2000	4,00
Verde	Gajos	6 und	1,00	3	0,50
Yuca	Parmentier	5 und	1,00	3	0,60
Choclo	Rodajas	6 und	1,00	3	0,50
Papas	Cuartos	5000 g	2,00	5000	2,00
Cebolla Paiteña	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20
Tomate	Brounoise	15 und	1,00	2	0,13
Cebolla Blanca	Brounoise	1 atd	0,75	0,25	0,19
Culantro	Picadillo	1 atd	0,25	0,25	0,06
Costo Total					8,38
5% Varios					0,42
Costo Neto					8,80
Costo Ración					0,35
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realice un refrito con ajo, cebolla, tomate, pimiento y reserve 2. Cocinar la carne en una cacerola y espumar 3. Agregar el refrito; adicionar el plátano y dejar cocer 15 minutos, revolviendo de vez en cuando, agregar la yuca y a los 10 minutos agregar la papa. 4. Rectificar sabores, asegurándose que el plátano y los tubérculos estén blandos. 					

Cuadro N° 24.- Sopa de frejol con manitas de cerdo

RECETA ESTÁNDAR					
Producto		SOPA DE FREJOL CON MANITAS DE CHANCHO		Cod. Receta	ARP - 0105
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo
Patas de chancho	Limpiar racionar	8 und	3,00	10	3,75
Frejol Canario Verde	Limpiar	500 g	2,20	500	2,20
	Brounoise	6 und	1,00	2	0,33
Fideo		500 g	0,65	250	0,33
Papas	Cuartos	8000 g	2,80	6000	2,10
Tomate	Brounoise	12 und	1,00	2,5	0,21
Paiteña	Brounoise	10 und	1,00	2,5	0,25
C Blanca	Brounoise	1 atd	0,75	0,2	0,15
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	2,5	0,25
Culantro	Picadillo	1 atd	0,25	0,25	0,06
Costo Total					9,63
5% Varios					0,48
Costo Neto					10,11
Costo Ración					0,40
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Limpiar el frejol, enjuagar y poner a cocer en una olla con agua junto con las manitas de cerdo, el ajo y la sal. 2. Sofreír, la cebolla y el tomate en una sartén con aceite. 3. Una vez cocidos los frijoles, manitas, incorporar el sofrito 4. A los 15 minutos adicionar las papas una vez blandas incorporar el fideo. 5. Rectificar sabores, finalmente, añadir el cilantro. 					

Cuadro Nº 25.- Sopa de Lenteja

RECETA ESTÁNDAR					
Producto	SOPA DE LENTEJA			Cod. Receta	ARP - 0106
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo
Lenteja		500 g	0,85	250	0,43
Verde	Brounoise	6 und	1,00	2,25	0,38
Col	Luliana	1 und	0,50	0,25	0,13
Papas	Cuartos	8000 g	2,80	6000	2,10
Tomate	Brounoise	12 und	1,00	2,5	0,21
Cebolla					
Paiteña	Brounoise	10 prc	1,00	2,5	0,25
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	2,5	0,25
Costo Total				3,73	
5% Varios				0,19	
Costo Neto				3,92	
Costo Ración				0,16	
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. En una olla dore la cebolla, e incorpore el ajo, el comino, agregue el caldo de verduras 2. Adicione la col posteriormente la lenteja y una vez cocinada incorporar las papas deje hervir hasta que ablande. 3. Rectifique sabores. 					

Cuadro Nº 26.- Yaguarlocro

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		YAGUARLOCRO			Cod. Receta	ARP - 0107
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo	
Viseras de borrego	limpias	1 und	15,00	1	15,00	
Papas	Parmentier	1 lb	0,20	30	6,00	
Tomate	Brounoise	12 und	1,00	6,25	0,52	
Cebolla Paiteña	Brounoise	12 und	1,00	3	0,25	
Pimiento	Brounoise	16 und	1,00	3	0,19	
Aguacate	Gajos	6 und	1,00	6,25	1,04	
Cebolla Blanca	Brounoise	1 atd	0,75	0,225	0,17	
					Costo Total	23,17
					10% Varios	2,32
					Costo Neto	25,49
					Costo / Ración	1,02
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lave el menudo, volteeo. Ponga todo en un tazón sin agua, agregue el jugo de dos limones y hojas de hierba buena. Refriegue bien con las manos hasta que salga lo amarillento. Deje reposar y enjuague con abundante agua fría. 2. Colóquelas en la olla de presión hasta que esté a punto. 3. Retire el menudo del caldo y racionar. 4. En una olla sofreir, cebolla blanca, ajo, culantro, orégano, comino, pimienta. 5. Incorporar las papa refrescar con el caldo del menudo 6. Rectificar sabores y finalmente adicionar el menudo. 						

ii. ARROZ

Cuadro N° 27.- Corvina Frita

RECETA ESTÁNDAR					
Producto		ARROZ CON CORVINA		Cod. Receta	ARP - 0201
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50
Corvina	Descamar	2500 g	15,00	2500	15,00
Papas	Bastones	4000 g	1,60	4000	1,60
Cebolla	Pluma	10 und	1,00	4	0,40
Tomate	Macedonea	10 und	1,00	4	0,40
limón		15 und	1,00	4	0,27
Pimiento	Juliana	10 und	1,00	2	0,20
Costo total					22,37
5% Varios					1,12
Costo Neto					23,49
Costo / Ración					0,94
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adobe, enharine y fría el pescado 2. Realice una ensalada con cebolla, tomate y pimiento, limón rectifique sabores y reserve. 3. Freír las papas 4. Emplatar con arroz, guarnecer con papas fritas y ensalada. 					

Cuadro N° 28.- Seco de pollo

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		SECO DE POLLO			Cod. Receta	ARP - 0202
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo	
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50	
Pollo	Racionar	5000 g	12,00	5000	12,00	
Papas		2000 g	0,80	1500	0,60	
Cebolla	Brounoise	10 und	1,00	3	0,30	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	3,5	0,35	
Culantro	Picadillo	1 atd	0,25	0,25	0,06	
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20	
Costo Total					18,01	
5% Varios					0,90	
Costo Neto					18,91	
Costo / Ración					0,76	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Condimentar el pollo con sal, comino, ajo, pimienta. 2. Elaborar un refrito con la cebolla, pimiento y tomate 3. Adicionar el pollo macerado. 4. Saborizar con culantro. 5. Rectificar sabores 						
Observaciones: guarnecer la preparación con arroz y papas cocidas						

Cuadro N° 29.- Bistec de carne

RECETA ESTÁNDAR					
Producto		BISTEC DE CARNE		Cod. Receta	ARP - 0203
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50
Carne de res	Porcionar	2000 g	5,60	2000	5,60
Maduro	Láminas	6 und	0,25	3	0,13
Cebolla	Brounoise	10 und	1,00	4	0,40
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	4	0,40
culantro	Repicado	1 atd	0,25	0,2	0,05
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	0,3	0,03
Costo Total					11,11
5% Varios					0,56
Costo Neto					11,66
Costo / Ración					0,47
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sofreír la carne 2. Incorporar tomate, pimiento y cebolla 3. Condimentar. 4. Realizar un sudado de carne. 5. Rectificar sabores 6. Añadir el culantro 7. Para emplatar, servir arroz , a un lado colocar el bistec, guarnecer con maduro frito 					

Cuadro Nº 30.- Arroz Relleno

RECETA ESTÁNDAR						
Producto	ARROZ RELLENO				Cod. Receta	ARP - 0206
					Ración	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo	
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50	
Recorte	Repicado	1500 g	2,25	1500	2,25	
Arveja	Pochar	500 g	1,00	500	1,00	
Pollo	Desmenuzar	2000 g	2,50	2000	2,50	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	3	0,30	
Cebolla	Brounoise	15 und	1,00	3	0,20	
Maduro	medallones	6 und	0,75	6	0,75	
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	3	0,30	
Costo Total					11,80	
10% Varios					1,18	
Costo Neto					12,98	
Costo / Ración					0,52	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sofreir ajo, cebolla .pimiento 2. Incorporar pollo y recorte, dejar cocer 3. En la olla donde está realizando el arroz incorpore, el sofrito 4. Condimente 5. Rectificar sabores 6. Para el servicio guarnecer con maduro frito. 						

Cuadro Nº 31.- Lengua guisada

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		LENGUA GUISADA			Cod. Receta	ARP - 0208
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo	
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50	
Lengua	Limpiar, papillón	2500 g	6,25	2500	6,25	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	5	0,50	
Cebolla paiteña	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20	
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	2	0,20	
Pasta de Tomate		120 g	0,70	125	0,73	
Culantro	Repicado	1 atd	0,25	0,25	0,06	
Costo Total					12,44	
5% Varios					0,62	
Costo Neto					13,06	
Costo / Ración					0,52	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cocinar la lengua en una olla de presión, junto con ajo cebolla perla y sal 2. Realizar un refrito con cebolla y pimiento 3. Tomate realice concase y reserve 4. Al refrito incorpore los medallones de lengua y condimentar 5. Licue el tomate con la pasta de tomate y cierna sobre la preparación anterior 6. Para el servicio emplatar una taza de arroz y el guisado. 						

Cuadro N° 32.- Chaulafán Criollo

RECETA ESTÁNDAR					
Producto	CHAULAFAN CRIOLLO			Cod. Receta	ARP -
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo
Arroz		1 porción	0,18	25	4,50
Carne cerdo	smalldice	1500 g	4,80	1500	4,80
Carne de res	Macedonia	1000 g	2,80	1000	2,80
Pollo	Desmenuzar	1000 g	2,40	1000	2,40
Salsa china		120 g	0,58	250	1,21
C. Blanca	Brounoise	1 atd	0,75	0,25	0,19
Huevos		30 und	3,30	3	0,33
Costo Total					16,23
5% Varios					0,81
Costo Neto					17,04
Costo / Ración					0,68
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Batir los huevos, salpimentar, añadir la cebolla blanca haga una tortilla, pique en tiras y reserve. 2. En una sartén saltee los pedazos de cerdo con cebolla, ajo y salsa china 3. Añadir la carne de res y posteriormente el pollo y salsa china 4. Cuando esté a punto añadir el arroz con movimientos envolventes, y la tortilla 5. Mantener a temperatura no menor de 65°C 					

iii. JUGOS

Cuadro Nº 33.- Jugo de Naranja

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		NARANJADA			Cod. Receta	AR-300
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo	
Naranja	Sacar zumo	25 und	1,00	37,5	1,50	
Azúcar		500 g	0,60	500	0,60	
Agua		2500 ml	0,00	2500	0,00	
Costo Total					2,10	
Costo por ración					0,08	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Licuar zumo, hielo, azúcar 2. Colar 3. Refrigerar 						

Cuadro N° 34.- Jugo de Mora

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		JUGO DE MORA			Cod. Receta	ARP - 0301
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo	
Mora	lavada	1500 lb	2,50	1500	2,50	
Azúcar		1 lb	0,60	1,25	0,75	
Agua		125 l	0,00	0	0,00	
Costo Total					3,25	
5% Varios					0,16	
Costo Neto					3,41	
Costo / Ración					0,14	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Licuar mora, azúcar y agua 2. Cernir 3. Rectificar sabores 4. Refrigerar 						

Cuadro Nº 35.- Jugo de Papaya

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		JUGO DE PAPAYA			Cod. Receta	ARP - 302
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo	
Papaya	Pelar, mirepoix	1 und	2,75	1	2,75	
Azúcar		1 lb	0,60	1	0,60	
Agua		15 und	0,00	2,5	0,00	
Costo Total					3,35	
5% Varios					0,17	
Costo Neto					3,52	
Costo / Ración					0,14	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Licuar fruta, azúcar y agua 2. Cernir 3. Rectificar sabores 4. Refrigerar 						

Cuadro Nº 36.- Colada de Avena

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		AVENA			Cod. Receta	ARP - 303
					Raciones	25
					Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo	
Avena		1 lb	0,70	1	0,70	
Azúcar		1 lb	0,60	1	0,60	
Naranja	lavadas	10 und	1,00	10	1,00	
Agua		15 l	0,00	3125	0,00	
Costo Total					2,30	
5% Varios					0,12	
Costo Neto					2,42	
Costo / Ración					0,10	
<p>Preparación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Remojar la avena con la taza de agua 2. Naranja, cortar en cuartos, sáqueles la pulpa 3. En una olla, combine las 6 tazas de agua, la mitad del puré o la pulpa de naranja. Haga hervir 4. Aromatizar con canela 5. Retire del fuego, cierna. 6. Licue 2 tazas del líquido caliente con la avena remojada y con el resto del puré o la pulpa de naranja. Cernir 7. Dejar hervir hasta que espese y pierda el sabor de avena cruda, 8. Retirar del fuego y cernir 9. Verificar el dulzor. Refrigerar 						

Cuadro Nº 37.- Jugo de Maracuyá

RECETA ESTÁNDAR					
Producto	JUGO DE MARACUYA			Cod. Receta	ARP - 0304
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Mide en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad requerida	Costo
Maracuyá	Extraer pulpa	6 und	1,00	20	3,33
Azúcar		1 lb	0,60	1	0,60
Agua		l	0,00	2,5	0,00
Costo Total					3,93
5% Varios					0,20
Costo Neto					4,13
Costo / Ración					0,17
Preparación:					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Licuar: fruta, azúcar agua 2. Cernir 3. Rectificar sabor 4. Refrigerar 					

Cuadro N° 38.- Jugo de Tomate de árbol

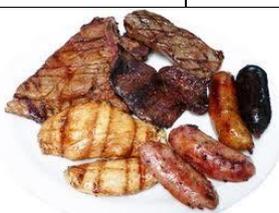
RECETA ESTÁNDAR					
Producto		JUGO DE TOMATE DE ARBOL		Cod. Receta	ARP - 0306
				Raciones	25
				Fecha	2013
Ingredientes	Micen place	Cantidad d Compra	Costo	Total Cantidad	Costo
Tomate de árbol	Pelar, cuartos	15 und	1,00	30	2,00
Azúcar		1 lb	0,60	1,25	0,75
Agua		1 l	0,00	0	0,00
Costo Total					2,75
5% Varios					0,14
Costo Neto					2,89
Costo / Ración					0,12
<p>Preparación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Licuar fruta, azúcar y agua 2. Cernir 3. Rectificar dulzor 4. Refrigerar 					

iv. PLATOS A LA CARTA

Cuadro N° 39.- Asado

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		ASADO			Cod. Receta	ARP -
					Raciones	10
					Fecha	2013
Ingredientes	Mise en place	Cantidad Compra		Costo	Cantidad requerida	Costo
Chuleta cerdo	Salpimentar	1	und	0,90	10	9,00
Choricillo		7	und	1,80	10	2,57
Chorizo ternera		5	und	2,20	10	4,40
Lechuga	Chifonade	1	und	0,30	1	0,30
tomate	½ lunas	10	und	1,00	10	1,00
Cebolla	Aros	10	und	1,00	3	0,30
limón	Extraer zumo	25	und	1,00	11	0,44
Papas	Cocinadas	4	lb	0,90	4	0,90
Choclo	cocinados	4	und	1,00	10	2,50
Costo Total						21,41
5% Varios						1,07
Costo Neto						22,48
Costo / Ración						2,25
Preparación						
<ol style="list-style-type: none"> 1. La carne y los chorizos deben ser asados a la plancha 2. Incorporar el adobo respectivo para la carne 3. Elaborar una ensalada con tomate, lechuga y cebolla, esto se lo realizara en el momento mismo del servicio al cliente 4. Para el servicio, el emplatado será el porcionar adecuadamente todos los ingredientes. 						

Cuadro Nº 40.- Asado Mixto

RECETA ESTÁNDAR						
Producto		ASADO MIXTO			Cod. Receta	ARP - 0405
					Raciones	10
					Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Total Cantidad	Costo	
Chuleta de cerdo	Salpimentar	1 und	0,89	10	8,90	
Filete de pollo	Condimentar	1 und	0,75	10	7,50	
Choricillo		7 und	1,80	10	2,57	
Chorizo ternera		5 und	2,20	10	4,40	
Lechuga	Chifonade	1 und	0,30	1	0,30	
tomate	Medias lunas	10 und	1,00	10	1,00	
Cebolla	Aros	10 und	1,00	3	0,30	
Papas	Cocidas	4 lb	0,80	4	0,80	
Choclo	Cocidas	6 und	1,00	10	1,67	
Costo Total					27,44	
5% Varios					1,37	
Costo Neto					28,81	
Costo / Ración					2,88	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 5. Las carnes y los chorizos deben ser asados a la plancha 6. Se debe incorporar el adobo respectivo para cada carne 7. Elaborar una ensalada con tomate, lechuga y cebolla, esto se lo realizara en el momento mismo del servicio al cliente 8. Para el servicio, el emplatado será el porcionar adecuadamente todos los ingredientes. 						

Cuadro N° 41.- Menestra con Chuleta

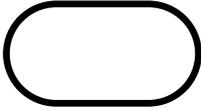
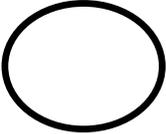
RECETA ESTÁNDAR						
Producto	MENESTRA CON CHULETA				Cod. Receta	ARP - 0306
					Raciones	15
					Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo	
Arroz	Cocido	1 porción	0,23	15	3,45	
Frejol	Limpio	1000 g	4,50	990	4,46	
Chuletas de cerdo	Salpimentar	1 und	1,15	15	17,25	
Cebolla	Brounoise	10 und	1,00	1,2	0,12	
Aceite		1 l	2,70	0,75	2,03	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	15	1,50	
Verde	Brounoise	6 und	1,00	2,7	0,45	
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	1,2	0,12	
Costo Total					29,37	
10% Varios					2,94	
Costo Neto					32,31	
Costo / Ración					2,15	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cocinar el frejol 2. Realizar un refrito con ajo, cebolla, tomate, pimiento. 3. Incorporar el frejol cocido 4. Sazonar 5. Rectificar sabores 6. Aromatizar con hierbabuena 7. Mantener a temperatura no menor a los 65°C 8. La carne asar a la plancha, esto se realizará en el momento del despacho 9. Realizar los patacones reservar 10. Al momento del servicio, emplatar el arroz, guarnecer con la menestra y los patacones. 						

Cuadro N° 42.- Menestra con filete de Pollo

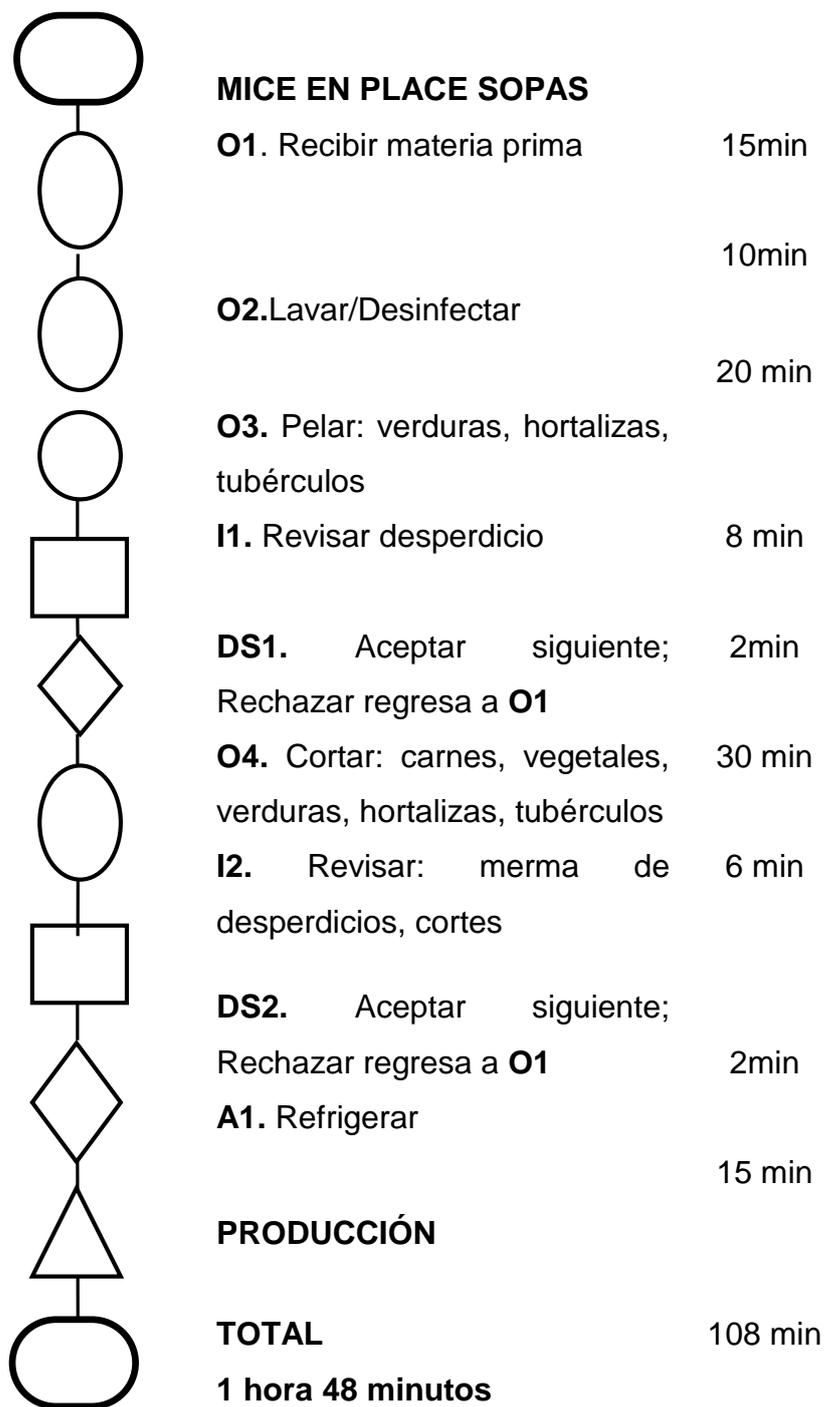
RECETA ESTÁNDAR						
Producto		MENESTRA CON FILETE DE POLLO			Cod. Receta	ARP - 0306
					Raciones	15
					Fecha	2013
Ingredientes	Mice en place	Cantidad Compra	Costo	Cantidad Requerida	Costo	
Arroz	Cocido	1 porción	0,23	15	3,45	
Frejol	Limpio	1000 g	4,50	990	4,46	
Filete de pollo	Salpimentar	1 und	0,80	15	12,00	
Cebolla	Brounoise	10 und	1,00	1,2	0,12	
Aceite		1 l	2,70	0,75	2,03	
Tomate	Brounoise	10 und	1,00	6	0,60	
Verde	Brounoise	6 und	1,00	2,7	0,45	
Pimiento	Brounoise	10 und	1,00	0,9	0,09	
Costo Total					23,19	
10% Varios					2,32	
Costo Neto					25,51	
Costo / Ración					1,70	
Preparación:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cocinar el frejol 2. Realizar un refrito con ajo, cebolla, tomate, pimiento. 3. Incorporar el frejol cocido y el verde 4. Sazonar 5. Rectificar sabores 6. Aromatizar con hierbabuena 7. Mantener a temperatura no menor a los 65°C 8. La carne asar a la plancha, esto se realizará en el momento del despacho 9. Realizar los patacones reservar 10. Al momento del servicio, emplatar el arroz, guarnecer con la menestra y los patacones. 						

f. Flujograma de producción

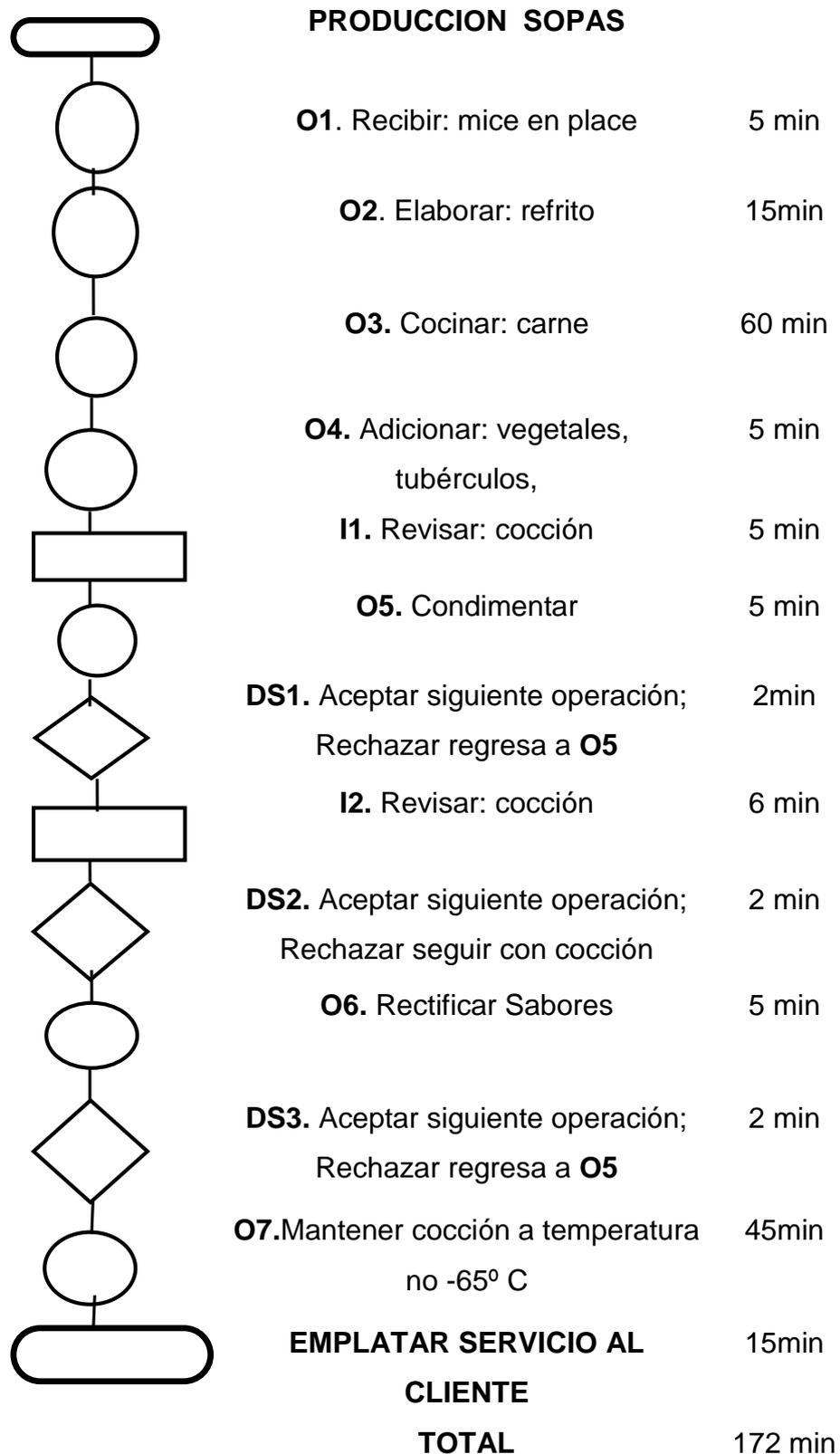
El flujograma es una representación de actividades o procesos lo usaremos para la elaboración de flujograma de producción y servicio; tomando en cuenta la siguiente simbología y su significado:

Símbolo	Significado
	Inicio y fin de un proceso
	Operación a realizar
	Almacenamiento
	Inspección
	Demora
	Decisión

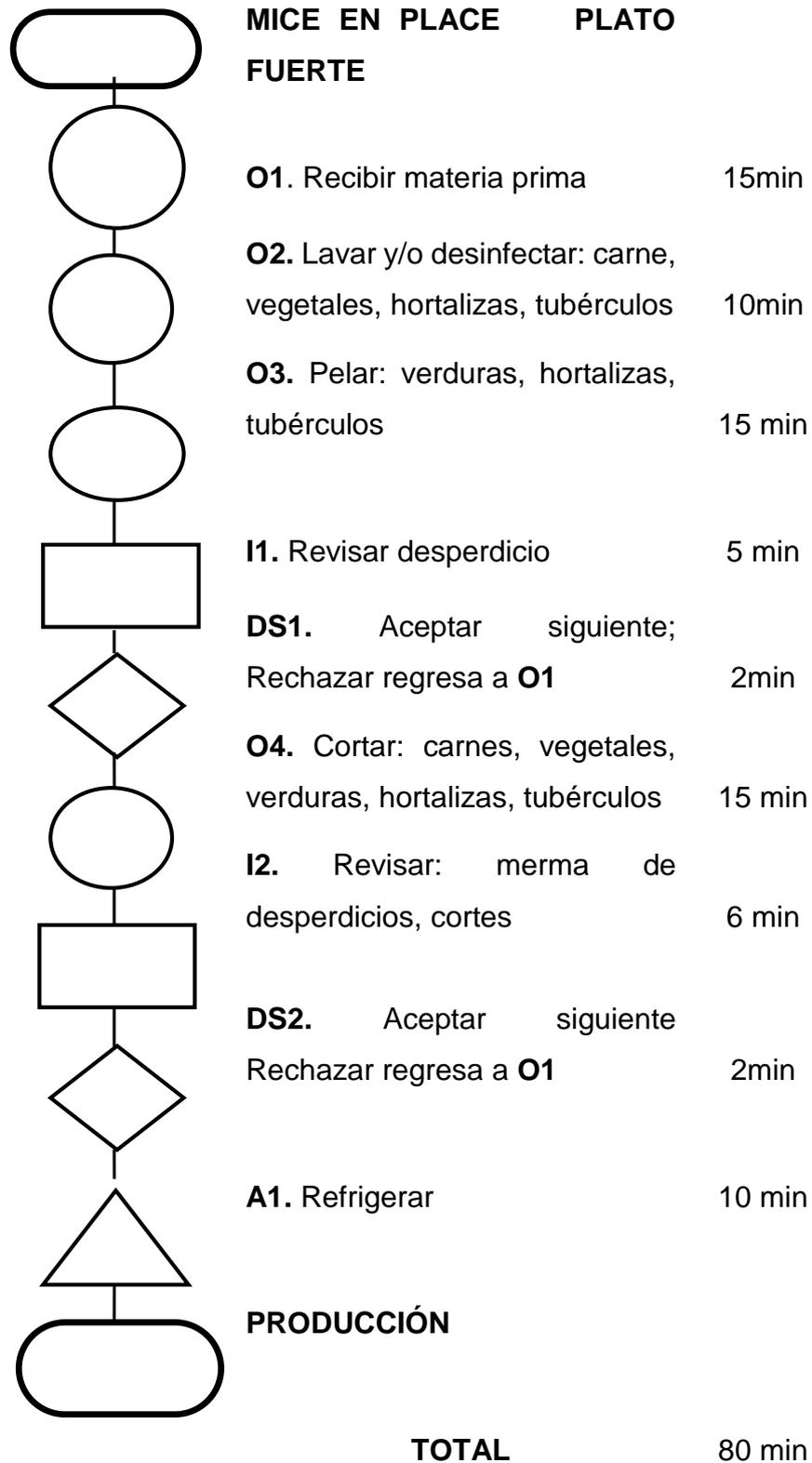
1. Flujograma elaboración Mice en Place para Sopas



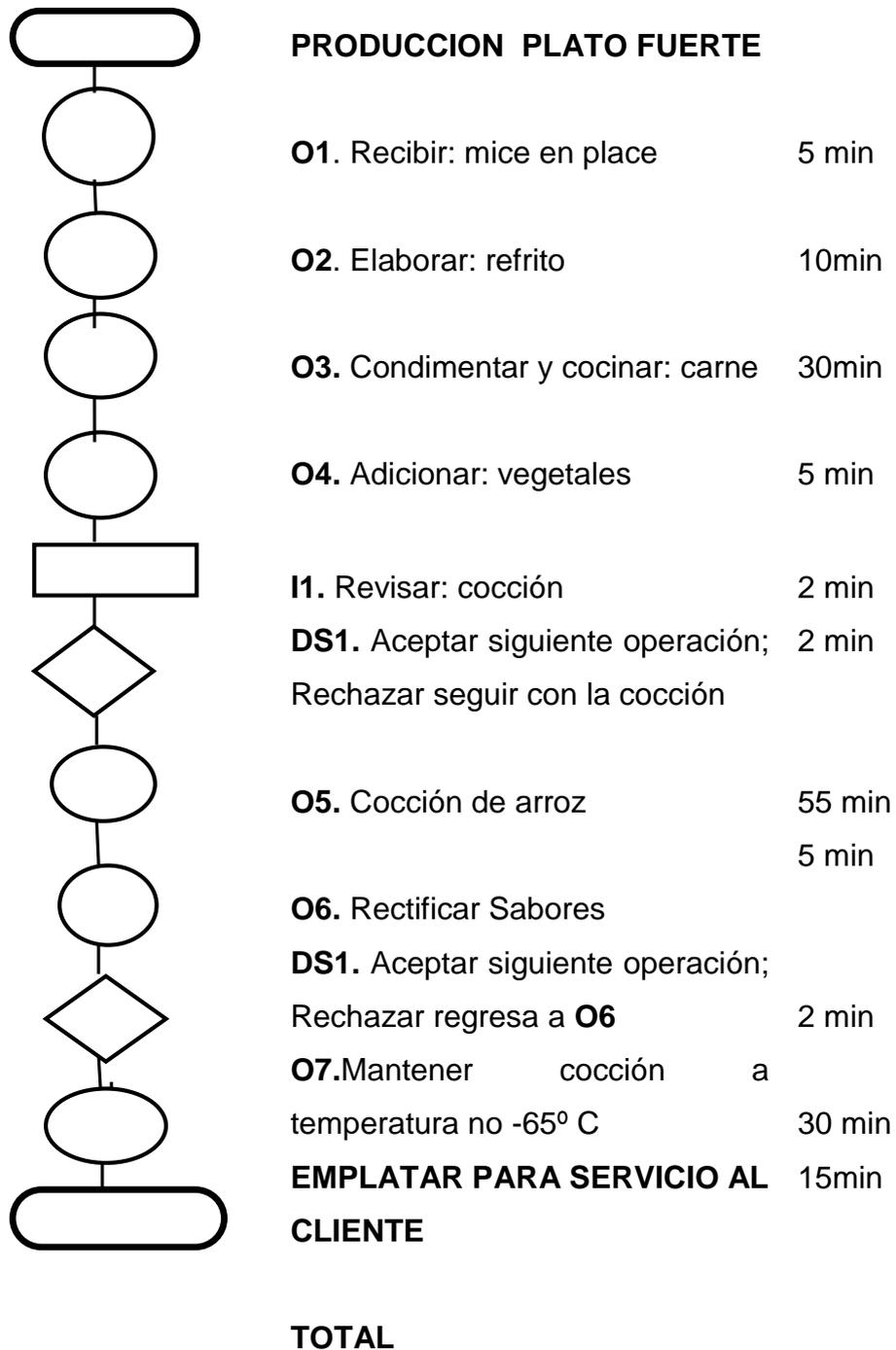
1.1. Flujograma Producción sopas



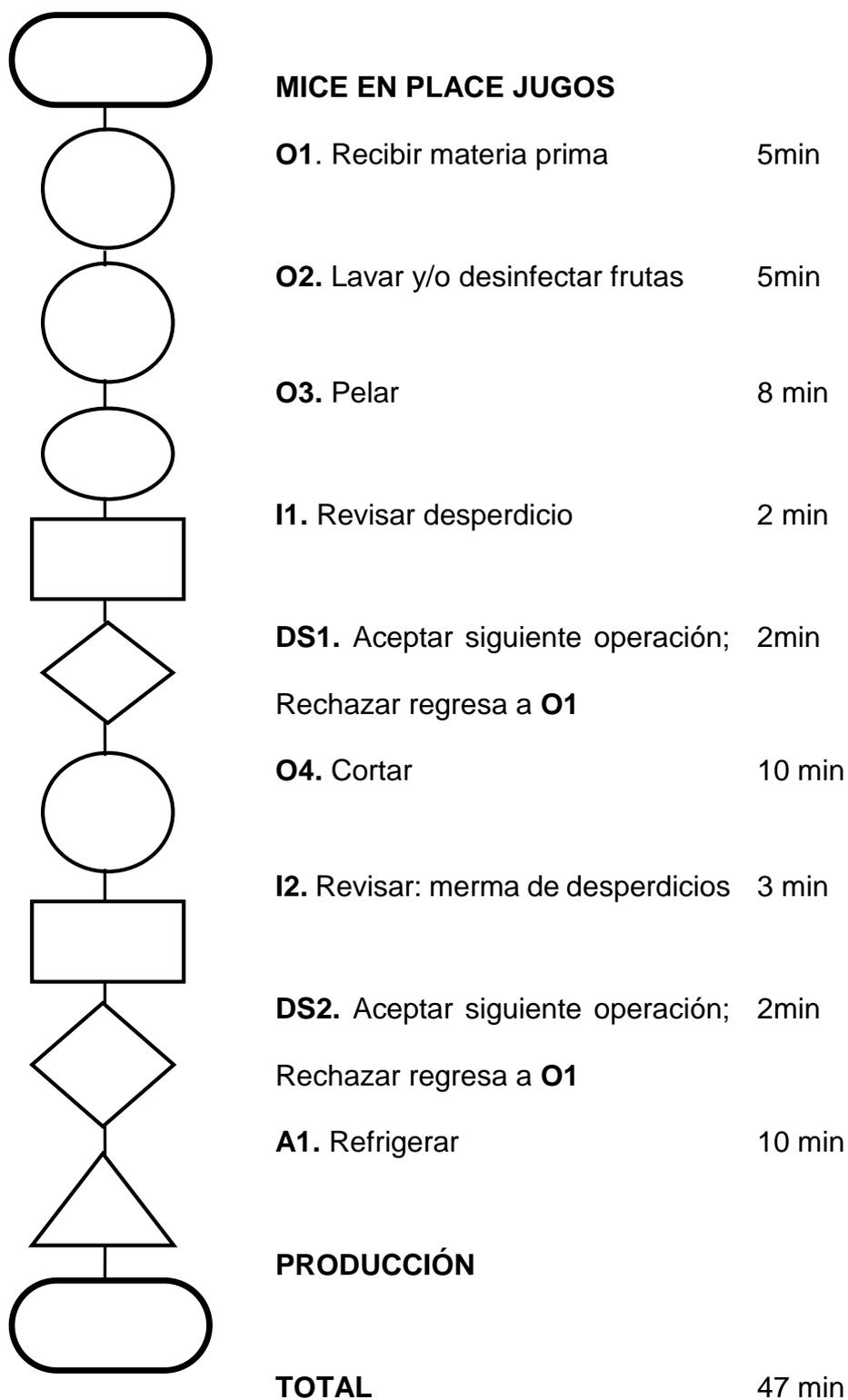
2. Flujo grama elaboración Mice en Place para producción Plato fuerte



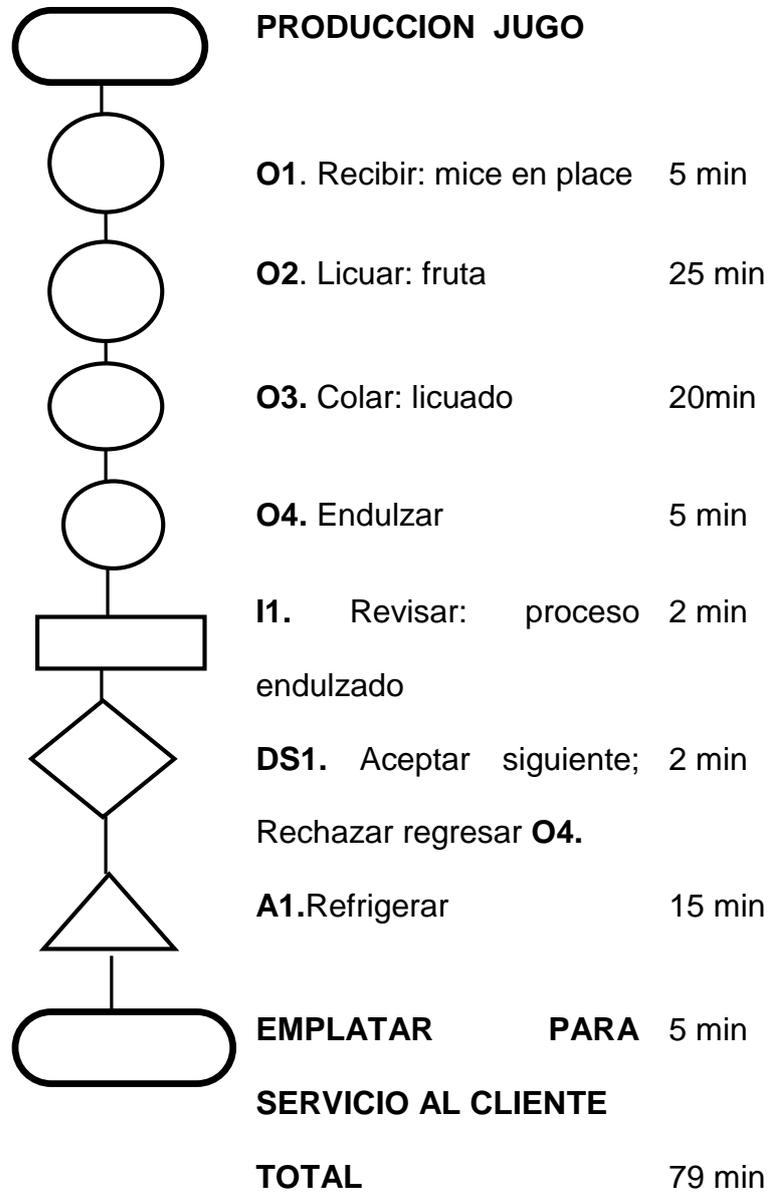
2.1. Flujograma producción plato fuerte



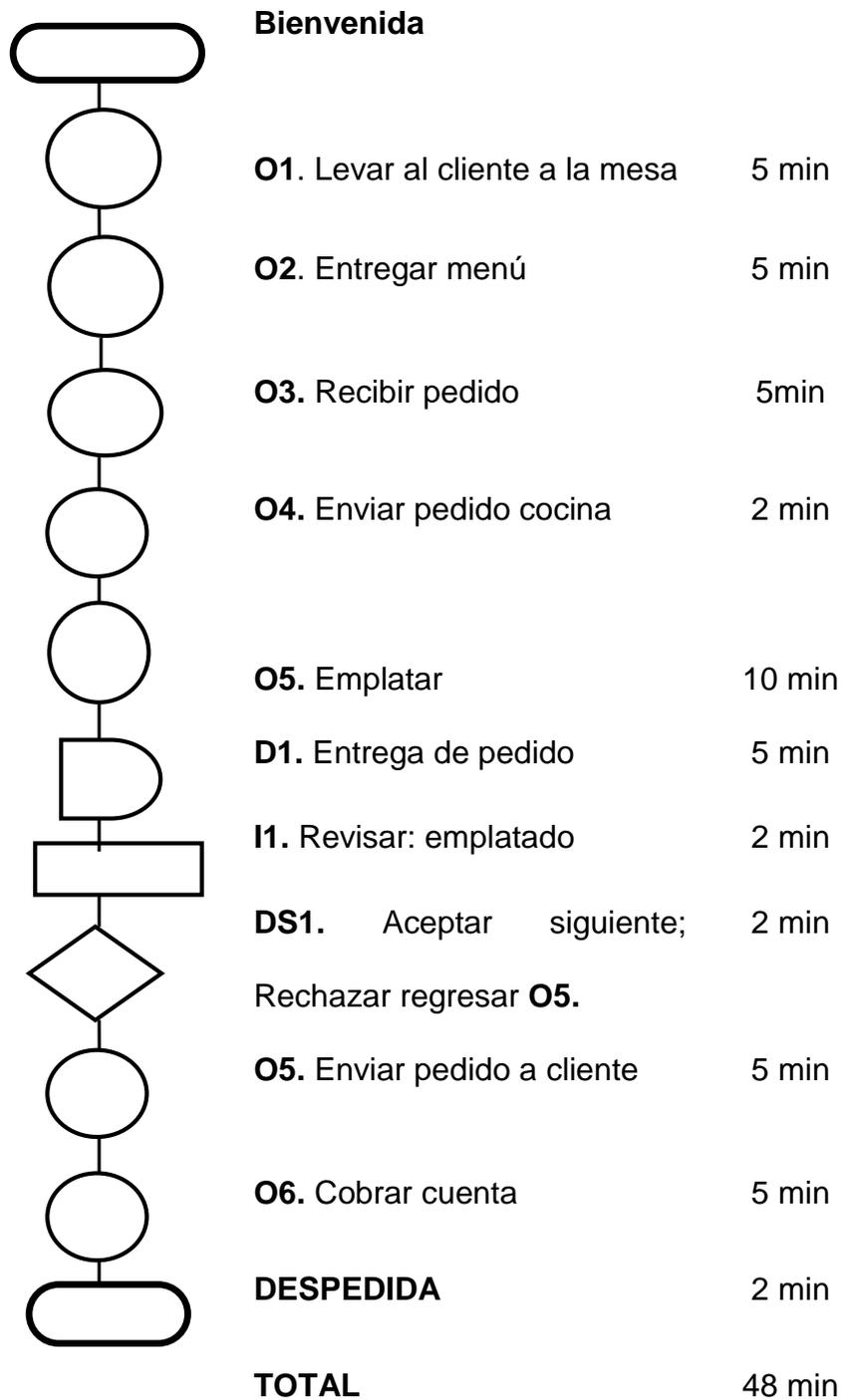
3. Flujo grama del Mice en Place para elaboración de Jugos



3.1. Flujograma Producción jugos



4. Flujo grama de Servicio al cliente



a. Proceso de adquisición de Materia Prima (proveedores)

Para la determinar los proveedores del Asadero-Restaurante se tomará las siguientes características:

- Calidad de los productos
- Precios
- Formas de pago: De contado, a plazos, por consignación.
- Formas de entrega de los pedidos (puerta a puerta/retiro del proveedor)
- Puntualidad en la entrega de los insumos

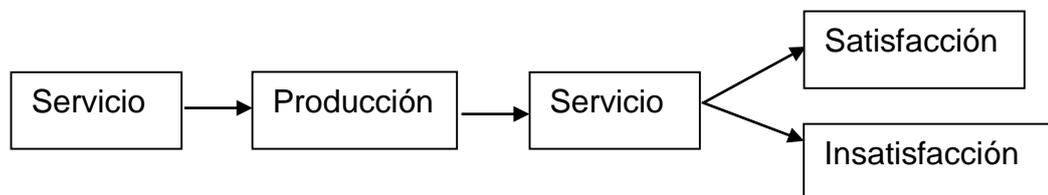
Esto se realizará con visitas a los establecimientos de los proveedores, y comparación de proformas.

Proceso de comercialización

Se realizará el servicio hacia los clientes, al momento de su llegada y al pedido de la carta, para poder llevar a cabo la elaboración del producto escogido.

Se estima que el tiempo de espera de los clientes tendrá un máximo de 20 minutos.

Gráfico N° 16 .- Proceso de comercialización



A. Viabilidad Técnica

La viabilidad técnica, es la parte central del proyecto, donde se indican las inversiones para los equipos del área de producción; equipos para el área administrativa dentro de la cual se detalla: equipo de oficina, muebles y enseres, suministros de oficina y otros activos. Consta de igual manera el costo de los gastos de constitución y estudio de inversión.

a. Requisiciones Área de Producción

Cuadro N° 43.- Maquinaria y Herramientas

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Cocina industrial 3 quemadores	1	Unidad	1000	1000
Campana Industrial	1	Unidad	300	300
Ducto acero inoxidable	4	metros	50	200
Extractor	1	Unidad	300	300
Refrigerador Industrial 1	1	Unidad	650	650
Licuada industrial	1	Unidad	120	120
TOTAL				2570

Elaborado por: Gladys Urquiza

Fuente: Hornos Andino/Lincoln

Cuadro N° 44.- Bateria de cocina

BATERÍA DE COCINA	CANTIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Batidora de mano	1 Unidad	24	24
Licuadaora	1 Unidad	140	140
Ollas grande	2 Unidad	190	380
Ollas medianas	2 Unidad	90	180
Rallador	1 Unidad	5	5
Sartén Acero Inoxidable grande	2 Unidad	38	76
Sartén Acero Inoxidable mediano	2 Unidad	10,18	20,36
Bowl acero inoxidable grande.	3 Unidad	2,94	8,82
Bowl acero inoxidable mediano.	6 Unidad	1,62	9,72
Bowl acero inoxidable pequeño	6 Unidad	0,92	5,52
Chafer	1 Unidad	71,89	71,89
Extractor	1 Unidad	25	25
Exprimidor de cítricos	2 Unidad	1,43	2,86
TOTAL			949,17

Elaborado por: Gladys Urquizo

Fuente: Plastimas

Cuadro N° 45.- Utensilios de cocina

UTENSILIOS DE COCINA	CANTIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Rodillo	1 Unidad	45	45
Espátula	1 Unidad	14	14
Coladores	3 Unidad	4,55	13,65
Cucharetas	3 Unidad	2,45	7,35
Cacerolas	2 Unidad	28	56
Juego de cuchillos	1 Juego	84.59	84.59
Balanza electrónica	1 Unidad	22	22
Pinzas multiusos	4 Unidad	1,38	5,52
Cuchillo para pan	1 Unidad	2,76	2,76
Cuchillo para frutas	2 Unidad	2,1	4,2
Cucharón 8 oz.	2 Unidad	3,9	7,8
Espátula hamburguesa	1 Unidad	5,98	5,98
Tablas de picar	4 Unidad	19,85	79,4
Brocha	2 Unidad	0,75	1,5
TOTAL			374,75

Cuadro N° 46.- Menaje y Vajilla

MENAJE y VAJILLA	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Plato base	36	Unidad	0,62	22,32
Plato fuerte tendido	36	Unidad	1,55	55,8
Plato fuerte ovalado	36	Unidad	3,5	126
Plato sopero	36	Unidad	1,25	45
Tazas/platos	24	Unidad	1,25	30
Tenedores	36	Unidad	0,75	27
Cuchillos	36	Unidad	0,85	30,6
Cuchara té	24	Unidad	0,55	13,2
Tetera	1	Unidad	14	14
Saleros/Pimenteros	6	Unidad	1,86	11,16
Pimenteros	30	Unidad	2	60
Salsera	36	Unidad	0,92	33,12
Fuentes para ensalada	4	Unidad	3,95	15,8
Jarras	5	Unidad	4,5	22,5
Vaso largo	36	Unidad	0,44	15,84
TOTAL				522,34

Fuente: Plastimas

Elaborado por: Gladys Urquiza

b. Requisiciones Área de Servicio

Cuadro N° 47.- Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Juego de mesas y 4 sillas	6	Unidades	148	888
Mostrador	1	Unidades	65	65
TOTAL				953

Fuente: Electrobahia

Elaborado por: Gladys Urquiza

Cuadro N° 48.- Mantelería

MANTELERÍA	CANTIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Mantelería y servilletero	18 Unidades	6	108
Servilletas	75 Unidades	0,75	56,25
TOTAL			164,25

Fuente: Comercial Huacho

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 49.-Uniformes de trabajo

CARGO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Chef	3	70	210
Meseros	4	25	100
Ayudante	4	20	80
TOTAL			390

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Fuente: Comercial Brito/Sumatex

Cuadro N° 50.- Mantenimiento de Instalaciones y Equipos

MANTENIMIENTO DE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	PRECIO TOTAL
INSTALACIONES Y EQUIPO			
Instalaciones	1	50	50
Maquinaria y Equipo	1	120	120
Equipo de Computo	1	25	25
TOTAL			195

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Fuente: Lincoln/Systemarket/El Ferretero

Cuadro N° 51.- Requisición Materia Prima

PRODUCTOS	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	PROVEEDOR
PERECIBLES						
Ajo	3	libra	4	12	144	Mercado mayorista
Arveja	1	libra	1,5	1,5	18	Mercado mayorista
Apio	3	Atado	0,25	0,75	9	Mercado mayorista
Aguacate	20	unidad	0,15	3	36	Mercado mayorista
Brócoli	2	unidad	0,5	1	12	Mercado mayorista
Culantro	10	Atado	0,25	2,5	30	Mercado mayorista
Cebolla perla	2	Saquillos	12	24	168	Mercado mayorista
Cebollas paiteña	2	Saquillos	10	20	240	Mercado mayorista
Cebolla blanca	3	Atado	1	3	36	Mercado mayorista
Champiñones	1	lb	0,81	0,81	9,72	AKI
Col morada	3	unidad	0,25	0,75	9	Mercado mayorista
Col	2	unidad	0,5	1	12	Supermaxi
Lechuga seda	20	Unidad	0,33	6,6	79,2	Supermaxi
Limón	2	caja	3	6	72	Mercado mayorista
Orégano	4	Atado	0,25	1	12	Mercado mayorista
Hierbabuena	4	Atado	0,25	1	12	Mercado mayorista
Perejil	6	Atado	0,25	1,5	18	Mercado mayorista
Pimiento amarillo	1	Saquillos	7	7	63	Mercado mayorista
Pimiento verde	1	Saquillos	7	7	63	Mercado mayorista
Pimiento rojo	1	Saquillos	7	7	63	Mercado mayorista
Rábanos	2	Atado	0,5	1	9	Mercado mayorista
Tomate riñón	2	Caja	6	12	108	Mercado mayorista
FRUTAS						
Arazá	10	unidad	0,33	3,3	39,6	Envío
Babaco	2	unidad	0,5	1	12	Mercado Mayorista
Frutilla	3	libra	1,25	3,75	45	Mercado Mayorista
Manzanas	6	unidad	0,15	0,9	10,8	Mercado Mayorista
Maracuyá	6	unidad	0,17	1,02	12,24	Mercado Mayorista
Melón	1	unidad	1	1	12	Mercado Mayorista
Mora	1,5	libra	1,25	1,875	22,5	Mercado Mayorista
Naranja	50	unidad	0,04	2	24	Mercado Mayorista
Naranjilla	1	porción	1	1	12	Mercado Mayorista
Limón	1	porción	1	1	12	Mercado Mayorista

Piña	2	unidad	1,25	2,5	30	Mercado Mayorista
Papaya	2	unidad	2,5	5	60	Mercado Mayorista
Tamarindo	2	libra	0,8	1,6	19,2	Mercado Mayorista
Taxo	1	libra	1	1	12	Mercado Mayorista
Tomate de árbol	45	unidad	0,08	3,6	43,2	Mercado Mayorista
Sandía	1	unidad	2,5	2,5	30	Mercado Mayorista
Uvilla	3	libra	1,5	4,5	40,5	Mercado Mayorista
SEMI PERECIBLES						
Mantequilla	3	Lb	1,8	5,4	64,8	Las Razas
Supan	1	Paquete	1,27	1,27	15,24	Ibérica
NO PERECIBLES						
Avena	3	lb	0,8	2,4	14,4	Tía
Arroz	4	qq	51	204	2040	DICOSAVI
Arroz de cebada	1	lb	0,95	0,95	11,4	Tía
Arrocillo	1	lb	0,4	0,4	4,8	Tía
Arveja	5	lb	0,9	4,5	54	AKI
Café pasado	4	lb	2,5	10	30	Supermaxi
Chocolate	1	lb	1,1	1,1	13,2	Supermaxi
Frejol canario	8	lb	2,2	17,6	211,2	Supermaxi
Frejol rojo	1	lb	1,75	1,75	21	Supermaxi
Frejol negro	1	lb	1,9	1,9	22,8	Supermaxi
Fideo	1	lb	0,62	0,62	7,44	AKI
Harina de trigo	3	Kg	1,1	3,3	19,8	Supermaxi
Harina de haba	1	lb	0,6	0,6	7,2	Supermaxi
lenteja	1	lb	0,85	0,85	10,2	Tía
Vinagre	1	l	2,8	2,8	16,8	Supermaxi
HUEVOS / LÁCTEOS						
Crema de leche	1	l	2,9	2,9	17,4	Supermaxi
Huevo	30	und	0,1	3	36	Mercado mayorista
Leche	5	l	0,7	3,5	42	Supermaxi
Mantequilla	2	lb	1,8	3,6	43,2	Supermaxi
Queso fresco	500	g	0,005	2,5	30	Supermaxi
Queso mozzarella	500	g	0,0075	3,75	22,5	Supermaxi
MENUDO/ANIMALES						
Menudencia de pollo	2	lb	1,5	3	36	Pollo Kampeon
Menudencia de borrego	4	und	15	60	720	Camal Riobamba
Menudencia de res	1	lb	1,25	1,25	15	Camal Riobamba
Cuero de cerdo	4	lb	1,25	5	60	Camal Riobamba
Patatas de cerdo	4	und	0,37	1,48	17,76	Camal Riobamba
Patatas de res	1	lb	1,6	1,6	19,2	Camal Riobamba
CARNES / MARISCOS						
Camarón	1	lb	3	3	36	Mercado mayorista
Carne de cerdo	3	lb	1,8	5,4	64,8	Condamine

Costillas de cerdo	1	lb	1,6	1,6	19,2	Condamine
Chuleta de cerdo	10	lb	2,2	22	264	Condamine
Carne molida cerdo	3	lb	1,95	5,85	70,2	Condamine
Carne de res	1	lb	1,4	1,4	16,8	Camal Riobamba
Carne molida/res	3	lb	1,6	4,8	57,6	Condamine
Costilla de res	3	lb	1,4	4,2	50,4	Condamine
Huesos de res	2	lb	1,2	2,4	28,8	Condamine
Pollo	25	lb	1,2	30	360	Pollo Kampeon
Pescado	6	und	0,18	1,08	12,96	Mercado mayorista
Corvina	10	lb	3	30	360	Mercado mayorista
EMBUTIDOS						
Tocino	1	lb	2,5	2,5	15	Ibérica
Chorizo de cerdo	1,5	kg	8,24	12,36	111,24	Ibérica
Chorizo de ternera	1,5	kg	9,14	13,71	123,39	Ibérica
Choricillo	1,5	kg	9,22	13,83	124,47	Ibérica
Recorte	0,5	kg	8,11	4,055	36,495	Ibérica
Jamón	0,5	kg	11,62	5,81	52,29	Ibérica
Salchicha corriente	0,5	kg	8,92	4,46	40,14	Ibérica
Chorizo	1	lb	1,1	1,1	9,9	Mercado mayorista
CONDIMENTOS						
Aceite	caneca	1	57	57	684	Comercial Ruiz
Azúcar	qq	1	42	42	504	DICOSAVI
Sal	Kg	3	0,75	2,25	9	Tía
Pimienta	Kg	1	5,5	5,5	22	Comercial Bastidas
Comino	Kg	1	3,5	3,5	14	Comercial Bastidas
Laurel	lb	1	1,5	1,5	6	Comercial Bastidas
Tomillo	lb	1	1,5	1,5	6	Comercial Bastidas
Curry	lb	1	1,2	1,2	4,8	Comercial Bastidas
Pasta tomate	lb	1	2,5	2,5	10	Tía
Mostaza	lb	1	1,75	1,75	7	Tía
Orégano	kg	1	2,5	2,5	10	Comercial Bastidas
Pimienta de dulce	lb	1	3,5	3,5	14	Comercial Bastidas
Clavo de olor	lb	1	5	5	20	Comercial Bastidas
Canela	lb	1	3	3	12	Comercial Bastidas
TOTAL				726,32	7560,86	5

Fuente: Mercado Mayorista, Ibérica. Tía, Camal Riobamba, Comercial Bastidas

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 52.- Combustible

COMBUSTIBLE	CANTIDAD ANUAL	MENSUAL	ANUAL	PROVEEDOR
Gas industrial	18	25	450	MENDOGAS
TOTAL			450	

Fuente: Mendogas

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 53.- Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS	MENSUAL	ANUAL	PROVEEDOR
Luz	15	180	Empresa eléctrica
Agua potable	30	360	Agua potable
Teléfono	10	120	CNT
Internet	18	216	CNT. FastBoy
TOTAL		876.00	

Elaborado por: Gladys Urquizo

Fuente: Empresa Eléctrica; Agua Potable; CNT

Cuadro Nº 54.- Requisición Materia prima Indirecta

PRODUCTOS	CANT.	UNIDAD	COSTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	PROVEEDOR
Papel film	1	unidad	2,5	2,5	12,5	Mi comisariato
Papel aluminio	1	unidad	3,48	3,48	13,92	TIA
Lavavajillas	1	unidad	1,06	1,06	6,36	TIA
Tarrinas	1	paquetes	2,5	2,5	15	Comercial Bastidas 2
Tarrina lonchera	1	paquetes	4	4	24	Comercial Bastidas 2
Cuchara/tenedor	1	paquetes	0,85	0,85	5,1	Comercial Bastidas 2
Servilletas	1	paquetes	2,75	2,75	24,75	TIA
Papel higiénico	1	paquetes	6,24	6,24	56,16	TIA
Escobas	1	unidad	4,5	4,5	40,5	TIA
Repuesto/escoba	1	unidad	1,5	1,5	13,5	TIA
Trapeador	1	unidad	2,35	2,35	21,15	TIA
Botes basura	3	unidad	4,02	12,06	24,12	Plastimas
Botes basura/baño	2	unidad	2,25	4,5	13,5	Plastimas
Recogedores	1	unidad	1,92	1,92	5,76	Plastimas
Fundas basura	1	paquetes	0,25	0,25	12	Plastimas
Esponjas platos	3	unidad	0,25	0,75	3	TIA
Cloro	1	galón	5,45	5,45	32,7	TIA
Cepillos	1	unidad	1	1	3	TIA
Desinfectantes	1	unidad	5	5	30	Mi comisariato
Guantes caucho	1	unidad	1,25	1,25	11,25	TIA
Toallas	2	unidad	2,84	5,68	17,04	TIA
TOTAL				69,59	385,31	

Fuente: Plastimas, Mi Comisariato. Tía, Comercial Bastidas

Elaborado por: Gladys Urquizo

B. ASPECTOS DE MARKETING

a. Demanda

Según los datos de la encuesta aplicada en la parroquia Velasco, en la pregunta 5 que si visitaría un asadero-restaurante en los arupos del norte; el 72% de encuestados respondieron que si: por tanto existe demanda por cubrir.

Cuadro N° 55.- Capacidad de la empresa

Año	Anual
1	11095
2	14265
3	17435
4	20605
5	23775

Fuente: Cuadro N°14 Estudio Técnico
Elaborado por: Gladys Urquizo

b. Oferta

Cuadro N° 56.- Competencia

Nombre/denominación	Total clientes anuales
Restaurant "El caminante"	1080
Asadero "El pio pio"	2102
Salón Manaba	2470
Restaurant "SoffisSoffis"	1023
Restaurant "El viajero"	986
Restaurant "La Betania"	2751
Asadero "El toro barroso"	1005
TOTAL	15186

Fuente: Establecimientos de comida ubicados en la Parroquia Velasco, Ciudad de Riobamba
Elaborado por: Gladys Urquizo

C. Producto/servicio

a. Producto

El Asadero-Restaurante esta propuesto para la venta de un servicio, la elaboración de almuerzos y asados destinado a los habitantes de la Parroquia Velasco de la ciudad de Riobamba.

b. Características y Atributos

Entre los atributos que tendrá el Asadero - Restaurante citamos los siguientes:

- Rotación de menú
- Menús balanceados
- Conservación del sabor de los platos al ser elaborados a base de recetas estándar.
- Presentación de platos llamativos y proporcionales
- Estándares de calidad en cuanto a los procesos que comprende almacenamiento, producción y servicio de nuestro producto.

Los beneficios

- Satisfacción al momento de degustar nuestro producto
- Posibilidad de elección de menú
- Confiabilidad en el consumo del producto al estar elaborados bajo los estándares de calidad
- No padecerán de intoxicación alimentaria, pues se trabajara con temperaturas adecuadas en la elaboración y conservación de los productos.

c. Componentes del producto

1. Nombre de la empresa

El nombre que tendrá el Asadero-Restaurante es “EL ARUPO”; se eligió por el lugar en donde estará ubicado, en la ciudadela Los Arupos del Norte. Para que nuestro establecimiento sea representativo para el lugar.

Cuadro Nº 57.- Diseño Logotipo Empresa

Tipo de marca	Descriptiva y simbólica
	Identificador gráfico: el tipo de diseño es un imago tipo al contener imagen y escritura
	Significado: Representa constancia, paciencia, fe, amor dedicación por lo que se hace, su florecimiento es. Y la aceptabilidad de nuestros clientes
	Colores usados: <ul style="list-style-type: none"> • Blanco • Negro • Magenta
Slogan	“Tradicionalmente rico, como en casa”

Elaborado por: Gladys Urquizo

2. Gama de Productos

Cuadro N° 58.- Productos del Asadero-Restaurante

NOMBRE
ALMUERZOS
Menú del día
PLATOS A LA CARTA
Parrillada de Pollo
Parrillada de Chancho
Parrillada Mixta
Menestras
Pinchos
COMIDA RAPIDA
Hamburguesa Simple
Hamburguesa Doble
Hamburguesa Especial
BEBIDAS
Jugos
Gaseosas

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Gladys Urquizo

1) Calidad

La calidad de nuestro producto que será considerado por los clientes que lo consuman están determinados en diversos aspectos tales como: inocuidad, nutrición, economía, degustación

Todos estos aspectos que determinaran la calidad del producto se basaran en las reglas con las cuales trabajaremos:

- El Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)
- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
- Procedimientos Operativos Estandarizados de Limpieza y Desinfección
- Normas ISO

2) Servicios de preventa

Tomando en cuenta que la publicidad es parte fundamental para promocionar nuestro producto se ejecutará lo siguiente:

- Hojas volantes
- Valla publicitaria
- Anuncios radiales y televisivos
- Pedidos a domicilio
- Página web

3) Servicios durante la venta

Servicios intangibles: nuestra prioridad será el servicio al consumidor, desde el momento mismo de su entrada, con la cortesía y tomando en cuenta siempre que un consumidor satisfecho a futuro se convertirá en un cliente, además de que no hay mejor publicidad que la de buen cliente.

Se muestra un esquema básico de atención al cliente:

Cliente: ingresa al establecimiento

Mesero: da la bienvenida y le ofrece un lugar para atenderle.

Mesero: explica el menú del día.

Cliente: realiza pedido.

Mesero: procede al despacho del pedido.

Cliente: cancela la cuenta y agradece por el servicio.

Mesero: pregunta si todo lo que consumió estaba en perfecto orden, recibe el pago y agradece por la visita.

Mesero: se despide atentamente.

Servicios tangibles: se contará con continuas promociones, ofertas e incentivos para nuestros clientes potenciales como son:

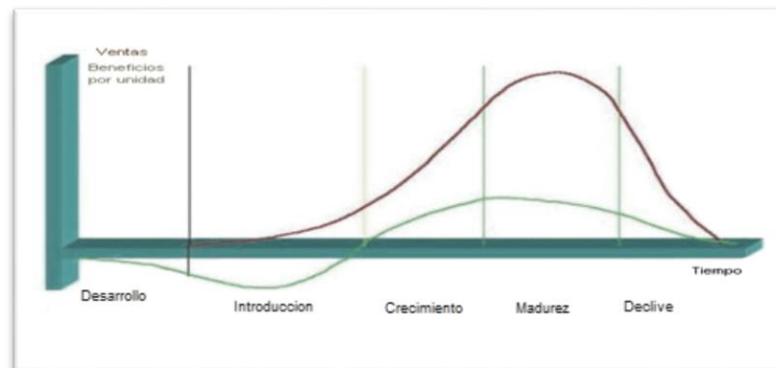
- ✓ Cumpleaños, onomásticos, aniversarios, se dará un porcentaje de descuento al momento de cancelar la cuenta.
- ✓ Navidad, año nuevo se entregara presentes a nuestros clientes como muestra de agradecimiento por su fidelidad.
- ✓ Por aniversario del establecimiento se presentaran promociones en platos especiales. Y dando a conocer un nuevo plato a la carta.

4) Servicio de Post-venta

- Contaremos con un buzón de sugerencias, continuamente será revisado y tomado en cuenta para la mejora del establecimiento.

- Los clientes del asadero-restaurante contarán con una línea telefónica 032601710 donde podrán realizar, reservaciones, pedido a domicilio o sugerencias
- Al contar con una página web podrán nuestros clientes ver las ofertas y promociones que dispondremos para fechas importantes como son: Día de la Madre, San Valentín, Finados, Navidad, Año Nuevo entre otros.

3. Estrategias de ciclo de vida del producto/empresa



Las estrategias que se realizan durante el Ciclo de Vida del producto, pueden garantizar la longevidad del mismo o dar pautas para rescatar la inversión de la mejor manera.

a) Etapa de desarrollo

- Se realizará la adquisición de materia prima, activos fijos y todo lo necesario para brindar un producto de calidad.

- Se contratara a personal debidamente capacitado lo que nos permitirá desempeñarnos de una manera efectiva. Y ofreciendo un servicio satisfactorio.
- Se creara, productos que generen una equidad en ventas e ingresos para establecer el posicionamiento en el mercado

b) Etapa de introducción

- Poniendo en acción todas las estrategias de comunicación se logrará atraer la atención de los consumidores.
- Se realizará un análisis beneficio costo para determinar un precio accesible para los consumidores sin dejar de lado la recuperación de la inversión.

Cuadro N° 59.-Cuadro N° Precio de producto

NOMBRE	COSTO	30% UTILIDAD	60% UTILIDAD	90% UTILIDAD
MENU DEL DIA				
Almuerzos	1,54	2,002	2,464	2,926
MENU TARDE PLATOS A LA CARTA				
Asado	2,25	2,93	3,60	4,28
Asado mixto	2,88	3,74	4,61	5,47
Menestra con chuleta	2,15	2,80	3,44	4,09
Menestra con filete de pollo	1,70	2,21	2,72	3,23
Hamburguesa simple	0,68	0,88	1,09	1,29
Hamburguesa Doble	0,92	1,20	1,47	1,75
JUGOS / BEBIDAS				
Gaseosas	0,27	0,35	0,43	0,51
Limonada	0,20	0,26	0,32	0,38
Naranjada	0,30	0,39	0,48	0,57
Jugo de tomate	0,32	0,42	0,51	0,61
Jugo de mora	0,32	0,42	0,51	0,61

Elaborado por: Gladys Urquizo

c) Distribución

El canal de distribución de nuestro establecimiento es directo, porque el menú se entrega directamente al consumidor, los menús establecidos elaboran diariamente en el área de producción.

Gráfico N° 17.- Canal de distribución directo



d) Plan de comunicación

La publicidad es considerada fundamental al momento de promocionar un servicio o producto determinado, para lo que realizaremos publicidad en radio entregando tarjetas de promociones especiales, en un programa determinado realicen sorteos y sean entregados como premios; en televisión, creación de un spot publicitario.

La repartición de hojas volantes en calles principales de la ciudad, lugares de mayor afluencia peatonal, en parques o en eventos públicos.

La creación de páginas web, y en las redes sociales la implementación de spot publicitarios.

Cuadro N° 60.-Costos de investigación y desarrollo

DESCRIPCION	LUGAR	COSTO
Creación diseño	Diseñador Gráfico	45.00
TOTAL		45.00

Elaboración y Fuente por: Ing. Victoria Rojas

Cuadro N° 61.-Publicidad

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL
Rótulo (80x1,20) cm	1	120	120
Tarjetas personales	500	0,03	15
Volantes	1000	0,15	150
Publicidad periódico	52	5	260
Menú	6	5	30
Página Web	1	15	15
TOTAL			590

Fuente: Imprenta OFFSSET; Diario La prensa

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 62.-Requisición Área de Administración

EQUIPO DE OFICINA				
Registradora	1	unidad	50	50
Mini Componente	1	unidad	450	450
EQUIPO DE COMPUTO				
Computadoras	1	unidad	850	850
TOTAL				1350

Fuente: Imprenta OFFSSET; Librería Técnica

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 63.- Materiales de Oficina

MATERIALES DE OFICINA				
Esferos	1	paquetes	5	5
Hojas	2	paquetes	4,25	8,5
factureros	6	libretines	5	30
Comandas	10	libretines	3,5	35
TOTAL				78,5

Fuente: Imprenta OFFSSET; Librería Técnica

Elaborado por: Gladys Urquizo

D. GESTION EL TALENTO HUMANO

El recurso humano es el principal elemento con el que debe contara el restaurante para dar el servicio deseado.

a. Determinación del talento humano

El asadero - restaurante consta de dos áreas indispensables para el buen desempeño y son:

Área de producción: juega un papel muy importante para la superación del establecimiento, puesto que al ser el lugar donde se elaboran los productos, que el asadero ofertará, la selección del personal, las políticas, y las reglas se deben ejercer con la mayor precisión y precaución posible.

Área de Servicio: la atención a los clientes potenciales, debe ser de manera eficaz y siempre buscando la excelencia, para lo que el personal debe cumplir con todos los requerimientos que la empresa demande.

b. Descripción de los puestos de trabajo

Se debe determinar las funciones correspondientes a cada empleado, para que exista armonía en el funcionamiento y puesta en marcha de la empresa.

Cuadro N° 64.- Manual funciones de Chef de cocina.

CHEF DE COCINA
Perfil: <ul style="list-style-type: none">• Debe poseer conocimiento de las técnicas de manipulación de alimentos• Conocimiento de las técnicas y lenguaje culinario• Manejo y elaboración de la recetas estándar.
Requisitos: <ul style="list-style-type: none">• Título universitario o académico, en el área a desempeñar.• Experiencia mínima de 2 años.
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Planifica el trabajo diario de la brigada del área de producción• Supervisa el trabajo de la brigada de trabajo, la correcta aplicación de técnica a lo que manipulación, elaboración y producción se refiere.• Trabajar siempre y controlar el uso adecuado de la receta estándar.• Controlar el buen manejo de materia prima, asegurando, el menor desperdicio• Planificar las actividades en la cocina desde el menú hasta el servicio.• Experimentar para la elaboración de nuevos platos.• Controlar los productos de materia prima.• Utilizar técnicas de aprovechamiento, porcionamiento y sustitución de ingredientes.• Supervisar el montaje del servicio, preparar y presentar distintos platos.• Planificar, distribuir y coordinar tareas junto al ayudante.• Supervisar las fases de producción desde la recepción de la materia prima, hasta la entrega al consumidor final.• Aplicar y demandar el buen manejo de la higiene y seguridad alimentaria en el área a su cargo.• Mantener los estándares de calidad del producto final• Elaboración de las requisiciones de materia prima
Cualidades: <ul style="list-style-type: none">✓ Puntualidad✓ Responsabilidad✓ Trabajo en equipo✓ Capacidad de liderazgo✓ Honestidad

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 65.- Manual funciones de Ayudante de cocina.

AYUDANTE DE COCINA
Perfil: <ul style="list-style-type: none">• Conocimiento básico de manipulación de alimentos.• Conocimiento sobre técnicas culinarias.• Conocimiento básico de términos culinarios
Requisitos: <ul style="list-style-type: none">• Experiencia laboral de 1 año
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Mantener el área de producción bajo las normas de higiene establecidas por el establecimiento• Mantener la limpieza y arreglo de la cocina con el fin de mantener las condiciones de salubridad óptimas para el buen funcionamiento del establecimiento.• Limpiar las áreas y realizar labores auxiliares.• Realizar el mice en place• Aplicar procedimientos de higiene y seguridad en la manipulación de alimentos, y limpieza de máquinas.• Organizar y rotar la materia prima.• Acatar las órdenes de sus superiores• Aplicar la técnicas de manipulación de alimentos• Se encargara de la elaboración de los platos, así como de su montaje.• Realizara las labores del Stewart.
Cualidades <ul style="list-style-type: none">✓ Puntualidad✓ Responsabilidad✓ Trabajo en equipo✓ Honestidad

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 66.- Manual funciones de Mesero

MESERO
Perfil: <ul style="list-style-type: none">• Conocimiento básico en servicio.• Conocimiento básico de etiqueta y protocolo.
Requisitos: <ul style="list-style-type: none">• Experiencia laboral de 1 año
Funciones: <ul style="list-style-type: none">• Realizar montaje de mueblería, mantelería, vajilla, cristalería, cubertería y menaje menor.• Anotar pedidos.• Presentarse al trabajo debidamente aseado, tanto del cuerpo como del uniforme.• Presentarse al cliente con amabilidad y cortesía.• Conocer perfectamente los platillos del menú, así como el tiempo de la elaboración y los ingredientes con que están preparados.• Presentar el pedido al cocinero ordenado por el cliente.
Cualidades: <ul style="list-style-type: none">✓ Puntualidad✓ Responsabilidad✓ Trabajo en equipo✓ Honestidad

Elaborado por: Gladys Urquizo

a) Costos salariales

Cuadro Nº 67 .- Rol de Pagos

Cargo	Sueldo básico Unificado	No. Horas	H. Extra ordinaria	Total ingresos	Aporte patronal 12,15%	Aporte personal 9,35%.	Líquido recibir	Líquido a recibir anual
Jefe de cocina	450,00	32,00	60,00	482,00	58,56	45,07	436,93	5.243,20
Ayudante cocina	318,00	32,00	42,40	350,00	42,53	32,73	317,28	3.807,30
Mesero	318,00	54,00	71,55	372,00	45,20	34,78	337,22	4.046,62
Mesero	90,00		0,00	90,00	10,94	8,42	81,59	979,02
Total	1.176,00	118,00	173,95	1.294,00	157,22	120,99	1.173,01	14.076,13

Elaborado por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 68.- Beneficios sociales

Cargo	Total ingreso	Aporte patronal 12,15%	Decimo 4to	Fondo reserva	Décimo tercero	Vacación	Total
Jefe cocina	482,00	58,56	37,50	37,50	40,17	18,75	192,48
Ayudante cocina	350,00	42,53	26,50	26,50	29,17	13,25	137,94
Mesero	372,00	45,20	26,50	26,50	31,00	13,25	142,45
Mesero	90,00	10,94	7,50	7,50	7,50	3,75	37,19
Total	1294,00	157,22	98,00	98,00	107,83	49,00	510,05

Elaborado por: Gladys Urquizo

E. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

a. Misión

Alcanzar el primer lugar en el mercado, como el mejor lugar para degustar de comida casera y asados, con un excelente servicio y calidad en nuestros productos logrando la consolidación en la preferencia de nuestros clientes.

b. Visión

Posicionarnos en el mercado Riobambeño, con un alto reconocimiento por el sabor y calidad de nuestros productos y nuestra cultura de servicio, generando así la recuperación de la inversión establecida.

c. Programa operativo

1. Políticas de calidad

1.1 Políticas del personal

Mantendremos parámetros estrictos en el proceso de selección del personal que cubra una nueva vacante en nuestra empresa. Nos informamos con seguridad sobre los datos reales de su experiencia y conocimientos como cocineros, meseros, o incluso directivos.

1.2 Políticas de pago al personal

- Los empleados recibirán sus pagos mensualmente
- A mediados de mes los empleados podrán recibir un porcentaje de hasta el 15% de su remuneración mensual; este será registrado en el rol de pagos como adelanto.
- De contratar a empleados temporales, luego de su jornada recibirán su liquidación correspondiente, amparados en el reglamento laboral.
- Los atrasos o faltas; serán penalizados con multas económicas, al ser primera falta será avisado de manera verbal, de reincidir se procederá a un memorándum el mismo que deberá ser reportado en el ministerio de relaciones laborales.
- El pago al personal será en efectivo.

1.3 Políticas de higiene del personal

- El establecimiento será responsable de que todas las personas que manipulen alimentos, reciban una instrucción adecuada y continua en materia de manipulación e higiene personal.

- Persona que trabaje, en un establecimiento donde se elaboren, almacenen, envasen, distribuyan o expendan alimentos, deberá mantener un estado de salud que garantice no representar riesgo para sus compañeros de trabajo, clientes, ni la posibilidad de contaminar los alimentos que manipule.
- La empresa tomará las medidas necesarias para evitar que el personal que padece o es portador de una enfermedad susceptible de transmisión por los alimentos, o tenga heridas infectadas, infecciones cutáneas, llagas o diarrea, trabaje en las zonas de manipulación de alimentos en las que haya probabilidad que pueda contaminar directa o indirectamente a éstos con microorganismos patógenos. Toda persona que se encuentre en esas condiciones debe comunicar inmediatamente al supervisor su estado de salud.
- El personal menor de treinta años que manipule directamente alimentos, deberá vacunarse anualmente contra la fiebre tifoidea.
- El personal que manipule alimentos no deberá atender pagos del público, sea recibiendo o entregando dinero, no deberá realizar tareas que puedan contaminar sus manos y ropas de trabajo.
- El personal que manipula alimentos deberá lavarse y cepillarse siempre las manos antes de iniciar el trabajo, inmediatamente después de haber hecho

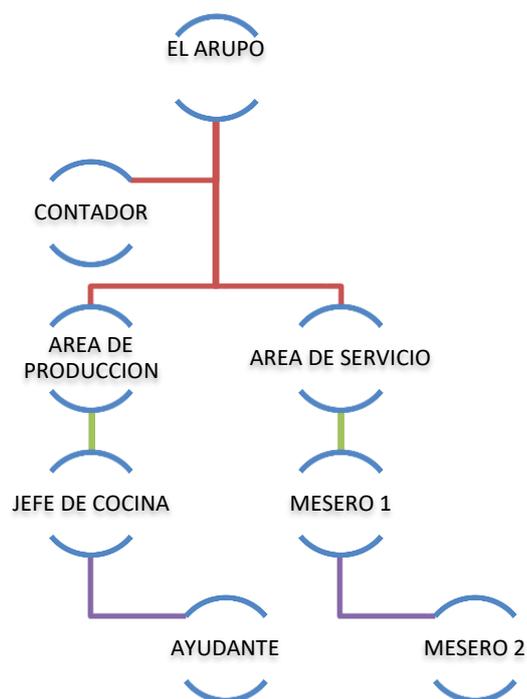
uso de los servicios higiénicos, después de manipular material contaminado y todas las veces que sea necesario.

- Los manipuladores deberán mantener una esmerada limpieza personal mientras estén en funciones debiendo llevar ropa protectora, tal como: cofia o gorro que cubra la totalidad del cabello, y delantal. Estos artículos deben ser lavables, a menos que sean desechables y mantenerse limpios. No debe usar objetos de adorno en las manos cuando manipule alimentos y deberá mantener las uñas de las manos cortas, limpias y sin barniz.
- En las zonas en que se manipulen alimentos deberá prohibirse: comer, fumar, masticar chicle, o realizar prácticas antihigiénicas, como escupir.
- Si para manipular los alimentos se emplean guantes, éstos se mantendrán en perfectas condiciones de limpieza e higiene. El uso de guantes no eximirá al operario de la obligación de lavarse las manos cuidadosamente.
- Se deberá evitar la presencia de personas no autorizadas en el área de producción. En el caso que esto suceda se tomará las precauciones para impedir que exista contaminación en los alimentos. Las precauciones deben incluir el uso de ropas protectoras.

La responsabilidad del cumplimiento por parte del personal de todos los requisitos señalados en este acápite, deberá asignarse al personal supervisor

competente, sin que ello implique exclusión de esta responsabilidad a los propietarios del establecimiento, por lo que se propenderá a legalizar un Reglamento Interno de Trabajo , certificado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

b) Organigrama empresarial



Elaborado por: Gladys Urquizo

F. Selección y Contratación del Personal

a. Selección.

Para la selección del personal se tomara en cuenta a las personas que contribuyan positivamente con lo que la empresa busca, que reúnan las

capacidades requeridas para desempeñar un cargo, cuenten con el tiempo requerido, y se adapten de manera eficaz al ritmo de la empresa.

- Se contratará los servicios de un periódico local para la publicación de los anuncios laborales, del personal que la empresa necesita.
- Pedir recomendaciones a universidades, centros de capacitación u otros centros de estudio, dando de esta manera una oportunidad a los futuros profesionales
- Se procederá a la colocación de anuncios en la puerta de la empresa.
- Se hará uso también del internet en una página web de anuncios; multitrabajos.com, portal web de la empresa y/o redes sociales

Los parámetros para a selección son los siguientes:

- Conocimientos en el área solicitada
- Experiencia
- Valores
- Ética Profesional
- Aptitud
- Actitud
- Predisposición para trabajar bajo presión
- Responsabilidad

Cuadro N° 69.- Costos de selección de personal

MEDIO	FRECUENCIA	COSTO
Prensa escrita	Dos anuncios semanales en clasificados	\$ 30,00
Contacto a Instituciones	Dos veces a la semana	\$ 5,00
Internet	Página autorizada para colocar anuncios	\$ 0,00
Anuncio en establecimiento	Descripción cargo requerido impresiones	\$ 2,00
TOTAL		\$ 37,00

Elaborado por: Gladys Urquizo

G. Aspectos Jurídicos – Mercantiles

a. Forma Jurídica del proyecto

1) **Empresario individual.-** Es aquella persona física que disponiendo de la capacidad legal necesaria ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional.

A este empresario individual también se lo conoce como autónomo. Esta forma jurídica no tiene regulación legal específica, pues está sujeto a las disposiciones generales del Código de Comercio en materia mercantil y a lo establecido en el Código Civil en materia de derechos y obligaciones.

a) Las características del empresario individual o autónomo son:

Se trata de una persona natural que ejerce habitualmente en su propio nombre una actividad empresarial.

- El capital no tiene mínimo legal exigido.

- Su número de socios es de uno.
- El empresario individual debe ser mayor de edad y tener todas sus capacidades jurídicas generales.
- Debe tener libre disposición de sus bienes.
- Si es menor de edad debe estar emancipado.
- Asumir las obligaciones con el Instituto ecuatoriano de Seguridad Social IESS y con el Servicio de Rentas Internas SRI.

b. Requisitos legales para su apertura y funcionamiento

Está constituida como una organización empresarial muy simple cuya dirección radica virtualmente en el propietario y siendo un empresario individual tendrá la precaución de informar los planes y política laborales y financieros para facilitar los fondos necesarios con que harán frente a las posibles deudas e impuestos.

La obligación legal de satisfacer los impuestos está referida a la necesidad que un estado tiene de obtener ingresos para el financiamiento de sus actividades, entre las que destaca las destinadas a conseguir la protección y el bienestar de los ciudadanos, aunque esta actividad no esté subordinada de modo absoluto a sus consecuencias tributarias, todo lo relacionado con el Control de Rentas Internas es tomado muy en cuenta para adoptar decisiones.

Se solicita los siguientes requisitos antes del funcionamiento de la empresa:

1) Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- Original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Original y copia de la papeleta de votación.
- Planilla de pago de luz, agua, teléfono.
- Si la inscripción es posterior a los 30 días de iniciada la actividad económica presentar la copia del formulario 106 correspondiente a las multas del RUC.

2) Permiso del cuerpo de bomberos

La entidad encargada de la seguridad industrial de la empresa es el cuerpo de los bomberos.

Los requisitos son los siguientes:

- Solicitud al jefe de bomberos del cantón Riobamba.
- Copia de la cedula de ciudadanía.
- Copia del RUC.
- Comprar un formulario de inspección, valorado en \$ 1.00 en donde se debe llenar los datos, croquis, para que realicen la inspección.

Luego de realizada la inspección se le otorga una categoría según las características del establecimiento y de acuerdo a la categoría son los valores.

3) Permiso de la intendencia

La tendencia de policía es la identidad encargada de que el establecimiento sea lícito y corresponda a la actividad que está inscrita.

Los requisitos para su permiso son los siguientes:

- Oficio al Sr. Intendente de la policía del cantón Riobamba.

Para la obtención del permiso la intendencia realizará la inspección necesaria.

4) Obtener patente municipal

Este permiso lo otorga el municipio del cantón Riobamba por medio del departamento de Rentas y los requisitos son los siguientes:

- El departamento municipal de rentas.
- Copias del RUC.
- Original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Original y copia de la papeleta de votación.
- Copia del permiso del cuerpo de bomberos.

5) Certificado de gestión ambiental

Este departamento pertenece al Municipio de Riobamba, la finalidad de este departamento es constatar que las actividades del restaurante no causen mayor daño al medio ambiente, y proteger el bienestar de los moradores cercanos al lugar donde está situado el comedor; los requisitos son:

- Copia de la cédula de ciudadanía y la papeleta de votación.
- Copia del RUC.
- Copia del certificado de uso de suelo, otorgado por la dirección de planificación.
- Copia del permiso del cuerpo de bomberos.
- Copia del certificado de salud.
- Oficio dirigido al Director de Higiene, solicitando la inspección del local.
- Pago por inspección, tiene un costo de \$ 3.50.

6) Número Patronal

Los empleadores, sin excepción, están obligados a realizar la afiliación de sus empleados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social desde el primer día de labor. El empleador debe solicitar un número patronal en el IESS que sirve de identificación de la empresa para realizar la afiliación de sus empleados.

Los requisitos son los siguientes:

- Llenar el formulario para solicitar el número patronal en el IESS.
- Copia del RUC.
- Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en la Inspectoría de Trabajo.
- Copia del comprobante de pago de luz, agua, teléfono.

7) Permiso de funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud de Chimborazo.

En ministerio de Salud es el ente encargado de vigilar por la salud de todos los habitantes, la dirección Provincial de Salud de Chimborazo es quien se encarga de conceder el permiso de funcionamiento siempre y cuando cumplan con las disposiciones existentes en el Código de Salud.

Los requisitos para el permiso son los siguientes.

- Copia del título profesional.
- Original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Copia del RUC.
- Copia del permiso de cuerpo de bomberos.
- Exámenes de sangre y heces de todo el personal del restaurante esto se los debe hacer en el Ministerio de Salud Pública o en la Cruz Roja.
- Certificado de capacitación, otorgado por la Dirección Provincial de Salud de Chimborazo a través del departamento de vigilancia.
- Certificado de salud.
- Acta de inspección otorgado por el inspector de zona.
- Comprar una solicitud en tesorería que tiene un costo de \$ 1.00.
- Carpeta con pestaña.
- Una foto del representante legal.

Cuadro N° 70.- Requerimientos legales

REGISTRO	LUGAR	OBLIGACIONES	RESPONSABLE	COSTO
Registro Único de Contribuyentes	SRI	RUC	Propietario	1.50
Permiso Cuerpo de Bomberos	Riobamba	Permiso de funcionamiento	Propietario	6.00
Patente Municipal	Municipio Riobamba	Patente municipal	Propietario	250.00
Certificado de Gestión Ambiental	Municipio Riobamba	Certificado	Propietario	6.00
Permiso de Dirección Provincial de Salud	Subcentro Riobamba	Permiso de funcionamiento	Propietario	77.00
Número patronal	IESS Riobamba	Afiliación a los empleados	Propietario	00.00
TOTAL				340.50

Elaborado por: Gladys Urquizo

c. Derechos, Deberes y Obligaciones legales de la empresa.

La empresa se fundamenta en el Control y riesgo de una persona natural como propietario para lo cual necesitará la apertura ruc identificación que la convierte en un agente pasivo para el Gobierno obligada a declarar e informar toda su actividad económica de ingresos y gastos. Elaborar toda la documentación requerida por la ley:

- Facturas de ventas.
- Facturas de compras.
- Retenciones.

Derechos

- Beneficios IESS, así como también cotejar los documentos y justificaciones con las declaraciones presentadas son correctas.

Deberes y obligaciones

- Pago del impuesto al valor agregado RUC
- Impuesto a la renta anual.
- Proporcionar la información requerida por la Administración Tributaria.
- Renovación anual de permisos.
- Afiliación al IESS.
- Permiso sanitario.
- Bomberos.
- Patente Municipal.
- Certificado de Gestión Ambiental.
- Pago de Beneficios Sociales.

H. ASPECTOS ECONOMICOS FINANCIEROS

a. Objetivos Empresariales

Se define el propósito fundamental y el contexto dentro del cual se desarrollan las actividades de la empresa, son los fines a los que se quiere llegar.

1. Corto Plazo

El objetivo a corto plazo, dentro del primer año de funcionamiento, es mantener el volumen de ventas proyectado de 35 pax diarios, conservando el capital de trabajo óptimo para continuar con el funcionamiento del Asadero–Restaurante.

Análisis rotación de los productos a ofertar, para la iniciativa de nuevos o la eliminación de otros. El inicio de los consumidores potenciales.

2. Mediano Plazo

El objetivo dentro del segundo y tercer año de desarrollo de la empresa; el posicionamiento en el mercado Riobambeño, la transformación de consumidores potenciales, a clientes.

Para este periodo se aspira cubrir con los Activos pasivos, esto ayudará a incrementar el volumen de ventas, que se verá reflejado en nuestro margen de utilidad. A finales del periodo se anhela cubrir en su totalidad el valor de la inversión, para que genere la rentabilidad económica y financiera que se determinó en el proyecto.

3. Largo Plazo

Nuestro objetivo será continuar con el incremento de ventas, y con las ganancias obtenidas en este periodo, realizar un análisis de inversión para el mejoramiento

de la empresa sea esta; desarrollar una ampliación al área de servicio, aumento de personal, adquisiciones de materiales y equipos de cocina, entre otros.

b. Estructura del Balance

Las inversiones se dividen en dos grupos: el activo fijo son inversiones a largo plazo y se materializan en instalaciones, Por su parte, el activo corriente formado por aquellos bienes ligados al ciclo productivo de la empresa, y que se van renovando en los períodos de producción, en otras palabras, son los bienes necesarios para poner en funcionamiento las inversiones de carácter temporal.

Cuadro N° 71.- Activos Fijos

DETALLE	COSTO TOTAL
Maquinaria y herramientas	2.570,00
Batería de cocina	949,17
Utensilios de cocina	374,75
Vajilla y menaje	522,34
Muebles y enceres	953,00
Mantelería	164,25
Equipo de oficina	500,00
Equipo de Cómputo	850,00
Edificio y Construcción	7.931,00
Total	14.814,51

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Gladys Urquiza

Cuadro Nº 72.- Activos diferidos

DETALLE	COSTO TOTAL
Gastos de organización	150,00
Gastos de instalación	650,00
Gastos de investigación y desarrollo	120,00
Gastos de Constitución	340,50
Total	1.260,50

Fuente: cuadros; 69; 70; 60

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 73.- Costos indirectos de fabricación

DETALLE	COSTO TOTAL
Materia prima indirecta	385,31
Mano de obra indirecta	5.025,64
Mantenimiento	195,00
Depreciación	412,25
Amortizaciones	252,10
Servicios Básicos	876,00
Total	7.146,30

Fuente: datos cuadros: 18; 50; 51; 52; 53; 54

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 74.- Capital de trabajo

DETALLE	COSTO TOTAL
Materia prima directa	7.560,86
Mano de obra directa	9.050,50
Costos indirectos de fabricación	7.146,30
Total	23.757,66

Fuente: cuadros: 51; 67; 73

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro Nº 75.- Inversión realizada

INVERSIONES REALIZADAS	COSTO TOTAL
Inversiones de activo fijo	14.814,51
Inversiones de activo diferido	1.260,50
Capital de trabajo	662,18
Total	16.737,19

Fuente: cuadro 75; 72; 71

Elaborado Por: Gladys Urquizo

c. Estructura Financiera

Cuadro N° 76.-Financiamiento

FINANCIAMIENTO	TOTAL	%
Prestamos	10.000,00	59,75
capital propio	6.737,19	40,25
Total	16.737,19	100,00

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Amortización pago deuda

Préstamo

Monto: 10000

Interés: 15% anual

Tiempo: 4 años

Cuadro N° 77.-Amortización Financiamiento pago deuda

PERIODO	CAPITAL PRESTADO	INTERÉS	CAPITAL PAGADO	CUOTA PAGO	SALDO
1	10.000,00	1408,27	2499,96	3908,23	7500,04
2	7.500,04	965,56	2499,96	3465,52	5000,08
3	5.000,08	585,35	2499,96	3085,31	2500,12
4	2.500,12	206,10	2500,12	2706,22	0,00
Total	0,00	3165,28	10000,00	13165,28	

Fuente: Tabla de Amortización Banco de Fomento

Cuadro N° 78.-Amortización activos diferidos

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de organización	150,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Gastos de instalación	650,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Gastos de investigación y desarrollo	120,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Gastos de constitución	340,50	68,10	68,10	68,10	68,10	68,10
TOTAL	1.260,50	252,10	252,10	252,10	252,10	252,10

Fuente: cuadro 72

Elaborado Por: Gladys Urquizo

Cuadro N° 79.- Depreciaciones

DETALLE	VALOR DEL BIEN	% DEPRECIACION	AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	VALOR SALVAMENTO
Producción					
Maquinaria y equipo	2.570,00	0,10	10	231,30	2.338,70
Batería de cocina	949,17	0,10	10	85,43	863,74
Utensilios de cocina	374,75	0,10	10	33,73	341,02
Vajilla y menaje	522,34	0,10	10	47,01	475,33
Mantelería	164,25	0,10	10	14,78	149,47
Ventas					
Muebles y enseres	953,00	0,10	10	85,77	867,23
Administrativo					
Equipo de oficina	500,00	0,10	10	45,00	455,00
Equipo de Computo	850,00	0,33	3	188,90	661,10
Edificaciones y construcciones	7.931,00	0,05	20	376,72	7.554,28
Total	14.814,51			1.108,64	13.705,87

d. Cuenta de Resultados

Cuadro Nº 80.- Previsión de Ventas

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALMUERZOS					
Nº- pax	1109,50	1426,50	1743,50	2060,50	2377,50
Precio	2,00	2,12	2,25	2,38	2,52
Total	2219,00	3.024,18	3917,99	4908,18	6003,08
PLATOS A LA CARTA					
Nº- pax	9763,60	12553,20	15342,80	18132,40	20922,00
Precio	4,15	4,40	4,66	4,94	5,24
Total	40518,94	55.221,53	71542,56	89623,31	109616,20
BEBIDAS					
Nº- pax	221,90	285,30	348,70	412,10	475,50
Precio	1,00	1,06	1,12	1,19	1,26
Total	221,90	302,42	391,80	490,82	600,31
COSTO TOTAL	42959,84	58.548,12	75852,35	95022,31	116219,59

Elaborado Por: Gladys Urquiza

Cuadro Nº 81.- Previsión de Costos y Gastos

COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima	7560,86	8.014,51	8495,38	9005,11	9545,41
Mano de obra directa	9050,50	9.593,53	10169,14	10779,29	11426,05
CIF	7146,30	7.575,07	8029,58	8511,35	9022,03
Total	23757,66	25183,12	26694,10	28295,75	29993,49
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	180,00	190,80	202,25	214,38	227,25
Depreciación	610,62	647,26	686,09	727,26	770,89
Material de oficina	78,50	83,21	88,20	93,49	99,10
Total	869,12	921,27	976,54	1035,14	1097,25
GASTOS DE VENTAS					
Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	590,00	625,40	662,92	702,70	744,86
Depreciación	85,77	90,92	96,37	102,15	108,28
Total	675,77	716,32	759,30	804,85	853,14
GASTOS FINANCIEROS					
Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés bancario	1408,27	965,56	585,35	206,10	
Total	1408,27	965,56	585,35	206,10	
TOTAL	26710,82	27.786,26	29015,29	30341,84	31943,88

e. Estado de Resultados

Cuadro N° 82.- Estado de Resultados

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	42.959,84	58.548,12	75.852,35	95.022,31	116.219,59
(-) Costos de producción	23.757,66	25.183,12	26.694,10	28.295,75	29.993,49
(=) Utilidad bruta	19.202,18	33.365,01	49.158,25	66.726,56	86.226,10
(-) Gastos Administrativos	869,12	921,27	976,54	1.035,14	1.097,25
(-) Gastos de Ventas	675,77	716,32	759,30	804,85	853,14
(-) Gasto Financieros	1.408,27	965,56	585,35	206,10	0,00
(=) Utilidad operacional	16.249,02	30.761,87	46.837,06	64.680,47	84.275,71
(-) 15% utilidad trabajadores	2.437,35	4.614,28	7.025,56	9.702,07	12.641,36
(=) Utilidades ant. Impuesto	13.811,67	26.147,59	39.811,50	54.978,40	71.634,35
(-) 25 % impuesto a la renta	3.452,92	6.536,90	9.952,87	13.744,60	17.908,59
UTILIDAD NETA	10.358,75	19.610,69	29.858,62	41.233,80	53.725,76

Fuente: cuadro 81

Elaborado Por: Gladys Urquizo

f. Flujo de Efectivo

La empresa puede ser rentable, en el momento que los ingresos sean mayores a los egresos

Cuadro N° 83.- Flujo neto de caja

Años	Inversión	Utilidad neta	Depreciación	Amortización	Valor residual	Capital	Flujo neto efectivo
0	-16.737,19						
1		10.358,75	1108,64	252,10		2000,00	9719,49
2		19.610,69	1108,64	252,10		2000,00	18971,43
3		29.858,62	1108,64	252,10		2000,00	29219,36
4		41.233,80	1108,64	252,10		2000,00	40594,53
5		53.725,76	1108,64	252,10	13705,87	2000,00	66792,37

Fuente: cuadro 82; 79; 78; 77

Elaborado Por: Gladys Urquizo

g. Balance general

ASADERO RESTAURANTE " EL ARUPO "
BALANCE DE SITUACION INICIAL
AL 1 DE ENERO DEL 2013.

ACTIVOS		PASIVO	
REALIZABLE	662,18	LARGO PLAZO	10.000,00
Inventarios materia prima directa	630,07	Obligaciones bancarias	10.000,00
Inventarios materia prima indirecta	32,11		
	<hr/>		<hr/>
FIJO	14.814,51		
Maquinaria y Herramientas	2.570,00		
Muebles y Enseres	953,00	PATRIMONIO	6.737,19
Equipo de Cómputo	850,00	Capital social	6.737,19
Equipo de Oficina	500,00		<hr/>
Baterías de Cocina	949,17		
Utensilio de Cocina	374,75		
Vajilla y Menaje	522,34		
Mantelería	164,25		
Edificaciones y construcción	7.931,00		
	<hr/>		
AMORTIZADOS	1.260,50		
Gastos de organización	150,00		
Gastos de instalación	650,00		
Gastos de investigación y desarrollo	120,00		
Gastos de constitución	340,50		
	<hr/>		
TOTAL ACTIVO	16.737,19	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	16.737,19
	<hr/> <hr/>		<hr/> <hr/>

Cuadro N° 84.-BALANCE SITUACION FINAL

ASADERO RESTAURANTE " EL ARUPO " BALANCE DE SITUACION FINAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013.

ACTIVOS		PASIVO	13.390,31
CORRIENTE		15.771,98	
Bancos	<u>15.771,98</u>	Obligaciones bancarias	7.500,04
		15% Utilidad trabajadores	2.437,35
		Impuesto renta por pagar	<u>3.452,92</u>
REALIZABLE			
FIJO		13.705,87	
Maquinaria y Equipo	2.570,00	PATRIMONIO	17.095,94
(-) Depreciación acumulada Maquinaria y Herramientas	<u>231,30</u>	Capital social	6.737,19
Muebles y Enseres	953,00	Utilidad del Ejercicio	<u>10.358,75</u>
(-) Depreciación acumulada Muebles y Enseres	<u>85,77</u>		
Equipo de Cómputo	850,00		
(-) Depreciación acumulada Equipo de Cómputo	<u>188,90</u>		
Equipo de Oficina	500,00		
(-) Depreciación acumulada Equipo de Oficina	<u>45,00</u>		
Baterías de Cocina	949,17		
(-) Depreciación acumulada Baterías de Cocina	<u>85,43</u>		
utensilio de Cocina	374,75		
(-) Depreciación acumulada utensilio de Cocina	<u>33,73</u>		
Vajilla y Menaje	522,34		
(-) Depreciación acumulada Vajilla y Menaje	<u>47,01</u>		
Mantelería	164,25		
(-) Depreciación acumulada Mantelería	<u>14,78</u>		
Edificaciones y construcción	7.931,00		
(-) Depreciación acumulada Edificaciones y construcción	<u>376,72</u>		
AMORTIZACIONES		1.008,40	
Gastos de organización	150,00		
(-) Amortiz. Acumul. gastos de organización	<u>30,00</u>		
Gastos de instalación	650,00		
(-) Amortiz. Acumul. gastos de instalación	<u>130,00</u>		
Gastos de investigación y desarrollo	120,00		
(-) Amortiz. Acumul. gastos de investig. Y desarrollo	<u>24,00</u>		
Gastos de constitución	340,50		
(-) Amortiz. Acumul. gastos de constitución	<u>68,10</u>		
TOTAL ACTIVO	<u><u>30.486,25</u></u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>30.486,25</u></u>

h. Viabilidad del Proyecto

i. TASA MINIMA DE RENDIMIENTO

Para el cálculo de la tasa mínima de rendimiento (TMR) se utiliza la inflación promedio de los últimos 5 años siendo (f) el 5% y el interés del 15%

$$\begin{aligned} \text{TMR} &= \text{Si} + f + (\text{Si} * f) \\ &= 0.15 + .05 + (0.15 * 0.05) \\ &= 0.21 \end{aligned}$$

ii. CÁLCULOS DEL VAN

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= \text{- Inversión Inicial} + \frac{\text{FN1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FN2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FN3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FN4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FN5}}{(1+i)^5} \\ \text{VAN 18\%} &= -16.737,19 + \frac{9719,49}{1,18} + \frac{18971,43}{1,39} + \frac{29219,36}{1,53} + \frac{40.594,53}{1,68} + \frac{66.792,37}{1,85} \\ &= -16.737,19 + 8236,86 + 13624,98 + 19077,17 + 24.094,51 + 36.040,00 \\ &= \mathbf{84.336,34} \\ \text{VAN 21\%} &= -16.737,19 + \frac{9719,49}{1,21} + \frac{18971,43}{1,46} + \frac{29219,36}{1,77} + \frac{40.594,53}{2,14} + \frac{66.792,37}{2,59} \\ &= -16.737,19 + 8032,64 + 12957,74 + 16493,57 + 18.937,65 + 25.751,35 \\ &= \mathbf{65.435,75} \end{aligned}$$

Cuadro Nº 85.-Van con Inflación

Años	Flujo caja	VAN1 (18%)	VAN2 (21%)
0	-16737,19		
1	9719,49	8.236,86	8.032,64
2	18971,43	13.624,98	12.957,74
3	29219,36	19.077,17	16.493,57
4	40594,53	24.094,51	18.937,65
5	66792,37	36.040,00	25.751,35
TOTAL		101.073,53	82.172,94

iii. PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión se toma como datos los flujos netos de efectivo

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja	-16.737,19	9719,49	18971,43	29219,36	40594,53	66792,37

Para el cálculo del PRI se utilizó la siguiente fórmula

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Dónde:

a= año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b= Inversión inicial

c= Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior

d=Flujo de efectivo del último año en el que se recupera la inversión.

$$PRI = 1 + \frac{(16737.19 - 9719.49)}{18971.43}$$

$$PRI = 1 + 0.37$$

$$PRI = 1.37$$

El resultado refleja que a inicios del segundo año de vida económica de la empresa, se recuperará la inversión y generará ganancia. En el siguiente cuadro se detalla con exactitud el periodo de recuperación.

Años	Meses	Días
1	12*0,37	
1	4,44	30*0,44
1	10	13,2
1	4	13

El tiempo exacto de recuperación de la inversión es: 1 año, 4 meses 13 días.

iv. TIR

TIM = porcentaje mayor (21%)

tim = porcentaje menor (18%)

$$\begin{aligned}VAN\% &= tim + (TIM - tim) \left(\frac{\Sigma VAN1}{\Sigma VAN1 - \Sigma VAN2} \right) \\ &= 18 + (21 - 18) \left(\frac{10.107.53}{101073 - 82172.94} \right) \\ &= 18 + 3(5.35) \\ &= 18 + 16.04 \\ &= 34.04\end{aligned}$$

La ejecución del negocio es totalmente factible ya que existe un crecimiento y ganancia del 34,04%.

v. RELACION BENEFICIO COSTO y GASTOS

Años	Ingreso	Egresos
0		
1	42959,84	26.710,82
2	58548,12	27.786,26
3	75852,35	29.015,29
4	95022,31	30.341,84
5	116219,59	31.943,88
TOTAL	388602,21	145.798,09

$$BC = \frac{\Sigma INGRESOS}{\Sigma EGRESOS}$$

$$\begin{aligned}BC &= \frac{338.602.21}{145798.09} \\ &= 2,67\end{aligned}$$

La relación beneficio costo; nos muestra que los ingresos son mayores que los egresos, y que por cada dólar invertido se generará 1.67 de ganancias, siendo aceptable la ejecución el proyecto

vi. PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro N° 86.- Costos fijos y variables

CONCEPTO	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	TOTAL
Costo de producción			23757,66
Materia prima		7560,86	
Materia prima indirecta		385,31	
Mano de obra	9.050,50		
CIF		7146,30	
Costos administrativos			12317.75
Sueldos y salarios	180,00		
Depreciación	610,62		
Material de oficina		78,50	
Costos de ventas	675,77		1715
Costos financieros	1.408,27		17600
TOTAL	11925,16	15170,97	42.959,84

punto de equilibrio = costo fijo / 1 – costo variable/ventas

$$pe = \frac{11925,16}{1 - 15170,97/42959.84}$$

$$pe = \frac{11925,16}{0,65}$$

$$pe = 18435.54$$

El punto de equilibrio es de 18.435,54 esto nos indica que la empresa trabajaría a pérdida si bajase de esta cantidad.

El primer año los ingresos están por encima del punto de equilibrio, lo que le asegura a la empresa beneficios económicos altos.

Punto equilibrio en unidades:

Para calcular el punto de equilibrio en unidades se calcula dividiendo el punto de equilibrio monetario sobre el precio de venta monetaria

$$PE (\text{unidades}) = p.e \text{ monetario} / \text{precio venta al publico}$$

$$PE (\text{unidades}) = 18435,54 / 2,08$$

$$PE (\text{unidades}) = \mathbf{8863,54}$$

Para que el Asadero-Restaurante obtenga ganancias, se deberá atender un promedio de 8864 comensales.

Cuenta media:

$$Cuenta \text{ media} = \frac{ventas}{n. \text{ clientes}}$$

$$Cuenta \text{ media} = 42959,84 / 11095$$

$$Cuenta \text{ media} = \mathbf{3,87}$$

Cada cliente deberá consumir un promedio de 3.87 para generar ganancias.

Cuadro del punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Dólares	Unidades
Total anual	18.435,54	8863,24
Total mensual	1.536,30	738,60

I. Impacto Ambiental Del Proyecto

a. Impacto ambiental

Por impacto ambiental se entiende el efecto que produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente en sus distintos aspectos. El concepto puede extenderse, con poca utilidad, a los efectos de un fenómeno natural.

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

La evaluación de impacto ambiental (EIA) es el análisis de las consecuencias predecibles de la acción; y la declaración de impacto ambiental (DIA) es la comunicación previa, que las leyes ambientales exigen bajo ciertos supuestos, de las consecuencias ambientales predichas por la evaluación.

1.1. Acciones remediales

Cuadro N° Matriz de impactos causa- efecto con medidas de mitigación

IMPACTO AMBIENTAL	CAUSA	EFEECTO	ACCIONES	PARA QUÉ	¿DÓNDE?
Desechos orgánicos	Mal uso de los desechos orgánicos	Contaminación ambiental, aumento de enfermedades, aparición de roedores e insectos	Reusar	Para evitar enfermedades, malos olores. No mezclar los desechos.	Vender los desperdicios para alimento de animales Lombricultura
Fertilizantes y productos químicos	Mala manipulación de fertilizantes y productos químicos	Contaminación ambiental, aumento de enfermedades.	Evitar el acceso de fertilizantes y mucho químico	Evitar enfermedades	En los productos alimenticios.
Ruido	Mucho ruido	Molestia para los clientes.	Evitar prender por mucho tiempo el extractor de olores y mantener el audio de la música moderadamente.	Disminuir el ruido y por ende la contaminación	En el área de cocina.

Elaborado por: Gladys Urquizo

2. Políticas Impacto Ambiental

1. Área de producción

- Nos regiremos bajo las normas del códex alimentario y son las siguientes:
- Nuestro establecimiento, sus equipos, utensilios incluidos los desagües, deberán mantenerse en buen estado, limpios y ordenados.
- Los desechos deberán retirarse de las zonas de manipulación y otras zonas de trabajo, cuantas veces sea necesario, y por lo menos, una vez al día.
- Se deberá impedir el acceso de las plagas a los desechos, colocando éstos, en forma inmediata para su evacuación, en los receptáculos utilizados para el almacenamiento. Todo el equipo que haya entrado en contacto con los desechos deberán limpiarse. La zona de almacenamiento de desechos deberá mantenerse limpia.
- Deberá establecerse para todo establecimiento de producción, elaboración y transformación de alimentos un calendario de limpieza y desinfección permanente, con atención especial a las zonas, equipos y materiales de más alto riesgo. Todo el personal de aseo deberá estar capacitado en técnicas de limpieza.
- Deberán tomarse precauciones adecuadas para impedir que el alimento se contamine cuando el equipo y los utensilios se limpien o desinfecten con agua y detergentes o con desinfectantes o soluciones de éstos.
- Inmediatamente después de terminar el trabajo de la jornada o cuantas veces sea necesario, deberán limpiarse minuciosamente los pisos, incluidos los

desagües, las estructuras auxiliares y las paredes de la zona de manipulación de alimentos.

- Servicios higiénicos y vías de acceso deberán mantenerse limpios.
- Se prohíbe la entrada, al área de elaboración de alimentos, a toda especie animal.
- Se aplicará un programa preventivo eficaz y continuo de lucha contra las plagas. Se inspeccionará periódicamente el lugar para cerciorarse de que no exista infestación.
- Se prohíbe, en las zonas de producción, elaboración y almacenamiento de alimentos, mantener plaguicidas u otras sustancias tóxicas que puedan representar un riesgo para la salud.
- No deberá almacenarse, en la zona de manipulación de alimentos, ninguna sustancia que pueda contaminarlos. Tampoco se depositará, en esta zona, ropas u objetos personales.
- También tenemos Grasa, y para contrarrestarla se colocarán trampas de grasa en cada pozo, con lo que se evitará el taponamiento de cañerías y la consecuente contaminación del agua.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- **ASPECTOS JURIDICOS MERCANTILES**
<http://www.emagister.com>
2013 – 04 – 17 (5)
- **Chon K. Sparrowe RT.** Atención al Cliente en Hostelería. Australia: Paraninfo. 2001.
- **De Esesarte Gómez E.** Higiene en Alimentos y Bebidas. México: Trillas. 2002
- **De la Torre F.** Administración Hotelera: Segundo Curso Alimentos y Bebidas. México: Trillas. 2000
- **EQUIPAMIENTO DE RESTAURANTES**
<http://es.wikipedia.org/wiki/>
2013-03-04
- **Felipe Gallego J.** Gestión de Hoteles: Una nueva visión. Australia: Paraninfo. 2002
- **Fernández Espinoza, S.** Los Proyectos de Inversión. Costa Rica: Tecnológica. 2007 (4)
- **GASTRONOMÍA - ECUADOR**
<http://mural.uv.es/sanllaro>
2013-02-04 (2)

- **GASTRONOMÍA DE RIOBAMBA**
<http://www.ecuadorinmediato.com>
 2013-02-04. (3)

- **Morfín Herrera M C.** Administración de Comedor y Bar. México: Trillas. 2001

- **Mapa ubicación Asadero- Restaurante**
<http://es.mapatlas.org>
 2013-05-14

- **Pérez N. Civera JJ.** Gestión de la Producción en Cocina. Madrid. 2012

- **RESTAURANTES DEL ECUADOR**
<http://www.slideshare.net/>
 2013-05-04

- **RESTAURANTE (ORIGEN)**
<http://www.ecuadorinmediato.com>
 2013-25-03 (1)

- **TÉRMINO GASTRONOMÍA**
<http://es.wikipedia.org/>
 2013-27-03

- **Vallejo, M.** Marketing Mix: Texto Básico. Riobamba: ESPOCH. 2009

- **Vicente M.** Marketing y Competitividad. México: Pearson 2009

IX. ANEXOS

ANEXO Nº 1. ENCUESTA

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE SALUD PÚBLICA

ESCUELA DE GASTRONOMÍA

El objetivo: determinar la demanda de un Asadero-Restaurante en la Ciudadela Arupos del Norte, cantón Riobamba. Por favor responda con la mayor libertad, pues su opinión y sugerencia serán de mucha ayuda, junio 2013.

Datos personales

Género :

Masculino

Femenino

a. Edad : entre 18 y 25 entre 26 y 33 entre 34 y 41 mas 42

b. Ocupación: _____

c. Ingresos: \$318 a \$500 \$501 a \$750 \$751 a \$1000 Mas de \$1000

1. ¿Con qué frecuencia come fuera de casa?

Una vez por semana Cada 15 días Cada mes Feriados

2. ¿Con quién suele salir:

Familia Amigos Pareja Solo

3. ¿Cuánto suele gastar por persona en alimentación cuándo sale?

4. ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse de lugares de comida?

Prensa cual _____ Internet Televisión cual _____

Familia Radio cual _____ Amigos

5. **¿Visitaría un Asadero – Restaurante, ubicada en el Norte?**

Si No

6. **¿Cuántos minutos esperaría usted por su pedido?**

de 10min. a 15min. de 15min. a 20min. más de 20min.

7. **¿Qué tipo de comida le gustaría que brinde el Asadero – Restaurante:**

8. **¿Cómo le gustaría que este decorado el Asadero – Restaurante?**

Contemporaneo

Regional

Vanuardista

9. **¿Que otros servicios le gustaria que brinde el Asadero-Restaurante?**

Parqueadero

Guardiana

Servicio a domicilio

Otros _____

Gracias por su colaboración.

ANEXO N° 2 Requisitos para financiamiento de la empresa



PORTAL DE TRÁMITES CIUDADANO

Créditos de Desarrollo

Descripción:

Los sectores productivos susceptibles de financiamiento serán: Agrícola, Pecuario, Pequeña Industria, Artesanía, Pesca Artesanal, Acuícola, Minera, Forestal, Turismo, Comercio y Servicios en general.

Requisitos:

Requisitos para Persona Natural

Requisitos Básicos

1. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada de la Cédula de Ciudadanía vigente del solicitante y Cónyuge (si es casado).*
2. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada del certificado de votación del solicitante y cónyuge (si es casado) del último proceso electoral.*
3. Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del Solicitante
4. Comprobante de pago de agua, luz, o teléfono o un documento que permita la v verificación domicilio con una validez de tres meses del solicitante.*
5. Original de Pro forma o cotizaciones verificables de casas comerciales o proveedores de las inversiones a realizar con el préstamo. (Obligatorio

cuando se adquisición de Activos Fijos e Inventario). En el caso de obras de infraestructura deberá presentarse el presupuesto de construcción.

6. Para créditos superiores a USD\$3.000: Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación conferido por el Organismo Competente.
7. "Original de Plan de Inversión o Proyecto de Factibilidad de acuerdo al monto solicitado. El Plan de Inversión únicamente debe presentarse para operaciones de \$20.000 hasta \$100.000 y para operaciones mayores a \$100.000 Proyecto de Factibilidad".

Documentos para justificar bienes y/o ingresos

1. Original del Certificado Laboral o el último rol de pagos del solicitante (no mayor a 30 días desde la emisión)/Debe registrar firma y sello de la Empresa en caso de dependencia Laboral.*
2. Copia legible de la Carta o recibo de pago del Impuesto Predial o de las escrituras de los bienes del solicitante.*
3. Copia legible de Matrícula de vehículos o Contrato de Compra Venta notariado del solicitante.*
4. Copia legible de la Matrícula de la embarcación para pesca, emitida por la Capitanía del Puerto u Organismo Competente.

Documentos Adicionales

1. Copia de los Estados Financieros (Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias) del solicitante del último ejercicio económico, presentados al órgano de control ó Estado de Situación Personal actualizado.
2. Copia legible de la última Declaración del Impuesto a la Renta del Solicitante.
3. Copia legible de la última Declaración del IVA del Solicitante.
4. Copia legible del documento de separación de bienes o disolución conyugal del solicitante inscrita en el Registro Civil.*
5. Original del Certificado de no adeudar o estar al día en los pagos (En otras Instituciones del Sistema Financiero) del solicitante, para el caso de registrar deudas vencidas en buró de crédito.*
6. Original de Calificación como Artesanos emitido por entidad reguladora correspondiente.
7. Copia legible de Certificado actualizado de Vacunación contra la Fiebre Aftosa/Solo para ganado bobino existente declarado como activo en el Estado Financiero del solicitante.
8. Original del Certificado del Registro de Marca emitido por el CONEFA.
9. Documento donde conste el aval del proyecto por parte de los Ministerios de acuerdo al ámbito de competencia.

Requisitos básicos adicionales para extranjeros

1. Copia (Blanco y negro o a Color) legible de Visa Vigente o documento que acredite su condición de refugiado en el país.*

2. Original de Certificado conferido por la Dirección de Extranjería, de que el solicitante es residente en el país y está facultado a realizar la actividad para la cual se concede el préstamo.*
3. Original de Certificado del Ministerio de Coordinación de Seguridad, u Organismos que haga sus veces, de no encontrarse incurso en la prohibición del art. 40 de la Ley de Seguridad Pública y del Estado, referente a la posesión, adquisición y concesiones de tierras en las zonas de seguridad de frontera y en áreas reservadas de seguridad.*
4. Nota: Para el caso de Operaciones con Garantía Quirografaria (Operaciones hasta USD\$7.000): Se requiere para el Garante, presente los documentos que se encuentren señalados con un asterisco, bajo las mismas condiciones aplicables al solicitante

Procedimiento:

Acercarse al Dpto. de Crédito con todos los requisitos y llenar el formulario de solicitud de crédito.

- El profesional de crédito se contactará con el cliente para realizar una visita física al negocio.
- Una vez que el BNF haya realizado el estudio respectivo, el profesional de crédito presentará el informe para conocimiento del Comité de Crédito.
- Acercarse al BNF en la fecha indicada
- Firmar la documentación solicitada como: pagaré, comprobante de contabilización, Deudor y Garantes.
- Si se presentó factura pro forma para la compra del bien el cheque saldrá a nombre del beneficiario de la factura pro forma, caso contrario si el

crédito es para capital de trabajo se lo hará por medio de depósito a la cuenta del cliente.

Costo:

El trámite no tiene costo