



CARRERA: GASTRONOMÍA

TEMA:

“Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina tradicional ecuatoriana en el cantón La Maná, provincia de Cotopaxi.”

**Proyecto de Plan de Negocios previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Gastronomía**

AUTOR:

Danny David Zambrano Villacis

TUTOR:

Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.

D.M. Quito, 26 de abril 2021

DEDICATORIA

A Dios, a Jesús, a Narcisa de Jesús, a la Virgen María, para que cuiden de mi padre, que está ahora con ellos, que le den la gracia divina de gozar la vida eterna.

A mi padre David Zambrano, que siempre estuvo a mi lado, y que hoy es nuestro ángel, y desde el cielo, estará orgullo de mí, gracias Padre por la vida, gracias por ser la luz que guía mi camino, pronto nos volveremos a ver.

A mi madre Mercedes, a mi esposa Myrian, a mis hijos Christopher y Aarón por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento, por apoyarme cuando más lo necesitaba, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí, una mejor persona.

A mis hermanos Andrés y Santiago, quienes, junto a mí, dimos todo por seguirle teniendo a nuestro papá junto a nosotros, y que ahora desde el cielo estará cuidando de nosotros, como lo hizo en vida.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a todas las personas con las cuales compartí los conocimientos adquiridos en mi etapa estudiantil, gracias por abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso de aprendizaje dentro de sus establecimientos gastronómicos.

De igual manera mi agradecimiento al Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, a mis profesores, quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

Finalmente, quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a los docentes encargados en el desarrollo del presente plan de negocios, como son el Ing. Cristian Carvajal y el Chef Carlos Chávez, principales colaboradores durante todo este proceso, quienes con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitieron el desarrollo de este trabajo

AUTORIA

Yo, Danny David Zambrano Villacis, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Danny David Zambrano Villacis

Estudiante

Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.

Tutor de Trabajo de Titulación

D.M. Quito, 26 de abril del 2021

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.

D.M. Quito, 26 de abril del 2021

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. **Danny David Zambrano Villacis**, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. -El Sr. **Danny David Zambrano Villacis**, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina tradicional ecuatoriana en la ciudad de La Maná, provincia de Cotopaxi.”**, para optar por el título de, Tecnólogo en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección del MSc Christian Carvajal.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Lcdo. Carlos Andrés Chávez A., en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Danny David Zambrano Villacis, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina tradicional ecuatoriana en la ciudad de La Maná, provincia de Cotopaxi.”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.

Sr. Danny David Zambrano V.

D.M. Quito, 27 de abril del 2021

ÍNDICE DE CONTENIDO

<i>DEDICATORIA</i>	<i>ii</i>
<i>AGRADECIMIENTO</i>	<i>iii</i>
<i>AUTORIA</i>	<i>iv</i>
<i>CERTIFICACIÓN</i>	<i>v</i>
<i>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA</i>	<i>v</i>
<i>INDICE DE TABLA</i>	<i>x</i>
<i>ÍNDICE DE GRÁFICOS</i>	<i>xii</i>
<i>RESUMEN</i>	<i>xiii</i>
1. INTRODUCCIÓN	2
1.1. Resumen Ejecutivo	3
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	4
2.1 Creación de la empresa	4
2.2 Descripción de la empresa	4
2.3 Tamaño de la empresa	5
2.4 Necesidades a satisfacer	6
2.5 Localización de la empresa	7
2.6 Filosofía empresarial	8
2.7 Desarrollo organizacional	11
2.8 Organigrama empresarial	13
2.9 Funciones del Personal	13
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	17
3.1. Objetivo de mercadotecnia	17
3.4. Análisis de las Encuestas	19

3.5.1. Micro entorno	26
3.5.2. Macro entorno	27
3.6.1. Producto Esencial	29
3.6.2. Producto real.....	29
Producto aumentado	30
Área de Cocina:	31
3.8. Canal de distribución y puntos de ventas.....	32
3.9. Riesgo y oportunidades del negocio	33
3.10. Fijación de Precios.....	33
3.11. Capacidad instalada	42
3.11.1. Implementación del negocio	42
3.12. Estudio arquitectónico	46
4. <i>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL</i>	46
4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI	46
4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente)	46
4.2 Municipio de La Maná.....	46
4.3 Cuerpo de Bomberos	47
4.4 Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA.....	47
4.5 Ministerio del Trabajo	47
4.6 Ministerio de Turismo.....	48
4.7 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS.....	48
5. <i>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL</i>	48
5.2 Impacto ambiental.....	48
5.1. Objetivo de área.....	49
5.2. Impacto social.	50
6. <i>PROCESO FINANCIERO</i>	51

6.1. Introducción	51
6.2. Inversiones.....	52
6.4. Activos diferidos	52
6.5. Capital de trabajo.....	52
6.6 Sueldos	53
6.7. Depreciación activos fijos.....	54
6.8. Amortizaciones	55
6.9. Estructura capital	55
6.10. Tabla de amortización.....	56
6.11. Punto de equilibrio	56
6.12 Costo de ventas	57
6.13. Flujo de caja	58
6.14. Calculo del TIR y el VAN	59
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto).....	59
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)	60
9. ANEXOS	64

ÍNDICE DE TABLA

Tabla N° 1. Proveedores.....	27
Tabla 2. Presupuesto de marketing para medios de presentación y difusión del restaurante	33
Tabla 3. Bala de verde. Receta estándar de costos	34
Tabla 4. Encanutado de Bocachico. Receta estándar de costos	35
Tabla 5. Té Amazónico. Receta estándar de costos	36
Tabla 6. Espumilla de Guayaba. Receta estándar de costos.....	37
Tabla 7. Bala de Verde. Receta estándar de producción	38
Tabla 8. Encanutado de bocachico. Receta de estándar de producción.....	39
Tabla 9. Té Amazónico. Receta estándar de producción.....	40
Tabla 10. Espumilla de Guayaba. Receta de estándar de producción	41
Tabla 11. Costo de arriendo del local (2021).....	42
Tabla 12. Valor de los equipos de cocina.....	42
Tabla 13. Valor de utensilios de cocina.....	42
Tabla 14. Valor de Cristalería y Loza	43
Tabla 15. Valor de equipos de computación	43
Tabla 16. Valor de muebles y enseres	43
Tabla 17. Valor de equipos industriales de seguridad	43
Tabla 18. Valor de suministro de oficina.....	44
Tabla 19. Valor de los servicios Básicos	44
Tabla 20. Valor de material de limpieza.....	45
Tabla 21. Valor de la materia prima	45
Tabla 22. Activos Fijos.	52

Tabla 23. Activos diferidos	52
Tabla 24. Capital de trabajo.....	53
Tabla 25. Detalles de inversión	53
Tabla 26. Sueldos.....	54
Tabla 27. Decimos.....	54
Tabla 28. Sueldos totales	54
Tabla 29. Depreciación de activos fijos.....	55
Tabla 30. Amortizaciones.....	55
Tabla 31. Capital	56
Tabla 32. Amortización.....	56
Tabla 33. Datos punto de equilibrio.....	57
Tabla 34. Margen de contribución	57
Tabla 35. Punto de equilibrio	57
Tabla 36. Ventas /costos	57
Tabla 37. Costo de ventas.	58
Tabla 38. Flujo de caja.....	59
Tabla 39. VAN/ TIR	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Abraham Maslow.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 2. Localización de la empresa	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 3. Organigrama del restaurante	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 4. Tabulación 1.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 5. Tabulación 2.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 6. Tabulación 3.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 7. Tabulación 4.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 8. Tabulación 5.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 9. Tabulación 6.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 10. Tabulación 7.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 11. Micro entorno empresarial.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 12. Macro Entorno	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico N° 13. Restaurante Maná Miche.	¡Error! Marcador no definido.

**“Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina tradicional
ecuatoriana en la ciudad de La Maná, provincia de Cotopaxi.”**

Danny David Zambrano Villacis

Lcdo. Carlos Andrés Chávez A.

D.M. Quito 25 de abril, 2021

RESUMEN

Comprende la forma general en el progreso del trabajo en base al cumplimiento de los objetivos plantados; **INTRODUCCIÓN**, enfatizar el desarrollo de los puntos importantes del tema, el aporte a la estructura de trabajo de tesis; **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**, creación de la empresa, características, tamaño, actividad a la que se dedica, necesidades fisiológicas, seguridad, sociales, reconocimiento, afiliación, localización de la empresa. visión, misión, objetivos, estrategias, FODA entre otros; **PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**, mercadotecnia, análisis de mercado, competencias, sustituto, proveedores, macroentorno, plan de introducción de mercado, distintivos, **MATERIALES DE IDENTIFICACIÓN** está compuesto por la tarjeta de presentación, hoja membretada, logo de la empresa ,canal de distribución y puntos de ventas, **FIJACIÓN DE PRECIOS** ,comprende las recetas estándar de costos ,implementación del negocio, activos fijos y servicios básicos ,**PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**, corresponde a permisos de funcionamiento para un establecimiento de Alimentos como: Servicio de Rentas Internas / SRI, RUC (Registro Único de Contribuyente), Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas(LUAE), Patente Municipal, **PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**, constituido por el objetivo del área ,impacto ambiental, contaminación ,impacto social, mejoramiento de ingresos e igualdad de género, **CONCLUSIONES** ,están fundamentadas en las acciones aplicadas, **RECOMENDACIONES**, son las proposiciones para el buen manejo y desarrollo del restaurante; **BIBLIOGRAFÍA** ,detalla las fuentes primarias y secundarias de la investigación; y, en **ANEXOS**, finaliza el documento con imágenes o fotografías como fuente de verificación del trabajo realizado.

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la gastronomía, es considerada como un producto más para el turismo, ya que cada plato expresa parte de la cultura de cada región.

En el Ecuador la gastronomía tradicional se ve enriquecida en las diferentes regiones naturales que conforma el país, ya que los platos se preparan con productos de calidad y a su vez son nutritivos y esquisitos para el paladar del comensal.

El presente trabajo de tesis se enfoca en la propuesta de un plan de negocios para implementar un restaurante de cocina tradicional ecuatoriana en el Cantón La Maná dando realce en las preparaciones con los mejores productos, motivando a las personas residentes y turistas que degusten de cada platillo tradicional que se preparará en el restauraste MANÁ MICHE, además se brindara un lugar con excelente servicio y un ambiente que permita generar una experiencia agradable, ya que la mayoría de establecimientos de comida típica no cumplen las especificaciones en cuanto al orden, limpieza, calidad y organización. También es de gran importancia tener una variedad de comida tradicional ecuatoriana, que permita a los clientes degustar varios platos sin tener que trasladarse a otros lugares, y a la vez mejorar la calidad de servicio al cliente tomando en cuenta desde la manipulación de los alimentos hasta que llegue al consumidor para cumplir con las normas de higiene y salubridad.

Por esta razón la necesidad de contar con servicios que puedan cubrir con la demanda que ha crecido considerablemente, especialmente aquellos consumidores de comida tradicional ecuatoriana.

Con el desarrollo del proyecto se busca garantizar rentabilidad a través de una investigación, con el desarrollo de un estudio técnico, financiero y organizacional que se podrá comprobar la viabilidad de la propuesta y en si planificar estrategias que permitan generar posicionamiento en el mercado.

1.1. Resumen Ejecutivo

La tesis titulada “Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina tradicional ecuatoriana en la ciudad de La Maná, provincia de Cotopaxi.” tiene como objetivo determinar si resulta factible, rentable la implementación de un restaurante de comida tradicional en el cantón.

Realizando un estudio de mercado se puede evidenciar la factibilidad del negocio teniendo en consideración que la población acude a restaurantes dentro de la localidad y consume comida tradicional como locro de papa, mote pillo etc.

El Plan de negocio que se quiere implementar tiene como objetivo conservar una tradición tan nuestra, que se ha ido perdiendo con el transcurso de los años, sea por falta de tiempo de quienes preparan los alimentos en los hogares, o en los restaurantes que le dan poco valor a lo nuestro, dejándose llevar por la tendencia de recetas de cocinas internacionales que las pueden obtener en las redes. Será ubicado estratégicamente en el centro del cantón ya que tienen un movimiento mercantil grande y en las cuales muchos negocios se desempeñan en diferentes actividades.

También cabe mencionar que el plan tiene como base una atención de primera calidad en un ambiente agradable y resaltando los colores, sabores, cultura y costumbres gastronómicas tradicionales de tal manera pretende que sea el sitio privilegiado del nicho de mercado.

Para establecerla factibilidad del Plan de Negocio se realizó un estudio de mercado para determinar el tipo de clientes, esto permitirá conocer el tipo de ambiente que se debe plantear para el mismo. El servicio que brinde el personal es clave en el éxito del negocio ya que ellos se encargan de atender adecuadamente a los consumidores teniendo una gran variedad gastronómica dentro del restaurante dando a si una buena imagen del servicio de calidad.

Corroborando un análisis interno y externo del Plan de negocios se determina los elementos que tienen incidencia en su factibilidad para poder llegar al consumidor teniendo una estrategia clave que es la elaboración de un plan de marketing para el restaurante.

La estrategia de marketing, da a conocer la existencia del negocio en un tiempo determinado mediante medios digitales como WhatsApp, Facebook, Instagram, Tik tok, Twitter y Youtube en el Cantón La Maná con el fin de posicionarse como líder del mercado local.

En definitiva, para identificar la rentabilidad del Plan de Negocio se realizó un estudio económico financiero calculando el negocio mediante el valor actual neto y la tasa interna de retorno nos indica que el restaurante es viable y cumple con las perspectivas.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

El contexto del plan de negocios, es el de brindar el servicio de restaurante familiar, que ofrezca un menú de platos ecuatorianos, complementando con diversidad de bebidas.

Las familias por lo general se sienten inconformes por las limitaciones que tienen al no encontrar un restaurante de estas características para poder disfrutar en un solo lugar de las delicias tradicionales ecuatorianas.

El sector de alimentos y bebidas en el cantón La Maná, hasta la actualidad no ha considerado brindar esta alternativa a las familias lamanenses y turistas, conocer sus preferencias cuando deciden comer fuera de casa, en donde encuentren un lugar con un ambiente familiar, relajados, disfrutar de la naturaleza, y sobre todo de la comida ecuatoriana preparados con productos de calidad y una buena manipulación de alimentos.

2.2 Descripción de la empresa

- **Importancia**

La importancia de este restaurante familiar, es la de conservar una tradición tan nuestra, que se ha ido perdiendo con el transcurso de los años, sea por falta de tiempo de quienes preparan los alimentos en los hogares, o en los restaurantes que le dan poco valor a lo nuestro, dejándose llevar por la tendencia de recetas de cocinas internacionales que las pueden obtener desde internet.

- **Características**

Maná Miche, será un restaurante que se dedicará a la preparación de recetas tradicionales del Ecuador, con el fin de que el comensal pueda degustar de una comida diferente, haciéndole recordar su niñez, su juventud, o algún lugar del país que haya visitado y haya probado alguno de los platos que se van a ofertar.

- **Actividad**

Maná Miche, ofrecerá una nueva tendencia en la preparación de menús de cocina tradicional ecuatoriana, que llegará para ser consumido por las familias lamanenses y turistas que visiten la ciudad de La Maná.

2.3 Tamaño de la empresa

Maná Miche, será una microempresa familiar, su espacio físico será cómodo y adecuado para la actividad que se va a realizar, contará con bodega de almacenaje de los productos, área de producción y cocina, el comedor estará ubicado al aire libre rodeado de la naturaleza, dando la sensación de que los comensales se encuentran en medio del bosque, para explotar sus deseos de relax y satisfacción, se contará con una oficina en la que se llevará la administración del restaurante, todo esto bajo la supervisión del Jefe de Cocina.

El restaurante contará con:

- Jefe de Cocina.
- Dos ayudantes de cocina.
- Dos meseros/as.
- Un cobrador.

2.4 Necesidades a satisfacer



Gráfico N°.1. Abraham Maslow. (2020). *Pirámide de Maslow*. En:<https://lyzaroo.com/>.

a. Necesidad Fisiológica

Nuestra empresa cumple directamente con la necesidad de comer, ya que ofrece una variedad de menús de cocina ecuatoriana en un mismo lugar, y con el respeto al producto y a la preparación de los mismos.

b. Necesidad de Seguridad

Mana Miche estará estructurado con una infraestructura apta para trabajar, contando con productos de calidad para su producción y servicio; contará con equipos modernos y seguros para evitar accidentes, además de trabajar bajo un manual de seguridad para garantizar la integridad del personal, ofreciendo también buenas prácticas de manufactura para evitar cualquier tipo de problema de salud, y a su vez algún tipo de problema legal con nuestros clientes.

c. Necesidad Social – Afiliación

La cabeza de esta empresa, para lograr un buen clima laboral, debe realizar periódicamente eventos de integración, resaltar las fechas importantes de su personal,

tener empatía en las dificultades de sus colaboradores, ya que con esto se logra crear un compromiso de parte y parte, que ayudará a sacar adelante a la empresa.

d. Necesidad de Reconocimiento

El proceso de elaboración, producción y servicio de nuestro menú, será realizado bajo estándares de calidad estrictos, con el fin de que los comensales se sientan satisfechos, esto dependerá de la organización y de la promoción que se realice.

e. Necesidad de Autorrealización

Una vez que se capten a los clientes con los menús que se ofrecen, se realizarán campañas promocionales, donde se recompense la fidelidad de los mismos, con el fin de que se sientan importantes y sigan acudiendo a nosotros.

2.5 Localización de la empresa

El restaurante familiar Mana Miche, estará ubicado en la ciudad de La Maná, en la lotización Cámara de Comercio, con todas las adecuaciones antes mencionadas, además el lugar es estratégico, ya que está apartado del ruido de la ciudad, y de presencia de tráfico y transeúntes.

Gráfico N° 2

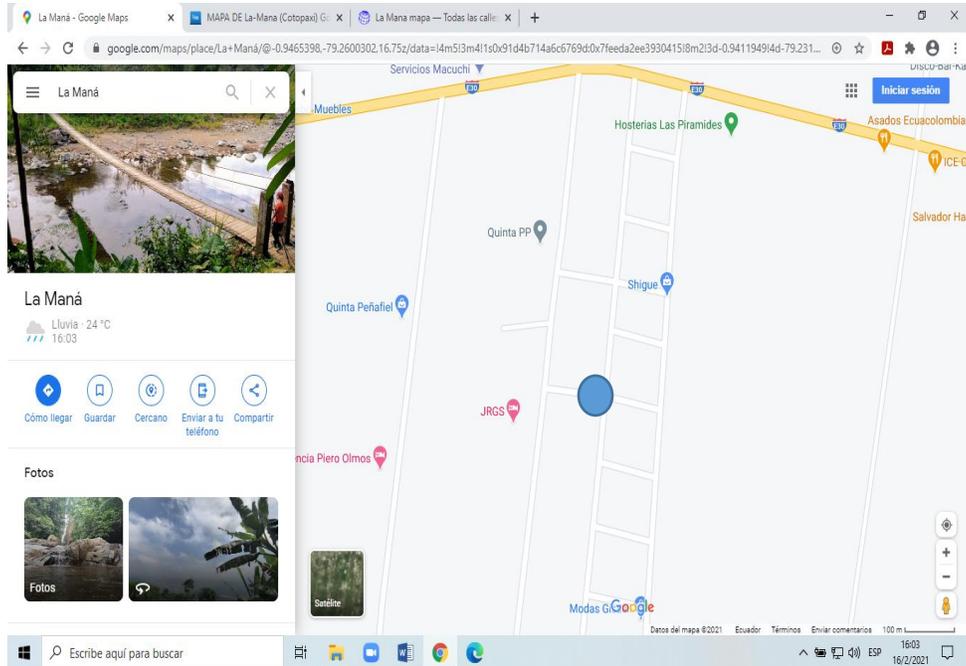


Gráfico N°. 2. Google Maps. (2021). <https://www.google.com/maps/place/La+Maná/@-0.9465398,-79.2600302,16.75z/data=!4m5!3m4!1s0x91d4b714a6c6769d:0x7feeda2ee3930415!8m2!3d-0.9411949!4d-79.2316042>

2.6 Filosofía empresarial

- **Misión**

Brindar comida ecuatoriana con productos de calidad, adquirido a productores locales, cumpliendo con las normas de bioseguridad y una correcta manipulación de alimentos, manejando a la perfección los tiempos de cocción, para satisfacción del comensal.

- **Visión**

Proyectarnos en un año como restaurante familiar en el mercado local y provincial, con el fin de convertidos en la opción de los lamanenses y de los turistas, para degustar de una variedad de platos de tradición ecuatoriana.

- **Objetivos**

General

- Diseñar un plan de negocios para la creación de un restaurante familiar a base de un menú de cocina tradicional ecuatoriana.

Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional de la venta de comida ecuatoriana en la ciudad de La Maná.
- Analizar los productores adecuados de acuerdo a la situación geográfica y el compromiso de cada uno de ellos para con el restaurante.
- Diseñar estrategias de mercado para la introducción del restaurante familiar en la ciudad de La Maná.

- **Meta**

Que el restaurante familiar Mana Miche, este instalado en el mercado de alimentos y bebidas en un tiempo máximo de 6 meses y que sus productos cumplan con las necesidades y expectativas del cliente, llegando así a obtener excelentes resultados con las ventas producidas.

- **Estrategias**

- Realizar un profundo análisis de mercado que asegure la presencia sostenida de nuestro menú en el mercado.
- Lograr una ventaja competitiva al tener una carta que ofrezca un menú variable de cocina ecuatoriana.
- Lograr que nuestro menú sea percibido por el consumidor como único o diferente frente a sus competidores.

Fuentes de la diferenciación:

- Garantía de seguridad, salubridad y calidad.
- Características intangibles en los productos.

- **Políticas**

Puntualidad y Horarios

- No llegar tarde a su lugar de trabajo, cada empleado tiene que estar con su vestimenta de trabajo a la hora indicada en su carga laboral.
- Se debe cumplir con el horario de entrada y salida al establecimiento.
- Solo por motivos de fuerza mayor o con previo aviso al Administrador de A&B, puede salir antes o llegar tarde a su lugar de trabajo.

Dentro del lugar de trabajo.

- Estar correctamente uniformados.
- No utilizar gorros que no sean de trabajo, aretes, pulseras, anillos, personal que trabajan en el área de cocina.
- Llevar su uniforme limpio, y completo según su área de trabajo.
- Utilizar guantes a la hora de la deshidratación de los productos.
- No fumar.
- No llegar con olor a alcohol y mucho menos en estado etílico.
- No ingresar al establecimiento con personas que sean ajenas a las diversas áreas de trabajo.

Las personas que no cumplan con las políticas del restaurante serán sancionadas de acuerdo a la falta cometida, ya sea con multas, memos u otra sanción tomada por el Administrador de A&B, en el momento de la falta.

Cabe recalcar que con 3 memos, sea cual sea el empleado quedará fuera del restaurante.

- **FODA**

Fortalezas

- Buena calidad en la elaboración del menú.
- Excelente calidad en el servicio.
- Platos bien presentados.
- Uso de tecnología.
- Ambiente agradable para los comensales.

Oportunidades

- El sector restaurantero está en crecimiento en la ciudad de La Maná.

- La costumbre de comer fuera de casa, está en apogeo.
- No existe un restaurante que tenga las características que se ofrece en el mercado.

Debilidades

- Nuevo en el mercado.
- No estar posicionado en el mercado.
- Apartado de la ciudad.

Amenazas

- Crecimiento acelerado de restaurantes en la ciudad de La Maná
- Posibilidad de que nuevos restaurantes traten de imitar las características de Mana Miche.

2.7 Desarrollo organizacional

Tipo de Estructura

- **Diferenciación**

Mana Miche, se trata de un restaurante familiar que ofrece un servicio personalizado en la preparación de comida tradicional ecuatoriana, en donde se viva la experiencia de un día de campo, disfrutando de la naturaleza y del sabor de la comida.

Mana Miche está estructurado de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

Nivel Gerencial

- Jefe de Cocina.

Nivel Operacional

- Ayudante de Cocina.
- Meseros/as.
- Cajero/a.

- **Formalización**

El restaurante se registrará a manuales de procedimientos, políticas y estrategias basadas en la misión creada para su identificación y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, entre otras cosas en materia de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario.

- **Centralización – Descentralización**

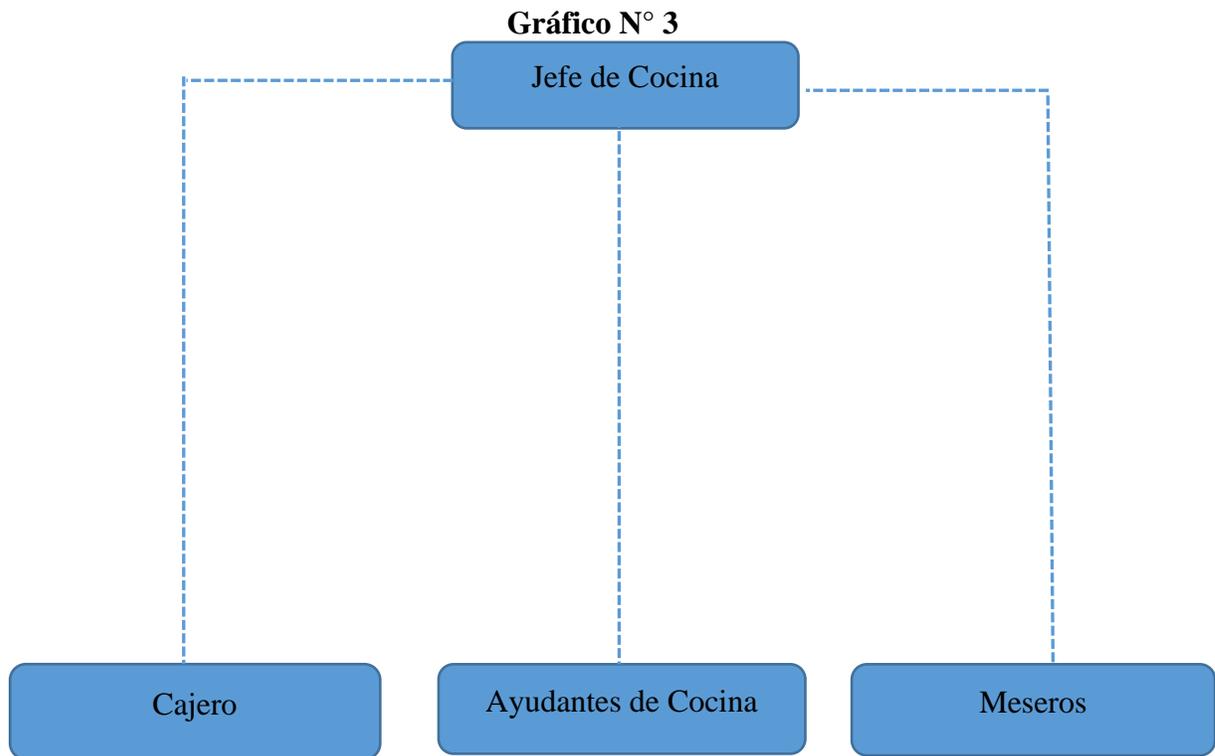
Maná Miche centrará sus actividades en las áreas de producción y servicio de comida tradicional ecuatoriana, de estas depende la satisfacción de los comensales y la creación de valor para el posicionamiento del restaurante en el mercado de alimentos y bebidas.

La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo la toma de decisiones y el empoderamiento del personal, todo esto en el beneficio de nuestros clientes y en el engrandecimiento del restaurante como empresa.

- **Integración**

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de adquisición, producción y ventas, este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas en cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros del restaurante.

2.8 Organigrama empresarial



2.9 Funciones del Personal

PUESTO DE JEFE DE COCINA

Detalles generales del puesto de Jefe de Cocina

Empresa	Maná Miche
Unidad administrativa	Área de producción.
Misión del puesto	Planificar las tareas del personal de cocina y supervisa su trabajo, realizar los encargos de aprovisionamiento para la cocina y controla su calidad, cantidad y correcto almacenamiento, instruir al personal de cocina en cuanto a las técnicas y los procedimientos necesarios para preparar y conservar los alimentos.
Denominación del puesto	Jefe de Cocina
Rol del puesto	Diseñar menús excepcionales, comprar los productos y hacer las mejoras necesarias de forma continua
Remuneración	\$ 900 más beneficios de ley

Méritos Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Estudios superiores en Administración Gastronómica,	Mínima 2 años en cargos similares	Conocimiento del idioma inglés Conocimiento fluido de cocina ecuatoriana, aplicación de técnicas de cocción	CONDUCTUALES: Trabajo en equipo. Habilidad para trabajar con otras personas de manera coordinada para cumplir con objetivos, trabajo bajo presión, buenas relaciones humanas.

PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA

Detalles generales para el puesto de Ayudante de Cocina

Empresa	Maná Miche
Unidad administrativa	Área de producción.
Misión del puesto	Limpiar y ordenar los elementos de la cocina. Cortar, guardar, conservar, etc. Realizar todo aquello que sirva de ayuda al cocinero en la elaboración y preparación de los menús.
Denominación del puesto	Ayudante de cocina.
Rol del puesto	Ayudar al chef en la elaboración de los procesos de producción y servicio.
Remuneración	\$ 400.

Méritos Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Estudios en Tecnólogo gastronomía	Mínima 9 meses en el cargo de ayudante de cocina.	Pre elaboración y conservación culinaria. Procesamiento de alimentos.	CONDUCTUALES: Habilidad para trabajar con otras personas de manera coordinada para cumplir con objetivos, tener buenas relaciones humanas, trabajar bajo presión.

PUESTO DE CAJERO

Detalles generales para el puesto de Cajero

Empresa Maná Miche

Unidad administrativa Cobranza

Misión del puesto Administrar y procesar los pagos. Además, es el último punto de contacto con los clientes, por lo tanto, debe tener conocimientos y habilidades que le permitan ofrecer un buen servicio y ser eficiente en su labor.

Denominación del puesto Cobrador.

Rol del puesto Ofrecer atención de calidad a los comensales durante el proceso de cobro y facturación del servicio.

Remuneración: \$ 500.

Méritos Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Estudios contables, CPA	1 año mínimo en el puesto de cajero.	Manejo de programas contables de facturación Atención al cliente. Conocimiento idioma ingles	CONDUCTUALES: Ser cordial, Ser honesto, Ser responsable, Buena presencia.

PUESTO DE MESERO

Detalles generales para el puesto de Mesero

Empresa Maná Miche

Unidad administrativa Servicio

Misión del puesto Encargado de procesar los pedidos de los clientes y velar porque el mismo sea preparado de manera adecuada y oportuna, encargarse de servir dichos pedidos en las mesas que tengan asignadas y de observar a sus comensales para ver sus reacciones y verificar si requieren algo adicional, a los fines de procurar que estén satisfechos con el servicio prestado.

Denominación del puesto Mesero

Rol del puesto Procesar pedidos y servirlos en la mesa, administrar quejas y cumplidos, procesar pagos y facturación, etc.

Remuneración: \$ 400.

Méritos Aspectos a considerar

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Gastronomía, Servicio al cliente	1 año mínimo en el puesto de mesero	Conocimiento de cocina ecuatoriana, Atención al cliente. Conocimiento idioma ingles	CONDUCTUALES: Ser cordial, Ser honesto, Ser responsable, Buena presencia.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1. Objetivo de mercadotecnia

Maná Miche tiene como objetivo principal de mercadotecnia, posesionarse en el mercado gastronómico local ofreciendo alimentos preparados con normas de higiene adecuadas, en un ambiente familiar rodeado de la naturaleza, donde se conjuguen la calidad de los productos y las propiedades organolépticas de los alimentos, llegando a superar las expectativas de los comensales.

3.2 Investigación de mercado

A continuación, se explica la metodología y los instrumentos de la investigación.

- **Por el propósito:**

Investigación aplicada, la cual tiende a modificar la realidad presente con alguna finalidad práctica y que, para efecto de mi plan de negocio, es verificar que no existe un restaurante de similares características en el cantón La Maná.

- **Por el lugar:**

- Investigación de campo, por medio de encuestas para ver el grado de percepción y aceptación del restaurante.

(Ver anexo 1)

- **Modalidad**

Trabajaremos con la modalidad directa, a través de una encuesta con preguntas de estilo cerrada de la cual obtendremos respuestas enfocadas a la demanda, todo con el fin de conocer el grado de aceptación del producto que oferta Restaurante Mana Miche.

Por motivo de la pandemia, las encuestas fueron realizadas mediante google drive, a personas que habitan en el cantón La Maná.

3.3. Plan de Muestreo

Se realizará una encuesta a 200 personas, con el fin de obtener datos reales, los cuales permitan tener una realidad sobre la ejecución del plan de negocios.

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 1.5

Población: 209

Tamaño de la muestra: 200

3.4. Análisis de las Encuestas

Para el efecto de las encuestas, se realizaron 7 preguntas, con el fin de determinar si el presente Plan de Negocios para la creación de un restaurante de cocina ecuatoriana tradicional, tendría una respuesta favorable o una respuesta no favorable.

PREGUNTA 1

¿En la semana, con qué frecuencia acude con su familia a comer fuera de casa?

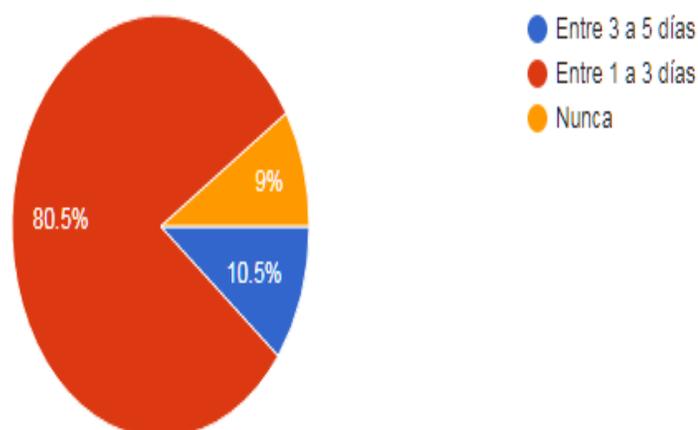


Gráfico N°. 4. Frecuencia que acuden a comer fuera de casa. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 80.5% salen a comer fuera de casa entre 1 a 3 días, el 9% salen a comer fuera de casa entre 3 a 5 días, y el 9% no salen a comer fuera de casa. Lo que significa que el 89.5% de las personas salen a comer fuera de casa, lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

PREGUNTA 2

¿Busca restaurante en su localidad, o sale fuera de la ciudad?

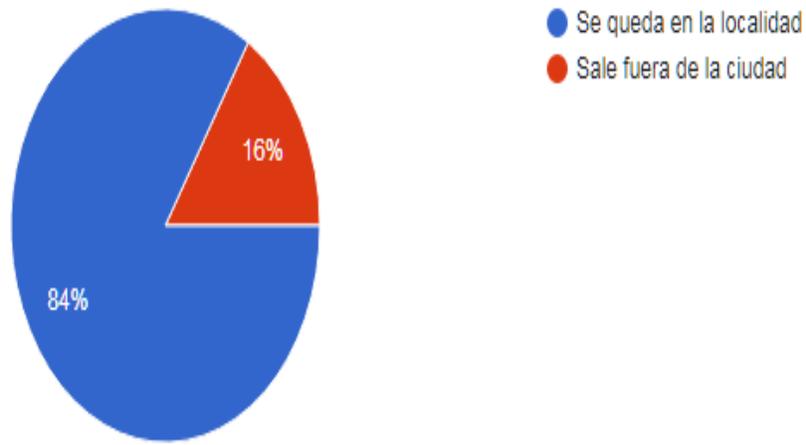


Gráfico N°. 5. Visita restaurantes dentro o fuera de la localidad. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 84% al salir a comer fuera de casa, lo hacen en La Maná, y el 16% buscan restaurantes fuera de La Maná. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

PREGUNTA 3

¿Consume recetas ecuatorianas tradicionales como locro de papa, mote pillo?

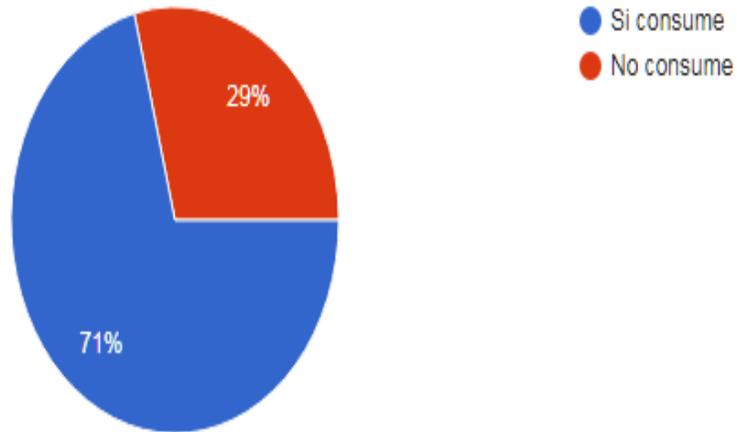


Gráfico N°. 6. Consumo de recetas ecuatorianas tradicionales. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 71% consume platos tradicionales del Ecuador, y el 29% no consume. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

¿Al salir a comer fuera de casa, se le hace fácil encontrar cocina tradicional ecuatoriana, como ejemplo, locro de papa, mote pillo?

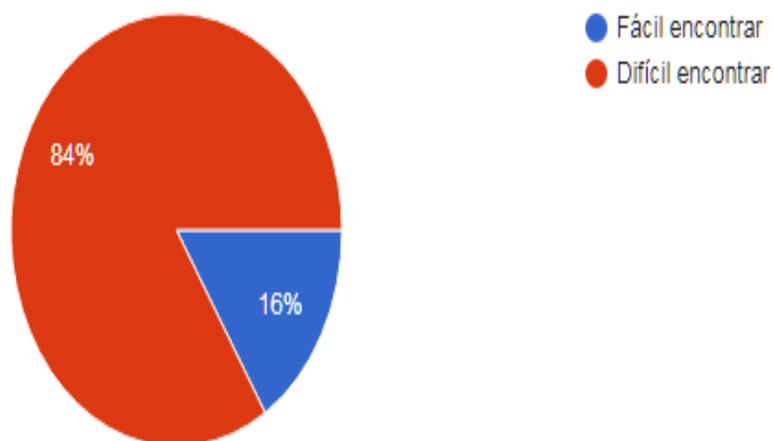


Gráfico N°. 7. Facilidad de encontrar cocina tradicional fuera de casa. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 84% no encuentra fácilmente platos tradicionales del Ecuador como un locro de papa, y el 16% manifiesta que se le hace fácil encontrar. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

PREGUNTA 5

¿Cuándo sale de casa, a comer fuera, lo hace entre semana, o fines de semana?

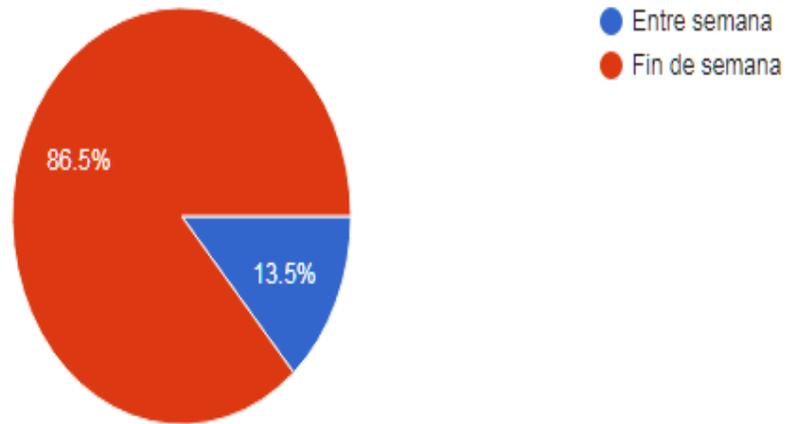


Gráfico N°. 8. Frecuencia con la que sale a consumir. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 86.5% cuando sale de casa a comer, lo hace los fines de semana, y el 13.5 sale a comer entre semana. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

PREGUNTA 6

¿De los platos tradicionales de cocina ecuatoriana, cree que son preparados de manera tradicional, o se utilizan productos de fabricación industrial (condimentos como magui, ajino moto, etc.)?

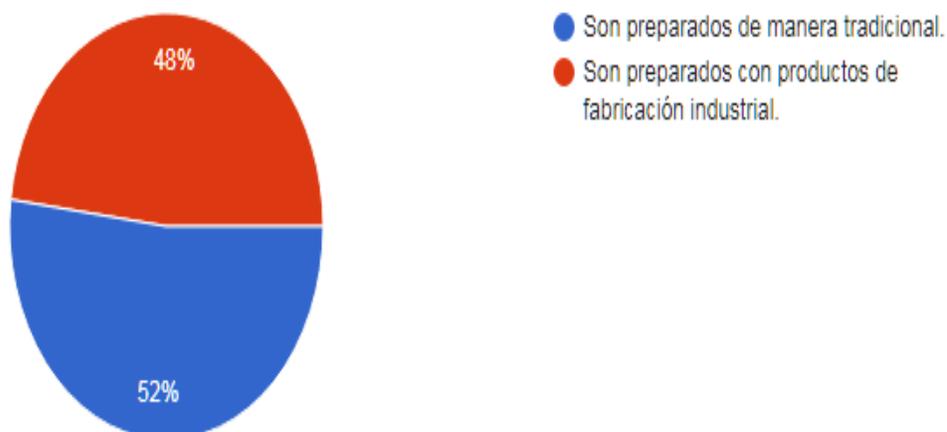


Gráfico N°. 9. Preparación de alimentos tradicionales e industriales. (2021)

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 52% manifiesta que los platos tradicionales del Ecuador, lo preparan de manera tradicional, y el 48% que se lo prepara con productos industriales. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

PREGUNTA 7

¿Le gustaría que, en La Maná, exista un restaurante especializado en cocina ecuatoriana tradicional con productos de calidad, buena manipulación de alimentos, ambiente familiar y sabor delicioso?

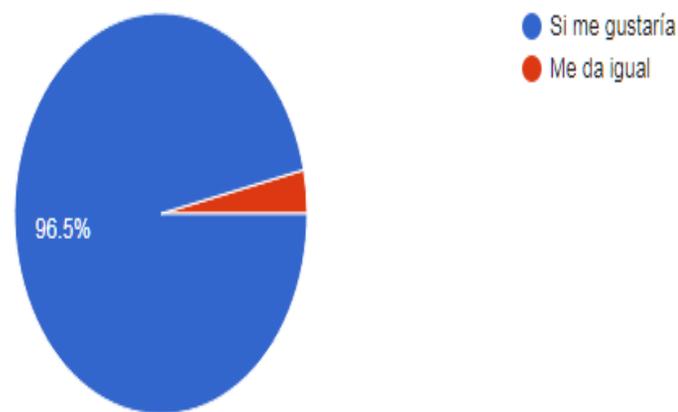


Gráfico N°. 10. Existencia de un Restaurante especializado de cocina ecuatoriana. (2021).

Análisis

De las 200 personas a las que se realizó la encuesta, el 96.5% manifiesta que si le gustaría que en La Maná existiera un restaurante especializado en cocina ecuatoriana tradicional y el 3.5% manifiesta que le da igual. Lo que significa que es un porcentaje favorable para la ejecución del Plan de Negocios.

Análisis General

Gracias a los resultados obtenidos mediante la encuesta realizada, se puede determinar que la implementación del restaurante MANA MICHE, especializado en cocina tradicional ecuatoriana, tendrá una aceptación favorable entre los habitantes de La Maná, por lo cual es viable la ejecución del Plan de Negocios.

3.5. Entorno empresarial

3.5.1. Micro entorno

EL micro entorno que afecta al restaurante MANA MICHE, son los clientes, la competencia, los proveedores y los canales de distribución.

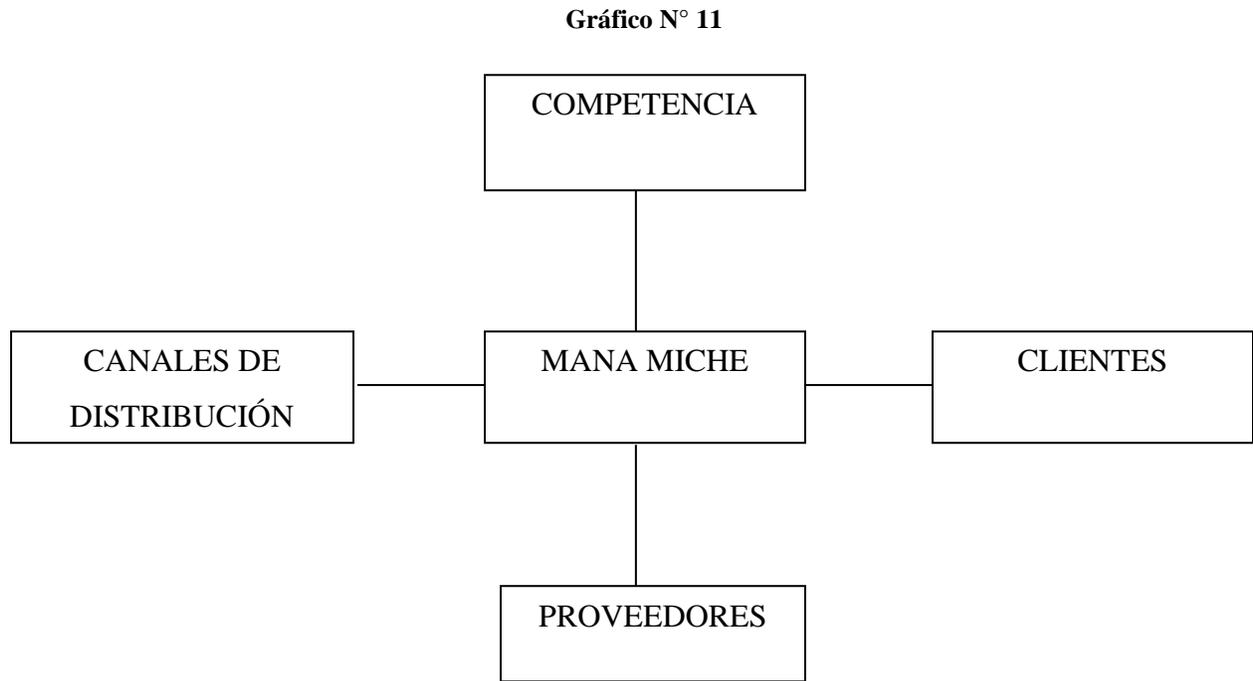


Gráfico N°. 11. Micro entorno empresarial. (2021)

- **Competencia**

Como competencia, podrían estar los restaurantes locales, que en menor escala ofrecen en los almuerzos comida ecuatoriana.

- **Cientes**

Los clientes serán aquellas personas que aprecien la buena cocina ecuatoriana, el respeto a los productos locales, y que estén dispuestos a pagar por el buen servicio, calidad de los productos y excelente sazón.

- **Proveedores**

Los proveedores serían los siguientes.

Tabla N° 1

PROVEEDORES	
Procesa	Cárnicos
Pronaca	Cárnicos
Aso Cotopaxi	Legumbres y Hortalizas
Hortensia Umaginga	Legumbres y Hortalizas
La fortaleza	Bebidas no alcohólicas
La Bodeguita	Bebidas Alcohólicas
Comercial Noble	Abarrotes
Injertos Hawái	Frutas

Tabla N° 1. Proveedores. (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

- **Canales de distribución**

Los canales de distribución, será los medios digitales, medios de comunicación.

3.5.2. Macro entorno

Son todos aquellos factores externos que influyen en el desarrollo y desenvolvimiento del restaurante MANA MICHE, los cuales deben ser considerados para posesionarse en el mercado local.

Gráfico N°12

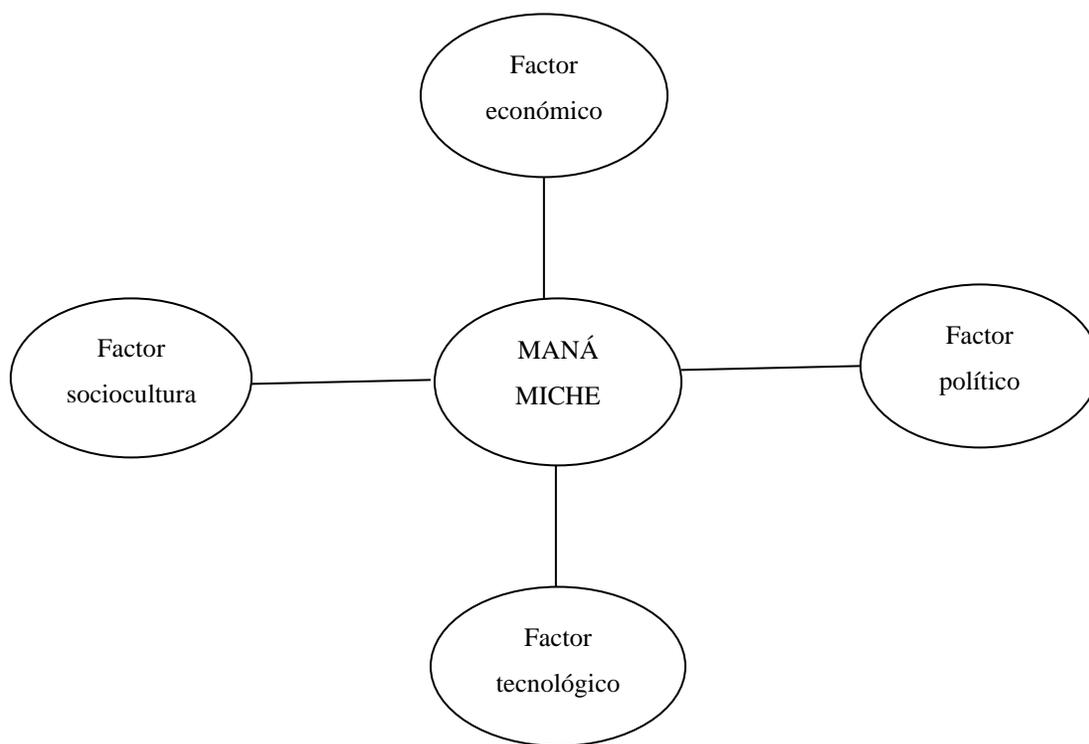


Gráfico N°. 12. Macro Entorno de Maná Miche. (2021). Elaborado por Danny Zambrano.

- **Factor Económico**

MANA MICHE, dependerá de las tasas de interés y la inflación actual de la economía del Ecuador para la fijación de precios. Se podría definir que para este tipo de emprendimiento la economía del país se mantiene estable.

- **Factor Político**

Para el normal funcionamiento del Restaurante MANA MICHE, funcionará respetando la normativa legal que determinen los organismos de control.

- **Factor Sociocultural**

La cocina tradicional ecuatoriana, culturalmente es aceptada y consumida por los habitantes de La Maná, y de quienes visitan esta ciudad.

- **Factor Tecnológico**

Aprovechando la comunicación digital, MANÁ MICHE, hará uso del avance tecnológico para poder llegar a sus consumidores y clientes potenciales

3.6.Producto y servicio

Somos una empresa dirigida a la producción de alimentos y bebidas de la cocina tradicional ecuatoriana, al servicio de los habitantes de La Maná y de turistas que visitan esta importante ciudad.

Nuestro objetivo es ofrecer un menú de calidad, el cual pueda superar las expectativas de los comensales, generando confianza entre el restaurante con los clientes y proveedores, de manera que los clientes sean frecuentes y de esa manera obtener ingresos económicos superiores a lo esperado, y obtener descuentos y crédito con los proveedores.

3.6.1. Producto Esencial

Como producto especial, MANÁ MICHE, ofertara un menú exclusivo de comida tradicional ecuatoriana, el mismo que constara de entrada, plato fuerte, bebida y postre.

La importancia de ofrecer este menú exclusivo de comida tradicional ecuatoriana al mercado local, es con la intención de recuperar aquellas recetas de cocina que con el tiempo han dejado de ser ofertadas por los restaurantes, y así poder satisfacer las necesidades organolépticas de los clientes.

3.6.2. Producto real

- Comida ecuatoriana.

Características

- Ingredientes de buena calidad.
- Técnicas y métodos de cocción.

Calidad

El cultivo y transporte de los productos, cumplen con altos estándares de seguridad alimentaria.

Estilo

El menú de cocina ecuatoriana, tendrá un estilo agradable a la vista de los comensales, ya que su presentación será gourmet.

Marca

Dos factores fueron los que influyeron en el nombre del restaurante, el primero a la ciudad donde vivo LA MANÁ, y el segundo al nombre de mi madre MERCEDES, pero que en la familia y amistades es conocida como Miche, y al unir estas dos palabras nace MANA MICHE, en honor a mi madre y a la ciudad donde vivo.

El logo es la representación visual de la marca del restaurante, son las letras con el nombre del restaurante, la letra Maná es acompañada de un tenedor, y la letra Miche es acompañada de una cucharada, formada con letras góticas, de color marrón claro, de fácil atracción al público.

Empaque:

El menú se servirá en cazuelas de barro.

Producto aumentado

Además, brindará el servicio de pre-venta, en donde la persona encargada de la distribución conocerá todas y cada una de las características del menú a ofertar; orientados así, a convertir al consumidor en un cliente satisfecho, generando fidelidad entre el cliente y el restaurante.

3.7. Plan de introducción al mercado

Distintivos y Uniformes

Área de Cocina:

El personal de cocina, contarán con lo siguiente:

Chaqueta color blanca, con distintivo del restaurante en la parte superior derecha

- Pico de color de vino.
- Pantalón negro.
- Mandil negro.
- Champiñón blanco con logo de la empresa.
- Además, todos los miembros de esta área deberán usar zapatos negros antideslizantes para evitar accidentes.

Meseros:

- Camiseta color blanca con cuello en V, con distintivo del restaurante en la parte superior derecha.
- Pantalón jean color azul.

Cajera:

- Camiseta color blanca con cuello en V, con distintivo del restaurante en la parte superior derecha.
- Pantalón jean color azul.

Materiales de Identificación

Maná Miche, contará con tarjetas de presentación en las cuales constará con información del restaurante.

Gráfico N° 13



Gráfico N°. 13. Restaurante Maná Miche. (2021). Elaborado por Danny Zambrano.

3.8. Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución que utilizará el restaurante Maná Miche será el de medios digitales como el uso de página web, blog, redes sociales.

- **Promoción**

- Menús digitales.
- Cuñas radiales.

- **Contacto**

- Tarjetas de presentación.

- **Correspondencia**

- Mails informativos.

- **Negociación**

- Directamente en nuestra oficina.
- Vía telefónica.
- **Presupuesto de marketing**

El restaurante MANÁ MICHE como parte del proceso de financiamiento utilizará los diversos medios para llegar a los clientes.

Tabla N° 2

DETALLE	CANT	VALOR
Menú digital	10	800
Tarjetas de presentación	5000	50
Cuñas radiales	20	150
Total		1000

Tabla 2.Presupuesto de marketing para medios de presentación y difusión del restaurante (2021).Elaborado por Danny Zambrano.

3.9.Riesgo y oportunidades del negocio

El elemento fundamental de riesgo constituye la presencia de restaurantes que ofrecen almuerzos en el que se incluye platos ecuatorianos, lo que significaría un riesgo para el restaurante.

Como oportunidad para el restaurante será que los restaurantes que ofrecen almuerzos en el que incluyen platos ecuatorianos, lo hacen de manera repetitiva, la presentación de los platos no son llamativos, y la manipulación de los alimentos, así como su preparación no son adecuadas, es decir no cumplen con las medidas de salubridad.

3.10. Fijación de Precios

Fijación de precios por receta estándar

- Bala de verde.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN - RECETA ESTANDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	BALA			Codigo :
TIPO DEL PLATO:	ENTRADA			Chef:
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:				
INGREDIENTE	COSTO (Kg)	MEDIDA	CANTIDAD	TOTAL
platano verde	\$ 0,50	g	25	\$ 0,01
chicharron de cerdo	\$ 2,50	g	10	\$ 0,03
mantequilla	\$ 3,20	g	3	\$ 0,02
manteca de cerdo	\$ 2,50	g	5	\$ 0,01
sal	\$ 0,75	g	10	\$ 0,01
agua				
FOTO			Total Bruto	0,08
			10 % Imprevisto	0,01
			Costo Neto	0,08
			Gasto de fabr. 15%	0,01
			Factor Costo 33,33%	0,03
			M.O. 45%	0,04
			G. Adm. 12%	0,01
			45 % Utilidad	0,04
			sub total	0,21
			12 % I.V.A.	0,02
			10 % Servicio	0,02
			PVP	0,25

Tabla 3. Bala de verde. Receta estándar de costos (2021). Elaborado por Danny Zambrano.

- Encanutado de bocachico.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN - RECETA ESTANDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	BALA		Codigo :	
TIPO DEL PLATO:	FUERTE		Chef:	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:				
INGREDIENTE	COSTO (Kg)	MEDIDA	CANTIDAD	TOTAL
Pescado Bocachico	\$ 4,00	gr	250	\$ 1,00
platan verde	\$ 0,50	gr	20	\$ 0,01
cebolla paitaña	\$ 0,75	gr	15	\$ 0,01
tomate riñon	\$ 1,00	gr	20	\$ 0,02
chillangua	\$ 0,50	gr	1	\$ 0,00
ajo	\$ 3,00	gr	5	\$ 0,02
mani	\$ 2,00	gr	10	\$ 0,02
sal	\$ 0,75	gr	7	\$ 0,01
comino	\$ 1,00	gr	7	\$ 0,01
limón	\$ 1,00	gr	25	\$ 0,03
FOTO			Total Bruto	1,11
			10 % Imprevisto	0,11
			Costo Neto	1,23
			Gasto de fabr. 15%	0,18
			Factor Costo 33,33%	0,41
			M.O. 45%	0,55
			G. Adm. 12%	0,15
			45 % Utilidad	0,55
			sub total	3,07
			12 % I.V.A.	0,37
			10 % Servicio	0,31
			PVP	3,74

Tabla 4. Encanutado de Bocachico. Receta estándar de costos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- Té Amazónico.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN - RECETA ESTANDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	TÉ AMAZÓNICO			Codigo :
TIPO DEL PLATO:	BEBIDA			Chef:
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:				
INGREDIENTE	COSTO (Kg)	MEDIDA	CANTIDAD	TOTAL
hojas de guayusa	\$ 1,00	g	5	\$ 0,01
hierba luisa	\$ 1,00	g	20	\$ 0,02
ishpingo	\$ 1,00	g	1	\$ 0,00
limón	\$ 1,00	g	5	\$ 0,01
agua	\$ 0,20	g	150	\$ 0,03
azucar	\$ 0,75	g	10	\$ 0,01
FOTO			Total Bruto	0,07
			10 % Imprevisto	0,01
			Costo Neto	0,08
			Gasto de fabr. 15%	0,01
			Factor Costo 33,33%	0,03
			M.O. 45%	0,03
			G. Adm. 12%	0,01
			45 % Utilidad	0,03
			sub total	0,19
			12 % LV.A.	0,02
			10 % Servicio	0,02
	PVP	0,23		

Tabla 5. Té Amazónico. Receta estándar de costos (2021). Elaborado por Danny Zambrano

- Espumilla de guayaba.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN - RECETA ESTANDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	ESPUMILLA DE GUAYABA		Codigo :	
TIPO DEL PLATO:	POSTRE		Chef:	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:				
INGREDIENTE	COSTO (Kg)	MEDIDA	CANTIDAD	TOTAL
clara de huevo	\$ 1,00	g	10	\$ 0,01
azúcar en polvo	\$ 3,00	g	6	\$ 0,02
pulpa de guayaba	\$ 1,50	g	25	\$ 0,04
limón sutil	\$ 1,00	g	2	\$ 0,00
FOTO			Total Bruto	0,07
			10 % Imprevisto	0,01
			Costo Neto	0,07
			Gasto de fabr. 15%	0,01
			Factor Costo 33,33%	0,02
			M.O. 45%	0,03
			G. Adm. 12%	0,01
			45 % Utilidad	0,03
			sub total	0,19
			12 % I.V.A.	0,02
			10 % Servicio	0,02
PVP	0,23			

Tabla 6. Espumilla de Guayaba. Receta estándar de costos (2021). Elaborado por Danny Zambrano)

Receta estándar de producción

- Bala

 Tecnológico Internacional		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN		
NOMBRE DE LA RECETA		BALA DE VERDE CON CHICHARRON		
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
5	Un.	plátano verde	pelados, cortes medianos	majado
500	Gr	chicharron de cerdo	trozos pequeños	cocidos
40	Gr	mantequilla		
60	Gr	manteca de cerdo		
	c/n	sal		
	c/n	agua		
FOTOGRAFÍA	PROCEDIMIENTO			
	1. cocinar el verde y majarlo			
	2. incorporar uno a uno los ingredientes, excepto el chicharron, mezclar hasta obtener una masa manejable			
	3. formar balas pequeñas y rellenar con chicharron			
	4. freir			
	5. servir caliente			
Nota: para que la masa sea mas manejable, se puede añadir un poco de agua de la cocción				

Tabla 7. Bala de Verde. Receta estándar de producción (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- Encanutado de bocachico

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN		
NOMBRE DE LA RECETA		ENCANUTADO DE BOCACHICO		
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
250	gr	Pescado (Bocachico)	Limpio	Refrigerado a 5°C
20	gr	Plátano verde	Pelado	
15	gr	Cebolla paitaña	lavada y desinfectada	brunoise
20	gr	Tomate riñón	lavada y desinfectada	cubos pequeños
1	gr	Chillangua	lavada y desinfectada	shiffonade
5	gr	Ajo	lavado y desinfectado	repicado
10	gr	Maní	pasta	
7	gr	Sal		
7	gr	Comino	Molido	
25	gr	Limón		zumo
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO		
		1.- Pele, lave, cocine y maje el verde.		
		2.- Realice un refrito con la cebolla, el ajo y el tomate.		
		3.- Mezcle el refrito con el maní, el verde y rectifique hidratando con agua.		
		4.- Sazone el pescado con sal, comino y limón.		
		5.- Rellene la guadua colocando una hoja de bijao en la base, inmediatamente incorpore el verde con el refrito y el pescado.		
		6.- Finalmente se realiza un tapón con la hoja de bijao y se lo lleva al carbón por un tiempo aproximado de 40 minutos.		

Tabla 8. Encanutado de bocachico. Receta de estándar de producción (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Té Amazónico**

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN		
NOMBRE DE LA RECETA		Té amazónico		
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
20	Un	hoja de guayusa	lavada, desinfectada	
120	gr	hierba luisa	lavada, desinfectada	
4	Un	ishpingo		
30	ml	limon	lavado, desinfectado	zumو
1500	ml	agua	potable	
	c/n	azucar		
FOTOGRAFÍA		PROCEDIMIENTO		
		1. hervir agua		
		2. incorporar las hojas de guayusa y yerba luisa		
		3. cuando hierva, retirar del fuego y tapar hasta lograr una infusión		
		4. endulzar con azucar y agregar zumo de limón		
		5. se puede servir frio o caliente		

Tabla 9. Té Amazónico. Receta estándar de producción (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- Espumilla de guayaba

		RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN		
NOMBRE DE LA RECETA		ESPUMILLA DE GUAYABA		
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL	PUNTOS DE CONTROL
10	gr	huevo	frescos	refrigerados a 4°C
6	gr	azúcar	impalpable	
25	gr	guayaba	pulpa	
2	gr	limón	zumo	
FOTOGRAFÍA		<ol style="list-style-type: none"> 1. batir las claras a punto de nieve y agregar el azúcar en polvo 2. Adicionar la pulpa de fruta y el zumo de limón a las claras de huevo de forma envolvente 3. servir en copas 		
				

Activ
Ve a Cc

Tabla 10. Espumilla de Guayaba. Receta de estándar de producción (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

3.11. Capacidad instalada

3.11.1. Implementación del negocio

- Arriendo local

Tabla N° 11

ARRIENDO		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$400	\$2400	\$4800

Tabla 11. Costo de arriendo del local (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- Equipos de Cocina

Tabla N° 12

EQUIPOS DE COCINA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Cocina industrial	1	1000
Nevera	1	1500
Horno	1	800
TOTAL		3300

Tabla 12. Valor de los equipos de cocina (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- Utensilios de Cocina

Tabla N° 13

UTENSILIOS DE COCINA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Sartenes	3	135
Olla	6	450
Licadora	2	160
Batidora	1	250
TOTAL		995

Tabla 13. Valor de utensilios de cocina (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

- **Cristalería y Loza**

Tabla N° 14

CRISTALERIA Y LOZA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Cubiertos	25	75
Cucharas	25	37,50
Vasos	25	87,50
TOTAL		200

Tabla 14. Valor de Cristalería y Loza (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Equipos de Computación**

Tabla N° 15

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y PAPELERIA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	\$ V. TOTAL
Computadora	1	850
Impresora	1	300
Impresora de ticket	1	250
TOTAL		1400

Tabla 15. Valor de equipos de computación (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Muebles**

Tabla N° 16

MUEBLES Y ENSERES		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Silla de comedor	40	280
Mesas de comedor	10	600
Archivador	1	200
TOTAL		1080

Tabla 16. Valor de muebles y enseres (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

- **Equipos Industriales de seguridad**

Tabla N° 17

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Extintor (tipo K) 10Lt	1	120
Detector de humo	2	20
Letreros (señalética)	6	12
TOTAL		152

Tabla 17. Valor de equipos industriales de seguridad (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Suministros de Oficina**

Tabla N° 18

SUMINISTROS DE OFICINA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Resma	2	9,80
Grapadora	1	8,00
Grapas (caja)	1	1,60
Biblorato	3	10,47
Resaltador	2	1,98
Esferos	7	2,45
Perforadora	1	3,00
	TOTAL	37,30
	Mensual	37,3
	Semestral	223,8
	Anual	447,6

Tabla 18. Valor de suministro de oficina (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Servicios Básicos**

Tabla N° 19

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	30,00
Luz	75,00
Teléfono	25,00
Internet	22,00
TOTAL	152,00
Mensual	152,00
Semestral	912,00
Anual	1824,00

Tabla 19. Valor de los servicios Básicos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Materiales de Limpieza**

Tabla N° 20

MATERIALES DE LIMPIEZA		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. TOTAL
Escoba	2	3,00
Trapeador	2	5,00
Cloro (galón)	8	40,00
Toallas de papel (paquete)	4	16,68
Lustre (docena)	4	12,00
Fundas basura (docena)	3	15,60
Lavavajillas (docena)	2	60,00
Desengrasante(galón)	2	41,22
Pala	1	1,54
TOTAL		195,04
Mensual		195,04
Semestral		1170,24
Anual		2340,48

Tabla 20. Valor de material de limpieza (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

- **Materia Prima**

Materia Prima / Mercadería	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Frejol	Libras	0,5	2	24
Tomate riñón	Libras	0,5	2	24
lechuga	Libras	0,3	1,2	14,4
Cebolla larga	Libras	0,5	2	24
Cebolla colorada	Libras	0,5	2	24
Ajo	Libras	0,50	2	24
Cilantro	Libras	0,5	2	24
Zanahoria	Libras	0,5	2	24
Papas	Libras	0,5	2	24
Yuca	Libras	0,25	1	12
Plátano Verde	Kg	3	12	144
limón	Libras	0,5	2	24
Naranja	Libras	1	4	48
Tomate de árbol	Libras	1	4	48
Mora	Libras	1	4	48
Total		11,50	44,20	530,4

Tabla 21. Valor de la materia prima (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

3.12. Estudio arquitectónico

- **Estructura interna del Establecimiento**

Foto de referencia (**Ver Anexo N°8**)

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Para mantener la formalidad del restaurante como empresa, esta requiere ajustarse a su lugar de ubicación por lo que se necesita tener los siguientes documentos:

4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI

4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente)

Se lo obtiene en el Servicio de Rentas Internas

Se necesita:

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Copia de un documento que certifique la dirección del domicilio del contribuyente.
- Formulario de la actividad a la que vamos a pertenecer.

4.2 Municipio de La Maná

El Municipio se encarga de entregar los siguientes documentos:

- **Patente Municipal:** Copia de cédula de identidad, copia de certificado de votación, copia del RUC, copia Impuesto predial del local de arriendo.
- **Línea de fábrica:** documento que informa mediciones exactas del plano arquitectónico y del terreno.
- **Permiso de suelo:** permiso que garantiza que la infraestructura del local comercial es segura para la actividad a realizarse.

4.3 Cuerpo de Bomberos

- * Solicitud de inspección.
- * Formato de inspección de locales comerciales.
- * Factura de la compra o mantenimiento del extintor.
- * Detector de humo.
- * Instalaciones de gas.
- * Instalaciones Eléctricas.
- * Documentos para la recaudación.
- * Carta del pago del impuesto predial.
- * Copia de cédula.
- * Copia del RUC.

4.4 Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCOSA

- * Ingresar al sistema informático de la ARCOSA.
- * Llenar formulario.
- * Comprobante de pago.
- * Número de cédula.
- * Papeleta de votación.
- * RUC.
- * Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad.
- * Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo.
- * Permiso de Bomberos.

4.5 Ministerio del Trabajo

- * Registro información del empleador.
- * Registro dirección del empleador.
- * Ingresar datos del representante legal.

4.6 Ministerio de Turismo

- * Copia del RUC.
- * Detalle del inventario valorado de activos fijos de la empresa o persona natural para el ejercicio de la actividad económica.
- * Declaración del 1x1000 sobre el valor de los activos fijos, en los formatos y procedimientos establecidos por la Autoridad Nacional de Turismo para personas naturales.
- * Certificado de informe de compatibilidad positiva o favorable del uso de suelo otorgado por el Gobierno Autónomo Descentralizado.
- * Documento que habilite la situación legal del local si es arrendado, cedido o propio.

4.7 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS

- * Solicitud de entrega de clave.
- * Copia del RUC.
- * Copia de cédula de identidad.
- * Copia papeleta de votación.
- * Copia pago de servicio básico.
- * Calificación artesanal.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.2 Impacto ambiental.

Identificación de posibles impactos ambientales.

- **Contaminación del agua:** La utilización de productos químicos para la limpieza, desinfección y sanitización del establecimiento provocará la contaminación del agua.

- **Contaminación por basura:** Esta dada por los desechos que se generan por la producción de los alimentos, y que los clientes desechan dentro o fuera del restaurante.
- **Contaminación por desechos del área de producción:** El mal manejo de los desechos generados dentro del proceso de producción, pueden promover la aparición de plagas y bacterias patógenas dentro de esta área.
- **Consumo de electricidad:** El equipo y la maquinaria utilizada dentro del establecimiento, puede llegar a consumir demasiada electricidad si no tienen un mantenimiento constante e inspecciones periódicas de su funcionamiento.

Medidas para contrarrestar impactos encontrados.

- Utilización de envases y fundas biodegradables.
- Correcto manejo de los residuos generados por productos químicos de limpieza, asegurándose de que al ingresar a las tuberías no existan fugas que puedan llegar a contaminar el agua.
- Revisiones periódicas del manejo de materias primas y de desechos dentro del área de producción.
- Colocación de contenedores diferenciados para la clasificación de basura y desechos producidos.
- Realización de mantenimiento semestral a la maquinaria y equipos del establecimiento.
- Capacitación al personal de la correcta utilización de maquinaria y equipos.

5.1. Objetivo de área.

El objetivo principal del estudio de los impactos ambientales es el prevenir, mitigar y restaurar el daño que se pueda causar al medio ambiente, de esta forma contribuir en la prevención de la contaminación ambiental haciendo uso de buenas prácticas que mitiguen los impactos negativos al ambiente que pueda producir el restaurante.

El impacto social estará dado dentro de la comunidad en donde se encuentra ubicado el restaurante, obteniendo como resultado aspectos tanto positivos como negativos, debido a los efectos que produce el restaurante al realizar sus actividades de producción.

El restaurante MANÁ MICHE, mantendrá como unas de sus prioridades la mitigación de la contaminación ambiental, por medio de la utilización de productos amigables con el medio ambiente, como lo son empaques y fundas biodegradables en la comercialización de sus productos y el manejo de contenedores apropiados para la separación de residuos de acuerdo a su categorización dentro y fuera de las instalaciones de la heladería.

5.2. Impacto social.

Bajo normas legales

El restaurante MANÁ MICHE, está constituida bajo normas legales vigentes en el país, por lo que se garantiza que las actividades económicas realizadas por el establecimiento son lícitas y amparadas por las leyes, normas, reglamentos que se rigen en el Ecuador.

Generar fuentes de trabajo.

El restaurante MANÁ MICHE, busca generar fuentes de empleo para los pobladores del sector en donde se encuentra ubicada, sin discriminación ya sea de género, edad, cultura u origen. Trabjará con proveedores propios del lugar, al igual que se adquirirá materia prima de los mercados del sector, de esta forma beneficiando a los habitantes del cantón La Maná.

Mejoramiento de nivel de ingresos.

El restaurante MANÁ MICHE al trabajar con productores y proveedores locales, y brindar trabajo a personas de la localidad, mejora el ingreso de los mismos dándoles mayor impulso para continuar con sus actividades y promover sus productos. Cabe destacar que también se aportará a la generación de impuestos y contribuciones al cantón, adicionalmente que dependiendo de su éxito podrá expandirse a otros sectores del país.

Igualdad de género.

El restaurante MANÁ MICHE, acogerá a empleados de distintos géneros y edades, siempre y cuando cumplan con los requerimientos solicitados por la administración. Al igual que se tomará en cuenta y se apoyará a personas con discapacidad, calificadas para desenvolverse en el puesto de trabajo.

Cada uno de los trabajadores se beneficiará de los mismos derechos y se someterá a las mismas obligaciones dadas por el restaurante de acuerdo a la normativa legal ecuatoriana. Se contará con capacitaciones constantes con el fin de fomentar que el ambiente laboral sea el idóneo para la realización de las actividades.

Satisfacción de una necesidad social prioritaria.

El restaurante MANÁ MICHE, cubrirá la necesidad fisiológica de alimentación, entregando al consumidor un establecimiento seguro y confortable, en el cual se manejan buenas prácticas de manufactura y se entrega un producto final inocuo y saludable con un servicio de calidad.

Las instalaciones del establecimiento contarán con todas las medidas de bioseguridad para que el cliente se sienta seguro y confiado al estar dentro del lugar y al consumir los diferentes platos que se ofertan en la carta.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del proyecto MANÁ MICHE, donde se indica la perspectiva del punto de vista económico y en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar al restaurante dentro del mercado gastronómico del Cantón.

6.2. Inversiones

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

6.3. Activos Fijos

Abarca equipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles – enseres, sumando como total de activos fijos \$7187

INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos Ind.	3512
Equipos de Computación	1400
Muebles / Enseres	2275
TOTAL ACTIVOS FIJOS	7187

Tabla22. Activos Fijos.(2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$600 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, copias, abogado, traslado, etc.

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	600
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	600

Tabla23. Activos diferidos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos a utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos con veinte y cinco mil seis cientos cuatro dólares con ochenta centavos, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de mil ochocientos veinte y cuatro dólares, material de oficina (papelería, lápiz, etc.) con cuatrocientos cuarenta y siete dólares con sesenta centavos, material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc) dos mil trescientos cuarenta dólares con cuarenta y ocho centavos, el alquiler de local por cuatro mil ochocientos dólares, publicidad con mil dólares, costo de materia prima de quinientos treinta dólares con cuarenta centavos , gastos financieros dos mil ochocientos dólares, dándonos un total de treinta y nueve mil trescientos cuarenta y siete con treinta centavos.

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos	25604,8
Servicios Básicos	1824
Material oficina	447,6
Material limpieza	2340,48
Servicio auto	0
Alquiler local	4800
Publicidad	1000
Adquisición de materia prima	530,4
Gastos financieros	2.800,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	39347,3

Tabla24. Capital de trabajo (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

TOTAL DE INVERSION	
Total Activos Fijos	7187
Total Activos Diferidos	600
Total Capital de Trabajo	39347,3
TOTAL INVERSION	47134,3

Tabla 25. Detalles de inversión (2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de 47134,3

6.6 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente Chef	600	7200	673,2	874,8	7401,6
Ayudante de Cocina	400	4800	448,8	583,2	4934,4
Mesero	400	4800	448,8	583,2	4934,4
Cajero	400	4800	448,8	583,2	4934,4
TOTAL	1800	21600	2019,6	2624,4	22204,8

Tabla 26. Sueldos.(2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente Chef	600	400	600	1000
Ayudante de Cocina	400	400	400	800
Mesero	400	400	400	800
Cajero	400	400	400	800
TOTAL	1800	1600	1800	3400

Tabla 27. Decimos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
22204,8	3400	25604,8

Tabla28. Sueldos totales (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$25.583,2 anual, mientras que mensual será de \$25604,8

6.7. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$1045,32.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind. + Maquinaria Ind.	3512	10%	351,2
Edificio	0	5%	0
Vehículos	0	20%	0
Equipos de Computación	1400	33,33%	466,62
Muebles y Enseres	2275	10%	227,5
TOTAL DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			1045,32

Tabla29. Depreciación de activos fijos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento veinte dólares, ya que el monto por constitución equivale a seiscientos dólares.

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución	600	20%	120

Tabla30. Amortizaciones (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$27134,3 que equivale a una estructura del 58%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,5 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$20000 con una estructura del 42% , el costo es del 14 % que otorga el 5,9% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$47134,3 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	27134,3	58%	13%	7,5%	
Capital Financiero	20000	42%	14%	5,9%	
TOTAL INVERSION	47134,3	100%		13,4%	TMAR

Tabla 31. Capital (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

6.10. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	20000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	20000
1	5825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	3130,18	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5825,67	715,43	5.110,24	0,00

Tabla 32. Amortización(2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 20000, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco años; lo que conlleva al pago de interés de 715,43 y a su vez el pago capital de 5.110,24 que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

6.11. Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	
Arriendo	400
Sueldos	2133,733
Ser. Básicos	152
T. COSTOS FIJOS	2685,73

Tabla 33. Datos punto de equilibrio(2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

Precio menú	9,25	
Costo menú	2,75	
Ganancia	6,5	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Tabla34. Margen de contribución (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

VENTA	413	9,25	3822,0
COSTO	413	2,75	1136,3
GASTO			2685,7
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Tabla35. Punto de equilibrio(2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

VENTAS PROYECTADAS			
900	8325	99900	Ventas
900	2475	29700	Costo

Tabla 36. Ventas /costos (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad.

6.12 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

COSTO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		99900,00	102906,99	106004,49	109195,23	112482,00
COSTO DE VENTAS		29700,00	30593,97	31514,85	32463,45	33440,60
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		70200,00	72313,02	74489,64	76731,78	79041,41
GASTOS ADMINISTRATIVOS		25604,80	26375,50	27169,41	27987,21	28829,62
SERVICIOS BASICOS		1824,00	1878,90	1935,46	1993,71	2053,73
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		2788,08	2872,00	2958,45	3047,50	3139,23
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		4800,00	4944,48	5093,31	5246,62	5404,54
PUBLICIDAD		1000,00	1030,10	1061,11	1093,05	1125,95
DEPRECIACIONES		1045,32	1045,32	1045,32	1045,32	1045,32
AMORTIZACIONES		120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
UTILIDAD OPERATIVA		33017,80	34046,71	35106,59	36198,38	37323,03
GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		30217,80	31670,31	33213,09	34855,37	36607,59
BASE IMPOSITIVA		10953,95	11480,49	12039,74	12635,07	13270,25
UTILIDAD NETA		19263,85	20189,82	21173,34	22220,30	23337,34

Tabla37. Costo de ventas.(2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$19263,85 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$23337,34.

6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		33017,80	34046,71	35106,59	36198,38	37323,03
DEPRECIACIÓN		1045,32	1045,32	1045,32	1045,32	1045,32
AMORTIZACIÓN		120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
- BASE IMPOSITIVA		10953,95	11480,49	12039,74	12635,07	13270,25
- GASTOS FINANCIEROS		2800,00	2376,41	1893,51	1343,01	715,43
- PAGO CAPITAL		3.025,67	3.449,26	3.932,16	4.482,66	5.110,24
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICIÓN DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-47134,28	17.403,50	17.905,88	18.406,50	18.902,96	19.392,42

Tabla38. Flujo de caja(2021). *Elaborado por Danny Zambrano*

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$17.403,50, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$19.392,42.

6.14. Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$16.530,93.

6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 26,78 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,42% con el TMAR.

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	16.530,93
TIR	26,78%
TMAR	13,42%

Tabla 39. VAN/ TIR (2021). *Elaborado por Danny Zambrano.*

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- El resultado de la realización del proyecto muestra un análisis detallado del mercado, la forma y la viabilidad de ejecución del mismo, de este modo se muestra como la empresa tiene un amplio mercado a su favor, debido a su ubicación y la población flotante que transita a su alrededor, el énfasis en la calidad y servicio al cliente son los pilares fundamentales que garantizara un flujo constante de ingresos y su sustentabilidad a largo plazo, además de su aporte social y medio ambiental que ofrece como apoyo en el entorno en que se desarrolla.
- El propósito principal de este proyecto es la ejecución del mismo, dar las pautas principales y un camino a seguir, evaluando la mayor cantidad de factores posibles, aun así no es un plan de ejecución estricto, ya que el mundo es variable y no todo se puede predecir, los cambios en el entorno son rápidos y están sujetos a decisiones políticas, sociales y económicas, que, gracias a una retroalimentación permanente de este plan, generaran decisiones asertivas ante esos posibles cambios.
- Es importante realizar diferentes estudios con el objetivo de que el negocio sea rentable y genere ingresos razonables para alcanzar con los objetivos planteados ya que, si se nos presenta alguna dificultad durante el proceso tener en cuenta estrategias con el fin de garantizar el buen funcionamiento del restaurante, y no fracasar y perder el dinero invertido.

7.2 RECOMENDACIONES

- Para generar un negocio rentable en este caso un restaurante es importante hacer un buen plan de negocio ya que estudia la parte administrativa, se realiza una investigación de mercados, propuesta de valor, conocimiento en la base legal, conocimiento estructural, etc. por ende, es muy importante el desarrollo del plan con el fin de no invertir en un negocio que genere pérdidas.
- El servicio siempre debe de ser prioridad junto con la calidad de la comida, es algo que no se puede perder y que debe perdurar en el tiempo, son las razones que siempre deberían ser recordados y aceptados.
- Se recomienda aprovechar la gastronomía tradicional de nuestro país ya que su preparación se realiza de manera única con sus diferentes técnicas ancestrales, brindando calidad en los productos para obtener exquisitos alimentos tradicionales para la degustación del paladar de los comensales.
- Tomar en cuenta el control sobre las necesidades del cliente y sus inconformidades para lograr cada vez más satisfacer sus gustos y sus requerimientos, para eso realizar encuestas de satisfacción que ayudará a tener esta información y a si realizar los ambos pertinentes.

8. BIBLIOGRAFÍA

- CESEL. (Diciembre de 2013). *minem.gob.pe*. Obtenido de <https://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/DGGAE/DGGAE/ARCHIVOS/PMA%20%20ELECTRICIDAD%20DEL%20PERU%2>
- CHILCAÑAN, G. (11 de Septiembre de 2016). *dspace.uce.edu.ec*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10302/1/T-UCE-0004-11.pdf>
- Jimenez, L. (2019). *crecemujer.cl*. Obtenido de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/quiero-mejorar-mi-negocio/flujo-de-caja-que-es-y-como-elaborarlo>
- Rizo, M. (Septiembre de 2007). *redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20611495011.pdf>
- Ruiz, E. (Febrero de 2018). *repository.unimilitar.edu.com*. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17326/CortinaGomezMartha2018.pdf?sequence=1#:~:text=IMPACTOS%20AMBIENTALES,-Contamina%20ci%C3%B3n%20atmosf%C3%A9rica&text=Cambios%20en%20la%20calidad%20del,Residuos%20s%C3%B3lidos%20esparcidos>.

9. ANEXOS

Anexo N° 1 Encuesta para ver el grado de percepción
y aceptación del restaurante.

ENCUESTA CREACIÓN RESTAURANTE DE COCINA TRADICIONAL ECUATORIANA

ENCUESTA SOBRE CREACIÓN RESTAURANTE FAMILIAR DE COCINA TRADICIONAL ECUATORIANA

En la semana, con que frecuencia acude con su familia a comer fuera de casa

- Entre 3 a 5 días
- Entre 1 a 3 días
- Nunca

Busca restaurante en su localidad, o sale fuera de la ciudad. *

- Se queda en la localidad
- Sale fuera de la ciudad

Consume recetas ecuatorianas tradicionales como locro de papa, mote pillo *

- Si consume
- No consume

Al salir a comer fuera de casa, se le hace fácil encontrar cocina tradicional ecuatoriana, como ejemplo, locro de papa, mote pillo.

- Fácil encontrar
- Difícil encontrar

Cuando sale de casa, a comer fuera, lo hace entre semana, o fines de semana *

- Entre semana

De los platos tradicionales de cocina ecuatoriana, cree que son preparados de manera tradicional o se utilizan productos de fabricación industrial (condimentos como magui, ajinomoto, etc).

- Son preparados de manera tradicional.
- Son preparados con productos de fabricación industrial.

Le gustaría que en La Maná, exista un restaurante especializado en cocina ecuatoriana tradicional con productos de calidad, buena manipulación de alimentos, ambiente familiar, y sabor delicioso

- Si me gustaría
- Me da igual

Anexo N° 2 Proveedor de cárnicos Procesa



Anexo N° 3 Proveedor Cárnicos Pronaca



Anexo N° 4 Proveedor Legumbres y Hortalizas Hortensia Umaginga



Anexo N° 5 Proveedor de bebida no alcohólicas Supe comisariato Fortaleza



Anexo N° 6 Proveedor de bebidas alcohólicas La Bodeguita



Anexo N° 7 Proveedor de Abarrotes Comercial Noble



Anexo N° 8 Estructura interna del Establecimiento

