



**Universidad Popular Autónoma
del Estado de Puebla**

Facultad de Administración de Empresas

**“PROYECTO DE INVERSIÓN DE UN RESTAURANTE
DE COMIDA MEXICANA EN SALINA CRUZ,
OAXACA”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN RECEPTIVAL
PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTAN:

ROSSY ETZEL MEDINA GARCÍA

EVELYN BALTAZAR GRAJALES

NOVIEMBRE 2002



UPAEP – Secretaría General

Dirección General de Apoyos Académicos

Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.

Biblioteca Central - **Karol Wojtyła**

Tesis Digitales Restricciones de uso:

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de textos, imágenes, gráficas, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Puebla, Pue., A 17 de septiembre de 2002

Mtro. Iván Aguirre Hernández
Director
Departamento de Administración y Contaduría
Presente

La presente tiene la finalidad de hacer de su atento conocimiento mi aceptación como asesor de la Tesis:

“Proyecto de Inversión de un Restaurante de Comida Mexicana en Salina Cruz, Oax.”

Que presentan las alumnas

- Medina García Rossy Etzel Matrícula 22379
- Baltazar Grajales Evelyn Matrícula 22368

Para la futura realización de su examen profesional y así poder obtener el título de Licenciadas en Administración de Empresas

Por la atención prestada a la presente, quedo a sus apreciables órdenes

ATENTAMENTE

“La Cultura al Servicio del Pueblo”


C.P. Mauricio Lara Guerrero
Asesor





DEDICATORIA

A Dios:

Por darme fortaleza y por todo lo que me ha dado

A la memoria de mi hermano Erick:

Gracias por el tiempo que estuviste con nosotros, yo se que te fuiste pero sigues viviendo en el corazón de todas las personas que te seguimos queriendo y te extrañamos, tu fuiste uno de los principales motivos para seguir adelante y cuando sentía que no podía tu recuerdo me ayudaba a salir adelante Yo se que en muchas ocasiones te daban ganas de pedir permiso a Dios para bajar y darme un jalón de orejas También se que donde estés te has de sentir orgulloso de mi y es por eso que este esfuerzo y logro va dedicado a ti, porque tengo muchas cosas que agradecerte, espero algún día volver a verte

Te quiero y extraño mucho



AGRADECIMIENTOS

A mis padres:

Gracias por todo el apoyo que me han dado, se que no fue una tarea fácil pero hasta ahora lo han hecho muy bien, aunque la vida no ha sido nada fácil pero ustedes me han ayudado y enseñado que en esta vida se tiene que luchar y esforzarse para llegar a ser alguien, créanme que los admiro por esa fortaleza que siempre me han mostrado. Mamá gracias por seguir luchando y no darte por vencida Papá gracias por estar siempre pendiente de mi y por todo lo que me haz dado Perdón por las veces que dije o hice cosas que los lastimaron

Quiero que sepan que ustedes dos representan una parte muy importante para mí y nunca duden que los quiero mucho y toda la vida los voy a necesitar, que Dios los bendiga.

A mi hermana Heidi:

Tu fuiste el soporte mas importante que tuve cuando estuvimos estudiando representabas todo para mi, no se que hubiera hecho sin ti, me has demostrado que eres una persona excepcional gracias por haberte preocupado y cuidado de mi, por las veces que te desvelaste cuando yo enfermaba y no queríamos que se enterara Mamá, y por todos aquellos momentos buenos y malos que compartimos y seguiremos compartiendo

Te quiero mucho Piyus

A mi abuelita Maria Luisa:

Abue tu también eres una parte muy importante en mi vida, te doy gracias por todo el cariño que siempre me haz dado y por quererme tanto, tu también fuiste mi cómplice en muchas cosas gracias por cubrirme cuando estaba mal y te pedía que no le dijeras nada a mis padres, se que siempre podré contar contigo.

Te adoro y que Dios te bendiga



A mis tíos:

Jorge, gracias por la preocupación e interés que siempre haz demostrado por mí.
Miguel y Paula, gracias por haberme ayudado cuando no podía con cálculo, y por el cariño que siempre me han demostrado. **Santiago y Rossy** gracias por que ustedes siempre tuvieron el remedio para todas mis enfermedades, y por el cariño que me demuestran. **Carlos y Verónica**, gracias por que en algún momento mostraron preocupación e interés por mí.
Los adoro a todos, que Dios los bendiga.

Evelyn:

Gracias por haber sido mi amiga durante toda la carrera y por todos los momentos que pasamos juntas y cuando te encuentres presionada como siempre solíamos estar recuerda que de peores haz salido OK.

Taly

Tú eres una de las personas que se han convertido una parte importante para mí, por muchos motivos. Por todo eso gracias, espero y sigas siendo como hasta ahora. Que Dios te bendiga

Zamarkanda y Oscar.

Gracias por demostrarme su amistad, cariño y confianza Y por los momentos buenos y malos que hemos compartido creanme que ya los adopte. Dios los bendiga atte. "BOLLO"

Este renglón va para todas las personas que no aparecen aquí pero de alguna forma fueron importantes para mí durante mi carrera. **GRACIAS**



Al C.P. Mauricio:

Muchas gracias por compartir un poco de su tiempo y conocimientos a través de la realización de este trabajo, también por su paciencia

Al Chef Sergio:

Gracias por habernos ayudado en la realización del estudio técnico y por el cariño que nos muestra

Al Lic. Joel:

Gracias por el tiempo que nos dedico en la realización de este trabajo y por los conocimientos que nos enseñó a lo largo de la carrera

A la Miss Judith:

Por su apoyo en la realización del estudio de mercado

A todos mis profesores:

Por compartir sus conocimientos e ideas



RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO

Los puntos relevantes en este estudio son los de identificar y satisfacer la demanda que existe, la oferta actual, las preferencias y necesidades de los habitantes de clase media y alta, para que de esta forma se pueda concluir si es aceptado dicho proyecto en la población.

- La mayoría de las personas están dispuestas a pagar por un platillo la cantidad de \$70.00 a \$100 00
- Higiene, servicio y sazón son los puntos más importantes que consideraron las personas encuestadas que debe existir en un restaurante
- Se sugiere que el restaurante sea ubicado en el centro de la ciudad

ESTUDIO TÉCNICO

Permite determinar el lugar, tamaño y distribución de la empresa, así como el mobiliario y equipo adecuado para el funcionamiento del mismo.

Los aspectos relevantes son:

- La mejor ubicación para llevar a cabo el proyecto fue en el centro
- El restaurante está diseñado para recibir a 180 personas en horario pico y 331 personas en horario no pico

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Determina el establecimiento del proceso administrativo bajo el cual se evaluará el proyecto, tocando aspectos esenciales como.

- Planeación (visión, misión, políticas, reglas, etc)
- Organización (estructura organizacional de la empresa)
- Integración (proceso para el reclutamiento, selección, inducción y capacitación)
- Dirección (como se llevara acabo la motivación y liderazgo del personal)
- Control (medir y corregir el desempeño individual y organizacional)



2011-11-10 10:50

ESTUDIO FINANCIERO

Determina el costo total para la operación de la empresa, así como indicadores que servirán de base para la evaluación económica.

Los aspectos relevantes son

- El restaurante cuenta con una inversión total de \$341,123.24
- Las ventas ascienden a un total de \$3,888,000.00 anuales
- No se cuenta con financiamiento.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

Determina la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Los aspectos relevantes son.

- Se tomo en consideración una inflación del 7%.
- La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento arrojada es del 12.35%
- El Valor Presente Neto arrojado es de 5,052,195.65
- La Tasa Interna de Rendimiento es del 438.5 %



ABSTRACT

MARKETING STUDY

It is the priority of this study to identify and satisfy the current food services demand, the current bid, and the middle-class population's preferences and necessities on restaurant services in order to conclude whether the project is likely to be accepted by the society.

- Most people are willing to pay out from \$70.00 to \$100.00 for a restaurant dish.
- Most people surveyed in this study agreed that the most important factors in the food service to be considered are hygiene, good service and food taste
- It is suggested that the new restaurant be located in the downtown area.

TECHNICAL STUDY

This study enables us to determine the enterprise's location, size and distribution, as well as the proper furnishings and equipment to carry out a good performance.

The key factors here are:

- The best location to assure a good level of success is the downtown area
- The restaurant must be designed to attend to 180 people at rush hour and 331 persons at normal time.



ADMINISTRATIVE STUDY

This study establishes the administrative process under which the organization will be evaluated, including vital aspects such as:

- Planning (Vision, mission, policies, norms, etc)
- Organization (The enterprise's organizational structure)
- Integration (The employ's recruiting, selecting, induction and training process)
- Direction (How to motivate the worker's and establish the leadership among the personnel).
- Control (The measurement and correction of the performance of both the individuals and the company).

FINANCIAL STUDY

This study helps us to find out the total cost of the project's operation and establishes indicators which will be used to economically evaluate the venture

The key factors here are:

- The total investment made on the restaurant establishment will amount to \$341,123 24
- Sales will add up to \$3,888,000.00 per year
- Credit is not available to fund the investment

ECONOMICAL EVALUATION

This analysis detects the project's feasibility and profitability.

The key factors here are:

- An inflation rate of 7% was taken into account.
- The Minimum Profitability Accepted Rate must be 12 35%.
- The Net Present Value obtained is \$5,052,195 65
- The Internal Revenue Rate amounts to 438.5%

INDICE

Introducción.....	1
-------------------	---

CAPITULO I PROPOSITO Y ORGANIZACION

1.1. Planteamiento del problema.....	4
1.2. Propósito de la investigación.....	4
1.3. Objetivo general.....	4
1.4. Objetivo específico.....	4
1.5. Justificación de la investigación.....	5
1.6. Alcance de la investigación.....	5

CAPITULO II ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Introducción.....	7
2.2 Antecedentes.....	8
2.3 Factores para delimitar el área de mercado.....	10
2.4 Análisis de la demanda.....	11
2.5 Estimación de la demanda actual.....	12
2.6 Análisis de la oferta.....	13
2.7 Análisis de precio.....	14
2.8 Conclusiones.....	15

CAPITULO III ESTUDIO ADMINISTRATIVO

3.1 Introducción.....	17
3.2 Planeación.....	18
3.3 Misión.....	18
3.4 Visión.....	18
3.5 Objetivos.....	18
3.6 Estrategias.....	19
3.7 Políticas.....	20
3.8 Reglas.....	21

3.9 Descripción de puestos.....	23-39
3.10 Estructura Organizacional.....	40
3.11 Integración de persona.....	42-45
3.12 Dirección.....	46
3.13 Motivación.....	46
3.14 Comunicación.....	46
3.15 Liderazgo.....	47
3.16 Control.....	48
3.17 Diseño de puesto.....	49
3.18 Evaluación de desempeño.....	49
3.19 Selección de la sociedad.....	50
3.20 Conclusiones.....	52

CAPITULO IV ESTUDIO TECNICO

4.1 Introducción.....	54
4.2 Tamaño optimo de la planta.....	55
4.3 Localización optima del proyecto.....	56
4.4 Macrolocalización.....	57
4.5 Microlocalización.....	58
4.6 Distribución de la planta.....	59
4.7 Efectos ecológicos.....	59
4.8 Conclusiones.....	60

CAPITULO V ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Introducción.....	62
5.2 Inversión total: fija y diferida.....	63
5.3 Plan de inversión.....	64
5.4 Cronograma de inversiones.....	65
5.5 Balance general inicial.....	66
5.6 Presupuestos.....	67-69
5.7 Estado de resultado proyectado.....	70

5.8 Flujo de efectivo proyectado.....	71
5.9 Balance general proyectado.....	72-76
5.10 Tabla de depreciación y amortización.....	77
5.11 Nomina.....	78
5.12 Conclusiones.....	79

CAPITULO VI EVALUACION ECONOMICA

6.1 Introducción.....	81
6.2 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR).....	82
6.3 Valor presente neto (VPN).....	83
6.4 Tasa interna de rendimiento (TIR).....	84
6.5 Razones financieras.....	85
6.6 Conclusiones.....	86

CAPITULO VII

7.1 Conclusiones.....	88
7.2 Recomendaciones.....	89

BIBLIOGRAFIA.....	90
--------------------------	-----------

ANEXOS



INTRODUCCIÓN

Ante las exigencias de un entorno cada día más complejo y dinámico, los restaurantes tienden a perdurar muy poco en el mercado debido a que en un principio representan una moda y con el tiempo desaparecen.

El presente trabajo tiene como finalidad estudiar la viabilidad del proyecto de un Restaurante de Comida Mexicana, haciendo uso de las herramientas de investigación como son el estudio de Mercado, Técnico, Administrativo, Financiero y Económico.

El Primer Capítulo plantea los objetivos, alcances, limitaciones y resultados esperados del proyecto.

En el Capítulo Segundo, se mencionan conceptos de la investigación de mercado, así como el cuestionario que fue aplicado para la realización del mismo, las gráficas obtenidas y la evaluación de los resultados.

En el Capítulo Tercero, comprende la investigación técnica y el estudio administrativo en el cual se abordan temas como el tamaño óptimo de la planta, la localización, como va a estar organizada la empresa y sus aspectos legales y laborales.

En el Capítulo Cuarto, se determina el monto requerido para la inversión del proyecto, mediante las herramientas contables como son: Balance General, Estado de Resultado, Presupuestos, Amortización y Depreciación y los Flujos de Efectivo.

Finalmente en el Capítulo Quinto, se recopilan los datos más relevantes de los estudios anteriores y se analiza la factibilidad del proyecto y si este resulta atractivo para el mercado



ANTECEDENTES

El estado de Oaxaca está localizado en la región sureste del Pacífico Mexicano: limita al norte con Puebla y Veracruz, al este con Chiapas y al oeste con Guerrero.

La superficie territorial de la entidad es de 95 mil 364 kilómetros cuadrados; lo que representa el 4.8% del total nacional. Por su extensión, Oaxaca ocupa el quinto lugar del país después de los estados de Chihuahua, Sonora, Coahuila y Durango.

La población total de Oaxaca asciende a 3.3 millones de habitantes, lo que convierte al estado en una de las 10 entidades federativas del país con mayor densidad poblacional.

La historia de esta región es tan interesante y variada como su comida. Es cierto: la gastronomía de Oaxaca es conocida por su refinamiento, la exquisitez con la que se preparan sus moles, la variedad de sabores entre fuertes y delicados que ofrecen al paladar de cualquier propio o extraño.

La gastronomía oaxaqueña, reconocida en México y en el mundo, ha tenido como principales aliados al clima y las tradiciones; lo primero hace posible la existencia de productos vegetales y animales que sirven de base para la comida, y lo segundo explica las diversas formas utilizadas en su preparación.



CAPITULO I

PROPOSITO Y ORGANIZACION



1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La inquietud de realizar un proyecto de inversión de un Restaurante de Comida Mexicana en el Puerto de Salina Cruz, Oaxaca; radica en observar que no existe un lugar establecido que ofrezca la variedad de comida típica mexicana, higiene, que tenga buena ubicación y con precios accesibles al público.

1.2.- PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación esta enfocada a determinar la viabilidad del proyecto, utilizando las herramientas necesarias con el propósito de detectar desviaciones y determinar las áreas de oportunidad

1.3.- OBJETIVO GENERAL

La razón primordial de este proyecto es demostrar la viabilidad de establecer un Restaurante de Comida Mexicana en el Puerto de Salina Cruz, Oaxaca.

Es por ello que en base a los conocimientos adquiridos se pretende investigar, aplicar, analizar e interpretar resultados cuantitativos y cualitativos que proyecte el modelo ideal de establecer un Restaurante de Comida Mexicana, de acuerdo a las exigencias y expectativas del cliente.

1.4.- OBJETIVO ESPECIFICO

Los principales objetivos serán los siguientes.

- ↗ Estudio Técnico
- ↗ Estudio de Mercado
- ↗ Estudio Administrativo
- ↗ Estudio Financiero
- ↗ Evaluación Económica



1.5.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Los beneficios que trae consigo la apertura de un Restaurante de Comida Mexicana son: la generación de fuentes de empleo, inversión en el Estado, el ofrecimiento de un producto alimenticio de calidad y el otorgar una opción para futuros inversionistas.

1.6.- ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto abarca a toda la organización debido a que es un proyecto nuevo, esto es de forma interna, en cuanto a la externa abarcará a las personas de clase media y alta



CAPITULO II

ESTUDIO

DE
MERCADO



INTRODUCCIÓN ESTUDIO DE MERCADO

Mediante el estudio de mercado se pretende comprobar la viabilidad del proyecto de un Restaurante de Comida Mexicana, esto mediante la identificación de los siguientes puntos

- Identificar la demanda potencial de un Restaurante de comida mexicana en la localidad de Salina Cruz Oax
- Identificar la aceptación del Restaurante
- Identificar hábitos de compra de los habitantes del lugar.
- Identificar necesidades, gustos y preferencias de los posibles clientes
- Conocer los niveles de ingresos de los habitantes para definir su capacidad de compra



2.1. ANTECEDENTES

Actualmente en el Puerto de Salina Cruz, no existe un restaurante de comida mexicana que cubra las expectativas del cliente, porque existen lugares en donde se vende esta clase de platillos, pero que no cuentan con la calidad e higiene que toda persona busca, además de no estar bien ubicados, no cuentan con estacionamiento, infraestructura adecuada, jardines, juegos para niños etc

Dado lo anterior este proyecto pretende conocer la viabilidad de abrir un Restaurante de Comida Mexicana, distinto a los que existe actualmente en el mercado con un ambiente al estilo mexicano, en el cual se ofrezca a los comensales la variedad de comida típica mexicana. Todo esto aunado a un buen servicio y buscando que los platillos sean de calidad, teniendo como decoración artesanías del lugar.

Lo que marcaría la diferencia de los competidores sería el hecho de que existiera estacionamiento, jardines, juegos para niños, vigilancia, valet parking, debido a que los lugares que existen actualmente en el mercado no cuentan con esto.

Los principales competidores serían todos aquellos locales que venden antojitos mexicanos y los principales productos sustitutos serían los restaurantes de comida China, nacional e internacional y de mariscos. Lo que consideramos que haría que los clientes prefieran asistir al restaurante de comida mexicana, es la infraestructura con la cual contara dicho restaurante, además del servicio de calidad que se proporcionara por parte del personal y sobre todo por que se ofrecerán platillos a un precio accesible, contando con productos de calidad y por un ambiente agradable al estilo mexicano.

Para llevar a cabo la selección de mercado se tomaron en consideración el puerto de Salina Cruz y Huatulco



Salina Cruz (ciudad), ciudad ubicada en el estado mexicano de Oaxaca, cabecera municipal perteneciente al distrito de Tehuantepec, a 7.0 m de altitud, con un clima tropical. En la ciudad se localiza un puerto artificial, que fue construido entre 1901 y 1905 Posteriormente se equipó con una infraestructura portuaria, almacenes y una terminal de almacenamiento de Petróleos Mexicanos. Cuenta con una terminal del ferrocarril Transístmico y es considerado centro pesquero, comercial e industrial ya que se tiene instalada una refinería de PEMEX; gran parte de su producción se mueve por buque-tanques. Los lugares de interés público y turístico son las empacadoras de camarón, las salinas, los astilleros, los muelles donde atracan los grandes buque-tanques, la zona arqueológica de la Congregación de San José del Palmar y el balneario situado en la bahía La Ventosa y el famoso faro de Cortes Población (2000) 76,392 habitantes.

Huatulco, que significa ("lugar donde se adora el madero") esta localizado en las costas del Océano Pacífico contando con una extensión aproximada de 351 Km. a 282 Km. de la ciudad de Oaxaca y formada por 9 bahías casi vírgenes, Bahía Santa Cruz, Bahía Chahué, Bahía Tangolunda, Bahía Organo y Maguey, Bahía Conejos, Bahía Cacaluta, Bahía Chachacual, Bahía de San Agustín y La Entrega. Su clima es cálido subhúmedo

Los factores que se tomaron en consideración de acuerdo a nuestro criterio para seleccionar el área de mercado, fueron los siguientes

- a) La necesidad que tienen los habitantes o la insatisfacción por los restaurantes que existen actualmente.
- b) Los gustos y preferencias por la comida mexicana
- c) La costumbre por asistir a comer a restaurantes
- d) El nivel de ingresos de las personas.
- e) Crecimiento actual y futuro



2.2. FACTORES PARA DETERMINAR EL ÁREA DE MERCADO.

Factores	HUATULCO			SALINA CRUZ		
	Peso	Calificación	Calificación Ponderada	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
Nivel de ingresos	0.2	8	1.6	0.2	8	1.6
Costumbre	0.1	5	0.5	0.1	5	0.5
Gustos y preferencias	0.2	6	1.2	0.2	8	1.6
Crecimiento actual y futuro	0.3	7	2.1	0.1	6	0.6
Insatisfacción	0.2	8	1.6	0.4	9	3.6
Total	100%		7	100%		7.9

De lo anterior nos da como resultado que entre Huatulco y Salina Cruz el lugar para llevarse a cabo la investigación es Salina Cruz Oax. Porque es donde existe mayor insatisfacción por los restaurantes existentes, además es el que nos arroja el mayor resultado.

El perfil básico que debe reunir el consumidor son las siguientes:

VARIABLES DEMOGRÁFICAS

- EDAD:** De 20 años en adelante, se considera que a esa edad la persona ya tiene solvencia económica.
- Sexo.** Ambos sexos.
- Nivel de ingresos** El nivel al que va dirigido dicho proyecto es a personas que perciban un sueldo mayor a 16 salarios mínimo esto es un equivalente un sueldo mayor a \$500.



VARIABLES PSICOGRAFICAS

- a) Clase social: media y alta
- b) Estilo de vida. Este servicio se enfoca a personas que acostumbran degustar la comida mexicana.

2.3. ANALISIS DE LA DEMANDA

Para seleccionar la demanda actual se segmentara el mercado tomando en cuenta las siguientes variables

- a) Edad.
- b) Sexo
- c) Ingresos, que deben ser superiores a 16 salarios mínimos.

Actualmente el Puerto de Salina Cruz, se encuentra conformado de la siguiente manera.

- El 94% pertenece a la clase alta
- El 14.47% pertenece a la clase media
- El 63.35% pertenece a la clase baja.
- El 21 24 pertenece a la clase popular



12 años

2.4. ESTIMACION DE LA DEMANDA ACTUAL.

De acuerdo a la formula de Laura Fischer la muestra se calcula de la siguiente manera:

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

n= tamaño de la muestra	?
N= población	76,392 -84.59% =11,722 00
s= nivel de confianza	1.64
p = probabilidad de que el evento ocurra	.50
q= probabilidad de que el evento no ocurra	.50
e= error permitido	.10

$$n = \frac{(1.64^2) (11,722) (0.5) (0.5)}{0.10^2 (11,722 - 1) + (1.64^2) (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{7,915.49}{119.41} = \mathbf{66 \text{ encuestas a realizar}}$$

Para consultar las graficas y el formato del cuestionario consultar la sección de Anexos A.



2.5. ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta en cuanto a restaurantes se refiere, en Salina Cruz Oax. Existen actualmente los siguientes:

RESTAURANTES

La Parrilla. Carretera Transistmica y Chiapas. Tel. 453-35.

Restaurante Bar Hawaii 03 Carretera Costera sin número, Col. Lomas de Galindo. Tel. 423-91 y

Restaurante Magda. 5 de Mayo 43 Centro. Tel 401-72

Restaurante Mariscos Aloha. Wilfrido C. Cruz sin número Centro. Tel. 403-00

Restaurante Bar Campestre Carr. Transistmica Km. 3.5. Tel. 429-74

Restaurante Cocina China Macao. Av. 5 de Mayo No. 508 Centro. Tel. 445-51

Restaurante Dos Océanos Carret. Transistmica Km. 6.5 Tel. 624-47

Restaurante Costa Real Progreso No. 22 Centro Tel. 402-93

Restaurante La Pasadita Av. M. Ávila Camacho No. 603-A Tel. 428-48

Restaurante El Lugar Av. 5 de Mayo y Acapulco Centro Tel. 408-63

Restaurante Aguascalientes Av. M- Ávila Camacho No. 422 Centro Tel 438-66

Restaurante El Chalet Av. M. Ávila Camacho No 514 Tel. 400-81

Restaurante Viña del Mar Av. M. Ávila Camacho No. 110 Tel 426-57



2.6. ANALISIS DE PRECIO

Para determinar el precio de los platillos se analizo el precio aproximado de los restaurantes competidores de una comida (sopa, plato fuerte, bebida) es el siguiente:

RESTAURANTE	PRECIO PROMEDIO
La Parrilla	\$50.00 – 70.00
El lugar	\$80.00 – 100.00
Dos océanos	\$100.00 – 120.00
El Chalet	\$120.00 – 140.00
Campestre	\$ 150.00 – 160.00

Nota: De los restaurantes anteriores solo se escogieron los que venden comida mexicana.

Debido a la diversidad de platillos que se ofrecerán no se puede definir correctamente el precio que se manejara, una base estimada a la oferta se muestra a continuación.

	PRECIO SUGERIDO
Sopa	\$ 20 – 40.00
Plato Fuerte	\$ 40 – 60.00
Bebidas (refrescos)	\$ 6- 8.00
Bebidas (alcohólicas)	\$ depende de la marca y tipo de bebida



CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Se puede concluir que en la ciudad y puerto de Salina Cruz, existe una demanda insatisfecha porque no existe un restaurante que cubra las expectativas del consumidor.
- El precio que la mayoría de las personas están dispuesto a pagar es de \$70-100 por un platillo.
- La ubicación que sugieren las personas encuestadas para establecer el restaurante es el centro de la ciudad.
- Las principales características que son de mayor importancia para las personas son. higiene, servicio, sazón y precio.
- La mayoría de las personas recomendaron instalar estacionamiento, juegos infantiles y jardines, que realmente se note que es un restaurante mexicano, qué sea el servicio rápido, mostrar platillos en la entrada y la existencia de comida variada.



CAPITULO III

ESTUDIO ADMINISTRATIVO



INTRODUCCION AL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Para el adecuado funcionamiento de la empresa, se debe conocer la razón de la existencia de la misma, así como los lineamientos y parámetros a seguir tanto de los directivos como por los empleados, logrando así que todos trabajen en armonía y equipo.

Se tocaran puntos importantes como:

- **Visión, Misión, Objetivos, Estrategia, Políticas y Reglas que regirán la organización**
- **En la Organización se dará a conocer como estará integrada la empresa mediante el Organigrama y la descripción de los puestos.**
- **Reclutamiento, Selección, Inducción y Capacitación del personal**
- **También otro punto importante son las Aspectos laborales y legales de la empresa**



3.1. PLANEACION

"La planeación supone fijar metas y encontrar formas par alcanzarlas. Se dice que la planeación es la función central de la administración y que influye en todos los actos del administrador" (DuBrin 2000, Pág. 8).

"La planeación incluye seleccionar misiones y objetivos y las acciones para alcanzarlos; requiere tomar decisiones: es decir, seleccionar entre diversos cursos de acción futuros. Así la planeación provee un enfoque racional para lograr objetivos preseleccionados". (Harold Koontz / Heinz Weihrich 1997, pág. 118)

3.2. MISIÓN

La Misión o el Propósito Harold Koontz / Heinz Weihrich (1997, Pág. 122) la definen de la siguiente manera: "Identifica la función o tarea básica de una empresa o agencia o de cualquier parte de ella".

Dado lo anterior, la Misión quedara de la siguiente manera:

"Satisfacer las necesidades de los comensales, ofreciendo un producto y servicio de calidad".

3.3. VISION

"Ser una empresa Restaurantera de Comida Mexicana reconocida en el puerto de Salina Cruz Oaxaca, ofreciendo calidad, servicio e higiene".

3.4. OBJETIVOS

"Los objetivos o metas son los fines hacia los cuales se dirige una actividad. Representan no sólo el objetivo final de la planeación, sino también el fin hacia el que se encamina la organización, la integración de personal, la dirección y el control" (Harold Koontz / Heinz Weihrich, pág. 122)



Basándose en la definición anterior se establecen los siguientes objetivos:

OBJETIVOS GENERALES

- Lograr un posicionamiento en el Puerto de Salina Cruz Oaxaca, en un lapso no mayor a dos años.
- Otorgar productos de calidad basándose en una adecuada selección de proveedores.
- Recuperar la inversión del capital en un lapso no mayor de 5 años.
- Lograr la permanencia en el mercado, satisfaciendo al consumidor.
- Contar con el personal idóneo para el buen funcionamiento del Restaurante.

3.5. ESTRATEGIAS

“Se define estrategia como la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos” (Harold Koontz / Heinz Weihrich, Pág. 123).

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Esta estrategia se basará en diferenciarlo de los demás, con las siguientes características:

- Ambiente decorado al estilo mexicano
- Extensa variedad de platillos al estilo mexicano
- Platillos con precios accesibles

ESTRATEGIA DE PLAZA

Esta se regirá por el lugar en donde el restaurante se localizara; en este caso dependerá de los resultados del estudio de mercado, en el cual revelara la preferencia de los clientes por la ubicación del establecimiento.



ESTRATEGIA DE PROMOCION

Dar a conocer el Restaurante, empleando medios publicitarios como la radio, los cuales serán de 30 segundos máximo, aparecerán 15 días antes de la puesta en marcha del Restaurante. Al igual que los periódicos de la localidad, y volantes, de manera que el consumidor sea movido por la curiosidad y asista al lugar.

ESTRATEGIA DE PRECIO

Esta estrategia se va a fijar principalmente en los costos de la materia prima para la elaboración de los productos alimenticios.

Una estrategia, que se tendría en el Restaurante, sería la siguiente: Dependiendo del monto que se haya gastado al comensal se le darán billetes con un valor del 15% de su consumo para que a su próxima visita lo haga valido.

3.6. POLÍTICAS

“Las políticas también son planes en el sentido de que constituyen declaraciones o interpretaciones generales que guían o encausan el pensamiento para la toma de decisiones, y aseguran que éstas sean congruentes con un objetivo y contribuyan a alcanzarlo”. (Harold Koontz / Heinz Wehrich, pág. 123)

POLÍTICAS GENERALES

- Todo el personal buscará tener claro conocimiento de la Misión y objetivos perseguidos por el Restaurante.
- El Restaurante trabajara mediante políticas de calidad
- Todo el personal tratara de mantener las instalaciones limpias y ordenadas.
- Se buscará prestar siempre un servicio rápido, eficiente y cordial.
- Se pretenderá que la comunicación sea en todos los niveles y que fluya en todos los sentidos.



- Se pretenderá que todo el personal tenga disposición para trabajar en equipo y así alcanzar el logro de los objetivos.

3.7. REGLAS

Para Harold Koontz / Heinz Weihrich, (1997, Pág. 126) las reglas: "Describen con claridad las acciones específicas requeridas o las que no se deben llevar a cabo, sin permitir libertad de acción. Por lo general constituyen el tipo más sencillo de plan".

Se establecen las siguientes reglas que deberán tomarse en cuenta para el Restaurante, donde se manejarán dos tipos de reglas, las generales y las de servicio.

REGLAS GENERALES

- El servicio se dará a partir de las 13:00 PM, hasta las 23:00 PM de lunes a domingo.
- La hora de entrada para la limpieza y organización del local será a las 11:00 AM.
- Se tendrá una tolerancia de 10 minutos a partir de la hora citada para entrar.
- Previo a la contratación todo el personal sin excepción deberá someterse a examen médico.
- El personal deberá presentarse a trabajar en condiciones óptimas de salud.
- El personal no deberá presentarse a laborar en estado de ebriedad ni bajo la influencia de narcóticos.
- Todo el personal deberá contar con una apariencia limpia y ordenada.
- Todos los gastos serán comprobados bajo notas o facturas según sea el caso.
- Las prestaciones serán otorgadas según lo establecido por la LFT
- Los días de pago serán cada día 15 y 30 del mes en curso
- Las faltas no justificadas serán descontadas del salario.
- El restaurante contará con un equipo de seguridad contra siniestros.



- El personal debe conocer y obedecer las normas de seguridad.
- Se dará revisión al equipo de cocina una vez al mes.
- Extremar precauciones en la preparación de alimentos.
- Se respetará la circulación de entrada y salida de la cocina para evitar accidentes.
- Los baños serán aseados en periodos de 1 hora.

REGLAS DE SERVICIO

- Saludar al comensal y darle las gracias al marcharse.
- Sonreír
- Traer siempre limpio el uniforme y el calzado.
- No caminar con la cabeza agachada.
- No fumar.
- Conocer el menú del día.
- Estar atentos a lo que se le pueda ofrecer al comensal.
- Las áreas de preparación, manejo y servicio de alimentos deberán de estar bien ventiladas e iluminadas para evitar accidentes
- Llevar los platos servidos sobre una charola.
- Servir del lado derecho y recoger por el lado izquierdo.
- Nunca poner la charola en la mesa, usar las tijeras.
- Destapar las bebidas delante del cliente, no traerlas ya abiertas.
- No olvidar poner pan y mantequilla cuando sea necesario
- Recoger los cubiertos que no se vayan a utilizar
- Cambiar todo lo que caiga al suelo.
- Cambiar inmediatamente los ceniceros sucios
- Ofrecer siempre bebidas.
- Ofrecer postre y café.
- Traer consigo encendedores
- Revisar que las azucareras estén llenas.



- Mantener limpias las botellas con salsa.
- Lavar, enjuagar y lustrar todo el equipo que se usa y no emplearse si está despostillado.
- Sacudir las sillas antes de volver a montar las mesas.
- El espacio de almacenaje del equipo deberá estar limpio
- Contar con un espacio para los desperdicios y así no tener contacto con los alimentos.
- Los baños deben de contar siempre con el material necesario para la limpieza
- Cuidar el equipo

3.8. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

“Es un documento que proporciona información respecto a las actividades, deberes y responsabilidades del puesto” (Wanyne Mondy / Robert Noe, Pág. 93)



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: **GERENTE GENERAL**

Departamento: Gerencia

Puesto Inmediato Superior: Ninguno

Puesto Inmediato Inferior: Chef Ejecutivo – Jefe de Piso

DESCRIPCIÓN GENERAL

Supervisar los diferentes departamentos a su cargo, que cumplan con las funciones y tareas que conllevan al logro de los objetivos del restaurante.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ⇒ Realizar juntas mensualmente con las diferentes gerencias para optimizar recursos.
- ⇒ Revisar reportes mensuales de las actividades realizadas por los departamentos y exigir que se cumplan aquellas que no se han llevado acabo.
- ⇒ Implementar programas que contribuyan al mejoramiento del restaurante.
- ⇒ Autorizar cortesías especiales a los comensales.
- ⇒ Tomar decisiones que representen un riesgo o mejoría del restaurante.

PERFIL DEL PUESTO

Edad: 25-50 años.

Sexo: Indistinto.

Escolaridad: L.A.E., L.A.I., Lic. Turismo

Experiencia: 5 años en puesto y empresa similar.

Idioma: Ingles



CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ⇒ Manejo de personal
- ⇒ Manejo de computadora
- ⇒ Toma de decisiones
- ⇒ Liderazgo
- ⇒ Carisma
- ⇒ Creatividad
- ⇒ Organización
- ⇒ Coordinación
- ⇒ Dinamismo
- ⇒ Honestidad
- ⇒ Iniciativa
- ⇒ Tenacidad
- ⇒ Precisión

ELABORO	REVISO	Autorizo
----------------	---------------	-----------------



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: CAJERO
Departamento:
Puesto Inmediato Superior: Jefe de Piso
Puesto Inmediato Inferior: Ninguno

DESCRIPCIÓN GENERAL

Llevar control del efectivo u otros documentos financieros, registrando cobros y pagos realizados.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ⇒ Realizar los cobros de los comensales por concepto de venta.
- ⇒ Realizar los pagos que le sean asignados por el departamento contable.
- ⇒ Elaborar los formatos manejados dentro de su área que permitan la comprobación de sus actividades laborales.
- ⇒ Auxiliar al contador general en el reporte mensual de ingresos.
- ⇒ Manejar fondo de caja chica
- ⇒ Entregar cheques a proveedores.
- ⇒ Revisar facturas y contra recibos autorizados por el departamento de compras

PERFIL DE PUESTO

Edad 20-30 años
Sexo: Indistinto
Escolaridad C P , L C F o como mínimo carrera técnica económica
Experiencia. Mínima de 1 año en puesto similar
Idioma: No necesario



CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ⇒ Manejo de computadora
- ⇒ Manejo de calculadora y / o sumadora
- ⇒ Análisis
- ⇒ Precisión
- ⇒ Honestidad
- ⇒ Organización
- ⇒ Iniciativa
- ⇒ Puntualidad
- ⇒ Negociación
- ⇒ Coordinación
- ⇒ Trabajo en equipo
- ⇒ Carisma
- ⇒ Habilidad manual
- ⇒ Habilidad mental
- ⇒ Voz agradable
- ⇒ Atención
- ⇒ Amabilidad

ELABORO

REVISO

AUTORIZO



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: CHEF EJECUTIVO

Departamento:

Puesto Inmediato Superior: Gerente General

Puesto Inmediato Inferior: Cocinero

DESCRIPCIÓN GENERAL

Supervisar y coordinar al personal que se encuentre en el área de alimentos, compartirá responsabilidades con los diferentes chef en las actividades en las que intervengan.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ε Realizar el menú según las necesidades del Restaurante.
- ε Elaborar requisiciones de compra de las materias primas que sean necesarias para dicha área.
- ε Sacar presupuestos acerca de los costos de la preparación de platillos, estableciendo precios en la carta o menús.
- ε Supervisar que las diferentes áreas se encuentren en buen estado y que el personal cumpla con las normas de sanidad mínimas para que se lleve una correcta preparación de alimentos.
- ε Realizar juntas periódicamente para corregir errores que puedan estar pasando en el área
- ε Supervisar y archivar los inventarios que se realizan semanalmente acerca del mobiliario y equipo que se encuentra en la cocina.
- ε Estar en contacto con el Jefe de Piso para ver las necesidades correspondientes en su área.
- ε Reportar al Gerente, empleados que no cumplan con las normas y políticas del Restaurante
- ε Sugerir al Gerente de Personal posibles ascensos de personal, así como de eventuales.
- ε Realizar roles de trabajo
- ε Verificar la mercancía junto con el área de compras de cada pedido realizado.



PERFIL DE PUESTO

Edad: 30 – 35 años
Sexo: Masculino preferentemente
Estado Civil: Indistinto
Escolaridad: Lic. En Gastronomía, Lic. En Turismo, Lic. En Hotelería
Experiencia. Mínima de 5 años en puesto y empresa similar
Idioma: No necesario

CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε Manejo de equipo de cocina
- ε Creatividad
- ε Dinamismo
- ε Organización
- ε Precisión
- ε Honestidad
- ε Puntualidad
- ε Trabajo en equipo
- ε Espíritu de servicio
- ε Toma de decisiones
- ε Innovación
- ε Disposición de tiempo
- ε Coordinación
- ε Tolerancia
- ε Carisma
- ε Seguridad
- ε Convencimiento
- ε Liderazgo

ELABORO

REVISO

AUTORIZO



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: JEFE DE PISO

Departamento:

Puesto Inmediato Superior: Gerente General

Puesto Inmediato Inferior: Hosstes - Mesero - Cajera

DESCRIPCIÓN GENERAL

Supervisar que los empleados a su cargo (meseros, garroteros) cumplan con las normas, tareas y funciones encomendadas que contribuyan al logro de los objetivos del Restaurante.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ε Realizar juntas diarias antes de la apertura del Restaurante para corregir errores del día anterior.
- ε Verificar que el área de trabajo se encuentre en perfecto estado y correctamente montadas las mesas.
- ε Elaborar requisición de compra en caso de pérdida de algún utensilio.
- ε Asignar mesas a los meseros de acuerdo al croquis ya establecido
- ε Revisar que el personal cumpla con las normas y políticas dentro del Restaurante.
- ε Apoyar a los meseros en caso de que no se den abasto.
- ε Dar blocks de comandas a los meseros registrando el número de folio que se asignó a cada uno.
- ε Realizar reservaciones del Restaurante y registrarlas en el libro correspondiente.
- ε Asignar mesas a los comensales, dándoles antes la bienvenida al establecimiento.
- ε Indicarles a los garroteros cuales son sus estaciones y a que meseros auxiliarán.
- ε Revisar que la ambientación sea la adecuada.
- ε Resolver cualquier problema que se pudiera suscitar con el comensal.



PERFIL DE PUESTO

Edad: 25 – 35 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Escolaridad: L.A.I., Técnico en Turismo, Técnico Hotelero

Experiencia: Mínima de 2 años en puesto similar

Idioma: No necesario

CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε Manejo de personal
- ε Creatividad
- ε Dinamismo
- ε Honestidad
- ε Puntualidad
- ε Liderazgo
- ε Seguridad
- ε Trabajo en equipo
- ε Relaciones humanas
- ε Espíritu de servicio
- ε Tolerancia
- ε Carisma
- ε Organización

ELABORO

REVISO

AUTORIZO



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: **COCINERO**

Departamento:

Puesto Inmediato Superior: **Chef Ejecutivo**

Puesto Inmediato Inferior: **Galopina**

DESCRIPCIÓN GENERAL

Auxiliar al Chef Ejecutivo en la realización de los alimentos.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ε Elaborar salsas y sopas del día.
- ε Cortar verduras y legumbres que sean necesarias para la elaboración de recetas.
- ε Verificar que se encuentre el material necesario en el área.
- ε Limpiar el área de trabajo utilizada una vez que ha finalizado sus tareas
- ε Cumplir con las normas de sanidad necesarias.
- ε Ayudar a la realización del inventario semanal junto con el Chef para después entregárselo al encargado del almacén.
- ε Auxiliar a puestos superiores en lo que éstos le indiquen.

PERFIL DE PUESTO

Edad : 20 – 25 años

Sexo : Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Escolaridad: Técnico en Turismo, Técnico Hotelero

Experiencia: 1 año en puesto similar

Idioma : No necesario



CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε Manejo de equipo de cocina
- ε Honestidad
- ε Puntualidad
- ε Trabajo en equipo
- ε Disponibilidad de tiempo
- ε Espíritu de servicio
- ε Organización

ELABORO

REVISO

Autorizo



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: MESERO

Departamento:

Puesto Inmediato Superior: Jefe de Piso

Puesto Inmediato Inferior: Garrotero

DESCRIPCIÓN GENERAL

Atender a los comensales, servirles lo que éstos ordenen y prestarles ayuda en cualquier momento

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ε **Verificar que se encuentren los utensilios necesarios en las diferentes estaciones para prestar un buen servicio.**
- ε **Checar la carta del menú para poder ofrecer los productos adecuadamente al comensal.**
- ε **Acoger al comensal cuando éste se encuentre en la mesa.**
- ε **Mostrar la carta al comensal.**
- ε **Tomar la orden a través de una comanda.**
- ε **Llevar a la cocina la comanda correspondiente.**
- ε **Servir la orden al comensal.**
- ε **Reportar al Jefe de piso algún problema con el comensal.**
- ε **Dar la cuenta al comensal y el cambio si existiera.**
- ε **Realizar inventario semanal del mobiliario y equipo del área y entregar al Jefe de piso.**



PERFIL DE PUESTO

Edad: 20 – 40 años
Sexo: Masculino
Estado Civil: Indistinto
Escolaridad: Mínima preparatoria
Experiencia: 1 año en puesto similar
Idioma: No necesario

CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε Creatividad
- ε Dinamismo
- ε Honestidad
- ε Puntualidad
- ε Trabajo en equipo
- ε Espíritu de servicio
- ε Relaciones humanas
- ε Tolerancia
- ε Carisma
- ε Coordinación
- ε Disponibilidad de tiempo
- ε Organización

ELABORO

REVISO

AUTORIZO



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: GARROTERO

Departamento:

Puesto Inmediato Superior: Mesero

Puesto Inmediato Inferior: Ninguno

DESCRIPCIÓN GENERAL

Auxiliar a los meseros, así como limpiar el área del restaurante las veces que sea necesario.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ε Limpiar diariamente el área del restaurante, como son los pisos, ventanas y mesas.
- ε Recoger platos de las mesas llevándolos al área de lavado.
- ε Llevar comandas a la cocina cuando el mesero se lo indique.
- ε Traer órdenes dejándolas en las tijeras para que el mesero las sirva al comensal.
- ε Ayudar a realizar inventario semanal del mobiliario y equipo del área.
- ε Avisar al Jefe de piso acerca de alguna pérdida de equipo.
- ε Comunicar al mesero las anomalías que se presenten con el comensal.
- ε Limpiar mesas las veces que sea necesario.

PERFIL DE PUESTO

Edad: 18 – 28 años

Sexo: Masculino

Estado Civil: Indistinto

Escolaridad: Mínimo preparatoria

Experiencia: 1 año en puesto similar



CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε **Dinamismo**
- ε **Honestidad**
- ε **Puntualidad**
- ε **Trabajo en equipo**
- ε **Disponibilidad de tiempo**
- ε **Organización**

ELABORO

REVISO

AUTORIZO



IDENTIFICACIÓN

Nombre del puesto: **HOSSTES**
Departamento:
Puesto Inmediato Superior: Jefe de Piso
Puesto Inmediato Inferior: Ninguno

DESCRIPCIÓN GENERAL

Encargarse de la atención del cliente en el momento que estos lleguen

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- ⇒ Recibir a los clientes cortésmente.
- ⇒ Registrar el nombre del cliente y el número de comensales que lo acompañan.
- ⇒ Asignar la mesa oportunamente.
- ⇒ Despedirlos.

PERFIL DEL PUESTO

Edad: 22-25 años
Sexo: Indistinto
Escolaridad:
Experiencia: Ninguna
Idioma: No necesario



CAPACIDADES Y / O HABILIDADES

- ε Relaciones humanas
- ε Toma de decisión
- ε Comunicación
- ε Solución de problemas
- ε Trabajo en equipo
- ε Liderazgo
- ε Dinámico
- ε Creatividad
- ε Organización
- ε Negociación
- ε Precisión
- ε Seguridad
- ε Honestidad
- ε Coordinación
- ε Iniciativa
- ε Puntualidad

ELABORO

REVISO

Autorizo



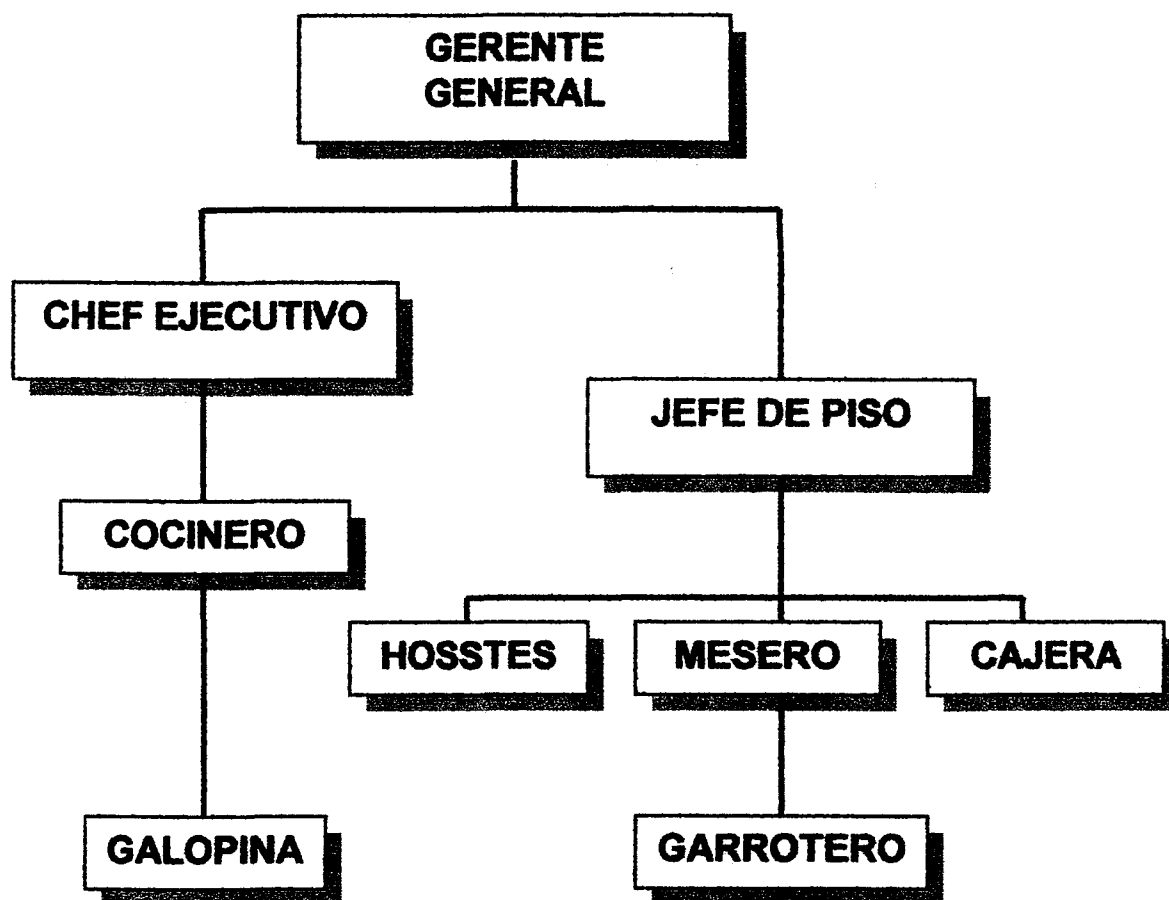
Parfraseando a Koontz y Weihrich, (1997, Pág. 245) la organización implica una estructura intencional y formalidad de papeles de puestos. Los papeles que cumplen las personas deben diseñarse racionalmente para asegurar que se realicen las actividades requeridas y que éstas se adecuen entre si, de modo que se puedan trabajar grupal mente con eficacia y eficiencia.

La estructura organizacional se debe diseñar de tal manera que aclare quien tiene que hacer determinadas tareas y quien es el responsable de ciertos resultados los cuales respaldan los objetivos de la empresa.

En este caso se maneja la organización formal, con esto se logra que la estructura deba de proporcionar un ambiente en que el desempeño individual contribuya con la mayor eficacia a alcanzar las metas del grupo.



ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA





3.10. INTEGRACION DE PERSONAL

“La función administrativa de Integración de Personal, se define como *cubrir y mantener cubiertos los puestos de la estructura organizacional* Este objetivo se cumple al identificar los requerimientos de la fuerza de trabajo, realizar un inventario del personal disponible y reclutar, seleccionar, controlar, ascender, evaluar, planear las carreras, remunerar y capacitar o desarrollar en alguna otra forma tanto a los candidatos como a los titulares de los puestos, para que puedan cumplir con sus tareas de un modo eficaz y eficiente” (Harold Koontz / Heinz Weihrich 1997, Pág. 357).

RECLUTAMIENTO

“Es el proceso de atraer individuos de manera oportuna, en número suficiente y con los atributos necesarios, y alentarlos para que soliciten los puestos en una organización” (Wayne Mondy / Robert M , Pág 150)

FUENTES PRINCIPALES DE RECLUTAMIENTO

PARA GERENTE, CHEF, JEFE DE PISO

1. Competidores y otras empresas.
2. Bolsas de Trabajo.

PARA EMPLEADOS

1. Preparatorias y escuelas vocacionales.
2. Bolsas de trabajo.



METODOS DE RECLUTAMIENTO

PARA GERENTE, CHEF, JEFE DE PISO

1. Publicidad en periódicos
2. Agencias públicas y privadas

PARA EMPLEADOS

1. Publicidad en periódicos
2. Solicitantes que llegaron por iniciativa propia
3. Servicio estatal de colocaciones

SELECCIÓN

"Es el proceso de escoger al individuo más capacitado para un puesto específico" (Ibídem, Pág. 180).

El Gerente General será el encargado del reclutamiento y selección del personal, realizando el proceso correspondiente que incluye pruebas, entrevistas, etc., hasta llegar a la contratación del personal.

PROCESO DE SELECCIÓN

- a) Formulación de la solicitud de empleo
- b) Entrevista preliminar
- c) Revisión de la documentación del aspirante
- d) Aplicación de pruebas psicométricas
- e) Entrevista de selección después de resultados
- f) Estudio socioeconómico
- g) Entrevista del jefe inmediato superior
- h) Examen médico
- i) Individuo contratado



PRUEBAS

Este tipo de exámenes sirven para verificar la capacidad que el trabajador posee para ocupar el puesto a que se le destinará, se le aplicaran pruebas de aptitud, capacidad, temperamento – personalidad.

Se realizaran aplicación de exámenes psicométricos y afines al puesto, dentro de este paso se aplicaran exámenes como el denominado "16 factores de la personalidad Cleaver" y de Habilidad mental, así mismo se examinara también aspectos relativos a los puestos según sea el caso.

INDUCCION

"Es el ajuste dirigido de nuevos empleados con la compañía, el puesto y el trabajo en grupo" (Ibídem, Pág. 238).

Para inducir al trabajador en su puesto, se presentara con su Jefe inmediato y este a su vez lo presentara con quienes han de ser sus compañeros inmediatos de trabajo, al cual se deberá explicar en que consiste su trabajo

La inducción debe incluir:

- Misión y objetivos del Restaurante
- Organigrama del Restaurante
- Descripción del puesto
- Prestaciones a las que tiene derecho
- Reglas y políticas del Restaurante
- Horario de trabajo
- Resolver dudas del empleado



3.11. CAPACITACION

“Aquellas actividades que permitan que los individuos adquieran conocimientos y las habilidades necesarias para sus puestos actuales” (Ibídem, Pág. 233).

En nuestro país todo empresario tiene la obligación de capacitar a sus empleados sin importar el tamaño de la empresa, ni la actividad económica. En consecuencia la empresa tiene que adiestrar y capacitar al personal en los términos que ha definido la Ley Federal del Trabajo.

En el presente proyecto el Gerente General es el responsable de la capacitación del personal, cuando se haya identificado la necesidad de esta, tomando en cuenta su importancia para la consecución de los objetivos de la organización.

Se considera que la capacitación del personal como un punto muy importante para el desarrollo y competitividad de las empresas.

Para esto se contará con cursos de capacitación enfocados a los meseros y cocineros para que estén al tanto de lo que el restaurante debe reflejar al cliente.

Mientras mejor sea la capacitación de los subordinados, menor será el número de contactos superior – subordinado necesario. Los subordinados bien capacitados no solo requieren menor tiempo de sus jefes sino también menos contacto con ellos



3.12. DIRECCIÓN

“Es el proceso de influir sobre las personas para lograr a que contribuyan a las metas de la organización y del grupo” (Harold Koontz / Heinz Wehrich 1997, Pág. 461)

3.13. MOTIVACION

“La motivación es un término general que se aplica a toda clase de impulsos, deseos, necesidades, anhelos y fuerzas similares” (Harold Koontz / Heinz Wehrich 1997, Pág. 462)

Parafraseando a Koontz y Wehrich (1997, Pág. 462) La motivación engloba a los factores que provocan, canalizan y sustentan el comportamiento individual que se aplica a toda clase de impulsos, deseos, necesidades, anhelos y fuerzas similares.

La motivación es otra parte importante de la dirección. Existen diferentes técnicas para lograr que el personal se sienta a gusto en la organización, desarrollando sus actividades e incluso invitarlo a mejorar su desempeño, logrando incrementar la productividad.

3.14. COMUNICACION

“Es la transferencia de información de un emisor a un receptor, asegurándose de que este ultimo la comprenda” (Harold Koontz / Heinz Wehrich 1997, Pág. 537)

Parafraseando a Koontz y Wehrich (1997, Pág. 537). La comunicación se puede considerar como el medio por el que la información se convierte en un insumo de los sistemas sociales. También es el medio a través del cual se modifica la conducta, se realiza el cambio, se hace útil la información, y se logran las metas



Por lo tanto en la organización es muy importante la comunicación entre todo el personal, sin importar jerarquías ya que se trata de una microempresa y por lo mismo las relaciones son más estrechas, facilitando el logro de los objetivos. Así como considerar la importancia de la comunicación con el cliente para satisfacer sus expectativas.

3.15. LIDERAZGO

“Se define liderazgo como influencia, es decir, el arte o el proceso de influir sobre las personas para que se esfuercen voluntaria y entusiastamente para lograr las metas del grupo” (Harold Koontz / Heinz Wehrich 1997, Pág. 490).

Existen 4 tipos de líder que son:

- Líder Formal
- Líder Informal
- Líder impuesto
- Líder Reconocido

Por lo tanto la personalidad de un líder influye en el desempeño de los empleados para realizar sus actividades laborales, así como el rendimiento que proyectan en los resultados de sus esfuerzos.

Líder es aquel que logra hacer las cosas a través de otros, como lo son los altos directivos y los jefes de área que deben conocer sus orientaciones personales y profesionales para que sean dirigidos a transmitir motivación, superación y comunicación a los subordinados y actuar como influencia en su vida familiar

Liderazgo es la influencia, el arte o proceso de influir en las personas para que se esfuercen con buena disposición y entusiasmo hacia la consecución de los objetivos grupales



Existen diversos tipos de liderazgo que de acuerdo con el patrón de conducta hacen cumplir con lo establecido:

- Liderazgo Democrático
- Liderazgo Autocrático
- Liderazgo Paternalista
- Liderazgo Indiferente

Sin embargo algunos en su totalidad resulta ser inadecuado para un equilibrio en la persona (físico, intelectual, emotivo y espiritual) que conlleve a su buen desempeño, por lo cual la empresa seguirá el mejor liderazgo que es el **Situacional**, que implica el equilibrio de los tipos de liderazgo y proyecta una visión integral y amplia, posee creatividad para enfrentar dilemas y paradojas de la vida organizacional así como la flexibilidad para entender y responder al entorno.

3.16. CONTROL

“La función administrativa del control es la medición y la corrección del desempeño con el fin de asegurar que se cumplan los objetivos de la empresa y los planes diseñados para alcanzarlos”
(Ibídem, Pág 579)

En este caso la evaluación del personal en un Restaurante es de importancia ya que es una empresa de servicio directo con el cliente

Los controles organizacionales que se ejecutaran son los siguientes:

- Estandarización del desempeño por medio de inspección y supervisión
- Estandarización de la calidad del servicio ofrecido por el Restaurante, por medio de entrenamiento del personal, inspección, sistemas de incentivos.
- Medir y dirigir el desempeño de los empleados, por medio de sistemas de evaluación del desempeño.



El proceso de control a ejecutar está conformado por tres partes

- **Medición del desempeño real**, esta medición se puede dar por medio de la observación personal, informes estadísticos, orales y escritos. Lo que se mide, determina aquello en lo que la gente intentará distinguirse.
- **Comparación del desempeño verdadero contra un estándar**, para determinar el grado de variación del desempeño verdadero de cada persona con respecto al estándar de su puesto, dentro del grado de desempeño se tendrá un margen aceptable de variación

Los controles que deben llevarse a cabo en un Restaurante no solo incluyen el de la evaluación del personal, sino que también incluye controles como son los presupuestos de los cuales se pueden mencionar: Ingresos, Gastos, Materia Prima, Mano de Obra, etc

3.17. DISEÑO DEL PUESTO

Las personas pasan mucho tiempo en el trabajo, por lo cual es importante diseñar los puestos de tal forma que se sientan bien en el mismo. Esto requiere de una estructura de puestos apropiado en términos de contenido, su función y relaciones debido a que se trata de un Restaurante, igual que cualquier otro de su rango en cuestiones organizacionales

3.18. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

La evaluación del desempeño es el proceso de determinar, en la forma más objetiva posible, cómo ha cumplido el empleado con las responsabilidades de su puesto, en este tipo de Restaurante debe llevarse una evaluación formal de una a dos veces por año



3.19. SELECCIÓN DE LA SOCIEDAD

El Restaurante de comida mexicana, conforme al código de comercio y leyes complementarias y el capítulo quinto en los artículos 87 y 88, se constituye y funja como una Sociedad Anónima de Capital Variable.

ASPECTOS LABORALES

La apertura del Restaurante de comida mexicana, obliga la contratación del personal, ya sea sindicalizado o no

ASPECTOS LEGALES

Los trámites legales necesarios para llevar a cabo este proyecto son los siguientes:

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN

- Protocolización del acta constitutiva ante un notario público, fundamento Art 6 y 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles para la Constitución de una Sociedad General
- Solicitud de inscripción para el registro federal de contribuyentes y expedición de la cedula de identificación fiscal ante la SHCP Fundamento en el Art 7 del código fiscal de la federación
- Contrato de Servicio eléctrico, expedido y autorizado por la CFE. fundamento en la Ley de Suministro de Energía Eléctrica de la CFE
- Registro Patronal en el IMSS, INFONAVIT Y SAR

TRÁMITES DE INSTALACIÓN

- Aviso de apertura de establecimiento o licencia sanitaria de acuerdo a la actividad que desarrolla la empresa, expedida por la SSA. en el estado de Oaxaca Fundamento en el Art. 198 y 200 de la Ley General de Salud
- Licencia de construcción, reconstrucción, ampliación o remodelación
- Cedula de empadronamiento municipal y licencia de funcionamiento



- Pago de derechos por la constancia contra incendios y siniestros, expedida por el cuerpo de bomberos.
- Pago de derechos por el alta de anuncio comercial ante el H. Ayuntamiento.
- Inscripción en la Cámara que le corresponda de acuerdo al tamaño, rama y actividad.
- Licencia para vender bebidas alcohólicas.

TRÁMITES LEGALES

- Ley de Sociedades Mercantiles, Art. 87 y 88
- Ley de Ingresos de la Federación, Estado y Municipio.
- Ley General de Salud, Art. 19, 198 y 200 bis de la misma Ley.
- Ley de Protección al Ambiente y Equilibrio Ecológico del Estado de Oaxaca.
- Ley de Hacienda Municipal y Estatal.



CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

A través del Proceso Administrativo, se dan a conocer los objetivos y lineamientos generales que rigen a la empresa Así como la estructura organizacional y el número de personas que la integran

Se da a conocer también cómo se desarrolla la etapa de integración y dirección, en donde se plantean técnicas para motivar a los empleados, liderazgo y comunicación, siendo partes esenciales para el buen funcionamiento de la empresa.



CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO



INTRODUCCIÓN ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico tiene como finalidad el determinar el tamaño óptimo, la localización, el equipo necesario para establecerse, y la distribución óptima de la empresa, para que el proyecto sea desarrollado adecuadamente.

El objeto de dicho estudio, es el de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertenecientes a cada una de las áreas.

De aquí se podrá obtener información de las necesidades de capital, mano de obra y de materiales, tanto para la puesta en marcha, como para la posterior operación del proyecto



4.1 TAMAÑO OPTIMO DE LA PLANTA

CAPACIDAD DE DISEÑO

Tomando en cuenta que el Restaurante tendrá 12 mesas, con 4 lugares, la capacidad será de 48 personas.

CAPACIDAD INSTALADA

Tomando en cuenta que el Restaurante, abrirá al público a partir de las 13 hrs., hasta las 23 hrs. Las horas pico será de 17- 19 hrs. y de 22 y media hrs.- 23hrs. Las horas no pico será de 13- 17 hrs. y de 19-22 y media hrs. Toda la semana será tomada como días pico y no pico. Dado lo anterior el número de personas en horas pico y no pico esta dado de la siguiente forma:

HORAS NO PICO

1 mesa $*4*48-.90=173$ personas. En horario de 13-17 hrs.

1 mesa $*33*48-90=158$ personas. En horario de 19-22 hrs.

Total de personas en horas no pico = 331 personas

HORAS PICO

1 mesa $*2*48-2=94$ personas. En horario de 17-19 hrs.

1 mesa $.30*48-30=14$ personas. En horario de 22 y media-23 hrs.

Total de personas en horas pico = 108 personas

Personas que dejan de entrar al Restaurante $331-108=223$ personas



4.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO.

De acuerdo a los datos que nos arroja la investigación de mercado, la mayoría de las personas seleccionaron que el mejor lugar para establecer el Restaurante es la carretera transistmica, en segundo lugar quedo el centro. El comparativo entre estos dos lugares para obtener el lugar óptimo es el siguiente:

Factor Relevante	Peso Asignado	CARRETERA TRANSISTMICA		CENTRO	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Espacio	0.25	5	1.25	5	1.25
Costo del terreno	0.1	7	0.7	7	0.7
Cercanía con Materia prima	0.1	5	0.5	5	0.5
Acceso	0.1	8	0.8	8	0.8
Infraestructura	0.25	7	0.75	7	1.75
Competencia	0.1	4	0.4	6	0.6
Cercanía con el mercado	0.1	6	0.6	7	0.7
Suma	1		5		6.3

De acuerdo al método cualitativo por puntos el mejor lugar para establecer el Restaurante es el centro.

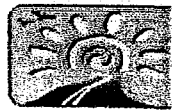


La fuerza del sol.

4.3. MACROLOCALIZACION

El presente proyecto será ubicado en la Ciudad y Puerto de Salina Cruz. Localizado en el Estado de Oaxaca, el cuál cuenta con una superficie de 375 km² y con una población de 76,392 habitantes.

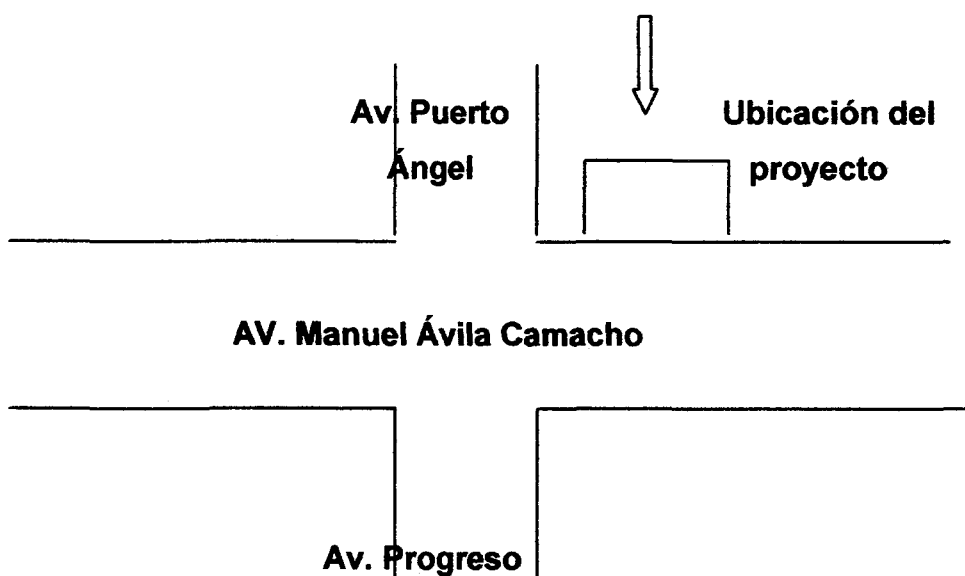




4.4. MICROLOCALIZACIÓN

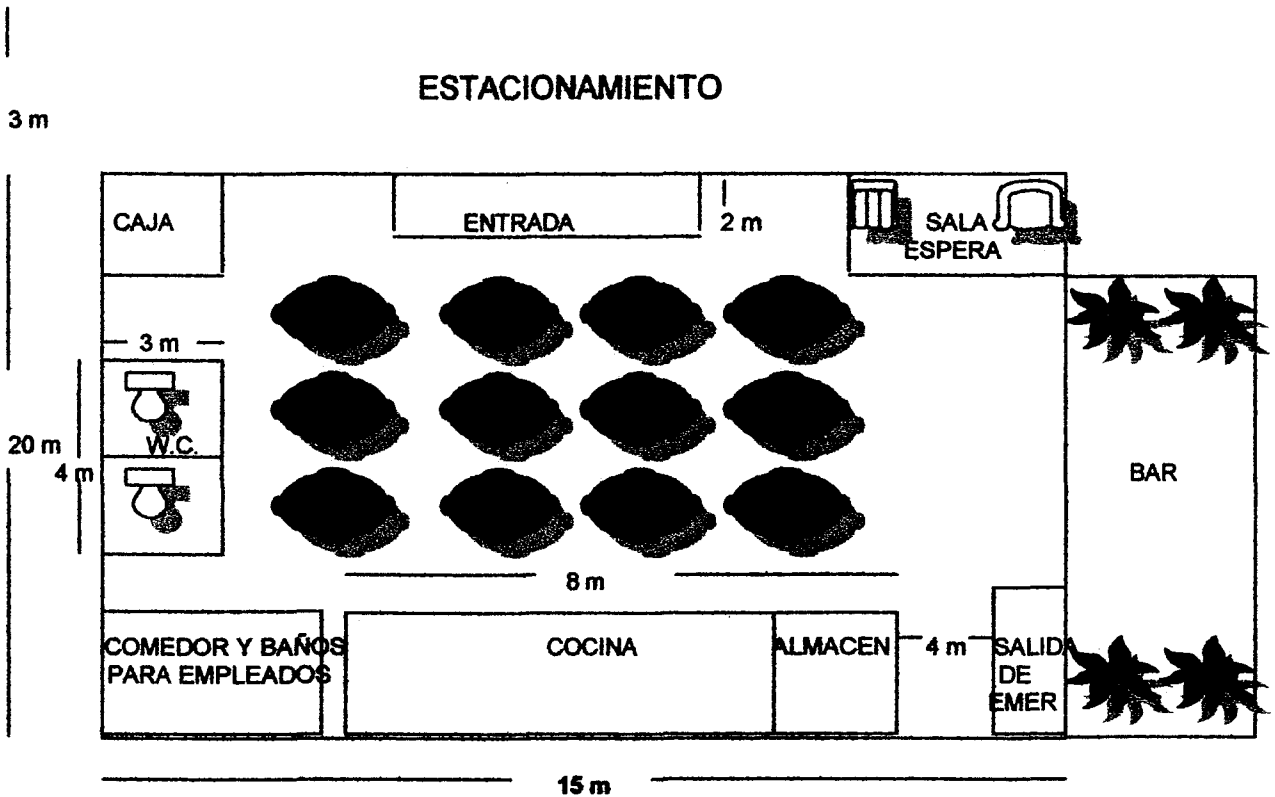
Después de elaborar el comparativo de la localización óptima del proyecto, el lugar idóneo para colocar el Restaurante es en:

Av Manuel Ávila Camacho # 120 Col. Centro, entre la Av Puerto Ángel y La Av Progreso



4.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El tamaño de las instalaciones de acuerdo al terreno será de 350 m². Teniendo 15 mts. De frente por 20 mts de largo.



4.6. EFECTOS ECOLÓGICOS

Debido a que el proyecto no es sobre una empresa de producción, los factores ecológicos no aplican ya que no se manejan productos químicos, gases, contaminantes ni aguas residuales.



CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO TECNICO

Una vez identificadas las necesidades de los consumidores, se procedió a definir el tamaño y la localización del Restaurante, al mismo tiempo que se aplicó un estudio que nos permitió conocer los requerimientos físicos y materiales para la instalación y puesta en marcha del Restaurante.



CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO



INTRODUCCION AL ESTUDIO FINANCIERO

En esta parte del proyecto se determinará la cantidad de dinero que se requiere para poner en marcha el proyecto, conformada por los costos de instalación (inversión fija y diferida) y para el funcionamiento de la empresa que es el capital de trabajo.

Los objetivos de dicho estudio son:

- **Mostrar la planeación y diseño de los presupuestos de egresos e ingresos.**
- **Presentar información financiera proyectada.**
- **Hacer el análisis e interpretación de la información financiera.**
- **Hacer la evaluación financiera del proyecto.**



5.1. INVERSION TOTAL: FIJA Y DIFERIDA

INVERSIÓN FIJA

AREA	PRECIO
Edificio	\$180,000.00
Almacén	\$2,850.00
Cocina	\$90,043.24
bar	\$6,000.00
Caja	\$3,850.00
Baños restaurante	\$5,930.00
Comedor/ empleados	\$2,000.00
Sala de espera	\$2,450.00
Mesas restaurante	\$18,000.00
Equipo de computo	\$20,000.00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 331,123.24

INVERSIÓN DIFERIDA

CONCEPTO	PRECIO
Gasto de constitución	\$5,000.00
Gasto de instalación	\$5,000.00
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$10,000.00



5.2. PLAN DE INVERSIÓN

Esta es una parte muy importante del desarrollo de un proyecto, debido a que en ella se determinará el monto total de la inversión.

El proyecto no cuenta con financiamiento bancario, sino que este es por medio de la aportación de dos socios, el cual tiene un monto total de **\$341,123.24**

La inversión total inicial abarca la inversión en activo fijo y la inversión en activo diferido.

La inversión en activo fijo, comprende todos los bienes propiedad de la empresa (edificio, mobiliario y equipo de cocina y restaurante, etc.). "Se le llama fijo por que la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello ocasione problemas a sus actividades productivas" (Baca Urbina1997, Pág. 169)

La inversión en "Activo diferido es el bien propiedad de la empresa necesario para su funcionamiento" (Ibídem, Pág. 169). como gastos de instalación, constitución, etc.



5.3 CRONOGRAMA DE INVERSIONES.

MESES

CONCEPTO	1er Mes	2do Mes	3er Mes	TOTAL
Gasto de Constitución	\$5,000 00			\$5,000.00
Gasto de Instalación	\$5,000.00			\$5,000.00
Almacén	\$2,850 00			\$2,850.00
Bar	\$6,000 00			\$6,000.00
Caja		\$3,800 50		\$3,850.00
Cocina			\$90,043.24	\$90,043.24
Sala de espera		\$2,450 00		\$2,450.00
Mesas		\$18,000 00		\$18,000.00
Baños del Restaurante		\$5,930 00		\$5,930.00
Comedor y baños para empleados		\$2,000 00		\$2,000.00
Computadora	\$20,000 00			\$20,000.00
Edificio	\$180,000.00			\$180,000.00
Primas de seguro			\$10,000 00	\$10,000.00
Propaganda y Publicidad			\$2,500.00	\$2,500.00
Papelería			\$1,000.00	\$1,000.00
TOTAL	\$218,850.00	\$32,230.00	\$103,543.24	\$354,623.24
Capital de Trabajo (inventario de efectivo al inicio del periodo)				\$384,026.44



5.4 BALANCE GENERAL INICIAL

ACTIVO			
<u>CIRCULANTE</u>			
Caja	\$ 10,000 00		
Inventario de alimentos	\$ 8,832.45		
Inventario de bebidas	\$10,570.75		
Total Circulante		\$29,403.20	
<u>FIJO</u>			
Edificio	\$ 180,000 00		
Maquinaria y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080 00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000 00		
Total Fijo		\$331,123.24	
<u>DIFERIDO</u>			
Gasto de constitución	\$5,000 00		
Gasto de instalación	\$5,000.00		
Papelería	\$1,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Total Diferido		\$23,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$384,026.44
CAPITAL CONTABLE			\$384,026.44



PRESUPUESTO DE VENTA

Tomando en consideración que se tiene un total de 108 personas en horario pico y que el consumo aproximado por persona es de \$70.00 se tiene el siguiente presupuesto anual tomando en consideración una inflación del 7% anual.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$3,888,000.00	\$4,160,160.00	\$4,451,371.20	\$4,762,967.18	\$5,096,374.89

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA

Tomando en consideración tanto los alimentos como la bebida se tiene un costo anual de \$1, 047,600 00 se calcula el presupuesto con una inflación del 7%

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$1,047,600.00	\$1,120,932.00	\$1,199,397.24	\$1,283,355.05	\$1,373,189.90



PRESUPUESTO COSTO DE PRODUCCION

COSTO DE PRODUCCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alfalfa	\$48,000.00	\$51,360.00	\$54,955.20	\$58,802.06	\$62,918.21
Alfajero	\$36,000.00	\$38,520.00	\$41,216.40	\$44,101.55	\$47,188.66
Almendra	\$4,000.00	\$4,280.00	\$4,579.60	\$4,900.17	\$5,243.18
Arroz	\$20,000.00	\$21,400.00	\$22,898.00	\$24,500.86	\$26,215.92
Avellana	\$10,800.00	\$11,556.00	\$12,364.92	\$13,230.46	\$14,156.59
Materia Prima	\$1,047,600.00	\$1,120,932.00	\$1,199,397.24	\$1,283,355.05	\$1,373,189.90
TOTAL	\$1,166,400.00	\$1,248,048.00	\$1,335,411.36	\$1,428,890.15	\$1,528,912.46

PRESUPUESTO GASTO DE VENTA

GASTOS DE VENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Galopinas	\$18,000.00	\$19,260.00	\$20,608.20	\$22,050.77	\$23,594.32
Cajera	\$31,200.00	\$33,384.00	\$35,720.88	\$38,221.34	\$40,896.83
Meseros	\$31,200.00	\$33,384.00	\$35,720.88	\$38,221.34	\$40,896.83
Garroteros	\$54,000.00	\$57,780.00	\$61,824.60	\$66,152.32	\$70,782.98
Hosstes	\$31,200.00	\$33,384.00	\$35,720.88	\$38,221.34	\$40,896.83
Papelería	\$1,000.00	\$1,070.00	\$1,144.90	\$1,225.04	\$1,310.80
Propaganda	\$2,500.00	\$2,675.00	\$2,862.25	\$3,062.61	\$3,276.99
Luz 20%	\$3,600.00	\$3,852.00	\$4,121.64	\$4,410.15	\$4,718.87
Teléfono	\$4,200.00	\$4,494.00	\$4,808.58	\$5,145.18	\$5,505.34
TOTAL	\$176,900.00	\$189,283.00	\$202,532.81	\$216,710.11	\$231,879.81



PRESUPUESTO GASTO DE ADMINISTRACION

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo del Gerente	\$72,000.00	\$77,040.00	\$82,432.80	\$88,203.10	\$94,377.32
Jefe De Piso	\$40,800.00	\$43,656.00	\$46,711.92	\$49,981.75	\$53,480.48
Primas de seguro	\$10,000.00	\$10,700.00	\$11,449.00	\$12,250.43	\$13,107.96
Papelería	\$1,000.00	\$1,070.00	\$1,144.90	\$1,225.04	\$1,310.80
Luz 20%	\$3,600.00	\$3,852.00	\$4,121.64	\$4,410.15	\$4,718.87
Teléfono	\$4,200.00	\$4,494.00	\$4,808.58	\$5,145.18	\$5,505.34
TOTAL	\$131,600.00	\$140,812.00	\$150,668.84	\$161,215.66	\$172,500.75

**5.6. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$3,888,000 00	\$4,160,160 00	\$4,451,371.20	\$4,762,967 18	\$5,096,374 89
Costo de Producción	\$1,166,400 00	\$1,248,048 00	\$1,335,411 36	\$1,428,890 16	\$1,528,912 47
UTILIDAD BRUTA	\$2,721,600.00	\$2,912,112.00	\$3,115,959.84	\$3,334,077.02	\$3,567,462.42
Gasto de Administración	\$131,600 00	\$140,812 00	\$150,668 84	\$161,215 66	\$172,500 75
Gasto de Venta	\$176,900 00	\$189,283 00	\$202,532 81	\$216,710 11	\$231,879 81
GASTOS TOTALES	\$308,500.00	\$330,095.00	\$353,201.65	\$337,925.77	\$404,380.56
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$2,413,100.00	\$2,582,017.00	\$2,762,758.19	\$2,956,151.25	\$3,163,081.86
Depreciación	\$41,224 65	\$41,224 65	\$41,224 65	\$37,223 65	\$35,221 65
Amortización	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$2,369,875.35	\$2,538,792.35	\$2,719,533.54	\$2,916,927.60	\$3,125,860.21
ISR (35%)	\$829,456 37	\$888,577 32	\$951,836 74	\$1,020,924 66	\$1,094,051 07
PTU (10%)	\$236,987 54	\$253,879 24	\$271,953 35	\$291,692 76	\$312,586 02
UTILIDAD NETA	\$1,303,431.44	\$1,396,335.79	\$1,495,743.45	\$1,604,310.18	\$1,719,223.12



5.7. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 5 AÑOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$3,888,000 00	\$4,160,160 00	\$4,451,371 20	\$4,762,967 18	\$5,096,374 89
Costo de Producción	\$1,166,400 00	\$1,248,048 00	\$1,335,411 36	\$1,428,890 16	\$1,528,912 47
UTILIDAD BRUTA	\$2,721,600.00	\$2,912,112.00	\$3,115,959.84	\$3,334,077.02	\$3,567,462.42
Gasto de Administración	\$131,600 00	\$140,812 00	\$150,668 84	\$161,215.66	\$172,500 75
Gasto de Venta	\$176,900 00	\$189,283 00	\$202,532 81	\$216,710 11	\$231,879 81
GASTOS TOTALES	\$308,500.00	\$330,095.00	\$353,201.65	\$337,925.77	\$404,380.56
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$2,413,100.00	\$2,582,017.00	\$2,762,758.19	\$2,956,151.25	\$3,163,081.86
Depreciación	\$41,224 65	\$41,224 65	\$41,224 65	\$37,223 65	\$35,221 65
Amortización	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$2,369,875.35	\$2,538,792.35	\$2,719,533.54	\$2,916,927.60	\$3,125,860.21
ISR (35%)	\$829,456.37	\$888,577 32	\$951,836 74	\$1,020,924 66	\$1,094,051 07
PTU (10%)	\$236,987 54	\$253,879 24	\$271,953 35	\$291,692 76	\$312,586.02
UTILIDAD NETA	\$1,303,431.44	\$1,396,335.79	\$1,495,743.45	\$1,604,310.18	\$1,719,223.12
Depreciación	\$41,224 65	\$41,224 65	\$41,224 65	\$37,223 65	\$35,221 65
Amortización	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00	\$2,000 00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$1,346,656.09	\$1,439,560.44	\$1,538,968.10	\$1,643,533.83	\$1,756,444.77
Saldo Inicial	\$10,000 00	\$1,356,656 09	\$2,796,216 53	\$4,335,184 63	5,978,718 46
SALDO EN EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	\$1,356,656.09	\$2,796,216.53	\$4,335,184.63	\$5,978,718.46	\$7,735,163.23



L. S. S. S.

5.8. BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2003

ACTIVO			
<u>CIRCULANTE</u>			
Caja	\$1,356,656.09		
Inventario de alimentos	\$8,832.45		
Inventario de bebidas	\$10,570.75	\$1,376,059.29	
Total Circulante			
<u>FIJO</u>			
Edificio	\$ 180,000.00		
Maquinaria y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080.00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000.00		
Depreciación acumulada	\$(41,224.65)		
Total Fijo		\$289,898.59	
<u>DIFERIDO</u>			
Gasto de constitución	\$5,000.00		
Gasto de instalación	\$5,000.00		
Impelería	\$2,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Amortización acumulada	\$(2,000.00)		
Total Diferido		\$22,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$1,688,457.88
Capital social		\$385,026.44	
Utilidad neta		\$1,303,431.19	
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$1,688,457.63



BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2004

ACTIVO			
CIRCULANTE			
Caja	\$2,796,216.53		
Inventario de alimentos	\$ 8,832.45		
Inventario de bebidas	\$10,570.75		
Total Circulante		\$2,815,619.73	
FIJO			
Edificio	\$ 180,000.00		
Maquinaria y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080.00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000.00		
Depreciación acumulada	\$(82,449.3)		
Total Fijo		\$248,673.94	
DIFERIDO			
Gasto de constitución	\$5,000.00		
Gasto de instalación	\$5,000.00		
Impelería	\$2,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Amortización acumulada	\$(4,000.00)		
Total Diferido		\$20,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$3,084,793.64
Capital social		\$385,028.44	
Utilidad neta		\$1,396,335.79	
Resultado del ejercicio anterior		\$1,303,431.44	
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$3,084,793.64



2005

BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2005

ACTIVO			
CIRCULANTE			
Caja	\$4,335,184.63		
Inventario de alimentos	\$ 8,832.45		
Inventario de bebidas	\$10,570.75		
Total Circulante		\$4,354,487.83	
FIJO			
Edificio	\$ 180,000.00		
Utensilios y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080.00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000.00		
Depreciación acumulada	\$(123,673.95)		
Total Fijo		\$207,449.29	
DEFERIDO			
Costo de constitución	\$5,000.00		
Costo de instalación	\$5,000.00		
Impelería	\$2,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Amortización acumulada	\$(6,000.00)		
Total Diferido		\$18,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$4,580,537.12
Capital social		\$385,026.44	
Reserva neta		\$1,495,743.45	
Resultado del ejercicio anterior		\$2,699,767.23	
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$4,580,537.12



14 Agu. 2012 S.A.

BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2006

ACTIVO			
CIRCULANTE			
Caja	\$5,978,718.46		
inventario de alimentos	\$ 8,832.45		
inventario de bebidas	\$10,570.75		
Total Circulante		\$5,998,121.66	
FIJO			
Edificio	\$ 180,000.00		
Equinaria y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080.00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000.00		
Depreciación acumulada	\$(160,897.6)		
Total Fijo		\$170,225.64	
DIFERIDO			
Costo de constitución	\$5,000.00		
Costo de instalación	\$5,000.00		
Capex	\$2,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Amortización acumulada	\$(8,000.00)		
Total Diferido		\$16,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$6,184,847.30
Capital social		\$385,026.44	
Utilidad neta		\$1,604,310.18	
Resultado del ejercicio anterior		\$4,195,510.68	
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$6,184,847.30



12/31/2007

BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2007

ACTIVO			
CIRCULANTE			
Caja	\$7,735,163.23		
Inventario de alimentos	\$ 8,832.45		
Inventario de bebidas	\$10,570.75		
Total Circulante		\$7,754,566.43	
FIJO			
Edificio	\$ 180,000.00		
Maquinaria y equipo de cocina	\$90,043.24		
Mobiliario y equipo del restaurante	\$41,080.00		
Equipo de computo electrónico	\$20,000.00		
Depreciación acumulada	\$(196,119.25)		
Total Fijo		\$135,003.99	
DIFERIDO			
Gasto de constitución	\$5,000.00		
Gasto de instalación	\$5,000.00		
Capex	\$2,000.00		
Propaganda y publicidad	\$2,500.00		
Primas de seguro	\$10,000.00		
Amortización acumulada	\$(10,000.00)		
Total Diferido		\$14,500.00	
TOTAL ACTIVO			\$7,904,070.42
Capital social		\$385,026.44	
Utilidad neta		\$1,719,223.12	
Resultado del ejercicio anterior		\$5,799,820.86	
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$7,904,070.42



22 APR 2012

5.9. TABLA DE DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	INVERSIÓN	TASA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR DE SALV.
edificio	\$189,000.00	5%	\$9,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$8,999.00	1
equipo de computo	\$20,000.00	30%	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$1,999.00	-	1
equipo de cocina	\$90,000.24	20%	\$18,008.65	\$18,008.65	\$18,008.65	\$18,008.65	\$18,007.65	1
mobiliario y equipo de restaurante	\$41,080.00	20%	\$8,216.00	\$8,216.00	\$8,216.00	\$8,216.00	\$8,215.00	1
TOTAL	\$331,123.24		\$41,224.65	\$41,224.65	\$41,224.65	\$37,223.65	\$35,221.65	4

Nota: El edificio se deprecia en su totalidad en el décimo año.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	INVERSIÓN	TASA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR DE SALV.
Gasto de Constitución	\$5,000.00	20%	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	0
Gasto de Instalación	\$5,000.00	20%	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	0
TOTAL	\$10,000.00		\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	0

**5.10. NOMINA**

PUESTO	MENSUAL	SALARIO DIARIO	SALARIO INTEGRADO	No. PERSONAS	TOTAL
PERSONAL					
Cocinero	\$3,000.00/30 4	\$98 68*1 042	\$102 82	1	\$3,000 00
Galopina	\$1,500 00	\$49 34	\$51 41	1	\$1,500.00
Cajera	\$2,600 00	\$85 53.	\$89.12	1	\$2,600 00
Mesero	\$2,600.00	\$85.53	\$89.12	3	\$7,800.00
Garrotero	\$1,500.00	\$49 34	\$51 41	3	\$4,500.00
Hosstes	\$2,600 00	\$85 53	\$89.12	1	\$2,600 00
PERSONAL ADMINISTRATIVO					
Gerente General	\$6,000 00	\$197 37	\$205.66	1	\$6,000 00
Jefe de Piso	\$3,400 00	\$111 84	\$116.54	1	\$3,400.00
Chef	\$4,000.00	\$131 58	\$137 11	1	\$4,000.00
TOTAL MENSUAL					\$35,400.00
TOTAL ANUAL					\$424,800.00



La Empresa S.A.S.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

Por medio del estudio financiero se dio a conocer la programación del proyecto para su puesta en marcha, tanto en el Cronograma de inversión, como el Plan de Inversión donde se menciona el monto total para llevar a cabo el proyecto.

Mediante el Estado de Resultados pudimos comprobar que las utilidades de la empresa se irán incrementando cada año, lo cual hace que el proyecto sea atractivo y cumpla con los objetivos planteados.



CAPITULO VI

EVALUACION ECONOMICA



INTRODUCCION A LA EVALUACION ECONOMICA

Mediante la evaluación económica se procederá a realizar la parte final del análisis del proyecto. A pesar de conocer las utilidades probables del proyecto durante los primeros 5 años de operación, aun no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable.

El determinar la viabilidad económica del proyecto será mediante la utilización de técnicas de evaluación económica y financiera como el cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), del Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), etc.

Se realizara un análisis financiero por medio del calculo de las Razones Financieras y en esta parte del proyecto se podrá conocer si este es factible o no



6.1. TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR)

Es una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, que una persona estima antes de invertir. La TMAR que un inversionista le pedirá a una inversión debe contemplar dos factores, su ganancia que compense los efectos inflacionarios y el segundo factor es un premio o sobre tasa por arriesgar su dinero en determinada inversión.

Para dicho proyecto se considera una inflación del 7%, mientras que el premio al riesgo es del 5%

La TMAR se calcula e la siguiente manera:

$$TMAR = i + f + (i)(f)$$

Donde:

i = Premio al riesgo 5%

f = Inflación 7%

$$TMAR = 0.05 + 0.07 + (0.05)(0.07)$$

$$TMAR = 0.12 + 3.5^{-03}$$

$$TMAR = 0.1235$$

$$TMAR = 12.35\%$$

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) que nos arrojo es de 12 35% lo cual nos indica que si es mayor a cero ($TMAR > 0$) el proyecto es aceptable



6.2. VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Es el indicador más importante para indicar si es viable o no el proyecto.

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (Baca Urbina, Pág. 181)

El VPN se calcula e la siguiente manera:

$$VPN = \frac{FE_1}{(1+i)^1} + \frac{FE_2}{(1+i)^2} + \frac{FE_3}{(1+i)^3} + \frac{FE_4}{(1+i)^4} + \frac{FE_5}{(1+i)^5}$$

Donde:

FE = Flujos de Efectivo durante los 5 años

i = TMAR 12.35%

$$VPN = \frac{1,346,656.09}{(1+0.1235)^1} + \frac{1,439,560.44}{(1+0.1235)^2} + \frac{1,538,968.10}{(1+0.1235)^3} + \frac{1,643,533.83}{(1+0.1235)^4} + \frac{1,756,444.77}{(1+0.1235)^5}$$

$$VPN = \frac{1,346,656.09}{1.1235} + \frac{1,439,560.44}{1.2622} + \frac{1,538,968.10}{1.4181} + \frac{1,643,533.83}{1.5932} + \frac{1,756,444.77}{1.7900}$$

$$VPN = 1,198,625.80 + 1,140,516.90 + 1,085,232.42 + 1,031,592.91 + 981,254.06$$

$$VPN = 5,437,222.09 - 385,026.44$$

$$VPN = \$5,052,195.65$$

El VPN da como resultado montos superiores a la inversión, por lo tanto el proyecto es recomendable.



6.3 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

La TIR (Tasa Interna de Rendimiento) se define como: "La tasa que iguala a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial" (Baca Urbina, Pág. 183), en otras palabras, nos muestra la rapidez con que la inversión realizada será recuperada.

Para conocer el valor real del rendimiento de dinero en esa inversión se deja como incógnita la i y se determina por medio de tanteos, hasta que la i sea igual a la suma de los flujos descontados a la inversión.

La Formula es la siguiente:

$$0 = \frac{1 + \sum FNE^n}{(1 + i)^n}$$

FNE = Flujos Netos de Efectivo

i = Tasa

n = Periodos

$$i = 438.5 \%$$

$$0 = \frac{1,356,656.09}{(1 + 4.385)^1} + \frac{2,796,216.53}{(1 + 4.385)^2} + \frac{4,335,184.63}{(1 + 4.385)^3} + \frac{5,978,718.46}{(1 + 4.385)^4} + \frac{7,735,163.23}{(1 + 4.385)^5}$$

$$0 = \frac{1,356,656.09}{(5.385)} + \frac{2,796,216.53}{(28.998)} + \frac{4,335,184.63}{(156.155)} + \frac{5,978,718.46}{(840.897)} + \frac{7,735,163.23}{(4528.230)}$$

$$0 = 251,932.42 + 96,427.16 + 27,716.98 + 7,109.92 + 1,708.20$$

$$0 = 384,939.68 - 385,026.44$$

$$0 = -86.76$$

La TIR es de 438.5% y la TMAR es de 12.35% por lo cual se confirma la viabilidad del proyecto



6.4. RAZONES FINANCIERAS

Únicamente se calculan estas razones financieras, por que no existe financiamiento y al comprar todo de contado indica que existe liquidez en la empresa.

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidades}}{\text{Ventas}}$$

2002	1,303,431.44 / 3,888,000.00	33.52%
2003	1,396,335.79 / 4,160,160.00	33.56%
2004	1,495,743.45 / 4,451,371.20	33.60%
2005	1,604,310.18 / 4,762,967.18	33.68%
2006	1,719,223.12 / 5,096,374.89	33.73%

Esta razón nos indica que durante los próximos años se obtiene un incremento en las utilidades, lo cual es favorable para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$$

2002	1,303,431.44 / 385,026.44	3.38%
2003	1,396,335.79 / 385,026.44	3.626%
2004	1,495,743.45 / 385,026.44	3.884%
2005	1,604,310.18 / 385,026.44	4.166%
2006	1,719,223.12 / 385,026.44	4.465%

Esta nos demuestra el incremento sobre el capital que aumenta cada año esto trae como consecuencia un beneficio a la empresa



CONCLUSIONES DE LA EVALUACION ECONÓMICA

Por medio de la estudio económico del proyecto se comprobó la rentabilidad y viabilidad que tiene el Restaurante, a través de técnicas económicas como la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) del **438.5 %** y de la Tasa Mínima Aceptable (TMAR) del **12.35 %**.

También se comprobó la rentabilidad por medio de las Razones Financieras, que nos permite comparar con los estados de Resultados y los Balances Generales de los próximos años. Así como el comportamiento de la Empresa durante el mismo tiempo.



CAPITULO VII

CONCLUSIONES

Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES

Una vez concluido el análisis de las diferentes etapas que integran éste proyecto de inversión, se encontraron aspectos muy relevantes; como el hecho de que el servicio y el producto ofrecido serán aceptados a un precio que pudiera parecer elevado, pero si éste se analiza, es un precio accesible.

Con el estudio técnico se puede percibir la manera de cómo va a operar el Restaurante y en base a esto se puede sacar el precio de venta que represente una ganancia. Además se aprecian las ventajas que tiene la localización del proyecto así como la distribución física.

El proyecto no sólo se limitó al aspecto operativo del negocio, sino que se tomó en cuenta el punto de vista organizacional, al igual que el punto de vista administrativo ya que es necesario para tener un control del negocio. Además se toma en cuenta el aspecto humano dentro de la Empresa. Es por eso que se establecen objetivos, políticas, reglas, estrategias y procedimientos que, de antemano todo el personal debe conocer, para saber cuales son los fines y propósitos que se persiguen.

Finalmente, el soporte de todo lo que se propone y planea viene reflejado en los números, en la capacidad de cubrir los gastos, en el volumen de ventas y poder de esta manera concluir que es un proyecto rentable. El cálculo del valor presente neto demostró ser un proyecto viable y rentable. Además de que no se encuentra financiado y existe liquidez por ser todo comprado y pagado al contado.



RECOMENDACIONES

Se recomienda como un Proyecto de Inversión viable, ya que se plantea para una región que tiene mucho potencial y este aun no está siendo explotado correctamente. Asimismo, este proyecto permitirá cubrir la demanda insatisfecha de una población cada día más exigente de alimentos y servicios de buena calidad como lo demuestra la encuesta realizada.

Como Empresa, se recomienda mantener un Sistema de Calidad que permita reafirmar día con día la misión, visión, políticas y procedimientos, tanto del área de alimentos como de servicio con el único fin de satisfacer las necesidades y expectativas del Cliente, asegurando su permanencia en el mercado y no ser una Empresa Improvisada mas, que como una moda con el tiempo desaparece.



La No. 1004 501

BIBLIOGRAFIA

BACA URBINA, Gabriel; **EVALUACIÓN DE PROYECTOS**; 3ª Edición (México, Editorial McGraw Hill; 1997)

KOONTZ, Harold, WEHRICH, Heinz, **ADMINISTRACIÓN UNA PERSPECTIVA GLOBAL**; 10ª Edición (México; Editorial McGraw Hill; 1997)

DUBRIN J, Andrew; **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN**; 5ª Edición (International Thomson Editores; 2000)

MONDY, Wayne, NOE, Robert; **ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**; 6ª Edición (México; Editorial Prentice – Hall; 1996)

LARA FLORES, Elías; **PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD**; 14ª Edición (México; Editorial Trillas; 1996)

FISHER, Laura, NAVARRO, Alma; **INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACION DE MERCADOS**; 3ª Edición; (México; Editorial McGraw – Hill, 1996)

TRUEBA, Alberto y Jorge; **LEY FEDERAL DEL TRABAJO**; 79ª Edición; (México; Editorial Porrúa; 1998)

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION, 16ª Edición; (México, ISEF; 2000)

CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS; 64ª Edición (México, Editorial Porrúa; 1996)

SIGMA'S CONSULTORES; 2000



11. 11. 11

ANEXOS



INEGI

Sexo F M

Edad _____

Colonia donde radica _____

Ocupación _____

El presente cuestionario tiene la finalidad de determinar la viabilidad de un "Proyecto de Inversión de un Restaurante de comida Mexicana" en el Puerto de Salina Cruz Oax.

1. ¿Acostumbra a salir a comer a un restaurante?

SI

NO

(Si contesta no, pasar a la pregunta 9)

2. ¿Cuando sale a comer a un restaurante asiste por?

Negocios

Reunión con amigos

Familiar

Otro ¿Cuál? _____

3. ¿Cuál es la frecuencia con la que asiste?

1

2

3

4

veces a la semana

Otras

4. ¿Qué tipo de restaurante le gustaría que existiera en Salina Cruz?

Mexicana

Rápida

Internacional

Mariscos

Otro ¿Cuál? _____

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una comida?

\$ 30.00- 50.00

\$ 50.00 - 70.00

\$ 70.00 - 100.00

Otros _____

6. De las siguientes características enumere de una escala de 1-8 los más importantes para usted.

(Siendo el numero uno el más importante y el ocho el menos importante)

Decoración _____

Distribución _____

Higiene _____

Precio _____

Presentación del personal _____

Presentación de alimento _____

Sazón _____ Servicio _____

7. ¿Qué tipo de servicio le gustaría que se ofreciera en un restaurante?

Buffet

Comida rápida

A la carta

Menú

para niños

Otro ¿Cuál? _____

8. ¿En que lugar le gustaría que este se ubicara?

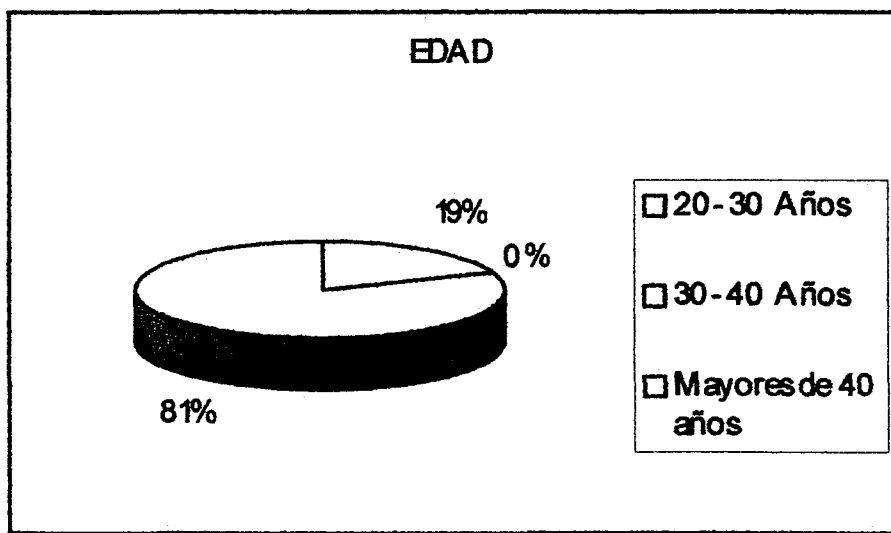
En el centro _____

En la carretera transistmica _____

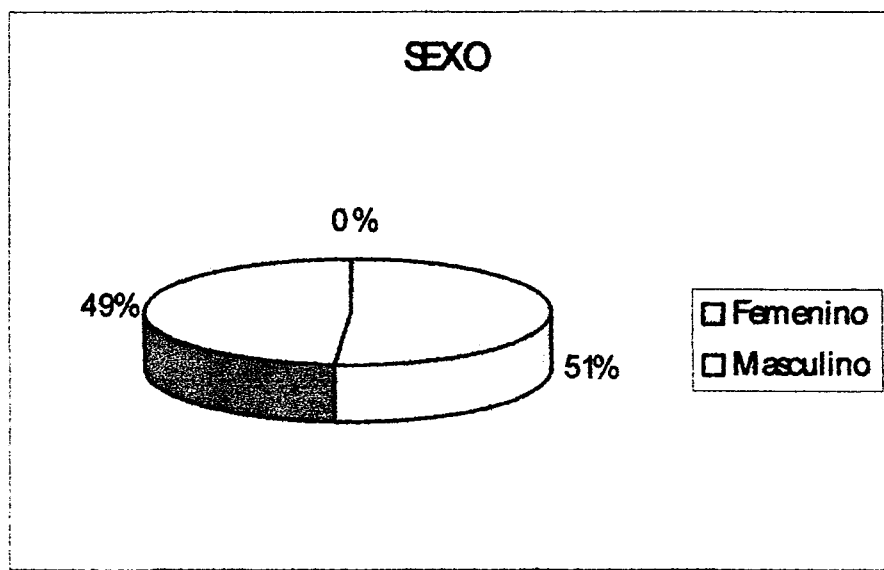
Otro ¿Cuál? _____

9. ¿Por qué?

Comentarios y sugerencias



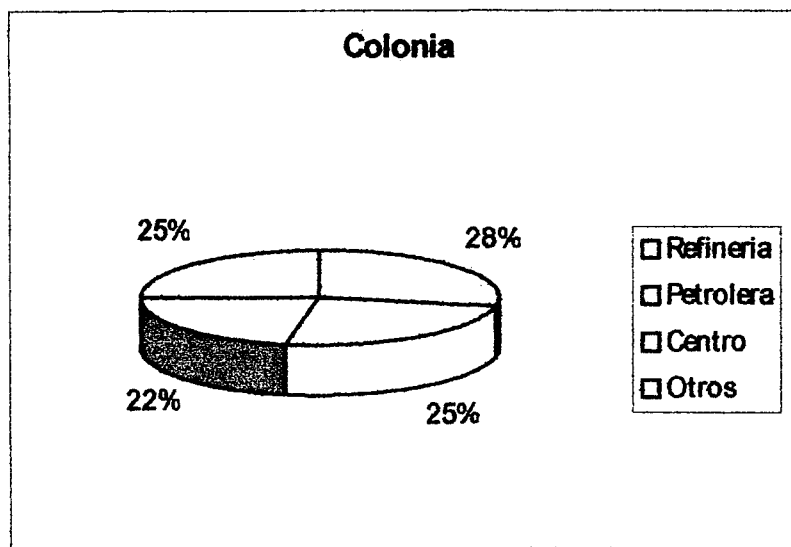
De las 66 personas encuestadas el 19% tiene una edad entre los 20 y 30 años, el 81% son mayores de 40 años.



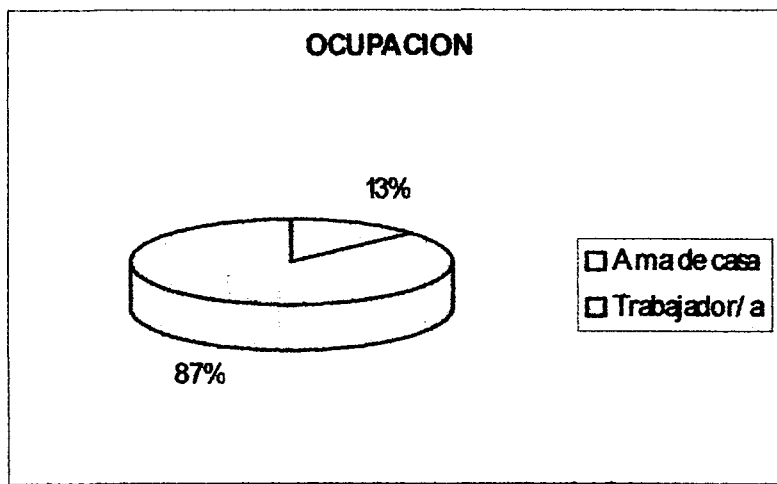
De las 66 personas encuestadas el 49% es de sexo masculino y el 51% del sexo femenino.



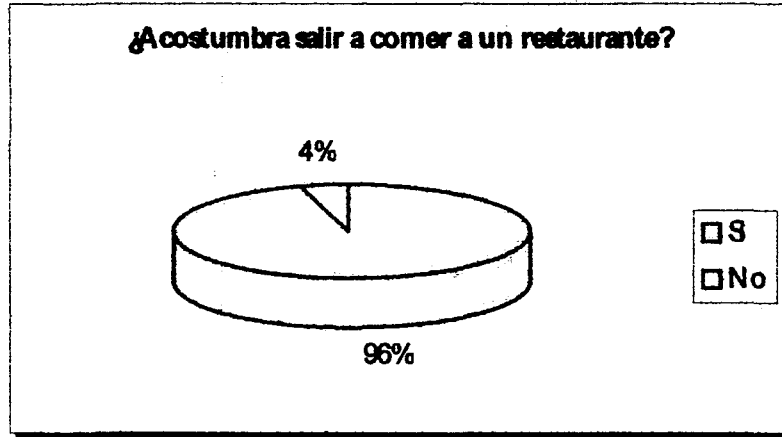
Logo text



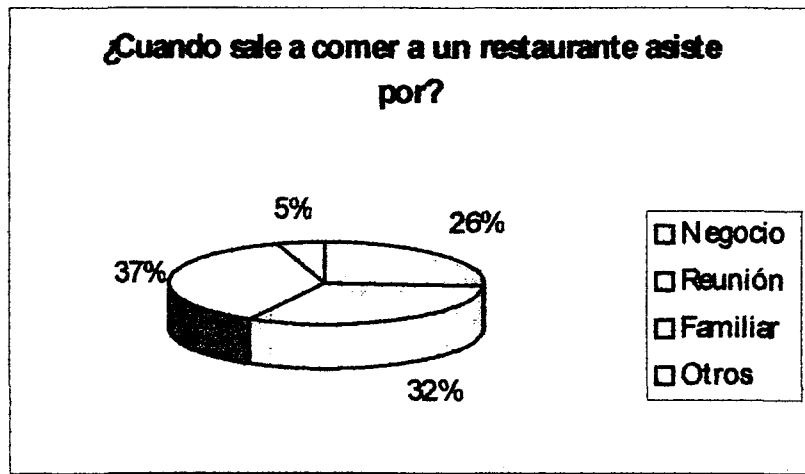
De las 66 personas encuestadas el 25% radica en la Colonia Petrolera, el 28% en la colonia Refinería, el 22% en el centro y un 25% radica en otras colonias



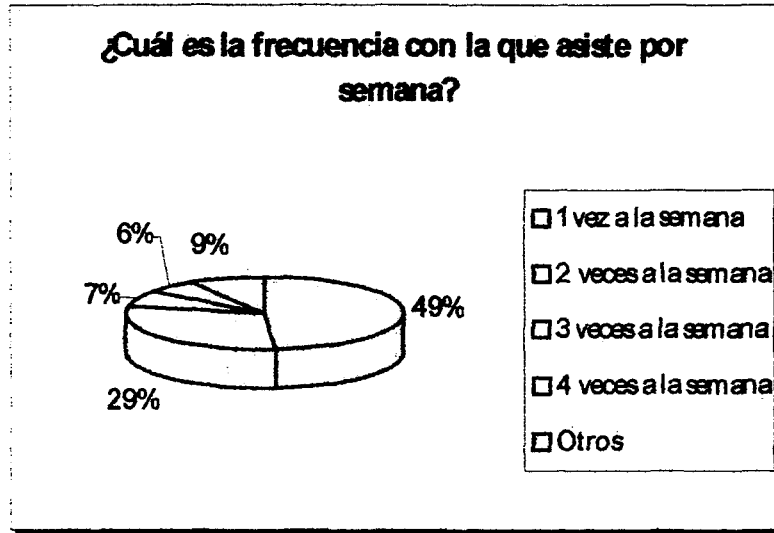
De las 66 personas encuestadas el 13% se dedica al hogar y el 87% trabaja



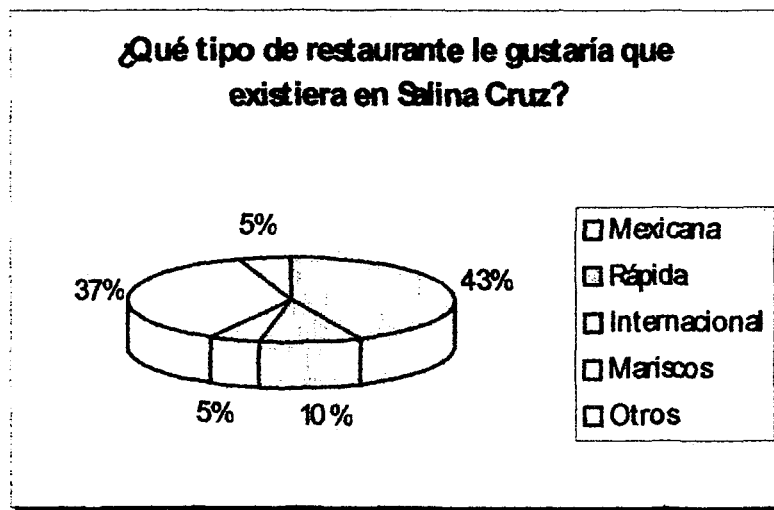
De las 66 personas encuestadas el 4% no acostumbra a salir, debido a que no le agrada comer fuera de su casa y el 96% si acostumbra salir a comer a un restaurante



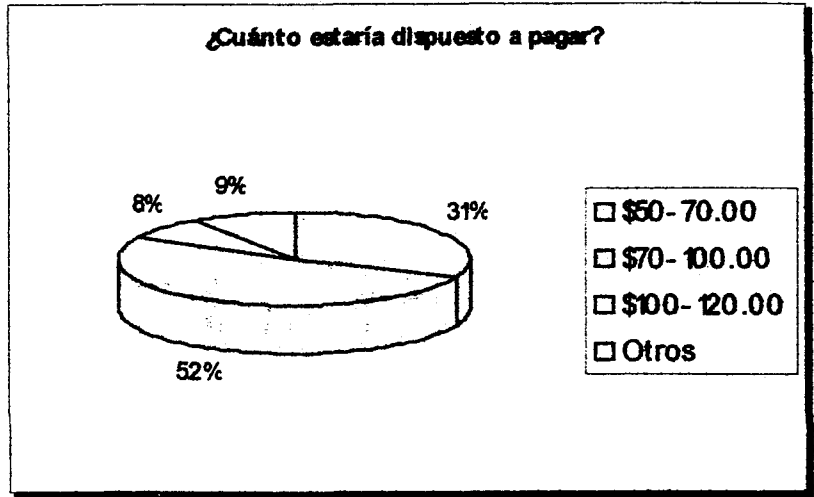
De las 66 personas encuestadas el 5% asiste por otros motivos como a comer solo o por que asiste a una fiesta, el 26% asiste por negocios, el 32% por reunión con amigos y el 37 % asisten con su familia.



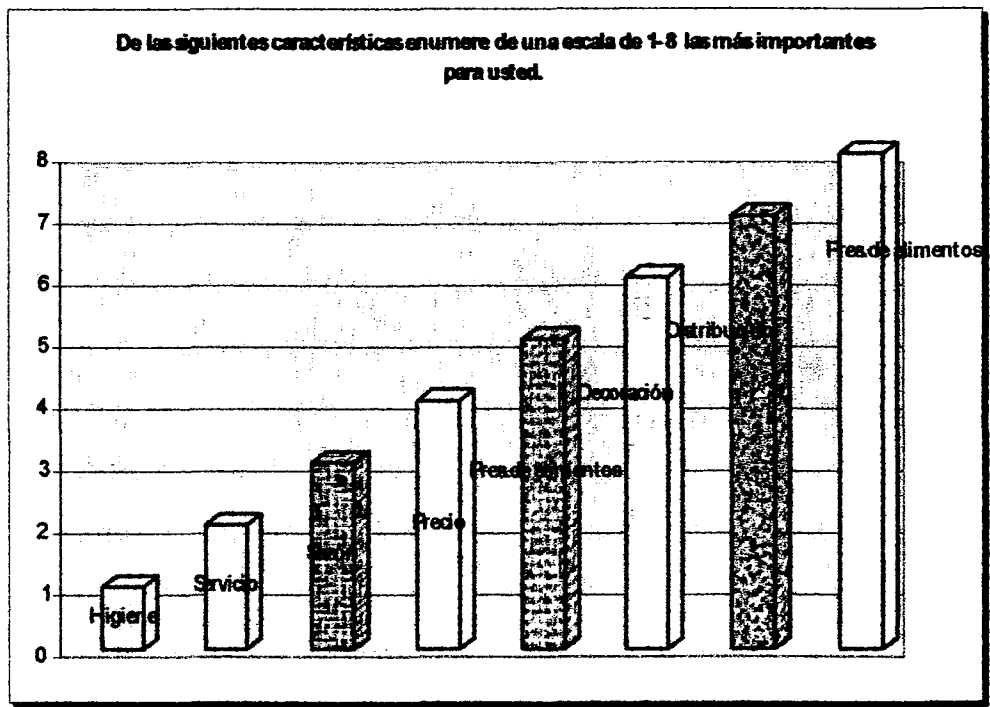
De las 66 personas encuestadas el 49% asiste una vez a la semana, el 29% asiste 2 veces a la semana, el 7% 3 veces a la semana el 6% 4 veces a la semana y el 9% otros.



De las 66 personas encuestadas el 5% le gustaría que existiera otro tipo de restaurante, el 43% le gustaría que existiera un restaurante de comida mexicana, el 10% de comida rápida, el 5% comida internacional y un 37% que existiera un restaurante de mariscos.



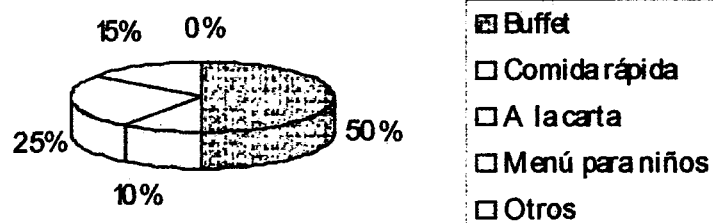
De las 66 personas encuestada el 31% esta dispuesto a pagar de \$50-70, el 52% esta dispuesto a pagar \$70-100.00, el 8% de \$100-120.00 y el 9% otras cantidades.



De las ocho opciones mencionadas , en primer lugar a las personas le importa la higiene, en segundo lugar el servicio, en tercer lugar el sazón, en cuarto lugar el precio, en quinto lugar la presentación del personal, en sexto lugar la decoración, en séptimo lugar la distribución y en octavo lugar la presentación de alimentos



¿Qué tipo de de servicio le gustaría que se ofreciera en un restaurante?



De las 66% personas encuestadas el 50% opinaron que le gustaría que se ofreciera buffet, el 25% a la carta, el 15% menú para niños y el 10% comida rápida



ALMACEN GASTO DE MATERIA PRIMA

ALMACEN GASTO DE MATERIA PRIMA**ABARROTOS**

	CANTIDAD	PRECIO
Maíz	3 kg	\$22.00
Salsa de soya	3 790 lts	\$99.00
Huevo	1 caja	\$115.20
Azúcar	50 kg	\$250.00
Mayonesa	2 frascos/3.8 kg	\$56.00
Mostaza	1 frasco/4kg	\$31.00
Café puro	5 kg	\$375.00
Café descafeinado	1 kg	\$86.00
Extractos	250 ml	\$27.00
Catsup	2 botes/3 kg	\$50 00
Leche	12 lts	\$68.00
Agua	12 garrafrones	\$105 00
Knorr suiza	3.6 kg	\$45.00
Arroz	25 kg	\$83 00
Aceite	1 caja/12 pzas	\$102 00
Vinagre	1 bote 3.9 lts	\$13.50
Jarabe de chocolate	1 paquete/2 pzas	\$93.00
Chocolate en tabla	90 gms	\$27.00
Galletas saladas	2 cajas/200 pzas	\$50.00
Frijol	25 kg	\$199 00
Mantequilla	10 kg	\$139.00
Sal	10 kg	\$25.00
Papel aluminio	1 paquete/4 pzas	\$25 00
Popotes	1paquete/3kg	\$92 90
Tortillero	12	\$9.80
Panera	12	\$25.80
Total		\$2,214.20



ENLATADOS

	CANTIDAD	PRECIO
Chiles en rajas	1 kg	\$42 00
Leche condensada	1 paquete/12 pzas	\$69 90
Leche clavel	1 paquete/6 pzas	\$49.00
TOTAL		\$160.90

TOTAL ALMACEN \$ 2,375.10

COCINA GASTO DE MATERIA PRIMA

VERDURAS

	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Chayote	5 Kg	\$5 50	\$27.50
Pepino	5 Kg	\$7 90	\$39.50
Cebolla blanca	5Kg	\$1 90	\$9 50
Cebolla morada	2 Kg	\$3.50	\$7 00
Aguacate	5 Kg	\$22 50	\$112 50
Chile jalapeno	5 Kg	\$18 00	\$90 00
Chile habanero	5 Kg	\$60 00	\$300 00
Chile guajillo	5 Kg	\$15 90	\$79.50
Chile de arbol	5 Kg	\$8 90	\$44.50
Chile poblano	5 Kg	\$9 00	\$45 00
Chile ancho	5 Kg	\$19.90	\$99 50
Pimiento rojo	5 Kg	\$20 00	\$100 00
Pimiento verde	5 Kg	\$26 00	\$130 00
Jitomate	5 Kg	\$13.90	\$69.50
Papa	5 Kg	\$7 00	\$35 00
Ejotes	5 Kg	\$5 00	\$25.00
Calabaza	5 Kg	\$8.00	\$40 00
Chicharo	5 Kg	\$14 00	\$74 50
Limon	5 Kg	\$3 90	\$19 50
Zanahoria	5 Kg	\$16 90	\$84 50



Brocoli	5 Kg	\$10 50	\$52.50
Jamaica	4 Kg	\$26 00	\$104.00
Tomate verde	5 Kg	\$21.90	\$109 50
Coliflor	5 kg	\$5 00	\$25.00
Ajo	2 Kg	\$27 90	\$55.80
Apio	2 rollos	\$18 00	\$36 00
Cilantro	1 rollo	\$10 00	\$10 00
Epazote	1 rollo	\$18 00	\$18.00
Perejil	1 rollo	\$14 00	\$14 00
Lechuga romana	10 pzas	\$3 90	\$39.00
Lechuga orejona	10 pzas	\$3 00	\$30 00
TOTAL			\$1926.30

FRUTAS

	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Sandía	6 pzas (5kg)	\$3 90	\$117 00
Melon	6 pzas (1/2kg)	\$8.90	\$80 10
Papaya	6 pzas (2kg)	\$9 90	\$118 80
Pina	7 pzas	\$2 90	\$4 35
Manzana	7 kg	\$12 90	\$90.30
Naranja	25 kg	\$2 90	\$72 50
Mamey	4 kg	\$10 00	\$40 00
Toronja	5 kg	\$6 50	\$32 50
Pera	5 kg	\$12 90	\$64 50
Platano macho	5 kg	\$9 90	\$49 50
Platano amarillo	5 kg	\$5 90	\$29 50
TOTAL			\$699.05

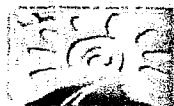


CARNES

	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Muslo de pollo	5kg	\$23.50	\$117.50
Pechuga de pollo	5kg	\$37.90	\$189.50
Pierna de pollo	5kg	\$23.50	\$117.50
Sirlon	5kg	\$59.90	\$299.50
Rib eye	5kg	\$79.90	\$399.50
Filete de res	5kg	\$80.00	\$400.00
Arrachera	5kg	\$59.00	\$295.00
New york	5kg	\$74.00	\$370.00
Chorizo	5kg	\$27.90	\$139.50
Longaniza	5kg	\$26.90	\$134.50
Lomo entero	5kg	\$59.80	\$299.00
Menudo	5kg	\$14.90	\$74.50
TOTAL			\$2,836.00

CARNES FRIAS Y QUESOS

	CANTIDAD	PRECIO
Salchicha	1 paquete (2kg)	\$21.00
Jamón	5kg	\$269.50
Tocino	1 paquete (2kg)	\$67.00
Queso Chihuahua	2 paquetes (1.2 kg)	\$100.00
Queso manchego	1 paquete (1.3kg)	\$100.00
Queso amarillo	1 paquete (2kg)	\$62.00
Queso rallado	1 paquete (1.3kg)	\$22.00
Queso crema	1 paquete (1.9 kg)	\$114.00
Crema	1 paquete (4kg)	\$70.00
TOTAL		\$825.50



PANES

	CANTIDAD	PRECIO
Pan de caja (blanco)	10 paquetes	\$75.00
Pan de caja (integral)	3 paquetes	\$30.00
Tortilla de harina	1 paquete/5 bolsas	\$18 00
Medias noches	1 paquete/16 pzas	\$13.00
Bimbollos	1 paquete/12 pzas	\$14 50
Telera	40 pza	\$20 00
TOTAL		\$170.50

TOTAL MATERIA PRIMA COCINA \$6,457.35

ARTICULOS DE LIMPIEZA Y VARIOS

	CANTIDAD	PRECIO
Jalador de piso	2 pzas	\$51.00
Trapeador	3 pzas	\$149.73
Magitel	10 paquetes/ 5pzas	\$15 00
Escoba con recogedor	2 pzas	\$78.20
Detergente para platos	1 paquete/7 kg	\$74 24
Cloro	10 lts	\$40 60
Pino	10 lts	\$99 00
Servilletas interdobladadas	1 paquete/ 150 pzas	\$71 69
Fibra scott bride	1 paquete/ 8 pzas	\$79 50
Bolsas para basura	1 paquete/250 pzas	\$37.50
Desinfectantes	1 paquete/2 pzas	\$36 74
Manteles	45 pzas	\$540 00
TOTAL		\$1,273.20

**INVERSION FIJA EQUIPO DE COCINA**

	CANTIDAD	PRECIO
Vaporera	2	\$354 38
Charola para hornear	5	\$425.00
Jarras para agua	12	\$200.00
Arrocera	2	\$418.00
Horno de microondas	1	\$1,500 00
Chocomilera	2	\$1,839 36
Estufa universal	1	\$14,468 00
Refrigerador de dos puertas	1	\$23,000 00
Repisa	1	\$5,000 00
Batidora	1	\$2,300.00
Congelador	2	\$8,938 00
Campana	1	\$1,500.00
Tijera porta charola	6	\$1,170.00
Cesta para platos	6	\$231.00
Licuadaora	3	\$795.00
Olla de presion 8 lts	1	\$700 00
Abrelatas	3	\$567 00
Mesa de trabajo	2 unidades	\$10,330 00
Charolas 44*19 cm	10	\$1,100 00
Taza salsera	12	\$15 00
Cuchara de Madera/salsera	12	\$2 80
Salero/pimentero	12	\$12.50
TOTAL		\$74,866.04

PLAQUE

	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Cuchara cafetera	50	\$1 70	\$85 00
Cuchara sopera	50	\$1.50	\$75 00
Tenedor carne	50	\$1 90	\$95 00
Tenedor postre	50	\$1 50	\$75 00
Cuchillo	50	\$3 20	\$160 00
TOTAL			\$490.00



10 x 11.50

VAJILLA

	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Plato trinche	50	\$40.50	\$2,025.00
Plato base	50	\$55.00	\$2,750.00
Plato postre	50	\$12.50	\$625.00
Plato sopero	50	\$22.00	\$1,100.00
Plato cafetero	50	\$21.80	\$1,090.00
Tazon sopero	50	\$33.50	\$1,675.00
Plato para flan	50	\$13.00	\$650.00
Taza para café	50	\$33.80	\$1,690.00
Cenicero	12	\$3.80	\$45.60
Mantequillera	12	\$18.50	\$222.00
Azucarera	12	\$40.80	\$489.60
TOTAL			\$12,362.20

CRISTALERIA

	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Vaso para agua	50	\$3.00	\$150.00
Vaso para jugo	50	\$3.50	\$175.00
Copa para agua	50	\$13.00	\$650.00
Copa para vino tinto	50	\$13.50	\$675.00
Copa para vino blanco	50	\$13.50	\$675.00
TOTAL			\$2,325.00



INVERSION FIJA ALMACEN

	CANTIDAD	PRECIO
Anaqueles	3	\$2,850 00
TOTAL		\$2,850.00

INVERSION FIJA BAR

	CANTIDAD	PRECIO
Juego de bar con 8 bancos	1 unidad	\$6,000.00
TOTAL		\$6,000.00

INVERSION FIJA CAJA

	CANTIDAD	PRECIO
Caja registradora	1 unidad	\$2,000 00
Mesa	1 unidad	\$1,850.00
TOTAL		\$3,850.00

INVERSION FIJA SALA DE ESPERA

	CANTIDAD	PRECIO
Sala	1 juego	\$2,450.00
TOTAL		\$2,450.00



U N I V E R S I D A D

INVERSION FIJA MESAS

	CANTIDAD	PRECIO
Mesas con 4 sillas	12 unidades	\$24,200.00
TOTAL		\$24,200.00

INVERSION FIJA BANOS DEL RESTAURANTE

	CANTIDAD	PRECIO
Juegos de baño	4	\$4,800.00
Despachador de papel higiénico	4	\$860 00
Despachador de jabón	2	\$270 00
TOTAL		\$5,930.00

INVERSION FIJA PARA COMEDOR Y BANO PARA EMPLEADOS

	CANTIDAD	PRECIO
Tablón	1 unidad	\$150 00
Sillas plegables	10 pzas	\$300.00
Juego de baño	1	\$1,200.00
Despachador de papel higiénico	1	\$215.00
Despachador de jabón	1	\$135.00
TOTAL		\$2,000.00



Logo text

GASTO DE CAJA

	CANTIDAD	PRECIO
Rollo para maquina	4 rollos	\$34 00
Tinta	2 botes	\$24 00
TOTAL		\$58.00

GASTO BANOS DEL RESTAURANTE

	CANTIDAD	PRECIO
Papel higiénico crisoba	1 paquete/8 pzas	\$155 00
Aromatizante	1paquete/3 pzas	\$42.50
TOTAL		\$197.50

GASTO DEL COMEDOR Y BANO DE EMPLEADOS

	CANTIDAD	PRECIO
Papel higiénico crisoba	1 paquete/8 pzas	\$155.00
Aromatizante	1paquete/3pzas	\$42 50
TOTAL		\$197.50



14/03/2016 11:11

GASTO DEL BAR

VINOS Y LICORES

BRANDY	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Bacardi limón	5	\$92.00	\$460 00
Bacardi blanco	5	\$69.50	\$347 50
Bacardi anejo	5	\$87 50	\$437 50
Appletone	5	\$116 00	\$580 00
Azteca de oro	5	\$122 45	\$612 25
Don Pedro	5	\$70 35	\$351 75
Fundador	5	\$136 64	\$683 20
Presidente	5	\$53 49	\$267 45
TOTAL			\$3,739.65

TEQUILA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Cazadores	5	\$230 00	\$1,150.00
Centenario	5	\$119.00	\$595.00
Sauza hornitos	5	\$199 00	\$995 00
Don Julio	5	\$201 01	\$1,005 05
Herradura	5	\$289 00	\$1,445 00
Cuervo especial	5	\$103 01	\$515.05
100 anos	5	\$114 90	\$574 50
Jimador	5	\$149.91	\$749 55
TOTAL			\$7,029.15

VINO TINTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Chateau domeq	5	\$149 00	\$745 00
Navarro Correas Malbec	5	\$185.00	\$925 00
Marques de Caceres	5	\$143 00	\$715.00
TOTAL			\$2,385.00



11/19/2018

VINO BLANCO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Calafia	5	\$42.49	\$212.45
Casillero del Diablo	5	\$87.00	\$435.00
Reinares	5	\$39.91	\$199.55
TOTAL			\$847.00

REFRESCOS	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Coca-cola	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Coca-cola Light	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Sprite	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Sprite Light	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Manzana Lift	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Fanta naranja	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Fresca	5 cajas/24 pzas	\$96.00	\$480.00
Delaware punch	4 cajas/24 pzas	\$96.00	\$384.00
Agua embotellada Risco	6 cajas/12 pzas	\$71.00	\$426.00
Agua mineral Ciel	5 cajas/12 pzas	\$80.00	\$400.00
TOTAL			\$4,570.00