



**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS HOTELERAS**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE TEMÁTICO CON COCTELERÍA ESPECIAL EN EL SECTOR DE LA RUMIÑAHUI”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior en Hotelería**

**AUTOR: MARCO DAVID ONTANEDA VITERI**

**DIRECTOR: MSc. BYRON BÁEZ**

**D. M. Quito, Octubre 2020**

## **DEDICATORIA**

En primer lugar agradecer a Dios, por el hecho de permitirme llegar a este momento especial de mi vida, a mi familia, el principal motor las personas que estuvieron ahí y siempre estarán con su apoyo, consejos para que yo siempre salga adelante en cada circunstancia que me encuentre, a mi persona que como estudiante de este maravilloso instituto puse de todo mi esfuerzo, constancia, dedicación para que todo lo que realicé durante mi preparación académica sea el principal orgullo y motivo el cual tendrán efecto en mi futuro profesional.

**MUCHAS GRACIAS**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis maestros, maestras que fueron mis principales mentores y guías durante toda esta etapa de mi vida, nunca olvidaré sus buenos deseos, consejos y la respectiva enseñanza hacia mi persona, por último dedicar mi trabajo al Instituto Tecnológico Internacional por su formar personas de calidad, seres humanos en los cuales nos podremos defender ante la vida poniendo en práctica todo lo enseñado y por su gran prestigio que adquiere en este país.

**MUCHAS GRACIAS**

## **AUTORIA**

Yo, Marco David Ontaneda Viteri, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

---

**DAVID ONTANEDA**

Quito, Octubre del 2020

**MSC. BYRON BAEZ**

**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**CERTIFICA**

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.

---

**MSC. BYRON BAEZ**

Quito, Octubre del 2020

## **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 **MSc. Byron Baez** y por sus propios derechos en calidad de director del trabajo fin de carrera; y el Sr. Marco David Ontaneda Viteri por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

**SEGUNDA:**

**UNO.** - El Sr. Marco David Ontaneda Viteri realizó el trabajo fin de carrera titulado: **"Estudio de Factibilidad para la creación de un bar restaurante temático con coctelería especial en el sector de la Rumiñahui"**, para optar por el título de, Tecnólogo en Administración en Empresas Hoteleras en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección del MSc. Byron Baez.

**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, MSc. Byron Baez. en calidad de director del trabajo fin de carrera y el Sr. Marco David Ontaneda Viteri, 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: **"Estudio de Factibilidad para la creación de un bar restaurante temático con coctelería especial en el sector de la Rumiñahui"**, 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.

---

**MSC. BYRON BAEZ**

---

**DAVID ONTANEDA**

Quito, Octubre del 2020

# INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
AUTORIA .....	iv
CERTIFICA .....	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	vi
INDICE DE IMÁGENES .....	x
INDICE DE TABLAS .....	xi
INDICE DE FIGURAS .....	xii
RESUMEN .....	13
INTRODUCCIÓN CAPITULO I .....	14
1.- RESUMEN EJECUTIVO .....	14
1.1 NATURALEZA DEL PROYECTO .....	14
1.2 MARKETING .....	14
1.3 ADMINISTRACIÓN, PRODUCCIÓN O SERVICIO .....	14
1.4 CONTABILIDAD Y FINANZAS .....	15
CAPITULO II .....	16
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	16
2.1 NOMBRE DE LA EMPRESA .....	16
2.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA .....	16
2.3 TIPO DE EMPRESA .....	17
2.4 TAMAÑO DE LA EMPRESA .....	17
2.5 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	17
2.6 FILOSOFÍA EMPRESARIAL .....	18
2.6.1 MISIÓN .....	18
2.6.2 VISIÓN .....	19
2.6.3 OBJETIVOS .....	19
2.6.4 META .....	19
2.6.5 ESTRATEGIAS .....	20
2.6.6 FUENTES DE LA DIFERENCIACIÓN .....	20
2.6.7 POLÍTICAS .....	21
2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL .....	21
2.7.1 FODA .....	22

2.8EL MACRO Y MICRO AMBIENTE EMPRESARIAL.....	23
2.8.1 MACRO ENTORNO.....	23
2.8.2 MICRO ENTORNO .....	23
2.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	24
2.10 MANO DE OBRA REQUERIDA .....	25
2.11 DESARROLLO ORGANIZACIONAL .....	25
2.12 FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO .....	26
2.12.1 PUESTO DEL GERENTE.....	26
2.12.2 PUESTO DE CAJERA .....	27
2.12.3 PUESTO DEL CHEF.....	28
2.12.4 PUESTO DEL BARTENDER .....	29
2.12.5 PUESTO DEL MESERO/A.....	31
CAPITULO III .....	32
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	32
3.1 OBJETIVO DE MERCADOTECNIA .....	32
3.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	32
3.2.1TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION PARA DETERMINAR LA OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO. ....	32
3.2.2 FORMATO DE LA ENCUESTA .....	33
3.2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	35
3.2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	36
3.2.4.1 UNIVERSO O POBLACIÓN.....	36
3.2.4.2 PLAN DE MUESTREO.....	37
3.2.5ANÁLISIS DE ENCUESTAS .....	38
3.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO.....	47
3.4 PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	48
3.5 DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTAS .....	49
3.6 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIOS .....	49
3.7 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO.....	50
3.8 OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN.....	51
3.9 CAPACIDAD INSTALADA.....	52
3.10 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y OFICINAS.....	52
CAPITULO IV .....	53
4 PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	53

4.1 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA.....	53
4.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS/SRI-RUC (REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE).....	53
4.3 AGENCIA DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA / ARCSA .	54
4.4 PERMISOS ANUALES DE FUNCIONAMIENTO.....	54
4.5 PATENTE MUNICIPAL.....	55
4.6 INSPECCIÓN DEL CUERPO DE BOMBEROS:.....	55
4.7 INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL / IESS.....	56
4.8 ASPECTOS TRIBUTARIOS .....	56
4.8.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO .....	56
4.8.2 IMPUESTO A LA RENTA .....	58
4.8.2.1 IMPUESTO A LA <i>RENTA</i> PARA PERSONAS NATURALES.....	59
4.9 MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES .....	60
4.9.1 ARTÍCULOS DE LAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL EMPLEADOR Y DEL EMPLEADO. ....	60
4.10 MINISTERIO DEL TURISMO .....	63
CAPITULO V .....	64
5 PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL .....	64
5.1 OBJETIVO DEL ÁREA.....	64
5.2 IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES.....	64
5.3 TRATAMIENTO DEL IMPACTO AMBIENTAL: .....	64
5.3.1 GESTIÓN DE RESIDUOS.....	67
5.3.2 CONSUMO DE ENERGÍA.....	67
5.3.3 CONSUMO DE AGUA.....	68
5.3.4 EMISIONES ATMOSFÉRICAS.....	69
5.3.5 RUIDO.....	69
5.4 IMPACTO SOCIAL.....	69
5.4.1 GENERACIÓN DE FUENTES DE TRABAJO .....	69
5.4.2 IGUALDAD DE GÉNERO .....	70
CAPITULO VI .....	71
6. PROCESO FINANCIERO .....	71
6.1 OBJETIVO DE LA INVERSIÓN.....	71
6.2 ELEMENTOS DE LA INVERSIÓN .....	71
6.2.1ACTIVOS FIJOS.....	71

6.2.1.1 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN .....	72
6.2.1.2 MUEBLES Y ENCERES.....	72
6.2.2 ACTIVOS DIFERIDOS.....	75
6.2.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	75
6.3 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN .....	80
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	81
6.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	84
6.6 FLUJO DE EFECTIVO.....	84
6.7 FLUJO DE CAJA.....	87
6.8 VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) .....	87
6.9 PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI) .....	89
6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	89
7.- CONCLUSIONES.....	90
8.- RECOMENDACIONES.....	90
9. REFERENCIAS.....	91
10.-LINKOGRAFIA.....	93
11.-ANEXOS.....	93

## **INDICE DE IMÁGENES**

IMAGEN 1 LOGO Y ESLOGAN .....	16
IMAGEN 2 AVENIDA REAL AUDIENCIA .....	18
IMAGEN 3 EXPLICACIÓN DE MACRO Y MICRO ENTORNO DE UNA EMPRESA. ....	23
IMAGEN 4. FORMATO DE LA ENCUESTA. ....	33
IMAGEN 5 TARJETA DE PRESENTACIÓN.....	48
IMAGEN 6 PLANO DEL RESTAURANTE .....	52
IMAGEN 7 DECLARACIÓN DEL IMPUESTO .....	58
IMAGEN 8 TIPO DE CONTRIBUYENTES .....	60

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1 FODA .....	22
TABLA 2 MÉRITOS A CONSIDERAR PARA GERENTE .....	27
TABLA 3 MÉRITOS A CONSIDERAR PARA CAJERA .....	28
TABLA 4 MÉRITOS A CONSIDERAR PARA CHEF .....	29
TABLA 5 MÉRITOS A CONSIDERAR PARA BARTENDER.....	30
TABLA 6 MÉRITOS A CONSIDERAR PARA MESERO/A .....	31
TABLA 7 RESTAURANTES COMPETENCIA INDIRECTA .....	35
TABLA 8 RESTAURANTES COMPETENCIA DIRECTA .....	36
TABLA 9 APLICACIÓN DE LA FORMULA.....	37
TABLA 10 OPCIONES PREGUNTA 1.....	38
TABLA 11 OPCIONES PREGUNTA 2.....	39
TABLA 12 OPCIONES PREGUNTA 3.....	40
TABLA 13 OPCIONES PREGUNTA 4.....	41
TABLA 14 OPCIONES PREGUNTA 5.....	42
TABLA 15 OPCIONES PREGUNTA 6.....	43
TABLA 16 OPCIONES PREGUNTA 7.....	44
TABLA 17 OPCIONES PREGUNTA 8.....	45
TABLA 18 OPCIONES PREGUNTA 9.....	46
TABLA 19 RECETA ESTANDAR .....	49
TABLA 20 REQUISITOS GENERALES .....	70
TABLA 21 DESCRIPCIÓN DE ACTIVOS FIJOS .....	71
TABLA 22 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN .....	72
TABLA 23 MUEBLES Y ENSERES.....	72
TABLA 24 EQUIPOS INDUSTRIALES .....	73
TABLA 25 EQUIPOS DE SEGURIDAD .....	74
TABLA 26 DECORACIÓN.....	75
TABLA 27 ACTIVOS DIFERIDOS .....	75
TABLA 28 SUELDOS .....	76
TABLA 29 BENEFICIOS LEGALES.....	76
TABLA 30 SERVICIOS BÁSICOS.....	77
TABLA 31 SUMINISTROS DE OFICINA.....	77
TABLA 32 MATERIALES DE LIMPIEZA.....	78
TABLA 33 DETALLE DEL ALQUILER .....	79
TABLA 34 PUBLICIDAD .....	79
TABLA 35 GASTOS FINANCIEROS.....	79
TABLA 36 CAPITAL DE TRABAJO .....	80
TABLA 37 ESTRUCTURA DEL CAPITAL .....	80
TABLA 38 COSTOS FIJOS .....	81
TABLA 39 MARGEN DE CONTRIBUCIÓN .....	82
TABLA 40 PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES.....	82

TABLA 41 PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO.....	83
TABLA 42 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS .....	84
TABLA 43 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS .....	85
TABLA 44 AMORTIZACIONES.....	85
TABLA 45 TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	86
TABLA 46 FLUJO DE CAJA.....	87
TABLA 47 CALCULO DEL VAN Y EL TIR.....	88
TABLA 48 TMAR-TIR .....	89

## **INDICE DE FIGURAS**

FIGURA 1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL BAR-RESTAURANTE “MYXOBAR”	24
FIGURA 2 ESTRUCTURA JERÁRQUICA DEL BAR-RESTAURANTE “MYXOBAR” .....	26
FIGURA 3 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 1.....	38
FIGURA 4 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 2.....	39
FIGURA 5 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 3.....	40
FIGURA 6 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 4.....	41
FIGURA 7 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 5.....	42
FIGURA 8 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 6.....	43
FIGURA 9 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 7.....	44
FIGURA 10 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 8.....	45
FIGURA 11 ILUSTRACIÓN DE RESULTADOS PREGUNTA 9.....	46
FIGURA 12 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	83

## **RESUMEN**

El presente trabajo de titulación tiene como finalidad plantear una idea de negocio de un bar-restaurante con técnicas de mixología y señalar si es factible y viable en la avenida Real Audiencia en el sector de la Rumiñahui, el cual se lo denomino Mixo-Bar, se estudiara las estrategias, la organización, el mercado y se realizara un estudio financiero.

Además se recopiló datos de los posibles futuros clientes acerca de la aceptación que tendrá el establecimiento en el sector y se concluyó que los gustos y preferencias se encuentran en constante cambio, por esta razón este negocio propone un factor diferencial con respecto a los demás establecimientos de la zona.

Se utilizara esta nueva tendencia para la creación de platos que tendrán distintas texturas moleculares, las cuales permiten formar nuevos diseños y presentaciones para nuestros futuros clientes.

En cuanto a la parte final se enfoca en organizar una estrategia de mercado donde el producto se pueda identificar con los futuros comensales, sin dejar de lado la importancia de los costos de los insumos, equipamientos necesarios y seguir a un análisis de gastos fijos, variables contra las ventas próximas a realizar y de esta manera tener datos muy certeros para conocer la factibilidad de este plan de negocios en la ciudad de Quito.

# INTRODUCCIÓN CAPITULO I

## 1.- RESUMEN EJECUTIVO

### 1.1.NATURALEZA DEL PROYECTO

El presente plan de negocios está dirigido a la implementación de un bar-restaurante llamado “Myxobar” ubicado en la parroquia Rumiñahui en el sector de la Real Audiencia, escogido por la afluencia de personas que buscan un lugar donde puedan disfrutar de buena comida y tener experiencias únicas.

De igual manera el lugar fue seleccionado por la inexistencia de este tipo de establecimientos, generando una oportunidad para satisfacer dicha necesidad brindando un servicio de calidad y productos con altos estándares.

### 1.2 MARKETING

Una de las principales estrategias de marketing es el uso de las redes sociales, principalmente Facebook e Instagram para de esta manera poder cubrir una mayor cantidad de personas, ya sea mediante promociones, concursos e incluso sorteos (Saavedra, Criado & Andreu, 2013).

Para llegar no solo a clientes nacionales sino también internacionales, de igual manera usar aplicaciones móviles que permitan al cliente tener la posibilidad de realizar pedidos web, es decir sin la necesidad de que se dirijan al establecimiento (Filippi, Lafuente & Bertone, 2016).

### 1.3 ADMINISTRACIÓN, PRODUCCIÓN O SERVICIO

El establecimiento tiene como finalidad ser autosustentable ya que al ser un bar-restaurante, se tendrá la implementación de un área destinada únicamente a la siembra y cosecha de una amplia gama de productos, mismos que serán empleados para la

elaboración de los diferentes platillos. Otra de las actividades que se realizará es la elaboración de cerveza artesanal, misma que contará con características diferentes a las que se comercializan.

Myxobar al ser un establecimiento temático, no solo ofrecerá cócteles en los que se utilizan diferentes técnicas de Mixología molecular sino también pretende acaparar la atención de los consumidores mediante la experiencia de nuevos sabores y texturas (Ochoa, 2009).

#### **1.4 CONTABILIDAD Y FINANZAS**

El bar-restaurante contará con un control de ingresos y egresos, manteniendo así las finanzas en regla, cumplirá con los requerimientos y pagos a los empleados además se maneja un crédito acordado con los proveedores.

Se realizará controles mensuales para el pago de los servicios básicos y gastos empresariales que sean necesarios, declaración de impuestos y permisos de funcionamiento requeridos.

Las compras se realizarán semanalmente, llevando un control de lo que tiene más y menos demanda; generar una cartera de proveedores para ver los más conveniente para el establecimiento o en caso de que exista algún inconveniente tener más opciones sin la necesidad de llegar a la falta de abastecimiento de algún producto (García, Iniesta, & Maldonado, 2013).

## CAPITULO II

### 2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

#### 2.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa es “Myxobar” mismo en el que se realiza una combinación de la palabra Myxology que hace referencia a Mixología, que es la rama de la coctelera que se especializa en la mezcla de texturas y sabores generando nuevas experiencias; acompañado de la palabra bar que da a conocer uno de los servicios con el que contará el establecimiento.

*Imagen 1 Logo y Eslogan*



“Lo mejor del nivel molecular en tu paladar”

Elaborado por David Ontaneda

#### 2.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa como previamente se mencionó es la fusión entre un restaurante que se enfocará principalmente en la elaboración de comida rápida como: hamburguesas, salchipapas, nachos, entre otros; junto con un bar en donde se realizará la elaboración de una amplia variedad de cócteles mediante mezclas únicas de ingredientes.

Tanto en el bar como en el restaurante se implementarán técnicas de mixología molecular que atraigan la atención de todo tipo de clientes desde los más jóvenes hasta los más adultos, se contará con una línea de bebidas sin alcohol en donde dichas técnicas de igual manera se implementarán.

### **2.3 TIPO DE EMPRESA**

Myxobar es una empresa individual, es decir que las actividades se realizan de forma personal, directa y fuera de dirección u organización de otro socio. En este caso se va a contar con pocos trabajadores a cargo debido a que la empresa recién va hacer implementada y dada a conocer en el mercado.

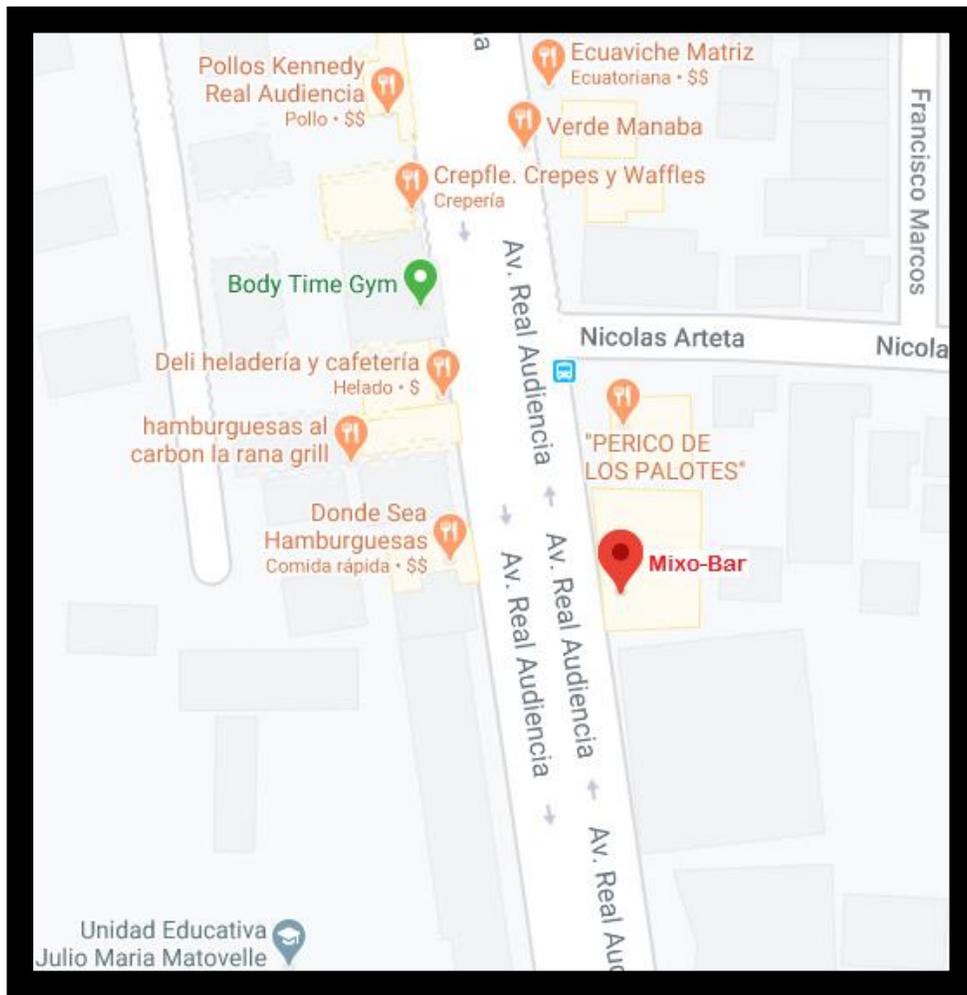
### **2.4 TAMAÑO DE LA EMPRESA**

El establecimiento será pequeño por la razón de que recién está iniciando y debido a que para la implementación de la empresa aún no se cuenta con todo el capital inicial.

### **2.5 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

El bar-restaurante “Myxobar” se encontrará ubicado en el sector de la Rumiñahui, ya que en esta localización no existe un establecimiento que tenga este tipo de características.

Imagen 2 Avenida Real Audiencia



Google. (s.f.). [Mapa de Quito,Ecuador en Google maps]. Recuperado el 13 de Junio, 2020, de:  
<https://goo.gl/maps/cee9CpJVspdUdP7t9>

## 2.6 FILOSOFÍA EMPRESARIAL

### 2.6.1 MISIÓN

“Myxobar “es un bar restaurante comprometido con la innovación, creatividad y creación de nuevos sabores y experiencias, para lo cual se contará con una amplia variedad de comida y bebidas hechas con diferentes técnicas de vanguardia. Ofrecer conceptos únicos e integrales de alimentos, bebidas que sobrepasen las expectativas del consumidor.

### **2.6.2 VISIÓN**

La visión de Myxobar es ser reconocidos en la ciudad de Quito como uno de los mejores establecimientos bar-restaurante original e innovador, contar con el mejor servicio para nuestros clientes, que ofrece productos de calidad. Además de lograr una empresa competitiva y dedicada a la satisfacción plena de nuestros clientes.

### **2.6.3 OBJETIVOS**

- ❖ Satisfacer las necesidades del cliente brindando un servicio de calidad.
- ❖ Superar las expectativas del cliente mediante el empleo de técnicas de Mixología molecular.
- ❖ Proporcionar un amplio menú tanto en alimentos y bebidas como es el caso de bebidas sin alcohol, para cubrir la mayor parte de la población.
- ❖ Estandarizar procesos de producción en cuanto a las técnicas de coctelería que van a ser implementadas, evitando inconvenientes en el caso de ausencia del personal.
- ❖ Generar un servicio de calidad mediante el empleo de la tecnología, lo cual permitirá que los pedidos sean entregados en tiempos adecuados evitando el disgusto del cliente.
- ❖ Brindar un ambiente confortable y de tranquilidad tanto para amigos como para familiares.

### **2.6.4 META**

Ser reconocidos tanto a nivel nacional e internacional como uno de los mejores establecimientos bar- restaurante, tanto por el ambiente proporcionado como por las nuevas experiencias que se van a brindar mediante el empleo de técnicas de Mixología molecular. Además mediante las utilidades que se generen en los próximos cinco años y viendo la acogida del establecimiento, abrir un establecimiento más grande o incluso la apertura de nuevas sucursales.

## **2.6.5 ESTRATEGIAS**

### **ESTRATEGIA EN COSTOS**

Reducir costos de producción con diversas estrategias como el uso de paneles solares que si bien en un principio requieren inversión, a largo plazo evitara costos excesivos en cuanto al servicio básico de electricidad; otra de las técnicas es la del reciclaje que se realizará mensualmente, un porcentaje de la cantidad de papel será donado a personas de escasos recursos para su venta y lo demás será enviado a empresas especializadas. De igual manera existen empresas que pagan dinero por la compra del aceite usado, lo que a la vez generara ingresos para el negocio y a la vez evitaremos la contaminación del ambiente.

### **ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN**

Lograr que el establecimiento cambie el pensamiento habitual que la sociedad tiene con respecto a un bar, mediante la buena atención al cliente y la alta calidad de los productos.

#### **2.6.6 FUENTES DE LA DIFERENCIACIÓN**

- Seguridad.
- Generar promociones y concursos a través de apps o redes sociales.
- Diseño y tecnología.
- Experiencias únicas en días especiales ya sea: cumpleaños, día del amor y la amistad, navidad y año nuevo él se establecimiento se acondicionara de acuerdo a la ocasión y además se ofrecerá un coctel temático gratuito de bienvenida.
- Complementos al producto como por ejemplo La comida contara con esferas moleculares que al fusionarse generara un sabor único y diferente en su paladar.
- Combinar las diferentes técnicas que nos brinda la mixología como algunas de ellas: flamear, congelar, esferificar, uso de nitrógeno líquido, entre otros. Buscando algo inusual para la creación de platos y bebidas.

## **2.6.7POLÍTICAS**

- Se debe cumplir con el horario de entrada y salida del establecimiento.
- Llevar a cabo un adecuado proceso de limpieza en todas las áreas del local.
- Alcanzar un servicio rápido y eficiente, siempre cuidando los modales y comportamientos con el cliente.
- Mantener siempre motivado al personal.
- Utilizar equipos de protección personal para no generar algún accidente y a la vez cumplir con los requisitos de calidad.
- Por motivos de fuerza mayor se puede salir antes o llegar después del horario estipulado previamente avisando al cargo superior.
- No fumar dentro del establecimiento.
- No ingresar al área de trabajo en caso de haber ingerido bebidas alcohólicas y/o sustancias estupefacientes.
- Utilizar adecuadamente el uniforme estipulado por el establecimiento.
- Prohibido el uso de accesorios que no corresponden al uniforme.

## **2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL**

Las principales fortalezas con las que cuenta Myxobar, es que es un establecimiento en donde se va a poder encontrar de todo un poco desde comida, bebidas e incluso diversión tanto para jóvenes como para adultos.

Además, uno de nuestros objetivos es brindar nuevas experiencias a los consumidores mediante el uso de técnicas de mixología; llevando el concepto molecular y de química al lenguaje de alimentos y bebidas, generando cambios y reacciones a otro nivel.

Una de nuestras oportunidades es que los servicios que brindamos no están dirigidos a un solo nicho de la población sino que está enfocado para jóvenes, adultos y todo tipo de personas que quieran probar nuevas experiencias.

Sin embargo, uno de los mayores inconvenientes es el tamaño debido a que va hacer pequeño por el hecho de que estamos iniciando. Se tiene que tener en cuenta que tenemos

muchas amenazas, las cuales debemos ir superando ya que en el sector Rumiñahui existen muchos establecimientos con características similares.

## 2.7.1FODA

Tabla 1 FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>*La utilización de materiales amigables con el medio ambiente.</li> <li>*Un buen ambiente de trabajo</li> <li>*La temática vanguardista está en crecimiento a nivel internacional y en el país lo podemos acoger.</li> <li>*La zona donde se pondrá el establecimiento tiene un buen posicionamiento.</li> <li>*Se trabajara con proveedores buena calidad con precios muy cómodos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Tener un sistema que facilite el cobro a los clientes</li> <li>*Tener convenios con empresas nacionales para la realización de eventos especiales.</li> <li>*No existe un restaurante con esta temática en la zona.</li> <li>*Dar descuentos y promociones a clientes que mas acudan al establecimiento.</li> <li>*Uso adecuado de las diferentes plataformas sociales para la promoción del servicio.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>*Inexistencia de posicionamiento en el mercado.</li> <li>*Tener un espacio reducido</li> <li>*Posibilidad de pérdida de la inversión invertida.</li> <li>*Exceso de trabajo a los empleados debido a la falta de recursos para contratar más personal</li> <li>*Poca experiencia en el ámbito de la administración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Los clientes eligen acudir a establecimientos ya posicionados.</li> <li>*Incremento en el costo de los productos que el establecimiento utiliza.</li> <li>*Probabilidad de que incrementen los impuestos en el área.</li> <li>*Dura competencia en una zona de alta demanda gastronómica.</li> <li>*Estrategias especiales de parte de la competencia.</li> </ul>

Elaborado por David Ontaneda

## 2.8EL MACRO Y MICRO AMBIENTE EMPRESARIAL

*Imagen 3 Explicación de macro y micro entorno de una empresa.*



Elaborado por: Dra. Renata Marciniak.

### 2.8.1 MACRO ENTORNO

La empresa en cuanto a la tecnología se pretende tener equipos tecnológicos adaptados a las necesidades del establecimiento, para así brindar el mejor servicio a la clientela; la parte económica si bien durante los primeros años va hacer difícil es necesario para que el negocio pueda crecer, la parte social de acuerdo a herramientas aplicadas permite conocer la aceptación de un nuevo establecimiento con nuestras características, el resultado es positivo ya que cuenta con buena aceptación.

### 2.8.2 MICRO ENTORNO

Es importante tener una cartera de proveedores al igual que tener una buena relación con los mismos ya que con ellos se trabajará permanentemente, además del manejo de créditos. Si bien es cierto que el sector en el que se va a ubicar el establecimiento, existen muchos lugares similares, son necesarios ya que podemos aprender de ellos sobre fortalezas y debilidades. En cuanto a la comunidad vamos a tener una relación con la comunidad del

sector, la parte fundamental de nuestro establecimiento es la satisfacción por parte de nuestros clientes para que en un futuro el negocio pueda seguir creciendo.

## 2.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

*Figura 1 Estructura organizacional del bar-restaurante "Myxobar"*



Elaborado por: David Ontaneda.

- ❖ **Director General:** Dueño del establecimiento, encargado de supervisar y hacer cumplir todos los procedimientos para que el negocio funcione adecuadamente.
- ❖ **Gerente de servicios:** Este cargo puede ser ocupado tanto por el chef como por el bartender, quien aparte de sus funciones será el responsable del resto del personal que labora en el establecimiento.
- ❖ **Personal:** Meseros, cajero/a, en el caso de ser necesario ayudante de cocina.

## **2.10 MANO DE OBRA REQUERIDA**

Debido a que en un inicio la empresa va a ser pequeña y se debe en primer lugar determinar la acogida del establecimiento, se requerirá de muy poca mano de obra. De manera general se puede decir que se requerirá la presencia de un gerente, un chef, un ayudante de cocina (opcional), un bartender, un cajero/a y un mesero.

## **2.11 DESARROLLO ORGANIZACIONAL**

Tipo de estructura

- Diferenciación

Myxobar es una empresa la cual adoptará una comunicación vertical que ayudará con los procedimientos de logística y supervisión de los productos que se ofrecerán a los comensales.

La organización está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel administrativo
- Nivel financiero
- Nivel operativo
- Nivel de producción
- Nivel de servicio

### **Nivel administrativo**

- Gerente

### **Nivel financiero**

- Cajera

### **Nivel operativo**

- Chef

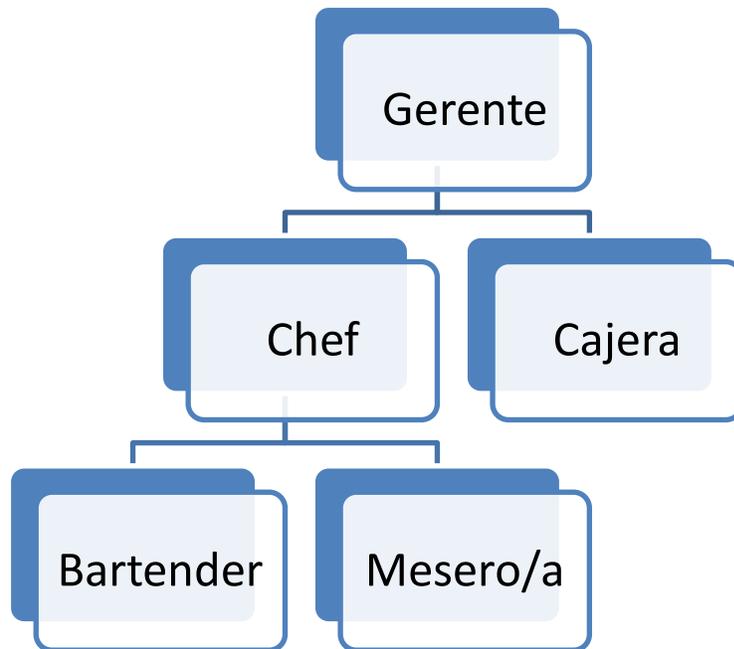
### **Nivel de producción**

- Bartender

### **Nivel de servicio**

- Mesero/a

Figura 2 Estructura jerárquica del bar-restaurante "Myxobar"



Elaborado por: David Ontaneda.

## 2.12 FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

### 2.12.1 PUESTO DEL GERENTE

Detalles generales del puesto del Gerente

**Empresa:** Myxobar

**Unidad administrativa:** Área de Gerencia.

**Misión del puesto:** Estructurar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo de acuerdo a la visión. Organizar la estructura de la empresa; como también la distribución de las funciones y los cargos. Dirigir todas las actividades de la empresa, supervisar y ser un líder dentro de ésta (Avila, 2007).

**Denominación del puesto:** Gerente

**Rol del puesto:** Administración.

**Remuneración:** \$ 400

Tabla 2 Méritos a considerar para Gerente.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
*Licenciado en administración de empresas. *Tecnología en administración de empresas.	Mínima 2 años de experiencia en el cargo.	*Primeros auxilios. *Gestión del talento humano. *Contabilidad y Finanzas. *Marketing. *Idiomas. *Diseño y gestión de proyectos.	*Gerente de área, departamento y unidades comerciales. * Director de proyectos. * Analista y especialista en procesos, producción y recursos humanos. * Consultor en las áreas funcionales de la empresa.

Elaborado por: David Ontaneda.

### 2.12.2 PUESTO DE CAJERA

Detalles generales del puesto del Cajera

**Empresa:** Myxobar

**Unidad administrativa:** Área de Contabilidad/Finanzas

**Misión del puesto:** Recepción, entrega y custodia del dinero en efectivo, cheques y documentos de valor, controlar los ingresos y egresos del establecimiento. Coordinar la cancelación de pagos que correspondan a través de caja. (Universidad del Perú, 2017).

**Denominación del puesto:** Cajera

**Rol del puesto:** Área de Contabilidad/Finanzas

**Remuneración:** \$ 400

Tabla 3 Méritos a considerar para Cajera.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
*Cursos relacionados a económica y finanzas. *Estudios secundarios en carreras administrativas.	Mínima 1 año en el cargo de Cajero o Asistente Contable.	*Primeros auxilios. *Contabilidad. *Manejo de Software *Balances y Cuadre de Efectivo.	*Ser responsable y respetuoso, cordial, atento, tener buenas costumbres. *Habilidad para manejar cuentas. *Capacidad para desenvolverse en público. *Habilidad comunicativa.

Elaborado por: David Ontaneda.

### 2.12.3 PUESTO DEL CHEF

Detalles generales del puesto del Chef

**Empresa:** Myxobar

**Unidad administrativa:** Área de producción y servicio.

**Misión del puesto:** Distribuir, organizar y supervisar las funciones encomendadas a los empleados de todas las áreas, buscar soluciones a los posibles inconveniente que tenga el personal. Prestar atención a las quejas de los empleados, clientes y proveedores, dirigir la cocina y tomar responsabilidad ante la dirección de la empresa. Realizar la adquisición de materia prima a tiempo y comunicar al director de la empresa cualquier inconveniente grave que se presente dentro de Myxobar (García, 2017).

**Denominación del puesto:** Chef

**Rol del puesto:** Administración y supervisión de producción.

**Remuneración:** \$ 400

Tabla 4 Méritos a considerar para chef.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
*Tecnólogo en Artes Culinarias. *Licenciado en Gastronomía.	Mínima 1 año en el cargo de Chef.	*Chocolatería. *Repostería. *Protocolo de servicio. *Administración de empresas. *Conocimientos básicos en química de alimentos. *Nutrición. *Primeros auxilios. *Manejo de las BPM * Manejo del sistema HACCP	*Habilidad para la resolución de problemas dentro del establecimiento. *Naturalidad para trabajar de manera coordinada y cumplir los objetivos. *Ser responsable y respetuoso, cordial, atento, tener buenas costumbres. *Separar el trabajo de las relaciones interpersonales.

Elaborado por: David Ontaneda.

#### 2.12.4 PUESTO DEL BARTENDER

Detalles generales del puesto del Bartender

**Empresa:** Myxobar

**Unidad administrativa:** Área de producción y servicio.

**Misión del puesto:** Ejecutar de manera autónoma y responsable la venta, distribución y servicio de bebidas en el bar, así como la elaboración de cócteles innovadores a través de la mixología generando nuevas experiencias en los clientes. Además de recibir y aconsejar a los clientes. De igual manera controlar la existencia de la mercadería (Gómez, 2017).

**Denominación del puesto:** Bartender

**Rol del puesto:** Administración y supervisión de producción.

**Remuneración:** \$ 400 + propinas

*Tabla 5 Méritos a considerar para Bartender.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Licenciado en coctelería.	Mínima 1 año en el cargo de Bartender.	*Mixología *Flairtending *Idiomas *Primeros auxilios. *Enología y Maridage. *Sommelier	*Naturalidad para trabajar de manera coordinada y cumplir los objetivos. *Ser responsable, respetuoso, cordial, atento y tener buenas costumbres.  *Separar el trabajo de las relaciones interpersonales. *Capacidad para desenvolverse en público. *Habilidad comunicativa

Elaborado por: David Ontaneda.

## 2.12.5 PUESTO DEL MESERO/A

Detalles generales del puesto del Mesero/a

**Empresa:** Myxobar

**Unidad administrativa:** Área de producción y servicio.

**Misión del puesto:** Identificar las requerimientos de los clientes y generar un ambiente de confort; logrando que el cliente se sienta bienvenido y satisfecho de la atención prestada. Dar a conocer información de las comidas y licores disponibles.

**Denominación del puesto:** Mesero/a

**Rol del puesto:** Administración y supervisión de producción.

**Remuneración:** \$ 400

*Tabla 6 Méritos a considerar para Mesero/a*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
*Bachiller completo. *Tecnólogo en Hotelería y Turismo.	Mínima 6 meses año en el cargo de Mesero/a.	*Atención al cliente y *Etiqueta y Protocolo *Primeros auxilios. *Idiomas *Técnica de Ventas *Conocimientos de A&B	-Aptitud para trabajar en equipo. -Separar el trabajo de las relaciones interpersonales. -Capacidad para desenvolverse en público. -Habilidad comunicativa. -Trabajar bajo presión

Elaborado por: David Ontaneda.

## **CAPITULO III**

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **3.1 OBJETIVO DE MERCADOTECNIA**

Identificar las principales necesidades y requerimientos del consumidor, analizarlas para poder crear un producto y/o brindar un servicio que cumpla las expectativas, a cambio de una utilidad o beneficio.

#### **3.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

Se elaboró una encuesta para poder conocer las preferencias de los consumidores y las expectativas que tendrían acerca del bar-restaurante, para de esta manera generar los cambios que sean necesarios y así satisfacer los requerimientos de las personas, logrando que nuestro establecimiento tenga una mayor aceptación.

##### **3.2.1 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION PARA DETERMINAR LA OFERTA Y DEMANDA DEL MERCADO.**

Existen diferentes formas de recolectar información para un estudio de mercado, pero en este plan de negocios la que utilizaremos es la encuesta.

Se define como encuesta a un grupo de preguntas previamente preparadas para ser realizadas a un grupo de personas objetivo que sea significativo de una población, para de esta manera poder conocer la opinión de las mismas sobre un determinado tema y medir el entorno económico-social (Casas, Labrador & Campos, 2003).

### 3.2.2FORMATO DE LA ENCUESTA

Imagen 4.Formato de la encuesta.



#### Instituto Tecnológico Internacional

#### Encuestas en el sector de la Rumiñahui

**Objetivo:** Conocer la aceptación y los requerimientos que cada una de las personas entrevistadas en el sector de la Rumiñahui y barrios cercanos, tienen hacia la implementación de un nuevo establecimiento dedicado al servicio de comida y bebidas.

#### **Datos Informativos**

**Nombre:**

**Fecha:**

**Edad:**

#### **PREGUNTAS**

1. Con que frecuencia asiste en el mes a establecimiento de alimentos y bebidas?

1-2 veces	
3-5 veces	
Más de 10 veces	
Fines de semana	

2. Cuando usted asiste a un establecimiento que prefiere alimentos o cocteles?

Alimentos	
Cocteles	

3. Sabe usted que es la mixología?

SI	
NO	

4. Le gustaría probar nuevas funciones?

SI	
NO	

5. En que horario asistiría a un establecimiento de este tipo?

1-4 p.m.	
4-7 p.m.	
7-10 p.m.	
10 -2 a.m.	

6. Con quien asistiría un establecimiento de este tipo?

Amigos	
Familiares	
Pareja	
Solo	

7. Le gustaría interactuar el rato de preparar su bebida?

SI	
NO	

8. Le gustaría que el bar-restaurante tenga servicio a domicilio?

SI	
NO	

9. Qué tipo de música le gustaría?

Electrónica	
Pop	
Reguetton	
Romántica	

Carrera de Hotelería

Proyecto de Inversión Empresarial 2020

Agradecemos su colaboración para el desarrollo de esta encuesta que persigue fines académicos.

Elaborado por: David Ontaneda.

### 3.2.3ANÁLISIS DE LA OFERTA

El establecimiento durante el primer año contará con los recursos y medios necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes, y en un futuro si se tiene buena acogida se realizará una ampliación en el mercado para seguir creciendo a nivel nacional.

Se realizo una recopilación de datos en la Avenida Real Audiencia de todos los establecimientos de Alimentos y bebidas que existen en la zona y a continuación se los clasifico en los establecimientos que son de competencia indirectamente y los que son de competencia directamente.

En la zona existen establecimientos que ofrecen productos similares, a los cuales se los denomino competencia directa sin embargo nuestro elemento diferenciador es que este establecimiento maneja técnicas de mixología.

#### **Establecimientos de Alimentos y Bebidas**

*Tabla 7 Restaurantes Competencia Indirecta*

<b>RESTAURANTES</b>	<b>UBICACIÓN</b>
<b>Wanna Wings</b>	Av. Real Audiencia y Leonardo Murialdo
<b>Pollos Kennedy</b>	Av. Real Audiencia N57-223
<b>Deli heladería y cafetería</b>	Av. Real Audiencia N57-175
<b>IGWT Carnival Fries</b>	Av. Real Audiencia N56-147
<b>Chori Gol</b>	Av. Real Audiencia N17-77
<b>Cadillacs</b>	Av. Real Audiencia N56-87
<b>Ceviches de la Rumiñahui</b>	Av. Real Audiencia N59 121
<b>Ecuaviche</b>	Av. Real Audiencia N57-224
<b>Crepfle Crepes y Waffles</b>	Av. Real Audiencia N57- 211
<b>Los Hot-Dogs de la Gonzalo Suarez</b>	Av. Real Audiencia N57-185
<b>GelatoMix</b>	Av. Real Audiencia N58-150
<b>Luigi's Restobar- Food &amp; Drinks</b>	Av. Real Audiencia N56-150

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 8 Restaurantes Competencia Directa

RESTAURANTES	UBICACIÓN
<b>Sushi Bite</b>	Av. Real Audiencia N56-166
<b>Mongos</b>	Av. Real Audiencia Oe2 y Nazareth.
<b>Monkeys</b>	Av. Real Audiencia N56-162

Elaborado por: David Ontaneda.

### 3.2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La realización de las encuestas nos permitió conocer que la implementación de nuestro establecimiento cuenta con una gran demanda, ya que la mayoría de las personas tiene un gran interés en cuanto a lo que hace referencia al tema de la mixología y sobre todo la participación de los mismos en la preparación de las bebidas.

La encuesta que constaba de nueve preguntas fue realizada a 250 personas en el sector de la Rumiñahui, en barrios cercanos al establecimiento.

#### 3.2.4.1 UNIVERSO O POBLACIÓN

La realización del proyecto se centrará en personas propias y de barrios cercanos al sector de la Rumiñahui en la ciudad de Quito, la misma que nos permitirá conocer los gustos y preferencias de los posibles clientes. La población objetivo fue de 250 personas utilizando el método estadístico aleatorio simple.

### 3.2.4.2 PLAN DE MUESTREO

- Edad comprendida entre 18 y 60 años.

Las encuestas fueron realizadas de manera voluntaria.

Donde la fórmula aplicada será:

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

n= Tamaño de la muestra

Z= nivel de confianza 95% = 1.96

e= Error en la estimación = 5%

P= Proporción de defectos esperados = 50%

Q= probabilidad negativa = 50 %

N = población segmentada

Aplicando la fórmula del tamaño de la muestra para alcanzar un nivel de confianza del 95% sobre nuestra población tenemos: (Aguilar, 2005 )

Tabla 9 Aplicación de la Formula

FÓRMULA DE LA MUESTRA CON POBLACIÓN						
	$n =$	$\frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$				
<b>POBLACIÓN</b>	N =	250				
	n =	3,8416	0,5	0,5	250	
		0,0025	249	3,842		0,5 0,5
	n =	240				
		0,6225	+	0,9604		
	n =	240				
		1,5829				
<b>MUESTRA REA</b>	n =	151,6836187				<b>NEGOCIOS PARA ENCUESTAR</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

### 3.2.5 ANÁLISIS DE ENCUESTAS

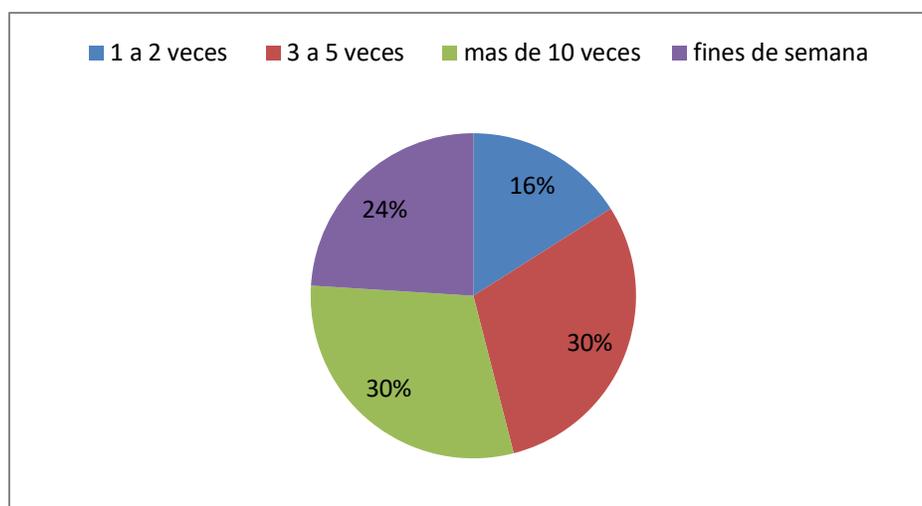
#### 1. ¿Con que frecuencia asiste en el mes a establecimientos de alimentos y bebidas?

Tabla 10 Opciones Pregunta 1

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 veces	40	16%
3 a 5 veces	75	30%
más de 10 veces	75	30%
Fines de semana	60	24%
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 3 Ilustración de Resultados Pregunta 1



Elaborado por David Ontaneda

### INTERPRETACIÓN

Se puede evidenciar que la mayoría de las personas a las que entrevistamos tienen preferencia por comer en establecimientos cercanos a sus lugares de trabajo; dado que la mayoría por el horario no alcanzan a regresar a sus casas, mientras que en establecimientos de bebidas encuentran más una oportunidad para compartir con sus amigos o familiares.

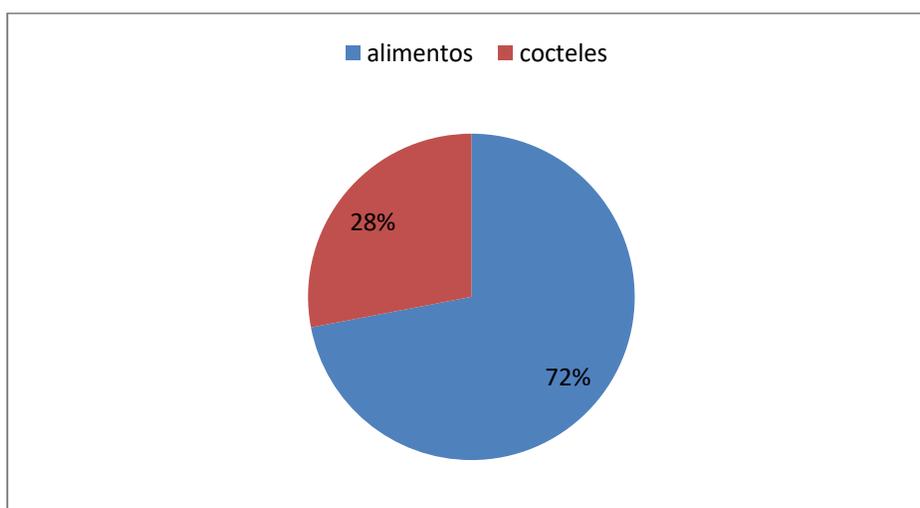
**2. ¿Cuándo usted asiste a un establecimiento que prefiere alimentos (comida rápida) o cocteles?**

*Tabla 11 Opciones Pregunta 2*

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Alimentos</b>	180	72%
<b>Cocteles</b>	70	28%
<b>TOTAL</b>	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

*Figura 4 Ilustración de Resultados Pregunta 2*



Elaborado por David Ontaneda

## **INTERPRETACIÓN**

La mayoría de las personas prefiere asistir a establecimientos en donde su preferencia es la comida, por lo cual nuestro establecimiento es el adecuado dado que cuenta con una amplia variedad de alimentos y además que realiza una combinación al ofrecer también bebidas.

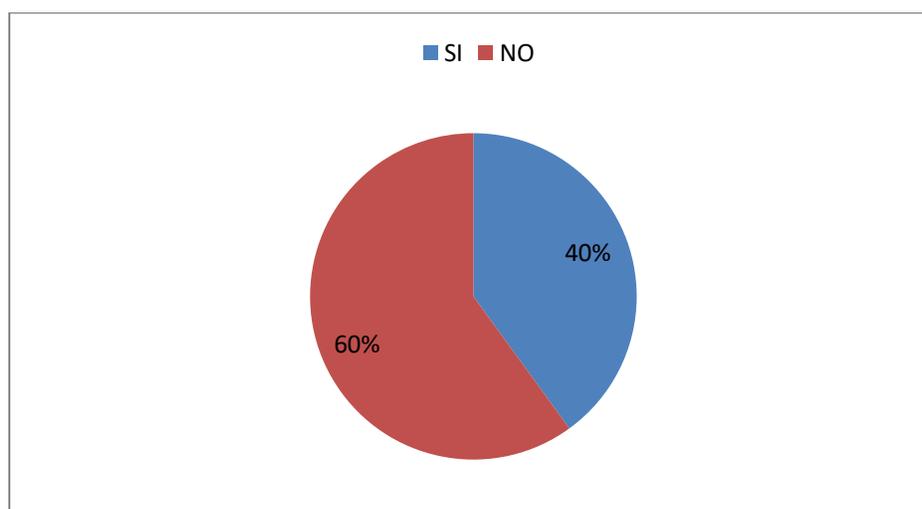
### 3. Sabe usted que es la mixología?

Tabla 12 Opciones Pregunta 3

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	100	40%
NO	150	60%
TOTAL	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 5 Ilustración de Resultados Pregunta 3



Elaborado por David Ontaneda

### INTERPRETACIÓN

El establecimiento Myxobar sin lugar a duda es adecuado para que las personas puedan experimentar de cerca lo que es la mixología ya que va hacer implementado tanto en comida y bebidas. Además, que el establecimiento ofrece una oportunidad única de conocer a profundidad las diversas técnicas que se van a implementar.

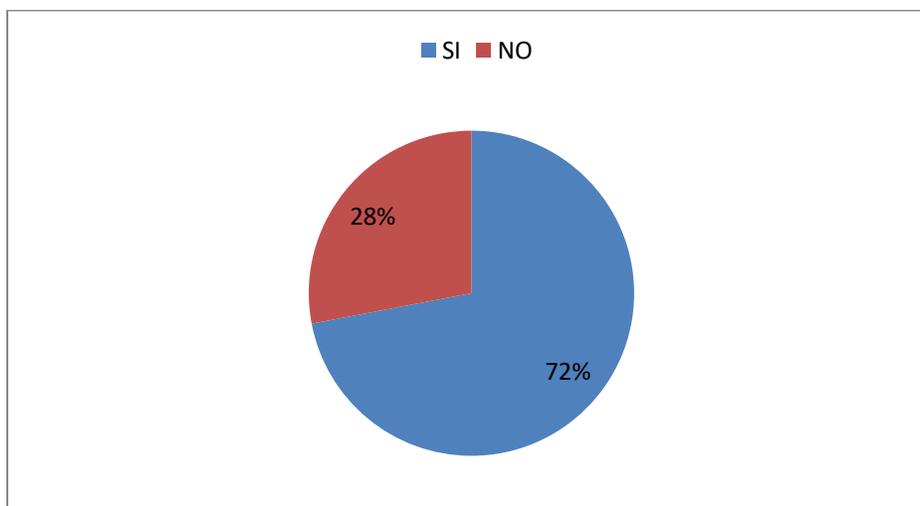
#### 4. Le gustaría probar nuevas fusiones en cuanto al tema de coctelería?

Tabla 13 Opciones Pregunta 4

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	180	72%
NO	70	28%
TOTAL	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 6 Ilustración de Resultados Pregunta 4



Elaborado por David Ontaneda

### INTERPRETACIÓN

Las personas todo el tiempo se encuentran en la búsqueda de nuevas experiencias y sensaciones, todo lo que se podrá disfrutar en el establecimiento, lo cual se complementa con todas las técnicas de mixología que se van a implementar en el bar-restaurante.

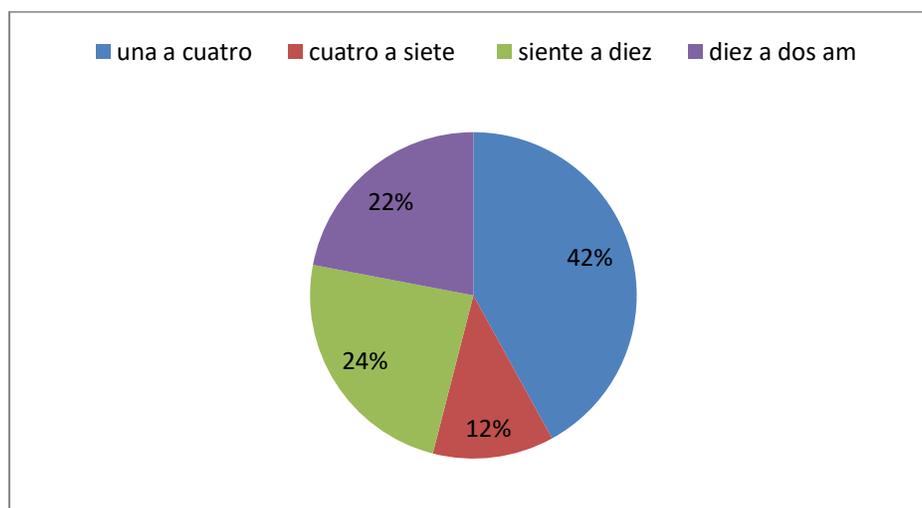
## 5. En que horario asistiría a un establecimiento de este tipo?

Tabla 14 Opciones Pregunta 5

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una a cuatro	105	42%
Cuatro a siete	30	12%
Siente a diez	60	24%
Diez a dos (am)	55	22%
Total	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 7 Ilustración de Resultados Pregunta 5



Elaborado por David Ontaneda

## INTERPRETACIÓN

Tal y como lo podemos evidenciar en la gráfica, la personas prefieren asistir en el horario del almuerzo para disfrutar la amplia variedad de alimentos y el otro caso es de 10 a 2 a.m. por lo cual el bar es ideal para disfrutar con amigos o familiares.

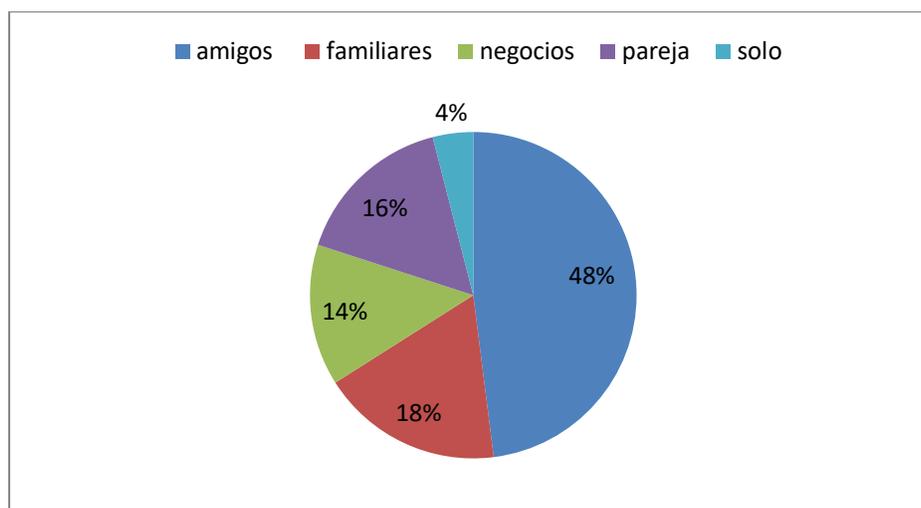
## 6. ¿Con quién asistiría a un establecimiento de este tipo?

Tabla 15 Opciones Pregunta 6

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Amigos	120	48%
Familiares	45	18%
Negocios	35	14%
Pareja	40	16%
Solo	10	4%
Total	250	100 %

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 8 Ilustración de Resultados Pregunta 6



Elaborado por David Ontaneda

## INTERPRETACIÓN

Las personas prefieren asistir al establecimiento con amigos o familiares para compartir un momento agradable, a la vez llevarse nuevas experiencias. Por lo cual es importante brindar el ambiente propicio para que los clientes se puedan divertir y pasar momentos agradables dentro del establecimiento.

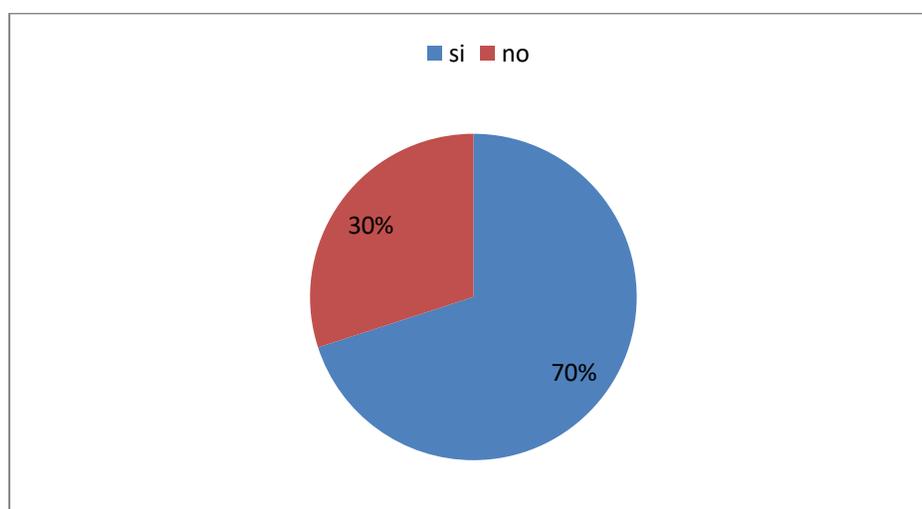
## 7. Le gustaría interactuar al momento de preparar su bebida?

Tabla 16 Opciones Pregunta 7

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	175	70%
NO	75	30%
TOTAL	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 9 Ilustración de Resultados Pregunta 7



Elaborado por: David Ontaneda.

## INTERPRETACIÓN

Esta es una de las ventajas con la que contará el establecimiento ya que los clientes no solo podrán experimentar nuevas sensaciones al momento de consumir sus alimentos y bebidas, sino que a la vez se les brindará la oportunidad de aprender y realizar nuevas fusiones en cuanto a sus bebidas.

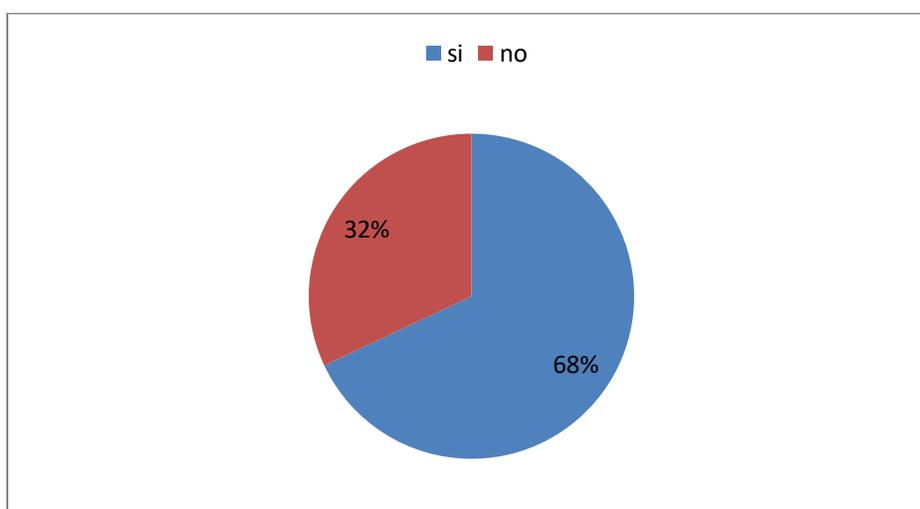
## 8. ¿Le gustaría que el bar-restaurant tenga servicio a domicilio?

Tabla 17 Opciones Pregunta 8

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	170	68%
NO	80	32%
TOTAL	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 10 Ilustración de Resultados Pregunta 8



Elaborado por David Ontaneda

## INTERPRETACIÓN

Esta es una oportunidad de podemos aprovechar ya que pretendemos satisfacer a los clientes incluso sin la necesidad de salir de sus casas. De igual manera se podrá realizar Kits para que las personas que soliciten el servicio a domicilio puedan conocer y experimentar las técnicas de la mixología, sin salir de sus hogares.

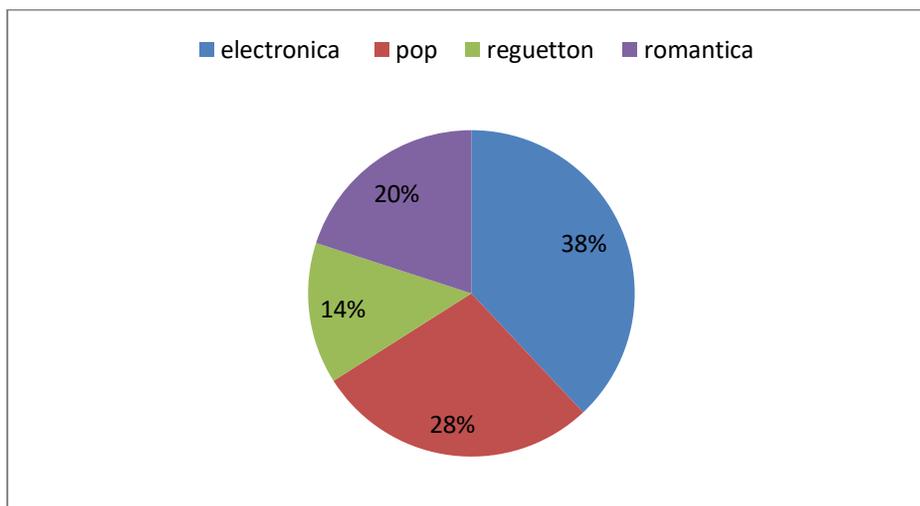
## 9. Qué tipo de música le gustaría escuchar en el establecimiento?

Tabla 18 Opciones Pregunta 9

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Electrónica</b>	95	38%
<b>Pop</b>	70	28%
<b>Reggaetón</b>	35	14%
<b>Romántica</b>	50	20%
<b>Total</b>	250	100%

Elaborado por: David Ontaneda.

Figura 11 Ilustración de Resultados Pregunta 9



Elaborado por David Ontaneda

## INTERPRETACIÓN

Como previamente se menciona no solo nos enfocaremos en un porcentaje de la clientela, por lo cual se brindara una mezcla de canciones que sean del agrado de todo el público, pero se tendrá una mayor cantidad de canciones del género de preferencia.

## **CONCLUSIÓN GENERAL**

Se puede concluir, que si existe una buena aceptación y acogida por parte de las personas hacia la implementación de un nuevo establecimiento de alimentos y bebidas con las características mencionadas, ya que las encuestas reflejaron que un gran porcentaje asiste a lugares similares; se puede visualizar que el horario en que más acudían es la tarde a la hora del almuerzo y en la noche para entretenerse junto con amigos. Tuvieron buena aceptación en cuanto al tema de experimentar la realización de sus propias bebidas y en cuanto al género de preferencia que fue la electrónica.

### **3.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO**

El establecimiento Myxobar es un bar-restaurant que cuenta con una temática de un laboratorio en el que se emplearan técnicas de mixología tal y como se ve reflejado en su nombre que es una combinación de la misma con el servicio que se va a brindar a los clientes.

Todo dentro del establecimiento se encontrará relacionado con la temática dada ya que desde los cócteles hasta la comida serán servidos en equipos de laboratorio desde matraces, tubos de ensayo, cajas de vidrio, entre otros. Adicionalmente, las técnicas de mixología generarán nuevas experiencias sensoriales.

El establecimiento contará con un ambiente de confort para que todas las personas puedan disfrutar, ya que se podrá escuchar una amplia variedad de música para todos los gustos no enfocándonos en un solo porcentaje de la clientela.

Para satisfacer la mayor parte de las necesidades el establecimiento laborará en un horario de 13:00 de la tarde hasta las 2:00 de la mañana dado que se brindará diversos tipos de comida. Mientras que en los cocteles se servirán tanto los clásicos como nuevas creaciones del personal, además de comida rápida para acompañar.

Es importante mencionar que Myxobar lo que pretende es generar un impacto ambiental por lo desde el ingreso de los clientes se dará a conocer todas las medidas implementadas.

En el caso de los cocteles sin alcohol o también denominados mocktail se elaboraran a base de zumos y jugos de frutas, gaseosas, helado, hielo frapeado entre otros generando así un sabor similar a un coctel que contiene alcohol como por ejemplo la Piña Colada.

En cuanto a los Alimentos y bebidas se implementara las siguientes técnicas de mixología como son Emulsificación, Gelificación, Esferificación y Deshidratación.

### 3.4 PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Se realizarán promociones familiares y días en que se haga 2x1 o por la compra de cierto comida recibe gratis un coctel, todas estas estrategias de marketing con el fin de atraer nueva clientela y seguir satisfaciendo a la clientela fija.

*Imagen 5 Tarjeta de Presentación*



Elaborado por David Ontaneda

### 3.5 DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTAS

En el caso de Myxobar durante los primeros cinco años de funcionamiento únicamente contará con un establecimiento fijo hasta consolidarse como microempresa con la aceptación por parte del público, además contará con distribuciones que se realizarán mediante delivery.

Se encontrará ubicado en el sector de la Rumiñahui ya que este sector es muy visitado especialmente por personas que buscan nuevas experiencias.

### 3.6 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIOS

En cuanto a la fijación de los precios serán asignados de acuerdo a la materia prima y la mano de obra que se utilice, de igual manera los precios serán accesibles a todo el público ya que lo que pretende el establecimiento es que todos puedan conocer de estas técnicas que se aplican tanto a los alimentos como a las bebidas.

Durante toda la jornada, se proporcionarán precios adecuados al mercado, los precios van a variar dado que se ofrecerán platos fuertes, comida rápida y cócteles.

El precio promedio del menú de tres tiempos se encontrará entre \$12,00 dependiendo de lo solicitado, la comida rápida se ofrecerá a \$3,00 y finalmente los cócteles oscilarán en precios de \$5 en adelante dependiendo del tipo y si se utilizarán técnicas de mixología.

En la siguiente tabla se detalla el menú que se tomó como ejemplo para mostrar en la ficha de producción que consiste en:

**Entrada:** Boloban de pollo con esferificaciones de mayonesa.

**Plato Fuerte:** Tilapia marinada con perlas de alioli y crema de aguacate de aceite de oliva.

**Postre:** Espuma de chocolate congelado con esferificaciones de mora.

Tabla 19 Receta Estándar



## FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN

<b>Nombre del Plato:</b> Trilogía de Sabores (Entrada, Plato Fuerte, Postre)							<b>Código:</b> 1512		
<b>Fecha de Actualización:</b> 07/09/2020					<b>Elaborado por:</b> David Ontaneda				
Producto	Unidad de Medida	Cantidad	Peso Compra	Precio Referencial	% Merma	Precio final	Unidad de Presentación	Costo unitario	Sub total
Masa de hojaldre	gr	40	500g	3	1,00	3	500	0,006	0,24
Pollo	gr	125	1kg	3	1,00	3	1000	0,003	0,375
Aguacate	u	2	340g	0,45	1,37	0,61	340	0,00179	0,0035
Aceite de Oliva	ml	10	150ml	2,42	1,00	2,42	150	0,016133	0,1613
Chocolate	gr	100	100g	1,2	1,00	1,2	100	0,012	1,2
Mora	gr	200	1lb	1	1,07	1,07	454	0,0023	0,46
Tilapia	gr	100	1lb	4,15	1,00	4,15	454	0,00914	0,91
Mayonesa	gr	20	200g	1	1,00	1	200	0,005	0,1
Cloruro de Calcio	gr	2	50g	8	1,00	8	50	0,16	0,32
Agar-Agar	gr	2	50g	8	1,00	8	50	0,16	0,32
Sal	gr	15	100g	0,4	1,00	0,4	100	0,004	0,06
Pimienta	gr	10	25g	0,2	1,00	0,2	25	0,008	0,08
Apio	gr	15	350g	0,33	1,1	0,363	350	0,0010	0,015
Ajo	gr	15	50g	0,35	1,00	0,35	50	0,007	0,105

<b>Total Bruto</b>	<b>4,35</b>	Gastos Administrativos 8%	0,61
Gasto De Fabricación 15%	0,65	Utilidad 25%	1,93
Factor Costo 33,33%	1,44	Subtotal	10,28
Mano de Obra 30%	1,30	12 % I.V.A.	1,23
Costo neto	7,74	<b>Total</b>	<b>11,51</b>

Elaborado por David Ontaneda

### 3.7 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO

- **Riesgos:** Uno de los principales riesgos que va a tener el establecimiento es el sector, dado que Myxobar se va a encontrar rodeado de locales de alimentos y bebidas que ya cuentan con más trayectoria en el mercado, además que tienen ya una clientela fija que en primera instancia será muy difícil darles a conocer nuevas propuestas. Otro de los riesgos que puede tener el establecimiento es que no cuente con la suficiente demanda que en un principio se pensó, generando lo que son pérdidas de los insumos e incluso un cierre definitivo del establecimiento.
- **Oportunidades:** Una las principales oportunidades es la temática con la que contará el bar-restaurant ya que el hecho de hacerlo con una temática química generará interés por parte de nuestra clientela, además de que no solo nos vamos a enfocar en un solo grupo de personas sino que el ambiente será confortable para todas las personas, realizando una mezcla de música. Además, que se ofrecerá a los clientes la posibilidad de participar en la mezcla de los cócteles y a la vez puedan experimentar con la mixología.

### 3.8 OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

- Satisfacer las necesidades de los clientes.
- Brindar la oportunidad a los clientes de participar en la elaboración de sus propios cócteles.
- Generar nuevas experiencias sensoriales tanto con los alimentos como con las bebidas.
- Cambiar la presentación de bebidas ya tradicionales mediante la implementación de tecinas moleculares.
- Realizar diseños en alimentos y bebidas que permitan hacerlos atractivos visualmente.

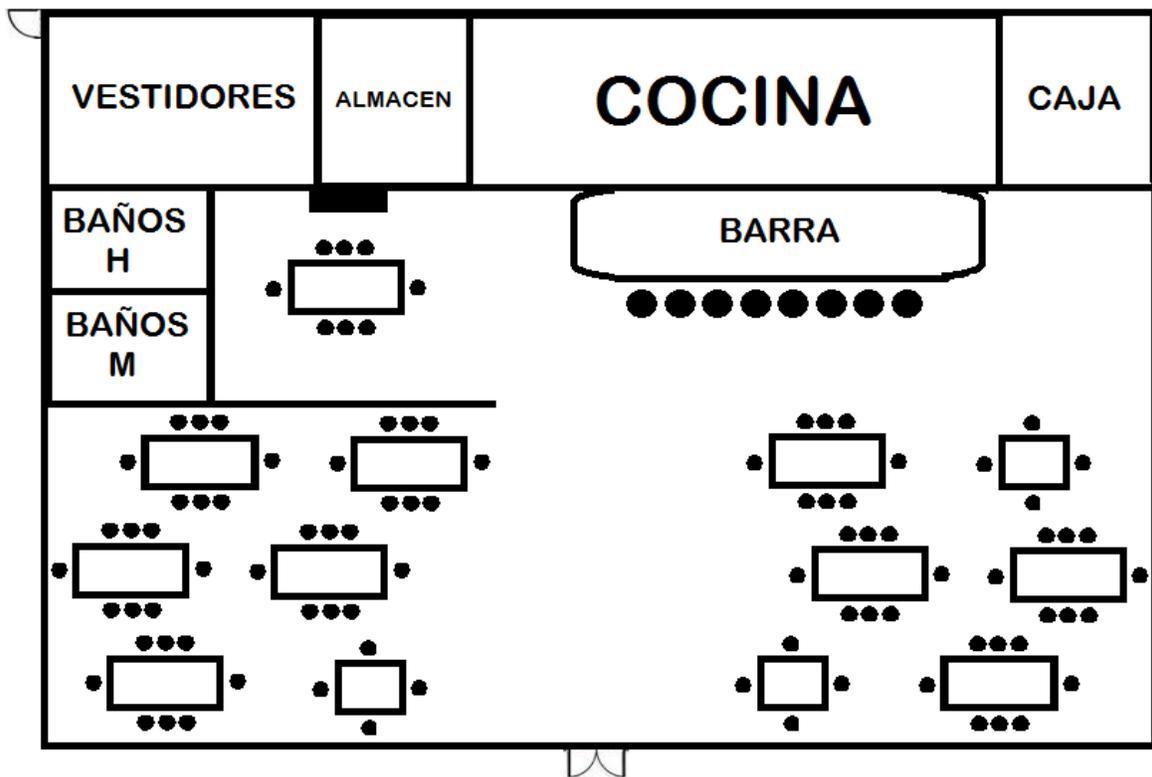
### 3.9 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad que tendrá el establecimiento es de 100 personas dado que como recién inicia no será un lugar muy grande, debido a la parte financiera.

### 3.10 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y OFICINAS

El diseño como previamente se mencionó tendrá una temática de un laboratorio, únicamente contaremos con una planta de un tamaño mediano dado que el establecimiento está comenzando, únicamente contará con una oficina que será ocupada por el gerente.

*Imagen 6 Plano del Restaurante*



Elaborado por David Ontaneda

## **CAPITULO IV**

### **4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

#### **Objetivo del Área**

Regular todas las actividades del establecimiento, siguiendo el conjunto de normas jurídicas, valores organizacionales, principios, usos y costumbres que determinan el actuar jurídico del empresario en las diversas disciplinas jurídicas con que se vincule. De esta manera evitaremos posibles sanciones o en el peor de los casos la clausura del establecimiento.

#### **4.1 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA**

Para insertarse como una empresa legalmente constituida, este requiere ajustarse a su lugar de implementación con normas, ordenanzas y leyes que le permitan cumplir sin problemas sus actividades por lo que se necesita tener los siguientes documentos:

Primero va a nacer como microempresa dedicada a los alimentos y bebidas que maneje régimen impositivo simplificado (RISE) y consolidarte hasta crecer y optar por otro régimen de tributación que lleve contabilidad. Otro beneficio es que las Instituciones de control no exigen tantos permisos de funcionamiento para empezar.

#### **4.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS/SRI-RUC (REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE)**

Se lo obtiene en el Servicio de Rentas Internas

Se necesita

- Copia de cédula.
- Papeleta de votación.

- Formulario de la actividad a la que vamos a pertenecer.
- Se estipula si es persona natural o jurídica.
- Natural: una sola persona.
- Jurídica: sociedades.

#### **4.3 AGENCIA DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA / ARCSA**

- RUC.
- Carnets ocupacionales.
- Plano arquitectónico (escala de 1 a 30 de la infraestructura).
- Foto de la fachada.
- Cédula y papeleta de votación vigentes.
- Curso de manipulación de alimentos
- Llenar formulario en página del ARCSA

##### **Carnet ocupacional**

- Examen de sangre, heces y orina.
- Control médico.
- Foto tamaño carnet
- \$0.50 ctvs  
(Agencia Nacional de Regulacion,Control y Vigilancia Sanitaria )

#### **4.4 PERMISOS ANUALES DE FUNCIONAMIENTO**

1. Ingresar a la página del Ministerio del Interior
2. Regístrese como usuario del sistema P.A.F.
3. Registre su establecimiento
4. Ingrese un trámite de nuevo permiso
5. Generar trámite
6. Verificación de requisitos: Aquí se debe adjuntar la Patente y LUAE.
7. Notificaciones recibidas: para conocer la fecha de pago del permiso en el Banco.

8. Cancela el comprobante de pago.
9. Ingresar al portal para imprimir el Permiso Anual de Funcionamiento.

(Ministerio del Interior , 2012)

#### **4.5 PATENTE MUNICIPAL**

El Municipio se encarga de entregar los siguientes documentos:

**Línea de fábrica:** Documento que informa mediciones exactas del plano arquitectónico y del terreno.

**Permiso de suelo:** Permiso que avala que la infraestructura este apta para el negocio que se requiere.

**Patente:** Codificación y nombre de la actividad económica social.

Dentro de esto está:

- El permiso de bomberos realiza la inspección de la infraestructura.
- RUC.
- Copia de cédula y papeleta de votación.
- Permiso de rotulación.
- Foto de la fachada y rótulo (si es de madera, metal, colores, etc.). (PORTAL DE SERVICIOS CIUDADANOS, 2020)

#### **4.6 INSPECCIÓN DEL CUERPO DE BOMBEROS**

- Infraestructura interna y externa que sea segura.
- Terreno (firme).

##### **Inspección de equipamiento**

- Cocina, ductos, cañerías, etc.
- Tuberías de agua potable de color verde, de color rojo para hidrantes y cisternas de color amarilla tuberías de gas.

- Luz eléctrica.
- Recomendaciones de señalética.
- Plan de contingencia. Es un documento de planificación a futuro para la prevención de riesgos naturales, como antrópicos (daño ocasionado por el ser humano).
- Con todos los documentos obtenidos en el Municipio se tiene la Licencia Única de Actividades Económicas / LUAE. (Bomberos Quito )

#### **4.7 INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL / IESS**

Se saca el número patronal esto sirve para afiliar a los trabajadores.

Se necesita:

- Papeleta de votación.
- RUC (copia).
- Cédula de identidad.

El tener número patronal obliga a pagos puntuales con sus respectivos aportes a los trabajadores.

#### **4.8 ASPECTOS TRIBUTARIOS**

En general, cualquier empresa que haga negocios en Ecuador está sujeta a tributación por sus transacciones y actividades a través de los impuestos a la renta, al valor agregado, y a los consumos especiales, y otros tributos aplicables de carácter seccional. Las empresas también están sujetas a tributación sobre los inventarios y valores que tengan. (ASECON)

##### **4.8.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados.

Este impuesto debe pagar:

- Todas las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes, deben pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Quienes hayan pagado el IVA podrán utilizarlo como crédito tributario en los casos contemplados en la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Adicionalmente, las personas y sociedades designadas como agentes de retención mediante la normativa tributaria vigente, realizarán una retención del IVA en los casos que amerite.
- Este impuesto se declara y paga de forma mensual cuando las transacciones gravan una tarifa y/o cuando se realiza retenciones de IVA y de forma semestral cuando las transacciones gravan tarifa 0%.

Se debe pagar sobre:

- Se debe pagar el IVA en toda transferencia local o importación de bienes y en la prestación de servicios.
- Para las transacciones locales la base imponible del IVA corresponde al precio de venta de los bienes o el valor de la prestación del servicio, incluido otros impuestos, tasas y otros gastos relacionados, menos descuentos y/o devoluciones.
- En el caso de las importaciones la base imponible del IVA corresponde a la suma del valor CIF (Costo, seguro y flete) más los impuestos, aranceles, tasas, derechos y recargos incluidos en la declaración de importación.

Cuál es la Tarifa:

- La tarifa vigente es del 0% y del 12% y aplica tanto para bienes como para servicios.
- Existen también transferencias que no son objeto del IVA las cuales se detallan en la Ley de Régimen Tributario Interno. (SRI)

Las Fechas de declaración del Impuesto al Valor Agregado son:

*Imagen 7 Declaración del Impuesto*

Noveno Dígito del RUC	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

SRI. (s.f.). [Impuesto al Valor Agregado en SRI]. Recuperado el 13 de Junio, 2020, de: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva>

#### **4.8.2IMPUESTO A LA RENTA**

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre.

Este impuesto debe pagar todas las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, conforme los resultados de su actividad económica; aún cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Están obligados a llevar contabilidad todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades.

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad las personas naturales y las sucesiones, incluyendo los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes, otros trabajadores autónomos, de acuerdo a las siguientes condiciones:

- Capital propio superior a USD 180.000.
- Ingresos brutos anuales superiores USD 300.000.
- Costos y gastos anuales superiores a USD 240.000.

Para calcular el Impuesto a la Renta que debe pagar un contribuyente se debe considerar lo siguiente: de la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

#### **4.8.2.1 IMPUESTO A LA RENTA PARA PERSONAS NATURALES**

Para liquidar el impuesto a la renta de las personas naturales y de las sucesiones indivisas, se aplicarán a la base imponible las tarifas contenidas en las tablas de ingresos, correspondientes a cada ejercicio fiscal.

Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente. (SRI)

Imagen 8 Tipo de Contribuyentes

Noveno dígito RUC/CÉDULA	Plazo para Personas Naturales	Plazo para Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

SRI. (s.f.). [Impuesto a la Renta en SRI]. Recuperado el 13 de Junio, 2020, de: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta>

#### **4.9 MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES**

Se encarga de legalizar las contrataciones de los trabajadores como también la salida de los mismos.

##### **4.9.1 ARTÍCULOS DE LAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL**

##### **EMPLEADOR Y DEL EMPLEADO.**

**Art. 42.- Obligaciones del empleador.-** Son obligaciones del empleador:

1. Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código.

3. Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el Art. 38.

4. Establecer comedores para los trabajadores cuando éstos laboren en número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana.

8. Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado.

15. Atender las reclamaciones de los trabajadores.

**Art. 44.- Prohibiciones al empleador.-** Prohíbese al empleador:

b) Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas.

d) Exigir o aceptar del trabajador dinero o especies como gratificación para que se le admita en el trabajo, o por cualquier otro motivo.

f) Obligar al trabajador, por cualquier medio, a retirarse de la asociación a que pertenezca o a que vote por determinada candidatura.

g) Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores.

h) Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores.

**Art. 45.- Obligaciones del trabajador.-** Son obligaciones del trabajador:

a) Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.

d) Observar buena conducta durante el trabajo.

f) Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo.

g) Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses de empleadores o trabajadores.

h) Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o de fabricación de los productos a cuya elaboración concurra, directa o indirectamente, o de los que él tenga conocimiento por razón del trabajo que ejecuta.

**Art. 46.- Prohibiciones al trabajador.-** Es prohibido al trabajador:

a) Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de otras personas, así como de la de los establecimientos, talleres y lugares de trabajo.

b) Tomar de la fábrica, taller, empresa o establecimiento, sin permiso del empleador, útiles de trabajo, materia prima o artículos elaborados.

c) Portar armas durante las horas de trabajo, a no ser con permiso de la autoridad respectiva.

.

f) Usar los útiles y herramientas suministrados por el empleador en objetos distintos del trabajo a que están destinados.

i) Abandonar el trabajo sin causa legal.

(Ministerio del trabajo , 2016 )

#### **4.10 MINISTERIO DEL TURISMO**

Ministerio que emite el certificado o permiso de funcionamiento del establecimiento, como también entrega la categoría de mismo.

##### **Permiso**

Tener el acuerdo ministerial que valide que somos un establecimiento gastronómico.

- LUAE.
- RUC.
- Copia de cédula.
- Papeleta de votación.
- Tacho de basura por colores.
- Tener trampa de grasa.
- Control de humo. (Ministerio de Turismo , 2014)

## **CAPITULO V**

### **5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

#### **5.1 OBJETIVO DEL ÁREA**

El impacto ambiental hace referencia a las actividades producidas por una empresa que puedan ocasionar daños en el medio ambiente, para lo cual uno de los principales objetivos de “Myxobar” es identificar las principales actividades que puedan ocasionar estos daños y proporcionar soluciones sobre los mismos mediante técnicas que sean amigables para el ambiente pero a la vez brindando un buen servicio al cliente. En el caso de este establecimiento el impacto lo generaremos desde la infraestructura hasta los artículos empleados dentro del mismo.

#### **5.2 IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES**

- Empaques para llevar.
- Desperdicio de agua y luz.
- Generación de residuos.
- Promociones impresas.
- Uso indiscriminado de químicos para la limpieza.
- Tratamiento inadecuado de grasa.

#### **5.3 TRATAMIENTO DEL IMPACTO AMBIENTAL**

- **Empaques biodegradables.**

En el caso de “Myxobar” se prohibirá el uso de servilletas y sorbetes de plástico mismos que serán reemplazados por servilletas de tela y sorbetes reutilizables de bambú; ya que a la vez se generará fuentes de empleo dado que estos sorbetes son elaborados en Ecuador.

Dado que el establecimiento es a la vez bar-restaurante van a existir muchas ocasiones en que los clientes soliciten alimentos para llevar para lo cual se usará contenedores de igual manera elaborados de bambú mismos que podrán ser utilizados en varias ocasiones.

Mientras que en el caso de solicitar tanto bebidas como alimentos para servirse en el establecimiento, se utilizará vajilla de cerámica; finalmente para la adquisición de los productos necesarios para el abastecimiento, los empaques también serán enviados a entidades que los reciclen.

- **Uso de paneles solares y tratamiento de aguas residuales.**

Para solucionar uno de los principales problemas que se presenta en cualquier establecimiento como es el consumo excesivo de luz, se empleará paneles solares que permitirán la generación de energía eléctrica para todos los equipos usados dentro del establecimiento.

En el caso de aguas residuales se puede usar lo que es un tratamiento químico/biológico que mediante una serie de procesos inactiva la carga microbiana que puede resultar dañina para el ser humano; de esta se obtendrá agua que se podrá reutilizar únicamente para limpieza, riego de plantas y para baños.

- **Separar los residuos orgánicos e inorgánicos y darles un tratamiento adecuado.**

Una de las principales actividades que realizará el establecimiento es el uso de basureros que se distingan entre sí mediante colores para que esta manera tanto el personal que labora como los clientes puedan llevar a cabo una adecuada clasificación de los residuos generados por el establecimiento.

Posterior, a la clasificación de los mismos se deberá realizar un tratamiento adecuado; en el caso de los residuos orgánicos se generará asociaciones con personas dedicadas a la agricultura para que reutilicen estos desechos en la elaboración de abono que servirá para el

enriquecimiento de la tierra, produciendo nuevos alimentos que les ayudará en su economía.

Mientras que en el caso de los desechos inorgánicos se tendrá un menor porcentaje, pero los mismos serán enviados a empresas especializadas en su tratamiento; o como una segunda opción se dará un nuevo uso como es el caso de las botellas de vidrio.

- **Promociones realizadas por redes sociales y aplicaciones.**

Dado que nos encontramos en la época de la tecnología una de las mejores opciones a la hora de dar a conocer los productos que brinda el establecimiento es el uso de redes sociales como: Facebook, Instagram y Whatsapp, en lugar de malgastar el papel bond, ya que muchas veces estos no son tomados con la atención que se merecen, de igual manera se puede proporcionar información a los clientes mediante la televisión y el internet.

- **Utilizar papel biodegradable.**

Dado que el papel dentro de un establecimiento no es posible eliminarlo por completo, se usará lo que es un papel biodegradable es decir que sea natural para que al momento de ser reciclados se degraden de una manera fácil y económica, evitando de esta manera el mal uso de los recursos naturales.

- **Enviar los desechos de grasa a empresas especializadas en su tratamiento.**

Otro de los principales desechos que se genera diariamente en establecimiento especialmente que se dedican al servicio de alimentos es la gran cantidad de aceite; muchos de los establecimientos no tienen una conciencia ambiental por lo cual únicamente desechan el aceite que ya no utilizan por el desagüe, el cual va a parar al río o mares provocando tanto la muerte de las especies animales como la contaminación de los ambientes acuáticos. Por lo cual en el caso de Myxobar en primer lugar se realizará la recolección del aceite que ya ha cumplido su vida útil dentro de botellones, los cuales luego serán enviados a la empresa ecuatoriana ARS, la cual se encarga de reciclar y procesar diariamente el aceite de cocina.

Una mejor práctica de gestión ambiental es una acción o una combinación de las acciones llevadas a cabo para disminuir el impacto ambiental de las operaciones de las actividades a realizar en este proyecto. Así que a continuación se menciona algunas buenas prácticas recomendadas por el Ministerio del Ambiente:

### **5.3.1 GESTIÓN DE RESIDUOS.**

- Los residuos de alimentos, aceites y grasas deben separarse en recipientes herméticos y ser dispuestos a un gestor ambiental autorizado, manteniendo registros de esta actividad.
- Cuenten con recipientes diferenciados para la separación de residuos sólidos, los cuales deberán encontrarse rotulados, bajo techo y en sitios que eviten la proliferación de vectores.
- Induzca al personal de limpieza a cerca de la recolección diferenciada y la disposición final de los residuos generados en las actividades de alojamiento y servicios de alimentación.
- Aproveche los residuos que puedan generar compost y este a su vez ser aprovechado en otras actividades como viveros o jardines.
- Priorice la gestión de los residuos, aplicando la estrategia de las "4R's": Reducción, Reutilización, Reciclaje y Rechaza.
- Evite la utilización de vajilla desechable.

### **5.3.2 CONSUMO DE ENERGÍA.**

- Utilice la carga máxima en lavadoras y lavaplatos con el propósito de evitar consumir mayor cantidad de agua, energía y detergentes.
- Realice mantenimientos programados a los equipos, para evitar incrementar la vida útil y disminuir la generación de residuos e incurrir en gastos de repuestos.

- Desconecte los sistemas eléctricos sin uso además evite zonas sobre iluminadas.
- Emplee luminarias de bajo consumo, interruptores con detectores de presencia.
- Revise periódicamente los sistemas de calefacción y aire acondicionado, si los hubieran.
- Aproveche la luz solar al máximo.
- Use bombillas compactas de bajo consumo y tecnología LED.

### **5.3.3 CONSUMO DE AGUA.**

- Promueva la utilización de inodoros con tanques de bajo consumo o en su defecto colocar como contrapeso en la cisterna del tanque una botella de plástico llena de agua o arena.
- Realice revisiones para reparar fugas y evitar pérdidas de agua.
- Revise el buen funcionamiento de grifos y cisterna.
- Asegurarse de dejar los grifos bien cerrados (evitar el goteo).
- Procure reutilizar el agua de limpieza, siempre que las condiciones de higiene lo permitan.
- Utilice productos de limpieza identificados como de menor agresividad ambiental.
- Procure instalar sensores en los baños, lavamanos, lavaplatos y otros que activen el flujo de agua solo en la presencia de las manos o de los materiales a lavar.
- Capacite al personal a cerca de las acciones a tomar en cuenta en la limpieza de las instalaciones para evitar fugas de agua, tales como fugas en llaves, duchas de baño, equipos de aire acondicionado entre otros.

### **5.3.4 EMISIONES ATMOSFÉRICAS.**

- No utilice aerosoles (ambientales, insecticidas, etc.) o sistemas de refrigeración con CFC's.
- Opte por la utilización de combustibles limpios, para evitar el exceso de CO2 generado por los automotores del establecimiento.
- Controle frecuentemente los equipos de calefacción y calderos para evitar fugas de gas y altos consumos de energía.

### **5.3.5 RUIDO.**

- Atienda y controle el ruido generado por los equipos auxiliares, puede ser causa de mal funcionamiento y puede generar molestias evitables.
- En las áreas sociales que utilicen equipos de amplificación utilizados no deben ubicarse en sitios que afecten a las viviendas o comercios que se encuentren en la zona y deberán estar ubicados hacia el interior de las instalaciones.
- En caso de disponer de generadores eléctricos, estos deben encontrarse aislados y en continuo mantenimiento

(Ministerio de Ambiente , 2013)

## **5.4 IMPACTO SOCIAL**

### **5.4.1 GENERACIÓN DE FUENTES DE TRABAJO**

- Myxobar como previamente se mencionó en un inicio únicamente podrá tener apertura para ocho personas, sin embargo, en un futuro y dependiendo de los ingresos y la acogida del establecimiento se podrán generar nuevas plazas de trabajo. Y en un futuro incluso contar con nuevas sucursales que involucraría la acogida de nuevos socios.

## 5.4.2 IGUALDAD DE GÉNERO

- Para Myxobar no existirá preferencia a la hora de las contrataciones, se generará un contrato libre de discriminaciones; siempre y cuando cumpla con los requisitos solicitados por la empresa. A continuación se especifican los requisitos generales que deben cumplir tanto hombres como mujeres para acceder a un puesto dentro del establecimiento.

Tabla 20 Requisitos Generales

HOMBRES	MUJERES
*Cabello corto y protegido con malla.	*Cabello recogido y protegido con una malla.
*De preferencia que no tenga barba, en el caso de tenerlo usar la malla correspondiente.	*Uñas cortas y sin esmalte
*Uñas cortas	*No usar aretes largos
	*No maquillaje en exceso
HOMBRES Y MUJERES	
*Prohibido el uso de pulseras, cadenas y anillos.	*Llevar el uniforme limpio y bien planchado.
*No perforaciones.	*Zapatos bien pulidos.

Elaborado por: David Ontaneda

### • Mejoramiento del nivel de ingresos

- Myxobar no quiere solo brindar felicidad y tranquilidad a sus clientes sino que también piensa en el bienestar de sus empleados, es decir que mensualmente se realizará un concurso que premie al empleado del mes; este puesto se otorgará mediante una votación en que los clientes seleccionarán al ganador basándose en la actitud o servicios proporcionados. Se ofrecerán capacitaciones, cursos y viajes para incentivar al personal, además que en un futuro este rendimiento pueda posicionar al establecimiento como uno de los mejores.

## CAPITULO VI

### 6. PROCESO FINANCIERO

#### 6.1 OBJETIVO DE LA INVERSIÓN.

Invertir en la creación de un lugar de entretenimiento y a la vez de servicios de alimentos y bebidas, en este caso Myxobar un bar-restaurante que permita mantener y recuperar el capital en aproximadamente cinco años. Para que a largo plazo, el establecimiento pueda ocupar nuevos sectores y a la vez más beneficios para el establecimiento.

#### 6.2 ELEMENTOS DE LA INVERSIÓN

##### 6.2.1ACTIVOS FIJOS

A lo que se refiere al bar-restaurante “Myxobar” se tiene una inversión que consta de activos fijos: que involucra equipos de computación mil-tres cientos- treinta y cinco-cuarenta y dos centavos. En cuanto a los muebles y enseres se destina la suma nueve mil-quinientos dólares.

Tabla 21 Descripción de Activos Fijos

INVERSIONES	
Activos Fijos	
Equipos de computación	\$1099.50
Muebles y enseres	\$3.081
Equipos Industriales	\$2.793
Equipos de Seguridad	\$201.50
Decoración.	\$1249.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$8424</b>

Elaborado por: David Ontaneda

### 6.2.1.1 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Tabla 22 Equipos de Computación

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Impresora	1	\$100.42	\$99.50
Caja Registradora Computarizada +Software	1	\$1000.00	\$1000.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1099.50</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

### 6.2.1.2 MUEBLES Y ENCERES

Tabla 23 Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Juegos de mesas y sillas	23	\$100.00	\$2.300.00
Sillas	8	\$39.50	\$316.00
Exhibidores	2	\$200.00	\$400.00
Escritorios	1	\$65.00	\$65.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$3.081.00</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 24 Equipos Industriales

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Cocina Industrial	1	\$470.00	\$470.00
Licuadaora semi industrial	2	\$58.00	\$116.00
Batidora semi industrial	1	\$44.00	\$44.00
Congeladora	1	\$249.00	\$249.00
Refrigeradora	1	\$390.00	\$390.00
Juego de ollas	1	\$164.00	\$164.00
Set de cuchillos	2	\$22.00	\$44.00
Bandejas de acero inoxidable	2	\$11.00	\$22.00
Cafetera	1	\$140.00	\$140.00
Set de sartenes	1	\$45.30	\$45.30
Kit bartender (18 piezas)	1	\$50.00	\$50.00
Rallador	1	\$6.00	\$6.00
Tablas de picar	2	\$7.00	\$14.00
Rodillos	1	\$4.30	\$4.30
Mesas de acero (trabajo)	1	\$120	\$120
Espumadera (grande)	2	\$1.20	\$2.40
Campana extractora	1	\$230.00	\$230.00
Exprimidor	1	\$3.50	\$3.50
Set de vasos (36 unidades)	2	\$19.00	\$38.00
Vajilla	4	\$25.00	\$100.00
Copas de diferentes tipos	50	\$3.50	\$175.00

Juego de cubiertos (6 personas)	9	\$16.00	\$144.00
Paquete de sorbetes de bambú (100 piezas)	1	\$30.00	\$30.00
Servilletas	50	\$2.45	\$122.50
Bowls de acero (grandes)	5	\$5.00	\$25.00
Colador (grande)	1	\$8.00	\$8.00
Colador (pequeño)	2	\$5.00	\$10.00
Guantes quirúrgicos	2	\$8.00	\$16.00
Papel Film	4	\$2.50	\$10.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$2.793</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

*Tabla 25 Equipos de Seguridad*

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Extintores	3	\$18.00	\$54.00
Tanques de gas	2	\$46.00	\$92.00
Lámparas de emergencia	3	\$14.50	\$43.50
Señalética de seguridad	4	\$3.00	\$12.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$201,50</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 26 Decoración

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Juego de Luces	2	\$135.00	\$270.00
Equipo de Sonido	1	\$240.00	\$240.00
Letrero	1	\$550.00	\$550.00
Tv 32Smart	1	\$189.00	\$189.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1249.00</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

### 6.2.2ACTIVOS DIFERIDOS

El bar-restaurante “Myxobar” de igual manera consta de activos diferidos entre los cuales se encuentra todos los gastos empleados para la constitución; que abarca los permisos necesarios de funcionamiento para el establecimiento, copias y abogados el que cuenta con la suma de ochocientos dólares.

Tabla 27 Activos Diferidos

INVERSIONES	
Activos Diferidos	
Gastos de constitución	\$500.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$500.00</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

### 6.2.3CAPITAL DE TRABAJO.

Lo que corresponde al bar-restaurante “Myxobar” en el periodo de un año para lo que se refiere a sueldos cuenta con veinte y nueve mil – cuatrocientos, mientras que para servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) con dos mil- quinientos, material de oficina (resmas de papel ecológico, caja de esferos, carpetas, archivadores, cuadernos, grapadora, perforadora, resaltadores, caja de grapas y caja de clips) con tres cientos- noventa y dos dólares con diez y seis centavos, material de limpieza (escoba, trapeador, cubeta

exprimidora, recogedor, desengrasantes, cloro, papel toalla, limpienes, papel higiénico, aromatizantes, jabón líquido, gel desinfectante y secador de manos) tres mil- cuatrocientos- ocho dólares con seis centavos, para seguro de los empleados por dos mil- doscientos, el alquiler del establecimiento por cinco mil-trescientos, publicidad con trescientos - setenta y cuatro dólares, para el costo de materia prima veinte y cinco mil, los gastos financieros es diez mil-trescientos- treinta y siete dólares.

Tabla 28 Sueldos

Personal	Sueldos	Anual	Empleado IESS	Empresa IESS	Gastos Sueldos Anual
Gerente	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Chef	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Bartender	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Cajera	400	4800	453,6	583,2	4929,6
Mesero	400	4800	453,6	583,2	4929,6
<b>Total</b>	<b>2000</b>	<b>24000</b>	<b>2268</b>	<b>2916</b>	<b>24648</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 29 Beneficios Legales

Personal	Sueldos	Decimo 3°	Decimo 4°	TOTAL Decimos
Gerente	400	400	400	800
Chef	400	400	400	800
Bartender	400	400	400	800
Cajera	400	400	400	800
Mesero	400	400	400	800
<b>Total</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>4000</b>
<b>TOTAL SUELDOS</b>		<b>TOTAL DECIMOS</b>		<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>24648</b>		<b>4000</b>		<b>28.648</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 30 Servicios básicos.

Descripción	Precio mensual \$	Precio Semestral \$	Precio Anual \$
Agua	\$50.00	\$300.00	\$600.00
Luz	\$70.00	\$420.00	\$840.00
Teléfono	\$20.00	\$120.00	\$240.00
Internet	\$30.00	\$180.00	\$360.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$170.00</b>	<b>\$1.020.00</b>	<b>\$2040.00</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 31 Suministros de Oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Resma de papel ecológico	1	\$2.30	\$2.30
Caja de esferos	1	\$4.50	\$4.50
Carpetas	3	\$0.75	\$2.25
Archivadores	2	\$2.09	\$4.18
Cuadernos	3	\$0.90	\$2.70
Grapadora	1	\$2.60	\$2.60
Perforadora	1	\$2.40	\$2.40
Resaltadores	2	\$0.75	\$1.50
Caja de grapas	1	\$1.00	\$1.00
Caja de clips	1	\$2.06	\$2.06
<b>TOTAL</b>			<b>\$25.49</b>
		<b>Mensual</b>	<b>\$25,49</b>
		<b>Semestral</b>	<b>\$152.94</b>
		<b>Anual</b>	<b>\$305,88</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 32 Materiales de Limpieza.

Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio Total
Escoba	1	\$1.50	\$1.50
Trapeador	1	\$5.35	\$5.35
Recogedor	1	\$2.10	\$2.10
Desengrasantes	2	\$12.50	\$25.00
Cloro	2	\$11.00	\$22.00
Aromatizantes	2	\$3.00	\$6.00
Papel toalla	2	\$1.50	\$3.00
Papel higiénico Jumbo	8	\$2.35	\$18.80
Limpiones	4	\$1.50	\$6.00
Jabón líquido	2	\$6.80	\$13.60
Jabón Lava Vajilla	2	\$2.90	\$5.80
Gel desinfectante	2	\$10.00	\$20.00
Dispensador de papel higienico	2	\$9,75	\$19.50
Esponjas	10	\$0.30	\$3.00
Esponja de acero inoxidable	5	\$1.00	\$5.00
Desinfectante	2	\$6.00	\$12.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$168.65</b>
		<b>Mensual</b>	<b>\$168,65</b>
		<b>Semestral</b>	<b>\$1011,9</b>
		<b>Anual</b>	<b>\$2023,8</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 33 Detalle del Alquiler.

<b>DETALLE DEL ALQUILER</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
<b>\$420.00</b>	<b>\$2520.00</b>	<b>\$5040.00</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 34 Publicidad

<b>DETALLE DE LA PUBLICIDAD</b>	
<b>Tipo</b>	<b>Precio</b>
CPC	\$50.00
Anuncios	\$30.00
<b>Total</b>	<b>\$80.00</b>
<b>Semestral</b>	<b>\$480</b>
<b>Anual</b>	<b>\$960</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 35 Gastos Financieros

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
<b>Valor de crédito</b>	25.000
<b>Tasa de interés nominal</b>	11.23%
<b>Tipos de amortización</b>	Francés
<b>Pago</b>	Mensual

Elaborado por: David Ontaneda.

Tabla 36 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos	\$28648
Servicios básicos	\$2040
Material de oficina	\$305,88
Material de limpieza	\$2023,8
Alquiler	\$5040
Publicidad	\$960
Costo materia prima	\$2500.00
Gastos financieros	\$2807.50
<b>TOTAL</b>	<b>\$44325,18</b>
<b>Total de la inversión</b>	<b>\$53249,18</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

### 6.3 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

La estructura de la inversión que se realizara consta de dos partes para efectuarse, la primera es el Capital propio que el dueño del establecimiento debe tener y la segunda es el Capital Financiero que otorgará la institución financiera a quien se le presente este Plan de Negocio.

Tabla 37 Estructura del Capital

ESTRUCTURA DEL CAPITAL				
	Monto	%	Costo	TD
Capital Propio	\$28.249,18	53,05%	10%	5,31%
Capital Financiero	\$25.000	46,95%	11.23%	5,27%
<b>Total de la Inversión</b>	<b>\$53249,18</b>	<b>100%</b>		<b>10,58%</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Se entiende por Punto de Equilibrio aquel nivel de ventas que un emprendimiento o negocio debe tener para poder cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás costos de tipo administrativo. En resumen, el Punto de Equilibrio son los ingresos que igualan a la sumatoria de costos totales.

El Punto de Equilibrio se lo realiza teniendo los costos fijos del establecimiento que deberán ser cubiertos mes a mes, estos son los siguientes:

Tabla 38 Costos Fijos

COSTOS FIJOS	
Materia Prima	\$208,33
Alquiler	\$420
Sueldos	\$2387,33
Gastos por limpieza	\$168.65
Servicios Básicos	\$170
<b>Total por Mes</b>	<b>\$3.354,31</b>

Elaborado por David Ontaneda

Teniendo en cuenta los valores antes mencionados procederemos a tomar los valores del total bruto y el subtotal de la receta detallada en el capítulo 3 que es la muestra para sacar el punto de equilibrio.

Con estas dos cantidades obtenidas de la receta sacaremos el margen de contribución como se lo muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 39 Margen de Contribución

RECETA ESTÁNDAR		
<b>Precio</b>	11,51	Subtotal
<b>Costo</b>	4.35	Total Bruto
<b>Ganancia</b>	7.16	Margen De Contribución

Elaborado por David Ontaneda

El cálculo a realizar es dividir el Costo Total por mes para el Margen de Contribución. Este valor es de 468,5 menús/platos por mes, aproximadamente 469 pero el establecimiento tiene más gastos que cubrir así que se dejaría en 920 platos.

## EN UNIDADES

Tabla 40 Punto de equilibrio en Unidades

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{TOTAL COSTOS FIJOS}}{\text{MARGEN CONTRIBUCION \$}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{3.354,71}{7.16}$$

$$= 468,5 \xrightarrow{\text{Aprox.}} 469$$

Elaborado por: David Ontaneda.

**Ventas** →  $469 * 11,51 = 5398,19$

**Costo** →  $469 * 4,35 = 2040,15$

**Utilidad-mc** →  $5.398,19 - 2.040,15 = 3.358,04$

**EN DINERO**

$$7,16/11,51= 62,21\%$$

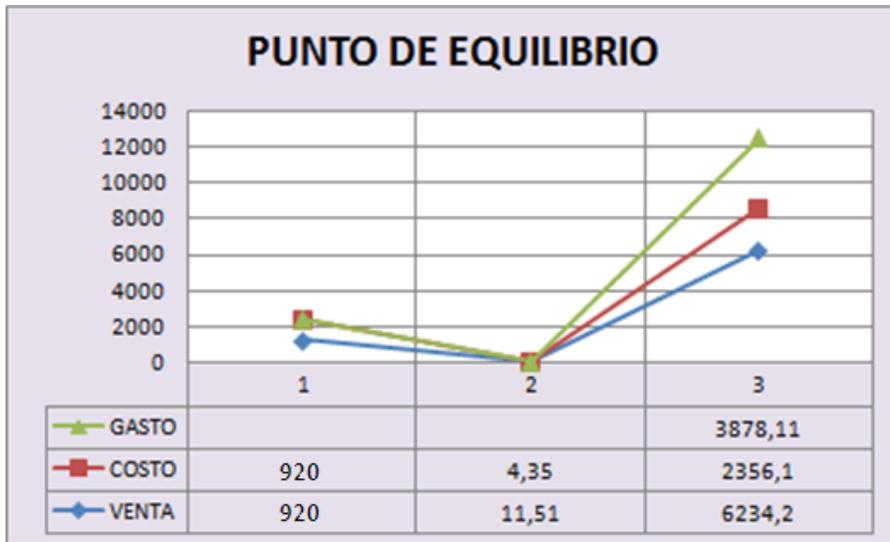
Tabla 41 Punto de Equilibrio en Dinero

$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{TOTAL COSTOS FIJOS}}{\text{MARGEN CONTRIBUCION \%}}$
$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{3.354,71}{62,21\%}$
$= 5.392,55\$$

Elaborado por: David Ontaneda.

Comprobación → 5.392,55\*62,21%=3.354,71\$

Figura 12 Punto de Equilibrio



Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

La proyección realizada para cubrir todos los pagos con las entidades financieras es de 5 años, en el siguiente cuadro se detalla los ingresos y egresos que tendrá el establecimiento dentro de los 5 años.

Tabla 42 Estados Financieros Proyectados

Elemento Financiero	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>	127070,4	130895,21	134835,16	138893,70	143074,40
<b>Costo de ventas</b>	48024	49469,52	50958,55	52492,40	54072,42
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	79046,4	81425,70	83876,61	86401,30	89001,98
<b>Gastos Administrativos</b>	28.648	29510,30	30398,56	31313,56	32256,1
<b>Servicios Básicos</b>	2040	2101,40	2164,65	2229,81	2296,92
<b>Materiales de oficina y limpieza</b>	2329,68	2399,80	2472,03	2546,44	2623,09
<b>Alquiler auto</b>	0	0,00	0	0	0
<b>Alquiler</b>	5040	5191,70	5347,97	5508,94	5674,76
<b>Publicidad</b>	960	988,90	1018,66	1049,32	1080,90
<b>Depreciaciones</b>	974,01	974,01	974,01	974,01	974,01
<b>Amortizaciones</b>	100	100	100	100	100
<b>Utilidad operativa</b>	38.955	40159,57	41400,71	42679,19	43996,17
<b>Gastos financieros</b>	2807,5	2358,76	1859,62	1304,43	686,89
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	36.147	37800,81	39541,09	41374,76	43309,28
<b>Base impositiva</b>	13103,36	13702,79	14333,64	14998,35	15699,61
<b>Utilidad neta</b>	23.043,85	24098,02	25207,44	26376,41	27609,66

Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.6 FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo, se define como la variación de las entradas y salidas de dinero en un período determinado, y su información mide la salud financiera de un negocio. (Vázquez)

## DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

Es la reducción en el valor de un activo, sirve para el deducible de impuestos futuros al cumplir el año laboral de la empresa. (Blak, 2000)

En el siguiente cuadro se detalla cómo se realizó las operaciones:

Tabla 43 Depreciación de Activos Fijos

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% Depreciación</b>	<b>Depreciación</b>
<b>Equipos Industriales/Seguridad</b>	2994,50	10%	299,45
<b>Edificio</b>	0	20%	0
<b>Vehículos</b>	0	5%	0
<b>Equipos De Computación</b>	1099,50	33,33%	366,46
<b>Muebles Y Enseres</b>	3081	10%	308,1
<b>Total</b>			<b>974,01</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

## AMORTIZACIONES

Valor que el establecimiento recupera por constitución de la misma.

La amortización del establecimiento posee un 20% que a su vez equivale a cien dólares, ya que el monto por constitución equivale a quinientos dólares.

Tabla 44 Amortizaciones

<b>AMORTIZACIONES</b>			
		<b>Porcentaje Amortización</b>	
<b>Gastos De Constitución</b>	500	20%	100

Elaborado por: David Ontaneda.

## TABLA DE AMORTIZACIÓN

La siguiente tabla de amortización de el establecimiento indica el manejo de pago de la suma de veinticinco mil dólares con una tasa del 11.23% en un plazo de cinco años; lo que conlleva al pago de nueve mil –diecisiete– con dos centavos que corresponde al pago de interés y a su vez el pago capital de veinticinco mil dólares que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

Tabla 45 Tabla de Amortización

## TABLA DE AMORTIZACIÓN

<b>TASA:</b>	11%
<b>PERIODO:</b>	5
<b>PRESTAMO:</b>	25.000,00

PERIODO	PAGOS	INTERESES	AMORTIZACIÓN	DEUDA PENDIENTE
0				25.000,00
1	6.803,44	2.807,50	3.995,94	21.004,06
2	6.803,44	2.358,76	4.444,68	16.559,38
3	6.803,44	1.859,62	4.943,82	11.615,56
4	6.803,44	1.304,43	5.499,01	6.116,55
5	6.803,44	686,89	6.116,55	-
		9017,2		

Interes Anual	2807,50
Interes Semestral	1403,75

Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.7 FLUJO DE CAJA

Un flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo (dinero en efectivo) que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado. ( Crece Negocios , 2019)

En el siguiente cuadro se detalla todo lo mencionado en un plazo de 5 años:

Tabla 46 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	Año					
	0	1	2	3	4	5
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		38.955	40159,57	41400,71	42679,19	43996,17
<b>DEPRECIACION</b>		974,01	974,01	974,01	974,01	974,01
<b>AMORTIZACION</b>		100	100	100	100	100
<b>-BASE IMPOSITIVA</b>		13103,36	13702,7952	14333,6434	14998,3521	15699,6125
<b>-GASTOS FINANCIEROS</b>		2807,5	2358,76	1859,62	1304,43	686,89
<b>-PAGO CAPITAL</b>		3995,94	4444,68	4943,82	5499,01	6116,55
<b>+VALOR DE SALVAMIENTO</b>						
<b>+CAPITAL DE TRABAJO</b>						
<b>-REPOSICION DE ACTIVOS</b>						
<b>=FLUJO NETO DE CAJA</b>	- \$53249,18	20.121,92	20727,35	21337,63	21951,41	22567,12

Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.8 VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

### VAN (Valor Actual Neto)

El valor actual neto (VAN), mide el resultado de descontar la inversión de un proyecto al valor actual o presente del flujo de caja neto que tendrá. Si el resultado es positivo es porque existe una ganancia y, por tanto, el proyecto es rentable. (Arturo.K, 2019)

El VAN 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 (>0); por lo tanto el VAN del establecimiento es de \$ 21.476,15

### **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 es igual a cero (VAN = 0). Esto para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Muñoz)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de mi establecimiento posee un valor de 28.04 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad para el establecimiento.

### **TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento)**

Es un porcentaje que, normalmente, lo determina la persona que va a invertir en un proyecto. Esta tasa se usa como referencia para determinar si el proyecto le puede generar ganancias o no. Así pues, si el proyecto no tiene una tasa de rendimiento superior a la TMAR, no será aprobado por el inversor. (Lopez, 2020)

La tasa mínima aceptable de rendimiento de mi Plan de negocios es de 10,58% como se detalla a continuación:

*Tabla 47 Calculo del VAN y el TIR*

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>		
<b>VAN</b>	21.476,15	212,06
<b>TIR</b>	28,04%	
<b>TMAR</b>	10,58%	
<b>VAN mayor a 0 es bueno / factibilidad</b>		
<b>TIR mayor a TD es bueno / factibilidad</b>		

Elaborado por: David Ontaneda.

## 6.9 PERÍODO DE RECUPERACIÓN (PRI)

El PRI o el periodo de recuperación de la inversión es el tiempo necesario para que los ingresos generados de un negocio compensen la inversión inicial. (Reyes, 2019)

El Plan de Negocios está proyectado para un tiempo de cinco años en ese mismo tiempo se recuperaría la inversión inicial.

## 6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

El total de la inversión es de 53249,18 dólares en esta cantidad se encuentra el capital propio con un porcentaje del 53,05% y el 46,95% para el capital financiero además de un porcentaje de la inversión del 10% para el capital propio y un 11,23% para el capital financiero.

El porcentaje para el capital propio se debe al riesgo país lo que es la probabilidad que cada dólar invertido no se recupera. Además el segundo porcentaje es para el capital financiero que es la tasa activa del banco en la cual nos entrega el capital.

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) en el establecimiento es de 10,58 %, este valor se debe a la suma de las tasas de Capital Propio y Capital Financiero. Mientras que el valor del (TIR) es de 31,87% si realizamos la resta de estos dos valores nos da un valor de 17,46%, lo que nos a conocer es que nuestro establecimiento tiene una buena rentabilidad.

Tabla 48 TMAR-TIR

<b>TIR</b>	<b>28,04%</b>	<b>DIFERENCIA</b>
<b>TMAR</b>	10,58	
		<b>17,46%</b>

Elaborado por: David Ontaneda.

## **7.- CONCLUSIONES**

- Uno de los aspectos que se debe tener en consideración al momento de iniciar un negocio es realizar un estudio de mercado ya que el mismo nos permitirá conocer las necesidades además de los requerimientos.
- La propuesta de un bar temático pretende generar un nuevo concepto de lo que es un bar tradicional.
- Esta investigación es sustentada mediante una búsqueda exhaustiva de información bibliográfica, que permitió desarrollar de mejor manera cada uno de los temas que abarca este documento.
- Mediante el estudio financiero se llegó a la conclusión de que la implementación de un nuevo negocio requiere de una alta inversión, sin embargo a futuro las ganancias serán mayores que lo invertido.
- Se pudo identificar las preferencias de las personas mediante la aplicación de la encuesta para de esta manera reconocer el impacto que tendrá el establecimiento además de los posibles cambios.

## **8.- RECOMENDACIONES**

- Es necesario que previamente a la apertura de un nuevo negocio se realice un análisis FODA para poder conocer fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puedan influir en la implementación de este establecimiento.
- Se recomienda contar con un manual estandarizado para la contratación de nuevo personal, el cual nos permitirá conocer las actitudes y aptitudes de los posibles candidatos.
- Es recomendable que los candidatos seleccionados previos a realizar cualquier actividad dentro del establecimiento reciban una capacitación y de esta manera mejorar la capacidad del personal.

- Contar con un organigrama estructural que permita al personal saber a quien se debe acudir en caso de algún inconveniente.
- Tener un menú estandarizado para evitar complicaciones al momento de la ausencia de algún miembro del personal

## 9. REFERENCIAS

- Crece Negocios . (09 de Junio de 2019). *Flujo de Caja* . Recuperado el 17 de Abril de 2020, de <https://www.crecenegocios.com/flujo-de-caja/>
- Agencia Nacional de Regulacion,Control y Vigilancia Sanitaria . (s.f.). *Proceso de Permiso de Funcionamiento* . Recuperado el 12 de Abril de 2020, de <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Aguilar, S. (2005 ). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco* , 333-338.
- Arturo.K. (14 de Septiembre de 2019). *Crece Negocios*. Recuperado el 18 de Mayo de 2020, de Valor Actual Neto : <https://www.crecenegocios.com/van-y-tir/>
- ASECON. (s.f.). *Tributación*. Recuperado el 15 de Julio de 2020, de Obligaciones – Tramites SRI – Municipio.: <https://asecon-ec.com/tributacion/>
- Avila, R. (10 de octubre de 2007). *Gestiopolis* . Recuperado el 18 de Abril de 2020, de descripcion de cargo de gerente: <https://www.gestiopolis.com/descripcion-de-cargo-del-gerente-general/>
- Blak, J. T. (2000). Ingenieria Economica. En J. T. Blak, *Ingenieria Economica* (págs. 388-389). Bogotá,Colombia : McGrawHill.
- Bomberos Quito . (s.f.). *Inspecciones* . Recuperado el 04 de Agosto de 2020, de <https://www.bomberosquito.gob.ec/inspecciones-luae/>
- Garcia Baretta, J. F. (26 de Diciembre de 2017 ). *Scribd* . Recuperado el 18 de Abril de 2020 , de Descripcion del cargo de chef : <https://es.scribd.com/document/367918370/Descripcion-de-cargo-chef>
- García, J., Iniesta, A., & Maldonado, A. (2013). Selection of suppliers based on dimensional analysis. *Contaduría y Administración* , 249-278.
- Gomez Friero, J. L. (09 de Agosto de 2017). *Campus Training* . Recuperado el 18 de Abril de 2020, de Barman: requisitos, sueldo, funciones y expectativas laborales:

<https://www.campustraining.es/noticias/barman-requisitos-sueldo-funciones-expectativas-laborales/>

- Lopez, D. (19 de Febrero de 2020). *Numbea* . Recuperado el 17 de Julio de 2020, de TMAR : <https://numdea.com/tasa-de-obstaculo.html#:~:text=TMAR%20o%20tasa%20m%C3%ADnima%20aceptable,puede%20generar%20ganancias%20o%20no.>
- Ministerio de Ambiente . (1 de Mayo de 2013). *GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES*. Recuperado el 13 de Junio de 2020, de [https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Anexo\\_3\\_33-GBPA-ALOJAMIENTO-Y-SERVICIOS-DE-ALIMENTACI%C3%93N.pdf](https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Anexo_3_33-GBPA-ALOJAMIENTO-Y-SERVICIOS-DE-ALIMENTACI%C3%93N.pdf)
- Ministerio de Turismo . (23 de Abril de 2014). *Permiso de Funcionamiento* . Recuperado el 13 de Junio de 2020, de <https://www.turismo.gob.ec/>
- Ministerio del Interior . (Octubre de 2012). Recuperado el 13 de Marzo de 2020, de <https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>
- Ministerio del trabajo . (28 de Marzo de 2016 ). *CÓDIGO DEL TRABAJO*. Recuperado el 18 de Abril de 2020, de LEXIS S.A. Plataforma Profesional de Investigación Jurídica: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Trabajo-PDF.pdf>
- Muñoz, M. P. (s.f.). *Accion Educa*. Recuperado el 19 de Junio de 2020, de Fundamentos Básicos de Finanzas: [http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir\\_1563977885.pdf](http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf)
- PORTAL DE SERVICIOS CIUDADANOS. (2020). *Patente Municipal* . Recuperado el 15 de Junio de 2020, de <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Inicio.aspx>
- Reyes, E. (05 de Junio de 2019). *Emprendedor Inteligente* . Recuperado el 18 de Marzo de 2020, de Qué es el periodo de recuperación de la inversión: <https://www.emprendedorinteligente.com/periodo-de-recuperacion-de-la-inversion/>
- Servir herramienta del peru que crece. (13 de Marzo de 2017). *Formato del perfil del puesto* . Recuperado el 18 de Abril de 2020, de Mision del puesto : <https://municaj.gob.pe/archivos/convocatorias17/CAJERO.pdf>
- SRI. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador* . Recuperado el 13 de Junio de 2020, de Impuesto al valor agregado (Iva): <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva>
- SRI. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador* . Recuperado el Junio de 14 de 2020, de Impuesto a la Renta : <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta>
- Vázquez, R. (s.f.). *Economipedia* . Recuperado el 12 de Junio de 2020, de Flujo Efectivo : <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de->

efectivo.html#:~:text=El%20flujo%20de%20efectivo%20o,salud%20financiera%20de%20una%20empresa.

- Zoho Velaio . (2012). Recuperado el 18 de Abril de 2020, de Marketing en redes sociales : <https://www.velaio.com/zoho-social/>

## **10.-LINKOGRAFIA**

- <http://www.ecuadorlegalonline.com/modelos/contratos/contrato-de-servicios-profesionales/>
- [https://www.researchgate.net/figure/Figura-15-Principales-factores-en-el-microentorno-de-la-empresa\\_fig4\\_329323740](https://www.researchgate.net/figure/Figura-15-Principales-factores-en-el-microentorno-de-la-empresa_fig4_329323740)
- [https://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/concurso/bicentenario/informacion\\_referencial/B%20QuitoCifras.pdf](https://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/concurso/bicentenario/informacion_referencial/B%20QuitoCifras.pdf)

## **11.-ANEXOS**

### **ANEXO 1**

#### **FORMATO GENERAL DE UN CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

#### **CONTRATO CIVIL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES**

En la ciudad de Quito Distrito Metropolitano, a los veinte y siete días del mes de \_\_\_\_\_ del año dos mil \_\_\_\_\_, comparece por una parte el/la \_\_\_\_\_, en calidad de Representante legal de la Compañía \_\_\_\_\_; y, por otra el señor/a \_\_\_\_\_, por sus propios derechos, a quienes en adelante se denominaran “LA COMPAÑÍA” y “EL PROFESIONAL”, quienes en forma libre y voluntaria convienen en celebrar el presente contrato de PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES, contenido en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: OBJETO.-** La compañía contrata al \_\_\_\_\_, el mismo que prestará sus servicios de manera autónoma e independiente a la Compañía, encargándose de desarrollar

\_\_\_\_\_. El profesional declara que está en capacidad de celebrar el contrato, en virtud de que está familiarizado con la materia indicada en el mismo, en los términos y condiciones que precisa la Compañía.

**SEGUNDA: PLAZO.-** El plazo del presente contrato es de un año, contados a partir de la suscripción del presente contrato, y solo podrá extinguirse una vez que las labores materia del mismo hayan sido recibidas a entera satisfacción y/o acuerdo entre las partes. Es obligación del profesional realizar el trabajo contratado, los alcances y aclaraciones que la Compañía solicite, previo al pago de sus honorarios.

**TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONTRATO.-** El profesional está obligado y sin perjuicio de lo previsto por las leyes y reglamentos vigentes en el Ecuador a:

- Desarrollar con total transparencia, prolijidad y honestidad las tareas a él encomendadas.
- Mantener la confidencialidad de la información y los datos proporcionados por la Compañía.
- Será responsable del manejo, uso y mantenimiento de los equipos y mobiliario a él entregados, así como de la calidad técnica de las tareas e investigaciones a él encomendadas.

La compañía se reserva el derecho a intervenir, evaluar y analizar el trabajo realizado por el profesional, en lo referente a técnicas y calidad de desempeño. Además, deberá presentar un informe sobre las actividades, consultas, gestiones realizadas etc. en cualquier instante que se solicite, con miras a una mejor marcha y cumplimiento del contrato, el mismo que será analizado y discutido por la empresa y a la finalización del presente contrato el profesional deberá presentar un informe final con todos los detalles de las actividades a él encargadas.

**CUARTA: HONORARIOS Y FORMA DE PAGO.-** Las partes acuerdan determinar los honorarios profesionales que la Compañía, pagará al Profesional por la gestión que el/la asume en el presente Contrato la suma de \_\_\_\_\_ dólares mensuales, más el Impuesto al Valor Agregado, que serán cancelados al finalizar cada mes de la prestación de los servicios, previo informe favorable por parte de la dirección de Proyectos.

**QUINTA: DEDUCCIONES.-** La Compañía deducirá de los honorarios del profesional, las cantidades que correspondan por concepto de impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado.

**SEXTA: DERECHOS DE AUTOR.-** De común acuerdo entre las partes, conforme lo faculta la Ley de Propiedad Intelectual vigente, los descubrimientos e invenciones, las mejoras en los procedimientos, así como, los trabajos y resultados de las actividades que desarrolle el Profesional para La Compañía, quedará a beneficio exclusiva de esta última, lo cual podrá patentar o registrar a su nombre tales trabajos, inventos descubrimientos o mejoras; sin perjuicio de lo cual, reconocerá el nombre del profesional como autor, descubridor o inventor de los mismos.

**SEPTIMA: RESPONSABILIDAD Y PROHIBICIONES.-** El profesional se obliga a ejecutar el trabajo con la diligencia, prolijidad y cuidados necesarios. En caso de causar algún daño, pérdida o deterioro en los bienes de la Compañía, por cualquier causa que fuere, el Profesional se obliga a reponerlos o repararlos en forma inmediata y a su costa.

Durante el transcurso del presente contrato, llegará a conocimiento del Profesional información confidencial, que comprende, sin limitar a la relacionada con Propiedad Intelectual e industrial en general, secretos industriales, software de computación, recetas, fórmulas, patentes, signos distintivos, planes de mercado, publicidad o producción, finanzas, operaciones o asuntos de negocios, estrategias, fusiones, adquisiciones y/o cualquier operación o asunto de negocios, que por motivo de la prestación de los servicios lleguen a conocimiento del profesional ya sea de manera verbal, escrita, magnética, o por cualquier otro medio, el Profesional se halla prohibido de hacer uso de la información confidencial en asuntos que no sean los relacionados por la prestación de sus servicios a la Compañía, mientras duren éstos y después de ellos, o divulgar dicha información por ninguna situación a terceras personas naturales o jurídicas, si no cuenta previamente con la

autorización escrita de la Compañía, así como tampoco podrá revelar el contenido de los documentos que llegare a elaborar o los trámites que llegare a realizar como parte de su trabajo.

**OCTAVA: RELACION CIVIL ENTRE LAS PARTES.-** El presente Contrato es de naturaleza civil, sujeto al derecho común y singularmente a las reglas del Mandato. Por tanto entre la Compañía y el Profesional no existe relación laboral o de dependencia alguna, ni, consecuentemente sometimiento al Código del Trabajo y Leyes del Seguro Social Obligatorio. No hay subordinación jurídica ni de ninguna otra especie que pudiera significar relación laboral entre las partes o sus dependientes, puesto que el profesional prestará sus servicios a la Compañía de manera libre, independiente y autónoma.

**NOVENA: CONTROVERSIAS.-** Las partes contratantes aceptan y se ratifican en todo el contenido de este contrato; y en caso de controversia o diferencia derivada de este contrato, las partes de manera libre y voluntaria se someten al Centro de Arbitraje y Mediación del Colegio de Abogados de Quito, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación y de no existir acuerdo las partes se someten a los jueces civiles de Quito, para tal efecto renuncian fuero y domicilio.

Parta constancia de todo lo acordado, las partes firman en unidad de acto, en el lugar y fechas arriba indicadas.

\_\_\_\_\_.

C.C: \_\_\_\_\_

EMPLEADORA

\_\_\_\_\_

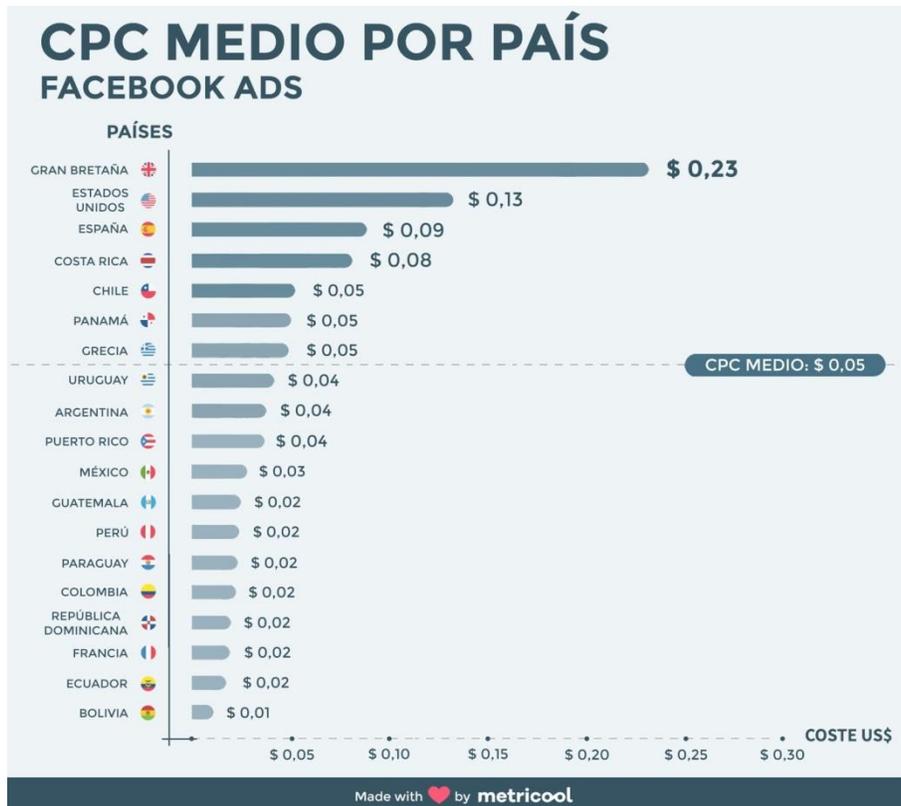
C.C: \_\_\_\_\_

PROFESIONAL

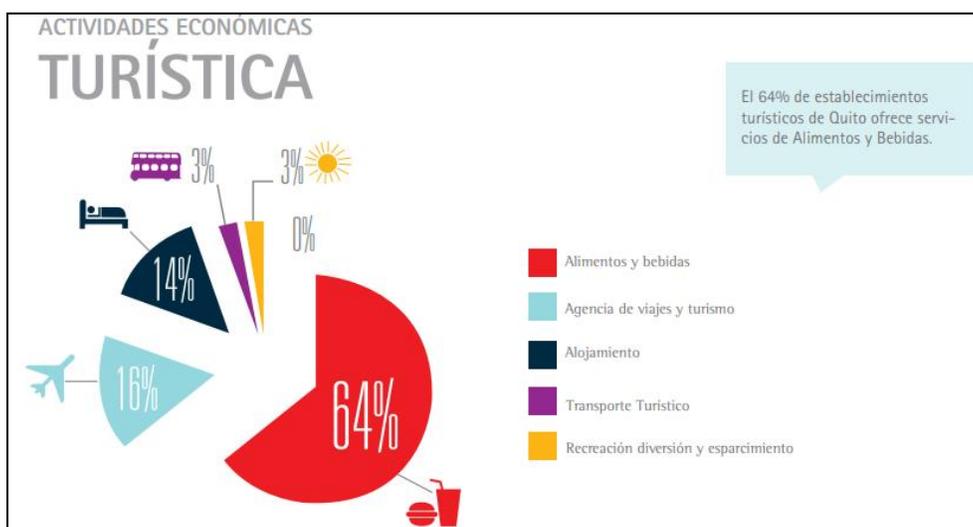
## ANEXO 2



## ANEXO 3



## ANEXO 4



## ANEXO 5



### Permisos de Funcionamiento

Categoría

## LOCALES DE CONSUMO DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA SU CONSUMO INMEDIATO

Restaurante Frutería Heladería Panadería Cafe-net Confeitería	Cafetería Comidas ligeras Cafeterías y restaurantes en el interior de complejos deportivos Bar-Restaurante
--	---

Requisitos

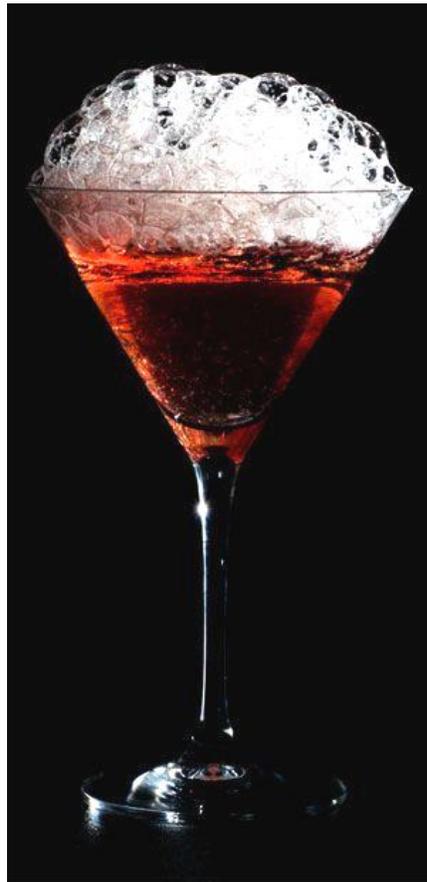
1. Cédula de ciudadanía (ecuatorianos) - pasaporte (extranjeros).
2. Patente Municipal.
3. Permiso de ARCSA.
4. Permiso del Cuerpo de Bomberos.
5. RUC (será validado internamente).



**ANEXO 6**



**ANEXO 7**



## ANEXO 8



## ANEXO 9

