

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA AL SERVICIO DE RESTAURANT DE
MARISCOS EN LA PARROQUIA TONSUPA DEL CANTON ATACAMES,
PROVINCIA DE ESMERALDAS**

AUTORES:

**ANDREA LORENA BÁEZ MALDONADO
JEFFERSON JOSE CHUMO BRAVO**

DIRECTOR:

LENIN BLANCO

Quito, enero del 2014

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL
TRABAJO DE TITULACIÓN**

Nosotros autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, enero del 2014

Andrea Lorena Báez Maldonado

C.I: 171763697-9

Jefferson José Chumo Bravo

C.I: 171801042-2

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis principalmente a Dios, por a verme dado la vida y la bendición de formar parte de una Gran Familia. A mis padres por guiarme con amor y paciencia porque siempre estuvieron a mi lado en todos los momentos de mi vida, por su apoyo económico y afectivo que nunca me faltó y me ayudó a cumplir mi objetivo profesional. A mi Esposo que con su apoyo y amor incondicional que me brinda día a día he alcanzado nuevas metas profesionales y personales en bienestar de nuestro hogar. A mis hijos Tahis y Mathias porque son el motor de mi vida porque desde el día que nacieron tengo millón razones para seguir adelante porque les amo infinitamente. A mis hermanos que siempre han estado junto a mí. En general a toda mi familia y amigos que de alguna forma me ayudaron a cumplir este objetivo.

Andrea Lorena Báez Maldonado

Es mi deseo como sencillo gesto de agradecimiento, dedicarle mi Trabajo de Grado plasmada en el presente Informe, en primera instancia a mis padres, quienes permanentemente me apoyaron con espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr las metas y objetivos propuestos. Y como olvidar a mis hermanos que siempre han estado prestos a apoyarme y a mis amigos que la vida ha convertido en hermanos, por su constante apoyo y fe en mí.

A la señorita María Belén Wandember Karolys, a quien debo parte de este logro, ayudándome a encaminar la culminación de mi carrera.

Jefferson José Chumo Bravo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios y a Mis Padres por darme la oportunidad de estudiar en la Universidad Politécnica Salesiana donde me supieron formar como excelente profesional.

Gracias de Corazón a mi tutor el Economista Lenin Blanco por su paciencia, criterio y aliento. Ha sido un privilegio poder contar con su guía y ayuda.

Gracias a mi compañero Jefferson porque formamos un buen equipo y logramos cumplir un objetivo muy importante en nuestras vidas.

Y gracias a todos los que nos brindaron su apoyo en este proyecto.

Andrea Lorena Báez Maldonado

Mi gratitud, principalmente está dirigida al Dios Todopoderoso por haberme dado la existencia y permitido llegar al final de nuestra carrera.

Y de manera muy especial al Economista Lenin Blanco, nuestro tutor quien nos ha orientado en todo momento en la realización de este proyecto que enmarca el último escalón hacia un futuro en donde sea partícipe en el mejoramiento del proceso de enseñanza y aprendizaje.

A los docentes de la Universidad Politécnica Salesiana que me han acompañado durante el largo camino, brindándome siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando mi formación como estudiante universitario.

A mi compañera de tesis, Andrea, gracias por ayudarme a lograr este tan anhelado objetivo.

Y gracias a todas las personas que han formado parte de mi vida, a ellos debo quien he logrado ser hoy en día.

"El agradecimiento es la memoria del corazón." – Lao-tse.

Jefferson José Chumo Bravo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
DEFINICIÓN DEL PROYECTO	3
1.1. Antecedentes	3
1.2. Problema de investigación	3
1.3. Objetivos	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivo específico.....	4
1.4. Justificación.....	5
1.5. Delimitación.....	5
1.5.1. Delimitación temporal.....	5
1.5.2. Delimitación espacial.....	5
1.5.3. Delimitación académica	6
1.6. Diseño metodológico	6
1.6.1. Fuentes y técnicas de recolección de datos	6
1.7. Tipos de investigación.....	7
1.8. Marco teórico	7
1.8.1. El impacto del sector turístico en el PIB.....	7
1.9. Generalidades de la provincia de esmeraldas.....	9
1.9.1. Información general	9
1.9.2. Reseña histórica.....	10
1.9.3. Datos geográficos.....	11
1.9.4. Límites.....	11
1.9.5 División política.....	11
1.9.6 Clima.....	12
1.9.7 Flora.....	12
1.9.8 Fauna.....	12
1.9.9 Aspectos económicos	13
1.9.10. Atractivos turísticos	13

1.9.11 Tradiciones.....	14
1.9.12 Gastronomía.....	14
1.10. Generalidades del cantón Atacames.....	16
1.10.1 Descripción del cantón Atacames	16
1.10.2 Ubicación	16
1.10.3 Gastronomía	16
1.10.4 Atractivos turísticos	16
1.10.5 Artesanías	17
1.11. Generalidades de la parroquia de Tonsupa	17
1.11.1 Descripción de la parroquia de Tonsupa.....	17
1.11.2 Ubicación	17
1.11.3 Atractivos turísticos	17
1.11.4 Marco conceptual.....	18
CAPÍTULO II	19
Estudio De Mercado.....	19
2.1. Identificación del servicio	19
2.2. Objetivos	20
2.2.1. Objetivo general	20
2.2.2. Objetivos específicos	20
2.3. Determinación del tamaño de la muestra(n)	21
2.4. Nivel de investigación.....	22
2.4.1 Objetivo de la encuesta	22
2.4.2 Tabulación de la encuesta	22
2.5. Estudio de la demanda	33
2.5.1 Variables	34
2.5.2 Determinación del área de mercado.....	35
2.5.3 Comportamiento histórico de la demanda	35
2.5.4 Turismo interno.....	37
2.5.5 Vacaciones principales.....	39
2.6. Proyección de la demanda.....	42
2.6.1 Proyección de la demanda.....	43

2.7. Proyección de la oferta.....	45
2.7.1. Estudio de la oferta.....	45
2.7.2. Análisis de la competencia.....	45
2.7.3. Proyección de la oferta.....	46
2.8. Demanda insatisfecha.....	49
2.9. Mercado objetivo	50
2.10. Determinación del precio	53
CAPÍTULO III.....	54
ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN	54
3.1. Objetivo.....	54
3.1.1 Objetivo general	54
3.1.2 Objetivos específicos	54
3.2. Localización del proyecto	54
3.2.1 Macrolocalización	55
3.2.2 Microlocalización.....	56
CAPÍTULO IV	58
ESTUDIO LEGAL.....	58
4.1. Objetivos 58	
4.1.1 Objetivo general	58
4.1.2 Objetivo específico.....	58
4.2. Tipo de empresa	58
4.3. Razón social	59
4.4. Capital social.....	59
4.5. Aspectos legales	60
4.5.1 Trámites generales	60
4.5.2 Trámites específicos.....	60
CAPÍTULO V.....	63
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	63
5.1. Objetivos.....	63
5.1.1 Objetivo general	63

5.1.2 Objetivos específicos	63
5.2. Planificación estratégica	63
5.3. Estructura organizacional.....	65
5.4. Descripción de cargos	66
5.5. Políticas y reglamentos	69
5.6. Manual de operaciones.....	71
5.7. Fijación de sueldos	74
CAPÍTULO VI	75
INGENIERÍA DEL PROYECTO	75
6.1. Objetivos.....	75
6.1.1 Objetivo general	75
6.1.2 Objetivos específicos	75
6.2. Propuesta operativa	75
6.2.1 Diagrama de proceso.....	75
6.2.2 Simbología de las operaciones	76
6.2.3 Factores que condicionan la compra de materia prima	80
6.2.4 Recepción de la materia prima	80
6.3. Descripción técnica y física del proyecto.....	83
6.3.1 Áreas del proyecto.....	83
6.3.2 Plano del proyecto.....	85
6.3.3 Especificaciones técnicas	85
6.4. Determinación de maquinaria y equipo para el proyecto.....	86
CAPÍTULO VII.....	93
ESTUDIO FINANCIERO	93
7.1. Objetivos	93
7.1.1 Objetivo general	93
7.1.2 Objetivos específicos	93
7.2. Inversión total: fija y diferida.....	93
7.3. Depreciación	94
7.4. Determinación de los costos.....	95

7.4.1. Costos de producción	95
7.4.2. Materia prima	95
7.4.3. Mano de obra.....	100
7.4.4. Costos indirectos de fabricación	100
7.4.5. Gastos de administración	101
7.4.6. Gastos de venta	101
7.4.7. Gastos financieros	102
7.5. Financiamiento de los costos de inversión.....	103
7.6. Capital de trabajo	103
7.7. Presupuesto de ingresos del proyecto	104
7.7.1 Presupuesto de ventas	104
7.7.2 Presupuesto de compras	105
7.8. Estados financieros.....	106
7.8.1 Balance general proforma	106
7.8.2 Estado de resultados.....	107
7.9. Flujos de caja.....	109
7.10. TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento).....	111
7.11. Valor actual neto	112
7.12. Tasa interna de retorno.....	115
7.13. Tiempo real de recuperación.....	116
7.14. Punto de equilibrio	116
CONCLUSIONES.....	120
RECOMENDACIONES.....	121
LISTA DE REFERENCIAS	122
ANEXOS	123

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico No. 1 PIB Nominal del Ecuador -----	9
Gráfico No. 2 Bandera y Escudo De La Provincia De Esmeraldas-----	10
Gráfico No. 3 Preferencia De Comida -----	23
Gráfico No. 4 Preferencia De Platos. -----	24
Gráfico No. 5 Frecuencia De Consumo.-----	25
Gráfico No. 6 Modalidad Del Viaje. -----	26
Gráfico No. 7 Promedio De Gastos Diarios.-----	27
Gráfico No. 8 Frecuencia De Consumo En El Mismo Restaurant. -----	28
Gráfico No. 9 Frecuencia De Consumo Diario En El Mismo Restaurant.-----	29
Gráfico No. 10 Aspectos De Elección De Un Restaurant. -----	30
Gráfico No. 11 Percepción De Calidad De La Competencia. -----	31
Gráfico No. 12 Ubicación De Un Nuevo Restaurant. -----	32
Gráfico No. 13 Precio A Pagar Por Plato. -----	33
Gráfico No. 14 Ecuador – Provincia Esmeraldas -----	55
Gráfico No. 15 Provincia Esmeraldas – Cantón Atacames -----	55
Gráfico No. 16 Cantón Atacames – Parroquia Tonsupa-----	56
Gráfico No. 17 Microlocalización del Restaurant -----	57
Gráfico No. 18 Estructura Organizacional -----	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Variables de Segmentación.	34
Tabla No. 2 Segmentación del Mercado.	35
Tabla No. 3 Afluencia de turistas Colombianos al Ecuador y Atacames.	37
Tabla No.4 Turismo Interno.....	38
Tabla No. 5 Áreas Naturales del Ecuador en porcentaje de visitas	38
Tabla No. 6 Lugares visitados los fines de semana y los feriados por los Quiteños	39
Tabla No. 7 Familias que tomaron vacaciones largas en Esmeraldas.....	40
Tabla No. 8 Demanda de turismo interno hacia las playas de Esmeraldas.....	40
Tabla No. 9 Demanda histórica provincia de Esmeraldas	41
Tabla No. 10 Demanda histórica del cantón Atacames.	42
Tabla No. 11 Visitantes a la parroquia de Tonsupa N° turistas	43
Tabla No. 12 Proyección de la Demanda.....	45
Tabla No. 13 Capacidad turística de la parroquia Tonsupa.	46
Tabla No. 14 Capacidad en número de plazas de los locales asociados al turismo de la parroquia Tonsupa.....	47
Tabla No. 15 Proyección de la oferta interna parroquia de Tonsupa.....	49
Tabla No. 16 Demanda Insatisfecha	50
Tabla No. 17 Mercado Objetivo.....	51
Tabla No. 18 Planificación de Venta Mensual	52
Tabla No. 19 Nómina de Socios	59
Tabla No. 20 Gastos de Constitución.....	62
Tabla No. 21 FODA.....	64
Tabla No. 21 Estrategias	65
Tabla No. 22 Fijación de Sueldo.....	74

Tabla No. 23 Simbología de las Operaciones	76
Tabla No. 24 Flujo para compra de Materia Prima.....	77
Tabla No. 25 Flujo para Pedido del Producto/Servicio.....	78
Tabla No. 26 Flujo para la Preparación del Producto/Servicio.....	78
Tabla No. 27 Flujo para la Entrega del Producto.....	79
Tabla No. 28 Requerimientos Maquinaria y Equipos.	87
Tabla No. 29 Requerimientos Muebles y Enseres.	87
Tabla No. 30 Requerimientos Muebles y Enseres Comedor.	88
Tabla No. 31 Requerimientos Muebles y Enseres Oficina.	88
Tabla No. 32 Requerimientos Equipos de Computación.	88
Tabla No. 33 Requerimientos Equipos de Oficina.....	89
Tabla No. 34 Requerimientos Equipos de Oficina para Oficina.....	89
Tabla No. 35 Menaje.....	91
Tabla No. 36 Requerimientos Utensillios Cocina.....	92
Tabla No. 37 Activo Fijo.	94
Tabla No. 38 Cuadro de depreciación de activos fijos.....	95
Tabla No. 39 Presupuesto de Materia Prima Directa en Dólares.....	96
Tabla No. 40 Presupuesto de Materia Prima Directa en Dólares Por Platos.	99
Tabla No. 41 Presupuesto de Mano de Obra Directa en Dólares.....	100
Tabla No. 42 Presupuesto de Costo Indirectos de Fabricación.....	101
Tabla No. 43 Gastos de Administración.	101
Tabla No. 44 Gastos de Venta.	102
Tabla No. 45 Tabla de Amortización del Préstamo.	102
Tabla No. 46 Gastos Financieros Anuales.	103

Tabla No. 47 Requerimiento Capital de Trabajo.	103
Tabla No. 48 Presupuesto de Ventas.....	104
Tabla No. 49 Presupuesto De Compras.	105
Tabla No. 50 Balance General Proyectado.	106
Tabla No. 51 Estado De Resultados.....	108
Tabla No. 52 Flujo de Caja.	109
Tabla No. 53 Cálculo TMAR 1.....	111
Tabla No. 54 Cálculo TMAR 2.....	112
Tabla No. 55 Cálculo Punto de Equilibrio.....	117
Tabla No. 56 Cálculo	118

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Costos de producción materia prima (Ejemplos).....	123
Anexos 2 Rol de pago mano de obra directa	156
Anexos 3 Rol de Pago Departamento de Administración.....	156
Anexos 4 Rol de pago del departamento de venta	158
Anexos 5 Menaje.....	159

RESUMEN

La presente tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial, tiene como objetivo central “La creación de una microempresa dedicada al servicio de restaurant de mariscos en la parroquia Tonsupa, del cantón Atacames, provincia de Esmeraldas”.

Debido a la alta afluencia de turistas tanto nacionales como extranjeros a la provincia de Esmeraldas, en especial a sus principales lugares turísticos como es la playa de Tonsupa, se ha realizado un estudio minucioso del mercado con el propósito de cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha existente.

El proyecto, busca implementar técnicas de administración, tales como costos, planificación de ventas, planificación de ingresos, planificación de gastos, aplicar NIIF'S, dejando atrás el manejo empírico, que se ha utilizado durante décadas tanto en la parroquia como en la provincia por parte de la competencia, marcando una tendencia para mejorar la calidad del servicio que se ofrece.

El siguiente trabajo está dividido en siete capítulos donde encontraremos un estudio completo basado en conocimientos administrativos con el afán de optimizar los recursos y maximizar las utilidades mediante procesos. Se analizó: la importancia histórica de la provincia y sus generalidades; la afluencia de turistas y las capacidades de la competencia; la localización que tendrá el proyecto; los requerimientos legales que necesita el proyecto; la estructura organizacional necesaria; los procesos que se llevarán a cabo para la optimización de recursos; y los ingresos y egresos futuros que tendrá el proyecto, así como requerimientos financieros que necesita el proyecto para cubrir las operaciones necesarias, para su correcto funcionamiento

ABSTRACT

This thesis for obtaining Commercial Engineering degree has the central objective "Creating a Microenterprise dedicated to service seafood restaurant in the parish Tonsupa, Atacames Canton province of Esmeraldas".

Due to the high influx of domestic and foreign tourists to the province of Esmeraldas, especially its main tourist attractions such as the beach Tonsupa, has done a thorough market study in order to cover a percentage of the unmet exists.

The project seeks to implement management techniques, such as costs, sales planning, revenue planning, cost planning, implementing IFRS'S, leaving the empirical management, which has been used for decades both in the parish and in the province by competition, setting a trend for improving the quality of service offered.

The following work is divided into seven chapters we will find a complete study based on administrative skills in an effort to optimize resources and maximize profits through processes. Were analyzed: the historical importance of the province and its generalizations, the influx of tourists and competitive capabilities, the location that has the project legal requirements needed by the project, the necessary organizational structure, the processes to be carried out for the optimization of resources and future revenues and expenses that will have the project and financial requirements needed by the project to cover the operations necessary for proper operation.

INTRODUCCIÓN

El presente Proyecto de Factibilidad para la creación de una microempresa dedicada al servicio de restaurant en la parroquia Tonsupa del cantón Atacames, provincia de Esmeraldas, se desarrolla a partir de un nivel de investigación descriptivo, lo que permite la obtención de la información de fuentes primarias como: entrevistas no estructuradas a expertos hoteleros, al director del departamento de turismo del municipio del cantón, observaciones de las operaciones regulares en todos los niveles de un restaurant, y la realización de una encuesta compuesta por diez preguntas; de la cual las respuestas dan un enfoque de las opiniones y de los valores individuales de los potenciales clientes del proyecto. Estas fuentes de información se complementan con las obtenidas de investigación bibliográfica, y datos obtenidos de sitios web, como el del Banco Central del Ecuador, los cuales abarcan información sobre los diferentes factores financieros, y demás temas vinculados con el presente proyecto. El compendio de toda la información obtenida se fragmenta de la siguiente manera: definición del proyecto, estudio de mercado, estudio de localización, estudio legal, estudio organizacional, ingeniería del proyecto y estudio financiero del proyecto.

En la definición del proyecto, se define los alcances, métodos de investigación, análisis del macro entorno y micro entorno del presente proyecto.

En el estudio de mercado, se analiza la oferta y la demanda del producto, la competencia, y el precio, definiendo el mercado objetivo para el proyecto.

El estudio de localización permite ubicar al proyecto de manera general y específica.

El estudio legal define la figura legal de la empresa para cumplir con los requisitos de ley para la operación futura del proyecto.

El estudio organizacional, enfoca los manuales de puestos, políticas internas, manual de operación necesarios para la implementación del proyecto.

La ingeniería del proyecto delinea los procesos a seguir en las diferentes fases de operación de la empresa.

El estudio financiero determina los niveles de inversión necesarios para la operación del proyecto, cuantificando ingresos y egresos durante la vida útil del proyecto, demostrando viabilidad o no de la inversión necesaria para operar de fondos propios y prestados.

El objetivo principal de la presente investigación, es determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada al servicio de restaurant de mariscos, que ofrezca servicios de calidad, que tenga un enfoque empresarial que permita aplicar todos los procesos administrativos para hacer del presente proyecto viable de inversión.

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

1.1. Antecedentes

Durante aproximadamente 20 años que lleva de desarrollo la promoción turística del sector los procesos de los negocios del sector han sido empíricos, basados únicamente en la experiencia administrativa de los propietarios, pero frente a la aparición de nuevos competidores nos vemos en la necesidad de mejorar los procesos administrativos, con el objetivo de dinamizar los procesos de producción para ser competitivos, creando un nuevo concepto en servicio y calidad.

Uno de los principales problemas que afronta el sector hotelero en el sector es que al no laborar los 365 días del año sino únicamente en feriados, la continuidad del personal se hace difícil, a esto se suma la falta de mano de obra calificada en el sector, por lo que se incurre a la improvisación de personal, y además que la poca mano de obra calificada tiende a ser muy demandada por lo que ellos deciden cuánto va ser lo que van a ganar.

1.2. Problema de investigación

- ¿Será factible la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas?
- ¿Existirá demanda insatisfecha para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas?
- ¿Cuáles son los recursos necesarios para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas?
- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad esperado para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas?

- ¿Cuáles serán las principales fuentes de financiamiento existentes para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas?

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas

1.3.2 Objetivo específico

- Determinar el mercado objetivo para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Investigar los requerimientos legales para la constitución de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas que permita el correcto funcionamiento del establecimiento.
- Desarrollar una estructura organizacional, para una adecuada gestión de talento humano para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas
- Identificar y determinar la localización eficiente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas
- Determinar las necesidades de equipos y materiales indispensables para la para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas
- Determinar las necesidades de financiamiento que se requerirá para la para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas

1.4. Justificación

Debido a la alta afluencia de turistas tanto nacionales como extranjeros a la provincia de Esmeraldas, en especial a sus principales lugares turísticos como es la playa de Tonsupa, he considerado de vital importancia crear una Microempresa dedicada al servicio de Restaurant de Mariscos basado en los cimientos de la gastronomía manabita en la parroquia.

El crecimiento tanto habitacional como comercial de Tonsupa ha sido uno de los más altos para la provincia de Esmeraldas, esto debido a la cercanía de la localidad con la capital del Ecuador Quito, 330 kilómetros, que es de donde provienen la mayor cantidad de Turistas tanto para Esmeraldas, como para las otras provincias del Ecuador.

La variedad gastronómica de la provincia no es de las más adecuadas para una atención de excelencia a los turistas, esto debido a que la mayoría de Restaurantes existentes son manejados de manera empírica por parte de sus propietarios, por lo que se hace necesario la creación de un Restaurant que sea manejado en base a los conocimientos de la Administración con el afán de optimizar los recursos y maximizar las utilidades.

1.5. Delimitación

1.5.1 Delimitación temporal

Se considera que el desarrollo de la presente investigación se la podrá realizar en un período de un año, el mismo que se iniciará en marzo del 2012 y finalizará en marzo del 2013, para el proyecto que se hará efectivo en el año 2014 y tendrá una vigencia como empresa de 5 años, es decir hasta el año 2018.

1.5.2 Delimitación espacial

Esta investigación se realizará en la Provincia de Esmeraldas, ciudad de Esmeraldas, cantón Atacames, parroquia de Tonsupa.

1.5.3 Delimitación académica

Para la presente investigación considero importante, hacer uso de los conocimientos adquiridos en diferentes asignaturas, las cuales serán de ayuda para dicha elaboración, tales como:

- Administración de Empresas: Con el objetivo de aplicar los mejores métodos de administración para el uso eficiente de los recursos.
- Contabilidad General y de Costos: Para registrar los movimientos contables de la empresa en base a los diferentes procesos de la misma.
- Gerencia de Calidad: Con el objetivo de aplicar la teoría de calidad total, lo cual nos permitirá ofrecer productos y servicios de calidad para la obtención de excelentes de resultados y maximización de utilidades.
- Investigación de Mercados: Principalmente en la obtención del mercado objetivo y de la demanda insatisfecha.
- Gestión de Empresas III: Gestión de empresas es una materia que brinda todas las herramientas para la creación de un negocio basándose en un estudio científico-técnico, nombro solo a gestión de empresas III porque es la que abarca conocimientos de las anteriores.
- Derecho: Los conocimientos obtenidos en esta materia me servirán para la constitución de la empresa y considerar los aspectos legales vigentes en el país.
- Finanzas: Con el uso de las matemáticas financieras se podrá establecer un adecuado plan de financiamiento y proyección a futuro.
- Presupuestos: Mediante las proyecciones determinar mis requerimientos de capital y de producto.

1.6. Diseño metodológico

1.6.1 Fuentes y técnicas de recolección de datos

La información que se requiere para realizar un adecuado estudio de las tendencias existentes en el mercado, se las obtendrá de fuentes primarias y secundarias.

- **Fuentes Primarias:** Básicamente se la obtendrá mediante la observación y entrevistas con expertos del tipo de la administración hotelera, y mediante encuestas que me permita obtener respuestas más concretas, además de abarcar a un grupo considerable de personas que reflejen el sentir colectivo.
- **Fuentes Secundarias:** Este tipo de información la obtendré directamente en revistas, boletines de la cámara de turismo de Esmeraldas, del Ministerio de Salud. Estos documentos los puedo obtener en la Cámara de Turismo de Esmeraldas y del departamento de manejos alimenticios del Ministerio de Salud.

1.7. Tipos de investigación

El tipo de investigación que se va a utilizar para la realización de este estudio es de carácter cuali-cuantitativo. Debido a que se va a relacionar variables cuantitativas y cualitativas.

Esto mediante el uso de técnicas de recolección de datos mediante encuestas que serán analizadas, para determinar los datos más relevantes para nuestra investigación.

1.8. Marco teórico

1.8.1 El impacto del sector turístico en el PIB.

El sector turístico y hotelero sin duda alguna es el futuro empresarial ha ido tomando fuerza en los últimos años. Ecuador presenta grandes perspectivas de desarrollo en diversos campos de la actividad económica, entre los q las autoridades ecuatorianas citan el turismo, junto con el petróleo, minería, telecomunicación, generación de energía, pesquería, agroindustrial y red vial.

El sector turístico poco a poco se está posicionando con rubros altos en el PIB del país. Es un eje fundamental para la reactivación económica, la generación de empleo, la inversión local y extranjera, el desarrollo de infraestructura hoteleras, puertos y vías; pero, sobre todo, un atractivo de divisas para el Ecuador.

La variedad de paisajes, fauna y grupos étnicos y las numerosas posibilidades de realizar turismo, rural, de aventuras, de negocios y aventuras hace de este país andino un destino

turístico muy atractivo, sobre todo, para visitantes de Europa, cuyos gustos actuales y tendencias se identifican con la oferta de Ecuador.

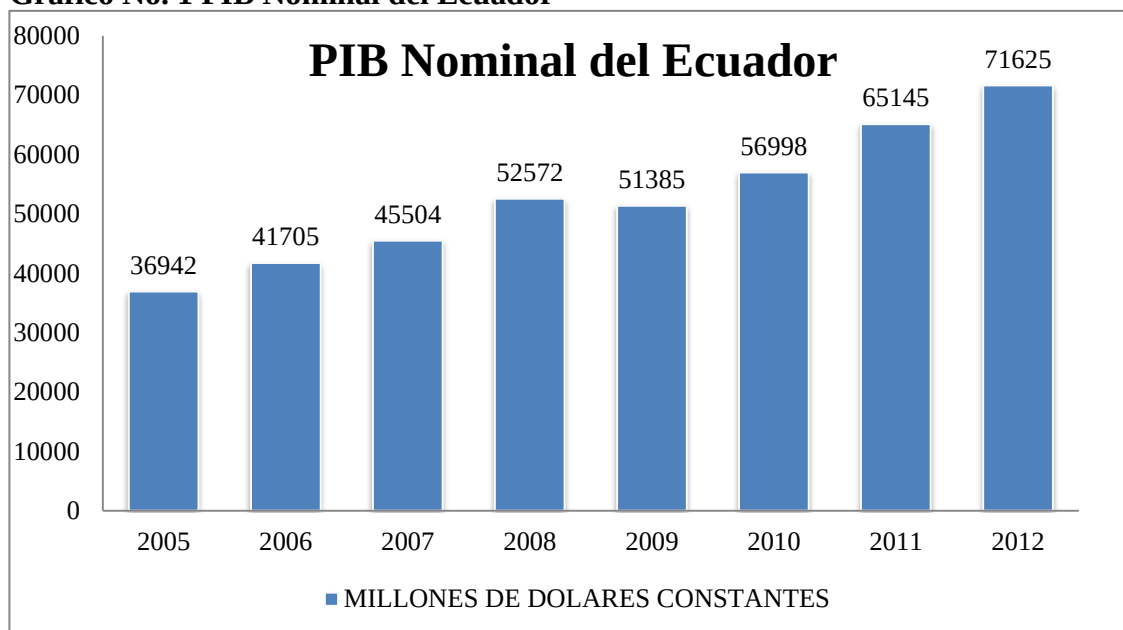
La dolarización ha favorecido al turismo interno como al internacional a pesar de ellos, los ecuatorianos siguen prefiriendo destino de sus vacaciones el Caribe y los extranjeros lugares que realizan notarias campañas promocionales y publicitarias como Argentina, México o Brasil.

El sector turístico ecuatoriano ha empezado a desarrollarse recientemente, por lo que ya existen cambios muy notorios pero aún existen una gran necesidad de inversión para mejorar la imagen de Ecuador, a veces estereotipada y otra desconocida, en muchos países.

Según estimaciones, en el 2008 visitaron el Ecuador aproximadamente 1.005.297. El número de turistas que llegan cada año van en aumento en el año 2011 1.140.978 visitaron nuestro país.

En las publicaciones del Banco Central del Ecuador encontramos que el PIB ha ido creciendo en los últimos tres años. Observar gráfico No. 1.

Gráfico No. 1 PIB Nominal del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

1.9. Generalidades de la provincia de esmeraldas

1.9.1 Información general

Esmeraldas, provincia del Ecuador situada en su costa noroccidente, conocida popularmente como la Provincia Verde, es una de las seis provincias que forman la Región Costa. Su capital homónima es uno de los puertos principales del Ecuador y terminal del oleoducto transandino. Posee un aeropuerto para vuelos nacionales. El territorio es llano, con pequeñas colinas de un máximo de 300 msnm.

Este sitio fue el asentamiento de muchas culturas Prehispánicas como la Tolita y Lagarto Norte. Una de las mayores fuentes de riqueza es el turismo ya que la provincia posee numerosas y hermosas playas, manglares y esteros con maravillosos paisajes naturales.

La provincia de Esmeraldas tiene una extensión de 15.954 km² la conforman los cantones: Esmeraldas, Eloy Alfaro, Atacames, Muisne, Quininde, San Lorenzo y Ríoverde y su población se estima en 450.000 habitantes.

Gráfico No. 2 Bandera y Escudo De La Provincia De Esmeraldas



1.9.2 Reseña histórica

Esmeraldas fue descubierta por Bartolomé Ruiz el 21 de Septiembre de 1526 y proclamó su independencia el 5 de Agosto de 1820.

Según la versión de los cronistas de Indias y de los historiadores ecuatorianos, cuando los españoles llegaron, creyeron que en el territorio esmeraldeño existían minas de esta preciosa gema por lo que se identificó a estos territorios como: la Provincia de las Esmeraldas, que más tarde se la llamaría Esmeraldas.

El verdor de su selva, de sus ríos y de su mar, aumentó a justificar este nombre.

En 1533, el naufragio de un barco de esclavos permitió el asentamiento y la presencia de una activa población negra que se fusionó con las culturas blanca e indígena generando varias manifestaciones culturales, musicales, artesanales y dancísticas.

En los primeros años de la colonia, el dominio del gobierno español en esta región fue imposible, a causa de la resistencia de la población negra ahí afincada al mando de Sebastián de Illescas. Solo un proceso evangelizador iniciado por la orden Mercedaria

pudo someter a la comunidad negra al gobierno Español pero cuando ya era evidente el asentamiento de la colonia.

Esmeraldas tuvo la categoría de provincia durante la Colonia, el Rey de España se la concedió por dos generaciones a Don Pedro Vicente Maldonado. Al constituirse la Gran Colombia se la rebajo de categoría política, según la Ley de la División Política de la Gran Colombia del 25 de julio de 1824, asignándole la categoría de cantón de Quito, En 1839, pasa a formar parte de la provincia de Imbabura, posteriormente en el año de 1843 se lo reintegró como cantón de la provincia de Pichincha.

Aparece como Provincia de Esmeraldas en la Ley de División Territorial de la República del Ecuador del 29 de mayo de 1861 y lo integraban el Cantón Esmeraldas y las parroquias Esmeraldas, Atacames, Río Verde, La Tola, San Francisco y Concepción.

1.9.3 Datos geográficos

Esmeraldas es la provincia de la Costa ecuatoriana que se encuentra más al norte, cuenta con unos de los puertos más importantes de Ecuador aparte de la refinería.

1.9.4 Límites

Al Norte limita con la República de Colombia, al Sur limita con la provincia de Manabí y Pichincha, al Este limita con las Provincias de Carchi, Imbabura y Pichincha, al Oeste con el Océano Pacífico.

Varios de sus ríos son en la actualidad vías de acceso importantes para el transporte de productos hacia otras provincias. Sus principales ríos son: Esmeraldas, Cayapas, Santiago, Blanco, Quininde, Viche, entre otros.

1.9.5 División política

La Provincia de Esmeraldas está conformada de 7 cantones.

- Esmeraldas
- Eloy Alfaro
- Atacames
- Muisne
- Quininde

- San Lorenzo
- Ríoverde

Además cuenta con 23 parroquias: Mataje, San Lorenzo, Tambillo, Ancón de Sardinias, Valdez, La Tola, Lagarto, Montalvo, Rocafuerte, Río verde, Tonsupa, Atacames, Sua, Tonchigüe, San Francisco, Muisne, San Gregorio, Daule, Sálima, Chamanga, Borbón.

1.9.6 Clima

Su clima varía entre tropical, subtropical húmedo y subtropical muy húmedo, con una temperatura promedio de 25° c. Se asienta sobre tierra bajas, donde las mayores altitudes no sobrepasan los 600 metros sobre el nivel del mar.

Debido a la influencia climática y a la ubicación geográfica, la provincia de Esmeraldas posee una extraordinaria variedad de recursos naturales. La confluencia de varios factores el mar, los ríos las montañas, etc. dan origen a un sinnúmero de microclimas y ecosistemas, todos y cada uno con sus características particulares en cuanto a biodiversidad se refiere.

1.9.7 Flora

Debido a la influencia climática y a la ubicación geográfica, la provincia de Esmeraldas posee una extraordinaria variedad de recursos vegetales. La confluencia de varios factores (mar, ríos, montañas, etc.) da origen a un sinnúmero de microclimas y ecosistemas, todos y cada uno con sus características particulares en cuanto a biodiversidad se refiere.

1.9.8 Fauna

Todos los factores que concurren para hacer de Esmeraldas uno de los suelos más ricos en vegetación la hacen para que existan una muy variada vida animal; pues tenemos un sinnúmero de especies de animales: mamíferos, aves, reptiles, anfibios, peces, crustáceos, etc.

1.9.9 Aspectos económicos

La provincia registra un importante movimiento comercial y portuario; en una zona agrícola por excelencia, donde el tabaco, café, cacao, banano, palma africana y diversas frutas tropicales son sus principales productos. La explotación de maderera la pesca y el turismo, constituyen también importantes fuentes de ingresos.

La economía se basa en la producción agropecuaria y la riqueza del suelo y del mar. En la provincia está asentada la industria mayor importancia para la economía ecuatoriana como la Refinería de Estatal de Esmeraldas.

1.9.10 Atractivos turísticos

Por múltiples razones la provincia de Esmeraldas está llamada a constituirse en uno de los más importantes centros turísticos del país; ya por la cercanía a Colombia, ya también por el interés que a nivel mundial despierta la instalación del complejo petrolero con el oleoducto, el poliducto, los puertos petroleros, el puerto comercial, el puerto pesquero, etc. Sus inmejorables y múltiples playas a uno y otro lado de la ciudad de Esmeraldas con aguas abrigadas durante todas las épocas del año, mansas y poco profundas; la variedad y belleza de sus paisajes; las múltiples oportunidades deportivas: esquíes acuáticos, natación, pesca de mar y de río, caza, etc. Las múltiples oportunidades de inversión económica, así como el carácter acogedor de sus habitantes, son factores suficientes para pensar que esta bella porción es uno de los sectores patrios preferidos por el turismo nacional e internacional.

La Dirección Nacional de Turismo ha declarado de interés turístico de primer orden los siguientes lugares de la provincia: la ciudad de Esmeraldas con sus balnearios de las Palmas, Atacames, Tonsupa, Sua, Tonchigüe, Muisne en la zona Sur y Camarones, Río Verde Rocafuerte en la zona Norte. Pero, además, son de interés turístico La Tola, donde se encuentra la Isla La Tolita declarada Parque de reserva arqueológica nacional. Los mansos y amplios ríos del sistema del Santiago y del Cayapas navegables en motoveleros. San Lorenzo con su imponente archipiélago de Ancón de Sardinas con hermosos y profundos canales, etc.

Para servir al turista, Esmeraldas cuenta con la carretera principal que le une con Quito, Guayaquil y el resto de las provincias del país; con carreteras terminadas hacia el Norte y Sur de la provincia, con los puertos de Esmeraldas y San Lorenzo, con el aeropuerto General Rivadeneira, con modernos servicios de radio nacional e internacional, hoteles, etc.

1.9.11 Tradiciones

La música, la danza, la literatura y dentro de ellas la tradición oral es parte de nuestro acervo cultural, que se conjugan con sus balnearios fluviales y marítimos, su inmensa riqueza en fauna y flora, su exquisita cocina; son valores propios que identifican a la provincia de Esmeraldas.

Esmeraldas considerada la ciudad que mantiene viva la cultura del pueblo afro, ofrece la singularidad de su música y danza. Al son de la marimba, los cununos y el guasá, el pueblo afro esmeraldeño muestra al mundo sus raíces e invita a disfrutar de ellas. Para mostrar sus tradiciones culturales, Esmeraldas cuenta con los museos Carlos Mercado y el Regional de Arqueología, que cuenta con muestras permanentes.

La Marimba es una de las expresiones culturales propias de la ciudad de Esmeraldas y representativa de sus raíces afro. Este nombre identifica el instrumento musical hecho con caña y madera, así como el baile y el ritmo único.

Una de las manifestaciones culturales más vistosas y apreciadas por las comunidades del lugar es la interpretación de la "**Marimba Esmeraldeña**". Constituye un magnífico espectáculo de ritmo, música, seducción y colorido. Durante el Carnaval, se realiza el festival internacional de marimbas con representantes de los países vecinos.

1.9.12 Gastronomía

Esmeraldas, ofrece una gastronomía vernácula única en la geografía ecuatoriana con muchos secretos que le dan un sabor especial muy apetecido en el país. Sus exquisitos platos tienen como base productos del mar, carne de animales silvestres, coco, plátano verde, maduro y la chillangua, ingredientes utilizados frecuentemente para la elaboración de los conocidos platos de la culinaria esmeraldeña.

Entre los platos más representativos encontrará el "Tapao", que tiene como base para su preparación el plátano verde y diferentes tipos de carne (cerdo, vaca, pescado), en

especial seca o salpresa. Estos ingredientes se cocinan juntos con aliños y se acompaña para su consumo con agua de limoncillo o hierba luisa. Existen, en la actualidad una variación en la preparación de este plato con otros ingredientes y se le conoce al mismo como “Tapao Arrecho”; También están las balas o bolones (plátano verde majado revueltas con queso o carne de cerdo) de allí la popular “Bala Barbona”, que es la bala tradicional mezclada con pedazos deshilachados de carne de cerdo.

También existen otros platos que se preparan con carnes de caza o carne de monte, como se las conoce comúnmente, (guanta, venado, tatabra, guatín, etc.) que se las ahúman para su preparación, al igual que cierto tipo de pescados como el Toyo de allí que se puede encontrar en algunos puestos de comida popular el famoso aserrín de Toyo.

Las sopas con base de las mismas carnes y mariscos, también son características en Esmeraldas, al igual que el pusandao y el ensumacao, todas muy succulentas y con diversos tipos de mariscos y carnes. Todas estas comidas son condimentadas con hierbas que crecen de forma silvestre en el campo, como la chillangua, chirarán, orégano, albahaca, entre otras.

Hay otros platos que se preparan y el visitante podrá disfrutar de ceviches, pescado frito con arroz y patacones, sopa marinera, caldo de bagre, arroz con camarón, arroz con concha, cangrejos encocado, arroz marinero, encocado de guanta y muchas delicias más.

En postres, dulces típicos no puedes dejar de saborear las famosas cocadas negra y blanca, el manjar de leche, arroz de leche, la conserva de guayaba, las majajas, humitas, trolices, bombón, manjar , los cabellos de ángel, cazabe, mazato y la chucula.

Algunos dulces son preparados en base del coco: las cocadas (negra y blanca) y otros de frutas de la zona como piña, papaya verde, grosellas, hobos o ciruelas, guineo, guayaba, maíz, panela y otros a base de leche

La fruta de pan o más comúnmente conocida como pepepán y el chontaduro, son también muy consumidos y es muy común encontrarlos en las calles de la ciudad.

1.10. Generalidades del cantón Atacames

1.10.1 Descripción del cantón Atacames

Lugar muy conocido por la gran concentración de gente joven, que gusta de la música, el baile, el sol y la luna.

Se ha dicho con razón que hablar de Esmeraldas es hablar de la belleza mágica de sus playas, de su arena suave y del mar tibio que las baña. Escalonadas en la costa están situadas las playas a donde convergen los turistas. Las playas de Atacames y Súa son las que disponen de mayor número de servicios hoteleros, desde cabañas familiares junto al mar, hasta modernos hoteles dotados de piscinas y otros servicios como el hotel club del Pacífico, Castelnuovo, Casablanca.

1.10.2 Ubicación

El Cantón de Atacames esta ubicación a 30 kilómetros al suroeste de la ciudad de Esmeraldas.

1.10.3 Gastronomía

Las comidas más destacadas son entre otras: Langostas, Cebiches de camarón, de concha y de pescado. El famoso plato marinerio encocado, Bolas de verde y obviamente pescados y mariscos en diferentes variantes. Usted podrá deleitarse con el delicioso "coco loco", bebida típica elaborada con agua de coco.

1.10.4 Atractivos turísticos

Atacames es la playa más cercana a la capital, Quito; por lo que la mayoría de los habitantes de esta ciudad hacen de este balneario el más concurrido y popular del país.

Atacames es el centro de la diversión de Esmeraldas. Posee más de 40 cabañas de rumba, cocteles y música que se extienden a lo largo de los 2 km de malecón. Atacames tiene una vida nocturna intensa desplegada no solamente por los esmeraldeños sino por gentes de todo el Ecuador, extranjeros, mochileros, tours. Los tatuajes las trenzas, las culturas neohippie, neotechno, popstar, salsera, la mezcla de colores, idiomas, modas y nacionalidades buscando diversión es un atractivo poderoso de esta concurrida playa esmeraldeña. Hay la posibilidad de disfrutar una vuelta encima de las olas con el "banano", dar una vuelta en caballos.

1.10.5 Artesanías

Existen numerosos talleres donde se elaboran joyas y objetos decorativos en coral negro y rojo obtenidos de las profundidades del océano. Tela de árbol (damahagua), cestería de rampíra, instrumentos musicales.

1.11. Generalidades de la parroquia de Tonsupa

1.11.1 Descripción de la parroquia de Tonsupa

Tonsupa Parroquia para deleitar su paladar, su vista, y su espíritu. Lugar muy conocido por la gran concentración de gente joven, que gusta de la música, el baile, el sol y la playa, que se da en la playa junto a varios chozones típicos de palma, en donde se puede solicitar los deliciosos jugos de frutas tropicales o las entonantes caipiriñas, además hay que probar los auténticos ceviches costeños de camarón, concha o de ostiones y admirar en la feria, la venta de recuerdos de coral y cuarzo.

1.11.2 Ubicación

La Parroquia de Tonsupa está ubicada a 26 kilómetros al suroeste de Esmeraldas se encuentra esta hermosa playa con una completa infraestructura para complacer a los más exigentes turistas y desde donde se puede pasear y observar las más bellas puestas de sol.

1.11.3 Atractivos turísticos

Es una playa larguísima conquistada no sólo por la montaña, palmeras, condominios y pequeñas urbanizaciones al pie del mar, sino por triciclos de heladeros, cebiches, ostras y mariscos y por los grupos de familias y de amigos que llegan desde sus casas o departamentos a ocupar la playa, reunidos bajo un toldo, alrededor de un carro o parasoles, vacilando la música de una grabadora, comiéndose unos mariscos en la arena. La playa es extensa a lo largo y a lo ancho así que hay abundante espacio para todos.

Tonsupa, con sus modernas y elegantes torres de residencia turística, y varios hoteles de primera clase como Makana Resort, es un destino que ha cobrado auge en la última década entre las clases media alta y alta del norte de la sierra, sobre todo de Quito.

1.11.4 Marco conceptual

Con el propósito de unificar significados de algunos términos utilizados en el presente estudio, a continuación se definen estos términos:

- **Microempresa:** “Una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar." (Magil, Microempresa Definición, 2005)
- **Oferta:** “Es el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a determinados” (Thompson, Oferta Definición, 2006)
- **Demanda:** “se define como la cantidad , calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado” (Thompson, Demanda Definición, 2006)
- **Finanzas:** “Son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas o Estados. Por extensión también se denomina finanzas el estudio de esas actividades como especialidad de la economía y la Administración que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos.” (Thompson I. , Finanzas Definición, 2008)
- **Estudio de Mercado:** “El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.” (Thompson I. , Estudio de Mercado Definición, 2008)
- **Restaurante:** “es un establecimiento comercial en el mayor de los casos, público donde se paga por la comida y bebida, para ser consumidas en el mismo local o para llevar” (Brito, Restaurante Definición, 2010)

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Identificación del servicio

Durante aproximadamente 20 años que se lleva a cabo la promoción turística de la parroquia de Tonsupa, los procesos de negocio del sector han sido empíricos, basados únicamente en la experiencia administrativa de los propietarios, sin tomar en cuenta los avances administrativos con los que se cuenta en la actualidad.

Pero frente a la aparición de nuevos competidores se ve la necesidad de crear una microempresa dedicada al servicio de alimentación en el sector, la misma que tome en cuenta procesos administrativos que permitan alcanzar estándares de calidad incorporando conceptos de costos, contratación de personal y, optimización de recursos, con el objetivo de dinamizar los procesos de producción para ser competitivos, creando un nuevo concepto en servicio y calidad.

La nueva microempresa dedicada al servicio de restaurant de mariscos, ofrecerá una importante variedad de platos en base a mariscos de calidad, que tendrán que cumplir con ciertas especificaciones, como el camarón, el cual será de calidad de exportación es de decir de aproximadamente 16gr, de talla 26-30, lo que significa cuantas unidades de camarón tiene cada libra.

El pescado que se ofrecerá para los filetes dependerá de la época del año, generalmente se trabajara con dos variedades específicas, que son el picudo o también llamado atún blanco, y el dorado, los cuales son dos de las mejores clases de pescado que se pueden encontrar en el mercado, estos también dependerán del peso de cada pescado, en este caso habrá una variación de entre 80 a 120 libras lo que nos brindara un producto tierno, es decir que será ni venoso, ni estará dura la carne.

En relación al pargo platero que es otra variedad de marisco a ofrecer tendrá que ser de del llamado pargo lunarejo, su peso estará comprendido entre 1 libra a 1 libra y media, lo cual nos brindara un producto con una buena cantidad de carne. En cuanto al langostino que se expenderá tendrá que tener aproximadamente 60 gramos de peso cada uno; en relación a la langosta, respetando las épocas de veda que aplica sobre este molusco, se ofrecerá una langosta cuyo peso oscilara entre 1 libra hasta 1 libra y media. Y por último dentro de la variedad que se presentara tenemos la concha, de la cual el tamaño dependerá del mercado y exclusivamente del precio, ante lo cual ofreceremos la de más alta calidad.

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general

Determinar el mercado objetivo existente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

2.2.2. Objetivos específicos

- Analizar la demanda existente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Analizar la oferta existente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Establecer el mercado existente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

2.3. Determinación del tamaño de la muestra(n)

El tamaño de la muestra, permite cuantificar a las personas a las cuales se va a realizar la encuesta que proporcionará la información necesaria para conocer a los clientes potenciales del servicio. La muestra se calculó a través de la siguiente fórmula para poblaciones finitas.

$$n = \frac{z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

Dónde:

N=	Universo	e=	Error de la muestra
p=	Probabilidad de aceptación	q=	Probabilidad de rechazo
z = Valor estandarizado en función del nivel de confianza seleccionado.			

Datos:

N = 290.077 e = 5%

p = 0.50 q = 0.50

z = 95% = 1,96

Cálculo:

$$n = \frac{1,96^2 (290.077)(0,50)(0,50)}{0,05^2 (290.077 - 1) + 1,96^2 (0,50)(0,50)}$$

Resultado: n = 384

El resultado del tamaño de la muestra fue de 384 encuestas, las cuales serán realizadas en la parroquia Tonsupa, el nivel de confianza aplicado para la siguiente encuesta es del 95%, un error de muestreo del 5%, y con una probabilidad de éxito y de fracaso igual a 0,50.

2.4. Nivel de investigación

El nivel de investigación del proyecto es descriptivo, este nivel de investigación permite profundizar el nivel de conocimiento a través de fuentes primarias, es decir fuentes de información directa como: observación, encuesta, entrevista y de fuentes secundarias como: revistas, libros, etc. Para el presente proyecto vamos a utilizar la encuesta como fuente de información primaria.

2.4.1 Objetivo de la encuesta

Determinar las características específicas del segmento de mercado al cual el proyecto trata de dirigirse para conocer el grado de aceptación que podría tener la creación de una microempresa dedicada al servicio de alimentación en la parroquia Tonsupa del cantón Atacames, provincia de Esmeraldas, y además establecer cuáles son sus gustos, preferencia, y precios que estarían dispuestos a pagar por un determinado servicio o producto.

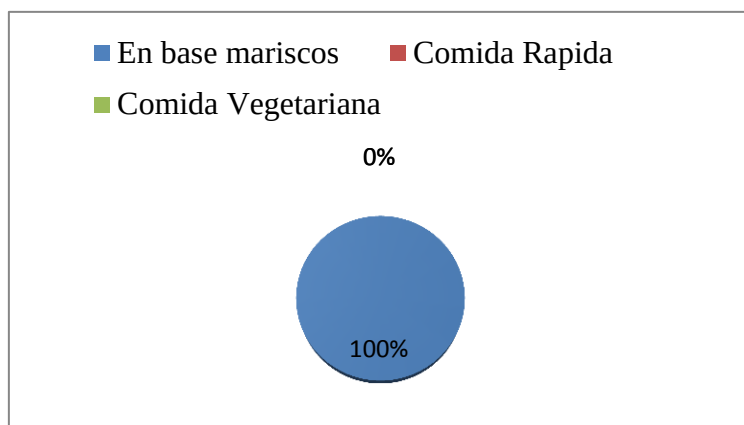
2.4.2 Tabulación de la encuesta

La encuesta fue realizada por medio de preguntas cerradas de opción múltiple. A continuación se muestra los resultados de la tabulación de las encuestas realizadas a la muestra determinada con el propósito de conocer los gustos, hábitos de consumo, preferencias, y necesidades del mercado. El formato de la encuesta se lo muestra como (ANEXO #1).

1. ¿Cuándo usted viaja a la playa, que tipo de comida prefiere?

En base mariscos	384
Comida Rápida	0
Comida Vegetariana	0

Gráfico No. 3 Preferencia De Comida



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

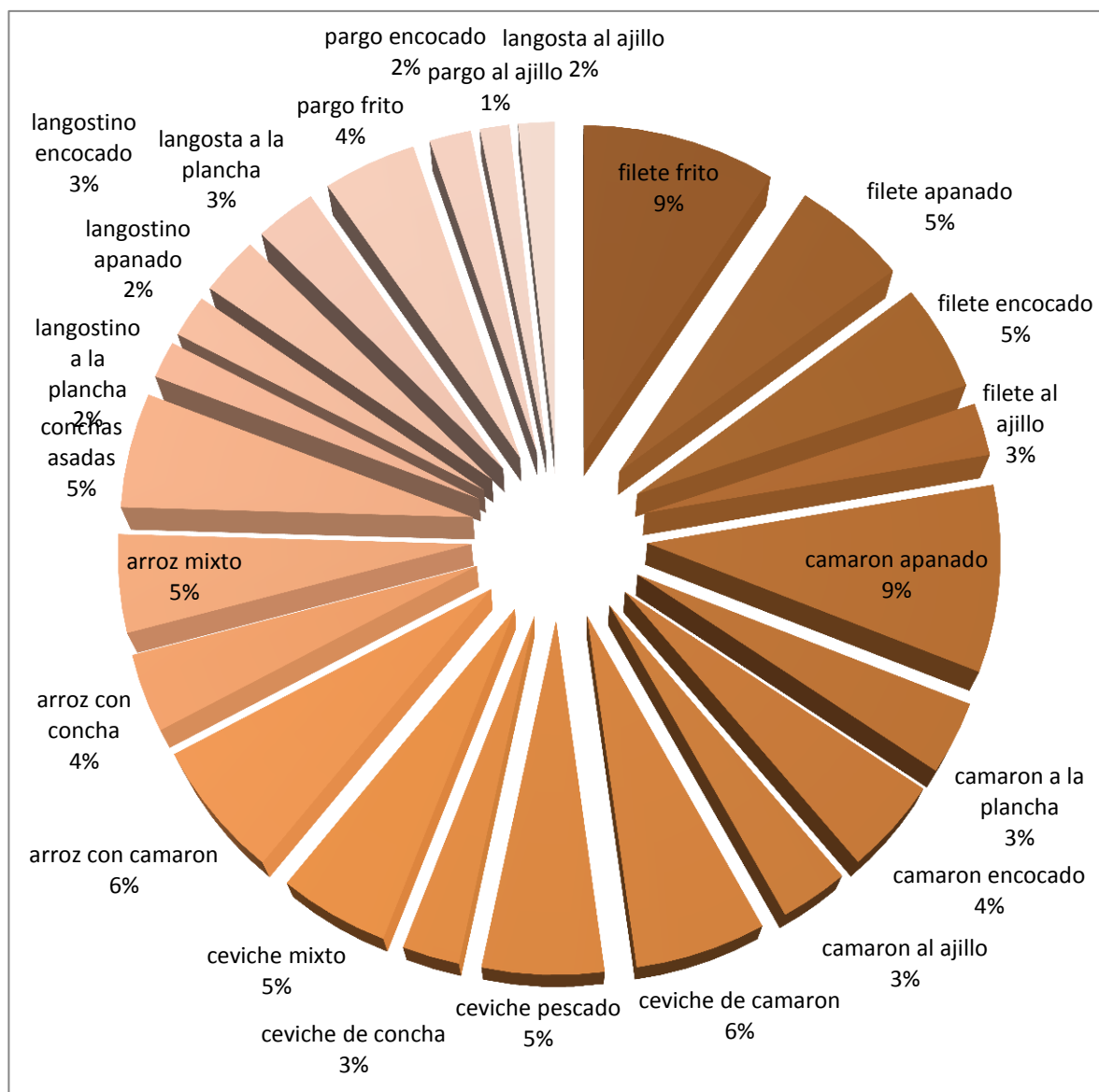
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: De acuerdo a la encuesta realizada, el 100% de los 384 encuestados cuando viaja a la playa, prefiere comida en base a mariscos, hay que acotar también que la encuesta fue realizada en los diferentes restaurantes de Tonsupa.

2. ¿En un Restaurante de Mariscos de acuerdo a la siguiente lista, elija 5 platos de su preferencia de consumo?

a) Filete frito	176	m) Arroz con camarón	122
b) Filete apanado	105	n) Arroz con concha	71
c) Filete encocado	98	o) Arroz mixto	89
d) Filete al ajillo	48	p) Conchas asadas	105
e) Camarón apanado	170	q) Langostino a la plancha	34
f) Camarón a la plancha	66	r) Langostino apanado	39
g) Camarón encocado	85	s) Langostino encocado	54
h) Camarón al ajillo	59	t) Langosta a la plancha	56
i) Ceviche de camarón	112	u) Pargo frito	85
j) Ceviche pescado	104	v) Pargo encocado	38
k) Ceviche de concha	49	w) Pargo al ajillo	27
l) Ceviche mixto	95	x) Langosta al ajillo	33

Gráfico No. 4 Preferencia De Platos.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

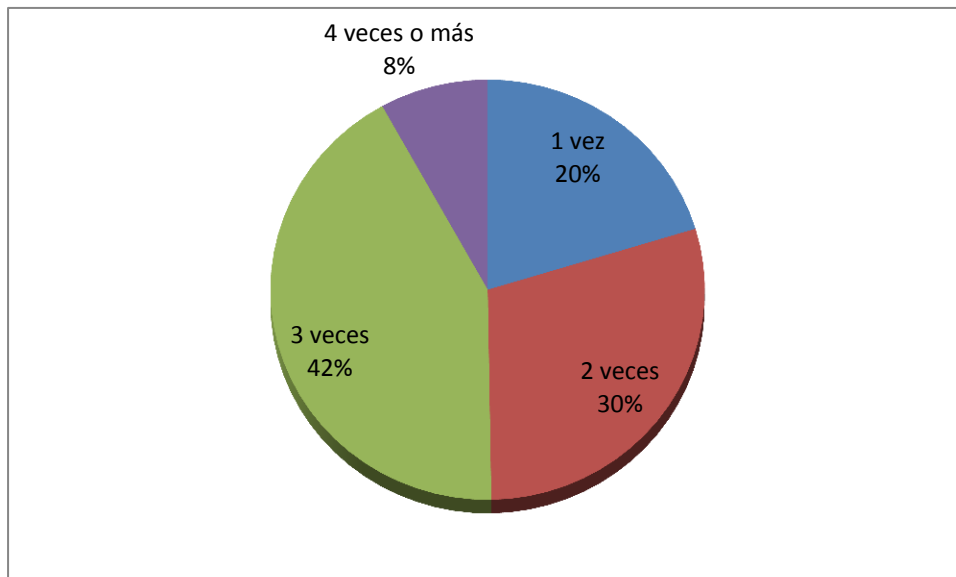
ANÁLISIS: De acuerdo a las personas encuestadas entre los 5 platos que prefieren al estar en un restaurant de mariscos son en un 9% el filete frito y el camarón apanado; con un 6% el ceviche de camarón y el arroz con camarón; luego con un 5% tenemos al filete apanado, filete encocado, ceviche de pescado, ceviche mixto, arroz mixto y conchas asadas; entre el grupo que tiene el 4% de preferencia tenemos el camarón encocado,

arroz con concha y pargo frito; después con un 3% el filete al ajillo, el camarón a la plancha, camarón al ajillo, ceviche de concha, langostino encocado y la langosta a la plancha; con el 2% tenemos a los langostinos a la plancha, langostinos apanados, pargo encocado y langosta al ajillo, y por ultimo con el 1% el pargo al ajillo.

3. ¿Cuándo usted viaja a la playa, cuantas veces al día come en un restaurante de Mariscos?

1 vez	78
2 veces	113
3 veces	162
4 veces o más	31

Gráfico No. 5 Frecuencia De Consumo.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

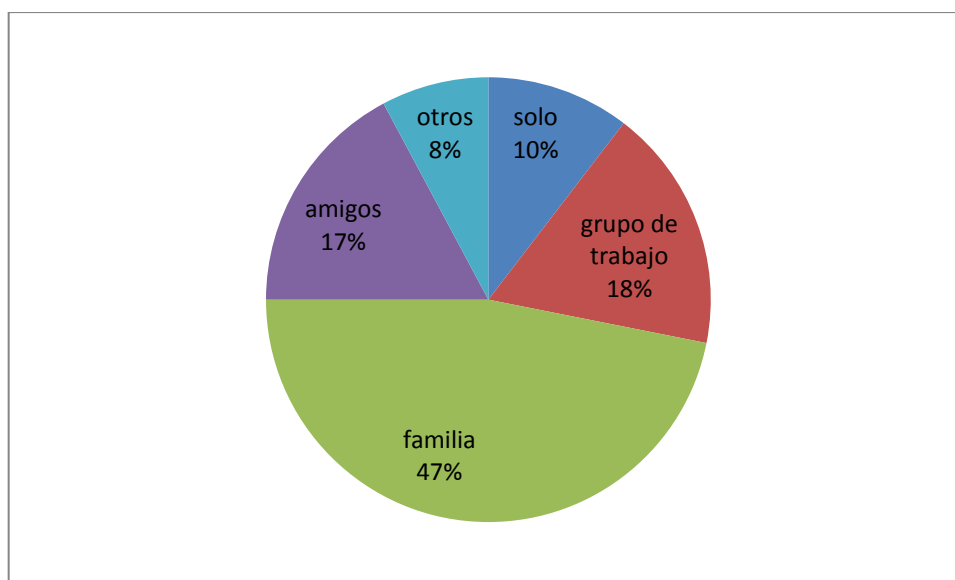
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de encuestados tenemos que el 20% de ellos consume una sola vez al día cuando está en la playa; el 30% lo hace dos veces; el 42% consume tres veces diarias, y un 8% 4 veces o más por día.

4. ¿Cuándo usted viaja a la playa, con quien suele hacerlo?

Solo	40
grupo de trabajo	68
Familia	180
Amigos	66
Otros	30

Gráfico No. 6 Modalidad Del Viaje.



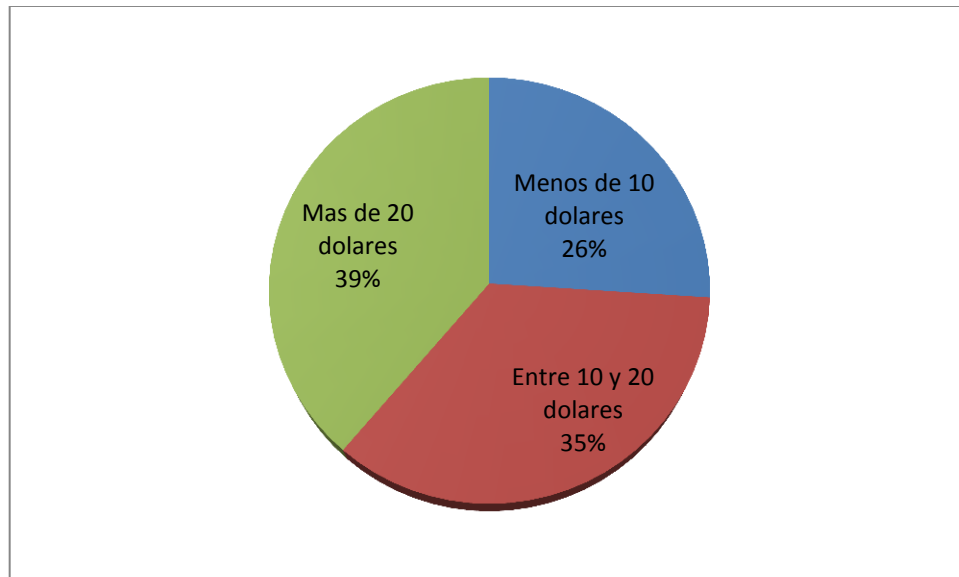
Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

5. ¿Cuál es el promedio de gastos diario en un restaurante de mariscos por persona cuando usted viaja a la playa?

Menos de 10 dólares	100
Entre 10 y 20 dólares	135
Más de 20 dólares	149

Gráfico No. 7 Promedio De Gastos Diarios.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

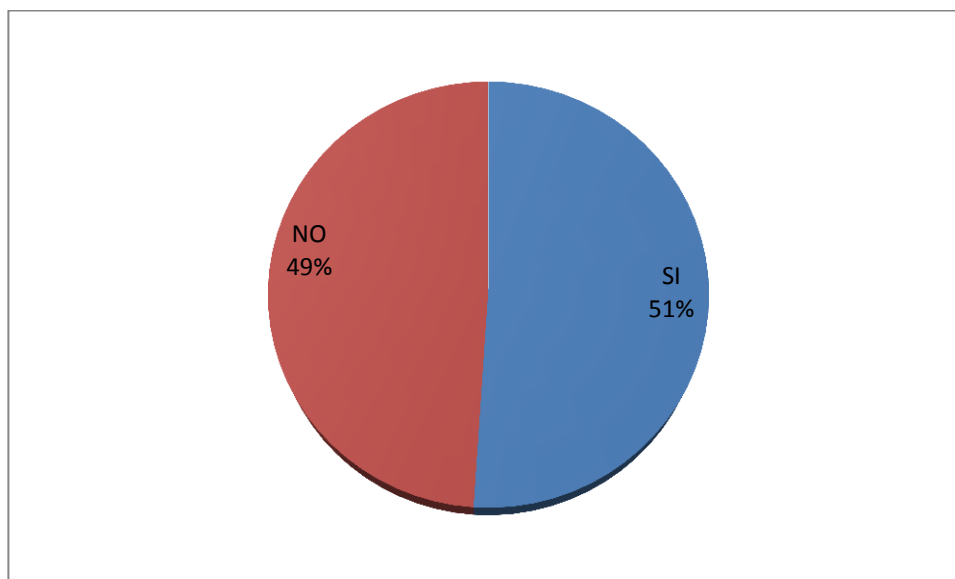
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de encuestados tenemos que el 26% cuentan con un promedio de gasto diario cuando están en la playa de menos de diez dólares, un 35% cuentan con entre diez y veinte dólares, y el 39% cuentan con un presupuesto de más de 20 dólares diarios.

6. ¿Cuándo usted viaja a la playa, come más de una vez al día en el mismo restaurante de Mariscos?

SI	196
NO	188

Gráfico No. 8 Frecuencia De Consumo En El Mismo Restaurant.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

7. ¿Si su respuesta es sí, cuantas veces come en el mismo local en un día?

2 veces	77
3 veces	115
4 veces o mas	4

Gráfico No. 9 Frecuencia De Consumo Diario En El Mismo Restaurant.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

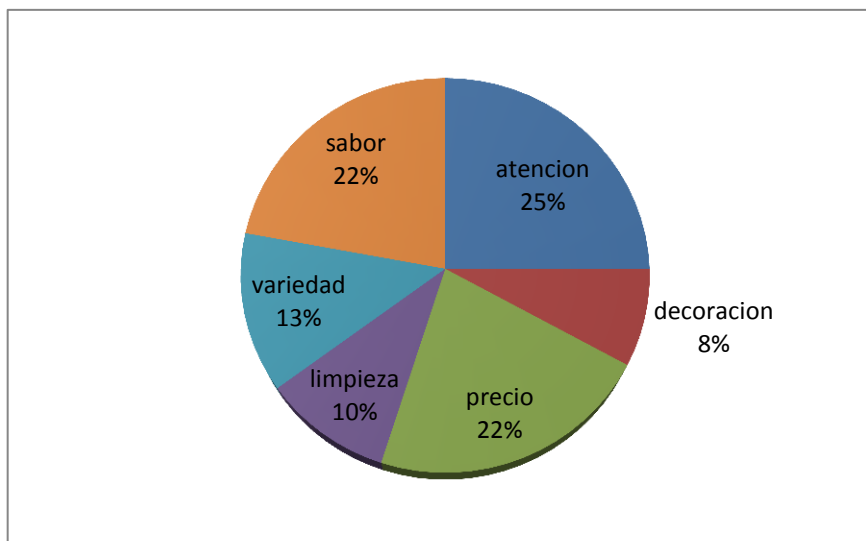
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de encuestados tenemos que el 51% de ellos frecuentan más de dos veces un mismo restaurant mientras están en la playa, mientras que el 49% no lo hace; del 51% que si frecuenta más de dos veces un mismo restaurant tenemos que el 39% de ellos lo hace dos veces, el 59% tres veces diarias, y un 2% lo hace cuatro veces o más.

8. ¿Qué es lo más importante para usted, al momento de elegir comer en un restaurante?

Atención	163
Decoración	52
Precio	143
Limpieza	65
Variedad	85
Sabor	144

Gráfico No. 10 Aspectos De Elección De Un Restaurant.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

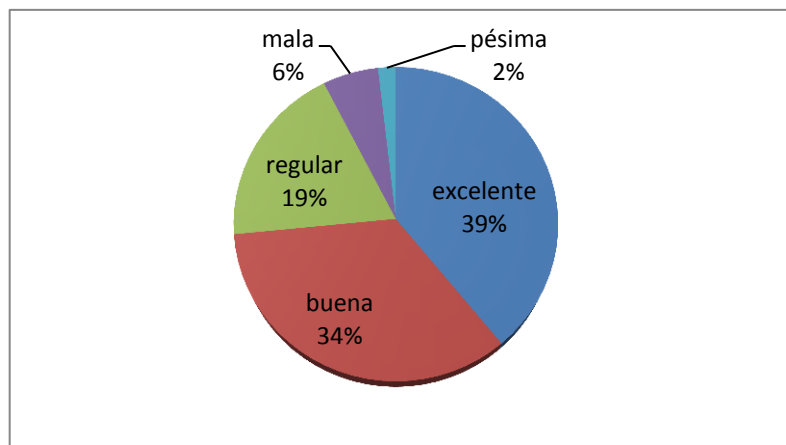
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de los encuestados, el 25% considera que lo más importante al elegir un restaurant es la limpieza, seguido por el 22% consideran importante el precio y el sabor que el local ofrezca, luego el 13% prefiere la variedad que ofrezca el local, un 10% prefieren la limpieza, y por ultimo un 8% prefieren la decoración de un restaurant.

9. ¿Cómo considera usted la atención recibida en los restaurantes de mariscos de Tonsupa?

Excelente	150
Buena	132
Regular	73
Mala	22
Pésima	7

Gráfico No. 11 Percepción De Calidad De La Competencia.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

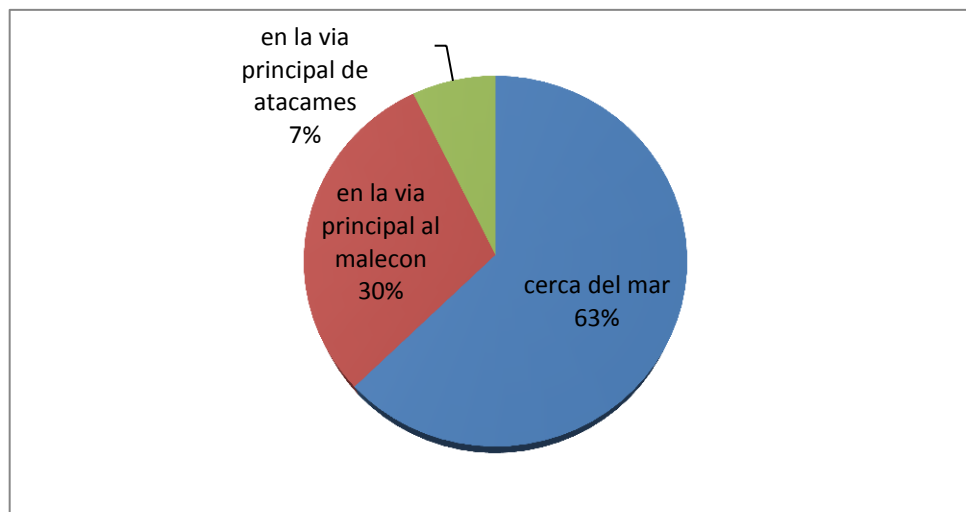
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: El 39% de los encuestados considera que la atención en los restaurantes de mariscos existentes en Tonsupa es excelente, un 34% considera buena la atención, otro 19% opina que es regular, un 6% mala y un 2% pésima.

10. ¿En dónde le gustaría que esté ubicado un nuevo Restaurante de mariscos?

Cerca del mar	241
En la vía principal al malecón de Tonsupa	115
En la vía principal de Atacames	28

Gráfico No. 12 Ubicación De Un Nuevo Restaurant.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

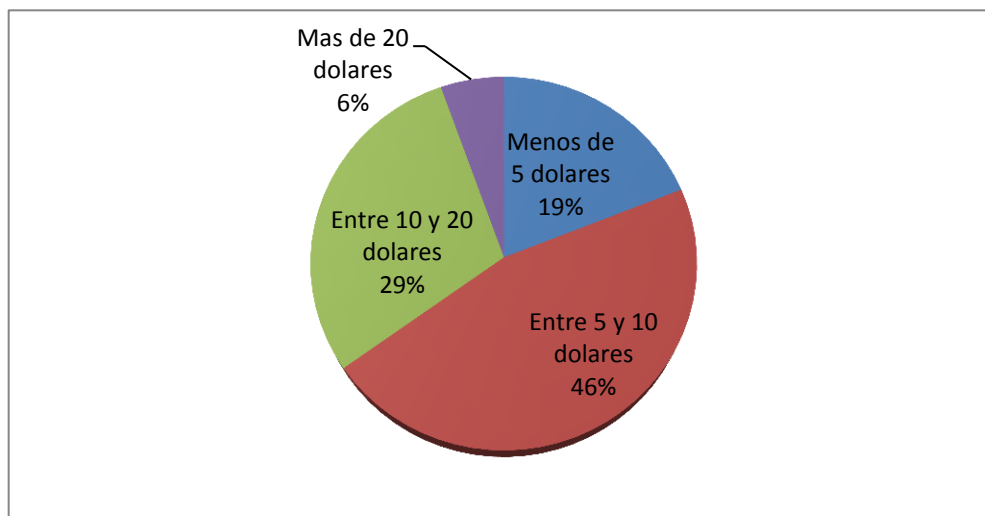
Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de encuestados, un 63% preferiría un nuevo restaurant ubicado cerca al mar, un 30% en la vía principal al malecón de Tonsupa y un 7% en la vía principal a Atacames.

11. ¿Cuánto está dispuesto usted a pagar por un plato fuerte en un restaurante de mariscos?

Menos de 5 dólares	73
Entre 5 y 10 dólares	177
Entre 10 y 20 dólares	113
Más de 20 dólares	21

Gráfico No. 13 Precio A Pagar Por Plato.



Fuente: Encuestas para el Estudio de Factibilidad.

Elaborado por: Andrea Báez; Jefferson Chumo

ANÁLISIS: Del total de los encuestados tenemos que el 19% considera que el precio óptimo a pagar por un plato fuerte es de cinco dólares, un 46% está dispuesta a pagar entre cinco y diez dólares por plato fuerte, un 29% pagaría entre diez y veinte dólares, y por último un 6% pagaría más de veinte dólares por un plato fuerte.

2.5. Estudio de la demanda

El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio, pero solo el poder de compra que tenga determinará la demanda de este bien o servicio. Entonces, la demanda de un bien depende de las siguientes variables: el precio del producto, el nivel de ingresos del demandante, el tamaño del mercado, los gustos y la lealtad de marca del consumidor, la existencia de sustitutos y la demanda derivada entre otros. (Murcia, 2009)

2.5.1 Variables

La segmentación de mercado es la actividad de mercadeo que consiste en dividir los mercados en grupos homogéneos dentro de sí, ya que en él se encuentran personas que perciben el valor y reaccionan de manera similar ante un determinado producto y su mezcla de marketing, y a la vez son grupos heterogéneos respecto de los otros segmentos que conforman el mismo mercado. (Murcia, 2009)

Tabla No. 1 Variables de Segmentación

Variables	Criterios De Segmentación
Demográficas:	Edad
	Genero
	Educación
	Ocupación
	Tamaño de la familia
	Ciclo de vida Familiar
	Ingresos
	Religión
	Raza
	Nacionalidad
Geográficas:	Región
	País
	Ciudad
	Vecindario
	Densidad
	Clima
Psicográficas:	Personalidad
	Estilos de Vida
	Clase Social
Conductuales:	Ocasión
	Beneficios
	Situación del Usuario
	Frecuencia de uso
	Lealtad
	Actitud hacia el producto.

Fuente: Proyectos: formulación y criterios de evaluación, p. 84.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.5.2 Determinación del área de mercado

Para efectos del presente proyecto se consideraron la variable demográfica y la variable geográfica. Por tanto, el segmento de mercado al cual va dirigido el proyecto se define a continuación:

Tabla No. 2 Segmentación del Mercado

Variables	Indicadores	Segmento
Demográficas	Edad	Entre 16 Y 60 Años.
	Ocupación	Profesionales, Servidores Públicos, Estudiantes.
	Tamaño De La Familia	2-5 Miembros.
	Ingresos	
Psicográficas	Clase Social	Media Alta, Alta
Conductuales	Ocasión	Vacaciones, Descanso, Práctica Deportes Acuáticos.

Fuente: Estudio De Mercado, Roger Quintero Perlaza, Departamento De Turismo Del Municipio De Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

En resumen el segmento al cual va dirigido el proyecto lo constituyen personas que corresponden a edades de entre 16 a 60 años, los cuales son estudiantes, profesionales, servidores públicos los cuales conforman familias entre 2 a 5 miembros, que pertenecen a la clase media alta, alta, que de acuerdo a necesidades vacacionales, de descanso o práctica de deportes acuáticos, concurren a las playas del cantón Atacames.

2.5.3 Comportamiento histórico de la demanda

La demanda se da por temporadas (alta y baja). La temporada baja es durante los meses de febrero, marzo, abril, mayo, junio, octubre y noviembre; con excepción de los feriados de Carnaval, Semana Santa y 1º de Mayo. Los meses de temporada alta comprenden julio, agosto, septiembre, diciembre y enero.

El análisis de mercado para el servicio de alojamiento en la zona de ejecución del proyecto, tiene aspectos importantes que determinan las perspectivas para su desarrollo turístico. Estos son:

- La relativa cercanía con los sitios donde se ha desarrollado el turismo cantonal (zona costera).
- La actividad turística atrae visitantes de varias regiones del país.
- La existencia de sitios naturales considerados como de interés turístico por sus paisajes, flora, fauna, playas, ríos, etc.
- La necesidad de promover inversiones de cualquier tipo en todos los cantones de la provincia.

El crecimiento turístico de las zonas de playa y sus área de influencia, se origina en la demanda de turismo interno fundamentalmente de la sierra que vienen atraídos por el paisaje y la tranquilidad que ofrece al turista que busca descanso y recreación a través de la práctica de deportes acuáticos, deportes de aventura, etc.; además disfrutar de una rica y variada gastronomía, actividades socio-culturales como la artesanía y el baile de marimba.

Actualmente se estima una población flotante que sobrepasa las 50.000 personas/día en temporada alta.

La variable de análisis del turismo interno se sustentó en los días pico con el fin de cuantificar el número de visitantes que llegan al cantón y como se ha establecido en este tipo de estudios, se consideran dos tipos de temporadas:

- **Temporada alta:** aproximadamente 100 días/año (carnaval, semana santa, 1º de mayo, 10 de agosto, vacaciones de la sierra, navidad, año nuevo).
- **Temporada baja:** el resto del año, alrededor de 265 días.

Con la base estadística de los datos del Ministerio de Turismo, se procedió a efectuar la proyección de la demanda de turismo receptivo, cuyo flujo es el que interesa en el presente estudio, insistiendo en el hecho de no descartar la venida de turistas de otros países.

Tabla No. 3 Afluencia de turistas Colombianos al Ecuador y Atacames

Afluencia De Turistas Colombianos Al Ecuador y Atacames.		
Años	Nº de turistas colombianos	Nº de turistas que irían a las playas del cantón Atacames
2002	197	59.100
2003	197.079	59.124
2004	197.158	59.147
2005	197.236	59.171
2006	197.315	59.195
2007	197.394	59.218
2010	197.631	59.289

Fuente: Estudio de Mercado, departamento de turismo del Municipio de Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Del total de turistas colombianos que ingresarían al país por motivo de vacaciones, se estima que aproximadamente un 30% acudirían a la provincia de Esmeraldas en busca lógicamente de sus playas.

2.5.4 Turismo interno

En el año 2009 fueron transportados 3'329.457 pasajeros, que al relacionarlos con el año 2008, se tiene un crecimiento del 10%. Según información disponible, existe un crecimiento del 24.2% de los pasajeros transportados en los ferrocarriles del Estado en el año 2009 con relación al 2008.

Tabla No.4 Turismo Interno

Turismo Interno		
Rutas	Porcentaje De Visitas	Número De Visitantes
Quito/Guayaquil/Quito	47,50%	1.581.492,08
Quito/Cuenca/Quito	10,60%	352.922,44
Quito/Manta/Quito	8,30%	276.344,93
Otras Rutas	33,60%	1.118.697,55
Total Turismo Interno	100%	3.329.457,00

Fuente: Estudio De Mercado, Roger Quintero Perlaza, Departamento De Turismo Del Municipio De Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 5 Áreas Naturales del Ecuador en porcentaje de visitas

Áreas Naturales Del Ecuador En Porcentaje De Visitas	
Áreas Naturales Visitadas	Porcentaje De Visitas
Parque Nacional Galápagos	29,40%
Reserva Ecológica Cotacachi - Cayapas	20,70%
Parque Nacional Cotopaxi	18,30%
Otras Destinos	31,60%
Total Número De Visitas	100%

Fuente: Estudio De Mercado, Roger Quintero Perlaza, Departamento De Turismo Del Municipio De Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

En su conjunto el registro de visitas a las áreas naturales en el año 2009 tuvo un incremento del 1.5% con relación al año 2008. Se considera que la ciudad de Quito es el principal núcleo emisor de turistas hacia las playas del cantón Atacames. Las visitas se realizan preferentemente los fines de semana y los feriados.

Tabla No. 6 Lugares visitados los fines de semana y los feriados por los Quiteños

Lugares visitados los fines de semana y los feriados por los Quiteños	
PROVINCIA	%
Pichincha	53,3
Imbabura	12,9
Tungurahua	6,4
Cotopaxi	6,0
Guayas	4,5
Esmeraldas	4,1
Otras provincias	10,8

Fuente: Estudio de Mercado, departamento de turismo del Municipio de Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Del 4,1% que se dirige a Esmeraldas, se estima que el 90% iría a alojarse en sitios cercanos a la playa.

2.5.5 Vacaciones principales

Según una encuesta realizada por Roger Quintero Perlaza del departamento de turismo del Municipio de Atacames, el 18% de las familias ecuatorianas toma vacaciones con estadía relativamente larga, principalmente en el periodo de descanso escolar y además en otras épocas del año (estadía promedio de 12 días).

El flujo de turismo de vacaciones largas desde las tres principales ciudades del país se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

Tabla No. 7 Familias que tomaron vacaciones largas en Esmeraldas

Familias que tomaron vacaciones largas en Esmeraldas	
Lugar de residencia	Año 2006
Quito	49.627
Guayaquil	9.096
Cuenca	7.027
Otras ciudades de la sierra	9.881
Otras ciudades de la costa	2.1
Total:	77.731

Fuente: Estudio de Mercado, departamento de turismo del Municipio de Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 8 Demanda de turismo interno hacia las playas de Esmeraldas

Demanda de turismo interno hacia las playas de Esmeraldas		
	Familias	Personas
Fines de semana	23.261	116.305
Feridos	24.355	121.775
Vacaciones largas	77.731	388.655
Total:	125.347	626.735

Fuente: Estudio de Mercado, departamento de turismo del Municipio de Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 9 Demanda histórica provincia de Esmeraldas

Demanda histórica provincia de Esmeraldas de turismo interno y externo.	
AÑOS	Visitantes A La Provincia N° Turistas
2006	626.735
2007	676.875
2008	731.025
2009	789.505
2010	852.665
2011	920.878

Fuente: Estudio de Mercado, departamento de turismo del Municipio de Atacames.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Sobre la base de los datos anteriores, es posible calcular o determinar la demanda turística hacia las playas de Atacames, lo cual como ya se explicó anteriormente, es de alrededor del 90% del total, de donde además se desprende un porcentaje hacia las parroquias del cantón en el cual tenemos que se quedan del porcentaje total un 55%, así la afluencia anual hacia Tonsupa es del 35% del número de total de turistas que llegan al cantón Atacames como el segundo destino más importante después de Atacames. De ahí un 10% se dividen entre las otras 3 restantes parroquias, que son Sua, la Unión de Atacames y Tonchigüe.

Tabla No. 10 Demanda histórica del cantón Atacames

Demanda histórica del cantón Atacames			
AÑOS	Visitantes A La Provincia N° Turistas	Visitantes Al Cantón Atacames N° Turistas	Visitantes A La Parroquia De Tonsupa N° Turistas
2006	626.735	564.062	197.422
2007	676.875	609.188	213.216
2008	731.025	657.923	230.273
2009	789.505	710.555	248.694
2010	852.665	767.399	268.589
2011	920.878	828.790	290.077

Fuente: Departamento de turismo del Municipio de Atacames; Encuesta ENEMDU, Módulo Turístico, INEC-MINTUR

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.6. Proyección de la demanda

Para el proyecto de factibilidad de la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas, es necesario conocer la demanda para los años comprendidos entre 2012 y 2018 ya que en base a los datos obtenidos del estudio de mercado del departamento de turismo del Municipio de Atacames, se cuenta con datos desde el 2006 hasta el 2011, entonces proyectaremos 5 años que corresponderá desde el año actual hasta los cinco años que será el tiempo de ejecución del proyecto. Siendo así utilizaremos la extrapolación de la tendencia histórica para serie par, utilizando el método de la regresión lineal bajo la técnica de los mínimos cuadrados, bajo el siguiente procedimiento:

Mediante el análisis de los datos con la técnica de los mínimos cuadrados determinamos.

2.6.1 Proyección de la demanda

Tabla No. 11 Visitantes a la parroquia de Tonsupa N° turistas

Año	Visitantes a la parroquia de Tonsupa N° turistas	X	X²	X * Y
2006	197.422	-3	9	-592.266
2007	213.216	-2	4	-426.432
2008	230.273	-1	1	-230.273
2009	248.694	1	1	248.694
2010	268.589	2	4	537.178
2011	290.077	3	9	870.231
Suman	1.448.271	0	28	407.132

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

La demanda para el periodo establecido utilizando la ecuación general de la recta:

$$Y = a + bx$$

Donde a y b se determinan por medio del sistema de ecuaciones:

$$1. \sum Y = an + b \sum X$$

$$2. \sum XY = a \sum X + b \sum X^2$$

Siendo: X = variable independiente.

Y = No. de visitantes a la provincia de Esmeraldas.

N = Número de años que se utilizó para el análisis.

$\sum$ = Sumatoria

Desarrollo:

$$1. \sum Y = an + b \sum X$$

1.448.271	=	6	A	+	0	B
-----------	---	---	---	---	---	---

$$a = \frac{1.448.271}{6}$$

$$\mathbf{a = 241.378,5}$$

$$2. \sum XY = a \sum X + b \sum X^2$$

407.132	=	0	a	+	b	28
---------	---	---	---	---	---	----

$$b = \frac{407.132}{28}$$

$$\mathbf{b = 14.540,4286.}$$

$$\mathbf{Y = a + bx}$$

$$\mathbf{Y = 241.378,5 + 14.540,4286 x}$$

Y en función de X calculamos el valor de Y, número año por año de los visitantes a la provincia de esmeraldas, donde X comprende el valor que sigue a continuación del valor asignado a los datos históricos para realizar la extrapolación, como se puede apreciar en el cuadro presentado a continuación:

Tabla No. 12 Proyección de la Demanda

Proyección de la Demanda de la parroquia Tonsupa		
Años	Visitantes A La Provincia N° Turistas	Valor De X
2012	299.540	4
2013	314.081	5
2014	328.621	6
2015	343.161	7
2016	357.702	8
2017	372.242	9
2018	386.783	10

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.7. Proyección de la oferta

2.7.1. Estudio de la oferta

La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicios estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada. Entonces, para realizar ofertas de valor, es importante entender los mercados y sus necesidades. (Murcia, 2009)

2.7.2. Análisis de la competencia

Según los censos realizados por el Ministerio de Turismo del Ecuador, los restaurantes del cantón Atacames se dividen en cinco categorías: lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categoría, esto de acuerdo al nivel de calidad de las instalaciones con las que cuenta, para el siguiente proyecto de factibilidad se ha filtrado del censo a todos los locales comerciales que cuenten con por lo menos una mesa y que estén ubicados en parroquia Tonsupa, de aquí tenemos además que los locales que cuentan con mesas según el filtro de actividad turística se encuentran: Locales de Alojamiento y Locales de

Comidas y Bebidas, este efecto se da porque la mayoría de hoteles cuentan con su propio restaurant; siendo así los datos obtenidos fueron los siguientes:

Tabla No. 13 Capacidad turística de la parroquia Tonsupa

Resumen de la capacidad turística del cantón Atacames		
Año	Número de Locales	Número de Plazas
2008	75	1298
2009	75	1298
2010	76	1342
2011	77	1379
2012	70	1950

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.7.3. Proyección de la oferta

Para el proyecto de factibilidad de la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas, es necesario conocer la oferta para los años comprendidos entre 2013 y 2017 en base al censo realizado por el Ministerio de Turismo del Ecuador, el cual muestra la evolución de la misma en número de restaurantes y números de plazas con las que cuenta cada local, entonces proyectaremos 5 años que corresponderá desde el año actual hasta los cinco años que será el tiempo de ejecución del proyecto. Siendo así utilizaremos la extrapolación de la tendencia histórica para serie par, utilizando el método de la regresión lineal bajo la técnica de los mínimos cuadrados, bajo el siguiente procedimiento:

Tabla No. 14 Capacidad en número de plazas de los locales asociados al turismo de la parroquia Tonsupa

Año	Número de Plazas	X	X ²	X * Y
2008	1298	-2	4	-2.596
2009	1298	-1	1	-1.298
2010	1342	0	0	0
2011	1379	1	1	1.379
2012	1950	2	4	3.900
Suman	7.267	0	10	1.385

Fuente: Ministerio de turismo del Ecuador, Censos anuales realizados en los años: 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Mediante el análisis de los datos con la técnica de los mínimos cuadrados determinamos la oferta para el periodo establecido utilizando la ecuación general de la recta:

$$Y = a + bx$$

Donde a y b se determinan por medio del sistema de ecuaciones:

$$1. \sum Y = an + b \sum X$$

$$2. \sum XY = a \sum X + bx^2$$

Siendo: X = variable independiente.

Y = No. de plazas de los locales asociados al sector turístico de Atacames.

N = Número de años que se utilizó para el análisis.

$\sum$ = Sumatoria

Desarrollo:

$$1. \sum Y = an + b \sum X$$

7267	=	5	A	+	0	B
------	---	---	---	---	---	---

$$a = \frac{7267}{5}$$

$$a = 1453,4.$$

$$2. \sum XY = a \sum X + bx^2$$

1.385	=	0	a	+	b	10
-------	---	---	---	---	---	----

$$b = \frac{1.385}{10}$$

$$b = 138,5$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 1453,4 + 138,5 x$$

Y en función de X calculamos el valor de Y, que será el número de plazas existente año por año de los locales comerciales del cantón Atacames, donde X comprende el valor que sigue a continuación del valor asignado a los datos históricos para realizar la extrapolación, como se puede apreciar en el cuadro presentado a continuación:

Tabla No. 15 Proyección de la oferta interna parroquia de Tonsupa

Proyección de la Oferta Interna parroquia de Tonsupa		
Años	Visitantes a la Parroquia N° Turistas	Valor De X
2013	1869	3
2014	2007	4
2015	2146	5
2016	2284	6
2017	2423	7
2018	2516	8

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.8. Demanda insatisfecha

Se llama demanda potencial o insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los futuros años, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo. (Baca Urbina G. , 2003) La estimación de la demanda insatisfecha, permite expresar numéricamente el número de turistas a los cuales la microempresa deberá enfocar su atención, a continuación en el cuadro se puede observar la estimación de la demanda insatisfecha en número de turistas.

Tabla No. 16 Demanda Insatisfecha

Demanda Insatisfecha= Demanda – Oferta		
Años	N° Turistas que Visitan la parroquia - N° de Plazas Existentes en la Parroquia	Demanda Insatisfecha
2014	328.621 - 2.007	326614
2015	343.161 - 2.146	341015
2016	357.702 - 2.284	355418
2017	372.242 - 2.423	369819
2018	386.783 - 2.516	384267

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

2.9. Mercado objetivo

Calculada la demanda insatisfecha que existe actualmente para el presente proyecto se tomara como mercado objetivo el 10% del total de la misma, en base de que se considera el tiempo de trabajo a lo largo del año como una constante, mas no así los feriados que existen durante el año que son sucesos extraordinarios, los cálculos de costos y ventas están hechos en función del tiempo de trabajo que serán todos los fines de semana del año, considerando jueves, viernes, sábado y domingo; lo que quiere decir 20 días mensualmente; a continuación en el cuadro se observara la distribución del mercado objetivo mensual y diario.

Tabla No. 17 Mercado Objetivo

Mercado Objetivo			
Año	Mercado Objetivo Diario (20 Días Mensuales)	Mercado Objetivo Mensual.	Mercado Objetivo Anual.
2014	136,09	2721,8	32661,4
2015	142,09	2841,8	34101,5
2016	148,09	2961,8	35541,8
2017	154,09	3081,8	36981,9
2018	160,11	3202,2	38426,7

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Luego de los cálculos realizados para la obtención del mercado objetivo del proyecto, procedemos a cuantificar en número de platos dichos resultados y presentarlos en la siguiente tabla, tomando en cuenta los valores obtenidos en el gráfico número cuatro (Gráfico 4) que nos indica la preferencia de consumo en un restaurant de mariscos del total de 384 personas que fueron encuestadas:

Tabla No. 18 Planificación de Venta Mensual

		% Representación	Demanda En Número De Platos= M.O. * % Representación				
Platos	Preferencia En Encuestas	Encuestas (384)	2014	2015	2016	2017	2018
Filete frito	35,2	9%	2993,96	3125,97	3258	3390,01	3522,45
Camarón Apanado	34	9%	2891,89	3019,4	3146,93	3274,44	3402,36
Arroz con camarón	24,4	6%	2075,36	2166,87	2258,39	2349,89	2441,7
Ceviche de camarón	22,4	6%	1905,25	1989,25	2073,27	2157,28	2241,56
Filete apanado	21	5%	1786,17	1864,93	1943,69	2022,45	2101,46
Conchas asadas	21	5%	1786,17	1864,93	1943,69	2022,45	2101,46
Ceviche de pescado	20,8	5%	1769,16	1847,16	1925,18	2003,19	2081,45
Filete encocado	19,6	5%	1667,09	1740,6	1814,11	1887,62	1961,36
Ceviche mixto	19	5%	1616,06	1687,31	1758,58	1829,83	1901,32
Arroz mixto	17,8	5%	1513,99	1580,75	1647,51	1714,27	1781,24
Camarón encocado	17	4%	1445,95	1509,7	1573,47	1637,22	1701,18
Pargo frito	17	4%	1445,95	1509,7	1573,47	1637,22	1701,18
Arroz con concha	14,2	4%	1207,79	1261,05	1314,31	1367,56	1420,99
Camarón a la plancha	13,2	3%	1122,74	1172,24	1221,75	1271,25	1320,92
Camarón al ajillo	11,8	3%	1003,66	1047,91	1092,17	1136,42	1180,82
Langosta a la plancha	11,2	3%	952,62	994,63	1036,64	1078,64	1120,78
Langostino encocado	10,8	3%	918,6	959,1	999,61	1040,12	1080,75
Ceviche de concha	9,8	3%	833,55	870,3	907,06	943,81	980,68
Filete al ajillo	9,6	3%	816,54	852,54	888,55	924,55	960,67
Langostino apanado	7,8	2%	663,43	692,69	721,94	751,19	780,54
Pargo encocado	7,6	2%	646,42	674,93	703,43	731,93	760,53
Langostino a la plancha	6,8	2%	578,38	603,88	629,39	654,89	680,47
Langosta al ajillo	6,6	2%	561,37	586,12	610,87	635,63	660,46
Pargo al ajillo	5,4	1%	459,3	479,55	499,81	520,06	540,38
TOTALES	384	100%	32661,4	34101,5	35541,8	36981,9	38426,7

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo.

2.10. Determinación del precio

El precio determinado para los productos que se venderán por parte del proyecto, está calculado en base al promedio general de precios que oferta la competencia, siendo así los precios serán:

Filete frito	\$7,00	Arroz con camarón	\$8,00
Filete apanado	\$7,50	Arroz con concha	\$8,00
Filete encocado	\$7,50	Arroz mixto	\$9,00
Filete al ajillo	\$7,50	Conchas asadas	\$9,00
Camarón apanado	\$7,80	Langostino a la plancha	\$14,00
Camarón a la plancha	\$8,50	Langostino apanado	\$14,00
Camarón encocado	\$8,50	Langostino encocado	\$14,00
Camarón al ajillo	\$8,50	Langosta a la plancha	\$15,00
Ceviche de camarón	\$7,00	Langosta al ajillo	\$16,00
Ceviche pescado	\$7,00	Pargo frito	\$9,00
Ceviche de concha	\$7,50	Pargo encocado	\$9,50
Ceviche mixto	\$8,00	Pargo al ajillo	\$9,50

La sumatoria del precio de todos los platos que se presentarán en la carta es de \$227,30, lo que dividido para el número total de platos a vender que son 24, nos da un costo promedio de \$9,47 por plato.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

La localización es muy importante para el Estudio de Factibilidad de un proyecto porque ayuda a determinar cuál es el mejor sitio para establecer el proyecto.

3.1. Objetivo

3.1.1 Objetivo general

- Identificar y determinar la localización eficiente para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas

3.1.2 Objetivos específicos

- Determinar la Macro localización del proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada al servicio de restaurant de mariscos en la parroquia Tonsupa del cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Determinar la Micro localización del proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada al servicio de restaurant de mariscos en la parroquia Tonsupa del cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

3.2. Localización del proyecto

Para determinar la localización más apropiada del proyecto, se utilizó la encuesta de la cual resulto ubicar el Restaurant de Mariscos cerca al mar, nuestros futuros clientes determinaron con un 63% su preferencia (ver gráfico 10).

De acuerdo a los datos obtenidos se escogería ubicar El Restaurant Cerca al mar de Tonsupa, ya que ha tenido un mayor porcentaje en consideración con las demás alternativas.

Una vez determinado el lugar del proyecto se establecerá la macro y micro localización del estudio:

3.2.1 Macrolocalización

Es un lugar amplio donde existen varias posibilidades de micro localización.

- El proyecto se tiene previsto realizarlo en la provincia de Esmeraldas, Cantón Atacames.

Gráfico No. 14 Ecuador – Provincia Esmeraldas



Gráfico No. 15 Provincia Esmeraldas – Cantón Atacames



Esmeraldas es considerada como un destino turístico ideal, para los turistas nacionales y extranjeros es la primera opción para disfrutar de unas agradables vacaciones que puede ser en compañía de su familia o amigos.

Es el centro de la cultura afro ecuatoriana. Una ciudad colorida y vibrante donde la actividad nocturna demuestra la idiosincrasia de su gente. El museo del Banco Central mantiene una muestra de la rica cultura Tolita. Desde el mirador de El Faro se ve cómo el río se funde en el mar.

Al visitar Esmeraldas es inevitable resistirse a sus numerosos platos típicos elaborados de Mariscos y Verde en especial el plato que caracteriza a la provincia verde “El Encocado”.

3.2.2 Microlocalización

Es el lugar específico donde se ubicará el establecimiento.

- El Restaurant de Mariscos estará ubicado en la Parroquia de Tonsupa en la vía principal de la misma, 60 metros antes del malecón de Tonsupa.

Gráfico No. 16 Cantón Atacames – Parroquia Tonsupa



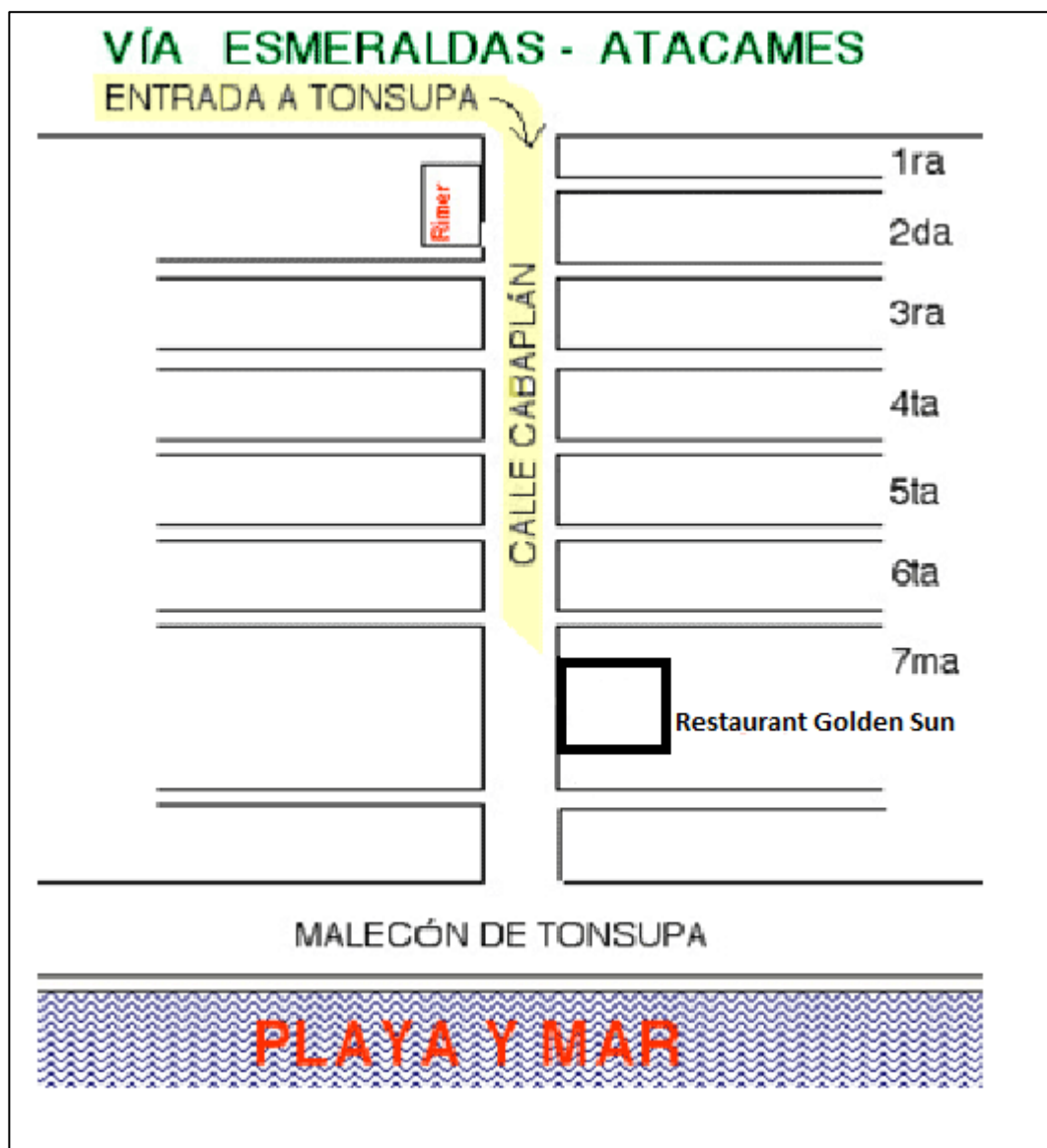
En la actualidad, esta hermosa playa cuenta con una completa infraestructura, la misma que atrae muchos turistas. En este magnífico balneario se puede pasear y observar las más bellas puestas de sol; es el preferido por las familias, por su tranquilidad, aquí podrá disfrutar del paisaje y la agradable brisa marina.

Cuenta con una variada y exquisita gastronomía, con un malecón repleto de bares típicos y con la mejor coctelería del país.

Aquí, se puede disfrutar con tranquilidad de una caminata, el fútbol y voleibol playero, o montar la banana; dar paseos en motos acuáticas, practicar surf, windsurf e inclusive adentrarse en el mar para “observar las ballenas jorobadas”.

En Tonsupa existe un mercado artesanal pintoresco, abierto todo el año en cuya oferta se encuentran los collares, pulseras, aretes, ropa, adornos y otros accesorios manufacturados por las hábiles manos de los lugareños, y con las materias primas típicas del sector.

Gráfico No. 177 Microlocalización del Restaurant



CAPÍTULO IV

ESTUDIO LEGAL

4.1. Objetivos

4.1.1 Objetivo general

- Investigar los requerimientos legales para la constitución de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas que permita el correcto funcionamiento del establecimiento.

4.1.2 Objetivo específico

- Identificar el Tipo de Empresa
- Identificar los aspectos legales a seguir para su constitución

4.2. Tipo de empresa

El proyecto se formará como una Compañía de Responsabilidad Limitada, está sujeta a la vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañía.

Las Compañías Limitadas requieren de 2 a 15 personas para su constitución. El monto mínimo para su creación es de \$400.00 y deberá aportarse por lo menos el 50% de cada participación al momento de constituirse.

Como podemos deducir su responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones y es una compañía personalista de carácter cerrado. Se constituye sólo en forma simultánea e intervendrán un mínimo de dos socios con un máximo de quince personas.

4.3. Razón social

La razón es el nombre que se usa para representaciones legales y comerciales del restaurante, debido a la actividad comercial del proyecto de factibilidad, se decidió con los socios de la empresa poner el siguiente nombre o Razón Social al Restaurante:



4.4. Capital social

Se considerarán dos socios con una participación del 50% cada uno.

Tabla No. 19 Nómina de Socios

Socios	Aportaciones	%
Andrea Lorena Báez Maldonado	\$7289,36	50%
Jefferson José Chumo Bravo	\$7289,36	50%
TOTAL	\$14578,71	100%

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil pero sus integrantes, por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciante

4.5. Aspectos legales

4.5.1 Trámites generales

Para la constitución legal de la compañía es necesario cumplir varias normas ecuatorianas. Los pasos básicos a seguir para la constitución de la compañía son: (Mejia Luna, Creación Microempresas, 2012)

1. Reserva del nombre o también razón social en la Superintendencia de Compañía.
2. Depósito del capital en efectivo en una Cuenta de Integración de Capital en un banco.
3. Junta de Accionistas en la que se realice el nombramiento de los representantes legales de la empresa.
4. Valuación de bienes muebles o inmuebles que se aportarán como capital.
5. Elaboración de la minuta de la escritura de constitución
6. Elevación a escritura pública en una Notaria
7. Solicitud de Aprobación dirigida a la Superintendencia de Compañías.
8. Aprobación de la Superintendencia de Compañías mediante resolución.
9. Publicación del acta de la escritura en un periódico.
10. Obtención de la Patente Municipal
11. Afiliación a la Cámara de Comercio o Cámaras respectivas.
12. Inscripción en el Registro Mercantil de la Escritura de Constitución, Resolución de la Superintendencia de Compañías y Representantes Legales de la Empresa.
13. Obtención del Registro Único de Contribuyentes.
14. Autorización de la Superintendencia de Compañías para retirar los fondos de la Cuenta de Integración de Capital.

4.5.2 Trámites específicos

La compañía debe obtener la siguiente documentación específica para la apertura del de un Restaurant.

1. Permiso Sanitario, Certificados de Salud Empleados

Se lo obtiene en la Dirección de Higiene del Municipio previa presentación de los siguientes requisitos:

- Solicitud de Inspección
- Copia de la Patente Municipal actualizada
- Copia de la hoja de Inscripción al RUC
- Copia de la cédula de identidad.
- Copia de certificados de salud de los empleados que laboran en la empresa

Obligación: Renovar el Permiso Sanitario de Funcionamiento del Ministerio de Salud.

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año

Base Legal: Código de la Salud; Reglamento de Tasas.

El costo del trámite del Permiso sanitario es de \$30.

2. Permiso del Cuerpo de Bomberos

Requisitos: Se presentará una solicitud de inspección dirigida al primer Jefe del Cuerpo de Bomberos de la localidad y luego se presenta a la secretaría donde señalara la fecha de inspección de la empresa, se presenta el informe y se pagará el impuesto correspondiente de acuerdo a la categoría del establecimiento. Luego se otorgará un certificado de inspección y pago, al cual se debe realizar anualmente.

Obligación: Renovar Permiso Anual de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año.

Base legal: Ley de Defensa contra incendios (Art. 35) y su Reglamento (Art.40)

El Costo del Trámite de los bomberos es de \$24

3. Sayce

Los trámites para poder iniciar las actividades se verán solventados con la contratación de un abogado, siendo el responsable de asesorar y ejecutar los pasos necesarios para constituir la compañía. Los servicios están dentro de los gastos de constitución.

Tabla No. 20 Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Concepto	Valor
Notaria	\$ 200,00
Publicación en Presa de la resolución de la Superintendencia de Compañías	\$ 75,00
Registro Mercantil	\$ 120,00
Pago de Imprenta por Libro de Acciones	\$ 100,00
Gastos Varios	\$ 50,00
Honorarios Profesionales	\$ 1.000,00
Permiso de Bomberos	\$ 24,00
Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos	\$ 42,00
Permiso Sanitario	\$ 30,00
TOTAL	\$ 1.641,00

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1. Objetivos

5.1.1 Objetivo general

- Desarrollar una estructura organizacional, para una adecuada gestión de talento humano para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas

5.1.2 Objetivos específicos

- Determinar las funciones de todo el talento humano.
- Analizar y determinar el tipo de organización del recurso humano
- Establecer las políticas y el reglamento
- Determinar el manual de operaciones hacer utilizado.

5.2. Planificación estratégica

5.2.1. Misión

Superar las expectativas de nuestros clientes, ofreciendo un excelente servicio y productos de calidad para lograr la satisfacción total del cliente. Siempre innovando en platos con el sabor netamente criollo, con los mejores insumos manteniendo la calidad como concepto importante.

Conformar un equipo humano capaz, con sólidos principios éticos, comprometido con la empresa y orientando al servicio de sus consumidores.

5.2.2. Visión

Constituirnos en el mejor Restaurante de Mariscos del Cantón Tonsupa, nosotros lograremos el entusiasmo de nuestros clientes a través de la mejora continua de nuestros productos, guiadas por un mejor Servicio, Higiene y Valores.

5.2.3. FODA

Una buena metodología para identificar la estrategia que debe orientar la empresa en su actividad futura, es la matriz FODA que consiste en identificar nuestras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Las fortalezas y debilidades es el diagnóstico interno de la empresa, es decir, de las áreas funcionales y financieras mientras que las oportunidades y amenazas es el diagnóstico externo, que luego se cruzan para encontrar las estrategias y definir las acciones a seguir en la planificación. (FIERRO, 1997)

Tabla No. 21 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Contar con un grupo de trabajo totalmente capacitado y motivado, quienes brindarán una atención de calidad basada en la eficiencia y eficacia • El uso de procesos en todas las actividades de las áreas de la empresa • El proyecto se organiza como una empresa moderna de servicios de restaurant. • Contar con personal nativo del Cantón de Tonsupa que tienen la sazón criolla costeña que le agrada al turista.	• Gran cantidad de clientes potenciales • Tonsupa es una de las playas más visitada por el turista. • Crédito Bancario que otorga el Banco de Fomento.

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

5.2.4. Estrategias

Una vez desarrollado el FODA, se comparan las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. El propósito de esta comparación es el de explotar las oportunidades, contrarrestar las amenazas y corregir las debilidades del restaurante.

Tabla No. 21 Estrategias

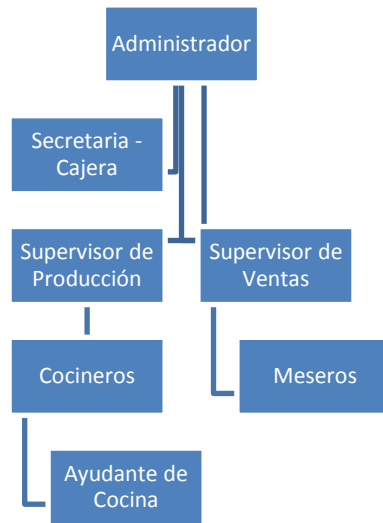
ESTRATEGÍAS FO	ESTRATEGÍAS DO
• Aprovechar al personal capacitado para fidelizar a los clientes. • Utilizar procesos para optimizar recursos. • Aprovechar los recursos al máximo para minimizar falencias en el servicio.	• Reducir gastos de transporte utilizando los vehículos de los socios al inicio del proyecto
ESTRATEGÍA FA	ESTRATEGÍA DA
• El personal es fuente generadora de valor que fideliza al cliente	Aplicar la receta estándar para optimizar recursos y diversificar productos-

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

5.3. Estructura organizacional

Para la apertura del restaurant se iniciará con personal básico de no incurrir en tantos gastos de inversión por tal motivo se va necesitar un personal polifuncional que pueda interactuar en todas las áreas.

Gráfico No. 188 Estructura Organizacional



La Junta Directiva se le considera como el máximo organismo en la empresa, su objetivo principal es desarrollar políticas, procedimientos, además fijarán metas a corto, mediano y largo plazo. Se conformará por los dos accionistas, gerente general y dos personas independientes con conocimientos de la industria de la construcción. Las juntas serán ejecutadas trimestralmente.

5.4. Descripción de cargos

Administrador – Gerente General

Las funciones básicas del Gerente Propietario son las siguientes:

- Responsable de organizar, dirigir, planear y controlar las operaciones del establecimiento.
- Supervisar el trabajo desarrollado por el personal a su cargo.
- Establecer reuniones entre su equipo de trabajo para evaluar las actividades realizadas.
- Proporcionar la información necesaria al equipo de trabajo, tomando en cuenta políticas y filosofía de la empresa.

- Responsable de realizar, conjuntamente con el Cocinero, la elaboración y actualización de menús.
- Autoriza para realizar las compras necesarias.
- Establecer horarios de trabajo del personal.
- Definir políticas y estándares de calidad para el buen funcionamiento de la empresa.
- Desarrollar un manual de funciones.
- Elaborar y cumplir con los presupuestos.
- Cumplir y hacer cumplir con los reglamentos internos del establecimiento.
- Mantener un contacto directo con los clientes.
- Controlar la preparación y presentación de los alimentos y bebidas.
- Capacitar y motivar al personal.
- Fijar el precio de ventas de los alimentos y bebidas.
- Desarrollar un plan de marketing para el establecimiento.
- Realizar la nómina de pagos de los trabajadores.
- Pagar a los proveedores y personal.
- Conocer el manejo de la caja registradora.
- Recibir el fondo fijo de caja.
- Conocer las políticas de crédito del establecimiento.
- Realizar las cuentas del cliente.
- Realizar las facturas del cliente.
- Recibir los pagos del cliente.
- Dar la bienvenida como también despedir a los clientes.
- Efectuar el cierre de caja al final de su turno.
- Preparar los estados financieros (de pérdidas y ganancias, balances generales).
- Supervisar que se cumpla con los presupuestos establecidos.
- Pagar las obligaciones tributarias del personal.
- Llevar la contabilidad general de la empresa.
- Revisar los libros de diario y de mayor.
- Controlar y revisar los costos y gastos reales.

Meseros

Los meseros poseen las siguientes funciones:

- Responsable de atender al cliente.
- Presentar y tomar la carta al cliente.
- Presentar al cliente la cuenta para su pago.
- Cambiar la mantelería cada vez que sea necesario.
- Realiza el servicio de alimentos y bebidas en la mesa.
- Efectuar sugerencia y recomendaciones a los clientes.
- Estar pendiente en satisfacer las necesidades del cliente.
- Realizar el montaje de las mesas.
- Mantener limpia su área de trabajo.

Cocinero

Entre las funciones más importantes tenemos:

- Supervisar la calidad de alimentos que llegan a la cocina.
- Realizar recetas estándar de todos los productos que se expenden en el establecimiento.
- Transformar la materia prima en producto elaborado.
- Poseer la habilidad de trabajar bajo presión.
- Manejar inventarios teóricos y físico.
- Controlar la recepción, adquisición y almacenamiento de la mercadería.
- Controlar los procedimientos de la elaboración de los alimentos.
- Realizar requisiciones
- Limpiar su área de trabajo.
- Realizar el Mise en Place antes del servicio a prestar.
- Efectuar la decoración de los platos.

Ayudantes de Cocina

Entre las funciones más importantes tenemos:

- Poseer la habilidad de trabajar bajo presión.
- Recoger, lavar y secar los utensilios sucios.
- Limpiar, trapear y desinfectar la cocina.
- Limpiar la bodega y los refrigeradores.
- Organizar el menaje de la cocina.

5.5. Políticas y reglamentos

En General

Local

- El establecimiento abrirá sus puertas al público de lunes a Domingo, fechas especiales y feriados.
- El horario de atención al público será a partir de las 08h00 hasta las 23h00.
- Como ya se ha establecido el horario a laborar, se quiere hacer constancia que el ingreso del personal será una hora antes de la apertura del local (07h30).
- La brigada de trabajo que se encuentre laborando en el Restaurant deberá estar correctamente uniformados, cuidando su aseo e higiene personal.
- Se realizará una limpieza diaria de mantenimiento que será antes, durante y después del servicio para mantener y conservar en perfecto estado el establecimiento. El local deberá encontrarse completamente limpio y listo 10 minutos antes de la apertura diaria lo que involucraría la limpieza del mobiliario, de la cristalería, loza y cubertería que deberá estar correctamente pulida. Durante el servicio se recogerá los géneros o bebidas que posiblemente fueran derramadas y después del servicio se retirará todo el material sucio.
- Se efectuará una limpieza de cierre al finalizar cada jornada de trabajo, donde se deberá colocar cada cosa en su lugar dejando completamente arreglado y limpio el local.
- Antes de salir se revisará que las máquinas se encuentren apagadas y desconectadas, las que sean posibles.

- Se desinfectará diariamente los servicios higiénicos, y el piso de todo el establecimiento.
- La limpieza a fondo se ejecutará dos veces al año, en el mes de Enero y Octubre, en los cuales se chequearán instalaciones eléctricas, cañerías, retapizado de muebles, etc.
- Los platos deberán salir previamente decorados desde el área de cocina para mantener un estándar tanto en textura y color.

Personal

Deberán seguir algunas reglas básicas que ayudará a dar un servicio y una atención de calidad a los clientes, esto permitirá que el establecimiento se dé a conocer por su excelente atención.

- Saludar al cliente inmediatamente y darle la bienvenida.
- Dar la total atención al cliente, hacerlo sentir importante
- Hacer que los primeros 30 segundos cuenten porque en este tiempo podrá ganarse la confianza del cliente, hágalo sentir que entiende y aprecia sus necesidades y que hará todo lo posible para satisfacerlas.
- Sea una persona natural, espontánea y amable.
- Demostrar energía y cordialidad ante todos los clientes que asistan al establecimiento.
- Tratar de dar solución a todos los requerimientos que necesite el cliente.
- Dar la mejor impresión al cliente, desde que entra hasta que salga con el fin que el cliente vaya satisfecho y regrese.
- Cuidar su imagen personal ya que los clientes se llevarán siempre dentro de sí la buena imagen que tiene la institución, y quienes reflejan todo esto es el personal que laboran ahí.
- Todo el personal deberá cumplir con estas reglas porque esto ayudará al buen desempeño del trabajador y al buen prestigio del establecimiento.

5.6. Manual de operaciones

Administrador – Gerente General

- Supervisar diariamente el trabajo realizado por el personal a su cargo.
- Realizar reuniones con el personal cada fin de mes o cuando sea necesario para evaluar los aspectos positivos y negativos ocurridos en el lugar.
- Dar a conocer a todo el personal, cual es la misión, visión y políticas sobre las cuales se rige la empresa.
- Cada seis meses se llevará a cabo la actualización del menú, basándose en las sugerencias del cliente.
- El Cocinero deberá presentar todos los días, antes de la apertura del establecimiento, una lista de los productos faltante para que sea autorizada su compra.
- Vigilar que se cumplan las políticas y estándares de calidad en cada uno de los servicios que preste el establecimiento.
- Elaborar y revisar anualmente el presupuesto. Si es necesaria una revisión antes del tiempo acordado, esta se realizará de manera inmediata.
- Permanecer durante las horas de mayor concurrencia de clientes, de tal manera que reciban una atención personalizada.
- Capacitar todos los meses al personal a su cargo.
- La publicidad será analizada y escogida por el Gerente Propietario.
- Todo cambio o reestructuración en la organización será anunciada mediante reuniones ordinarias o extraordinarias, de acuerdo al nivel de importancia.
- La gerencia se involucrará en todos los procedimientos de la elaboración y manejo de alimentos.
- Cancelar cada fin de mes el salario correspondiente a los empleados.
- El cierre de caja se realizará diariamente, este deberá indicar el producto de mayor venta y el de menor venta.
- El fondo fijo de la caja será de 50 dólares, la persona encargada deberá dejar esa cantidad todos los días.

- El pago con tarjeta de crédito será de una venta que supere los 25 dólares y se aceptarán solo tarjetas previo acuerdo establecido.
- El mesero deberá entregar la comanda del pedido para realizar la factura, caso contrario no se facturará.

Mesero

- El personal de servicio deberá conocer todos los platos y bebidas del menú junto con la preparación e ingredientes.
- Tener preparado el petit menaje antes de cada servicio, el cual deberá estar fresco y en perfecto estado, como son salsas o aderezos que complementan los manjares solicitados por los clientes.
- El mesero deberá presentar la carta una vez que el cliente haya tomado su lugar en la mesa.
- Deberá esperar 5 minutos para que vaya a tomar la orden del cliente.
- Mantener el estándar de servicio del pedido que será máximo 10 minutos desde que el cliente haya realizado su orden.
- Estar pendiente de la limpieza antes, durante y después del servicio para que el establecimiento este en perfecto estado.
- Promover todos los servicios que posee el Restaurant.

Cocinero

- Recibir la mercadería de lo cual deberán verificar que los productos se encuentren en perfecto estado, comprobando que se hallen con el peso adecuado, precio y registro sanitario en orden.
- Realizar recetas estándares para controlar la calidad de los productos.
- Todas las requisiciones se las realizará al comienzo de toda jornada de trabajo.
- Para la preparación de los alimentos y bebidas se deberá utilizar alimentos e ingredientes en perfecto estado de conservación.

Ayudantes de Cocina

- Una vez receptado la mercadería deberá ser trasladado para darle la respectiva limpieza para posteriormente almacenarla; con esto evitaremos la proliferación de bacterias.
- Realizar un inventario general mensual de todas las compras en comparación de lo utilizado y el stock de la bodega.
- Todos los viernes se realizará la limpieza profunda de la cocina.

Horarios y Turnos De Trabajo

El personal contratado para el Restaurant se lo considerará como de planta, cabe destacar que trabajarán 10 horas diarias, 4 días a la semana el pago de horas extras.

Uniformes de Personal

El uniforme que utilizará el personal de cocina y de servicio será el siguiente:

- Camisetas de color Verde
- Pantalón jeans azul o negro.
- Zapatos negros y bajos.
- Delantal negro y bajo.
- Solo el personal de cocina utilizará una malla en la cabeza para evitar la caída de cabello en los alimentos.

Se ha determinado gastar un valor de \$40 por cada empleado mensualmente para los gastos de uniformes.

5.7. Fijación de sueldos

Para establecer la fijación del salario inicial de los empleados del proyecto se tomó como base la Tabla Salarial del 2013 y más beneficios de ley.

Tabla No. 22 Fijación de Sueldo

FIJACIÓN DE SUELDO				
ESTRUCTURA OCUPACIONAL				
	ADMINISTRADOR	COCINERO	MESERO	AYUDANTE DE COCINA
Remuneración Básica Unificada	420,00	400,00	318,00	318,00
Ingreso Mínimo Mensual	420,00	400,00	318,00	318,00
Ingreso Anual	5040,00	4800,00	3816,00	3816,00
Décimo tercer Sueldo	420,00	400,00	318,00	318,00
Décimo Cuarto Sueldo	318,00	318,00	318,00	318,00
Aporte IESS (12.15%)	612,36	583,20	463,64	463,64
Costo Total (Año 2013)	6390,36	6101,20	4915,64	4915,64
Fondos de Reserva	419,83	399,84	317,87	317,87
Vacaciones	210,00	200,00	159,00	159,00
Costo Total (Año 2014)	7020,19	6701,04	5392,52	5392,52

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Para la fijación de los sueldos de los años 2015 – 2018 se deberá tomar en cuenta el pago de los Fondos de Reserva, ya que estos se deben pagar a partir del segundo año al trabajador por haber prestado sus servicios.

El personal de Nómina del Restaurant estará conformado:

- 1 Administrador – Gerente General
- 1 Cocinero
- 1 Supervisor de Meseros
- 2 Meseros
- 2 Ayudante de Cocina

CAPÍTULO VI

INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto analiza la infraestructura para el acondicionamiento de la planta para la producción de los platos y los procesos productivos y todos los temas relacionados con este como son: costos de producción y la tecnología más apropiada para la transformación de la materia en productos terminados.

6.1. Objetivos

6.1.1 Objetivo general

- Analizar y determinar la ingeniería del proyecto para optimar recursos y el buen funcionamiento del establecimiento.

6.1.2 Objetivos específicos

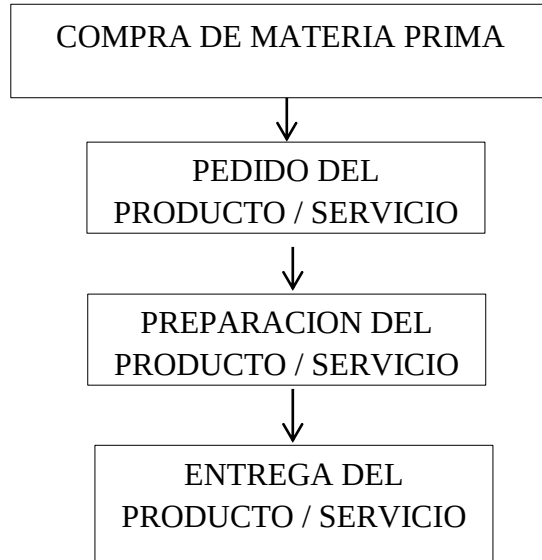
- Identificar los procesos óptimos para el desempeño diario
- Determinar la parte técnica del proyecto.
- Determinar la maquinaria y equipo del proyecto.

6.2. Propuesta operativa

6.2.1 Diagrama de proceso

El Diagrama de procesos permite de manera gráfica

- Expresar las diferentes actividades realizadas de un proceso.
- Develar excesivas situaciones de demora, almacenamiento o transporte.
- Analizar combinaciones de actividades.
- Analizar la realización de actividades simultáneas.



6.2.2 Simbología de las operaciones

Tabla No. 23 Simbología de las Operaciones

Operación	Símbolo
Operación Simple	○
Transporte	➡
Operación Compuesta	◎
Verificación	□
Almacenamiento	△

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 24 Flujo para compra de Materia Prima.

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Revisar el inventario de bodega	30 minutos
	Realizar un listado de compra	20 minutos
	Llamar a los diferentes proveedores	20 minutos
	Verificar el precio de los productos con los proveedores	15 minutos
	Enviar la lista de productos requeridos por fax o e-mail.	20 minutos
	Envío de los productos por parte de los proveedores.	180 minutos
	Recepción de la mercadería	20 minutos
	Verificación del estado del producto	20 minutos
	Lavado y Selección del producto	30 minutos
	Almacenamiento de producto	20 minutos
	TOTAL	375 minutos

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 25 Flujo para Pedido del Producto/Servicio

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Recibimiento y acomodo del cliente	5 minutos
	Presentación de la carta del establecimiento.	3 minutos
	Toma de la orden por medio de comandas	5 minutos
	Envío de la copia de la comanda a cocina	2 minutos
	Entrega de insumos de bodega a cocina	5 minutos
	TOTAL	20minutos

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 26 Flujo para la Preparación del Producto/Servicio

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Revisar la comanda	1 minutos
	Revisión de los productos que se requiere para la elaboración de los productos.	2 minutos
	Distribución de tareas por parte del Cocinero	2 minutos
	Preparación de los diferentes platillos	10 minutos
	Montaje y decoración de los platos que van a salir hacia el cliente.	3 minutos
	Entrega de los platos al personal de servicio.	2 minutos
	TOTAL	20 minutos

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 27 Flujo para la Entrega del Producto

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Recepción de los platos del área de cocina.	1 minutos
	Verificación de los platillos	2 minutos
	Servicio de bebidas y platos solicitados	3 minutos
	Verificación al cliente si requiere algo más.	2 minutos
	Retiro de los platos sucios	3 minutos
	Preparación de la cuenta	5 minutos
	Presentación de Cuenta	2 minutos
	Retiro de la mesa el pago de la cuenta	3 minutos
	Ingreso de dinero y factura a caja	2 minutos
	Despedida a los clientes	3 minutos
	TOTAL	26 minutos

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

6.2.3 Factores que condicionan la compra de materia prima

La compra de materia prima está condicionada por:

- Estructura del menú.
- Volumen de ventas.
- Capacidad de almacenamiento.
- Capacidad de pago.
- Condiciones del proveedor.

La compra de la materia prima requerida para el Restaurant se la realizará mediante dos métodos que consisten en:

1. Mercado Abierto.- Este método consiste en que el mismo personal se dirige libremente a los proveedores para realizar la compra de los productos necesarios.

El establecimiento utilizará el mercado abierto para la compra:

- Mercado de Atacames: verduras, hortalizas y frutas.
- Súper despensas AKI: Conservas, Víveres.

2. Mercado por Contratistas.- Consiste en efectuar contratos con los proveedores mediante los cuales se establecen las cantidades, el precio y los días de entrega.

El Restaurant contará con los siguientes proveedores:

- Cervecería: Cervezas y aguas.

6.2.4 Recepción de la materia prima

Para la recepción de la materia prima se deberá tomar en consideración algunos aspectos importantes:

1. Verificar que las cantidades enviadas por el proveedor sean las mismas solicitadas por el establecimiento, a través de la “Lista de Mercado” y la “Orden de Compras”.
2. Realizar el conteo físico de cada artículo despachado por el proveedor y la respectiva constatación del peso.
3. Confirmar el precio de las mercaderías facturadas por el proveedor sean los precios relacionados en la “Lista de Mercados” y “Orden de Compra”.

LISTA DE MERCADO

FECHA:

Nº:.....

DEPARTAMENTO:.....

ARTICULO	UNIDAD	STOCK	CANTIDAD PEDIDA	CANTIDAD RECIBIDA	PENDIENTE

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

ORDEN DE COMPRA

NOMBRE:

PROVEEDOR: **FECHA DE COMPRA:**

TELEFONO PROVEEDOR:

ARTICULO	ESPECIFICACION	CANTIDAD ORDENADA	PRECIO	PRECIO ANTERIOR

FECHA:.....

COMENTARIOS:

RESPONSABLE:.....

INSTRUCCIONES:

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

6.3. Descripción técnica y física del proyecto

6.3.1 Áreas del proyecto

El área total del proyecto es 422 m² Que se encuentra distribuido de la siguiente manera:

- Área de atención público 192 m²
- Área de Cocina 60 m²
- Área de bodega 6 m²
- Área Administrativa 4 m²
- Área de baños 20 m²
- Parqueadero 140 m²

El lugar será decorado en un estilo playero-moderno. El salón será muy fresco tendrá grandes ventanas estarán ubicadas en la parte frontal del establecimiento.

El color de las paredes será blanco y el piso será de cerámica.

Todo el lugar estará decorado con cosas típicas y autóctonas de la zona, en sus paredes se colocara fotografías y cuadros de los diferentes especies del mar y paisajes del Cantón Atacames.

Área de Atención Público

Esta área estará conformada por el Salón y los baños.

Salón: En este lugar se instalará las 25 mesas, Las mesas serán de madera todas las mesas llevarán mantelería. En un extremo se colocará un mueble alto muy bien adecuado con la caja registradora para el cobro del consumo de los clientes.

Baños: Por comodidad los baños estarán ubicados en un extremo del establecimiento, dispondrá de un sanitario para damas y otro para caballeros.

Área de Cocina

El lugar contará con muebles y mesones empotrados y además del equipamiento

necesario para la preparación de los alimentos y bebidas requeridas por el cliente. El piso y las paredes de la cocina serán de cerámica lo que permitirá una mejor limpieza del lugar, además contará con un extractor de olores, iluminación, servicio de agua y ventilación ya que nos encontraremos en un clima húmedo.

Área de Bodega

Esta área estará destinada para el almacenamiento de productos, contará con el equipamiento necesario para la conservación de los productos. Su piso y paredes serán de cerámica y una buena iluminación.

Área Administrativa

La oficina contará con los equipos necesarios como computador, fax, sumatoria, impresora y un escritorio.

Capacidad Instalada De Los Servicios

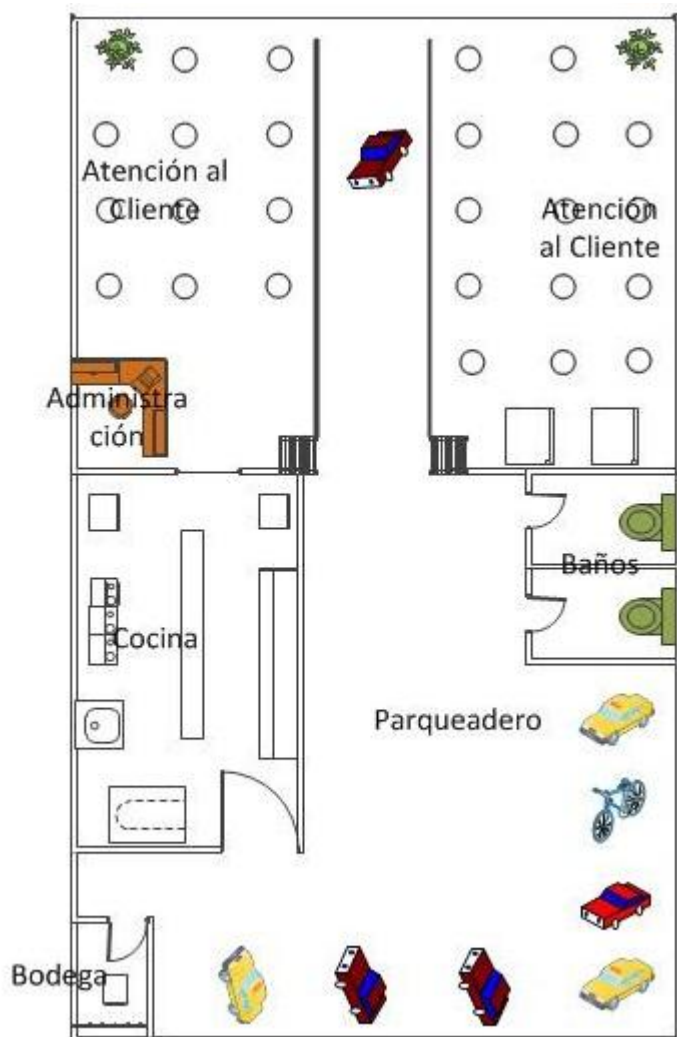
La capacidad máxima del Restaurant de Mariscos será para 40 Personas. La distribución será la siguiente:

25 mesas redondas para 4 personas = 100 personas

TOTAL = 100

6.3.2 Plano del proyecto

Gráfico No. 18 Plano del Proyecto.



6.3.3 Especificaciones técnicas

A continuación se detalla la maquinaria y equipo imprescindible para la producción de bienes y servicios. También se detallará el menaje y los distintos utensilios que ayudarán al correcto funcionamiento del establecimiento.

6.4. Determinación de maquinaria y equipo para el proyecto

Muebles y Enseres

- 1 Cocina industrial y horno
Cocina Industrial de 4 quemadores, plancha y un horno. Terminado de acero inoxidable y lámina pintada, puerta de acero inoxidable, funcionamiento a gas; dimensiones 1.50m de largo por 1m de ancho y 85cm de alto.
- 1 Congelador vertical
Marca Electrolux 15 pies, tapa flexible, control de temperatura ajustable, interior de acero, seguridad con llave expulsante y 2 canastas (superior e inferior).
- 1 Campana Industrial
Campana extractora de olores y humo, fabricada en lámina de galvanizado. Incluye filtros para retener la grasa, removibles para lavado. Dimensiones 1.50m de frente x 1m de ancho x 64cm de alto.
- 1 Horno microondas
Marca Electrolux, 0.8 pies cúbicos de capacidad, potencia 1300 watts y el grill 850 watts. Descongelamiento automático por peso, reloj, 10 niveles de potencia.
- 1 Licuadora
Marca Ester, 3 velocidades con control giratorio, base cromada, sistema de acople metal 600 watts de potencia, vaso de vidrio de 1.25 lt, cuchilla de acero inoxidable.
- 1 Refrigerador
Marca Durex 18 pies, sistema auto frost, amplio congelador, parrillas multiposiciones resistentes, bandeja transparente para vegetales, canasta para legumbres
- 1 Olla Arrocera Gas Indus Hotel Orquidea

Tabla No. 28 Requerimientos Maquinaria y Equipos

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cocina industrial (4 quemadores)	3	500	1500
Congelador vertical	2	750	1500
Campana Industrial	1	700	700
Horno microondas industrial	1	150	150
Licuada Industrial	1	150	150
Refrigeradora	1	620	620
Gas industrial	6	52	312
Olla Arrocera Industrial (15lbs)	1	350	350
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS			5282

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Muebles y Enseres

- 1 Aparador de menaje. Dimensiones: 2m de alto x 1m de ancho x 50cm de profundidad.
- 1 Escritorio para oficina. Dimensiones: 1,50m largo x 90cm de ancho x 75cm. de alto.
- 20 Mesas cuadradas de madera
- 100 Sillas
- 1 Escritorio para la Caja. Dimensiones: 1,80m largo x 90cm de ancho x 75cm. de alto.

Tabla No. 29 Requerimientos Muebles y Enseres

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Aparador de menaje	1	400	400
Mesa de trabajo acero inoxidable	1	500	500
TOTAL MUEBLE Y ENSERES			900

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 30 Requerimientos Muebles y Enseres Comedor

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio para caja	1	100	100
Silla para escritorio	1	30	30
Mesas cuadradas de madera	20	150	3000
Sillas de madera	100	45	4500
TOTAL MUEBLES Y ENSERES COMEDOR.			7630

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 31 Requerimientos Muebles y Enseres Oficina

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio para oficina	1	120	120
Silla para escritorio	1	30	30
TOTAL MUEBLE Y ENSERES OFICINA			150

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

- Laptop Sony Vaio, Corei 5,500 gb-4gb, ram, windows8, Teclado iluminado
- Impresora Epson L200, sistema De Tinta Original

Tabla No. 32 Requerimientos Equipos de Computación

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Laptop Sony	1	859,00	859,00
Impresora marca EPSON.	1	210,00	210,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			1069,00

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

EQUIPO DE OFICINA

- 1 Caja Registradora Sharp Xe-a201 con Visor Lcd Multilinea
- 1 Data fast
- 1 Minicomponente Sony Genezy Mhc-ex 88 4400 W
- 1 Equipo DVD marca GLOBAL
- 1 Sumadora Casio Dr-120n
- 1 Telefax Kx-fp85marca PANASONIC
- 1 Televisor LG Ultra Slim 29 pulgadas

Tabla No. 33 Requerimientos Equipos de Oficina

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Caja registradora.	1	700	700
Sumadora	1	40	40
Datafast	1	540	540
Plasma 50" PANASONIC	1	1100	1100
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			2380

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 34 Requerimientos Equipos de Oficina para Oficina

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Equipo DVD marca GLOBAL	1	60	60
Telefax marca PANASONIC	1	80	80
Teléfono marca PANASONIC	1	30	30
Televisor 29 pulgadas	1	300	300
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			470

Fuente: Mercado Libre

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

MENAJE

CRISTALERIA

- 3 Hielera
- 12 Jarra 2 lt.
- 120 Vasos

CUBERTERIA

- 120 Cucharas Grandes
- 120 Tenedor
- 120 Cuchillos de Mesa
- 24 Cucharas pequeñas

LOZA

- 12 Saleros
- 132 Platos redondos
- 132 Platos ovalados
- 12 Asaderos para Conchas Asadas
- 36 Cevicheras Grandes
- 36 Cevicheras Pequeña
- 24 Servilletero
- 60 Recipiente para Salsas

Tabla No. 35 Menaje

MENAJERIA			
CRISTALERIA			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Hielera	3	8,00	24
Jarra 2 lt.	12	4.20	50,4
Vasos	120	0.50	60
TOTAL CRISTALERIA			134,4
CUBERTERIA			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cucharas Grandes	120	0,35	42
Tenedor	120	0,38	45,6
Cuchillos de Mesa	120	0,38	45,6
Cucharas pequeñas	24	0,28	6,72
TOTAL CUBERTERIA			139,92
LOZA			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Saleros	12	2,46	29,52
Platos redondos	132	4,5	594
Platos ovalados	132	6,2	818,4
Asaderos	12	7,5	90
Cevicheras Grandes	36	4	144
Cevicheras Pequeña	36	3,25	117
Servilletero	24	2,1	50,4
Recipiente para Salsas	60	1,25	75
TOTAL LOZA			1918,32
TOTAL MENAJE			2192,64

Fuente: TVentas

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

UTENSILLOS DE COCINA Y BAR

- 1 Bollillo grande de madera
- 10 Charol acero inoxidable
- 3 Colador acero inoxidable
- 5 Cucharones grandes acero inoxidable
- 3 Espátula 38cm acero inoxidable
- 5 Pailas de Aluminio
- 1 Ollas de Aluminio de 12 libras
- 1 Ollas de Aluminio de 15 libras
- 1 Ollas de Aluminio de 25 libras
- 4 Cuchillos Grandes
- 2 Tachos para desechos grandes
- 3 Tabla plástica para picar grandes

Tabla No. 36 Requerimientos Utensilios Cocina

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Bollillo	1	2,5	2,5
Exprimidor limón	5	2	10
Charoles	10	6	60
Colador	3	2	6
Cucharones	5	4	20
Espátula 38cm	3	3,2	9,6
Jarra 4 lt plásticas	3	4	12
Rallador	5	2,9	14,5
Pailas de Aluminio	5	10	50
Ollas de Aluminio de 12 libras	1	30	30
Ollas de Aluminio de 15 libras	1	40	40
Ollas de Aluminio de 25 libras	1	50	50
Cuchillos Grandes	4	12	48
Tachos para desechos grandes	2	15	30
Tabla plástica para picar grandes	3	6	18
TOTAL UTENCILLOS DE COCINA			400,6

Fuente: TVentas

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

CAPÍTULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero constituye la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permiten verificar los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales, y, finalmente, la estructura financiera expresada en el balance proyectado. (Meneses, 1996)

7.1. Objetivos

7.1.1 Objetivo general

Determinar el capital de trabajo necesario para el correcto funcionamiento durante un periodo de cinco años de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

7.1.2 Objetivos específicos

- Determinar los egresos que serán necesarios para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Definir el financiamiento de inversión para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.
- Determinar los ingresos que obtendrá el proyecto de la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

7.2. Inversión total: fija y diferida

Los costos de inversión son la adquisición de activos fijos y diferidos para iniciar las operaciones del proyecto a excepción del capital de trabajo. (Baca Urbina G. , 2003)

Un activo fijo es aquel que es de naturaleza relativamente permanente, no está destinado para la venta y se usa en el negocio. (...) Los activos fijos tangibles justamente como cualquier objeto tangible pueden verse y tocarse. (Hargadon, 1984) En el siguiente cuadro se muestran de forma general los activos fijos necesarios para el proyecto de factibilidad para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

Tabla No. 37 Activo Fijo

	Activo Fijo de Cocina	
1	Maquinaria y Equipo	\$ 5.282,00
2	Muebles y Enseres	\$ 900,00
	Activo Fijo Comedor	
1	Muebles y Enseres	\$ 7630,00
2	Equipos de oficina	\$ 2.380,00
	Activo Fijo de Oficina	
1	Muebles y Enseres	\$ 150,00
2	Equipo de Computación	\$ 1.069,00
3	Equipo de Oficina	\$ 470,00
	TOTAL	\$ 17.881,00

Elaborado Por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.3. Depreciación

En el cuadro siguiente, presentamos la depreciación de los activos fijos del proyecto, a través del tiempo enfocado en NIFF'S.

Tabla No. 38 Cuadro de depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS							
Concepto	Valor	Años	2014	2015	2016	2017	2018
Activo Fijo de Cocina							
Maquinaria y Equipo	5282,00	10	528,20	528,20	528,20	528,20	528,20
Muebles y Enseres	900,00	8	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50
Activo Fijo Comedor							
Muebles y Enseres	7630,00	8	953,75	953,75	953,75	953,75	953,75
Equipos de Oficina	2380,00	5	476,00	476,00	476,00	476,00	476,00
Activo Fijo de Oficina							
Muebles y Enseres	150,00	8	18,75	18,75	18,75	18,75	18,75
Equipo de Computación	1069,00	3	356,33	356,33	356,33		
Equipo de Oficina	470,00	5	94,00	94,00	94,00	94,00	94,00
TOTAL	17881,00		2539,53	2539,53	2539,53	2183,20	2183,20

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4. Determinación de los costos

7.4.1. Costos de producción

El costo de producción está compuesto por: materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación. Proyectados a los cinco años de duración del proyecto.

7.4.2. Materia prima

Dentro de la materia prima para la elaboración de los platos en base a mariscos son: verduras, mariscos, aceite tri-refinado, cereales, hortalizas, y frutas que son de fácil cuantificación en los productos terminados. De acuerdo a los cálculos realizados en el anexo número dos (Anexo 1) presentamos a continuación un resumen de los costos unitarios de la materia prima necesarios para la producción final de los platos a presentar en la carta del presente proyecto:

Tabla No. 39 Presupuesto de Materia Prima Directa en Dólares

		MATERIA PRIMA	COSTO TOTAL MP
Camarones Apanados	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 3,68
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Apanados Camarones	\$ 0,8703	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Camarones A La Plancha	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,94
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción A La Plancha	\$ 0,1385	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Camarones Encocados	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 3,08
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Encocado	\$ 0,3863	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Camarones Al Ajillo	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,84
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Ajillo	\$ 0,1532	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Pescado Apanado	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,81
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Apanados	\$ 0,7020	
	Costo Total Por Porción De Pescado	\$ 1,8000	
Pescado Frito	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,37
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Fritos	\$ 0,2622	
	Costo Total Por Porción De Pescado	\$ 1,8000	
Pescado Encocado	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,38
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Encocado	\$ 0,3863	

	Costo Total Por Porción De Pescado	\$ 1,8000	
Pescado Ajillo	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 2,14
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Ajillo	\$ 0,1532	
	Costo Total Por Porción De Pescado	\$ 1,8000	
Pargo Frito	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 3,69
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Fritos	\$ 0,2622	
	Costo Total Por Porción De Pargo	\$ 3,1250	
Pargo Encocado	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 3,70
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Encocado	\$ 0,3863	
	Costo Total Por Porción De Pargo	\$ 3,1250	
Pargo Ajillo	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 3,47
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Ajillo	\$ 0,1532	
	Costo Total Por Porción De Pargo	\$ 3,1250	
Ceviche De Camarones	Costo Por Porción De Chifles	\$ 0,1633	\$ 2,87
	Costo Por Porción De Ceviches	\$ 0,2117	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Ceviche De Pescado	Costo Por Porción De Chifles	\$ 0,1633	\$ 2,17
	Costo Por Porción De Ceviches	\$ 0,2117	
	Costo Total Por Porción De Pescado	\$ 1,8000	
Ceviche De Concha	Costo Por Porción De Chifles	\$ 0,1633	\$ 4,12
	Costo Por Porción De Ceviches	\$ 0,2117	
	Costo Total Por Porción De Concha	\$ 3,7500	
Ceviche Mixto De Concha Y Camarones	Costo Por Porción De Chifles	\$ 0,1633	\$ 4,29
	Costo Por Porción De Ceviches	\$ 0,2117	
	Costo Total Por Porción De Concha (Mixtos)	\$ 2,2489	
	Costo Total Por Porción De Camarones (Mixtos)	\$ 1,6667	
Arroz Con Camarones	Costo Por Porción De Arroces	\$ 0,5811	\$ 3,16
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Total Por Porción De Camarones	\$ 2,5000	
Arroz Con Concha	Costo Por Porción De Arroces	\$ 0,5811	\$ 4,41
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Total Por Porción De Concha	\$ 3,7500	

Arroz Mixto De Concha Y Camarones	Costo Por Porción De Arroces	\$ 0,5811	\$ 4,58
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Total Por Porción De Camarones (Mixtos)	\$ 1,6667	
	Costo Total Por Porción De Concha (Mixtos)	\$ 2,2489	
Langostino A La Plancha	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 5,69
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción A La Plancha	\$ 0,1385	
	Costo Total Por Porción De Langostino	\$ 5,2500	
Langostino Apanado	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 6,26
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Apanados	\$ 0,7020	
	Costo Total Por Porción De Langostino	\$ 5,2500	
Langostino Encocado	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 5,83
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Encocado	\$ 0,3863	
	Costo Total Por Porción De Langostino	\$ 5,2500	
Langosta A La Plancha	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 9,19
	Costo Por Porción De Menestra	\$ 0,0743	
	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción A La Plancha	\$ 0,1385	
	Costo Total Por Porción De Langosta	\$ 8,7500	
Langosta Al Ajillo	Costo Por Porción De Arroz	\$ 0,1086	\$ 9,09
	Costo Por Porción De Maduro Frito	\$ 0,0816	
	Costo Por Porción De Ajillo	\$ 0,1532	
	Costo Total Por Porción De Langosta	\$ 8,7500	
Conchas Asadas	Costo Por Porción De Ensalada	\$ 0,0404	\$ 5,61
	Costo Por Porción De Patacones	\$ 0,3265	
	Costo Por Porción Asados	\$ 1,2460	
	Costo Total Por Porción De Concha Asadas	\$ 4,0000	

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Conocido el costo unitario de cada plato que tendrá el proyecto, procedemos a multiplicarlo por el número de platos que el proyecto deberá vender de acuerdo al cálculo del mercado objetivo, los cuáles se ven reflejados en la Tabla N°17; el costo en dólares de la materia prima son los siguientes:

Tabla No. 40 Presupuesto de Materia Prima Directa en Dólares Por Platos

	PRESUPUESTOS DE MATERIA PRIMA				
	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
	MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA
PLATOS	P * Q	P * Q	P * Q	P * Q	P * Q
Filete frito	\$12.523,51	\$ 13.075,69	\$ 13.627,96	\$ 14.180,14	\$ 14.734,13
Camarón Apanado	\$12.096,57	\$ 12.629,93	\$ 13.163,37	\$ 13.696,73	\$ 14.231,83
Arroz con camarón	\$ 8.681,07	\$ 9.063,83	\$ 9.446,65	\$ 9.829,42	\$ 10.213,43
Ceviche de camarón	\$ 7.969,51	\$ 8.320,90	\$ 8.672,34	\$ 9.023,73	\$ 9.376,26
Filete apanado	\$ 7.471,41	\$ 7.800,84	\$ 8.130,31	\$ 8.459,74	\$ 8.790,25
Conchas asadas	\$ 7.471,41	\$ 7.800,84	\$ 8.130,31	\$ 8.459,74	\$ 8.790,25
Ceviche de pescado	\$ 7.400,26	\$ 7.726,55	\$ 8.052,88	\$ 8.379,17	\$ 8.706,53
Filete encocado	\$ 6.973,32	\$ 7.280,78	\$ 7.588,29	\$ 7.895,76	\$ 8.204,23
Ceviche mixto	\$ 6.759,85	\$ 7.057,90	\$ 7.356,00	\$ 7.654,05	\$ 7.953,08
Arroz mixto	\$ 6.332,91	\$ 6.612,14	\$ 6.891,41	\$ 7.170,64	\$ 7.450,78
Camarón encocado	\$ 6.048,29	\$ 6.314,97	\$ 6.581,68	\$ 6.848,36	\$ 7.115,91
Pargo frito	\$ 6.048,29	\$ 6.314,97	\$ 6.581,68	\$ 6.848,36	\$ 7.115,91
Arroz con concha	\$ 5.052,10	\$ 5.274,85	\$ 5.497,64	\$ 5.720,40	\$ 5.943,88
Camarón a la plancha	\$ 4.696,32	\$ 4.903,39	\$ 5.110,48	\$ 5.317,55	\$ 5.525,30
Camarón al ajillo	\$ 4.198,22	\$ 4.383,33	\$ 4.568,46	\$ 4.753,57	\$ 4.939,28
Langosta a la plancha	\$ 3.984,75	\$ 4.160,45	\$ 4.336,17	\$ 4.511,86	\$ 4.688,13
Langostino encocado	\$ 3.842,44	\$ 4.011,86	\$ 4.181,30	\$ 4.350,72	\$ 4.520,70
Ceviche de concha	\$ 3.486,66	\$ 3.640,39	\$ 3.794,15	\$ 3.947,88	\$ 4.102,11
Filete al ajillo	\$ 3.415,50	\$ 3.566,10	\$ 3.716,72	\$ 3.867,31	\$ 4.018,40
Langostino apanado	\$ 2.775,10	\$ 2.897,46	\$ 3.019,83	\$ 3.142,19	\$ 3.264,95
Pargo encocado	\$ 2.703,94	\$ 2.823,16	\$ 2.942,40	\$ 3.061,62	\$ 3.181,23
Langostino a la plancha	\$ 2.419,31	\$ 2.525,99	\$ 2.632,67	\$ 2.739,35	\$ 2.846,37
Langosta al ajillo	\$ 2.348,16	\$ 2.451,69	\$ 2.555,24	\$ 2.658,78	\$ 2.762,65
Pargo al ajillo	\$ 1.921,22	\$ 2.005,93	\$ 2.090,65	\$ 2.175,36	\$ 2.260,35
TOTALES	\$136.620,12	\$ 142.643,94	\$ 148.668,61	\$ 154.692,43	\$ 160.735,92

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4.3. Mano de obra

Para la determinación de la participación de la mano de obra directa se tomará en cuenta la remuneración del: Cocinero y Ayudantes de Cocina.

Para la fijación de los sueldos de los años 2015 – 2018 se deberá tomar en cuenta el pago de los Fondos de Reserva, ya que estos se deben pagar a partir del segundo año al trabajador por haber prestado sus servicios. El rol de pago se encuentra en el Anexo No.2.

Tabla No. 41 Presupuesto de Mano de Obra Directa en Dólares

MANO DE OBRA DIRECTA					
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Concepto					
Sueldo Anual	12432,00	12432,00	12432,00	12432,00	12432,00
Beneficios Sociales	3182,49	4736,07	4736,07	4736,07	4736,07
TOTAL	15614,49	17168,07	17168,07	17168,07	17168,07

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4.4. Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación o también llamados gastos de fabricación agrupan los costos que no forman parte directa del producto terminado, sino más bien intervienen indirectamente en el proceso productivo. Los elementos de los CIF son: materia prima indirecta y costos indirectos de fabricación varios.

La materia prima indirecta para la creación de los platos son: aceite, agua, luz, gas e ingredientes varios como especias.

Otros costos indirectos de fabricación se puede mencionar son los uniformes y el arriendo del producción.

Tabla No. 42 Presupuesto de Costo Indirectos de Fabricación

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Concepto					
CIF	\$27.324,02	\$28.528,79	\$29.733,72	\$30.938,49	\$32.147,18
Uniformes	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00
Arriendo Producción	\$ 1.876,78	\$ 1.876,78	\$ 1.876,78	\$ 1.876,78	\$ 1.876,78
TOTAL	\$32.560,80	\$33.765,57	\$34.970,50	\$36.175,26	\$37.383,96

Elaborado Por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4.5. Gastos de administración

Son los rubros relacionados con la gestión administrativa del proyecto se contempla los siguientes gastos: Sueldos y beneficios sociales del área administrativa, Arriendo del área administrativa.

El rol de pago del personal administrativo lo encontramos en el Anexo No.3.

Tabla No. 43 Gastos de Administración

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN					
Concepto	AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00
Beneficios Sociales	\$ 1.350,36	\$ 1.980,19	\$ 1.980,19	\$ 1.980,19	\$ 1.980,19
Arriendo Administración	\$ 113,74	\$ 113,74	\$ 113,74	\$ 113,74	\$ 113,74
TOTAL	\$ 6.504,10	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4.6. Gastos de venta

Son los gastos por la gestión de comercialización de los platos dentro de estos contemplamos los siguientes rubros: sueldos y beneficios sociales de los meseros y arriendo del Departamento de Venta. El rol de pago del personal administrativo lo encontramos en el Anexo No.4.

Tabla No. 44 Gastos de Venta

DEPARTAMENTO DE VENTAS					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00
Beneficios Sociales	\$ 3.059,59	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19
Arriendo Ventas	\$10.009,48	\$10.009,48	\$10.009,48	\$10.009,48	\$10.009,48
TOTAL	\$24.901,07	\$26.379,67	\$26.379,67	\$26.379,67	\$26.379,67

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.4.7. Gastos financieros

Los gastos financieros son los intereses que se deben pagar por los préstamos otorgados por instituciones financieras. Los gastos financieros se consideran costos fijos. (Manclares, 2001) En el siguiente cuadro se presenta la tabla de amortización del préstamo necesario para el proyecto.

Tabla No. 45 Tabla de Amortización del Préstamo

Periodo	Capital Insoluto	Interés	Capital pagado	Cuota pagada	Saldo
1	\$ 34.016,99	\$ 1.785,89	\$ 2.673,11	\$ 4.459,00	\$ 31.343,88
2	\$ 31.343,88	\$ 1.645,55	\$ 2.813,44	\$ 4.459,00	\$ 28.530,44
3	\$ 28.530,44	\$ 1.497,85	\$ 2.961,15	\$ 4.459,00	\$ 25.569,29
4	\$ 25.569,29	\$ 1.342,39	\$ 3.116,61	\$ 4.459,00	\$ 22.452,68
5	\$ 22.452,68	\$ 1.178,77	\$ 3.280,23	\$ 4.459,00	\$ 19.172,44
6	\$ 19.172,44	\$ 1.006,55	\$ 3.452,45	\$ 4.459,00	\$ 15.720,00
7	\$ 15.720,00	\$ 825,30	\$ 3.633,70	\$ 4.459,00	\$ 12.086,30
8	\$ 12.086,30	\$ 634,53	\$ 3.824,47	\$ 4.459,00	\$ 8.261,83
9	\$ 8.261,83	\$ 433,75	\$ 4.025,25	\$ 4.459,00	\$ 4.236,58
10	\$ 4.236,58	\$ 222,42	\$ 4.236,58	\$ 4.459,00	\$ (0,00)

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Como la amortización del crédito necesaria para la inversión del proyecto es semestral, se proceden a sumar los gastos semestrales, para convertirlos en anuales.

Tabla No. 46 Gastos Financieros Anuales

GASTOS ANUALES FINANCIEROS					
Concepto	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Gastos Financieros	\$ 3.431,45	\$ 2.840,24	\$ 2.185,32	\$ 1.459,83	\$ 656,17

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.5. Financiamiento de los costos de inversión

El proyecto de factibilidad; para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas; requiere recursos propios y prestados, por un valor total de \$ 48595,70. Los socios del proyecto aportaran con el 30% que es \$ 14578,71 y el restante 70% es decir \$ 34016,99 se financiaría a través del Banco Nacional de Fomento, sede Esmeraldas. En la tabla N° 43 se presentó la tabla de amortización.

7.6. Capital de trabajo

El capital de trabajo está constituido por las inversiones necesarias para cubrir los costos y gastos generados por la operación o funcionamiento inicial del proyecto. (...) Está formado por las necesidades de efectivo y de inventarios. (Vanegas, 2005) En el siguiente cuadro se muestra la conformación del mismo.

Tabla No. 47 Requerimiento Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Menaje	\$ 2.593,24
Garantía de Arriendo	\$ 2.000,00
Mano de obra 3 meses	\$ 9.224,11
Costos indirectos de fabricación 3 meses	\$ 7.488,15
Gasto de Ventas 3 meses	\$ 3.722,90
Gasto Administrativo 3 meses	\$ 4.597,59
Inventario de Gaseosas	\$ 1.088,71
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 30.714,70

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.7. Presupuesto de ingresos del proyecto

7.7.1 Presupuesto de ventas

En el siguiente cuadro se presentan las proyecciones de ventas de acuerdo al mercado objetivo del producto, al precio esperado de ventas, de acuerdo a los precios de mercado.

Tabla No. 48 Presupuesto de Ventas

PLATOS	2014	2015	2016	2017	2018
Filete frito	\$ 28.355,31	\$ 29.605,55	\$ 30.855,96	\$ 32.106,20	\$ 33.360,51
Camarón Apanado	\$ 27.388,65	\$ 28.596,27	\$ 29.804,05	\$ 31.011,67	\$ 32.223,22
Arroz con camarón	\$ 19.655,39	\$ 20.522,03	\$ 21.388,79	\$ 22.255,43	\$ 23.124,90
Ceviche de camarón	\$ 18.044,29	\$ 18.839,89	\$ 19.635,61	\$ 20.431,22	\$ 21.229,42
Filete apanado	\$ 16.916,52	\$ 17.662,40	\$ 18.408,38	\$ 19.154,26	\$ 19.902,58
Conchas asadas	\$ 16.916,52	\$ 17.662,40	\$ 18.408,38	\$ 19.154,26	\$ 19.902,58
Ceviche de pescado	\$ 16.755,41	\$ 17.494,19	\$ 18.233,07	\$ 18.971,84	\$ 19.713,03
Filete encocado	\$ 15.788,75	\$ 16.484,91	\$ 17.181,16	\$ 17.877,31	\$ 18.575,74
Ceviche mixto	\$ 15.305,42	\$ 15.980,27	\$ 16.655,21	\$ 17.330,05	\$ 18.007,10
Arroz mixto	\$ 14.338,77	\$ 14.970,99	\$ 15.603,30	\$ 16.235,52	\$ 16.869,80
Camarón encocado	\$ 13.694,33	\$ 14.298,13	\$ 14.902,03	\$ 15.505,83	\$ 16.111,61
Pargo frito	\$ 13.694,33	\$ 14.298,13	\$ 14.902,03	\$ 15.505,83	\$ 16.111,61
Arroz con concha	\$ 11.438,79	\$ 11.943,15	\$ 12.447,57	\$ 12.951,93	\$ 13.457,93
Camarón a la plancha	\$ 10.633,24	\$ 11.102,08	\$ 11.570,98	\$ 12.039,82	\$ 12.510,19
Camarón al ajillo	\$ 9.505,47	\$ 9.924,59	\$ 10.343,76	\$ 10.762,87	\$ 11.183,35
Langosta a la plancha	\$ 9.022,14	\$ 9.419,95	\$ 9.817,81	\$ 10.215,61	\$ 10.614,71
Langostino encocado	\$ 8.699,93	\$ 9.083,52	\$ 9.467,17	\$ 9.850,76	\$ 10.235,61
Ceviche de concha	\$ 7.894,38	\$ 8.242,45	\$ 8.590,58	\$ 8.938,66	\$ 9.287,87
Filete al ajillo	\$ 7.733,27	\$ 8.074,24	\$ 8.415,26	\$ 8.756,24	\$ 9.098,32
Langostino apanado	\$ 6.283,28	\$ 6.560,32	\$ 6.837,40	\$ 7.114,44	\$ 7.392,39
Pargo encocado	\$ 6.122,17	\$ 6.392,11	\$ 6.662,08	\$ 6.932,02	\$ 7.202,84
Langostino a la plancha	\$ 5.477,73	\$ 5.719,25	\$ 5.960,81	\$ 6.202,33	\$ 6.444,64
Langosta al ajillo	\$ 5.316,62	\$ 5.551,04	\$ 5.785,49	\$ 6.019,91	\$ 6.255,10
Pargo al ajillo	\$ 4.349,96	\$ 4.541,76	\$ 4.733,58	\$ 4.925,38	\$ 5.117,81
TOTALES	\$ 309.330,68	\$ 322.969,62	\$ 336.610,46	\$ 350.249,41	\$ 363.932,87

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.7.2 Presupuesto de compras

El valor del inventario inicial de materia prima directa para el primer año es de \$ 5.677,32, valor que cubrirá las necesidades de materia prima para los primeros 15 días por las características perecibles de la misma. Además se agrega el valor de inventario de gaseosas que serán para el mismo período de tiempo con un valor de \$ 1.088,71, rubro que será un ingreso adicional para el presente proyecto de factibilidad para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

Tabla No. 49 Presupuesto De Compras

	2014	2015	2016	2017	2018
PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2014	\$ 309.330,68	\$ 322.969,62	\$ 336.610,46	\$ 350.249,41	\$ 363.932,87
Presupuesto de venta mensual	\$ 25.777,56	\$ 26.914,14	\$ 28.050,87	\$ 29.187,45	\$ 30.327,74
Requerimiento Materia prima año 2014	\$ 136.620,12	\$ 142.643,94	\$ 148.668,61	\$ 154.692,43	\$ 160.735,92
Requerimiento Materia prima mensual	\$ 11.385,01	\$ 11.887,00	\$ 12.389,05	\$ 12.891,04	\$ 13.394,66
Tiempo de perecimiento	15 días				
Inventario Inicial Materia prima	\$ 5.692,50	\$ 5.943,50	\$ 6.194,53	\$ 6.445,52	\$ 6.697,33
Presupuesto de ventas anual de gaseosas	\$ 26.129,12	\$ 27.281,20	\$ 28.433,44	\$ 29.585,52	\$ 30.741,36
Requerimiento gaseosas mensual	\$ 2.177,43	\$ 2.273,43	\$ 2.369,45	\$ 2.465,46	\$ 2.561,78
Inventario Inicial gaseosas	\$ 1.088,71	\$ 1.136,72	\$ 1.184,73	\$ 1.232,73	\$ 1.280,89

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.8. Estados financieros

A continuación se detallan los estados financieros del proyecto de factibilidad para una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

7.8.1 Balance general proforma

A continuación se presenta el Balance General Proyectado al tiempo requerido del proyecto.

Tabla No. 50 Balance General Proyectado

ACTIVO	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo Corriente						
Caja – Bancos	\$ 29.625,99	\$ 113.790,08	\$ 170.589,04	\$ 231.106,95	\$ 295.473,58	\$ 364.884,62
Inventario Gaseosa	\$ 1.088,71	\$ 1.136,72	\$ 1.184,73	\$ 1.232,73	\$ 1.280,89	\$ -
Total Activo Corriente	\$ 30.714,70	\$ 114.926,80	\$ 171.773,76	\$ 232.339,68	\$ 296.754,47	\$ 364.884,62
Activos No Corrientes						
Equipo de Computo	\$ 1.069,00	\$ 1.069,00	\$ 1.069,00	\$ 1.069,00	\$ -	\$ -
Equipo Maquinaria	\$ 5.282,00	\$ 5.282,00	\$ 5.282,00	\$ 5.282,00	\$ 5.282,00	\$ 5.282,00
Muebles y enseres	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00
Equipo de oficina	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00	\$ 2.850,00
Total Activo No corriente	\$ 17.881,00	\$ 17.881,00	\$ 17.881,00	\$ 17.881,00	\$ 16.812,00	\$ 16.812,00
(-) Depreciación Amortización		\$ 2.539,53	\$ 5.079,07	\$ 7.618,60	\$ 8.732,80	\$ 10.916,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 48.595,70	\$ 130.268,27	\$ 184.575,70	\$ 242.602,08	\$ 304.833,67	\$ 370.780,62

PASIVO	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pasivo corriente						
15% Trabajadores		\$ 13.073,87	\$ 13.574,80	\$ 14.634,72	\$ 15.758,55	\$ 16.843,79
23% Impuesto a la renta		\$ 17.039,61	\$ 19.230,97	\$ 20.732,53	\$ 22.324,61	\$ 23.862,04
Total Pasivo Corriente		\$ 30.113,48	\$ 32.805,77	\$ 35.367,25	\$ 38.083,16	\$ 40.705,83
Obligaciones Financieras	\$ 34.016,99	\$ 28.530,44	\$ 22.452,68	\$ 15.720,00	\$ 8.261,83	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 34.016,99	\$ 58.643,91	\$ 55.258,44	\$ 51.087,25	\$ 46.345,00	\$ 40.705,83

PATRIMONIO	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Social	\$ 14.578,71	\$ 14.578,71	\$ 14.578,71	\$ 14.578,71	\$ 14.578,71	\$ 14.578,71
Utilidad del Ejercicio		\$ 57.045,64	\$ 114.738,54	\$ 176.936,12	\$ 243.909,96	\$ 315.496,08
TOTAL PATRIMONIO	\$ 14.578,71	\$ 71.624,35	\$ 129.317,25	\$ 191.514,83	\$ 258.488,67	\$ 330.074,79

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 48.595,70	\$ 130.268,27	\$ 184.575,70	\$ 242.602,08	\$ 304.833,67	\$ 370.780,62
----------------------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.8.2 Estado de resultados

En el siguiente cuadro se muestra el Estado de Resultados proyectados para el requerimiento del proyecto.

Tabla No. 51 Estado De Resultados

PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 309.330,68	\$ 322.969,62	\$ 336.610,46	\$ 350.249,41	\$ 363.932,87
Costo Mano de Obra	\$ 15.614,49	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07
Materia Prima	\$ 136.620,12	\$ 142.643,94	\$ 148.668,61	\$ 154.692,43	\$ 160.735,92
CIF	\$ 32.560,80	\$ 33.765,57	\$ 34.970,50	\$ 36.175,26	\$ 37.383,96
UTILIDAD BRUTA	\$ 124.535,27	\$ 129.392,04	\$ 135.803,29	\$ 142.213,64	\$ 148.644,92
Gastos Administrativos	\$ 6.504,10	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94
Gastos de venta	\$ 24.901,07	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67
TOTAL GASTO OPERATIVO	\$ 31.405,17	\$ 33.513,60	\$ 33.513,60	\$ 33.513,60	\$ 33.513,60
Depreciación - Amortización Acumulada	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
Gastos Financieros	\$ 3.431,45	\$ 2.840,24	\$ 2.185,32	\$ 1.459,83	\$ 656,17
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.431,45	\$ 2.840,24	\$ 2.185,32	\$ 1.459,83	\$ 656,17
TOTAL GASTOS	\$ 37.376,15	\$ 38.893,37	\$ 38.238,46	\$ 37.156,64	\$ 36.352,97
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 87.159,12	\$ 90.498,67	\$ 97.564,83	\$ 105.057,00	\$ 112.291,94
15% Trabajadores	\$ 13.073,87	\$ 13.574,80	\$ 14.634,72	\$ 15.758,55	\$ 16.843,79
UTILIDADES ANTES DE IMP A LA RENTA	\$ 74.085,25	\$ 76.923,87	\$ 82.930,10	\$ 89.298,45	\$ 95.448,15
23% Impuesto a la Renta	\$ 17.039,61	\$ 19.230,97	\$ 20.732,53	\$ 22.324,61	\$ 23.862,04
UTILIDAD NETA	\$ 57.045,64	\$ 57.692,90	\$ 62.197,58	\$ 66.973,84	\$ 71.586,11

Elaborado Por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.9. Flujos de caja

Tabla No. 52 Flujos de Caja

FLUJO DE FONDO DEL PROYECTO						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
INGRESOS (Tabla No. 48)		\$ 309.330,68	\$ 322.969,62	\$ 336.610,46	\$ 350.249,41	\$ 363.932,87
(-) Costos de Operación		\$ 216.200,58	\$ 227.091,19	\$ 234.320,78	\$ 241.549,38	\$ 248.801,56
Gastos Administrativos (Tabla No. 43)		\$ 6.504,10	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94
Gastos de Ventas (Tabla No. 44)		\$ 24.901,07	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67
Costo de Mano de Obra Directa (Tabla No. 41)		\$ 15.614,49	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07
Materia Prima (Tabla No. 40)		\$ 136.620,12	\$ 142.643,94	\$ 148.668,61	\$ 154.692,43	\$ 160.735,92
CIF (Tabla No. 42)		\$ 32.560,80	\$ 33.765,57	\$ 34.970,50	\$ 36.175,26	\$ 37.383,96
(-) Depreciación (Tabla No. 38)		\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
(-) Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Antes de Participación e Impuestos		\$ 90.590,57	\$ 93.338,90	\$ 99.750,15	\$ 106.516,84	\$ 112.948,11
(-) Participación Trabajadores 15%		\$ 13.588,58	\$ 14.000,84	\$ 14.962,52	\$ 15.977,53	\$ 16.942,22
(=) Utilidad Antes de Impuestos		\$ 77.001,98	\$ 79.338,07	\$ 84.787,63	\$ 90.539,31	\$ 96.005,89
(-) Impuesto a la Renta 23%		\$ 17.710,46	\$ 18.247,76	\$ 19.501,15	\$ 20.824,04	\$ 22.081,36
(=) Utilidad Neta		\$ 59.291,53	\$ 61.090,31	\$ 65.286,47	\$ 69.715,27	\$ 73.924,54
(+) Depreciaciones (Tabla No. 38)		\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
(+) Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión	\$ 48.595,70					
Capital de Trabajo (Tabla No. 47)	\$ 30.714,70					
Activos Fijos (Tabla No. 37)	\$ 17.881,00					
(+) Recuperación Inversión						\$ 48.595,70
(=) Flujo de Fondos	\$(48.595,70)	\$ 13.235,36	\$ 63.629,85	\$ 67.826,00	\$ 71.898,47	\$ 124.703,44

FLUJO DE FONDO DEL INVERSIONISTA						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
INGRESOS (Tabla No. 48)		\$ 309.330,68	\$ 322.969,62	\$ 336.610,46	\$ 350.249,41	\$ 363.932,87
(-) Costos de Operación		\$ 219.632,02	\$ 229.931,42	\$ 236.506,10	\$ 243.009,21	\$ 249.457,73
Gastos Administrativos (Tabla No. 43)		\$ 6.504,10	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94	\$ 7.133,94
Gastos de Ventas (Tabla No. 44)		\$ 24.901,07	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67	\$ 26.379,67
Costo de Mano de Obra Directa (Tabla No. 41)		\$ 15.614,49	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07	\$ 17.168,07
Materia Prima (Tabla No. 40)		\$ 136.620,12	\$ 142.643,94	\$ 148.668,61	\$ 154.692,43	\$ 160.735,92
CIF (Tabla No. 42)		\$ 32.560,80	\$ 33.765,57	\$ 34.970,50	\$ 36.175,26	\$ 37.383,96
Gastos Financieros (Tabla No. 46)		\$ 3.431,45	\$ 2.840,24	\$ 2.185,32	\$ 1.459,83	\$ 656,17
(-) Depreciación (Tabla No. 38)		\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
(-) Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Antes de Participación e Impuestos		\$ 87.159,12	\$ 90.498,67	\$ 97.564,83	\$ 105.057,00	\$ 112.291,94
(-) Participación Trabajadores 15 %		\$ 13.073,87	\$ 13.574,80	\$ 14.634,72	\$ 15.758,55	\$ 16.843,79
(=) Utilidad Antes de Impuestos		\$ 74.085,25	\$ 76.923,87	\$ 82.930,10	\$ 89.298,45	\$ 95.448,15
(-) Impuesto a la Renta 23%		\$ 17.039,61	\$ 17.692,49	\$ 19.073,92	\$ 20.538,64	\$ 21.953,08
(=) Utilidad Neta		\$ 57.045,64	\$ 59.231,38	\$ 63.856,18	\$ 68.759,81	\$ 73.495,08
(+) Depreciaciones (Tabla No. 38)		\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.539,53	\$ 2.183,20	\$ 2.183,20
(+) Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inversión	\$ 48.595,70					
Capital de Trabajo (Tabla No. 47)	\$ 30.714,70					
Activos Fijos (Tabla No. 37)	\$ 17.881,00					
(+) Recuperación Inversión						\$ 48.595,70
(+) Préstamo (Tabla No. 45)	\$ 34.016,99					
(-) Amortización préstamo (Tabla No. 45)		\$ 5.486,55	\$ 6.077,76	\$ 6.732,68	\$ 7.458,17	\$ 8.261,83
(=) Flujo de Fondos	\$(14.578,71)	\$ 39.519,92	\$ 55.693,15	\$ 59.663,03	\$ 63.484,84	\$ 116.012,15

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.10. TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento)

La TMAR de un proyecto hace referencia a la tasa máxima que ofrecen los bancos con una inversión a plazo fijo. Se puede tomar como referencia al índice inflacionario de cada país, dado que en el Ecuador existe inflación. El otro factor que influye en la TMAR es el premio al riesgo, que para el presente estudio es el porcentaje de riesgo país, éste significa el verdadero crecimiento del dinero, y se llama así porque el Inversionista siempre arriesga su dinero (siempre que no invierta en el Banco) y por arriesgo merece una ganancia adicional sobre la inflación. (Baca Urbina D. , 2004)

Por lo tanto, la fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$TMAR = \text{tasa de inflación} + \text{premio al riesgo} + \text{Tasa Pasiva}$$

Como se observa la TMAR es mayor que las tasas que ofrecen los Bancos al depositar el dinero, debido a los factores antes explicados.

No se ha tomado solamente la tasa de inflación del Ecuador porque se sabe que la tasa bancaria es siempre mayor a la inflación.

Si los Bancos ofrecieran una tasa igual o menor a la inflación implicaría que, o no ganan nada, o que transfieren sus ganancias al ahorrador, lo que descapitalizaría al Banco, lo cual nunca va a suceder.

Para el presente cálculo se tomaron en cuenta los valores máximos y mínimos que los factores implícitos en la formula pudieran tener de acuerdo a los datos obtenidos en la página del Banco Central del Ecuador.

Tabla No. 53 Cálculo TMAR 1

Tasa de Inflación	Premio al riesgo	Tasa Pasiva	TMAR 1
2,68%	6,23%	4,53%	13,44%

Fuente: Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2013).

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Tabla No. 54 Cálculo TMAR 2

Tasa de Inflación	Premio al riesgo	Tasa Pasiva	TMAR 2
6,12%	6,54%	4,53%	17,19%

Fuente: Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2013).

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

7.11. Valor actual neto

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. La fórmula es la siguiente.

Dónde:

Vt: Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I0: Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n: Es el número de períodos considerados.

k: TMAR 1 Y 2.

El van que presenta el proyecto es de:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Datos (VAN DE FLUJOS DEL PROYECTO):

Vt: \$ 341.293,12.

Io: \$ (48.595,70)

n: 5 años.

K: TMAR 1 = 13,44%

$$VAN = \frac{341.293,12}{(1 + 13,44\%)^5} - 48595,70$$

VAN 1 = \$133.079,84.

Debido a que el VAN es positivo se establece que la inversión producirá ganancias por encima de lo establecido, es decir mayores a 13,44%, el proyecto es rentable.

Datos:

Vt: \$ 341.293,12.

Io: \$ (48.595,70)

n: 5 años.

K: TMAR 2 = 17,19%

$$VAN = \frac{341.293,12}{(1 + 17,19\%)^5} - 48595,70$$

VAN 2 = \$105.814,07.

Debido a que el VAN es positivo se establece que la inversión producirá ganancias por encima de lo establecido, es decir mayores a 17,19%, el proyecto es rentable.

Datos (VAN DE FLUJOS DEL INVERSIONISTA):

Vt: \$ 334.373,09

Io: \$ (48.595,70)

n: 5 años.

K: TMAR 1 = 13,44%

$$VAN = \frac{334.373,09}{(1 + 13,44\%)^5} - 48.595,70$$

VAN 1 = \$129.396.20.

Debido a que el VAN es positivo se establece que la inversión producirá ganancias por encima de lo establecido, es decir mayores a 13,44%, el proyecto es rentable.

Datos:

Vt: \$ 334.373,09.

Io: \$ (48.595,70)

n: 5 años.

K: TMAR 2 = 17,19%

$$VAN = \frac{334.373,09}{(1 + 17,19\%)^5} - 48.595,70$$

VAN 2 = \$102.683,27.

Debido a que el VAN es positivo se establece que la inversión producirá ganancias por encima de lo establecido, es decir mayores a 17,19%, el proyecto es rentable.

7.12. Tasa interna de retorno

Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

$$TIR = d2 - VAN2 \left(\frac{d2 - d1}{VAN2 - VAN1} \right)$$

Dónde (**VAN DE FLUJOS DEL PROYECTO**):

d2 = TMAR 1 = 13,44%.

d1 = TMAR 2 = 17,19%.

VAN1 = \$133.079,84.

VAN 2 = \$105.814,07.

$$TIR = 17,19 - 105.814,07 \left(\frac{17,19 - 13,44}{105.814,07 - 133.079,84} \right)$$

TIR = 31,74%

Dónde (**VAN DE FLUJOS DEL INVERSIONISTA**):

d2 = TMAR 1 = 13,44%.

d1 = TMAR 2 = 17,19%.

VAN1 = \$129.396,20.

VAN 2 = \$102.683,27.

$$TIR = 17,19 - 102.683,27 \left(\frac{17,19 - 13,44}{102.683,27 - 129.396,20} \right)$$

TIR = 31,60%

7.13. Tiempo real de recuperación

Se estima el tiempo en que se recuperara la inversión de acuerdo a los flujos presentados.

$$\frac{\text{Ciclo de vida del proyecto}}{\left(\frac{\text{Ingresos Netos}}{\text{Inversion Inicial}} \right)}$$

Datos:

Ciclo de Vida del Proyecto: 5 años

Ingresos Netos: \$ 1.683.093,05

Inversión Inicial: \$ (48.595,70)

$$TIEMPORECUPERACION = \frac{5\text{Años}}{\left(\frac{1'683.093,05}{48.595,70} \right)}$$

Tiempo Real de Recuperación en años: **0,14436427** años, lo que es igual a **0 años, 1 mes, 22 días**.

Después de haber realizado el análisis de financiero del proyecto se puede establecer que el proyecto es rentable, con esto se establece que el proyecto es factible.

7.14. Punto de equilibrio

Es la herramienta financiera que permite determinar el momento en que las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores y/o unidades; además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o descendan por este punto de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas (Cohen, 2001).

Para la determinación del punto de equilibrio, se debe en primer lugar, conocer los costos fijos y variables de la empresa

a) Costos Variables

Son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc. (Cohen, 2001).

b) Costos Fijos

Son aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como son la renta del local, los salarios, las Depreciaciones, Amortizaciones, etc. (Cohen, 2001).

Para determinar el punto de equilibrio del proyecto, se consideran los valores del primer año de la empresa y se los agrupa a continuación de acuerdo con lo mencionado al concepto anterior:

Tabla No. 55 Cálculo Punto de Equilibrio

DATOS		
Ventas Totales		\$ 309.330,68
Suma Total Costo de Platos a Producir		\$ 204.200,58
Costo Variable Unitario por Plato a producir (32661,40 M.O.)		\$ 6,25
Suma Total Precio de Venta		\$ 227,30
Precio Promedio de Venta Unitario (24 Platos)		\$ 9,47
Costos Fijos		\$ 15.431,45
Arriendo	\$ 12.000,00	
Gastos Financieros	\$ 3.431,45	
Punto de Equilibrio Ventas = ((Costo Fijo)/(1-(Costos Variables totales/Ventas))		\$ 45.404,88
Punto de Equilibrio en Unidades = Punto de equilibrio en ventas/Precio Promedio		\$ 4.794,18
Valor Monetario de Equilibrio		\$ 430.022,05

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Cálculo del Punto de Equilibrio:

Se considera como las ventas que debe generar la empresa para no tener ni pérdida ni ganancia.

Para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \left(\frac{\text{Costos variable.Totales}}{\text{Ventas}} \right)}$$

$$Punto de Equilibrio = \frac{15.431,45}{1 - \left(\frac{204.200,58}{309.330,68} \right)} = 45.408,88 \text{ dólares..}$$

El resultado obtenido significa que la empresa debe vender \$45.408,88 dólares que dividido para el precio promedio de \$9,47 nos da que debemos vender 4.794,18 platos, para que nuestros costos sean iguales a nuestros ingresos.

Gráfica Punto de Equilibrio:

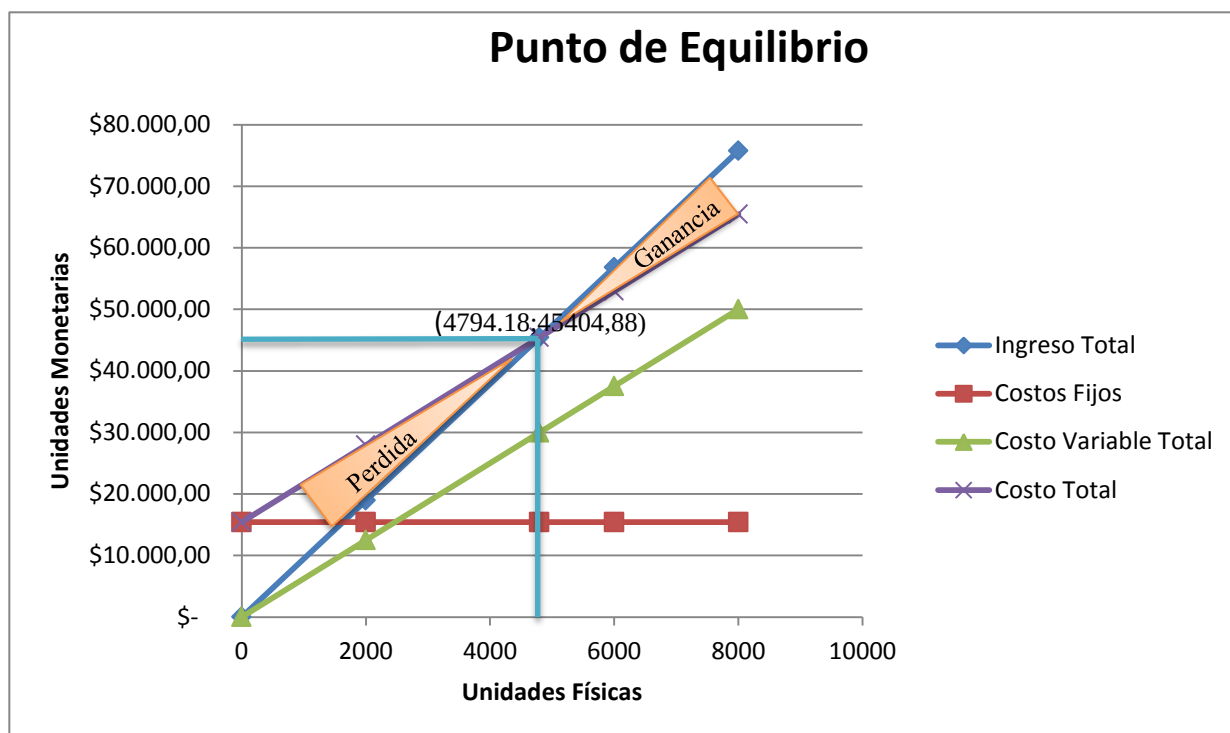
Para proyectar el punto de equilibrio, realizamos el siguiente cuadro, variando la cantidad de equilibrio obtenida, los datos para el gráfico de equilibrio son:

Tabla No. 56 Cálculo

A	B	C = A x B	D	E	F = B x E	G = D + F
Precio de Venta Unitario	Cantidad	Ingreso Total	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
\$ 9,47	0	\$ -	\$15.431,45	\$ 6,25	\$ -	\$ 15.431,45
\$ 9,47	2000	\$ 18.941,67	\$15.431,45	\$ 6,25	\$ 12.504,09	\$ 27.935,54
\$ 9,47	4.794,18	\$ 45.404,88	\$15.431,45	\$ 6,25	\$ 29.973,43	\$ 45.404,88
\$ 9,47	6000	\$ 56.825,00	\$15.431,45	\$ 6,25	\$ 37.512,28	\$ 52.943,72
\$ 9,47	8000	\$ 75.766,67	\$15.431,45	\$ 6,25	\$ 50.016,37	\$ 65.447,81

Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

Gráfico No. 18 Punto de Equilibrio



Elaborado por: Andrea Báez, Jefferson Chumo

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado ayudo favorablemente a determinar la existencia de demanda insatisfecha para la creación de una microempresa dedicada al servicio de Restaurant de mariscos en la parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas, determinando una oportunidad de negocio de acuerdo a las necesidades del mercado existente.
- A través del análisis de la demanda, se determinó los gustos y preferencias del perfil de consumidor que tiene actualmente el mercado, en base a encuestas y entrevistas realizadas, brindado la oportunidad al proyecto de establecer estrategias para satisfacer las necesidades del consumidor.
- La localización estratégica del Restaurant Manabita Golden Sun, permitirá contar con oportunidades de captación mayor de clientes, ya que está cerca del mar el cual es el atractivo turístico de la parroquia Tonsupa.
- El personal a contratar para el correcto funcionamiento del establecimiento será el justo y necesario; para poder satisfacer las necesidades requeridas por los consumidores.
- El estudio económico nos ha dado la pauta para saber que la inversión del proyecto como tal a más de resultar rentable a futuro y que la dependencia del préstamo a realizarse por el monto será menor si el funcionamiento se realiza de acuerdo al planeado.
- Al realizar los estudios correspondientes y la evaluación financiera se puede determinar que este proyecto es viable ya que cumple con las expectativas del inversionista y del mercado objetivo.

RECOMENDACIONES

- Asignar los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto ya que los estudios de mercado, técnico, financiero y económico de muestran la factibilidad y rentabilidad del proyecto.
- Evaluar constantemente los procesos administrativos y de la competencia del mercado.
- El personal debe estar en constante capacitación, para cumplir con los requerimientos establecidos por Restaurant Manabita Golden Sun.
- Es recomendable establecer un estricto control de calidad tanto al recibir los productos como al despacharlos para generar una marca en la mente del consumidor.

LISTA DE REFERENCIAS

- Baca Urbina, D. (2004). *Fundamentos de la Ingeniería Económica*. Bogota: Mc Graw Hill.
- Baca Urbina, G. (2003). *Evaluación de proyectos* (Vol. Quinto). México: Mc Graw - Hill.
- Banco Central del Ecuador. (1 de Julio de 2013). *Indicadores Economicos*. Recuperado el 15 de Julio de 2012, de Banco central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec>
- Brito, J. L. (27 de Octubre de 2010). *Restaurante Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de Excelencias Gourmet: <http://www.excelenciasgourmet.com/>
- Cohen, W. A. (2001). *El Plan de Marketing*. Madrid: Deusto.
- Hargadon, B. (1984). *Principios de contabilidad*. Colombia: Norma.
- Magil, J. (10 de Marzo de 2005). *Microempresa Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de USAID: <http://ruralfinance.org>
- Manclares, J. (2001). *Marketing y Planificación para Restaurantes*. Madrid: Paraninfo.
- Mejia Luna, J. (15 de Enero de 2012). *Creación Microempresas*. Recuperado el 15 de Julio de 2012, de Espol: <https://www.sidweb.espol.edu.ec>
- Meneses, E. (1996). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Murcia, D. (2009). *Proyectos: Formulación y criterios de evaluación*. Bogota: Alfaomega.
- Thompson, I. (1 de Mayo de 2006). *Demanda Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net>
- Thompson, I. (1 de Mayo de 2006). *Oferta Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net>
- Thompson, I. (15 de Junio de 2008). *Estudio de Mercado Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net>
- Thompson, I. (1 de Octubre de 2008). *Finanzas Definición*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net>
- Vanegas, M. (2005). *Guía didáctica de proyectos*. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.

ANEXOS

Anexos 1 Costos de producción materia prima (Ejemplos).

Producto Arroz:

PRODUCTO ARROZ	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 43,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DE ARROZ	\$ 0,1086

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD EN LIBRAS
\$ 43,00	99
\$ 0,43	1
\$ 0,11	0,25

Producto Menestra:

PRODUCTO MENESTRA DE LENTEJA	
INSUMO LENTEJA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	50
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	10
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	9,9
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0606
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	133,333333
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	132
COSTO POR PORCION	\$ 0,0023

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	49,5
\$ 0,61	1
\$ 0,0606	0,1

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$ 0,0023	0,0075

DIRECTO	
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDAD	40
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0025
INSUMO AJO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0038
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	1600
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	1584
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0016

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$ 0,0025	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	9,9
\$ 3,03	1
\$ 0,0038	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0016	0,000625

INSUMO SAL	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR KILOS	400
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0009
INSUMO AJINOMOTO	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR KILO	3200
DESGASTE POR KILO	1%
PORCIONES NETAS POR KILO	3168
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0007
INSUMO ACHIOTE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	12
PRECIO DE COMPRA	\$ 36,00
PORCIONES POR LITROS	1600
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	1584
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0019
COSTO TOTAL DE INSUMOS	\$ 0,0743
COSTO POR PORCION DE MENESTRA	\$ 0,0743

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0009	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0007	0,0003125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 36,00	11,88
\$ 3,03	1
\$ 0,0019	0,000625

Producto Ensalada:

PRODUCTO ENSALADA	
INSUMO TOMATE	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	35
PRECIO DE COMPRA	\$ 14,00
PORCIONES POR LIBRA	20
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	19,8
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0202
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	40
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
INSUMO REPOLLO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDAD	100
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0101

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 14,00	34,65
\$ 0,40	1
\$ 0,0202	0,05

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$ 0,0076	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	9,9
\$ 1,01	1
\$ 0,0101	0,01

INSUMO LIMON	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDADES	16
DESGASTE POR UNIDADES	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	15,84
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0025
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,0404
COSTO POR PORCION DE ENSALADA	\$ 0,0404

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$ 0,002525	0,0625

Producto Maduros Fritos:

PRODUCTO MADUROS FRITOS	
INSUMO PLATANO MADURO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 16,00
PORCIONES POR UNIDADES	2
DESGASTE POR UNIDADES	2%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	1,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0816
COSTO POR PORCION DE MADURO FRITO	\$ 0,0816

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 16,00	98
\$ 0,16	1
\$ 0,0816	0,5

Producto Patacones:

PRODUCTO PATACONES	
INSUMO PLATANO VERDE	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 16,00
PORCIONES POR UNIDADES	0,5
DESGASTE POR UNIDADES	2%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	0,49
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,3265
COSTO POR PORCION DE PATACONES	\$ 0,3265

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 16,00	98
\$ 0,16	1
\$ 0,3265	2

Producto Chifles:

PRODUCTO CHIFLES	
INSUMO PLATANO VERDE	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 16,00
PORCIONES POR UNIDADES	1
DESGASTE POR UNIDADES	2%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	0,98
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1633
COSTO POR PORCION DE CHIFLES	\$ 0,1633

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 16,00	98
\$ 0,16	1
\$ 0,1633	1

Productos Camarones Apanados:

PRODUCTO APANADOS CAMARONES	
INSUMO GALLETA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE LIBRAS	96
PRECIO DE COMPRA	\$ 171,00
PORCIONES POR LIBRAS	4
DESGASTE POR LIBRAS	1%
LIBRAS	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,4498
INSUMO HARINA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 39,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0985
INSUMO HUEVOS	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	300
PRECIO DE COMPRA	\$ 35,00
PORCIONES POR UNIDAD	1
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	0,99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1178
INSUMO LIMONES	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDAD	4
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0101

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$171,00	95,04
\$ 1,80	1
\$0,4498	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 39,00	99
\$ 0,39	1
\$0,0985	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 35,00	297
\$ 0,12	1
\$0,1178	1

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$0,0101	0,25

INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	400
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0073
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030
INSUMO AJINOMOTO	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR KILOS	800
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$0,0073	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$0,0030	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$0,0028	0,00125

INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRAS	100
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	40
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDAD	20
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	19,8
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0051
INSUMO ACEITE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 160,00
PORCIONES POR LITRO	10
DESGASTE POR LITRO	1%
PORCIONES NETAS POR LITRO	9,9
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1616
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,8703
COSTO POR PORCION DE APANADOS CAMARONES	\$ 0,8703

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$0,0035	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$0,0076	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$0,0051	0,05

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$160,00	99
\$ 1,62	1
\$0,1616	0,1

Producto Pescado Apanado:

APANADO PESCADO	
INSUMO GALLETA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	96
PRECIO DE COMPRA	\$ 171,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,4498
INSUMO HUEVOS	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	300
PRECIO DE COMPRA	\$ 35,00
PORCIONES POR UNIDAD	1,33333333
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	1,32
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0884
INSUMO LIMONES	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDAD	4
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0101

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 171,00	95,04
\$ 1,80	1
\$ 0,4498	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 35,00	297
\$ 0,12	1
\$ 0,0884	0,75

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$ 0,0101	0,25

INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	400
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0073
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$ 0,0073	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$ 0,0030	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0028	0,00125

INSUMO SAL	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR KILOS	100
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	40
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDAD	20
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	19,8
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0051

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0035	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$ 0,0076	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$ 0,0051	0,05

INSUMO ACEITE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 160,00
PORCIONES POR UNIDAD	13,3333333
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	13,2
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1212
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,7020
COSTO POR PORCION DE APANADOS	\$ 0,7020

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 160,00	99
\$ 1,62	1
\$ 0,1212	0,075

Producto Fritos:

PRODUCTO FRITOS	
INSUMO HARINA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 39,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0985
INSUMO LIMONES	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDAD	4
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0101

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 39,00	99
\$ 0,39	1
\$ 0,0985	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$ 0,0101	0,25

INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	400
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0073
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$ 0,0073	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$ 0,0030	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0028	0,00125

INSUMO SAL	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR KILOS	100
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	40
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
INSUMO PIMIENTO	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDAD	20
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	19,8
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0051
INSUMO ACEITE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 160,00
PORCIONES POR LITROS	13,3333333
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITROS	13,2
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1212
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,2622
COSTO POR PORCION DE FRITOS	\$ 0,2622

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0035	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$ 0,0076	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$ 0,0051	0,05

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 160,00	99
\$ 1,62	1
\$ 0,1212	0,075

Producto Encocado:

PRODUCTO ENCOCADOS	
INSUMO CEBOLLA BLANCA	
	ATADADOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 6,00
PORCIONES POR ATADO	400
DESGASTE POR ATADO	1%
PORCIONES NETAS POR ATADO	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0038
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDADES	16
DESGASTE POR UNIDADES	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	15,84
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0063
INSUMO COCO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	200
PRECIO DE COMPRA	\$ 250,00
PORCIONES POR UNIDAD	4
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,3157

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 6,00	3,96
\$ 1,52	1
\$ 0,0038	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$ 0,0063	0,0625

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 250,00	198
\$ 1,26	1
\$ 0,3157	0,25

INSUMO AJO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 3,00
PORCIONES POR LIBRAS	100
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	400
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0061
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR LIBRA	40
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 3,00	9,9
\$ 0,30	1
\$ 0,0030	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$ 0,0061	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 30,00	99
\$ 0,30	1
\$ 0,0076	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0035	0,01

INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO MAICENA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR LIBRAS	100
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0116
INSUMO ACHIOTE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	12
PRECIO DE COMPRA	\$ 36,00
PORCIONES POR LITROS	200
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITROS	198
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0152

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0028	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 11,50	9,9
\$ 1,16	1
\$ 0,0116	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 36,00	11,88
\$ 3,03	1
\$ 0,0152	0,005

INSUMO ESENCIA DE COCO	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	1
PRECIO DE COMPRA	\$ 6,00
PORCIONES POR LITROS	800
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITROS	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0076
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,3863
COSTO POR PORCION DE ENCOCAO	\$ 0,3863

Producto Ajillo:

PRODUCTO AJILLO	
INSUMO CEBOLLA BLANCA	
	ATADADOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 6,00
PORCIONES POR ATADO	100
DESGASTE POR ATADO	1%
PORCIONES NETAS POR ATADO	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0152
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDADES	40
DESGASTE POR UNIDADES	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 6,00	0,99
\$ 6,06	1
\$ 0,0076	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 6,00	3,96
\$ 1,52	1
\$0,0152	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$0,0025	0,025

INSUMO LECHE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 60,00
PORCIONES POR LITROS	8
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITROS	7,92
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0758
INSUMO AJO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 3,00
PORCIONES POR LIBRAS	50
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0061
INSUMO AJI PIMIENTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR LIBRA	400
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0051

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 60,00	99
\$ 0,61	1
\$0,0758	0,125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 3,00	9,9
\$ 0,30	1
\$0,0061	0,02

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 10,00	4,95
\$ 2,02	1
\$0,0051	0,0025

INSUMO MANTEQUILLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	8
PRECIO DE COMPRA	\$ 17,00
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0215
INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	400
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0061

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 17,00	7,92
\$ 2,15	1
\$0,0215	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$0,0035	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$0,0061	0,0025

INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRAS	800
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028
INSUMO MAICENA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR LIBRAS	100
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0116
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,1532
COSTO POR PORCION DE AJILLO	\$ 0,1532

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$0,0028	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 11,50	9,9
\$ 1,16	1
\$0,0116	0,01

Producto Plancha:

PRODUCTO A LA PLANCHA	
INSUMO LIMONES	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDAD	4
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0101
INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	400
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	396
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0073
INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$0,0101	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$0,0073	0,0025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$0,0032	0,00125

INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028
INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRAS	100
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0035
INSUMO RON	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 32,50
PORCIONES POR LITROS	100
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITRO	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0657

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$0,0030	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$0,0028	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$0,0035	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 32,50	4,95
\$ 6,57	1
\$0,0657	0,01

INSUMO MANTEQUILLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	8
PRECIO DE COMPRA	\$ 17,00
PORCIONES POR LIBRA	50
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0429
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,1385
COSTO POR PORCION A LA PLANCHA	\$ 0,1385

Producto Asados:

PRODUCTO CONCHAS ASADAS	
INSUMO LIMONES	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 40,00
PORCIONES POR UNIDAD	0,25
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	0,2475
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1616
INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	50
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0581

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 17,00	7,92
\$ 2,15	1
\$0,0429	0,02

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 40,00	990
\$ 0,04	1
\$ 0,1616	4

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$ 0,0581	0,02

INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0253
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	50
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0485
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0227
INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRAS	25
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	24,75
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0141

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0253	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$ 0,0485	0,02

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0227	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0141	0,04

INSUMO RON	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 32,50
PORCIONES POR LITROS	12,5
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITRO	12,375
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,5253
INSUMO AJO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 3,00
PORCIONES POR LIBRAS	12,5
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	12,375
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0242
INSUMO MANTEQUILLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	8
PRECIO DE COMPRA	\$ 17,00
PORCIONES POR LIBRA	50
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0429

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 32,50	4,95
\$ 6,57	1
\$ 0,5253	0,08

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 3,00	9,9
\$ 0,30	1
\$ 0,0242	0,08

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 17,00	7,92
\$ 2,15	1
\$ 0,0429	0,02

INSUMO ACEITE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 160,00
PORCIONES POR UNIDAD	5
DESGASTE POR UNIDAD	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDAD	4,95
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,3232
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 1,2460
COSTO POR PORCION ASADOS	\$ 1,2460

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 160,00	99
\$ 1,62	1
\$ 0,3232	0,2

Productos Ceviches:

PRODUCTO CEVICHES	
INSUMO TOMATE	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	35
PRECIO DE COMPRA	\$ 14,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1010
INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 18,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0455

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 14,00	34,65
\$ 0,40	1
\$0,1010	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 18,00	99
\$ 0,18	1
\$0,0455	0,25

INSUMO LIMON	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	1000
PRECIO DE COMPRA	\$ 30,00
PORCIONES POR UNIDADES	1
DESGASTE POR UNIDADES	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	0,99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0303
INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	100
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0290
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 30,00	990
\$ 0,03	1
\$0,0303	1

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$0,0290	0,01

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$0,0030	0,00125

INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRAS	800
DESGASTE POR LIBRAS	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRAS	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,2117
COSTO POR PORCION DE CEVICHES	\$ 0,2117

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$0,0028	0,00125

Producto Arroces:

PRODUCTO ARROCES	
INSUMO ARROZ	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 42,00
PORCIONES POR LIBRA	2
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	1,98
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,2121
INSUMO TOMATE	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	35
PRECIO DE COMPRA	\$ 14,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,1010

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD EN LIBRAS
\$ 42,00	99
\$ 0,42	1
\$ 0,21	0,5

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 14,00	34,65
\$ 0,40	1
\$ 0,1010	0,25

INSUMO CEBOLLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 18,00
PORCIONES POR LIBRA	4
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	3,96
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0455
INSUMO PIMIENTO	
	UNIDADES
CANTIDAD DE COMPRA	100
PRECIO DE COMPRA	\$ 10,00
PORCIONES POR UNIDADES	8
DESGASTE POR UNIDADES	1%
PORCIONES NETAS POR UNIDADES	7,92
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0126
INSUMO MOSTAZA	
	KILOS
CANTIDAD DE COMPRA	4
PRECIO DE COMPRA	\$ 11,50
PORCIONES POR KILOS	200
DESGASTE POR KILOS	1%
PORCIONES NETAS POR KILOS	198
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0145
INSUMO MANTEQUILLA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	8
PRECIO DE COMPRA	\$ 17,00
PORCIONES POR LIBRA	100
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	99
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0215

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 18,00	99
\$ 0,18	1
\$ 0,0455	0,25

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD UNIDADES
\$ 10,00	99
\$ 0,10	1
\$ 0,0126	0,125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD KILOS
\$ 11,50	3,96
\$ 2,90	1
\$ 0,0145	0,005

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 17,00	7,92
\$ 2,15	1
\$ 0,0215	0,01

INSUMO ACHIOTE	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	12
PRECIO DE COMPRA	\$ 36,00
PORCIONES POR LITROS	40
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITROS	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0758
INSUMO SAL	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 7,00
PORCIONES POR LIBRA	50
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	49,5
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0071
INSUMO AJINOMOTO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	10
PRECIO DE COMPRA	\$ 22,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0028
INSUMO PIMIENTA	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,00
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0030

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 36,00	11,88
\$ 3,03	1
\$ 0,0758	0,025

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 7,00	19,8
\$ 0,35	1
\$ 0,0071	0,02

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 22,50	9,9
\$ 2,27	1
\$ 0,0028	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,00	4,95
\$ 2,42	1
\$ 0,0030	0,00125

INSUMO COMINO	
	LIBRAS
CANTIDAD DE COMPRA	5
PRECIO DE COMPRA	\$ 12,50
PORCIONES POR LIBRA	800
DESGASTE POR LIBRA	1%
PORCIONES NETAS POR LIBRA	792
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0032
INSUMO VINO BLANCO	
	LITROS
CANTIDAD DE COMPRA	20
PRECIO DE COMPRA	\$ 65,00
PORCIONES POR LITROS	40
DESGASTE POR LITROS	1%
PORCIONES NETAS POR LITRO	39,6
COSTO POR PORCION DIRECTO	\$ 0,0821
COSTO TOTAL DE INSUMOS*	\$ 0,5811
COSTO POR PORCION DE ARROCES	\$ 0,5811

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LIBRAS
\$ 12,50	4,95
\$ 2,53	1
\$ 0,0032	0,00125

CALCULADORA DE PORCIONES	
PRECIO	CANTIDAD LITROS
\$ 65,00	19,8
\$ 3,28	1
\$ 0,0821	0,025

Anexos 2 Rol de pago mano de obra directa

PRIMER AÑO

NÓMINA DE PRODUCCIÓN - MOD

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Cocineros	1	400,00	400,00	48,60	33,33	26,50			508,43	6101,20
Ayudante de Cocina	2	318,00	636,00	77,27	53,00	26,50			792,77	9513,29
TOTAL	3	718,00	1036,00	125,87	86,33	53,00	0,00	0,00	1301,21	15614,49

SEGUNDO AÑO

NÓMINA DE PRODUCCIÓN – MOD

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Cocineros	1	400,00	400,00	48,60	33,33	26,50	16,67	33,32	558,42	6701,04
Ayudante de Cocina	2	318,00	636,00	77,27	53,00	26,50	26,50	52,98	872,25	10467,03
TOTAL	3	718,00	1036,00	125,87	86,33	53,00	43,17	86,30	1430,67	17168,07

MANO DE OBRA DIRECTA					
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Concepto					
Sueldo Anual	\$12.432,00	\$12.432,00	\$12.432,00	\$12.432,00	\$12.432,00
Beneficios Sociales	\$ 3.182,49	\$ 4.736,07	\$ 4.736,07	\$ 4.736,07	\$ 4.736,07
TOTAL	\$15.614,49	\$17.168,07	\$17.168,07	\$17.168,07	\$17.168,07

Anexos 3 Rol de Pago Departamento de Administración

PRIMER AÑO**NÓMINA DE ADMINISTRACIÓN**

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administrador	1	420,00	420,00	51,03	35,00	26,50			532,53	6390,3
TOTAL	1	420,00	420,00	51,03	35,00	26,50	0,00	0,00	532,53	6390,3

SEGUNDO AÑO**NÓMINA DE ADMINISTRACIÓN**

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administrador	1	420,00	420,00	51,03	35,00	26,50	17,50	34,99	585,02	7020,1
TOTAL	1	420,00	420,00	51,03	35,00	26,50	17,50	34,99	585,02	7020,1

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN					
Concepto	AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	5040,00	5040,00	5040,00	5040,00	5040,00
Beneficios Sociales	1350,36	1980,19	1980,19	1980,19	1980,19
TOTAL	6390,36	7020,19	7020,19	7020,19	7020,19

PRIMER AÑO

NÓMINA DE VENTAS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Supervisor de Meseros	1	350,00	350,00	42,53	29,17	26,50			448,19	5378,30
Meseros	2	318,00	636,00	77,27	53,00	26,50			792,77	9513,29
TOTAL	3	668,00	986,00	119,80	82,17	53,00	0,00	0,00	1240,97	14891,59

Anexos 4 Rol de pago del departamento de venta

SEGUNDO AÑO

NÓMINA DE VENTAS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO	Aporte al IESS	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Supervisor de Meseros	1	350,00	350,00	42,53	29,17	26,50	14,58	29,16	491,93	5903,1
Meseros	2	318,00	636,00	77,27	53,00	26,50	26,50	52,98	872,25	10467,0
TOTAL	3	668,00	986,00	119,80	82,17	53,00	41,08	82,13	1364,18	16370,1

DEPARTAMENTO DE VENTAS					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00	\$11.832,00
Beneficios Sociales	\$ 3.059,59	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19	\$ 4.538,19
TOTAL	\$14.891,59	\$16.370,19	\$16.370,19	\$16.370,19	\$16.370,19

Anexos 5 Menaje

MENAJE			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Total
Hielera	3	8,00	24,00
Jarra 2 lt.	12	4,20	50,40
Vasos	120	0,50	60,00
Cucharas Grandes	120	0,35	42,00
Tenedor	120	0,38	45,60
Cuchillos de Mesa	120	0,38	45,60
Cucharas pequeñas	24	0,28	6,72
Saleros	12	2,46	29,52
Platos redondos	132	4,50	594,00
Platos ovalados	132	6,20	818,40
Asaderos	12	7,50	90,00
Cevicheras Grandes	36	4,00	144,00
Cevicheras Pequeña	36	3,25	117,00
Servilletero	24	2,10	50,40
Recipiente para Salsas	60	1,25	75,00
Bollillo grande madera	1	2,50	2,50
Exprimidor limón	5	2,00	10,00
Charoles acero inoxidable	10	6,00	60,00
Colador acero inoxidable	3	2,00	6,00
Cucharones grandes acero inoxidable	5	4,00	20,00
Espátula 38cm acero inoxidable	3	3,20	9,60
Jarra 4 lt plásticas	3	4,00	12,00
Rallador	5	2,90	14,50
Pailas de Aluminio	5	10,00	50,00
Ollas de Aluminio de 12lbras	1	30,00	30,00
Ollas de Aluminio de 15lbras	1	40,00	40,00
Ollas de Aluminio de 25lbras	1	50,00	50,00
Cuchillos Grandes	4	12,00	48,00
Tachos para desechos grandes	2	15,00	30,00
Tabla plástica para picar grandes	3	6,00	18,00
TOTAL			2593,24