

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

TÍTULO: PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE FLOTANTE EN EL CANTÓN SALINAS.

AUTORAS:

Jurado Ríos, María Fernanda San Miguel González, Lucero Maricela

TRABAJO DE TITULACIÓN FINAL PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

TUTORA:

Ing. Com. Diana Montero M. Mgs

Guayaquil, Ecuador 2014



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por MARÍA FERNANDA JURADO RÍOS Y LUCERO MARICELA SAN MIGUEL GONZÁLEZ, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingenieras en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.

TUTORA	
Ing. Com. Diana Mont	ero M. Mgs
DIRECTORA DE LA	CARRERA
Ing. María Belén Salazar I	Raymond, Mgs.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2014



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, María Fernanda Jurado Ríos

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Propuesta para la Implementación de un Restaurante flotante en el cantón Salinas,** previa a la obtención del Título **de Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2014



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Lucero Maricela San Miguel González

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Propuesta para la Implementación de un Restaurante flotante en el cantón Salinas,** previa a la obtención del Título **de Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

AUTORIZACIÓN

Yo, María Fernanda Jurado Ríos

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Propuesta para la Implementación de un Restaurante flotante en el cantón Salinas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

AUTORIZACIÓN

Yo, Lucero Maricela San Miguel González

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Propuesta para la Implementación de un Restaurante flotante en el cantón Salinas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2014

Lucero Maricela San Miguel González

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por bendecirme cada día y darme la oportunidad de cumplir con uno de mis sueños, ser una profesional, a mis padres por todo su amor y su constante apoyo en el transcurso de mi vida y mi carrera, quienes siempre fueron una guía y un pilar fundamental para mí y los amo.

A mi tutora, quien nos guio y apoyo en el transcurso del proyecto y a todos mis profesores que con sus conocimientos me formaron y me ayudaron a ser una profesional.

María Fernanda Jurado Ríos

Primeramente agradezco a Dios por haberme dado la fortaleza de concluir mis estudios, agradezco a mis padres ya que por ellos he podido seguir adelante, a mis hermanos Mirna Gianmarco y Roberta por darme valor y ayudarme en todo lo que he necesitado, agradezco a mis profesores por sus enseñanzas y sobre todo a mi tutora Ing. Diana Montero que supo guiarnos en este proyecto. Yo Lucero San Miguel les agradezco por hacer de mí una hija, hermana y amiga responsable y saber reconocer sus esfuerzos hoy que termino mis estudios universitarios estoy muy orgullosa y les estoy eternamente agradecida gracias mil gracias a todos ustedes.

Lucero Maricela San Miguel González

DEDICATORIA

A mi familia que es lo más importante en mi vida, en especial a mis padres Luis Fernando Jurado y Guillermina Ríos por su constante apoyo en el transcurso de mi vida y culminación de mi carrera ya que ellos siempre han sido el pilar fundamental para seguir adelante.

Y a todos quienes me motivaron a seguir adelante y culminar uno de mis sueños, terminar mi carrera y ser una profesional.

María Fernanda Jurado Ríos

Dedico este proyecto a mis padres Roberto San Miguel y Priscila González que han logrado a ser de mí una persona responsable, consiente, capaz de enfrentarme al mundo profesional. A mis profesores que me transmitido todas sus enseñanzas. A mis hermanos que siempre estuvieron pendientes de mí, y a todos mis amigos y amigas que me supieron aconsejar para seguir adelante.

Lucero Maricela San Miguel González



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS

CALIFICACIÓN

Apellidos y nombres	Nota final del Tutor
JURADO RÍOS MARÍA FERNANDA	
SAN MIGUEL GONZÁLEZ LUCERO	
MARICELA	

Ing. Com. Diana Montero M. Mgs

8

TUTORA

ÍNDICE GENERAL

AGRA	DECIMIENTO	VI
DEDIC	CATORIA	VII
RESUN	MEN	XVII
CAPIT	ULO I	19
GENEI	RALIDADES	19
1.1	INTRODUCCIÓN	19
1.2	ANTECEDENTES	20
1.3	PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
1.4	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	23
1.5	JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	23
1.6	OBJETIVOS	24
1.6	.1 General	24
1.6	.2 Específicos	24
1.7	FUNDAMENTO TEÓRICO	25
1.7	.1 Marco Teórico	25
1.7	.2 Marco Conceptual	29
1.7	.3 Marco Referencial	32
1.7	.4 Marco Legal	34
CAPIT	ULO II	39
2.1 M	IETODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	39
2.1	.1 Método	39
2.1	.2 Enfoque	41
2.1	.3 Técnicas	41
2.1	.4 Tipo de estudio.	42
2.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN A EFECTU	JAR42
2.2	.1 Universo – Población	42
2.2	.2 Muestra	43
2.2	.3 Técnica De Recolección De Datos	44
2.2	4 Presentación De Resultados: Tablas Y Gráficos	45

2.2.5 I	nterpretación De Resultados	55
2.2.6	Entrevistas	55
CAPITUL	.0 Ш	57
3.1 ESTU	UDIO DE MERCADO	57
3.2 A	NÁLISIS DE LA SITUACIÓN	57
3.2.1	5 fuerzas de Porter	57
3.2.2	P.E.T.S.A	60
3.2.3	F.O.D.A DEL MERCADO	67
3.3 O	FERTA DE MERCADO	68
3.4 D	EMANDA DE MERCADO	68
CAPITUL	.O IV	69
ESTUDIO	ORGANIZACIONAL	69
4.1 RAZ	ÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROYECTO	69
4.2 OBJI	ETO SOCIAL	69
4.3 LOG	Ю	69
4.4 MISI	IÓN	70
4.5 VISI	ÓN	70
4.6 VAL	ORES	70
4.7 ORG	GANIGRAMA	71
4.8 ESTI	RUCTURA ORGANIZACIONAL	72
4.9 MER	RCADO OBJETIVO	72
CAPITUL	.O V	73
ESTUDIO	TÉCNICO	73
5.1 LOC	ALIZACIÓN DEL PROYECTO	73
5.1.1 N	Macro Localización	
5.1.2 N	Micro Localización	74
5.2 DIST	TRIBUCIÓN FÍSICA DEL ESPACIO	74
5.3 HOR	ARIO DE FUNCIONAMIENTO	75
5.4 INFR	RAESTRUCTURA NECESARIA	76
5 5 PRO	DUCTOS A OFRECER	77

5. 6 CONTROL DE CALIDAD	78
CAPITULO VI	79
PLAN DE MARKETING	79
6.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO	79
6.2 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO	80
6.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING	80
6.3.1 Producto	81
6.3.2 Precio	81
6.3.3 Plaza	82
6.3.4 Promoción	82
6.4 PRESUPUESTO DE MARKETING	83
6.5 ESQUEMA DE MONITOREO DE RESULTADOS ESPERAD MERCADO	
CAPITULO VII	
FINANCIAMIENTO	
7.1 BALANCE INICIAL	
7.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	
7.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	
7.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO	
7.5 EVALUACIÓN FINANCIERA: VAN- TIR- B/C- PRI	
7.6 RAZONES FINANCIERAS	92
CAPITULO VIII	93
IMPACTOS	93
8.1 IMPACTO SOCIAL	93
8.2 IMPACTO ECONÓMICO	93
8.3 IMPACTO AMBIENTAL	94
CAPITULO IX	96
CONCLUSIONES	96
DECOMENDA CIONES	07

BIBLIOGRAFÍA	98
ANEXOS	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población	42
Tabla 2: Frecuencia de visita	45
Tabla 3: Conoce el Malecón de Salinas	46
Tabla 4: Existencia de Restaurantes de Buena Categoría	47
Tabla 5: Ha visitado algún restaurante cercano al Malecón de Salinas	48
Tabla 6: Opinión sobre comida y servicio del restaurante que visito	49
Tabla 7: Importancia de la Calidad a la hora de elegir dónde Comer	50
Tabla 8: Aceptación del Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas	51
Tabla 9: Preferencia de tipo de comida con mariscos	52
Tabla 10: Opinión sobre recibir exquisita comida, un buen servicio con una	
magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado	53
Tabla 11: Precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por persona	54
Tabla 12: Inflación ultimo dos años	63
Tabla 13: Riesgo País	64
Tabla 14: Hora de funcionamiento	75
Tabla 15: Infraestructura Necesaria	76
Tabla 16: Presupuesto de Marketing	83
Tabla 17: Esquema de Monitoreo de Resultados Esperados del Mercado	83
Tabla 18: Balance Inicial	84
Tabla 19: Estado de Pérdidas y Ganancias Anual	85
Tabla 20: Flujo de Caja	86
Tabla 21: Balance General Anual	88
Tabla 22: Evaluación del Proyecto	91
Tabla 23: Análisis de Rentabilidad del Proyecto	92
Tabla 24: Inversión Inicial	104
Tabla 25: Depreciación y Amortización	106
Tabla 26: Rol de Pago Mensual para primer y segundo Año	107
Tabla 27: Rol de Pagos de los próximos 5 años	108
Tabla 28: Amortización del Préstamo	109
Tabla 29: Ingreso por Ventas Mensual	111
Tabla 30: Inflación de Precios Anual	112
Tabla 31: Incremento Porcentual de Cantidades	113

Tabla 32: Ingreso Anual	114
Tabla 33: Presupuesto de Gastos Generales Mensual	115
Tabla 34: Presupuesto de Gastos Generales Anual	117
Tabla 35: Costos Operacionales Mensuales	118
Tabla 36: Costos Operacionales Anual	121
Tabla 37: Estado de Pérdidas y Ganancias Mensual	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Frecuencia de visita	45
Gráfico 2: Conoce el Malecón de Salinas	46
Gráfico 3: Existencia de Restaurantes de Buena Categoría	47
Gráfico 4: Ha visitado algún restaurante cercano al Malecón de Salinas	48
Gráfico 5: Opinión sobre comida y servicio del restaurante que visito	49
Gráfico 6: Importancia de la Calidad a la hora de elegir dónde Comer	50
Gráfico 7: Aceptación del Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas	51
Gráfico 8: Preferencia de tipo de comida con mariscos	52
Gráfico 9: Opinión sobre recibir exquisita comida, un buen servicio con una	
magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado	53
Gráfico 10: Precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por persona	54
Gráfico 11: Producto Interno Bruto	62
Gráfico 12: Inflación ultimo dos años	63
Gráfico 13: Riesgo País	64
Gráfico 14: Población Urbana en Condiciones de Pobreza	66
Gráfico 15: Organigrama	71

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Foto del King Pacific Lodge	32
Imagen 2: Foto del Manatee Amazon Explorer	33
Imagen 3: Carta de la Capitanía del Puerto de Salinas	34
Imagen 4: Carta de la Subsecretaria de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial	35
Imagen 5: Logo del restaurante Flotante "El Barco del Sabor	69
Imagen 6: Macro localización del proyecto	73
Imagen 7: Ubicación del proyecto	74
Imagen 8: Distribución física del Espacio	75

RESUMEN

La propuesta de la implementación de un restaurante flotante en el cantón Salinas está diseñada para la satisfacción de los clientes que acuden al balneario y además para fomentar el turismo gastronómico en el cantón ya que es una idea innovadora.

El restaurante será un barco el cual flotara en el mar y será adaptado para que los clientes puedan estar cómodos y puedan disfrutar de la variedad de platos tanto nacionales como internacionales a base de mariscos que se brindaran y de un servicio de calidad, al cual podrán acceder mediante un muelle que empezara desde la vereda el Malecón y los llevara al restaurante.

Este proyecto se trata de una innovación del turismo debido a que no hay restaurantes flotantes en el Ecuador. Mediante las encuestas se pudo conocer que las personas creen que este proyecto tendría gran acogida en el mercado y que es un proyecto innovador al cual visitarían.

Además en el cantón Salinas, alrededor del Malecón que es uno de los principales atractivos turísticos, no hay restaurantes de buena categoría que se interesen por el bienestar y en brindar un servicio de calidad a los turistas es por eso que se plantea esta propuesta de un restaurante flotante llamado el Barco de Sabor que estará ubicado en la Parroquia Enríquez Gallo.

La inversión inicial de este proyecto será de \$184.054,00 el cual será financiado el 70% mediante un préstamo en la CFN y el 30% será de las aportaciones de los socios y se pudo constatar que será un proyecto rentable ya que se observó que la TIR es de 41% y el valor actual neto VAN es \$ 166.080,42 y además el restaurante tendrá dinero suficiente para poder cumplir con sus responsabilidades.

Palabras Claves: restaurante, barco, flotante, Salinas, servicio, gastronomía, turismo, disfrutar, clientes, calidad.

(ABSTRACT)

The proposed implementation of a floating restaurant in Canton Salinas is

designed to satisfy the clients who come to the beach and also to promote food

tourism in the county as it is an innovative idea.

The restaurant will be a boat which was floating in the sea and will be adapted

for customers can be comfortable and can enjoy the variety of national and

international dishes with seafood to be provided and a quality service, which may

accessed by a spring from the sidewalk began the boardwalk and take them to the

restaurant.

This project is an innovation of tourism because no floating restaurants in

Ecuador. Through surveys was learned that people believe that this project would

have great success in the market and is an innovative project which would visit.

Also in the canton Salinas, not around the Malecon is one of the main tourist

attractions, there are upmarket restaurants that are interested in the welfare and

providing quality service to tourists is why this proposal raises a floating restaurant

called "El Barco del Sabor" that will be located in the Parish Enríquez Gallo.

The initial investment for this project will be \$ 184,054.00 which will be

financed 70% through a loan from CFN and 30% will be from contributions of

members and it was found to be a profitable project since it was observed that the

TIR is 41% and the net present value VAN is \$ 166,080.42 plus the restaurant will

have enough money to pay their responsibilities.

Keywords: restaurant, boat, floating, Salinas, service, dining, sightseeing, enjoy,

customers, quality.

XVIII

CAPITULO I

GENERALIDADES

1.1 INTRODUCCIÓN

La propuesta de la implementación de un restaurante flotante en el Malecón de

Salinas, es un proyecto diseñado para la satisfacción de los clientes que acudan al

lugar, ya sean nacionales o extranjeros y el cual consta de un barco que flotara en el

mar y brindara diferentes platos a bordo.

El ambiente del restaurante será como la de un barco real, tanto externo como en

la parte interna, se busca que los clientes tengan una nueva experiencia y que

disfruten de los deliciosos platos típicos a base de mariscos y comida internacional

para paladares más exigentes y de un servicio de primera calidad y todo esto en el

mar.

El proyecto se basa en una innovación del turismo debido a que no existe un

restaurante flotante en el Cantón de Salinas y se busca que este sea una razón más

por la cual los turistas acudan a los balnearios de Salinas y puedan degustar de

deliciosos platos pensados en su satisfacción y hacer de su viaje una experiencia

inolvidable.

Mediante las encuestas realizadas se pudo constatar que los turistas que visitan

Salinas están dispuestos a pagar un mayor precio por un servicio de calidad que

cumplan con sus expectativas y piensan que la idea de un restaurante flotante tendría

aceptación en el mercado.

Así mismo creen que alrededor del Malecón de Salinas no hay muchos

restaurantes de buena categoría que más que todo se preocupe de satisfacer en su

totalidad sus necesidades y expectativas y que un restaurante flotante sería algo

innovador y diferente que les gustaría visitar.

En cuanto a financiamiento se hará un préstamo del 70% con la CFN y el resto es

con capital propio además de esto mediante las operaciones financieras realizadas se

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

19

pudo constatar que el proyecto será rentable debido a que tendrá gran afluencia de

turistas por consecuente habrán un mayor número de ventas que con relación a los

costos dejaran un buen porcentaje de rentabilidad.

1.2 ANTECEDENTES

Salinas es un cantón que forma parte de la provincia de Santa Elena y se

encuentra ubicada a 144 Km de la ciudad de Guayaquil, en el extremo más saliente

de la costa del Pacífico Sur y es un destino conocido como el Paraíso Azul del

Pacífico Sur.

Salinas se ha conformado como una ciudad que se desarrolla eminentemente en

base al turismo de sol, mar y playa. Es conocida por sus hermosas y acogedoras

playas y es el balneario más importante popular y visitado del Ecuador.

Salinas está dividido de la siguiente manera: en el área urbana se encuentra la

cabecera principal con 25.8 km2, Santa Rosa, y en el área rural, Anconcito con 8.8

km2 y José Luis Tamayo (Muey) con 34.1 km2.

Su nombre deriva de su fuente inagotable de sal, que ha sido explotada e

industrializada por años, desde aquí sale la materia prima para la industrialización de

la sal yodada, que sirve para la preparación de los alimentos de los hogares

ecuatorianos.

El mar provee a los artesanos de la pesca y al sector industrial, la mayor fuente de

riqueza natural: peces como la corvina, el atún, la sardina, el lenguado, el robalo, el

picudo, el pulpo, además de cangrejo, ostiones, langosta y camarones.

El rubro de ingreso más importante proviene del turismo, en Salinas aumenta

constantemente la inversión en el servicio hotelero y entretenimiento; los

restaurantes, las barras, las discotecas, las salas de juego, las peñas artísticas y los

clubes son prueba de ello.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

20

Con la llegada del agua potable a domicilio, y la instalación al sistema del alcantarillado, Salinas ha dado un gran paso para la recepción del turismo internacional, con toda la infraestructura requerida incluyendo la telecomunicación fija, celular, la televisión por cable y satelital.

Algo que cabe recalcar es que el agua potable llego a partir del 2000 a la mayoría de las viviendas del cantón mediante el sistema de guías domiciliarias, y además se implementó el sistema del alcantarillado sanitario, aunque este último servicio no llega al 100 %.

El cantón salinas tiene mucha diversidad de recreación desde un recorrido por el malecón disfrutando de la brisa marina hasta un paseo por chiva, montarse en las famosas bananas, motos acuáticas o en las lanchas en donde se recorren bellos paisajes, entre otros.

1.3 PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA

El cantón salinas es el balneario más importante del Ecuador y es visitado por turistas nacionales y extranjeros pero uno de los problemas que tiene es que no cuenta con restaurantes de buena categoría cercanos al malecón de dicho cantón, principal atractivo turístico de la zona.

Los restaurantes más cercanos son del hotel Barceló Colon Miramar en el cual los precios son excesivos para la clase media, y en el Yacht Club es necesario ser socio para poder ingresar a club, y otra opción es caminar al mercado o a otros lugares para poder degustar de un buen plato con un buen servicio.

Los restaurante que se encuentran alrededor del malecón no brindan un servicio de categoría pero esto muchas veces se debe a la falta de financiamiento de invertir en una mejor infraestructura, capacitación de los empleados para dar un buen servicio entre otros puntos esenciales.

Es por esto que se propone un restaurante flotante en el cantón salinas que además de brindar productos y servicios de calidad, es un lugar innovador en donde los turistas podrán disfrutar de diferentes platos a la carta con la mejor vista al mar.

El restaurante que estará ubicado en el Malecón de Salinas le ofrecerá a los clientes diferentes platos típicos a base de mariscos y a la carta y comida internacional, además de un servicio de calidad y un ambiente cómodo, tranquilo y temático pensando siempre en la satisfacción y del cliente.

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera contribuye la implementación de un restaurante flotante innovador en el malecón del cantón Salinas, para brindar productos y servicios de calidad, con el propósito de fomentar el turismo?

1.5 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Esta propuesta se la realiza con el fin de crear un lugar innovador y atractivo, en el cual se proporcionara de diferentes productos y platillos de calidad, el mismo que estará ubicado en el Malecón de Salinas Parroquia Enríquez Gallo del Cantón Salinas.

El proyecto a realizarse tiene como propósito llamar y captar la atención de todo tipo de clientes ya sean nativos nacionales y extranjeros, ya que al asistir al restaurante flotante se sentirán como en casa.

De los objetivos nacionales para el buen vivir 20013-2017, se seleccionaran los acertados con la propuesta del proyecto; los cuales son:

Objetivo 5: Construir espacios de encuentro común, y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad.

Objetivo 7: Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global.

Objetivo 8: Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible.

Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno es todas sus formas.

Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Además, Según los derechos del buen vivir; Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

Por lo tanto aplicando estos objetivos y derechos del buen vivir, existirá un mayor beneficio para los nativos del Cantón Salinas, como la apertura de diferentes plazas de trabajo para que puedan mejorar su calidad de vida y vivan dignamente.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 General

• Implementar un Restaurante Flotante, como idea innovadora con el propósito de fomentar el turismo gastronómico en el Cantón Salinas.

1.6.2 Específicos

- Realizar un estudio de mercado de la oferta y la demanda del sector, para conocer las expectativas de los posibles clientes.
- Analizar las tendencias del mercado, para establecer el mercado meta al cual se va a dirigir el proyecto.
- Proponer la creación de un restaurante flotante que permita realzar la gastronomía como atractivo.

1.7 FUNDAMENTO TEÓRICO

1.7.1 Marco Teórico

1.7.1.1 Turismo

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT, 1994), "el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo o inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros". (Pág. 3)

El turismo se trata de las diferentes actividades realizadas por personas durante sus viajes en un lugar distinto a su lugar de residencia y por un periodo no mayor a un año con fines no remunerativos.

1.7.1.2 Clasificación del Turismo

Recuperado de http://administracion.realmexico.info (2013).

Según la Secretaría de Turismo (SECTUR, 2010) la clasificación del turismo se fundamenta en la actividad principal que realizan los turistas durante su estancia en una región:

- Turismo náutico y deportivo: Turismo orientado a programas y acciones al desarrollo de productos turísticos específicos como el triatlón, el golf, los torneos de pesca, con el fin de que los destinos sedes logren obtener competitividad, sustentabilidad, calidad y rentabilidad
- Turismo de negocios: Conjunto de corrientes turísticas cuyo motivo de viaje está vinculado con la realización de actividades laborales y profesionales, llevadas a cabo en reuniones de negocios con diferentes propósitos y magnitudes. Puede ser individual o grupal. El turismo de negocio grupal incluye congresos, convenciones, conferencias, ferias, etc.
- Turismo cultural: Viaje turístico motivado por conocer, comprender, disfrutar, el conjunto de rasgos y elementos distintivos, espirituales, materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o grupo social de un destino turístico

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

• Turismo Cinegético: Actividad que desarrolla un cazador deportivo nacional

o extranjero que visita destinos, localidades o áreas donde se permite la práctica de

la caza de fauna silvestre de interés cinegético en su entorno natural y que hace uso

de servicios logísticos y turísticos en un marco de conservación y sustentabilidad de

la vida silvestre

• Turismo de retirados: Se considera un turista retirado una persona mayor de

60 años auto válido y que recibe una pensión directa o como beneficiario que

actualmente viaja o cuenta con la capacidad para viajar y alojarse en un destino

turístico.

• Turismo social: Comprende viajes realizados para fines de ocio y recreación,

sin motivo de lucro y es llevado a cabo por personas con niveles de ingresos

reducidos que no les permiten aprovechar plenamente la oferta de servicios turísticos

del país.

• Turismo alternativo: Se le llama así a los viajes que tienen como fin realizar

actividades creativas en contacto directo con la naturaleza y las expresiones

culturales que le envuelven con una actitud y compromiso de conocer, respetar,

disfrutar y participar en la conservación de los recursos naturales y culturales

• Ecoturismo: Los viajes que tienen como fin el realizar actividades recreativas

de apreciación y conocimiento de la naturaleza a través del contacto con la misma

• Turismo de aventura: Los viajes que tienen como fin el realizar actividades

recreativas, asociadas a desafíos impuestos por la naturaleza

Turismo rural: Los viajes que tienen como fin el realizar actividades de

convivencia e interacción con una comunidad rural, en todas aquellas expresiones

sociales, culturales y productivas cotidianas de la misma.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

26

El turismo se clasifica según la actividad principal que realizan las personas durante su viaje, entre las que podría ser: deportes, negocios, cultural, aventura, rural, social, ecoturismo, entre otros.

1.7.1.3 Características de los servicios.

Albrecht (1988), las define de la siguiente manera:

- Un servicio no puede conducir, inspeccionar, apilar o almacenar centralmente. Generalmente lo presta, donde quiera que esté el cliente, gente que está más allá de la influencia inmediata a la Gerencia.
- La persona que recibe el servicio no tiene nada tangible, el valor del servicio depende de su experiencia personal.
- Si se prestó inadecuadamente, un servicio no se puede revocar, si no se puede repetir, entonces las reparaciones es el único medio recursivo para la satisfacción del cliente.
- La prestación del servicio generalmente requiere interacción humana en algún grado; comprador y vendedor se ponen en contacto en una forma relativamente personal para crear el servicio. (pág. 36)

Las características de los servicios son varias entre las que se pueden considerar, es que son intangibles, proviene dela acción que realiza una persona a otra, es complemento en ocasiones de productos.

1.7.1.4 Características de la atención al cliente

Desatnick (1990). Las características más importantes que deben tener la atención al cliente son:

- La labor debe ser empresarial con espíritu de servicio eficiente, sin desgano y con cortesía.
- El empleado debe ser accesible, no permanecer ajeno al público que lo necesita.

• El público se molesta enormemente cuando el empleado que tiene frente a él

no habla con claridad y utiliza un vocabulario técnico para explicar las cosas.

• Se debe procurar adecuar el tiempo de servir no a su propio tiempo, sino al

tiempo que dispone el cliente, es decir, tener rapidez.

Es muy recomendable concentrarse en lo que pide el cliente, si hay algo

imperfecto, pedir rectificación sin reserva. El cliente agradecerá el que quiera ser

amable con él.

• La empresa debe formular estrategias que le permita alcanzar sus objetivos,

ganar dinero y distinguirse de los competidores.

• La empresa debe gestionar las expectativas de sus clientes, reduciendo en lo

posible la diferencia entre la realidad del servicio y las expectativas del cliente. (Pág.

99)

Para brindar una excelente atención al cliente se deben tomar en cuenta algunas

características como el espíritu de servicio, el empleado debe hablar con claridad, ser

accesible, utilizar vocabulario técnico, contar con estrategias para alcanzar metas y

objetivos de la empresa, entre otros.

1.7.1.5 Segmentación del Mercado

Hill y Jones (2005) definen la segmentación del mercado como "la manera en que

una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de

sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva.

(Pág. 171)

Es dividir el mercado por grupos con características y preferencias similares con

el fin de llegar de una mejor manera a ellos mediante estrategias.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

28

1.7.2 Marco Conceptual

1.7.2.1 Cliente

Harringtom (1998), define a los clientes como:

- Las personas más importantes para cualquier negocio.
- No son una interrupción en nuestro trabajo, son un fundamento.
- Son personas que llegan a nosotros con sus necesidades y deseos y nuestro trabajo consiste en satisfacerlos.
- Merecen que les demos el trato más atento y cortés que podamos.
- Representan el fluido vital para este negocio o de cualquier otro, sin ellos nos veríamos forzados a cerrar.
- Los clientes de las empresas de servicio se sienten defraudados y desalentados, no por sus precios, sino por la apatía, la indiferencia y la falta de atención de sus empleados. (Pág. 6).

1.7.2.2 Inflación

Recuperado de www.bce.fin.ec (2014)

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

1.7.2.3 Mercado

Para Bonta y Farber (1994), El mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio" (Pág. 19)

1.7.2.4 Oferta

Según Fisher y Espejo (2004), la oferta se refiere a:

Las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando ésta definición, ambos autores

indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta. (Pág. 243)

1.7.2.5 Demanda

Según Fisher y Espejo (2004) la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado" (Pág. 240)

1.7.2.6 Turismo gastronómico

Recuperado de http://www.boletin-turistico.com/ (2012).

De acuerdo a la definición propuesta por (Hall y Sharples 2003:10), el turismo gastronómico es: La visita a productores primarios y secundarios de alimentos, festivales gastronómicos, restaurantes y lugares específicos donde la degustación de platos y/o la experimentación de los atributos de una región especializada en la producción de alimentos es la razón principal para la realización de un viaje..

1.7.2.7 Producto

Stanton, Etzel y Walker (2006), definen el producto como "un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea" (Pág. 248)

1.7.2.8 Servicio

Harovitz (1997) Define el servicio como "El conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o del servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo" (Pág. 3).

1.7.2.9 Restaurante

Según la Enciclopedia de Turismo Hoteleria y Restaurantes (2007), un restaurante es considerado como aquel "establecimiento publico donde, a cambio de un precio, se sirven comidas y bebidas para ser consumidas en el mismo local". (Pág. 617)

1.7.2.10 Calidad

Imai (1998) señala que:

La calidad se refiere a no solo a la calidad de productos o de servicios terminados, sino también a la calidad de los procesos que se relacionan con dichos productos o servicios. La calidad pasa por todas las fases de la actividad de la empresa, es decir, en todos los procesos de desarrollo, diseño, producción, venta y mantenimiento de los productos o servicios. (Pág.10)

1.7.3 Marco Referencial

King Pacific Lodge: Recuperado de la web http://spanish.china.org (2010)

En la hermosa Isla Royal Princess, en Vancouver, Canadá, se ubica el hermoso hotel flotante King Pacific Lodge, al que sólo se puede acceder por hidroavión. Este grandioso hotel, ubicado en territorio silvestre canadiense, es considerado con justa razón como uno de los hoteles flotantes más lujosos del mundo. Allí los clientes no sólo pueden contemplar los exuberantes paisajes, sino también disfrutar de servicios de cinco estrellas.

Indica además como aporte que "Dormir sobre el agua puede ser una experiencia inolvidable, sobre todo si se hace en este alojamiento, concebido para dar respuesta a todas las necesidades y caprichos de los clientes en un entorno de ensueño".



Imagen 1: Foto del King Pacific Lodge Fuente: spanish.china.org.cn

El Manatee Amazon Explorer: Recuperado de la web http://www.manateeamazonexplorer.com/es (2014).

El Manatee Amazon Explorer es un hotel flotante, único crucero de expedición que opera en el Bosque Húmedo Tropical de la Amazonía Ecuatoriana. Los turistas pueden explorar sitios como las áreas protegidas Yasuní y Limoncocha. Manatee promueve la conservación a través de visitas respetando el entorno natural y cultural al interactuar con los pobladores.

Este hotel cuenta con el Certificado de Rain Forest Alliance en sus productos (Mantaraya y Manatee) esto ratifica que su objetivo es la conservación del medio ambiente, con las comunidades locales, preservando las áreas protegidas para futuras generaciones. Adicionalmente han sido reconocidos por Smart Voyager como una operación turística que maneja políticas ambientales que ayudan a conservar y proteger el medio ambiente.

El Manatee, el barco fluvial mejor equipado de la Amazonia Ecuatoriana con alojamiento para 30 pasajeros en confortables cabinas con baño privado y agua caliente, aire acondicionado individualizado, servicio de lavandería abordo, comedor, bar, terraza panorámica, deliciosa cocina y los mejores guías naturalistas.

Un crucero de expedición por su naturaleza está caracterizado por la aventura y la imprevisibilidad del momento, no por ello la seguridad de los pasajeros y la tripulación deja de ser primordial. El Manatee Amazon Explorer está completamente equipado para enfrentar las más desafiantes condiciones y circunstancias además del impecable manejo de experimentadas y responsables manos de sus administradores y tripulación.



Imagen 2: Foto del Manatee Amazon Explorer
Fuente: manateeamazonexplorer.com

Para la elaboración del proyecto de titulación hubo una inspiración en el King Pacific Lodge, y en El Manatee Amazon Explorer, que son unos hoteles flotantes los cuales se tomó como guía, lo que llama la atención de estos dos atractivos es que son

flotantes, y se ofrecen diferentes servicios a bordo como alimentación y hospedaje y además lo complementan con la ayuda a conservar y proteger el medio ambiente.

1.7.4 Marco Legal



Imagen 3: Carta de la Capitanía del Puerto de Salinas Elaborada por: Vicente Jácome



SUBSEDCRETARIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE MARITIMO Y FLUVIAL

Guayaquil, 27 de agosto de 2014

Asunto: Contestando carta sobre proyecto de un Restaurante Flotante

Señores Lucero San Miguel María Fernanda Jurado Guayaquil

De mi consideración:

En atención a su carta del 25 de agosto de 2014 y que consta en relación con su proyecto de titulación sobre un Restaurante Flotante en el Cantón de Salinas, si se cumpliera todos los permisos necesarios las personas interesadas podría llevar acabo esta propuesta.

Si presenta algún problema con este documento contactarse al teléfono 042592080, o acudir a nuestras instalaciones Puerto Marítimo, Zona Bancaria.

Atentamente,

Ing. José Chamorro Borja

Subsecretario de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial

Puerto marítimo, zona bancaria- teléfonos 042592080

Imagen 4: Carta de la Subsecretaria de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial Elaborado por: Ing José Chamorro

Registro de Transporte Marítimo y fluvial

Para:

CIUDADANOS Y EMPRESAS

Descripción:

Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- 1. Alojamiento;
- 2. Servicio de alimentos y bebidas;
- 3. Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;
- 4. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento;
- 5. La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y,
- 6. Hipódromos y parques de atracciones estables.

Requisitos:

- 1. Copia Certificada de la escritura de Constitución de la Compañía, debidamente inscrita en el Registro Mercantil y sus reformas, en caso de haberlas.
- Copia del nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
- 3. Copia del Registro Único de Contribuyentes. R.U.C.
- 4. Copia a color de la Cédula de Identidad del representante legal
- 5. Copia a color del comprobante de votación del representante legal
- 6. Copia del Título de Propiedad (Matrícula) de la embarcación.
- 7. Copia de Matrícula y permiso de zarpe otorgado por la capitanía del puerto, donde se vaya a brindar el servicio fluvial o marítimo.
- 8. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de:

Procedimiento:

- Recepción de requisitos y formalidades para el registro:
- El propietario o representante del establecimiento turístico que vaya a gestionar el Registro ante el Ministerio de Turismo, se entrevistará con el funcionario encargado de este proceso, con quién verificarán uno a uno el cumplimiento de TODOS los requisitos y formalidades correspondientes, mismas que se encuentran detallados en la Solicitud de Registro.
- Al haber conformidad con los documentos presentados, el funcionario, sumillará aprobando el expediente y coordinará la fecha y hora para realizar la evaluación del establecimiento.
- Una vez ingresado el expediente pasará a conocimiento del Director de Desarrollo o quien realiza esta función en las Coordinaciones Zonales del Ministerio de Turismo. El Jefe inmediato o responsable, si no tiene observaciones al respecto, autorizará el proceso y su ejecución del mismo.

EVALUACIÓN

- Una vez receptada la documentación correspondiente, se procede a la Evaluación global de la infraestructura y servicios ofertados por el establecimiento, misma que se realiza en el domicilio señalado, en lo posible, con la presencia del propietario, el representante legal o el administrador, gestión en la que se determinará:
- Actividad Turística
- Tipo
- Capacidad
- Categoría
- Dirección
- Nombre del propietario
- Luego de la Evaluación, se otorga la Clasificación y la categoría, la misma que debe estar de acuerdo a la Normativa vigente. En estas Normativas se establecen todos los requerimientos.
- Realizada la evaluación se informará al propietario, representante legal o administrador, sobre la Actividad Turística, Tipo y Categoría en la que se registra el establecimiento y se le entregarán los números de cuentas bancarias:

- Si el establecimiento se encuentra funcionando en un Municipio descentralizado, se informa que el Registro se realice mediante el depósito en una cuenta del Fondo Mixto de Promoción Turística
- Para la obtención de la Licencia Única Anual de Funcionamiento (en el caso de un establecimiento que pertenezca a un Municipio no descentralizado) deberá realizar el depósito en la Tesorería de la Institución.

CAPITULO II

2.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Método

2.1.1.1 Método Inductivo

Tal como manifiesta Blaug (1985), El Método inductivo, cuando se emplea como instrumento de trabajo, es un procedimiento en el que, comenzando por los datos, se acaba llegando a la teoría. Por tanto, se asciende de lo particular a lo general.

La secuencia metodológica propuesta por los inductivistas es la siguiente:

- 1. Observación y registro de los hechos.
- Análisis de lo observado.
- 3. Establecimiento de definiciones claras de cada concepto obtenido.
- 4. Clasificación de la información obtenida.
- 5. Formulación de los enunciados universales inferidos del proceso de investigación que se ha realizado.

Siguiendo este método, las investigaciones científicas comienzan con la observación de los hechos, siguen con la formulación de leyes universales acerca de estos hechos por inferencia inductiva, y finalmente llegan de nuevo por medio de la inducción, a las teorías.

2.1.1.2 Método Deductivo

Para Pereda (1987) y Blaug (1985).

En este método se desciende de lo general a lo particular, de forma que partiendo de enunciados de carácter universal y utilizando instrumentos científicos, se infieren enunciados particulares, pudiendo ser axiomático-deductivo cuando las premisas de

partida la constituyen axiomas (proposiciones no demostrables), o hipotético-

deductivo si las premisas de partida son hipótesis contrastables.

La elaboración de una teoría siguiendo el método hipotético-deductivo, requiere

un proceso que incluye una serie de etapas:

1. Proceso de inducción para la obtención de un resumen descriptivo de los

hechos observados.

2. Proceso de deducción en el que se generalizan las descripciones y

explicaciones inducidas para tratar de aplicarlas a situaciones y hechos aún no

observados.

3. Las hipótesis deducidas de la etapa anterior han de ser sometidas a

comprobación empírica.

4. Las hipótesis que son validadas empíricamente se organizan en unos

principios generales, los cuales se pueden relacionar dando lugar a una teoría.

La teoría a su vez, tendrá que probarse a través de nuevas observaciones

empíricas.

Dentro de esta lógica deductiva la explicación implica las mismas reglas de

inferencia lógica que la predicción, con la diferencia de que la explicación se

produce después de ocurridos los acontecimientos y para la explicación es necesario

saber acerca de la naturaleza de las variables y la determinación de la variable causa

y efecto.

Aplicando ambos métodos, es decir, el inductivo y el deductivo, se podrá realizar

40

un análisis exhaustivo de la población, ya que en base a la respectiva obtención de

datos se permitirá conocer si el proyecto es viable, al mismo tiempo que se podrá

comprobar su veracidad.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Miguel

2.1.2 Enfoque

2.1.2.1 Enfoque Cuantitativo

Según Gómez (2006),

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo, y el uso de la estadística para intentar establecer con exactitud patrones de una población. (pág. 110)

Se seleccionó esta técnica, porque será de mucha ayuda al momento que se analicen estadísticamente los diferentes datos con el propósito de obtener una información más veraz del proyecto.

2.1.3 Técnicas

2.1.3.1 Técnica documental

Tena (1995),

La investigación documental se encuentra contenida en diversas observaciones o datos, contenidas en escritos de diversos tipos. La escritura, los modos de comunicación escrita, son también conductas humanas. Pero en este caso, nos interesa básicamente como instrumentos informativos para los estudios de las conductas humanas. Esto nos da la pauta para escoger nuestras fuentes de información. (pág. 49)

Se podrá obtener una mayor información con la ayuda de los diferentes medios escritos como textos, revistas, periódicos, afiches, etc. Y de la misma manera textos virtuales, de tal manera que se pueda adquirir datos que permita visualizar con mayor facilidad el proyecto a efectuarse.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

2.1.4 Tipo de estudio

2.1.4.1 Tipo descriptiva

Según Rodríguez (2003),

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual,

composición o procesos de fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones

dominantes o sobre una persona, grupo o cosa, se conduce o funciona en el presente.

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades y su característica fundamental

es la de prestarnos una interpretación correcta. (pág. 24)

Esta herramienta será de gran ayuda ya que facilitara en el conocimiento para

saber cuáles son las expectativas del mercado al que se dirige el proyecto y las

variables que se presentaran en él.

2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN A EFECTUAR

2.2.1 Universo – Población

Es necesario determinar cuál es la población que formaría parte de los clientes

potenciales, a los que se quiere llegar con este proyecto, es por esto que teniendo en

cuenta que población hace referencia a un grupo de personas que viven en un

determinado lugar, se deben establecer cuál es universo del proyecto.

Los lugares a los que se quiere llegar son las ciudades y pueblos cercanos al

cantón salinas, que puedan ir a visitar el balneario sin dificultad y acudan al

restaurante flotante. Es por esto que se considera a:

Tabla 1: Población

Cantón Población 2.350.915 Guayaquil Santa Elena 144.076 Libertad 95.942 Salinas 68.675 Total 2.659.608

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

Fuente: INEC

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

2.2.2 Muestra

Una vez establecida la población a la que se quiere llegar con el proyecto es necesario sacar una muestra, es decir, una parte o porción de la población a estudiar que va a servir para representarla.

La muestra es un punto importante para la recolección de datos a través de la encuestas y esto dará como resultado conocer si el proyecto tiene la aceptación de la población a la que se quiere llegar o no.

$$n = \underline{z^2 - p - q}$$

$$n = \underbrace{(1,64)^2 * 0,5 * 0,5}_{(10\%)^2}$$

$$n = \frac{2,6896 * 0,5 * 0,5}{(10\%)^2}$$

$$n = \frac{0,6724}{0,01}$$

$$n = 67,24$$

Considerando que la población es de 2.659.608 habitantes que es una población infinita y el intervalo de confianza es de 90% por consecuente el margen de error es de 10%, entonces la muestra es de 67 personas.

2.2.3 Técnica De Recolección De Datos

Las técnicas de recolección de datos son muy importantes ya que permite conocer mejor el entorno inmerso en el proyecto que se desea llevar a cabo, para poder así extraer datos y según estos formar y modificar el proyecto dependiendo de las necesidades de los clientes.

Es por este motivo que una de las técnicas a implementar es la encuesta, que consiste en un conjunto de preguntas dirigidas a la muestra representativa de la población con el fin de conocer sus opiniones o hechos específicos.

Y también otra técnica es la entrevista, que es una manera de interacción social en donde el investigador le formula preguntas al entrevistado y a partir de cuyas respuestas se obtendrán datos de interés, manteniendo así un dialogo que permitirá recolectar información.

2.2.4 Presentación De Resultados: Tablas Y Gráficos

1. ¿Con que frecuencia usted visita el cantón Salinas?

Tabla 2: Frecuencia de visita

Variable	cantidad	Relación porcentual
una vez al año	40	60%
feriados	14	21%
una vez al mes	13	19%
una vez a la semana	0	0%
total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

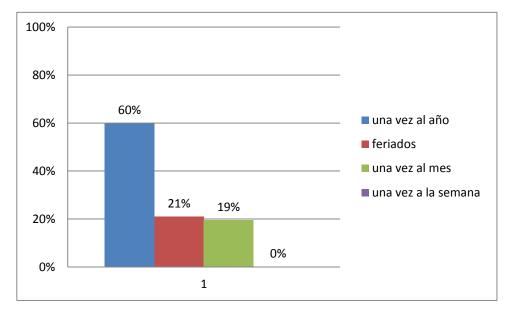


Gráfico 1: Frecuencia de visita

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

Fuente: Encuestas

Interpretación: Los encuestados tienen una frecuencia de viaje en su mayoría de viajar una vez año con el 60% debido a que muchas veces no tiene tiempo y prefieren realizar otras actividades de recreación en la ciudad, también porque ir a la playa implica un gasto grande.

2. ¿Ha estado usted, por lo menos una vez en el Malecón de Salinas?

Tabla 3: Conoce el Malecón de Salinas

Variable	cantidad	Relación porcentual
Si	67	100%
No	0	0%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

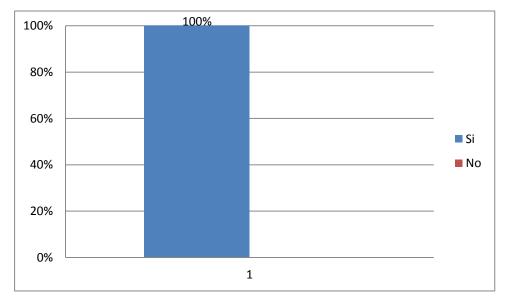


Gráfico 2: Conoce el Malecón de Salinas

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: Todos los encuestados han estado por lo menos una vez en el Malecón de Salinas porque es uno de los principales atractivos turísticos del balneario más importante del Ecuador.

3. ¿Cree usted que Salinas cuenta con restaurantes de buena categoría alrededor del Malecón?

Tabla 4: Existencia de Restaurantes de Buena Categoría

Variable	cantidad	Relación porcentual
No	37	55%
Si	30	45%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

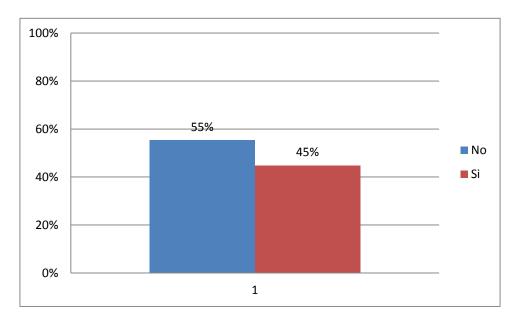


Gráfico 3: Existencia de Restaurantes de Buena Categoría Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: La mayoría de los encuestados opinaron que no hay restaurantes de buena calidad alrededor del Malecón de Salinas, y que algunos tal vez ofrecen comida buena y un servicio regular pero no cuentan con las instalaciones, y calidad de la atención al cliente y de la comida que supere sus expectativas.

4. ¿Alguna vez ha visitado algún restaurante cercano al Malecón de Salinas?

Tabla 5: Ha visitado algún restaurante cercano al Malecón de Salinas

Variable	cantidad	Relación porcentual
Si	66	99%
No	1	1%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

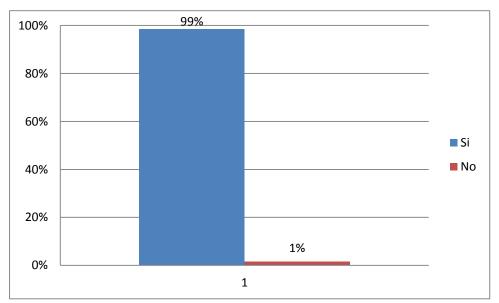


Gráfico 4: Ha visitado algún restaurante cercano al Malecón de Salinas

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: La mayoría de los encuestados han visitado los restaurantes que hay alrededor del Malecón de Salinas debido a que el Malecón es el principal atractivo turístico y por ello al visitarlo acuden a comer en los restaurantes que están cerca.

5. ¿Qué le pareció la comida y el servicio brindado en el restaurante que visito?

Tabla 6: Opinión sobre comida y servicio del restaurante que visito

Variable	cantidad	Relación porcentual
Bueno	41	61%
Regular	20	30%
Excelente	3	4%
Malo	3	4%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

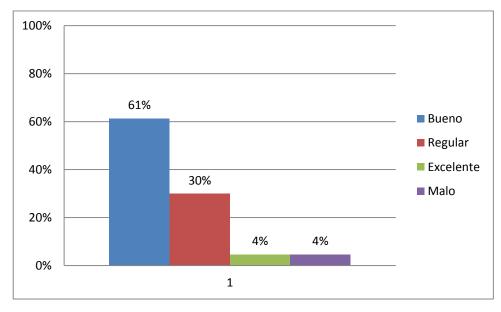


Gráfico 5: Opinión sobre comida y servicio del restaurante que visito

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: En su mayoría, los encuestados opinaron que la comida y el servicio en el restaurante visitado fueron buenos pero en algunos de estos casos no eran restaurantes de buena categoría aunque contaban con buena comida y servicio.

6. ¿Cree usted que la calidad de la comida y el servicio importan a la hora de elegir dónde comer en el cantón Salinas aunque eso influya en el precio que debe pagar?

Tabla 7: Importancia de la Calidad a la hora de elegir dónde Comer

Variable	cantidad	Relación porcentual
Si	67	100%
No	0	0%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

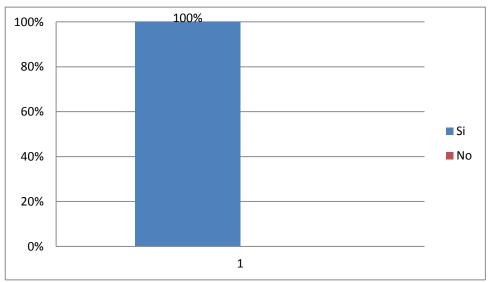


Gráfico 6: Importancia de la Calidad a la hora de elegir dónde Comer

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: Todos los encuestados opinaron que es muy importante la calidad de la comida y del servicio a la hora de elegir dónde comer en el cantón Salinas, así esto implique un mayor precio que pagar.

7. ¿Piensa usted que la creación de un Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas tendría aceptación en el mercado?

Tabla 8: Aceptación del Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas

Variable	cantidad	Relación porcentual
Si	67	100%
No	0	0%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

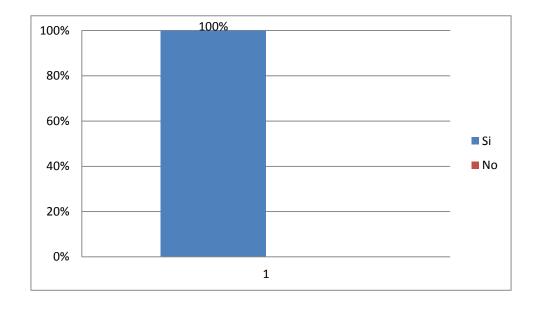


Gráfico 7: Aceptación del Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: Todos los encuestados opinaron que la creación de un Restaurante Flotante en el Malecón de Salinas tendría aceptación en el Mercado porque es una idea innovadora y diferente de los restaurantes ya existentes.

8. ¿Qué tipo de comida con mariscos prefiere?

Tabla 9: Preferencia de tipo de comida con mariscos

Variable	cantidad	Relación porcentual
ambos	28	42%
comida nacional	26	39%
comida internacional	13	19%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

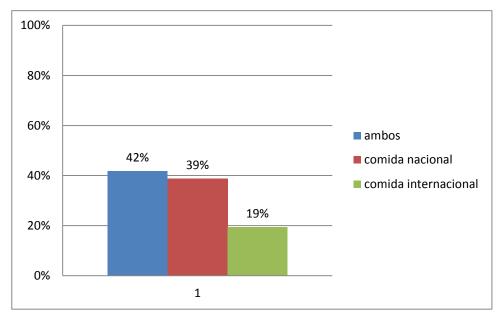


Gráfico 8: Preferencia de tipo de comida con mariscos

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

Fuente: Encuestas

Interpretación: los encuestados tienen la mayor preferían de ambos, es decir comida nacional e internacional con mariscos porque así tienen más opciones para elegir en el menú y probar otros platos internacionales con mariscos.

9. ¿Le gustaría disfrutar de exquisita comida, un buen servicio con una magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado?

Tabla 10: Opinión sobre recibir exquisita comida, un buen servicio con una magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado

Variable	cantidad	Relación porcentual
Si	67	100%
No	0	0%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

100%
80%
60%
40%
20%
0%
1

Gráfico 9: Opinión sobre recibir exquisita comida, un buen servicio con una magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: A todos los encuestados les agrado la idea de disfrutar de exquisita comida, un buen servicio con una magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado.

10. ¿Cuánto dinero estuviera dispuesto a pagar por persona por disfrutar de los servicios anteriormente mencionados?

Tabla 11: Precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por persona.

Variable	cantidad	Relación porcentual
de 6 a 10	39	58%
de 11 a 15	20	30%
de 16 a 20	8	12%
más de 20	0	0%
Total	67	100%

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

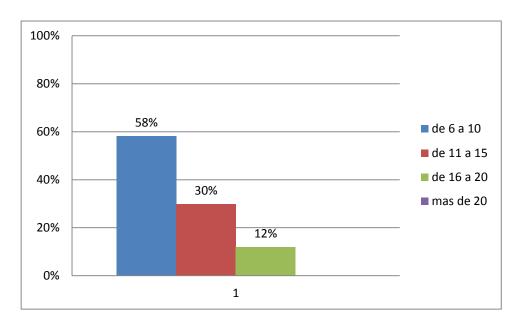


Gráfico 10: Precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por persona.

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: Encuestas

Interpretación: La mayoría de los encuestados estarían dispuestos a pagar de entre 6 a 10 dólares por persona.

2.2.5 Interpretación De Resultados

Mediante la encuesta realizada a 67 personas tanto hombres como mujeres de

diferentes edades desde 17 años en adelante, se pudo obtener información en relación

a diferentes factores.

En cuanto a la frecuencia de viaje las personas visitan el cantón Salinas una vez al

año y en los feriados. Indudablemente el 100% de las personas encuestadas han

estado por lo menos una vez en el Malecón de Salinas y más de la mitad opina que

no existen restaurantes de buena categoría alrededor del Malecón.

Las mayoría de personas ha visitado por lo menos una vez uno de los restaurantes

que se encuentran alrededor del Malecón y opinaron que la comida y servicio

brindado fueron buenos, aunque en algunos casos no se tratare de restaurantes de

buena categoría, con un buen ambiente y otros visitaron restaurantes como el del

hotel Barcelo Colon, el Yach Club.

Indudablemente todos los encuestados opinaron que la calidad de la comida y el

servicio importan a la hora de elegir dónde comer aunque eso influya en el precio

que debe pagar y que si piensan que el restaurante flotante tenga buena acogida y

aceptación en el mercado.

A todos los encuestado les agrado la idea de disfrutar de exquisita comida, un

buen servicio con una magnifica vista al mar y en un barco totalmente ambientado y

la mayoría de ellos prefiere que en el restaurante flotante se ofrezca tanto como

platos nacionales e internaciones con mariscos.

2.2.6 Entrevistas

2.2.6.1 Entrevista al administrador de un restaurante

Uno de los secretos para tener éxito en el negocio de restaurante es dar una

excelente preparación a los alimentos, además que en el local se sebe estar apto para

atender a todo tipo de clientes, llamando la atención de estos por medio de la

presentación y variedad de sus platillos, al igual que se brinda la atención

humanamente posible, y no se ignora ningún reclamo de los clientes, y una de las

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

tácticas para promocionar el restaurante es proporcionándoles de diferentes

degustaciones al pueblo, y las estrategias para mantenerse por encima de la

competencia es simplemente ser sutil y amable y sobre todo brindar un excelente

servicio desde su llegada al restaurante hasta su salida, ya que si se brinda una mala

atención no se tendría la aceptación de los clientes y esto llevaría al negocio a

fracasar.

Entrevistado: Chef Iván Alvarado, administrador del restaurante el Capitán de

Salinas

2.2.6.2 Entrevista a cliente de un restaurante

Uno de los principales aspectos que toma el cliente al momento de visitar un

restaurante es la calidad de los alimentos, que estos mantengan siempre su sabor y

deben ser frescos, a esto se le debe sumar un buen servicio de calidad hacia el

cliente. Ya que estos factores son los que un cliente observa al momento de estar un

restaurante. No dejando de lado que las instalaciones deben estar siempre limpias, ya

que los clientes siempre tienen en cuenta este aspecto, y basándose en la experiencia

de cada restaurante si no se cumplen estos requisitos sería un buen pretexto para no

volver a visitar dicho local.

Entrevistada: Andrea Maruri, reside en Guayaquil pero viaja constantemente a

Salinas.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es el conjunto de compradores, sean estos los reales o potenciales, de

un producto, servicio o ambos.

El estudio de mercado es importante debido a que el propósito es dar a conocer el

grado de viabilidad del restaurante flotante en el cantón Salinas, es decir si este

cumple con las condiciones necesarias y expectativas de los clientes para ser un

restaurante de categoría.

3.2ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

3.2.1 5 fuerzas de Porter

Antes de la realización del proyecto, es necesario que se haga un análisis

exhaustivo de mercado, para ello se estudia la propuesta de la creación de un lugar

innovador definido como restaurante flotante.

La realización de este proyecto tiene como idea principal promover el turismo

gastronómico en el cantón Salinas, un restaurante que brinde comida y servicios de

buena calidad, por consiguiente, es necesario que se analice la industria para poder

conocer las diferentes amenazas que se pueden presentar para este tipo de proyecto,

esperando poder satisfacer correctamente con las expectativas y necesidades de los

clientes con los servicios que se brindarán, en donde se espera salir beneficiados,

tanto los turistas como la empresa misma, en el factor precio-calidad, permitiendo

elegir estrategias competitivas para el éxito de la empresa.

Para el análisis es necesario partir de las cinco Fuerzas de Porter que son:

El poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es alto ya que se debe estar a la

expectativa de lo que el cliente quiere y espera recibir en el restaurante flotante, tanto

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

en la calidad de la comida como en los servicios. Tal como se manifiesta en las

encuesta con 100% la calidad es importante a la hora de elegir dónde comer.

Los clientes o turistas pueden tener más opciones en donde degustar de un plato

de comida en el cantón Salinas y es por eso que para atraer al cliente se deben

implantar diferentes estrategias en las cuales ambos salgan beneficiados.

Todas las personas encuestadas opinaron que el proyecto de la creación de un

restaurante flotante en el Malecón de Salinas tendría aceptación en el mercado, y les

agrado la idea de disfrutar de la comida y los servicios del restaurante y la mayoría

prefiere que se ofrezcan tanto platos nacionales como internaciones.

En cuando al precio ellos están dispuestos a pagar un poco más por un servicio y

comida de calidad, es por esto que la mayoría estaría dispuesta a pagar entre 6 a 10

dólares por personas muy seguido de 11 a 15 dólares.

El poder de negociación de los proveedores

Este es un punto importante para la empresa, debido a que se deben escoger bien

los productos y materia prima que los proveedores van a proporcionarle al

restaurante, así como también, los materiales necesarios para el buen funcionamiento

del restaurante flotante.

En este caso se debe adquirir un barco grande sin motor debido a que va a estar

atado al muelle, y para la adecuación del barco es necesaria la adquisición de algunos

implementos como mesas, sillas, mantelería, cristalería, cubertería, materiales de

cocina, electrodomésticos, congeladores, maquinarias, entre otros.

Para el buen desarrollo del proyecto, primero se debe comenzar cotizando los

precios de los materiales para la implementación del restaurante flotante, antes

mencionados, en diferentes establecimientos, para poder elegir la mejor opción, ya

que no se basa solo en precio sino también en la calidad de estos recursos.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Una vez elegidos los proveedores se debe proceder a comprar todos los materiales

y comenzar la adecuación del restaurante flotante en Salinas, para ello, es necesario

la mano de obra para que construyan, modifiquen, monten, supervisen, y le den un

constante mantenimiento al piso, paredes, mesas, sillas, y demás materiales y equipos

del restaurante que lo requieran, también se requiere ayuda de maquinarias para

construir el pequeño muelle en donde estará atado el restaurante.

En cuanto al abastecimiento de comida para la realización de los diferentes platos

se buscara proveedores como mi comisariato que ofrece productos de buena calidad.

Amenaza de los nuevos entrantes

Hasta el momento, en la investigación del sector donde se quiere construir el

restaurante flotante, no se encontró ningún detalle de que otra empresa con

características similares venga a residir en esta zona.

Debido que para realizar un proyecto de tal magnitud con un restaurante flotante

se necesita financiamiento, innovación, compromiso con fomentar el turismo y

conciencia ambiental, no hay amenaza de nuevos entrantes similares porque el

proceso no es fácil y algunas personas no les gustan invertir mucho dinero.

En las encuestas realizadas se pudo constatar que a las personas les agradó mucho

la idea de la propuesta de un restaurante flotante en el Malecón de Salinas, y que les

gustaría disfrutar de exquisita comida, un buen servicio con una magnifica vista al

mar en un barco totalmente ambientado.

Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos son los diferentes restaurantes de otros tipos

de comida que hay alrededor del malecón de Salinas y que la gente podría degustar

tales como: comida rápida y platos a base de carnes que satisfacen la misma

necesidad, saciar el hambre y sed tal como Cevichera La Lojanita, restaurante Mar y

Tierra, Restaurante Cafetería del Sol, Pizzería el Hornero entre otros.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

La rivalidad entre los competidores

Como la propuesta de creación de un restaurante flotante es innovadora y se van a

brindar productos y servicios de calidad, pueden haber nuevos competidores, que tal

vez no incluyan el detalle de ser flotante pero sean un restaurante de buena categoría

y que den buenos servicios o los ya existentes con los que se tiene que competir para

abarcar el mercado objetivo y va haber rivalidad entre los mismos, por tal motivo se

ha innovado y se debe competir para mejorar la calidad de la comida y los servicios,

para brindarle una buena experiencia gastronómica a los turistas y posicionarse en la

mente del consumidor.

En las encuestas realizadas, el 55% de las personas opinaron que no existen

restaurantes de buena categoría alrededor del Malecón de Salinas y que en algunas

ocasiones le ha tocado visitar alguno teniendo como resultado en unos buenas

experiencia y en otros regulares, claro está dependiendo del tipo de restaurante que

acudieron.

3.2.2 *P.E.T.S.A*

El análisis P.E.T.S.A analiza el entorno y permite identificar qué factores podrían

poner en riesgo el proyecto, los cuales se clasifican en:

Político

El Ecuador es un país soberano, democrático, independiente, pluricultural y

multiétnico con democracia representativa y participativa es decir, se elige un

presidente al mando y a la vez se participan en algunas de las decisiones que se

deben tomar en cuanto el país por medio de votaciones.

Recuperado de http://www.eleccionesenecuador.com/ (2013)

Correa llegó al poder en enero de 2007 y dos años más tarde los ecuatorianos lo

ratificaron en ese cargo, mediante un nuevo proceso electoral, tras la aprobación de

la nueva constitución de 2008. Un año después fue elegido nuevamente como

presidente y en el 2013 obtuvo su primera reelección.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Si completa este nuevo período de gobierno sumará 10 años al frente del país, el

lapso más largo en la historia de Ecuador.

Recuperado de http://www.elciudadano.gob.ec

Hasta el 2006, el Ecuador se caracterizaba por una inestabilidad económica y

política. Gobernaban las minorías de la partidocracia. Eso cambió, pues ahora es el

pueblo el que gobierna a través de una representación legitimada en siete elecciones

y dos plebiscitos.

Si bien la figura del Presidente Correa es la que determinó el cambio, también hay

que destacar la madurez política alcanzada por el pueblo, más aún cuando Alianza

País cuenta ya con más de un millón de afiliados.

En la práctica, y según cifras aportadas por el gobierno, la pobreza en Ecuador

disminuyó en un 13 por ciento en los últimos siete años, y la extrema pobreza va en

franca retirada.

En ese contexto los logros de la Revolución Ciudadana están a la vista de los

cerca de 16 millones de ecuatorianos.

Por ejemplo, la inversión en los Sectores Estratégicos, parte importante del

cambio de la matriz productiva, creció 29 veces del 2007 al 2013.

Económico

Es importante conocer los aspectos económicos para poder saber cuál es la

situación del país. Y además es necesario analizar algunas variables que inciden en

los resultados del proyecto como el PIB, la inflación Anual y el Riesgo País.

Producto Interno Bruto

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicados por el

Banco Central del Ecuador (BCE), en el primer trimestre de 2014 el Producto Interno

Bruto (PIB) de la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento de 4,9% con relación al

primer trimestre de 2013 (Gráfico 1) y de 0,5% con respecto al trimestre

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

anterior. Esto da muestra de la estabilidad que ha caracterizado a la economía ecuatoriana en los últimos seis años, en los que ha registrado tasas de crecimiento anual de alrededor de 5%.



Gráfico 11: Producto Interno Bruto

Elaborado por: Banco Central del Ecuador Fuente: Banco Central del Ecuador

Inflación Anual

Recuperado de http://www.bce.fin.ec/ (2014)

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y

resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

Adicionalmente, no se trata sólo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probables causas, sino también de incorporar en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios.



Gráfico 12: Inflación ultimo dos años Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 12: Inflación ultimo dos años

FECHA	VALOR
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %

Elaborado por: Banco Central del Ecuador Fuente: Banco Central del Ecuador

Riesgo País

Recuperado de http://www.bce.fin.ec/ (2014)

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

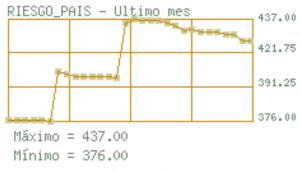


Gráfico 13: Riesgo País

Elaborado por: Banco Central del Ecuador Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 13: Riesgo País

FECHA	VALOR
Julio-24-2014	424.00
Julio-23-2014	424.00
Julio-22-2014	428.00
Julio-21-2014	428.00
Julio-20-2014	429.00
Julio-19-2014	429.00
Julio-18-2014	429.00
Julio-17-2014	431.00
Julio-16-2014	430.00
Julio-15-2014	433.00
Julio-14-2014	435.00
Julio-13-2014	436.00
Julio-12-2014	436.00
Julio-11-2014	436.00
Julio-10-2014	437.00
Julio-09-2014	435.00
Julio-08-2014	402.00
Julio-07-2014	403.00
Julio-06-2014	403.00

Julio-05-2014	403.00
Julio-04-2014	403.00
Julio-03-2014	403.00
Julio-02-2014	404.00
Julio-01-2014	406.00
Junio-30-2014	376.00
Junio-29-2014	377.00
Junio-28-2014	377.00
Junio-27-2014	377.00
Junio-26-2014	377.00
Junio-25-2014	377.00

Elaborado por: Banco Central del Ecuador Fuente: Banco Central del Ecuador

Tecnológico

En cuanto a la tecnología el riesgo es bajo, ya que en la actualidad la tecnología es de punta y esto ayudará a promocionar el restaurante flotante mediante redes sociales, páginas web, entre otros.

Se puede dar a conocer los diferentes platos que se ofrecen en el restaurante y los servicios que este brinda en internet y así llegar al mercado objetivo y que este se interese por el innovador lugar, es una manera de enganchar al consumidor y que este desee adquirir el servicio.

Y además lo tecnológico permite contar con mejores maquinarias y electrodoméstico para la conservación, cocción y calefacción de los alimentos que se ofrecerán en el restaurante.

Social

Índice de Pobreza

En el mes de diciembre de 2013, la tasa de incidencia de pobreza de la población nacional urbana del país se situó en 17.6%. Mientras que la tasa observada en diciembre de 2012 fue de 16.1%.



Gráfico 14: Población Urbana en Condiciones de Pobreza

Elaborado por: Banco Central del Ecuador Fuente: Banco Central del Ecuador

Ambiental

Recuperado de http://www.ecuadorambiental.com (2008)

Se llama evaluación de impacto ambiental o estudio de impacto ambiental (EIA) al análisis, previo a su ejecución, de las posibles consecuencias de un proyecto sobre la salud ambiental, la integridad de los ecosistemas y la calidad de los servicios ambientales que estos están en condiciones de proporcionar.

La EIA se ha vuelto preceptiva en muchas legislaciones. Las consecuencias de una evaluación negativa pueden ser diversas según la legislación y según el rigor con que ésta se aplique, yendo desde la paralización definitiva del proyecto hasta su ignorancia completa.

El EIA se refiere siempre a un proyecto específico, ya definido en sus particulares tales como: tipo de obra, materiales a ser usados, procedimientos constructivos, trabajos de mantenimiento en la fase operativa, tecnologías utilizadas, insumos, etc.

El EIA es esencialmente un instrumento del gestor de un proyecto determinado.

3.2.3 F.O.D.A DEL MERCADO

El F.O.D.A es un análisis que consiste en descubrir las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mercado.

Fortalezas

- Será uno de los pocos restaurantes de alta categoría en el cantón Salinas.
- Será un lugar innovador, que llama la atención del turista y querrá visitarlo.
- Poseerá infraestructura innovadora y ambientada a un barco.
- Ofrecerá una gran variedad de platos a la carta a base de mariscos

Oportunidades

- Salinas es el balneario más importante del Ecuador
- Tiene playas hermosas por las cuales los turistas visitarían el cantón
- Excelentes carreteras y señalización.
- Está cerca de Guayaquil y demás cantones

Debilidades

• El restaurante no tiene parqueadero

Amenazas

- En época de lluvia el no podrá disfrutar de la vista al mar y buen ambiente.
- Incremento de precios debido a la irregularidad en costos de insumos.

3.30FERTA DE MERCADO

El restaurante flotante le ofrece al mercado una gran variedad de platos a la carta

a base de mariscos, en un ambiente cómodo con la mar hermosa vista al mar y un

servicio de primera calidad que irá acorde con el precio de los servicios prestados.

En el cantón Salinas existen muchas opciones de recreación, hoteles, restaurantes,

entre otros, en cuanto a lugares en donde degustar un plato de comida, salinas tienen

muchos restaurantes, cafeterías, heladerías, bares entre otros. Pero no todos ofrecen

un servicio de calidad a los clientes.

Algunos de los restaurantes que hay son: Cevichera La Lojanita, restaurante Mar

y Tierra, Restaurante Cafetería del Sol, Pizzería el Hornero. En si una variedad de

restaurantes que ofrecen desde platos nacionales como arroz con pescado, arroz

marinero hasta pizzas.

3.4DEMANDA DE MERCADO

La demanda es el número de veces que los clientes están dispuestos a consumir o

adquirir un producto y servicio a los diferentes precio del mercado.

Y en el caso del restaurante flotante, al ser uno de los pocos lugares de alta

categoría, en donde la satisfacción del cliente es lo primordial, va a tener gran

acogida por la calidad de los platos que se ofrecen y servicios brindados.

En un principio por ser un restaurante flotante, un proyecto innovador, las

personas van a querer visitar y ser parte de una buena experiencia en el barco que

ofrece diferentes platos, flotando en el mar, y es eso lo que se debe aprovechar para

dar una buena primera impresión y tener clientes fieles.

El precio por los servicios y productos irán acorde con la calidad de la comida y

de los servicios brindados, habrá una relación precio- calidad, y los clientes estarán

dispuestos a pagar por ello.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

CAPITULO IV

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1 RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROYECTO

El nombre del restaurante flotante que se propone en el proyecto es "El barco del Sabor" y es una Sociedad Anónima debido a que será formada por medio de aportaciones de accionistas que responderán únicamente por sus acciones. Se constituye por medio de una escritura aprobada por la Superintendencia de Compañía, con un capital mínimo de \$800.

4.2 OBJETO SOCIAL

Brindar variedad de deliciosos platos a la carta con un excelente servicio en un lugar innovador, cómodo y acogedor y con una hermosa vista al mar.

4.3 LOGO



Imagen 5: Logo del restaurante Flotante "El Barco del Sabor Elaborado por: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

4.4 MISIÓN

El Barco del sabor es un restaurante flotante en el cantón Salinas que ofrece una variedad de platos a la carta a base de mariscos con calidad en el servicio y un ambiente cómodo y acogedor para satisfacer las expectativas gastronómicas de los clientes, preservando el medio ambiente.

4.5 VISIÓN

Ser un restaurante innovador de prestigio caracterizado por una organización dinámica basada en la excelencia y la calidad de servicio.

4.6 VALORES

- ✓ Responsabilidad- Cumplir las obligaciones y deberes con el fin de conseguir el progreso, realización y superación de los objetivos sugeridos.
- ✓ Lealtad- Compromiso y fidelidad de los trabajadores con la empresa.
- ✓ Respeto- Respeto entre los trabajadores y demás personas enfocándose en el progreso de la empresa. Ambiente de compañerismo empresarial.
- ✓ Liderazgo- Estimular al personal y guiarlos hacia la excelencia y el perseverante trabajo en equipo.
- ✓ Servicio- Brindar un buen servicio a los clientes, con calidad para poder cumplir con sus expectativas.

4.7 ORGANIGRAMA

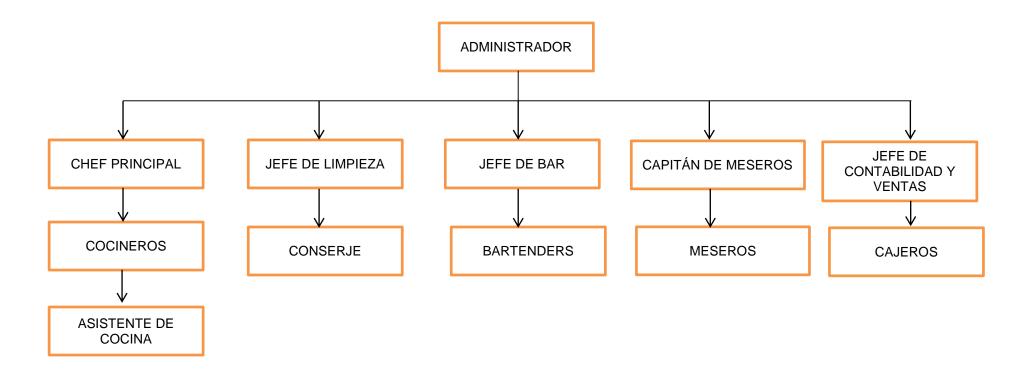


Gráfico 15: Organigrama

Elaborado por: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel Fuente: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

4.8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El restaurante flotante "El Barco del Sabor" contara con 5 áreas que estarán al

mando de un administrador y una secretaria las cuales son: el área de la cocina,

limpieza, de servicio al cliente, bar y contabilidad y ventas.

Las áreas estarán al mando de una jefatura, por lo consiguiente se debe contar con

un chef principal al mando del área de la cocina en la que se debe contar con cuatro

cocineros y dos asistentes de cocina, un jefe de limpieza a mando de ocho conserjes,

un capitán de meseros a cargo de los seis meseros, un jefe de bar con dos bartenders

y un jefe de contabilidad y ventas que estará a cargo de dos cajeros.

4.9 MERCADO OBJETIVO

El proyecto de propuesta del restaurante flotante "El Barco del Sabor" situado en

el malecón del cantón Salinas está dirigido a las poblaciones cercanas a Salinas en

particular los cantones de Guayaquil, Santa Elena, Libertad y Salinas y además los

turistas extranjeros.

Se quiere llegar con este proyecto a las personas de clase media y alta que están

dispuestos a pagar por un servicio y comida de calidad en un restaurante de alta

categoría e innovador, tanto a familias que desean un ambiente familiar, jóvenes que

quieren tener un buen momento con sus amigos y adultos mayores.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

72

CAPITULO V

ESTUDIO TÉCNICO

5.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

5.1.1 Macro Localización

El proyecto del restaurante flotante se realizara en la provincia de Santa Elena, en el Cantón Salinas, Parroquia General Enríquez Gallo, ya que es uno de los sitios turísticos con una mayor visita de turistas nacionales y extranjeros.

Se encontrará ubicado en la zona comercial, es una vía transitada y esto le dará facilidad de acceso para los consumidores o usuarios, al mismo tiempo que será factible la descarga de la materia prima y también de rápida adquisición ya que se utilizaran productos naturales del sitio, el proyecto se encontrará lejos de lugares de contaminación, es una zona Libre de inundación, Fácil evacuación de desechos líquidos, y hay un excelente alumbrado público.



Imagen 6: Macro localización del proyecto

5.1.2 Micro Localización

El trabajo de titulación se situara en la Parroquia Enríquez Gallo, Avenida Malecón, exactamente en la playa san Lorenzo, sector las palmeras, a pocos minutos del parque central y del terminal de Altrapen.



Imagen 7: Ubicación del proyecto

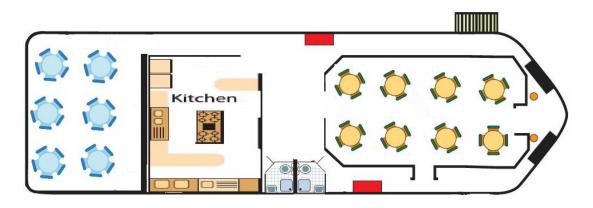
Elaborado por: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

5.2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL ESPACIO

Para llegar al restaurante se debe pasar por un muelle que será como un puente que esta anexo al Malecón. En el Barco el primer piso cuenta con la cocina, los cuartos de almacenamiento, el comedor, contara con dos baños para hombres y mujeres.

En el segundo piso estará la terraza, el bar y salón, un baño para hombres y uno para mujeres, departamento de primeros auxilios, boutique, y el comedor.

El Restaurante tendrá una capacidad de 65 personas. El restaurante tendrá 27 metros de largo y 8 de ancho



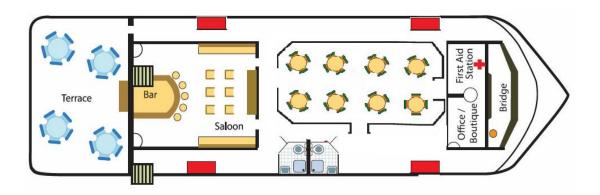


Imagen 8: Distribución física del Espacio

Elaborado por: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

5.3 HORARIO DE FUNCIONAMIENTO

El restaurante flotante funcionará de miércoles a domingo, al mismo tiempo que las instalaciones podrán ser usadas para algún evento social con previa reservación.

Tabla 14: Hora de funcionamiento

Días	Horas
Miércoles	11:00 – 19:00
Jueves	11:00 - 19:00
Viernes	11:00 - 19:00
Sábado	11:00 - 19:00
Domingo	11:00 – 19:00

5.4 INFRAESTRUCTURA NECESARIA

Los equipos que se utilizaran para el funcionamiento del restaurante flotante, van en relación de los equipos de operación del proyecto, tales como lo equipos de almacenamiento de alimentos y bebidas, equipos de oficina y restaurante.

Tabla 15: Infraestructura Necesaria

EFECTIVO	
Caja chica	

EQUIPOS PESADOS
congelador
cocina 4 quemadores
Refrigeradora
Aire acondicionado

EQUIPOS MEDIANOS
Licuadora
batidora
microondas

UTENSILIOS
bowlls
ollas
cucharetas
cucharones
sartenes

HERRAMIENTAS
cuchillos
espátulas
cucharas
platos
tablas

MENAJE DE SERVICIOS
Cuchillos
cucharas
tenedores
platos
vasos
copas
tazas

E	EQUIPOS DE OFICINA
Escr	itorio
Com	putadora

Caja registradora
Artículos varios de oficina
Sillas
archivadores
Tachos de basura

EQUIPO DE SALÓN
Mesas
Sillas
Mueble
Barra
aire acondicionado
sistema de audio

INFRAESTRUCTURA
Barco
Puente
Mano de obra
Restauración
Instalaciones varias

Gastos de Constitución
Planos
Consultoría Técnica
Tasa y permisos

Elaborado por: María Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

5.5 PRODUCTOS A OFRECER

MENÚ

El menú constara con una variedad de platillos especializados en preparación con mariscos, como se lo menciona a continuación.

- o PIQUEOS
- o SOPAS
- PLATOS FUERTES
- o ESPECIALIDADES EN MARISCOS
- o CEVICHES
- SPAGUETTI
- COCTELES

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

- BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS
- BEBIDAS ALCOHÓLICAS

5. 6 CONTROL DE CALIDAD

5.6.1 Normas para el almacenaje de los alimentos

Se deben almacenar todos los alimentos por separado

Todos los alimentos deben tener la etiqueta con fecha de recibido

Se debe tener una buena refrigeración para los alimentos que necesiten refrigerarse

5.6.2 Normas para los empleados

Los empleados deben estar aseados

Deben tener cortadas la uñas y sin pintarse

Deben tener el cabello agarrado con una redecilla

Deben lavarse las manos hasta los codos cada 30 minutos, después de usar el baño, después de manipular alimentos crudos.

Se deben cambiar los guantes después de manipular alimentos sangrantes y si se rompen.

5.6.3 Normas de seguridad

Los extintores deben estar ubicados en lugares de fácil acceso.

Se debe tener una limpieza constante de los equipos de cocina.

Se debe tener por lo menos dos salidas de emergencias de fácil acceso en caso de accidentes.

Las salidas de emergencias deben ser iluminadas, y la puerta debe abrirse desde el interior.

CAPITULO VI

PLAN DE MARKETING

6.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Es importante segmentar el mercado debido a que cada cliente es un mundo, cada

mercado es distinto y cada persona piensa y siente diferente, es por esto que no se

puede llegar a todos los clientes con la misma eficacia.

Es por esto que se debe segmentar el mercado, es decir, dividirlo en subgrupos

homogéneos, a los que se aplica una estrategia comercial diferenciada, con el fin de

satisfacer de forma más efectiva sus necesidades.

Segmentación Geográfica

En el proyecto del restaurante flotante "El Barco del Sabor" se ha elegido el

segmento de mercado de cantones cercanos al cantón salinas tales como Guayaquil,

que es la ciudad más poblada y más grande del Ecuador, el cantón de Santa Elena,

Libertad y Salinas.

Además de estos a todos los turistas que visiten los balnearios de Salinas, sean

estos nacionales y extranjeros de todos los países que se fascinaran con el restaurante

flotante y la calidad de servicio.

Segmentación Demográfica

Uno de los cantones a los que se quiere llegar es Guayaquil con una población de

2.350.915 habitantes, es la ciudad más poblada del país, también al cantón Santa

Elena con 144.076 habitantes, Libertad 95.942 habitantes y Salinas con 68.675.

Y el restaurante es tanto para hombres y mujeres sin ninguna distinción de

servicio.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

79

Segmentación Psicográfica

El proyecto está dirigido a las familias que visitan el cantón Salinas y que desean

tener una excelente experiencia gastronómica, a los jóvenes que desean pasar un

momento ameno con sus amigos en un lugar innovador y cómodo y a las personas de

tercera edad que quieren disfrutar de una maravillosa vista y tranquilidad del mar.

Finalmente toda esta segmentación se la ha realizado para identificar y agrupar el

mercado objetivo, al que se va a dirigir, logrando así la homogenización del

mercado, para así poder aplicar las estrategias correspondientes para la aceptación y

acogida del restaurante flotante obteniendo así mayor rentabilidad y éxito del

proyecto.

6.2 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

En cuanto a las estrategias de posicionamiento, es necesario establecerlas ya que

son las que van permitir que el restaurante flotante este en la mente de los

consumidores.

Una de las estrategias y tal vez la más importante es brindarle a los clientes un

servicio óptimo de primera calidad, platos a la carta, deliciosos y bien presentados,

tomando en cuenta todas las medidas de higiene y salud para así contribuir en una

inolvidable experiencia gastronómica.

Además de esto promocionar el restaurante en las diferentes redes sociales para

mantener informado a los clientes de las novedades y mantener interacción activa

con ellos y que esto influya en que visiten más seguido el Cantón.

6.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Es necesario establecer estrategias de marketing que permitan llegar de una mejor

forma al mercado objetivo, en estos casos a las familias, jóvenes y adultos mayores.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

80

Y de esta manera introducir el restaurante flotante al mercado y luego tratar de

posicionarse en la mente del consumidor.

Es por esto que se debe enfocar en 4 aspectos principales que son el producto, el

precio, la plaza y promoción.

6.3.1 Producto

En el restaurante flotante se van a brindar una variedad de platos tantos nacionales

como internacionales a base de pescados y mariscos, elaborados con productos de

buena calidad y además los platos tendrán una buena presentación ya que es

importante el diseño y la imagen de los platos de comida.

El servicio será de primera calidad, pensando siempre en satisfacer las

necesidades y expectativas de los clientes, el ambiente será cómodo y estará

ambientado a la playa, es decir como se trata de un barco tendrá diferentes adornos

que se adapten al lugar.

6.3.2 Precio

El restaurante flotante fijará un precio que refleje la calidad que se va a ofrecer

tanto en la comida como en el servicio y el confort del restaurante. Además de esto

es necesario tomar en cuenta los precios de los demás competidores que como ya se

indicó anteriormente Salinas no cuenta con tantos restaurantes de buena categoría.

Otro aspecto importante a considerar dentro de las estrategias de precios son los

costos de la materia prima, es decir se debe elegir un proveedor que además de

ofrecer productos de calidad, los ofrezca al mejor precio del mercado, para así poder

ser competitivos.

También se debe tomar en cuenta el precio que las personas están dispuestas a

81

pagar y en este caso en las encuestas realizadas se pudo conocer que las personas en

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Miguel

su mayoría pagarían de entre 6 a 10 dólares por persona en el restaurante seguido por

11 a 15 dólares.

6.3.3 Plaza

En cuanto a la plaza, los clientes para poder disfrutar de la deliciosos platos

nacionales e internacionales tendrán que acudir al restaurante que estará ubicado en

la Parroquia Enríquez Gallo, Avenida Malecón, exactamente en la playa San

Lorenzo, sector las palmeras en el cantón Salinas.

6.3.4 Promoción

La promoción es un factor importante para que las personas puedan visitar el

restaurante flotante y disfrutar de la comida y servicios que se ofrecerán.

No solo basta con que la comida y los servicios sean de buena calidad, tengan una

buena presentación y un precio competitivo sino que es necesario dar a conocer e

informar todo acerca de la oferta del restaurante y así estimular, persuadir, motivar o

inducir la visita de los clientes.

Para dar a conocer los productos y servicios que se van a ofrecer se realizara

publicidad mediante una página web la cual contendrá información acerca de los

diferentes platos que se brindaran en el restaurante, cuáles son las especialidades de

la casa, ambiente del lugar, la vista que hay al mar entre otros factores. Y también

por medio de las redes sociales.

Y para llegar de una forma masiva al mercado objetivo se realizara publicidad por

medio de la radio, televisión, periódicos y vallas para dar a conocer diferente

información acerca del restaurante y sus servicios.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

82

6.4 PRESUPUESTO DE MARKETING

Tabla 16: Presupuesto de Marketing

Presupuesto	de Mai	keting	
	Precio	Cantidad	Total
Volantes	0,8	2000	\$ 1.600,00
Difusión Radial	15	10	\$ 150,00
Televisión	30	10	\$ 300,00
Publicaciones en periódico	20	10	\$ 200,00
Banners Publicitarios	30	5	\$ 150,00
TOTAL			\$ 2.400,00

Elaborado por: Ma. Fernanda Jurado y Lucero San Miguel

6.5 ESQUEMA DE MONITOREO DE RESULTADOS ESPERADOS DEL MERCADO

Tabla 17: Esquema de Monitoreo de Resultados Esperados del Mercado

EXPECTATIVAS	PLAZO/ TIEMPO	% CUMPLIMIENTO
Que la rotación de las personas en la inauguración sea de 4 veces	día de la inauguración	100%
Ser reconocido	3 meses	80%
Ser el restaurante más visitado en Salinas	1 año	80%
Tener una gran cantidad de seguidos en redes sociales (promoción)	6 meses	80%

CAPITULO VII

FINANCIAMIENTO

7.1 BALANCE INICIAL

El 82% del total de activos pertenece a los activos fijos de la empresa que son partes del equipo de producción. La inversión será financiada mediante un crédito en la CFN del 70% del total de la inversión y la diferencia será aporte propio.

Tabla 18: Balance Inicial

ACTIVOS			PASIVOS		
Activo Corriente		30.000,00	Pasivo Corriente		
Caja	30.000,00		Documentos por pagar	128.837,80	
Activo Fijo		151.354,00	TOTAL PASIVOS		128.837,80
EQUIPOS PESADOS	3.600,00		PATRIMONIO		
EQUIPOS MEDIANOS	580,00		Capital Propio	55.216,20	
UTENSILIOS	1.550,00		TOTAL PATRIMONIO		55.216,20
HERRAMIENTAS	796,00				
MENAJE DE SERVICIOS	3.500,00				
EQUIPOS DE OFICINA	3.198,00				
EQUIPO DE SALÓN	5.130,00				
INFRAESTRUCTURA	133.000,00				
Activo Diferido		2.700,00			
Gastos de Constitución	2.700,00				
TOTAL ACTIVOS		184.054,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		184.054,00

7.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Es la proyección de los ingresos y los gastos durante 5 años. Los ingresos son las ventas de los productos y servicios menos los gastos operativos y administrativos del negocio, teniendo como resultado positivo \$ 41.887,01 para el primer año con el cual se proyecta para 5 años y se puede dar cuenta que el proyecto es rentable.

Tabla 19: Estado de Pérdidas y Ganancias Anual

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	\$ 626.880,00	\$ 683.259,08	\$ 744.708,67	\$ 811.684,79	\$ 884.684,47
(-) Costos de Operación	\$ 453.793,20	\$ 464.826,29	\$ 484.771,04	\$ 505.572,30	\$ 527.266,87
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 173.086,80	\$ 218.432,79	\$ 259.937,63	\$ 306.112,49	\$ 357.417,60
(-) Gastos en Administración	\$ 95.870,00	\$ 87.724,62	\$ 91.006,41	\$ 93.359,44	\$ 96.921,45
(-) Gastos de Ventas	\$ 2.400,00	\$ 2.505,60	\$ 2.615,85	\$ 2.730,94	\$ 2.851,11
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 74.816,80	\$ 128.202,57	\$ 166.315,37	\$ 210.022,11	\$ 257.645,05
(-) Gastos Financieros	\$ 11.638,80	\$ 9.495,20	\$ 7.133,00	\$ 4.529,91	\$ 1.661,36
(=) Utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 63.178,00	\$ 118.707,37	\$ 159.182,37	\$ 205.492,20	\$ 255.983,69
(-) 15% Participación a trabajadores	\$ 9.476,70	\$ 17.806,11	\$ 23.877,36	\$ 30.823,83	\$ 38.397,55
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 53.701,30	\$ 100.901,27	\$ 135.305,02	\$ 174.668,37	\$ 217.586,13
(-) 23% Impuesto a la renta	\$ 11.814,29	\$ 22.198,28	\$ 29.767,10	\$ 38.427,04	\$ 47.868,95
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 41.887,01	\$ 78.702,99	\$ 105.537,91	\$ 136.241,33	\$ 169.717,19

7.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Como se puede observar el negocio va a ser rentable ya que después de haber restado los gastos administrativos, operativos y demás de los ingresos que provienen de las ventas, aún queda dinero disponible. En el primer año se tiene un flujo neto de caja de \$ 59.921,59 y este valor se obtuvo restando los egresos de los ingresos es decir los ingresos van a cubrir los gastos y el negocio va a contar con suficiente liquidez para cumplir con sus responsabilidades.

Tabla 20: Flujo de Caja

RUBROS	AÑO 1			AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5
FLUJO OPERACIONAL			l						I	
Ingresos por ventas	\$	626.880,00	\$	683.259,08	\$	744.708,67	\$	811.684,79	\$	884.684,47
(-) Egresos de efectivo	\$	534.299,20	\$	567.129,49	\$	609.179,68	\$	647.155,14	\$	688.138,30
Gastos de operación	\$	453.793,20	\$	464.826,29	\$	484.771,04	\$	505.572,30	\$	527.266,87
Gastos de administración	\$	78.106,00	\$	78.506,62	\$	81.788,41	\$	85.207,44	\$	88.769,45
Gastos de ventas	\$	2.400,00	\$	2.505,60	\$	2.615,85	\$	2.730,94	\$	2.851,11
Impuesto a la renta			\$	9.476,70	\$	17.806,11	\$	23.877,36	\$	30.823,83
Participación de trabajadores			\$	11.814,29	\$	22.198,28	\$	29.767,10	\$	38.427,04
(=) FLUJO NETO OPERACIONAL	\$	92.580,80	\$	116.129,59	\$	135.528,99	\$	164.529,65	\$	196.546,17

FLUJO DE INVERSIÓN

Ingresos de efectivo					
Ventas de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Egresos de efectivo					
Compras de activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO DE INVERSIÓN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

FLUJO DE FINANCIAMIENTO

Ingresos de efectivo										
PRESTAMOS RECIBIDOS	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
(-) Egresos de efectivo										
Pagos de préstamos o principal	\$	21.020,41	\$	23.164,01	\$	25.526,21	\$	28.129,31	\$	30.997,86
Pago de intereses	\$	11.638,80	\$	9.495,20	\$	7.133,00	\$	4.529,91	\$	1.661,36
(=) FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO	\$ (32.	659,21)	\$ (32.	.659,21)	\$ (32.	.659,21)	\$ (32.	.659,21)	\$ (32.	.659,21)

FLUJO NETO DE CAJA	\$	59.921,59	\$	83.470,37	\$	102.869,77	\$	131.870,43	\$	163.886,96
--------------------	----	-----------	----	-----------	----	------------	----	------------	----	------------

7.4 BALANCE GENERAL PROYECTADO

En el balance general se puede observar que hay un equilibro entre los activos con los pasivos y patrimonio del restaurante por lo que en los próximos 5 años que se proyecta en este plan de negocios habrá una inversión y financiamiento saludable.

Tabla 21: Balance General Anual

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Corrientes					
Caja	\$ 89.921,59	\$ 173.391,96	\$ 276.261,73	\$ 408.132,17	\$ 572.019,13
Total Activos Corrientes	\$ 89.921,59	\$ 173.391,96	\$ 276.261,73	\$ 408.132,17	\$ 572.019,13
Activos Fijos					
EQUIPOS PESADOS	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
EQUIPOS MEDIANOS	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00
UTENSILIOS	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00
HERRAMIENTAS	\$ 796,00	\$ 796,00	\$ 796,00	\$ 796,00	\$ 796,00
MENAJE DE SERVICIOS	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 3.198,00	\$ 3.198,00	\$ 3.198,00	\$ 3.198,00	\$ 3.198,00
EQUIPO DE SALÓN	\$ 5.130,00	\$ 5.130,00	\$ 5.130,00	\$ 5.130,00	\$ 5.130,00

INFRAESTRUCTURA	\$ 133.000,00	\$ 133.000,00	\$ 133.000,00	\$ 133.000,00	\$	133.000,00
(-) Depreciación Acumulada	\$ (15.064,00)	\$ (24.282,00)	\$ (33.500,00)	\$ (41.652,00)	\$ (49	.804,00)
Total Activos Fijos	\$ 136.290,00	\$ 127.072,00	\$ 117.854,00	\$ 109.702,00	\$	101.550,00
Activos Diferidos						
Gastos de Constitución	\$ 2.700,00					
(-) Amortización Acumulada	\$ (2.700,00)					
Total Activos Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
TOTAL ACTIVOS	\$ 226.211,59	\$ 300.463,96	\$ 394.115,73	\$ 517.834,17	\$	673.569,13

PASIVOS

Pasivos Corrientes

Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación a Trabajadores por Pagar	\$ 9.476,70	\$ 17.806,11	\$ 23.877,36	\$ 30.823,83	\$ 38.397,55
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 11.814,29	\$ 22.198,28	\$ 29.767,10	\$ 38.427,04	\$ 47.868,95
Total Pasivos Corrientes	\$ 21.290,98	\$ 40.004,38	\$ 53.644,46	\$ 69.250,87	\$ 86.266,50
Pasivo de Largo Plazo					
Préstamo Bancario	\$ 107.817,39	\$ 84.653,38	\$ 59.127,16	\$ 30.997,86	\$ -
Total Pasivos de Largo Plazo	\$ 107.817,39	\$ 84.653,38	\$ 59.127,16	\$ 30.997,86	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 129.108,38	\$ 124.657,76	\$ 112.771,62	\$ 100.248,73	\$ 86.266,50

PATRIMONIO

Capital Social	\$ 55.216,20	\$ 55.216,20	\$ 55.216,20	\$ 55.216,20	\$ 55.216,20
Utilidad del Ejercicio	\$ 41.887,01	\$ 78.702,99	\$ 105.537,91	\$ 136.241,33	\$ 169.717,19
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ 41.887,01	\$ 120.590,00	\$ 226.127,91	\$ 362.369,24
TOTAL PATRIMONIO	\$ 97.103,21	\$ 175.806,20	\$ 281.344,11	\$ 417.585,44	\$ 587.302,63

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 226.211,59	\$ 300.463,96	\$ 394.115,73	\$ 517.834,17	\$ 6	73.569,13	
---------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	------	-----------	--

7.5 EVALUACIÓN FINANCIERA: VAN- TIR- B/C- PRI

Es la presentación de viabilidad del proyecto, se analiza el Van que como es mayor a 1 quiere decir que el proyecto es viable, además el TIR es mayor que la tasa de descuento y ese es otro indicador que el proyecto es rentable y por cada dólar invertido se van a obtener 0,90 centavos adicionales y al final se podrá recuperar la inversión inicial de \$184.054,00 en un periodo de 2 años y 5 meses.

Tabla 22: Evaluación del Proyecto

INVERSIÓN INICIAL	(184.054,00)
Flujo año 1	59.921,59
Flujo año 2	83.470,37
Flujo año 3	102.869,77
Flujo año 4	131.870,43
Flujo año 5	163.886,96

EVALUACIÓN FINANCIERA

TASA DE DESCUENTO	12%
VAN	\$ 166.080,42
TIR	41%
B/C	\$ 0,90
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2 años 5 meses

7.6 RAZONES FINANCIERAS

En las siguiente razones financieras se puede constatar que el proyecto será rentable ya que se mide la utilidades tanto bruta como neta con las ventas y este dará el porcentaje que se obtiene de ganancias, en cuanto al retorno sobre activos se puede observar que el restaurante está obteniendo beneficio en cuanto a sus activos es decir se está utilizando el dinero sabiamente.

Y por último en el retorno sobre capital se puede sacar la conclusión de que los inversionistas van a tener rentabilidad en cuanto al dinero invertido en el restaurante.

Tabla 23: Análisis de Rentabilidad del Proyecto

INDICADOR		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	Utilidad Bruta/ Ventas = %	11,93%	18,76%	22,33%	25,87%	29,12%
MARGEN NETO	Utilidad Neta / Ventas = %	6,68%	11,52%	14,17%	16,79%	19,18%
RETORNO SOBRE ACTIVOS	Utilidad Neta / Activo Total = %	18,52%	26,19%	26,78%	26,31%	25,20%
RETORNO SOBRE CAPITAL	Utilidad Neta / Capital = %	43,14%	44,77%	37,51%	32,63%	28,90%

CAPITULO VIII

IMPACTOS

8.1 IMPACTO SOCIAL

Con la propuesta del restaurante flotante se tendrá un impacto social positivo, ya que el local podrá ser visitado por todo tipo de persona sin restricciones, ya que para algunos turistas antes era imposible visitar un restaurante de segunda categoría, como por el ejemplo el Yacht Club que es un lugar solo para socios y acceso exclusivo, en este caso el restaurante flotante hará la diferencia y los atenderá con un servicio de

primera.

El restaurante por ser un proyecto novedoso, atraerá la atención de propios y extraños que visitan Salinas, por la infraestructura innovadora y presentación de los platos que cabe recalcar tienen aspecto marino, sin embargo la demanda de alimentos en el sector es de gran variedad para todos los gustos, por lo que se espera en el

proyecto acoger al segmento destinado sin perjudicar a la posible competencia.

8.2 IMPACTO ECONÓMICO

Respecto al restaurante flotante se puede decir que Salinas obtendrá mayores ingresos, porque se le abrirán nuevas plazas de trabajo a la gente residente de este lugar, además que habrá un mayor ingreso de turistas y por ende un mayor ingreso económico, beneficiando al cantón y mejorando la calidad de vida de las personas

que habitan en Salinas.

Además cabe mencionar que los negocios de los alrededores se beneficiaran totalmente ya que ellos podrán brindar los diferentes servicios complementarios, tales como hospedaje, servicios de recreación, etc. Al igual que para la compra de materia prima para la preparación de los diferentes platillos se la adquirirá en el

mismo cantón, es decir los proveedores serán las tiendas de la zona.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

8.3 IMPACTO AMBIENTAL

Con relación al proyecto propuesto, se involucran varios aspectos con relación al impacto ambiental debido a que es un restaurante flotante de servicio a los turistas, entre los que se mencionan los siguientes:

- 1. La capacidad de carga.- hablar sobre lo que pasa actualmente, y que sin duda alguna esto va a continuar y en el malecón se concentran la mayor cantidad de turistas y con el restaurante va a aumentar.
- 2. Aguas servidas: El método que se utilizara para las aguas negras será realizar un camarote donde llegue todo el agua de la cocina, de los baños y una vez lleno éste camarote se procederá a la instalación de una manguera que lleve el agua hasta que desemboque en una red de alcantarillado.
- 3. La basura de los alrededores: Se debe establecer un manejo adecuado de desechos, poner en conocimiento a la gente sobre los impactos negativos del mal manejo de la basura, crear conciencia y disminuir la producción de desechos en la zona. Esto se lo realizara mediante la elaboración e impresión de material informativo y de difusión (trípticos) sobre el manejo adecuado de la basura, con el fin de dar mayor concientización sobre los desechos y el medio ambiente.
- 4. La basura que genera el restaurante y los desechos de la cocina: La basura se reciclara por tipos de desechos es decir en tres tachos diferentes:

Orgánicos de color verde: Aquí se engloba todo aquello de origen animal y vegetal, como por ejemplo, sobrantes de comidas, frutas, etc.

Inorgánicos de color amarillo: Tales como envases de plástico y vidrio, papel, cartón, metales.

Desechos de color negro: Es decir todo lo que se usa para los sanitarios como papel higiénico, algodón, toallas sanitarias, etc. Además que en este grupo también entran pilas, focos, aparatos electrónicos, pinturas, etc.

Todos los días después de haber realizado la limpieza del restaurante se procederá a sacar la basura de acuerdo al horario en el que el carro de la basura pase.



Imagen 3: Clasificación de la basura Fuente: Jennifer Gamarra Arellano (2013) http://recyclingworldwide.blogspot.com

CAPITULO IX

CONCLUSIONES

- La propuesta de creación del restaurante flotante "El Barco de Sabor" en el cantón Salinas será un proyecto viable ya que se encuentra ubicado en uno de los lugares turístico del baleario más importante del Ecuador, además de ser una idea innovadora que tiene el propósito de fomentar el turismo gastronómico en el cantón Salinas.
- Según las encuestas realizadas las personas tienen altas expectativas y además requieren un servicio y producto de calidad aunque este se vea reflejado con el precio debido a que en Salinas no hay restaurantes que cumplan satisfactoriamente sus necesidades expectativas.
- Con el estudio de mercado realizado se pudo constatar cuales son las expectativas del mercado y la necesidad de un restaurante que cumpla con todos los requisitos de los clientes en el cantón Salinas, que ofrezca variedad de deliciosos platos, con un servicio de calidad en un ambiente cómodo.
- Además se analizó cuáles son las tendencias del mercado con lo cual se pudo establecer el mercado meta al cual está dirigido este proyecto que son las familias, jóvenes y personas de la tercera edad que deseen tener una excelente experiencia gastronómica y un momento ameno y en un cómodo lugar.
- Establecer un mercado objetivo va a permitir establecer y aplicar diferentes estrategias para llegar a ese segmento de mercado y llegar de mejor manera a las personas para poder introducir el proyecto al mercado y poder posicionar el restaurante flotante en la mente de consumidor.
- La propuesta de la creación del restaurante flotante "El Barco del Sabor" va a
 permitir realzar la gastronomía como atractivo en el cantón Salinas y por ende
 será una razón más por la cual los turistas visitaran el balneario.

RECOMENDACIONES

- Realizar promoción por medio de redes sociales, ya que es una buena herramienta para llegar a los potenciales clientes e incentivar la visita al restaurante.
- Tomar las medidas de seguridad necesarias para que los clientes estén a salvo de todo posible peligro es por esto que se debe contar con extintores de fuego, bollas para el agua, el personal debe estar capacitado para dar primeros auxilios a los clientes en caso de algún percance entre otros.
- En el menú, los platos deben estar detallados, con una imagen para que el cliente vea la presentación de dicho plato y el precio. Se debe indicar si los precios incluyen el 12% de IVA y si el servicio está o no incluido para conocimiento de las personas.
- El muelle que se debe construir para la realización del proyecto debe ser seguro para los clientes, tomando las diferentes medidas de precaución e indicando que deben tener cuidado con los niños mediante señalética.
- Se debe capacitar al personal para que puedan realizar bien su trabajo, más aun los que tienen contacto con el cliente, saber cómo se debe servir los platos, como tomar la orden a los clientes siendo amable y cordial, maneras de agradecer por su visita, como resolver y actuar frente a quejas, entre otros.
- El restaurante debe tener un buzón de sugerencias, en caso de que algún cliente quiera opinar y de esta manera se puede mejorar en todos los aspectos y se podrá saber qué es lo que los clientes quieren y esperan del restaurante.
- El cliente siempre tiene la razón, es por esto que se debe escuchar al cliente y solucionar los problemas de la mejor forma, se debe recordar que la mejor publicidad es de boca a boca y no se quiere dañar la imagen del restaurante por un problema.

BIBLIOGRAFÍA

BLAUG, M. (1985) La metodología de la Economía, Alianza Editorial, Madrid.

Bonta P. y Farber M., 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, Grupo Editorial Norma, Pág. 19.

Bonta P. y Farber M., 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, Grupo Editorial Norma, Pág. 19.

Desatrick, R. (1990), Como conservar su clientela. El secreto del Servicio. Editorial Legis IESA. Caracas

Diccionario de Marketing», de Cultural S.A., Edición 1999, Pág. 54.

Fischer Laura y Espejo Jorge Mercadotecnia, Tercera Edición, Mc Graw Hill, Pág. 240.

Fischer Laura y Espejo Jorge, Mercadotecnia, Tercera Edición, Mc Graw Hill, Pág. 240, 243. 2004

Gómez Marcelo (2006) Introducción a la metodología de la investigación científica, editorial brujas córdoba – republica de argentina.

Harrington, J. (1998). Como incrementar la Calidad Productiva. Editorial Mc Graw Hill

Hill y Jones, Administración Estratégica un Enfoque Integrado, Mc Graw Hill Interamericana, Pág. 171.

Horovitz, J. (1997) La Calidad del Servicio. A la conquista del Cliente. Editorial Mc Graw Hill. Madrid.

Recuperado de http://administracion.realmexico.info/2013/06/secturclasificacion-de-turismo.html

Recuperado de http://www.boletin-turistico.com/component/k2/item/3747-turismo-gastron%C3%B3mico-acerca-de-su-definici%C3%B3n

Recuperado de http://www.emprendedores.es/gestion/como-hacer-un-dafo/como-hacer-un-dafo2

Recuperado de http://www.emprendepymes.es/las-cinco-fuerzas-competitivas-de-porter/

Recuperado de http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/cursos/material_de_apoyo -F-C CIFH/2MaterialdeapoyocursosCICAP/8ComunicacionEfectivayServicioal Cliente/Mejoramientocalidaddeservicios.pdf

Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/Producto_turistico/Fit/fit/Guias/Amazonas.pdf

Imai. (1998). "Como Implementar el Kaizen en el Sitio de Trabajo (Gemba)" Editorial Mc Graw hill.

Ministerio de Turismo, (2013, Marzo 5). El Ministerio de Turismo desarrolla campaña de registro a establecimientos turísticos. Recuperado de http://www.turismo.gob.ec/el-ministerio-de-turismo-desarrolla-campana-de-registro-a-establecimientos-turisticos/

PEREDA, S. (1987) Psicología Experimental. I. Metodología Editorial Pirámide, Madrid.

Rodríguez M, Ernesto agosto 2003, metodología de la investigación, edición 2005 universidad Juárez autónoma de tabasco, Villahermosa Tab.

Stanton, Etzel y Walker, Fundamentos de Marketing, McGraw Hill, 13a edición, Pág. 248.

Tena Antonio Manual de investigación documental: elaboración de tesinas, primera edición agosto 1995, cuarta reimpresión 2007.

Recuperado de UNWTO technical manual: Collection of Tourism Expenditure Statistics» pág. 10. World Tourism Organization (1995).

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

ENCUESTA

Sexo: F M	
Edad:	
Señale con una x su respuesta	
1. ¿Con que frecuencia usted visita el cantón Salinas? Una vez a la semana Una vez al mes Una vez al año Feriados	
2. ¿Ha estado usted, por lo menos una vez en el Malecón	de Salinas?
Sí No	
3. ¿Cree usted que Salinas cuenta con restaurantes de bud del Malecón?	ena categoría alrededor
Sí No	
Si su respuesta es sí, mencione cual(es).	
Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel 101	

4.	¿Alguna ve	ez ha visitado a	lgún restau	rante cercano	al Malecón de	e Salinas?
Sí			No			
5.	¿Qué le pa	reció la comida	ı y el servic	io brindado e	n el restaurant	e que visito
Excele Bueno Regula Malo	•					
6. elegir pagar?	dónde come	d que la calidad r en el cantón S				
Sí			No			
7. Salina		ed que la creac eptación en el n		Restaurante F	lotante en el M	Ialecón de
Sí			No			
8.	¿Qué tipo o	de comida con	marisco pre	efiere?		
Comid	la nacional					
Comid	la internacio	nal				
Ambo	s					

9.	¿Le gustaría dis	sfrutar de exq	uisita comida,	un buen servicio con una	
magni	fica vista al mar	y en un barco	o totalmente an	nbientado?	
Sí			No		
10.	¿Cuánto dinero	o estuviera di	spuesto a paga	r por persona por disfrutar de los	;
servici	ios anteriormente	e mencionado	os?		
\$6 -10)				
\$11-1:	5				
\$16- 2	0				
Más d	e \$ 20				

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

OPERACIONES FINANCIERAS

Tabla 24: Inversión Inicial

Efectivo		TOTAL
Caja chica		\$ 30.000,00
TOTAL		\$ 30.000,00

EQUIPOS PESADOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
congelador	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
cocina 4 quemadores	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Refrigeradora	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Aire acondicionado	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
TOTAL			\$ 3.600,00

EQUIPOS MEDIANOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO				PRE	CIO TOTAL
Licuadora	2	\$	60,00	\$	120,00		
batidora	2	\$	80,00	\$	160,00		
microondas	2	\$	150,00	\$	300,00		
TOTAL				\$	580,00		

UTENSILIOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO				PRE	CIO TOTAL
bowlls	5	\$	20,00	\$	100,00		
ollas	10	\$	80,00	\$	800,00		
cucharetas	5	\$	15,00	\$	75,00		
cucharones	5	\$	15,00	\$	75,00		
sartenes	5	\$	100,00	\$	500,00		
TOTAL				\$	1.550,00		

HERRAMIENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
cuchillos	8	\$ 12,00	\$ 96,00
espátulas	6	\$ 15,00	\$ 90,00
cucharas	5	\$ 12,00	\$ 60,00
platos	100	\$ 5,00	\$ 500,00
tablas	5	\$ 10,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 796,00

MENAJE DE SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		PRE	CIO TOTAL
Cuchillos	100	\$	3,00	\$	300,00
cucharas	100	\$	3,00	\$	300,00
tenedores	100	\$	3,00	\$	300,00
platos	300	\$	4,00	\$	1.200,00
vasos	200	\$	3,00	\$	600,00
copas	100	\$	5,00	\$	500,00
tazas	100	\$	3,00	\$	300,00
TOTAL				\$	3.500,00

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD		PRECIO NITARIO	PRECIO TOTAL		
Escritorio	1	69	200,00	\$	200,00	
Computadora	1	69	2.000,00	\$	2.000,00	
Caja registradora	1	69	600,00	\$	600,00	
Artículos varios de oficina	1	\$ 50,00		\$	50,00	
Sillas	2	\$	120,00	\$	240,00	
archivadores	1	\$	100,00	\$	100,00	
Tachos de basura	1	\$ 8,00		\$	8,00	
TOTAL				\$	3.198,00	

EQUIPO DE SALÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		- DDEN	
Mesas	8	\$ 160,00		\$	1.280,00
Sillas	40	\$	40,00	\$	1.600,00
Mueble	1	\$	250,00	\$	250,00
Barra	1	\$	400,00	\$	400,00
aire acondicionado	1	\$	1.200,00	\$	1.200,00
sistema de audio	1	\$	400,00	\$	400,00
TOTAL				\$	5.130,00

INFRAESTRUCTURA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Barco	1	\$ 65.000,00	\$ 65.000,00
Puente	1	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Mano de obra	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Restauración	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Instalaciones varias	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
TOTAL			\$ 133.000,00

Gastos de Constitución			TOTAL			
Planos	1	2.000,00	\$	2.000,00		
Consultoría Técnica	1	500,00	\$	500,00		
Tasa y permisos	1	200,00	\$	200,00		
TOTAL			\$	2.700,00		

184.054,00

Tabla 25: Depreciación y Amortización

TANGIBLES	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL BIEN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
EQUIPOS PESADOS	10	3.600,00	360,00	30,00
EQUIPOS MEDIANOS	5	580,00	116,00	9,67
UTENSILIOS	1	1.550,00	1.550,00	129,17
HERRAMIENTAS	1	796,00	796,00	66,33
MENAJE DE SERVICIOS	1	3.500,00	3.500,00	291,67
EQUIPOS DE OFICINA	3	3.198,00	1.066,00	88,83
EQUIPO DE SALÓN	5	5.130,00	1.026,00	85,50
INFRAESTRUCTURA	20	133.000,00	6.650,00	554,17

15.064,00 1.255,33

AMORTIZACIÓN

INTANGIBLES	AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DEL BIEN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	
Gastos de Constitución	1	2.700,00	2.700,00	225,00	

Tabla 26: Rol de Pago Mensual para primer y segundo Año

CARGO	CAN T.	SUELDO MENSU AL	SUELDO BÁSICO ANUAL	DÉCIMO TERCER O	DECIM O CUART O	VACACION ES	FONDO DE RESER VA	APORTE PERSON AL 9,35%	APORTE PATRON AL 12,15%	SUELDO REAL POR PERSO NA	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL MENSU AL
Administrador	1	2.500,00	30.000,0	2.500,00	340,00	1.250,00	2.500,00	2.805,00	3.645,00	43.040,0 0	43.040,0 0	3.586,67
Asistente de Administración	1	1.500,00	18.000,0 0	1.500,00	341,00	750,00	1.500,00	1.683,00	2.187,00	25.961,0 0	25.961,0 0	2.163,42
Chef principal	1	800,00	9.600,00	800,00	340,00	400,00	800,00	897,60	1.166,40	14.004,0 0	14.004,0 0	1.167,00
Cocineros	4	600,00	7.200,00	600,00	340,00	300,00	600,00	673,20	874,80	10.588,0 0	42.352,0 0	3.529,33
Asistente de Cocina	2	380,00	4.560,00	380,00	340,00	190,00	380,00	426,36	554,04	6.830,40	13.660,8 0	1.138,40
Jefe de Limpieza	1	450,00	5.400,00	450,00	340,00	225,00	450,00	504,90	656,10	8.026,00	8.026,00	668,83
Conserje	2	380,00	4.560,00	380,00	340,00	190,00	380,00	426,36	554,04	6.830,40	13.660,8 0	1.138,40
Jefe de Bar	1	500,00	6.000,00	500,00	340,00	250,00	500,00	561,00	729,00	8.880,00	8.880,00	740,00
Bartenders	2	380,00	4.560,00	380,00	340,00	190,00	380,00	426,36	554,04	6.830,40	13.660,8 0	1.138,40
Capitán de Meseros	1	500,00	6.000,00	500,00	340,00	250,00	500,00	561,00	729,00	8.880,00	8.880,00	740,00
Meseros	8	400,00	4.800,00	400,00	340,00	200,00	400,00	448,80	583,20	7.172,00	57.376,0 0	4.781,33
Jefe de Contabilidad y Ventas	1	500,00	6.000,00	500,00	340,00	250,00	500,00	561,00	729,00	8.880,00	8.880,00	740,00
Cajero	2	380,00	4.560,00	380,00	340,00	190,00	380,00	426,36	554,04	6.830,40	13.660,8 0	1.138,40
TOTAL	27	9.270,00	111.240, 00	9.270,00	4.421,0 0	4.635,00	9.270,00	10.400,94	13.515,66	162.752, 60	272.042, 20	22.670,1 8

Tabla 27: Rol de Pagos de los próximos 5 años

CARGO	CANT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrador	1	43.040,00	43.040,00	44.826,16	46.686,45	48.623,93
Asistente de Administración	1	25.961,00	25.961,00	27.038,38	28.160,47	29.329,13
Chef principal	1	14.004,00	14.004,00	14.585,17	15.190,45	15.820,85
Cocineros	4	42.352,00	42.352,00	44.109,61	45.940,16	47.846,67
Asistente de Cocina	2	13.660,80	13.660,80	14.227,72	14.818,17	15.433,13
Jefe de Limpieza	1	8.026,00	8.026,00	8.359,08	8.705,98	9.067,28
Conserje	2	13.660,80	13.660,80	14.227,72	14.818,17	15.433,13
Jefe de Bar	1	8.880,00	8.880,00	9.248,52	9.632,33	10.032,08
Bartenders	2	13.660,80	13.660,80	14.227,72	14.818,17	15.433,13
Capitán de Meseros	1	8.880,00	8.880,00	9.248,52	9.632,33	10.032,08
Meseros	8	57.376,00	57.376,00	59.757,10	62.237,02	64.819,86
Jefe de Contabilidad y Ventas	1	8.880,00	8.880,00	9.248,52	9.632,33	10.032,08
Cajero	2	13.660,80	13.660,80	14.227,72	14.818,17	15.433,13
TOTAL	27	272.042,20	272.042,20	283.331,95	295.090,23	307.336,47

Tabla 28: Amortización del Préstamo

Monto del Crédito	128.837,80	
Tasa Interés Anual	9,75%	
Tasa de Interés Mensual	0,81%	
Plazo	5	años
Dividendo	60	meses
Cuota Mensual	\$ 2.721,60	

MENSUAL

PERÍODO	SALDO CAPITAL	PAGO CAPITAL	INTERÉS	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
1	128.837,80	1.674,79	1.046,81	2.721,60	127.163,01
2	127.163,01	1.688,40	1.033,20	2.721,60	125.474,60
3	125.474,60	1.702,12	1.019,48	2.721,60	123.772,48
4	123.772,48	1.715,95	1.005,65	2.721,60	122.056,53
5	122.056,53	1.729,89	991,71	2.721,60	120.326,64
6	120.326,64	1.743,95	977,65	2.721,60	118.582,70
7	118.582,70	1.758,12	963,48	2.721,60	116.824,58
8	116.824,58	1.772,40	949,20	2.721,60	115.052,18
9	115.052,18	1.786,80	934,80	2.721,60	113.265,38
10	113.265,38	1.801,32	920,28	2.721,60	111.464,06
11	111.464,06	1.815,96	905,65	2.721,60	109.648,10
12	109.648,10	1.830,71	890,89	2.721,60	107.817,39
13	107.817,39	1.845,58	876,02	2.721,60	105.971,81
14	105.971,81	1.860,58	861,02	2.721,60	104.111,23
15	104.111,23	1.875,70	845,90	2.721,60	102.235,53
16	102.235,53	1.890,94	830,66	2.721,60	100.344,59
17	100.344,59	1.906,30	815,30	2.721,60	98.438,29
18	98.438,29	1.921,79	799,81	2.721,60	96.516,50
19	96.516,50	1.937,40	784,20	2.721,60	94.579,09
20	94.579,09	1.953,15	768,46	2.721,60	92.625,95
21	92.625,95	1.969,02	752,59	2.721,60	90.656,93
22	90.656,93	1.985,01	736,59	2.721,60	88.671,92
23	88.671,92	2.001,14	720,46	2.721,60	86.670,78
24	86.670,78	2.017,40	704,20	2.721,60	84.653,38
25	84.653,38	2.033,79	687,81	2.721,60	82.619,58
26	82.619,58	2.050,32	671,28	2.721,60	80.569,27
27	80.569,27	2.066,98	654,63	2.721,60	78.502,29
28	78.502,29	2.083,77	637,83	2.721,60	76.418,52
29	76.418,52	2.100,70	620,90	2.721,60	74.317,82
30	74.317,82	2.117,77	603,83	2.721,60	72.200,05
31	72.200,05	2.134,98	586,63	2.721,60	70.065,08
32	70.065,08	2.152,32	569,28	2.721,60	67.912,75
33	67.912,75	2.169,81	551,79	2.721,60	65.742,94

		128.837,80	34.458,26	163.296,06	
60	2.699,67	2.699,67	21,93	2.721,60	0,00
59	5.377,57	2.677,91	43,69	2.721,60	2.699,67
58	8.033,90	2.656,33	65,28	2.721,60	5.377,57
57	10.668,82	2.634,92	86,68	2.721,60	8.033,90
56	13.282,50	2.613,68	107,92	2.721,60	10.668,82
55	15.875,11	2.592,62	128,99	2.721,60	13.282,50
54	18.446,83	2.571,72	149,88	2.721,60	15.875,11
53	20.997,83	2.550,99	170,61	2.721,60	18.446,83
52	23.528,26	2.530,43	191,17	2.721,60	20.997,83
51	26.038,30	2.510,04	211,56	2.721,60	23.528,26
50	28.528,11	2.489,81	231,79	2.721,60	26.038,30
49	30.997,86	2.469,74	251,86	2.721,60	28.528,11
48	33.447,69	2.449,84	271,76	2.721,60	30.997,86
47	35.877,79	2.430,09	291,51	2.721,60	33.447,69
46	38.288,30	2.410,51	311,09	2.721,60	35.877,79
45	40.679,38	2.391,08	330,52	2.721,60	38.288,30
44	43.051,19	2.371,81	349,79	2.721,60	40.679,38
43	45.403,88	2.352,69	368,91	2.721,60	43.051,19
42	47.737,62	2.333,73	387,87	2.721,60	45.403,88
41	50.052,54	2.314,92	406,68	2.721,60	47.737,62
40	52.348,81	2.296,27	425,33	2.721,60	50.052,54
39	54.626,57	2.277,76	443,84	2.721,60	52.348,81
38	56.885,97	2.259,40	462,20	2.721,60	54.626,57
37	59.127,16	2.241,19	480,41	2.721,60	56.885,97
36	61.350,29	2.223,13	498,47	2.721,60	59.127,16
35	63.555,51	2.205,21	516,39	2.721,60	61.350,29
34	65.742,94	2.187,44	534,16	2.721,60	63.555,5

Tabla 29: Ingreso por Ventas Mensual

PRODUCTO	PRECI O UNITA RIO	CANTID ADES SEMAN AL	TOTAL SEMA NAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTA L
PIQUEOS	\$ 8,00	120	\$ 960	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 3.840	\$ 46.080
SOPAS	\$ 4,00	150	\$ 600	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 28.800
PLATOS FUERTES	\$ 9,00	200	\$ 1.800	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 7.200	\$ 86.400
ESPECIALIDADES EN MARISCOS	\$ 10,00	250	\$ 2.500	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.00 0	\$ 120.00 0									
CEVICHES	\$ 8,00	150	\$ 1.200	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 57.600
SPAGUETTI	\$ 8,00	100	\$ 800	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 38.400
COCTELES	\$ 8,00	100	\$ 800	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 3.200	\$ 38.400
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS	\$ 3,00	1000	\$ 3.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.00 0	\$ 144.00 0									
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	\$ 3,50	400	\$ 1.400	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 5.600	\$ 67.200
TOTAL				\$ 52.240	\$ 52.240	\$ 52.24 0	\$ 626.88 0									

Tabla 30: Inflación de Precios Anual

PRECIO						
PRODUCTO	А	ÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PIQUEOS	\$	8,00	\$ 8,35	\$ 8,72	\$ 9,10	\$ 9,50
SOPAS	\$	4,00	\$ 4,18	\$ 4,36	\$ 4,55	\$ 4,75
PLATOS FUERTES	\$	9,00	\$ 9,40	\$ 9,81	\$ 10,24	\$ 10,69
ESPECIALIDADES EN MARISCOS	\$	10,00	\$ 10,44	\$ 10,90	\$ 11,38	\$ 11,88
CEVICHES	\$	8,00	\$ 8,35	\$ 8,72	\$ 9,10	\$ 9,50
SPAGUETTI	\$	8,00	\$ 8,35	\$ 8,72	\$ 9,10	\$ 9,50
COCTELES	\$	8,00	\$ 8,35	\$ 8,72	\$ 9,10	\$ 9,50
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS	\$	3,00	\$ 3,13	\$ 3,27	\$ 3,41	\$ 3,56
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	\$	3,50	\$ 3,65	\$ 3,81	\$ 3,98	\$ 4,16

Tabla 31: Incremento Porcentual de Cantidades

CANTIDAD							
PRODUCTO	CANTIDADES SEMANAL	CANTIDADES MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PIQUEOS	120	480	5.760	6.013	6.278	6.554	6.843
SOPAS	150	600	7.200	7.517	7.848	8.193	8.553
PLATOS FUERTES	200	800	9.600	10.022	10.463	10.924	11.404
ESPECIALIDADES EN MARISCOS	250	1.000	12.000	12.528	13.079	13.655	14.256
CEVICHES	150	600	7.200	7.517	7.848	8.193	8.553
SPAGUETTI	100	400	4.800	5.011	5.232	5.462	5.702
COCTELES	100	400	4.800	5.011	5.232	5.462	5.702
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS	1.000	4.000	48.000	50.112	52.317	54.619	57.022
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	400	1.600	19.200	20.045	20.927	21.848	22.809

Tabla 32: Ingreso Anual

PRODUCTO	AÑO 1			AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
PIQUEOS	\$	46.080	\$	50.224	\$ 54.741	\$ 59.664	\$	65.030	
SOPAS	\$	28.800	\$	31.390	\$ 34.213	\$ 37.290	\$	40.644	
PLATOS FUERTES	\$	86.400	\$	94.170	\$ 102.640	\$ 111.871	\$	121.932	
ESPECIALIDADES EN MARISCOS	\$	120.000	\$	130.792	\$ 142.555	\$ 155.376	\$	169.350	
CEVICHES	\$	57.600	\$	62.780	\$ 68.427	\$ 74.581	\$	81.288	
SPAGUETTI	\$	38.400	\$	41.854	\$ 45.618	\$ 49.720	\$	54.192	
COCTELES	\$	38.400	\$	41.854	\$ 45.618	\$ 49.720	\$	54.192	
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS	\$	144.000	\$	156.951	\$ 171.066	\$ 186.451	\$	203.220	
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	\$	67.200	\$	73.244	\$ 79.831	\$ 87.011	\$	94.836	
TOTAL	\$	626.880	\$	683.259	\$ 744.709	\$ 811.685	\$	884.684	

Tabla 33: Presupuesto de Gastos Generales Mensual

DESCRIPCIÓN	CANTI DAD	COST O UNITA RIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Gastos de Administración		\$ 6.690,0 8	\$ 8.655,4 2	\$ 7.710,4 2	\$ 8.110,4 2	\$ 7.710, 42	\$ 7.710, 42	\$ 8.110, 42	\$ 7.710, 42	\$ 7.710, 42	\$ 8.510, 42	\$ 7.710, 42	\$ 7.710, 42	\$ 8.510, 42	\$ 95.870,0 0
Sueldos personas admt 1	1	\$ 3.586,6 7	\$ 3.586,6 7	\$ 3.586,6 7	\$ 3.586,6 7	\$ 3.586, 67	\$ 43.040,0 0								
Sueldos personas admt 2	1	\$ 2.163,4 2	\$ 2.163,4 2	\$ 2.163,4 2	\$ 2.163,4 2	\$ 2.163, 42	\$ 25.961,0 0								
Servicios Básicos	1	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400,00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4.800,00
Uniformes	27	\$ 35,00	\$ 945,00	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$ 945,00
Mantenimiento	2	\$ 200,00	\$	\$	\$ 400,00	\$	\$	\$ 400,00	\$	\$	\$ 800,00	\$	\$	\$ 800.00	\$ 2.400,00
Materiales de limpieza	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Suministros de Oficina	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Depreciación de Equipos Pesados			\$ 30,00	\$ 360,00											
Depreciación de Equipos Medianos			\$ 9,67	\$ 116,00											
Depreciación Utensilios			\$ 129,17	_	\$ 129,17	\$ 129,17	\$ 129,17	\$ 1.550,00							
Depreciación Herramientas			\$ 66,33	\$ 796,00											
Depreciación Menaje			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

de Servicios			291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	3.500,00
Depreciación			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Equipos de oficina			88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	88,83	1.066,00
Depreciación Equipo			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
de Salón			85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	85,50	1.026,00
Depreciación			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Infraestructura			554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	554,17	6.650,00
Amortización	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Amortizacion	ı	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	2.700,00
Gastos de Ventas			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gasios de Ventas			200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Publicidad	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Fublicidad	ı	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Gastos Financieros			\$ 1.046,8 1	\$ 1.033,2 0	\$ 1.019,4 8	\$ 1.005, 65	\$ 991,71	\$ 977,65	\$ 963,48	\$ 949,20	\$ 934,80	\$ 920,28	\$ 905,65	\$ 890,89	\$ 11.638,8 0
Intereses			\$ 1.046,8 1	\$ 1.033,2 0	\$ 1.019,4 8	\$ 1.005, 65	\$ 991,71	\$ 977,65	\$ 963,48	\$ 949,20	\$ 934,80	\$ 920,28	\$ 905,65	\$ 890,89	\$ 11.638,8 0
TOTAL			\$ 9.902,2 2	\$ 8.943,6 2	\$ 9.329,9 0	\$ 8.916, 07	\$ 8.902, 13	\$ 9.288, 07	\$ 8.873, 90	\$ 8.859, 62	\$ 9.645, 22	\$ 8.830, 70	\$ 8.816, 06	\$ 9.601, 31	\$ 109.908, 80

Tabla 34: Presupuesto de Gastos Generales Anual

DESCRIPCIÓN		AÑO 1	AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5
Gastos de Administración	\$	95.870,00	\$ 87.724,62	\$	91.006,41	\$	93.359,44	\$	96.921,45
Sueldos personas admt 1	\$	43.040,00	\$ 43.040,00	\$	44.826,16	\$	46.686,45	\$	48.623,93
Sueldos personas admt 2	\$	25.961,00	\$ 25.961,00	\$	27.038,38	\$	28.160,47	\$	29.329,13
Servicios Básicos	\$	4.800,00	\$ 5.011,20	\$	5.231,69	\$	5.461,89	\$	5.702,21
Uniformes	\$	945,00	\$ 986,58	\$	1.029,99	\$	1.075,31	\$	1.122,62
Mantenimiento	\$	2.400,00	\$ 2.505,60	\$	2.615,85	\$	2.730,94	\$	2.851,11
Materiales de limpieza	\$	600,00	\$ 626,40	\$	653,96	\$	682,74	\$	712,78
Suministros de Oficina	\$	360,00	\$ 375,84	\$	392,38	\$	409,64	\$	427,67
Depreciación de Equipos Pesados	\$	360,00	\$ 360,00	\$	360,00	\$	360,00	\$	360,00
Depreciación de Equipos Medianos	\$	116,00	\$ 116,00	\$	116,00	\$	116,00	\$	116,00
Depreciación Utensilios	\$	1.550,00	\$ -	\$	-	\$	-	\$	-
Depreciación Herramientas	\$	796,00	\$ -	\$	-	\$	-	\$	-
Depreciación Menaje de Servicios	\$	3.500,00	\$ -	\$	-	\$	-	\$	-
Depreciación Equipos de oficina	\$	1.066,00	\$ 1.066,00	\$	1.066,00	\$	-	\$	-
Depreciación Equipo de Salón	\$	1.026,00	\$ 1.026,00	\$	1.026,00	\$	1.026,00	\$	1.026,00
Depreciación Infraestructura	\$	6.650,00	\$ 6.650,00	\$	6.650,00	\$	6.650,00	\$	6.650,00
Amortización	\$	2.700,00	\$ -	\$	-	\$	-	\$	-
Gastos de Ventas	\$	2.400,00	\$ 2.505,60	\$	2.615,85	\$	2.730,94	\$	2.851,11
Gastos de Publicidad	\$	2.400,00	\$ 2.505,60	\$	2.615,85	\$	2.730,94	\$	2.851,11
Gastos Financieros	\$	11.638,80	\$ 9.495,20	\$	7.133,00	\$	4.529,91	\$	1.661,36
Gastos de Interés	\$	11.638,80	\$ 9.495,20	\$	7.133,00	\$	4.529,91	\$	1.661,36
TOTAL	\$ 10	9.908,80	\$ 99.725,42	\$ 10	0.755,25	\$ 10	0.620,29	\$ 10	1.433,91

Tabla 35: Costos Operacionales Mensuales

RUBRO	CANT	PRECI O UNITA RIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Materia Prima		\$ 24,60	\$ 20.896, 00	\$ 20.896, 00	\$ 20.896, 00	\$ 20.896 ,00	\$ 20.896 ,00	\$ 20.896 ,00	\$ 20.896 ,00	\$ 20.896, 00	\$ 20.896, 00	\$ 20.896, 00	\$ 20.896,0 0	\$ 20.896 ,00	\$ 250.75 2,00
PIQUEOS	480	\$ 3,20	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536, 00	\$ 1.536, 00	\$ 1.536, 00	\$ 1.536, 00	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536,0 0	\$ 1.536,00	\$ 1.536, 00	\$ 18.432, 00
SOPAS	600	\$ 1,60	\$ 960,00	\$ 11.520, 00											
PLATOS FUERTES	800	\$ 3,60	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880, 00	\$ 2.880, 00	\$ 2.880, 00	\$ 2.880, 00	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880,0 0	\$ 2.880,00	\$ 2.880, 00	\$ 34.560, 00
ESPECIALIDAD ES EN MARISCOS	1000	\$ 4,00	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000, 00	\$ 4.000, 00	\$ 4.000, 00	\$ 4.000, 00	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000,0 0	\$ 4.000,00	\$ 4.000, 00	\$ 48.000, 00
CEVICHES	600	\$ 3,20	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920, 00	\$ 1.920, 00	\$ 1.920, 00	\$ 1.920, 00	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920,0 0	\$ 1.920,00	\$ 1.920, 00	\$ 23.040, 00
SPAGUETTI	400	\$ 3,20	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,00	\$ 1.280, 00	\$ 15.360, 00
COCTELES	400	\$ 3,20	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280, 00	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,0 0	\$ 1.280,00	\$ 1.280, 00	\$ 15.360, 00
BEBIDAS FRÍAS NO	4000	\$ 1,20	\$ 4.800,0	\$ 4.800,0	\$ 4.800,0	\$ 4.800,	\$ 4.800,	\$ 4.800,	\$ 4.800,	\$ 4.800,0	\$ 4.800,0	\$ 4.800,0	\$ 4.800,00	\$ 4.800,	\$ 57.600,

ALCOHÓLICAS			0	0	0	00	00	00	00	0	0	0		00	00
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	1600	\$ 1,40	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240, 00	\$ 2.240, 00	\$ 2.240, 00	\$ 2.240, 00	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240,0 0	\$ 2.240,00	\$ 2.240, 00	\$ 26.880, 00
Mano de obra Directa		\$ 7.812,6 3	\$ 16.920, 10	\$ 16.920, 10	\$ 16.920, 10	\$ 16.920 ,10	\$ 16.920 ,10	\$ 16.920 ,10	\$ 16.920 ,10	\$ 16.920, 10	\$ 16.920, 10	\$ 16.920, 10	\$ 16.920,1 0	\$ 16.920 ,10	\$ 203.04 1,20
Chef principal	1	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167, 00	\$ 1.167, 00	\$ 1.167, 00	\$ 1.167, 00	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,0 0	\$ 1.167,00	\$ 1.167, 00	\$ 14.004, 00
Cocineros	4	\$ 882,33	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529, 33	\$ 3.529, 33	\$ 3.529, 33	\$ 3.529, 33	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529,3 3	\$ 3.529,33	\$ 3.529, 33	\$ 42.352, 00
Asistente de Cocina	2	\$ 569,20	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,40	\$ 1.138, 40	\$ 13.660, 80
Jefe de Limpieza	1	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 668,83	\$ 8.026,0 0
Conserje	2	\$ 569,20	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,40	\$ 1.138, 40	\$ 13.660, 80
Jefe de Bar	1	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 8.880,0 0
Bartenders	2	\$ 569,20	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,40	\$ 1.138, 40	\$ 13.660, 80
Capitán de Meseros	1	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 8.880,0 0
Meseros	8	\$ 597,67	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781, 33	\$ 4.781, 33	\$ 4.781, 33	\$ 4.781, 33	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781,3 3	\$ 4.781,33	\$ 4.781, 33	\$ 57.376, 00

Jefe de Contabilidad y Ventas	1	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 8.880,0 0
Cajero	2	\$ 569,20	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138, 40	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,4 0	\$ 1.138,40	\$ 1.138, 40	\$ 13.660, 80

		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL		37.816,	37.816,	37.816,	37.816	37.816	37.816	37.816	37.816,	37.816,	37.816,	37.816,1	37.816	453.79
		10	10	10	,10	,10	,10	,10	10	10	10	0	,10	3,20

Tabla 36: Costos Operacionales Anual

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	\$ 250.752,00	\$ 261.785,09	\$ 273.303,63	\$ 285.328,99	\$ 297.883,47
PIQUEOS	\$ 18.432,00	\$ 19.243,01	\$ 20.089,70	\$ 20.973,65	\$ 21.896,49
SOPAS	\$ 11.520,00	\$ 12.026,88	\$ 12.556,06	\$ 13.108,53	\$ 13.685,30
PLATOS FUERTES	\$ 34.560,00	\$ 36.080,64	\$ 37.668,19	\$ 39.325,59	\$ 41.055,91
ESPECIALIDADES EN MARISCOS	\$ 48.000,00	\$ 50.112,00	\$ 52.316,93	\$ 54.618,87	\$ 57.022,10
CEVICHES	\$ 23.040,00	\$ 24.053,76	\$ 25.112,13	\$ 26.217,06	\$ 27.370,61
SPAGUETTI	\$ 15.360,00	\$ 16.035,84	\$ 16.741,42	\$ 17.478,04	\$ 18.247,07
COCTELES	\$ 15.360,00	\$ 16.035,84	\$ 16.741,42	\$ 17.478,04	\$ 18.247,07
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS	\$ 57.600,00	\$ 60.134,40	\$ 62.780,31	\$ 65.542,65	\$ 68.426,52
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	\$ 26.880,00	\$ 28.062,72	\$ 29.297,48	\$ 30.586,57	\$ 31.932,38
Mano de obra Directa	\$ 203.041,20	\$ 203.041,20	\$ 211.467,41	\$ 220.243,31	\$ 229.383,40
Chef principal	\$ 14.004,00	\$ 14.004,00	\$ 14.585,17	\$ 15.190,45	\$ 15.820,85
Cocineros	\$ 42.352,00	\$ 42.352,00	\$ 44.109,61	\$ 45.940,16	\$ 47.846,67
Asistente de Cocina	\$ 13.660,80	\$ 13.660,80	\$ 14.227,72	\$ 14.818,17	\$ 15.433,13
Jefe de Limpieza	\$ 8.026,00	\$ 8.026,00	\$ 8.359,08	\$ 8.705,98	\$ 9.067,28
Conserje	\$ 13.660,80	\$ 13.660,80	\$ 14.227,72	\$ 14.818,17	\$ 15.433,13
Jefe de Bar	\$ 8.880,00	\$ 8.880,00	\$ 9.248,52	\$ 9.632,33	\$ 10.032,08

Bartenders	\$ 13.660,80	\$ 13.660,80	\$ 14.227,72	\$ 14.818,17	\$ 15.433,13
Capitán de Meseros	\$ 8.880,00	\$ 8.880,00	\$ 9.248,52	\$ 9.632,33	\$ 10.032,08
Meseros	\$ 57.376,00	\$ 57.376,00	\$ 59.757,10	\$ 62.237,02	\$ 64.819,86
Jefe de Contabilidad y Ventas	\$ 8.880,00	\$ 8.880,00	\$ 9.248,52	\$ 9.632,33	\$ 10.032,08
Cajero	\$ 13.660,80	\$ 13.660,80	\$ 14.227,72	\$ 14.818,17	\$ 15.433,13

TOTAL	\$ 453.793,20	\$ 464.826,29	\$ 484.771,04	\$ 505.572,30	\$ 527.266,87	
-------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	--

Tabla 37: Estado de Pérdidas y Ganancias Mensual

RUBRO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ventas Totales	\$ 52.240,00	\$ 52.240,00	\$ 52.240,00	\$ 52.240,00	\$ 52.240,00	\$ 52.240,0 0						
(-) Costos de Operación	\$ 37.816,10	\$ 37.816,10	\$ 37.816,10	\$ 37.816,10	\$ 37.816,10	\$ 37.816,1 0						
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 14.423,90	\$ 14.423,90	\$ 14.423,90	\$ 14.423,90	\$ 14.423,90	\$ 14.423,9 0						
(-) Gastos de Administración	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	8.655,42	7.710,42	8.110,42	7.710,42	7.710,42	8.110,42	7.710,42	7.710,42	8.510,42	7.710,42	7.710,42	8.510,42
(-) Gastos de Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
(=) Utilidad antes de impuestos	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	5.568,48	6.513,48	6.113,48	6.513,48	6.513,48	6.113,48	6.513,48	6.513,48	5.713,48	6.513,48	6.513,48	5.713,48
(-) Gastos Financieros	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	1.046,81	1.033,20	1.019,48	1.005,65	991,71	977,65	963,48	949,20	934,80	920,28	905,65	890,89
(=) Utilidad antes de participación a trabajadores	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.521,68	5.480,28	5.094,00	5.507,83	5.521,77	5.135,83	5.550,00	5.564,28	4.778,68	5.593,20	5.607,84	4.822,59
(-) 15% Participación a trabajadores	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	678,25	822,04	764,10	826,17	828,27	770,37	832,50	834,64	716,80	838,98	841,18	723,39
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	3.843,42	4.658,24	4.329,90	4.681,66	4.693,51	4.365,45	4.717,50	4.729,64	4.061,88	4.754,22	4.766,66	4.099,20
(-) 23% Impuesto a la renta	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	845,55	1.024,81	952,58	1.029,96	1.032,57	960,40	1.037,85	1.040,52	893,61	1.045,93	1.048,67	901,82
(=) UTILIDAD NETA DEL	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
EJERCICIO	2.997,87	3.633,43	3.377,32	3.651,69	3.660,94	3.405,05	3.679,65	3.689,12	3.168,27	3.708,29	3.718,00	3.197,38

MENÚ

PIQUEOS

Delicias del mar (camarón, pescado, patacones)

Bandera de mariscos: camarones, cangrejo, pescado, concha, patacones, papas y salsa Wolf.

SOPAS

Sopa marinera

Sopa de camarón

Chupe de pescado

PLATO FUERTES

Pescado salsa de mariscos

Mariscos gratinados

Pulpo al olivo

Arroz marinero

Arroz con camarón

ESPECIALIDADES EN MARISCOS

Camarones apanados

Calamares a la romana

Pescado a la plancha

Langosta asada

Pasta Alfredo con camarón

CEVICHES

Ceviche mixto

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Ceviche de camarón
Ceviche de pescado
SPAGUETTI
Spaguetti de camarón
Spaguetti en salsa de mariscos
COCTELES
Dulces Sueños
Bebida de la pasión
Piña Colada
Noche tropical
BEBIDAS FRÍAS NO ALCOHÓLICAS
Jugos (Mora, tomate, naranja, naranjilla, piña)
Batidos: (Guanábana, mora, naranjilla, tomate de árbol)
Gaseosas Aguas con gas
Agua sin gas
BEBIDAS ALCOHÓLICAS
Club
Pilsener
Pilsener Light
Corona

Entrevista a cliente de un restaurante

• ¿Qué aspectos usted toma al momento de decidir que restaurante visitar

(tiempo de espera, calidad de los alimentos, etc.)?

Calidad de los alimentos, que estén frescos siempre, que el sabor se mantenga

y por supuesto un buen servicio al cliente.

• ¿Qué es lo que le hace elegir un restaurante?

La calidad, el sabor y el precio.

• ¿Qué tipos de restaurantes prefiere?

Los que estén siempre limpios y que mantengan intacta la sazón.

• ¿Cómo le gustaría que fuera la apertura de un nuevo restaurante?

Muy innovadora y que se pueda apreciar la buena comida.

¿Para usted que tan importantes es la ambientación del lugar?

Muy importante especialmente la limpieza óptima de las instalaciones.

¿Cree usted que la creación de un restaurante flotante llamaría la atención de

los clientes?

Indiscutiblemente para ciertos clientes que disfrutan de lo diferente.

¿Basándose es su experiencia que es lo que a usted no le haría regresar a un

restaurante?

Definitivamente la limpieza del lugar y que dañen el sabor de la comida.

Encuestada: Andrea Maruri

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

126

Entrevista a la Competencia

- ¿Cuáles son los secretos para tener éxito en el negocio del restaurante?
 Tener una excelente preparación de los alimentos
- ¿Qué tipo de cliente es el que visita comúnmente su restaurante Nosotros estamos aptos para atender a todo tipo de cliente
- ¿Cómo atrae a la nueva clientela?
 Con una excelente presentación y variedad de platos
- ¿Cómo logra la fidelidad de los clientes?
 Brindándoles cada día la mejor atención humanamente posible y no ignorando un reclamo del cliente.
- ¿Cuáles son los problemas más comunes que se le presentan con los clientes y como los ha solucionado?
 Reclamos por el tiempo. Satisfaciendo al cliente lo más pronto posible.
- ¿Cómo usted ha dado a conocer el restaurante?
 Promocionando todo tipo de alimento o mediante degustaciones.
- ¿Cuáles son sus estrategias para mantenerse por arriba de la competencia?
 Dando un buen servicio claro siendo gentil y amable con la clientela y superar a la competencia.
- ¿Cuáles son sus recomendaciones para ser líderes en el mercado? Escuchar las recomendaciones de los clientes y mejorar.
- ¿Qué riesgos pueden presentarse al momento de emprender este negocio? No tener buena acogida de los clientes

Entrevistado: Chef Iván Alvarado, administrador del restaurante el Capitán de Salinas.

PERMISOS MUNICIPALES

Requisitos para obtener la tasa de habilitación

1er. Paso obtener cuenta de acceso para servicios en línea, consultar procedimientoen este link (registro

ciudadano) https://tramites2.guayaquil.gob.ec/STL10001.aspx

2do. Paso (si es local nuevo) realizar consulta de Uso de Suelo para saber si se permite la actividad comercial que quiere realizar en la zona donde ubicará el local.

¿Cómo se obtiene la Consulta de Uso de Suelo? Lo puede obtener de dos maneras:

- 1) A través de la página WEB del Municipio (<u>www.guayaquil.gob.ec</u>) en la sección
- de SERVICIOS EN LÍNEA, sin necesidad de acercarse al Municipio.
- 2) A través de la ventanilla municipal #54 adjuntando los siguientes requisitos:
- Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administrativos (valor \$2, comprar
 la ventanilla de Ballén y Pichincha)
- 2. Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite)

Requisitos para Obtener un registro de los muelles, muros, parrillas, varaderos, y cabotaje.

Requisitos Personas Naturales

Tasa única de trámite.

Formulario "Solicitud para el registro municipal de muelles para el servicio de cabotaje"

Copia de la cédula de ciudadanía del usuario.

Croquis de la ubicación.

Requisitos Personas Jurídicas

Tasa única de trámite.

Formulario "Solicitud para el registro municipal de muelles para el servicio de cabotaje"

128

Copia del RUC de la compañía o empresa.

Copia de la cédula del Representante Legal.

Ma. Fernanda Jurado

Copia del nombramiento del Representante Legal.

Croquis de la ubicación.

Requisitos para el registro de patente: personas naturales

Formulario "Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales"

Original y copia legible de la cédula de ciudadanía del contribuyente.

Original y copia legible del R.U.C. actualizado.

Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos).

Copia legible de las Declaraciones del Impuesto a la Renta o las declaraciones del impuesto al Valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar.

Requisitos para casos especiales

"Solicitud

Copia legible del Certificado de la calificación artesanal (otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano).

Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Registro

de

Patente

Personas

Jurídicas".

Requisitos para el registro de patente: personas jurídicas

para

Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal. del R.U.C. Original copia legible actualizado. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento, deben Certificado Seguridad locales. el de de cada uno de los Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

Requisitos para casos especiales

Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

Formulario

Requisitos para el pago del impuesto 1.5 por mil sobre los activos totales y registro del impuesto de patente municipal

Requisitos para personas naturales obligadas a llevar contabilidad

Tasa Única de Trámite y formulario "Declaración del Impuesto del 1.5 por mil y Registro de Patente Municipal para personas obligadas a llevar Contabilidad"

Copia legible de la cédula de identidad del contribuyente.

Copia legible del R.U.C. actualizado.

Copia legible de la Declaración del Impuesto a la Renta del período a declarar, que incluya el Estado de Situación Financiera.

Desglose de los ingresos brutos distribuidos por Cantones, firmado por el Contador (cuando hay actividad comercial en varios Cantones).

Requisitos adicionales para el pago del Impuesto de Patente Municipal

Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento deben presentar el Certificado de Seguridad de Cada uno de los locales.

Copia del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividades turísticas.7. Copia del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividades turísticas.

Requisitos para personas jurídicas obligadas a llevar contabilidad

Tasa Única de Trámite y formulario "Declaración del Impuesto del 1.5 por mil y Registro de Patente Municipal para personas obligadas a llevar Contabilidad"

Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso.

Copia legible de la cédula de identidad y del nombramiento actualizado del Representante Legal.

Copia legible del R.U.C. Actualizado.

Desglose de los ingresos brutos distribuidos por Cantones, firmado por el Contador (cuando hay actividad comercial en varios Cantones)

Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

Requisitos adicionales para el pago del Impuesto de Patente Municipal

Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito

Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento, deben

presentar el Certificado de Seguridad de cada uno de los locales.

Copia del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los

establecimientos que desarrollan actividad turística.

PERMISO DE BOMBEROS

Requisitos por primera vez:

Permiso municipal de uso de suelo

Copia de ruc o cedula

Inspección

Factura de compra o recarga de extintor

Pago de tasa anual

Requisitos mínimos previo inspección

Puerta de acceso 1,4 mt mínimo de ancho

Puerta de escape 1.8 mt mínimo de ancho (la puerta de escape abre hacia afuera del

establecimiento), solo picaporte interno, no chapas ni candado.

Lámparas de emergencia a baterías

Señalización vías de evacuación

Rotulo de capacidad máxima

Ductos de aire

El restaurante tendrá 27 metros de largo y 8 de ancho por lo tanto de deberá tener 2

extintores en cada piso ya que se debe tener en cuenta que una persona no debe

recorrer más de 15 metros para alcanzar un extintor.

Requisitos para trámite de permisos de construcción

Estar al día en el pago de la construcción del 0.15x1000, sobre la propiedad urbana

Estar al día en el pago de permisos de funcionamiento de locales comerciales, (en

caso de tenerlos)

Pago de tasas de inspección de terreno (\$40.00)

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

131

Solicitud dirigida al primer jefe (Crnl. Francisco de la O Guale), solicitando

inspección de terreno, y ficha técnica de registro de edificación; para que sea

declarado "terreno idóneo, apto para la construcción proyectada"

En la solicitud deberá constar dirección y teléfono del solicitante, numero de

manzana y solar a inspeccionarse y motivo por el cual se solicita la inspección.

Dicha solicitud deberá constar firma y numero de cedula del solicitante, quien deberá

ser: propietario, o representante legal, o responsable técnico del proyecto.

Adjunto a la solicitud deberá presentar

Dos juegos completos de los planos arquitectónicos, de instalaciones sanitarias,

eléctricas, y especiales.

Ultimo pago de impuesto predial

Recibo de pago al colegio de arquitectos, en dicho recibo deberá indicar la cantidad

de mts2 proyectados para la construcción

En sistema de prevención de incendios, se hará constar en los planos de

instalaciones, con su respectiva simbología. En caso de no disponer de planos de

instalaciones, el sistema de prevención constara en los planos arquitectónicos

Memoria técnica del sistema de seguridad contra incendios, sanitarios, eléctricos y de

instalaciones especiales

Tasa por servicio contra incendios

Recibo de pago de año anterior

Recibo de año de pago actual del predio urbano

Permisos del ministerio de salud publica

Solicitud para permiso de funcionamiento.

Planilla de Inspección.

Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolita

na de

Turismo. (Restaurantes, bar – restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en

sitios turísticos.)

Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos

Copia RUC del establecimiento.

Ma. Fernanda Jurado Lucero San Miguel

132

Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Minist erio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)

Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.

Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Permisos del ministerio de turismo

Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de estatutos, tratándose de personas jurídicas.

Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina de Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.

Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPI, de no encontrarse registrada la razón social.

Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)

Fotocopia de la cédula de ciudadanía, según sea la persona natural ecuatoriana o extranjera.

Fotocopia del certificado de votación.

Lista de precios (original y copia).

Fotocopia del título de propiedad o carta de pago del impuesto predial en caso de ser propietario del local, caso contrario, el contrato de arrendamiento, registrado en un juzgado de inquilinato.

Listado del inventario de bienes valorados del establecimiento.

5 fotografías de las instalaciones del establecimiento: fachada, cocina, áreas de recepción, lobby, baños y servicios que brindan.

Fotocopia del contrato de compra – venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario, con la autorización de utilizar la razón social.