



CARRERA ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL DE LA PRODUCCIÓN

CONTRIBUIR A LA CONSOLIDACIÓN DE UN SISTEMA ECONÓMICO
SOCIAL SOLIDARIO Y SOSTENIBLE REALIZANDO UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE
COMIDA RÁPIDA EN EL SECTOR DEL PANECILLO, CENTRO HISTÓRICO,
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Administración Industrial de la Producción.

Autor: Carvajal Mallitasig Cristian David.

Tutor: Abg. Eric Martínez Tocaronte.

Quito, 2017.



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **CARVAJAL MALLITASIG CRISTIAN DAVID** de la carrera de Administración Industrial y de la Producción cuyo tema de investigación fue: **CONTRIBUIR A LA CONSOLIDACIÓN DE UN SISTEMA ECONÓMICO SOCIAL SOLIDARIO Y SOSTENIBLE REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA EN EL SECTOR DEL PANECILLO, CENTRO HISTÓRICO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

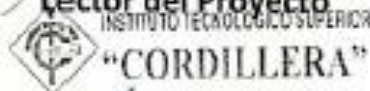
Abg. Eric Martinez
Tutor del Proyecto



Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

Ing. Juan Carlos Moreno

Lector del Proyecto



DIRECCIÓN DE CARRERA

Adm. Bancaria y Producción

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Cristian David Carvajal Mallitasig
C.C.: 1725009185

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo Cristian David Carvajal Mallitasig portador de la cédula de ciudadanía signada con el No 172500918-5 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado, CONTRIBUIR A LA CONSOLIDACIÓN DE UN SISTEMA ECONÓMICO SOCIAL SOLIDARIO Y SOSTENIBLE REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA EN EL SECTOR DEL PANECILLO, CENTRO HISTÓRICO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017, con fines académicos al instituto tecnológico superior cordillera.



FIRMA

NOMBRE

Cristian David Carvajal Mallitasig

CEDULA

CC 172500918-5

Quito, a los

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios quien me ha dado la bendición de estudiar y seguir adelante.

A mi madre Angélica Mallitasig por siempre apoyarme en mis estudios, quien me ha sabido guiar para ser una persona de bien, a mi hermano quien me apoyado en toda mi carrera, y a mi esposa e hijo quienes son mi pilar de inspiración para graduarme.

DEDICATORIA

A mi madre quien siempre me apoyado en mis estudios y la cual me ha dado las fuerzas para seguir adelante y no desmayar ante las adversidades que se presenten en mi vida.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT	xix
CAPÍTULO I.....	1
1.0 INTRODUCCIÓN.....	1
1.01 Justificación	2
1.02 Antecedentes.....	3
CAPÍTULO II	6
2.0 ANÁLISIS SITUACIONAL	6
2.01 Ambiente externo	6
2.01.01 Factor económico.....	6
2.01.02 El P.I.B. (Producto Interno Bruto).....	7
2.01.03 Inflación	8
2.01.04 Tasa Activa	9

2.01.05 Tasa pasiva.....	10
2.01.06 Riesgo País.....	11
2.01.07 Balanza Comercial.....	12
2.01.08 Factor político	13
2.02 Factor medio ambiental	14
2.03 Factor Cultural.....	14
2.04 Factor social	14
2.04.01 Población Económicamente Activa (PEA).....	15
2.05 Factor Legal.....	15
2.06 Factor tecnológico	19
2.07 Entorno local	20
2.07.01 Clientes	20
2.07.02 Proveedores.....	21
2.07.03 Competidores	21
2.08 Análisis Interno	22
2.08.01 Propuesta estratégica.....	22
2.08.02 Misión	23
2.08.03 Visión.....	23
2.08.04 Objetivo General.....	23
2.08.05 Objetivo Específico.....	23
2.08.06 Principios y Valores.....	24

2.09 Gestión Administrativa.....	24
2.10 Gestión operativa.....	26
2.11 Gestión Comercial	27
2.11.1 Producto	27
2.11.02 Estrategia precio	30
2.11.03 Estrategia de plaza	30
2.11.04 Estrategia promoción	31
2.12 Publicidad.....	31
2.13 Análisis FODA	33
CAPÍTULO III.....	36
3.0 Estudio de Mercado.....	36
3.01 Análisis del consumidor	36
3.01.01 Determinación de la Población y la muestra	37
3.01.02 Técnicas de obtención de información	38
3.01.03 Análisis y resultados de la encuesta.....	42
3.02 Demanda.....	57
3.02.01 Demanda Histórica	57
3.02.02 Demanda Actual	57
3.02.03 Demanda Proyectada	59
3.03 Oferta.....	59
3.03.01 Oferta Histórica.....	60

3.03.02 Oferta Actual.....	60
3.03.03 Oferta Proyectada	60
3.04 Balance Oferta demanda	61
3.04.01 Balance Proyectado.....	61
CAPÍTULO IV	63
4.0 Estudio Técnico	63
4.01 Tamaño del proyecto	63
4.02 Localización.....	70
4.03 Ingeniería del proyecto	74
CAPÍTULO V.....	95
5.0 Estudio Financiero.....	95
5.01 Ingresos Operacionales	95
5.02 Ingresos	101
5.03 Costos	102
5.04 Inversión	105
5.05 Depresaciones.....	108
5.06 Estado de situación inicial	109
5.07 Estado de resultados proyectado	109
5.08 Evaluación Financiera	110
5.09 Análisis de índices financieros	120
CAPÍTULO VI.....	122

6.0 Análisis de impactos.....	122
6.01 Impacto ambiental.....	122
6.02 Impacto Económico	126
6.03 Impacto Social	126
CAPÍTULO VII.....	127
7.0 Conclusiones y Recomendaciones	127
7.01 Conclusiones.....	127
7.02 Recomendaciones	128
Bibliografía	134

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Proveedores.....	21
Tabla 2 Competidores.	22
Tabla 3 Matriz FODA.	34
Tabla 4 Población Proyecto.....	37
Tabla 5 Población Proyecto por edad.....	37
Tabla 6 Género.....	42
Tabla 7 Edad.	43
Tabla 8 Pregunta1.	44
Tabla 9 Pregunta2.	45
Tabla 10 Pregunta3.	46
Tabla 11 Pregunta4.	47
Tabla 12 Pregunta 5.	48
Tabla 13 Pregunta 5.1.	49
Tabla 14 Pregunta 6.	50
Tabla 15 Pregunta 7.	51
Tabla 16 Pregunta 7.	51
Tabla 17 Pregunta 7.	52
Tabla 18 Pregunta 7.	53
Tabla 19 Pregunta 7.	54
Tabla 20 Pregunta 8.	55
Tabla 21 Pregunta 9.	56
Tabla 22 Datos de la demanda.	58
Tabla 23 Resultados de la encuesta.....	58
Tabla 24 Calculo de la demanda.	59

Tabla 25 Proyección de la demanda.....	59
Tabla 26 Oferta Actual.....	60
Tabla 27 Proyección de la Oferta.....	61
Tabla 28 Balanza Oferta-Demanda.....	61
Tabla 29 Capacidad instalada.....	64
Tabla 30 Capacidad instalada.....	65
Tabla 31 Capacidad de producción.....	65
Tabla 32 Salchipapas.....	66
Tabla 33 Papas con pollo.....	66
Tabla 34 Papas con carne.....	67
Tabla 35 Papas con camarón.....	67
Tabla 36 Mix de picadas.....	68
Tabla 37 Funciones de los trabajadores.....	70
Tabla 38 Macro localización.....	71
Tabla 39 Localización óptima.....	74
Tabla 40 Códigos de cercanía.....	75
Tabla 41 Razones de cercanía.....	75
Tabla 42 Matriz cruzada.....	76
Tabla 43 Distribución.....	76
Tabla 44 Ingredientes.....	79
Tabla 45 Compras.....	80
Tabla 46 Recepción.....	81
Tabla 47 Proceso de producción.....	82
Tabla 48 Servicio al cliente.....	84
Tabla 49 Maquinaria y equipo.....	92

Tabla 50 Mano de obra.	95
Tabla 51 Mano de obra por minutos.	96
Tabla 52 Salchipapas.....	96
Tabla 53 Pollo con papas.	97
Tabla 54 Carne con papas.	97
Tabla 55 Camarón con papas.	98
Tabla 56 Mix de picada.....	98
Tabla 57 Servicios Básicos.	99
Tabla 58 Materiales de Seguridad.....	99
Tabla 59 Costos Indirectos de Fabricación.	100
Tabla 60 Costo Unitario de Producción.	100
Tabla 61 Costo unitario de Producción.	100
Tabla 62 Costo Unitario de Producción.	101
Tabla 63 Ingresos Operacionales.	101
Tabla 64 Ingresos Operacionales.	101
Tabla 65 Ingresos Operacionales.	102
Tabla 66 Ingresos Proyectados.....	102
Tabla 67 Costo directo.	102
Tabla 68 Costo Indirecto.....	103
Tabla 69 Gasto Administrativo.	103
Tabla 70 Gastos Administrativos.....	103
Tabla 71 Proyección de Gatos Administrativos.....	104
Tabla 72 Gastos de Venta.....	104
Tabla 73 Costo Fijo.....	104
Tabla 74 Costos Variables.....	105

Tabla 75 Proyección de costos fijos y variables.	105
Tabla 76 Inversión total.	106
Tabla 77 Amortización del diferido.	108
Tabla 78 Depresaciones.	108
Tabla 79 Estado de situación inicial.....	109
Tabla 80 Estado de resultados proyectado.	110
Tabla 81 TMAR.	110
Tabla 82 Valor Actual Neto.	111
Tabla 83 Tasa interna de retorno.....	111
Tabla 84 Periodo de recuperación de la inversión.	112
Tabla 85 Relación Costo Beneficio.....	113
Tabla 86 Punto de Equilibrio.	113
Tabla 87 Punto de Equilibrio en unidades.	114
Tabla 88 Punto de Equilibrio en unidades.	114
Tabla 89 Punto de Equilibrio en unidades.	114

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 PIB Producto Interno Bruto.....	7
Ilustración 2 Inflación.....	8
Ilustración 3 Tasa activa.	10
Ilustración 4 Tasa pasiva.	11
Ilustración 5 Riesgo país.	12
Ilustración 6 Balanza Comercial.....	13
Ilustración 7 PEA Población Económicamente Activa.	15
Ilustración 8 Organigrama.	25
Ilustración 9 Salchipapa.....	27
Ilustración 10 Papas con carne.	27
Ilustración 11 Papas con pollo.....	28
Ilustración 12 Papas con camarón.	28
Ilustración 13 Mix de picadas.....	28
Ilustración 14 Nombre comercial.	29
Ilustración 15 Logotipo de la empresa.	29
Ilustración 16 Canal Directo.....	30
Ilustración 17 Promoción.	31
Ilustración 18 Volantes.....	31
Ilustración 19 Facebook.	32
Ilustración 20 Redes sociales.....	32
Ilustración 21 Género.	42
Ilustración 22 Edad.....	43
Ilustración 23 Pregunta 1.....	44
Ilustración 24 Pregunta2.....	45

Ilustración 25 Pregunta 3.....	46
Ilustración 26 Pregunta 4.....	47
Ilustración 27 Pregunta 5.....	48
Ilustración 28 Pregunta 5.1.....	49
Ilustración 29 Pregunta 6.....	50
Ilustración 30 Pregunta 7.....	51
Ilustración 31 Pregunta 7.....	52
Ilustración 32 Pregunta 7.....	52
Ilustración 33 Pregunta 7.....	53
Ilustración 34 Pregunta 7.....	54
Ilustración 35 Pregunta 8.....	55
Ilustración 36 Pregunta 9.....	56
Ilustración 37 Mapa de ubicación.....	71
Ilustración 38 Mapa ubicación Pichincha.....	72
Ilustración 39 Mapa ubicación Quito.	72
Ilustración 40 Mapa del sector.	73
Ilustración 41 Área administrativa.	76
Ilustración 42 Área Operativa.	76
Ilustración 43 Bodega.....	77
Ilustración 44 Atención al cliente.	77
Ilustración 45 Diseño de planta.	77
Ilustración 46 Distribución de la planta.....	78
Ilustración 47 Mapa de procesos.	78
Ilustración 48 Compras.....	80
Ilustración 49 Recepción.	81

Ilustración 50	Procesos de producción.	83
Ilustración 51	Servicio al cliente.	84
Ilustración 52	Instalaciones.	86
Ilustración 53	Instalación eléctrica.	86
Ilustración 54	Lavado de manos.	87
Ilustración 55	Equipo y utensilios.	87
Ilustración 56	Transporte de alimentos.	88
Ilustración 57	Materias primas.	89
Ilustración 58	Almacenamiento.	89
Ilustración 59	Flujograma de actividades.	91
Ilustración 60	Amortización.	107
Ilustración 61	Amortización.	107
Ilustración 62	Amortización.	108
Ilustración 63	Punto de Equilibrio Salchipapas.	115
Ilustración 64	Punto de Equilibrio Pollo picado con papas.	116
Ilustración 65	Punto de Equilibrio Carne picada con papas.	117
Ilustración 66	Punto de Equilibrio Camarones con papas.	118
Ilustración 67	Punto de Equilibrio Mix de papas.	119
Ilustración 68	Aceite quemado.	122
Ilustración 69	Contenedor gris.	123
Ilustración 70	Contenedor azul.	123
Ilustración 71	Contenedor Amarillo.	124
Ilustración 72	Contenedor Verde.	124
Ilustración 73	Registro Único de Contribuyentes.	129
Ilustración 74	Patente.	130

Ilustración 75 LUAE.	131
Ilustración 76 Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).....	132
Ilustración 77 NORMATIVA TÉCNICA SANITARIA UNIFICADA DE ALIMENTOS.....	133

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto está diseñado a la creación de un Restaurante de Comida Rápida en el Panecillo Centro Histórico de Quito, con el propósito de brindar satisfacción al cliente con los productos que se ofrecen, con planificación, control y las debidas normas de restaurantes.

La idea del negocio es brindar a los visitantes del Panecillo un plato de comida diferenciado con nuestra competencia, utilizando las Buenas Practicas de Mano factura para la elaboración de cada producto, los platos que serán servidos son picadas de salchicha, pollo, carne, camarones y una mezcla de todos ellos.

El lugar que se determinó para colocar el restaurante tiene una infraestructura adecuada para que el negocio pueda funcionar de una manera adecuada.

En el estudio de mercado ha determinado que existe un porcentaje de demanda insatisfecha la cual cubriremos un treinta por ciento de ella para que el negocio sea factible.

ABSTRACT

The project is designed to the creation of a Restaurant of Snack food in the Roll Historical Center of Quito, with the intention of offering satisfaction to the client with the products that offer themselves, with planning, control and the due procedure of restaurants.

The idea of the business is to offer to the visitors of the Roll a plate of food differentiated with our competition, using the Good Practices of Hand invoices for the production of every product, the plates that will serve will be punctured of sausage, chicken, meat, camarones and a mixture of all of them.

The place that decided to place the restaurant has a suitable infrastructure in order that the business could work in a suitable way.

In the market research it has determined that exists a percentage of unsatisfied demand which we will cover thirty per cent of her in order that the business is feasible.

CAPÍTULO I

1.0 INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en el Ecuador tiene su base legal que es la Constitución de la Republica, el eje principal del proyecto está enfocado al Plan Nacional del Buen Vivir que busca consolidar la sostenibilidad del Sistema Económico Social y Solidario, actualmente la creación de nuevas ideas para emprender es una forma para poder sobrevivir, interponiéndose a las circunstancias sociales, políticas, medioambientales y la situación económica en que se encuentra el país, esto es necesario conocer con la adecuada información y saber si puede ser factible, una vez puesto en marcha se deben fortalecer los conocimientos técnicos del emprendedor.

Los emprendimientos en América Latina tienen un problema para maximizar la producción, ya que desde el siglo pasado en sus indicadores esta región no ha tenido un crecimiento económico, debido a que no existe progreso en la creación de nuevos bienes y servicios, la innovación es un proceso que deben generar los futuros emprendedores, para así iniciar con la creación de empresas y ayudar a la economía de cada país.

En Ecuador el gobierno, ayuda impulsando la creación de nuevos negocios, los cuales aportan al crecimiento económico del país, creando así el Instituto de la Economía Popular y Solidaria, uniéndose con empresas privadas para generar empleo.

El aporte que genera el Instituto Tecnológico Superior Cordillera es el desarrollo de nuevos talentos emprendedores, los cuales pueden contribuir a la sociedad, familia, zona geográfica o ciudad, en donde ellos sean los que creen nuevas fuentes de trabajo en el Ecuador. .

1.01 Justificación

El Panecillo es una loma ubicada en el centro de la Ciudad de Quito, este lugar es el Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad declarado por la UNESCO, aquí se puede apreciar uno de los mejores miradores de Norte a Sur, tiene un monumento de una Virgen con serpiente, corona, un mundo y sus alas, también podemos visualizar los volcanes que existen en la cordillera.

El proyecto está diseñado para brindar un servicio diferente al que ofrecen actualmente, con calidad y satisfaciendo las necesidades que tienen los visitantes, no existe un restaurante con las adecuadas normas que exige la ley, esto hace que algunas personas desconfíen de lo que allí se vende.

Considerando la localización del Sector del Pancillo en el Centro Histórico de Quito he visto la necesidad de implementar un nuevo restaurante de comida rápida diferente a los que se sitúan aquí, ya que los restaurantes son muy sencillos y con servicios de muy mala calidad y atención al cliente.

El proyecto está enfocado en la comida rápida como salchipapas, papi pollos, papi carne etc. Estos productos ya son conocidos por los clientes, la diferencia que se implementara, papi camarones, picados de carne y de pollo, cambiando el típico pollo broster y la carne molida, en vez de pollo frito y la carne, se procederá a picar en trozos pequeños a la plancha, las papas fritas tendrán un preparado diferente, lo cual marcaran la diferencia.

Este proyecto tiene la oportunidad de crecer ya que en este sector no existe un restaurante o caseta brindando un servicio de calidad, también ayudara al turismo para que comience a desarrollarse modernamente y que los clientes que visitan el Panecillo se sientan satisfechos con un mejor servicio de un restaurante moderno.

Este proyecto está ligado al Objetivo No.4 del Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021, Consolidar la Sostenibilidad del Sistema Económico Social y Solidario, y afianzar la dolarización.

1.02 Antecedentes

El Panecillo es uno de los iconos de la ciudad de Quito, conocida por su historia, los españoles le bautizaron con ese nombre por su parecido con un pan, era como un medio de ubicación para saber si ya se estaba llegando a la ciudad, desde Ambato, Guayaquil, Cuenca, las personas que viajaban desde otras ciudades sabían que al mirar a la loma podrían conocer en qué donde se encontraban.

El Panecillo fue uno de los puestos militares más importantes de los españoles contra los Patriotas, aquí se efectuaron varias batallas, en 1822 fue la Batalla de Pichincha, en donde fueron vencidos por el Ejército de la Gran Colombia, el 25 de Mayo fue el fin del Imperio español en Ecuador.

En la loma del Panecillo también existe una cisterna subterránea la cual servía para abastecer de agua a la fortaleza de los españoles, esta fue destruida terminando con todos los castillos españoles construidos en este lugar, a esta cisterna se le puso el nombre de Olla del Panecillo, es una loma de 3000 metros sobre el nivel del mar, ubicada en el en la mitad de la ciudad de Quito. Es uno de los sitios más visitados por su espectacular mirador, en donde se puede apreciar el Centro Histórico, y la ciudad de Sur a Norte.

Aquí se sitúa una escultura gigante de aluminio de siete mil piezas, replica de un artista quiteño Bernardo de Legarda, fue construida en 1976 por el español Agustín de la Herrán Matorras, a lo largo de la historia por la década XX, se volvió un lugar peligroso por la famosa banda criminal de la Mama Lucha y disminuyendo el turismo, en el siglo XXI fue en donde se puso en marcha el Plan de Regeneración impulsado por el Municipio de Quito, implementando ventas de artesanías y comida típica en este lugar.

Los restaurantes que existen en este lugar son en casetas que les otorgo el Municipio de Quito, los cuales son muy descuidados por los vendedores de este lugar, en el año 2014 el Alcalde de turno inauguro las nuevas casetas de este sector tratando de brindar una nueva imagen a este lugar turístico, pero el problema es que el burgomaestre solo pensó en la imagen y no en el servicio que se daba.

La gastronomía que se sirve en este sector es comida rápida, y un poco de platos típicos como tortillas con hornado, menudos, almejas y un poco más, pero hay más casetas salchipapas, pinchos, hamburguesas, hotdogs, aquí nombraremos uno de los platos más conocidos de la comida típica del Panecillo.

El hornado, un plato muy conocido por la gastronomía ecuatoriana, es preparado con carne de cerdo, el cerdo se adoba por tres a cuatro días para que tenga un buen sabor, se cocina con leña, se sirve con tortillas de papa y con un curtido agri dulce de cebollas y tomate el precio está en un rango de tres a seis dólares por plato.

Las tripas misqui son uno de los platos más conocidos por la Sierra Ecuatoriana, aunque también son consumidas en otros países como Argentina y Chile, son preparadas al carbón, y servidas con papas, mote y salsa de maní.

Las empanadas de viento son bocaditos preparados con harina de maíz, con una cobertura de queso la cual se esparce por la empana, son de viento por que al momento de freírlas se debe echar aceite caliente encima para que se inflen.

Estos son algunos de los platos que más se venden en el Panecillo, pero aquí también se vende comida rápida como salchipapas, etc.

Es un plato consumido por muchos países hispanoamericanos, es elaborado con papas las cuales son fritas en rodajas, acompañado con salchichas, pollo o carne, para ser servidas con ensaladas mayonesa, ketchup, y otros acompañados que agregan los diferentes vendedores.

CAPÍTULO II

2.0 ANÁLISIS SITUACIONAL

El Análisis Situacional es un método que lleva a la aplicación del procedimiento más adecuado para analizar lo que está ocurriendo cuando una organización se enfrenta con diferentes asuntos (: dificultad, falla, oportunidad, amenaza o riesgo que nos obliga a actuar). Este método ayuda a saber por dónde comenzar a desenredar los asuntos traslapados y confusos, a establecer prioridades y a establecer la secuencia de actividades que darán respuestas a las preocupaciones de las organizaciones. (Hanzel del Valle & Hanzel González, 2004, pág. 16)

2.01 Ambiente externo

Este análisis nos ayudara a definir las fortalezas y debilidades de la empresa en base a un análisis según (Sallenave, 2002, pág. 208). El análisis externo debe incluir todos los factores que afectan a la demanda actual, y especialmente la futura. El reto es grande, pues se trata no sólo de prever la demanda cuantitativamente a partir de hipótesis verosímiles sobre demografía, reparto de riqueza, evolución del consumo, etc., sino también de predecir cualitativamente la existencia de ciertos productos y servicios futuros, ligados algunas veces a nuevas tecnologías o a nuevos modos de vida.

2.01.01 Factor económico

Por factor económico se entiende el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad.

(BEKER & MOCHON , 1994, pág. 31)

- Inflación
- Tasas de interés
- PIB
- Factor político
- Factor medioambiental

2.01.02 El P.I.B. (Producto Interno Bruto)

El PIB, o producto interno bruto, es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinado. Esta definición se divide en cuatro partes: (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007)

- Valor de mercado.
- Bienes y servicios finales.
- Producidos dentro de un país.
- En un periodo determinado de tiempo.

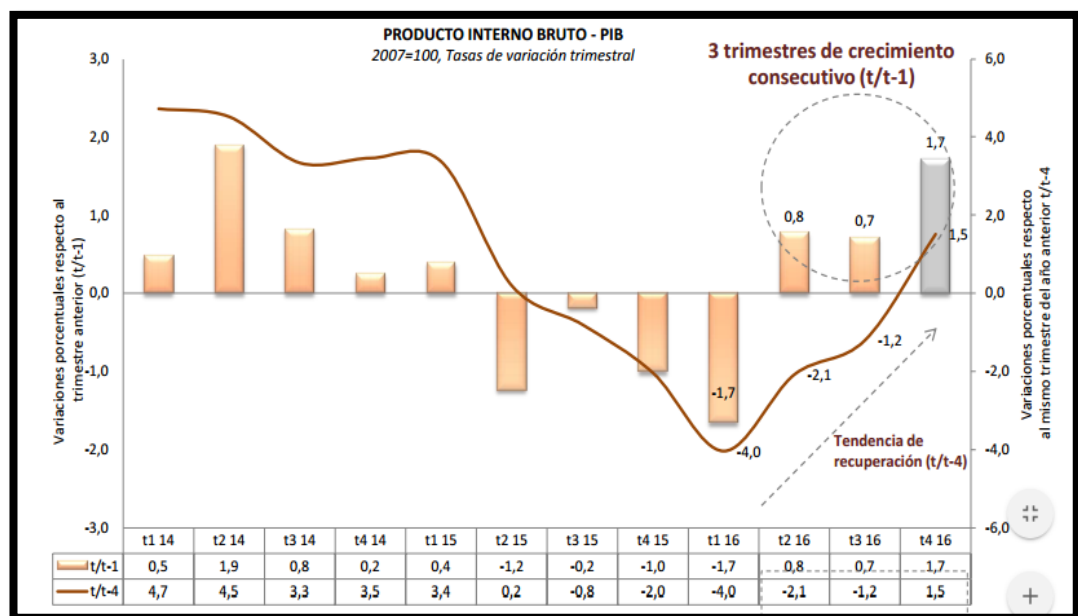


Ilustración 1 PIB Producto Interno Bruto.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El P.I.B. son los bienes y servicios producidos en la economía del país, los gastos e ingresos que tiene la economía, en el cuarto trimestre de 2016 el PIB del Ecuador, mostró una variación trimestral de 1.7% y un crecimiento inter-anual de 1.5% con respecto al cuarto trimestre de 2015, las actividades económicas que presentaron una mayor contribución del PIB fueron: Actividades Profesionales (0.30), Comercio (0.23), Manufactura (0.20), y Refinación de Petróleo (0.20). El Comercio (0.35); la Refinación de Petróleo (0.32); Petróleo y minas (0.31); y la Manufactura (0.28), esto nos indica que la economía está mejorando, en el año 2017 el PIB mes de Junio el PIB creció en un 2,6% de acuerdo con el segundo trimestre del año esto es bueno para el proyecto.

2.01.03 Inflación

La inflación es el crecimiento generalizado y continuo e los precios de los bienes y servicios de una economía. (BEKER & MOCHON , 1994)

FECHA	VALOR
Julio-31-2017	0.10 %
Junio-30-2017	0.16 %
Mayo-31-2017	1.10 %
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %

Ilustración 2 Inflación.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

La inflación anual se ubicó en 1.12%, porcentaje inferior al del año 2015 está dividida en bienes y servicios, en 10 agrupaciones que en conjunto los cuales registraron, siendo la división de Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes la de mayor porcentaje, mientras que se registró deflación en Prendas de Vestir y Calzado situándose como la de mayor variación anual negativa, el proyecto está enfocado en la sección 2 de productos alimenticios, que conforman el Índice de Precios al Productor, el cual influye negativamente al proyecto, ya que en los restaurantes la inflación fue de -0,11% , por motivo de este factor necesitamos emprender un nuevo proyecto que aporte al sector económico del país, en el año 2017 la inflación mes de Abril se sitúa en 1,09% el cual utilizaremos para las evaluaciones financieras del proyecto, determino el Banco Central del Ecuador en el mes de Julio es de 0,10% esto quiere decir que decreció en el último trimestre.

2.01.04 Tasa Activa

Es el interés que cobran las entidades financiera a los cuenta ahorristas por sus préstamos, esta tasa está definida por el Banco Central del Ecuador.

FECHA	VALOR
Mayo-31-2017	7.37 %
Abril-30-2017	8.13 %
Marzo-31-2017	8.14 %
Febrero-28-2017	8.25 %
Enero-31-2017	8.02 %
Diciembre-31-2016	8.10 %
Noviembre-30-2016	8.38 %
Octubre-31-2016	8.71 %
Septiembre-30-2016	8.78 %
Agosto-31-2016	8.21 %
Julio-31-2016	8.67 %
Junio-30-2016	8.66 %
Mayo-31-2016	8.89 %
Abril-30-2016	9.03 %
Marzo-31-2016	8.86 %
Febrero-29-2016	8.88 %
Enero-31-2016	9.15 %
Diciembre-31-2015	9.12 %
Noviembre-30-2015	9.22 %
Octubre-31-2015	9.11 %
Septiembre-30-2015	8.06 %
Agosto-31-2015	8.06 %
Julio-31-2015	8.54 %
Junio-30-2015	8.70 %

Ilustración 3 Tasa activa.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal.

Análisis

La Tasa activa en noviembre de 2017, es de 7,37% disminuyendo durante los años anteriores, esto puede ser un factor negativo para los Bancos ya que muchas personas ya no optaran por tener un crédito por el interés muy alto que están cobrando, en el proyecto es importante ya que si necesitamos de un préstamo para hacer una mejora, ampliación, innovación, no podremos realizar con las tasas de interés actuales.

2.01.05 Tasa pasiva

Es los interés que pagan las entidades financieras, a los cuenta ahorristas por mantener su dinero, estas tasas las determina el Banco Central del Ecuador.

FECHA	VALOR
Mayo-31-2017	4.82 %
Abril-30-2017	4.81 %
Marzo-31-2017	4.89 %
Febrero-28-2017	5.07 %
Enero-31-2017	5.08 %
Diciembre-31-2016	5.12 %
Noviembre-30-2016	5.51 %
Octubre-31-2016	5.75 %
Septiembre-30-2016	5.78 %
Agosto-31-2016	5.91 %
Julio-31-2016	6.01 %
Junio-30-2016	6.00 %
Mayo-31-2016	5.47 %
Abril-30-2016	5.85 %
Marzo-31-2016	5.95 %
Febrero-29-2016	5.83 %
Enero-31-2016	5.62 %
Diciembre-31-2015	5.14 %
Noviembre-30-2015	5.11 %
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %
Agosto-31-2015	5.55 %
Julio-31-2015	5.54 %
Junio-30-2015	5.48 %

Ilustración 4 Tasa pasiva.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Las tasas pasivas son las que pagan los bancos por dejar su dinero en inversión a los cuenta ahorristas, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador indico que las tasas han disminuido debido a que se tiene mayor liquidez, siendo así que en el mes de febrero y marzo incrementaron los depósitos dando como resultado a que las entidades financieras puedan colocar créditos.

Para el proyecto por el momento no es rentable poner el dinero en plazos fijos ya que las tasas de interés de los Bancos están disminuyendo, el último dato del Banco Central fue de 4,82% en Mayo del 2017, mientras que en el 2016 las tasas oscilaban entre 5 y 6 puntos porcentuales siendo estas buenas para invertir el dinero.

2.01.06 Riesgo País

El riesgo país es la probabilidad de que se incumpla con los pagos que se realiza por la deuda externa que se mantiene actualmente.

FECHA	VALOR
Mayo-23-2017	663.00
Mayo-22-2017	669.00
Mayo-21-2017	671.00
Mayo-20-2017	671.00
Mayo-19-2017	671.00
Mayo-18-2017	675.00
Mayo-17-2017	671.00
Mayo-16-2017	656.00
Mayo-15-2017	646.00
Mayo-14-2017	663.00
Mayo-13-2017	663.00
Mayo-12-2017	663.00
Mayo-11-2017	657.00
Mayo-10-2017	661.00
Mayo-09-2017	671.00
Mayo-08-2017	665.00
Mayo-07-2017	674.00
Mayo-06-2017	674.00
Mayo-05-2017	674.00
Mayo-04-2017	675.00
Mayo-03-2017	659.00
Mayo-02-2017	663.00
Mayo-01-2017	663.00
Abril-30-2017	667.00
Abril-29-2017	667.00
Abril-28-2017	667.00
Abril-27-2017	689.00
Abril-26-2017	680.00
Abril-25-2017	697.00
Abril-24-2017	722.00

Ilustración 5 Riesgo país.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El riesgo país abarca factores económicos, políticas y financieros. Son las deudas que se deben pagar, al tesoro de los Estados Unidos, en el año 2017 debido a las elecciones electorales en Abril subió en 722, si este indicador tiende a subir quiere decir que tendremos menos posibilidades de pagar la deuda externa, en el mes de mayo tuvo un declive a 663 siendo positivo para el país ya que esto ayudara a que nuevas empresas puedan crearse, ayudar a la economía, como a la del proyecto.

2.01.07 Balanza Comercial

Son las importaciones y exportaciones de la economía de un país, según (BEKER & MOCHON , 1994), Las importaciones son los bienes o mercancías y servicios que compran los residentes nacionales a los extranjeros. Las exportaciones

son las ventas de bienes y servicios de residentes nacionales a extranjeros. Las transacciones en cuenta corriente son las compras y ventas de bienes y servicios, así como las transferencias unilaterales corrientes.

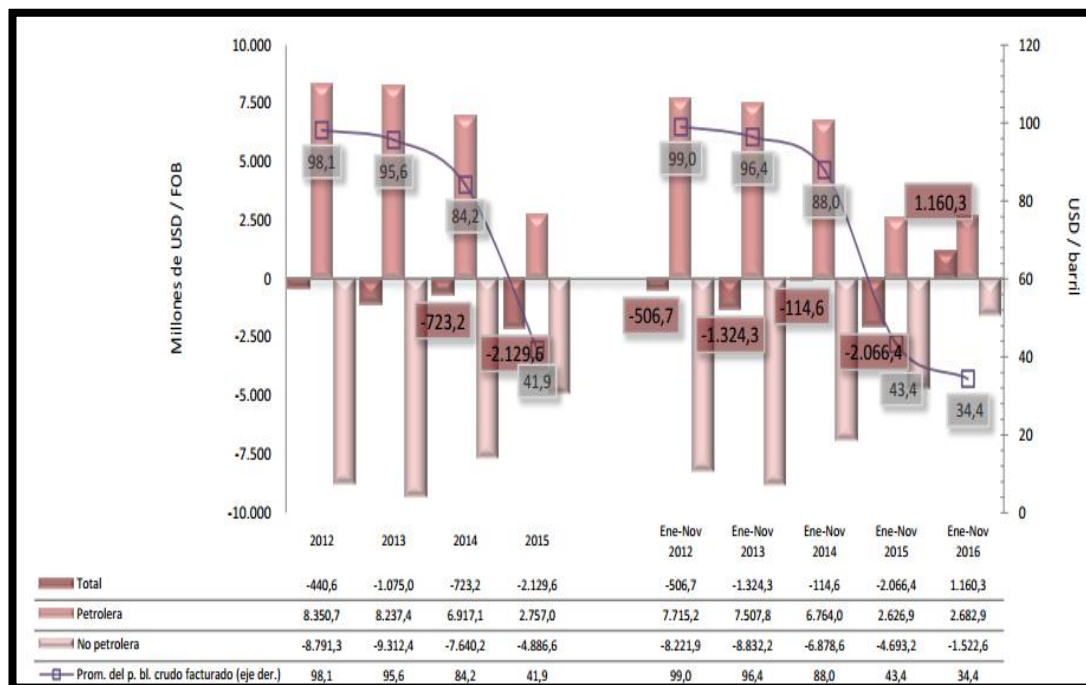


Ilustración 6 Balanza Comercial.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

En la Balanza Comercial se muestra superávit, 423.23 millones, esto indica que las exportaciones subieron pero las importaciones bajaron más en el consumo tecnológico, el Banco Central del Ecuador menciona que tuvo ingreso de 1.247 millones de dólares siendo un resultado positivo pese a los resultados vistos en las exportaciones, actualmente ha incrementado en el último mes de Junio ya que se retiraron las salvaguardias para algunos productos.

2.01.08 Factor político

Las leyes y agencias gubernamentales influyen en las decisiones de marketing. Las leyes pueden ser creadas para regular los mercados y hacerlos más competitivos y menos monopolizados. Se protegen a las compañías evitando la competencia

desleal, se protegen a los consumidores para evitar precios injustos, y se protegen los intereses de la sociedad obligando a las empresas a responsabilizarse de los costos sociales que dejan su producción o sus productos (Kotler, y otros, 2000).

2.02 Factor medio ambiental

Las empresas actualmente deben de ser más conscientes con el tema ambiental. Deben de tener muy en cuenta y ser muy racionales en el uso de las materias primas, especialmente con el agua, bosques, alimentos y especialmente con los elementos no renovables. Además deben ejecutar su operación con el menor gasto energético posible y deben de tratar de disminuir los niveles de contaminación, disminuyendo la cantidad de desechos generados (Kotler, y otros, 2000).

2.03 Factor Cultural

En las prácticas de producción de la empresa se debe tener mucho cuidado con no afectar los valores, percepciones, creencias y comportamientos de la sociedad, de esto dependen las decisiones que se puedan tomar entorno al mercadeo de un producto o servicio (Kotler, y otros, 2000).

2.04 Factor social

Son los factores que afectan a la sociedad como el desarrollo y subdesarrollo según. (BEKER & MOCHON , 1994), Desarrollo es el proceso del crecimiento de una economía, a lo largo del cual se aplican nuevas tecnologías y se producen transformaciones sociales, con la consecuencia de una mejor distribución de la riqueza y del ingreso. Subdesarrollo es la situación de los países menos avanzados, caracterizada por el bajo ingreso por habitante, reducido nivel de ahorro e insuficiente dotación tecnológica: todo lo cual limita al crecimiento económico.

2.04.01 Población Económicamente Activa (PEA)

Se define como el número de personas de 15 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (personas con empleo), o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar (desempleados). ((DAE)., 2017)

- ✓ **Empleo** = Población con empleo.
- ✓ **Desempleo** = Población con desempleo.

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN		sep. 11	sep. 12	sep. 13	sep. 14	sep. 15	sep. 16
Población en Edad de Trabajar (PET)		73,9%	74,4%	73,2%	71,8%	71,0%	71,5%
Población Económicamente Activa (PEA)		62,1%	62,0%	62,5%	62,3%	65,3%	66,3%
Empleo		94,5%	95,4%	95,4%	95,3%	94,5%	93,3%
Empleo no clasificado		0,9%	2,0%	2,2%	0,4%	0,7%	0,4%
Empleo adecuado/pleno		53,2%	55,1%	54,0%	57,6%	54,4%	47,5%
No remunerado		4,2%	5,3%	4,5%	4,4%	4,8%	5,4%
Otro empleo no pleno		24,9%	23,6%	26,2%	22,9%	21,3%	22,0%
Subempleo		11,2%	9,5%	8,6%	10,1%	13,4%	18,0%
Por insuficiencia de tiempo de trabajo		9,0%	8,3%	7,4%	8,5%	11,2%	15,0%
Por insuficiencia de ingresos		2,2%	1,1%	1,3%	1,6%	2,2%	2,9%
Desempleo		5,5%	4,6%	4,6%	4,7%	5,5%	6,7%
Población Económicamente Inactiva (PEI)		37,9%	38,0%	37,5%	37,7%	34,7%	33,7%

Ilustración 7 PEA Población Económicamente Activa.

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Según la tabla PEA nos indica que en el año 2016 la Tasa Económicamente Activa está en 66,3%, mientras que en el 2015 65,3%, esto nos quiere decir que el empleo ha ido subiendo en un porcentaje de 1,9 puntos porcentuales, hay más personas ingresando al campo laboral.

2.05 Factor Legal

En el proyecto se utilizara los siguientes requisitos legales para su funcionamiento.

Requisito RUC

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Requisitos patente

- Presentar Formulario de Inscripción debidamente llenado.
- Presentar el acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Original y Copia de la Cédula de Identidad.
- Original y Copia de la Papeleta de Votación (Actualizada).
- Original y Copia del RUC (En caso de tener uno).
- Correo Electrónico Personal.
- Número de Teléfono.
- Copia de Escritura de Constitución (Para personas jurídicas).
- Copia del Nombramiento Vigente del Representante Legal (Para personas jurídicas).
- En caso de que el trámite lo vaya a realizar una tercera personas:
- Presentar Carta Simple de Autorización del Contribuyente o Representante Legal.
- Presentar Copia de Cédula y Certificado de Votación de la persona que vaya a retirar la clave.

Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de las Actividades Económicas –

LUAE

- Formulario único de solicitud de licencia Metropolitana para ejercer actividades económicas.
- Copia del Ruc
- Copia de cedula y papeleta de votación

Permiso de Bomberos

- Presentar solicitud del permiso del Municipio de Quito.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.

Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

Clave Patronal

- Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de un servicio básico (agua , luz o teléfono)
- Calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original de la cédula de ciudadanía.

Legalización Contrato de trabajo

- Ingresar a servicios de contratos en línea a través de la página web
<http://contratos.mrl.gob.ec/>
- Registrar la nueva Empresa o Empleador, ingresando: RUC o cédula de Identidad, Sector al que pertenece, Actividad económica, razón social, Nombre, Dirección, Representante legal, Teléfono, Correo electrónico primario, Correo electrónico secundario, documentos habilitantes para revisión de contratos: Subir en pdf Nombramiento o poder del representante legal, RUC o Cédula de ciudadanía del representante legal o apoderado y Papeleta de votación actualizada (escaneado en la misma hoja)
- Ingresar información de registro de contrato de trabajo: Tipo de registro (Tipo de Contrato) , Ciudad en donde se presta el servicio, número de Contratos a registrar, si aplica Jornada Especial, Resolución de directorio de remuneraciones con fechas de resolución y clasificación, Registro de empleado, Registro de Contrato, Tipo de Contrato, Inicio y Terminación de Labores, Subir contrato en formato pdf.
- La información es revisada por el Inspector (3 a 4 días) y envía una notificación de que todo está bien caso contrario se le remite una notificación de observaciones para corregir.
- El usuario en sistema genera un turno con el día, la hora y el Inspector asignado.
- El usuario en el sistema genera un extracto del contrato, donde va la firma del empleador, trabajador e Inspector, se imprimen 3 extractos originales del contrato firmados con esfero azul.
- El usuario deberá acercarse el día y a la hora asignada al Inspector.

- El Inspector revisa la documentación que no existan inconsistencia caso contrario se envía a corregir y generar un nuevo turno.
- El Inspector firma y sella los contratos, y se le entrega 2 originales (una para la empresa y otra el empleador).
- Se entrega dos contratos legalizados.

Permiso Sanitario

- Planilla de Inspección.
- Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo. (Restaurantes, bar restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en sitios turísticos.)
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia RUC del establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.

2.06 Factor tecnológico

Debido a las nuevas ideas innovadoras que aparecen en el mercado, es necesario que este factor sea un gran diferenciador en los servicios y productos que ofrezca las empresas, esto ayudara a que exista una mayor competencia en donde la que tenga una mejora tecnológica será la que marque la diferencia en el mercado.

Para el proyecto necesitaremos el recurso tecnológico para la optimización de tiempos, costo, calidad, y brindar el adecuado servicio al cliente, estos nos ayudaran a mejorar los procesos productivos.

Estos son los recursos tecnológicos que se ocupara para la creación del proyecto.

Congelador de Alimentos: Se utilizara para congelar los productos como la carne y el marisco.

Peladora de Papas: Se utilizara para pelar la cascara de la papa.

Cortador de papas: se utilizara para hacer cortar cada papa.

Freidora: se utilizara para freír las papas y camarones.

Plancha industrial: Se utiliza para freír la carne y el pollo picado.

2.07 Entorno local

2.07.01 Clientes

Los términos comprador, consumidor y cliente se refieren a individuos u organizaciones que potencialmente pueden comprar productos de la empresa. El verbo comercializar hace referencia a una serie de tareas de gestión relacionadas entre sí: identificar las necesidades del consumidor con el fin de diseñar, valorar, comunicar y distribuir los productos que satisfagan tales necesidades. (J.Tellis & Redondo, 2002)

Los clientes que el restaurante tendrá son.

Clientes internos y externos

Los clientes internos son los que conforman el entorno de la organización como los proveedores y los clientes, para tener éxito en la empresa.

El cliente externo es nuestro pilar fundamental de nuestro proyecto ya que ellos serán los compradores de nuestros productos y del crecimiento de las empresas.

Quiénes serán nuestros clientes

Hemos identificado que los clientes que comprarán nuestros productos son familias, jóvenes, turistas, y personas en común de 18 años en adelante.

2.07.02 Proveedores

Son personas y empresas que prestan servicios, las cuales proveen de bienes, insumos que necesitan otras empresas, para abastecer su necesidad.

Tabla 1 Proveedores.

Proveedores	Ciudad	Dirección	Producto	Teléfono
Pescadería san roque	Quito	Cumanda 705 y Loja	Camarones	2284438
JURIS	Quito	Domingo segura, bellavista	salchichas y tocino	2593024
Tercena san roque	Quito	Cumanda 705 y Loja	pollo y carne	2284438

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Los proveedores son muy importantes para la creación de nuestra empresa ya que ellos suministrarán los mejores productos, para preparar los diferentes platos, ellos nos ayudarán con la mejor materia prima, productos terminados para el desarrollo del proyecto, por eso es de vital función para la satisfacción de nuestros clientes.

2.07.03 Competidores

El objetivo del examen de los competidores es descubrir quiénes constituyen la competencia y qué están haciendo en las áreas de publicidad y comunicación. Las tácticas de marketing que usan los competidores se identifican para comprender cómo se comunican con el mercado. Los consumidores integran información de una variedad de fuentes. Es útil conocer lo que los posibles clientes ven, oyen y leen sobre la competencia. (Bacack, 2010, pág. 91).

Tabla 2 Competidores.

Competencia	Ciudad	Dirección	Tipo	Teléfono	Observaciones
PIM'S	Quito	Panecillo	Restaurante	3228410	Es una restaurante exitoso con gran calidad
Casetas comida rápida	Quito	Panecillo	Restaurant salchipapas, hotdogs, pinchos		Son competencia directa ya que estaremos justo a ellos
Casetas comida típica	Quito	Panecillo	Ventas de comida típica		Son competencia directa ya que estaremos justo a ellos

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Competidores directos

Son aquellos que van a vender los mismos productos y servicios que nuestro proyecto, en estos competidores nos enfocaremos más, ya que ellos abastecerán productos similares a los que ofreceremos.

En el presente proyecto los competidores son las ventas informales de salchipapas, pinchos, hot dogs, también los restaurantes que venden platos típicos, ellos serán la mayor competencia que tendremos en el sector, el precio que ellos ofrecen será también un factor importante para competir.

2.08 Análisis Interno

2.08.01 Propuesta estratégica

Nuestra propuesta estratégica es la diferenciación en la calidad y servicio del producto, ya que trataremos de ser muy cuidadosos en la preparación y servicio de cada plato que se sirva en nuestro restaurante.

Diferenciación

La diferenciación de los productos que ofreceremos será en la calidad y servicio, también innovando con una nueva forma de venderá papas fritas como son

picadas de salchicha, carne, pollo, camarón los cuales serán preparados con las normas de higiene que exige la ley.

2.08.02 Misión

“Restaurante Picadasas Capital Cyti”, brindamos a nuestros clientes comida rápida típica, con exquisitos sabores, elaborada por un personal altamente calificado. La innovación, calidez, un ambiente acogedor, el trabajo en equipo y un trato de excelencia al cliente resultan entre las múltiples cualidades que nos distinguen y nos hacen diferentes.

2.08.03 Visión

Ser un restaurante con gran éxito en los próximos 5 años, implementando Buenas Prácticas de Mano factura en nuestros productos, para tener la fidelidad de nuestros clientes, generando fuentes de empleo.

2.08.04 Objetivo General

Brindar satisfacción a los clientes mejorando la calidad de nuestros productos, posicionándonos en el mercado, aportando al turismo y a la economía del país.

2.08.05 Objetivo Específico

Diseñar un estudio de mercado para conocer el segmento, el tamaño, y el precio de venta del producto en el mercado durante el mes de Junio.

Lograr posicionamiento en el mercado de al menos un 20% durante el cuarto bimestre del año.

Obtener rentabilidad de al menos un 10% de las utilidades durante el año 2017.

Realizar capacitaciones para fortalecer la calidad del servicio de los trabajadores de al menos un 30% cada año.

2.08.06 Principios y Valores

Innovación: Mantener la adecuada maquinaria para generar confianza en nuestros clientes.

Control: Nos ayudara para tomar un control, evaluación en los procesos que se efectúen en el restaurante

Política: Mejoramiento continuo de los procesos teniendo en cuenta los riesgos que puedan generar el restaurante.

Trabajo en equipo: Actividades que realizara cada trabajador para mantener un clima organizacional aceptable.

Responsabilidad: En el manejo de alimentos, trabajo, tratando de tomar las medidas más adecuadas para no incumplir ninguna norma.

Valores

Honestidad: Debe existir la debida confianza para mantener los objetivos del restaurante alcanzables.

Lealtad: Guardar las recetas aprendidas en el restaurante para el mismo uso, mantener el nombre de la institución en lo más alto.

Respeto: El respeto se debe mantener dentro y fuera del restaurante.

Solidaridad: Ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo.

2.09 Gestión Administrativa

Son las acciones que toman los directivos de la empresa para el desarrollo de actividades cumpliendo los procesos administrativos, según (Muñoz Gonzales, 2003), La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros.

Organigrama

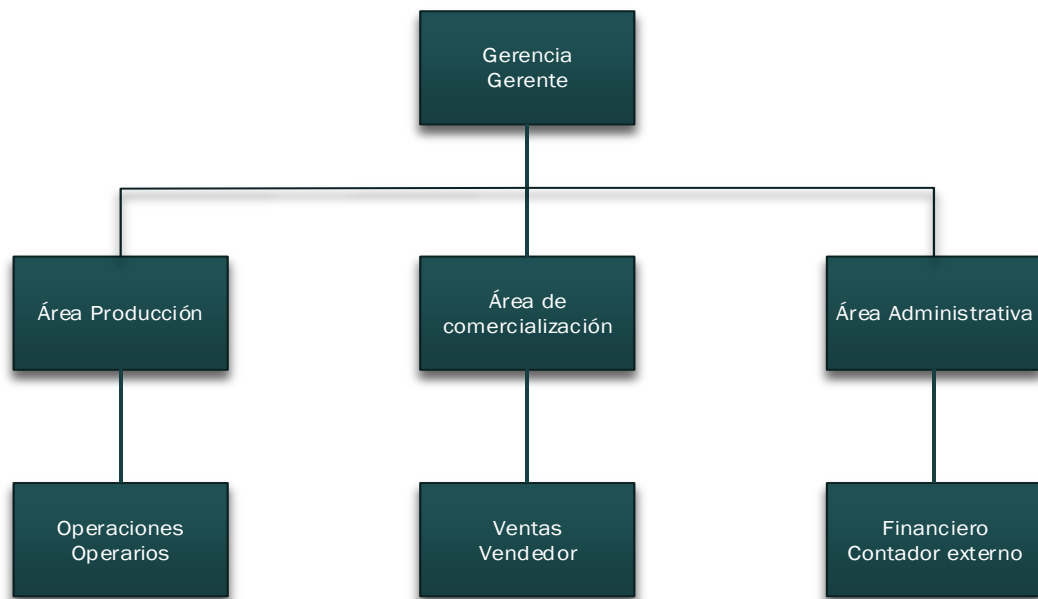


Ilustración 8 Organigrama.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Gerente: Es la persona que está a cargo del negocio, la cual se encarga de la planificación estratégica de la empresa, es el mayor accionista la cabeza de la organización el administrador, aquel que toma las decisiones, utiliza los recursos de la empresa para invertirlos eficazmente .

Contador externo: Es la persona capaz de manejar la contabilidad de una empresa con el propósito de cumplir todos los informes que necesita tanto la gerencia como a los entes de regulación, ayuda a llevar los registros contables, registrando todos los bienes y servicios que se producen, todos los datos proporcionados por el contador deben estar respaldados por un profesional contables.

Cocinero y Asistente de cocina: Son las personas encargadas de manipular los alimentos que se producirá en el restaurante, los cuales deben estar informados sobre todos los procesos que se utilizaran en el área de cocina.

Ayudante de servicio: Es la persona encargada de recibir a los clientes también preparar los platos para los clientes, decorarlos y entregarlos, ayuda a la recaudación de la venta de los platos.

2.10 Gestión operativa

Se comprende fácilmente que desde que existió la actividad industrial, siempre hubo problemas relacionados con el aprovisionamiento, fabricación. Almacenaje y distribución de productos; sin embargo no existía el concepto de logística tal como hoy día lo entendemos. La razón fundamental es que la logística no es simplemente una palabra de nuevo cuño, sino una filosofía específica en la forma de gestionar una empresa. (Tejero, 2007, pág. 22)

La gestión operativa es la encargada de los procesos de la empresa. En el proyecto consta de los siguientes pasos definidos de una manera general.

- Recepción de la Materia prima para la elaboración de los productos.
- Verificar el estado de los productos, evaluar y controlar la calidad de los mismos.
- Se llevara un inventario de los productos que mantenemos para las ventas diarias.
- La producción de los productos es al instante que se lo solicite por parte del cliente.
- Al terminar con los procesos de producción se procede a limpiar todos los utensilios utilizados para la elaboración de cada producto.
- En los procesos de venta se procede a recibir la orden de parte del cliente, enviar a los cocineros para la creación de la misma.
- Se procede a recaudar, y se guarda en caja para el final del día cuadrar el efectivo.

2.11 Gestión Comercial

2.11.1 Producto

Los productos que se elaboran en este proyecto serán de comida rápida, los cuales presentan una mejor calidad, precio y servicio al cliente en cada proceso.

Salchipapa

Salchipapa + vaso de gaseosa



Ilustración 9 Salchipapa.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Picada de carne

Papas con carne picada + vaso de gaseosa



Ilustración 10 Papas con carne.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Picada de pollo

Papas con pollo picado + vaso de cola



Ilustración 11 Papas con pollo.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Papi camarón

Papas con camarón + vaso de gaseosa



Ilustración 12 Papas con camarón.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Mix de picadas



Ilustración 13 Mix de picadas.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Nombre comercial

El nombre de la empresa es.



Ilustración 14 Nombre comercial.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Logotipo

Este logotipo se ha elegido para tratar de posesionar los diferentes productos, enfocándonos en vender papas con salchichas, pollo, carne, camarón, en forma de picadas.



Ilustración 15 Logotipo de la empresa.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Significado de los colores

Rojo: Está comprometido con el coraje y valentía, y fuertemente ligado a la pasión y el amor, está relacionado con advertencias y peligros.

Azul: Es muy popular emite frescura, la espiritualidad, la libertad, la paciencia, la lealtad, la paz y la honradez.

El slogan que mantiene la empresa es:

La calidad permanece, y el servicio se fortalece.

2.11.02 Estrategia precio

En la estrategia de precio se ha tomado en cuenta la competencia que tenemos en el sector, si de ser necesario se reducirá un pequeño porcentaje del valor de los productos para ser más competitivos.

Forma de pago

Nuestros clientes deberán cancelar en efectivo.

2.11.03 Estrategia de plaza

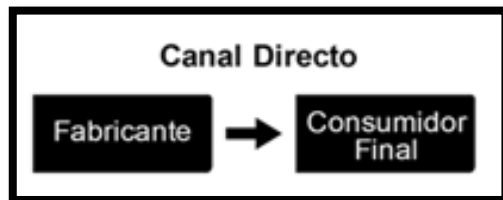


Ilustración 16 Canal Directo.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Para la comercialización de los productos será de manera directa hacia el consumidor final que son los clientes, está ubicada en el Centro Histórico (Panecillo).

2.11.04 Estrategia promoción

La estrategia de promoción que tendremos será la de todos los jueves tu segundo plato a mitad de precio en salchipapas, carne y pollo, mas no podemos implementar más promociones ya que estamos comenzando el proyecto.



Ilustración 17 Promoción.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

2.12 Publicidad

La publicidad que se utilizara serán.

Volantes: Los volantes serán repartidos en el Panecillo y en el Centro

Histórico de Quito.



Ilustración 18 Volantes.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Redes Sociales: Facebook, Twitter, Whats app, y Instagram, promocionando el nuevo local del Panecillo siendo estos los más influyentes en publicidad.



Ilustración 19 Facebook.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.



Ilustración 20 Redes sociales.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Degustación: Se procederá a hacer una degustación mínima del producto los días en que hay más personas en el Panecillo.

2.13 Análisis FODA

La técnica FODA se orienta principalmente al análisis y resolución de problemas y se lleva a cabo para identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la organización, así como las Oportunidades (aprovechadas y no aprovechadas) y Amenazas reveladas por la información obtenida del contexto externo. Las Fortalezas y Debilidades se refieren a la organización y sus productos, mientras que las Oportunidades y Amenazas son factores externos sobre los cuales la organización no tiene control alguno. Por tanto, deben analizarse las condiciones del FODA Institucional en el siguiente orden: 1) Fortalezas; 2) Oportunidades; 3) Amenazas; y 4) Debilidades. Al detectar primero las amenazas que las debilidades, la organización tendrá que poner atención a las primeras y desarrollar las estrategias convenientes para contrarrestarlas, y con ello, ir disminuyendo el impacto de las debilidades. Al tener conciencia de las amenazas, la organización aprovechará de una manera más integral tanto sus fortalezas como sus oportunidades. (López & Cano Flores, 2017, pág. 3).

Tabla 3 Matriz FODA.

<u>FACTORES EXTERNOS</u> <u>FACTORES INTERNOS</u>	<u>Oportunidades</u>		<u>Amenazas</u>
	1. Microcréditos de parte del Banco Central del Ecuador y otros para emprendedores. 2. Apoyo de parte de Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE). 3. Capacitaciones Gratuitas de parte de CONQUITO Agencia de Promoción Económica. 4. Crecimiento rápido del mercado turístico. 5. Apoyo del Gobierno y empresas privadas para los nuevos emprendimientos.		1 Tendencia del Riesgo País inestable. 2 Índices de Situación delictiva en la zona mayores con un 29,8% de Quito. 3 Gobierno entrante. 4 Irregularidades en el cumplimiento del Organismo de Control del Índice de Precios al Consumidor ya que no se respeta. 5 Inflación de Ecuador creciente.
<u>Fortalezas</u> 1 Calidad en los productos y servicios. 2 Ubicación geográfica. 3 Control de calidad de los alimentos. 4 Precios competitivos. 5 Personal con alta calidad.	FO (Maxi - Maxi)	FA (Maxi - Mini)	
	1 Desarrollar las capacitaciones otorgadas por CONQUITO para mejorar nuestra calidad. 2 Conseguir posicionamiento en el mercado a largo plazo. 3 Identificar personal calificado en el área de comidas rápidas. 4 Brindar precios asequibles a los consumidores.	1 Brindar un servicio con calidad diferente al de la competencia. 2 Diseñar campaña publicitaria. 3 Diseñar un plan de emergencia para situaciones de riesgo delictivo.	
<u>Debilidades</u> 1 No poder atender a todas las personas. 2 Falta de experiencia. 3 Nuevos en el sector. 4 Pedidos de los clientes mal atendidos. 5 Personal no capacitado.	DO (Mini - Maxi)	DA (Mini - Mini)	
	1 Lograr ingresar en el mercado satisfaciendo las necesidades del cliente 2 Brindar al personal la adecuada capacitación para el logro de objetivos 3 Conseguir los proveedores adecuados para el negocio.	1 Diseñar un Plan estratégico para las diferentes situaciones externas al proyecto. 2 Realizar convenios con el Municipio de Quito y Policía Nacional para minimizar el riesgo delictivo en la zona.	

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Fuente: Estudio de Mercado.

Análisis

En la tabla hemos identificado las estrategias del FODA más importantes para la organización, se procederá a realizar.

FO (Maxi - Maxi)

- 1 Desarrollar las capacitaciones otorgadas por CONQUITO para mejorar nuestra calidad.
- 2 Conseguir posicionamiento en el mercado a largo plazo.
- 3 Identificar personal calificado en el área de comidas rápidas.
- 4 Brindar precios asequibles a los consumidores.

DA (Mini - Mini)

- 1 Diseñar un Plan estratégico para las diferentes situaciones externas al proyecto.
- 2 Realizar convenios con el Municipio de Quito y Policía Nacional para minimizar el riesgo delictivo en la zona.

CAPÍTULO III

3.0 Estudio de Mercado

El estudio de mercado nos ayuda a determinar la demanda y la oferta, para analizar los precios y comercialización de un proyecto.

Por otro lado, el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continúa. Si la respuesta es negativa, se plantea la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable sería detener la investigación. Si la intención de invertir en el proyecto es irrenunciable y no se detecta una clara demanda potencial insatisfecha del producto, el camino a seguir es incrementar sustancialmente el gasto en mercadotecnia y publicidad para promover con fuerza la aceptación del nuevo producto. (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2010, pág. 7)

3.01 Análisis del consumidor

El común denominador entre las personas es que somos consumidores. Aspectos como nuestra educación y nuestro entorno político, cultural o social son también factores que nos identifican; sin embargo, todos los seres humanos usamos o consumimos alimentos, ropa, transporte, educación, cultura, recreación, ideas, etcétera. (Antúnez, 2014)

Objetivo del estudio del mercado

Determinar los gustos y preferencias de comida rápida, para la creación de un restaurante en el sector del Panecillo, Quito Centro Histórico.

Objetivos Específicos del Estudio de Mercado

- ✓ Determinar la existencia de las necesidades insatisfechas en el mercado.
- ✓ Aceptación del producto en el mercado.
- ✓ Conocer los gustos y preferencias de los clientes.
- ✓ Conocer la oferta y la demanda del proyecto.

3.01.01 Determinación de la Población y la muestra

Población

La población es el conjunto de personas objeto de estudio, para determinar diferentes análisis, en el proyecto hemos determinado el número de habitantes del Distrito Metropolitano, datos del CNE en base al censo de Población y Vivienda 2017.

Tabla 4 Población Proyecto.

Población	Total
Hombres	1102484,73
Mujeres	1152085,27
Total	2254570

Fuente: Consejo Nacional Electoral (CNE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

En el proyecto no se tomara en cuenta todos los datos, se considerara la población económicamente activa del Centro Histórico de Quito, datos del CNE.

Tabla 5 Población Proyecto por edad.

Tipo	Edad	Total
Hombres	16- 43 años	33622,42
Mujeres	16-43 años	35123,59
Total Centro Histórico		68735

Fuente: Consejo Nacional Electoral (CNE).

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Población Finita es el conjunto compuesto por una cantidad limitada o pequeña de elementos, donde podemos acceder a todos los ellos.

Población Infinita es la que tiene un número extremadamente grande de componentes. Cuando la población es muy grande, el estudio de todos los elementos se dificulta, por lo que la solución es usar una muestra.

Muestra

Según (Simmons, 2004, pág. 35) Una muestra es un subconjunto de la población o universo. Una muestra, en un sentido amplio, no es más que eso, una parte del todo que se llama población o universo y que sirve para representarlo. La muestra es una parte pequeña que se toma del total, para analizarla y estimar generalidades.

Fórmula para calcular la muestra

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

De donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

E = Error máximo admisible (5%)

p = Probabilidad de éxito (50%)

q = Probabilidad de fracaso (50%)

z = Distribución normal en estadística cuando el NC=95%

$$n = \frac{68,735 * (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}{(68,375 - 1)(0.05)^2 + (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}$$

$$n = 385$$

3.01.02 Técnicas de obtención de información

Técnicas cualitativas

- ✓ Reunión de grupo
- ✓ Entrevistas en profundidad

- ✓ Técnicas proyectadas
- ✓ Historias de vida
- ✓ Notas de campo
- ✓ Grabaciones en audio y video

Técnicas cuantitativas

- ✓ Estudios ad-hoc Encuestas
- ✓ Entrevistas
- ✓ Observación
- ✓ Test
- ✓ Experimentos

Técnicas mixtas

- ✓ Observación
- ✓ Experimentación
- ✓ Para el proyecto se utilizara la técnica de la encuesta la cual nos parece más apropiada para obtener datos e información sobre la muestra realizada.

Encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

Código de Encuesta 001

Tema: CONTRIBUIR A LA CONSOLIDACIÓN DE UN SISTEMA ECONÓMICO SOCIAL SOLIDARIO Y SOSTENIBLE REALIZANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA EN EL SECTOR DEL PANECILLO, CENTRO HISTÓRICO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017

Objetivo: Determinar los gustos y preferencias de comida rápida, para la creación de un restaurante en el sector del Panecillo, Quito Centro Histórico.

Datos generales

Genero

Indique su rango de edad

1 Masculino ___ 2 Femenino ___

1 De 10 a 20 años ___
2 De 21 a 31 años ___
3 De 32 a 42 años ___
4 De 43 a 53 años ___

1 ¿Con que frecuencia usted visita El Panecillo, Centro Histórico?

1 Una vez al mes ___ 4 Cuatro veces al mes ___
2 Dos veces al año ___ 5 Cada año ___
3 Tres veces al meses ___

2 ¿Está de acuerdo con el servicio, calidad, precio que ofrecen los restaurantes en este sector?

1 Si ___ 2 No ___

3 ¿Con que frecuencia usted come comida rápida?

1 A veces ___ 5 Pasando dos días ___
2 Siempre ___ 6 Pasando una semana ___
3 Casi siempre ___ 7 Pasando un mes ___
4 Todos los días ___

4 ¿Usted considera que la comida que sirven en este sector es?

1 Excelente ___
2 Buena ___
3 Regular ___
4 Mala ___

5 ¿Cuál es la razón por la cual usted consume los alimentos en este sector considere dos importantes?

1 Precios ___
2 Calidad en el servicio ___
3 Variedad de la comida ___
4 Sabor alimentos ___

6 ¿Está de acuerdo que en este sector de la ciudad exista un restaurante de comida rápida moderno con servicios adecuados y de calidad?

1 SI

2 NO__

7 ¿Estaría de acuerdo en pagar estos precios por los productos que se van a vender?

PRODUCTO	PRECIOS	SI	NO
1 Salchipapas	\$ 1,75		
2 Papas con pollo	\$ 2,75		
3 Papas con carne	\$ 2,75		
4 Papas con camarón	\$ 3,75		
5 Mix de picadas salchicha, pollo, carne, camarón	\$ 5,00		

8 ¿Qué tipo de bebida usted prefiere para acompañar su comida rápida?

1 Gaseosas ____

2 Jugos ____

9 ¿Sus ingresos mensuales actualmente están?

1 \$366 - \$400 ____

2 \$400 - \$500 ____

3 \$500 - \$600 ____

4 Más de \$600 ____

3.01.03 Análisis y resultados de la encuesta

Datos generales

Pregunta 1

Tabla 6 Género.

Indique su Género.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	258	67,0	67,0	67,0
	Femenino	127	33,0	33,0	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

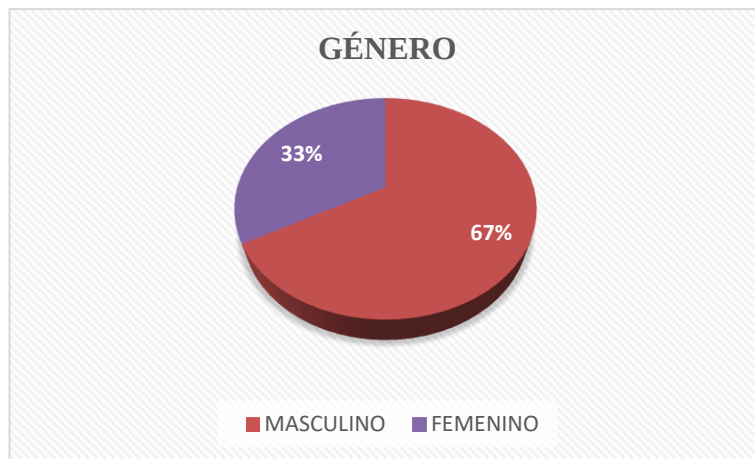


Ilustración 21 Género.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

De los datos obtenidos de la primera pregunta, se desprende que el 67% de la muestra es de género masculino, en donde podemos notar que en el proyecto tendremos más clientes de género masculino que femenino.

Pregunta 2

Tabla 7 Edad.

Seleccione el rango de edad en el que usted se encuentra					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 10 a 20 años	32	8,3	8,3	8,3
	De 21 a 31 años	198	51,4	51,4	59,7
	De 32 a 42 años	120	31,2	31,2	90,9
	De 42 a 53 años	35	9,1	9,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

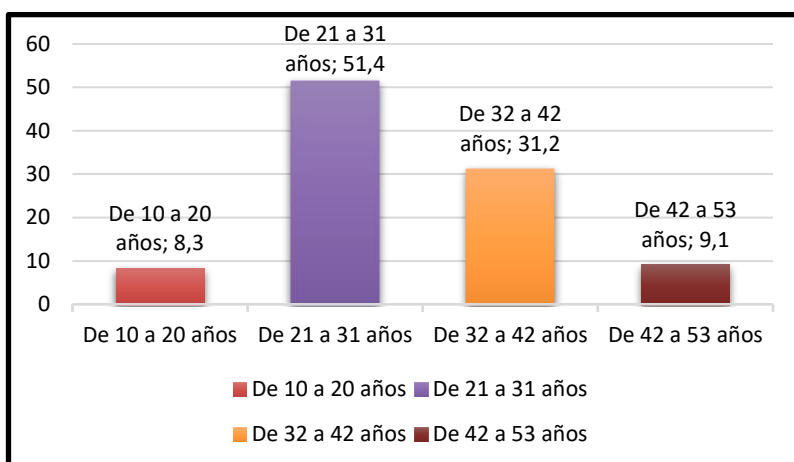


Ilustración 22 Edad.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis.

El rango de edad que más sobresalió de la encuesta es de 21 a 31 años de un 52%, estos datos nos ayudan a determinar cuál es el porcentaje de edades para el proyecto.

Encuesta

Pregunta 1 ¿Con que frecuencia usted visita El Panecillo, Centro Histórico?

Tabla 8 Pregunta1.

Con que frecuencia usted visita El Panecillo, Centro Histórico					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Una vez al año	149	38,7	38,7	38,7
	Dos veces al año	207	53,8	53,8	92,5
	Tres veces al mes	21	5,5	5,5	97,9
	Cuatro veces al mes	5	1,3	1,3	99,2
	Cada dos años	3	,8	,8	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

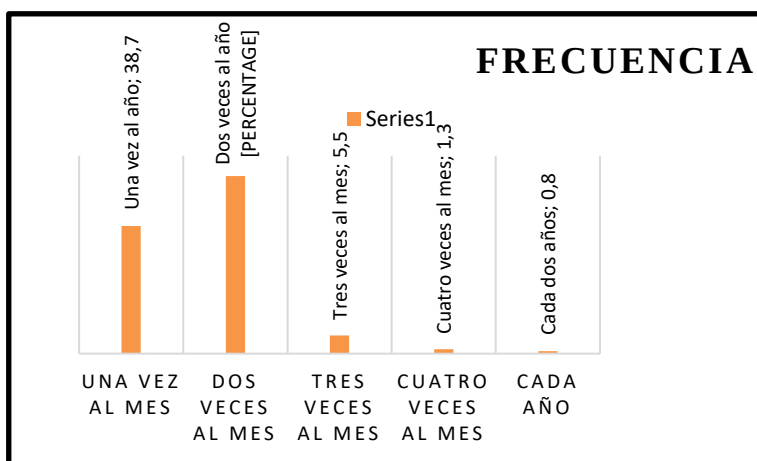


Ilustración 23 Pregunta 1.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para el proyecto la frecuencia con la que visitan las personas el Panecillo es importante, ya que con este dato podremos determinar la frecuencia de visita al sector la cual es de un 53,8% dos veces al año, estos datos pueden variar ya que es un lugar turístico visitada por diferentes personas y turistas de otros Países y Ciudades.

Pregunta 2 ¿Está de acuerdo con el servicio, calidad, precio que ofrecen los restaurantes en este sector?

Tabla 9 Pregunta2.

Está de acuerdo con el servicio que ofrecen los restaurantes en este sector					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	123	31,9	31,9	31,9
	NO	262	68,1	68,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

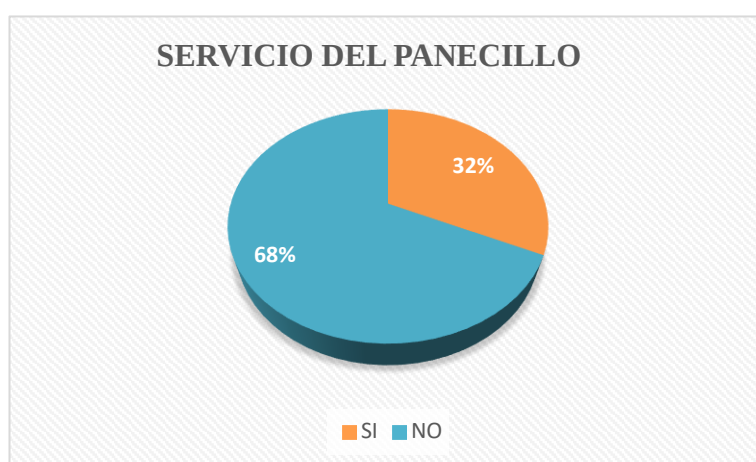


Ilustración 24 Pregunta2

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El dato que sacamos de esta pregunta es muy importante ya que tenemos una oportunidad para mejorar el servicio y la calidad en el Panecillo, de este porcentaje negativo de 68% el proyecto tendrá más entrada en el sector.

Pregunta 3 ¿Con que frecuencia usted come comida rápida?

Tabla 10 Pregunta3.

Con que frecuencia usted come comida rápida					
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	A veces	90	23,4	23,4	23,4
	Siempre	102	26,5	26,5	49,9
	Casi siempre	148	38,4	38,4	88,3
	todos los días	6	1,6	1,6	89,9
	Pasando dos días	20	5,2	5,2	95,1
	Pasando una semana	14	3,6	3,6	98,7
	Pasando un mes	5	1,3	1,3	100,0
	total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

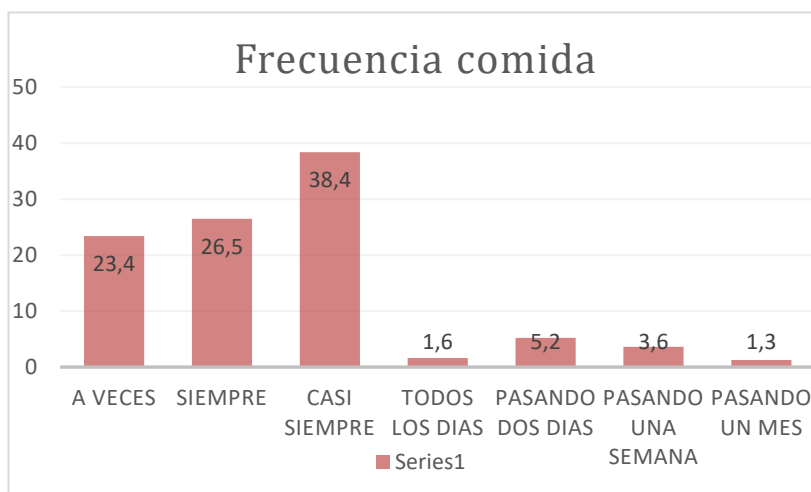


Ilustración 25 Pregunta3.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El dato más importante que podemos sacar de esta pregunta es el porcentaje de personas que consumen, siempre y casi siempre comida rápida, la frecuencia de consumo nos ayudara a determinar la demanda que tendremos en el proyecto, los datos son de 38% casi siempre, y el 27% siempre.

Pregunta 4 ¿Usted considera que la comida que sirven en este sector es?

Tabla 11 Pregunta4.

Usted considera que la comida que sirven en este sector es					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	84	21,8	21,8	21,8
	Buena	116	30,1	30,1	51,9
	Regular	115	29,9	29,9	81,8
	Mala	70	18,2	18,2	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

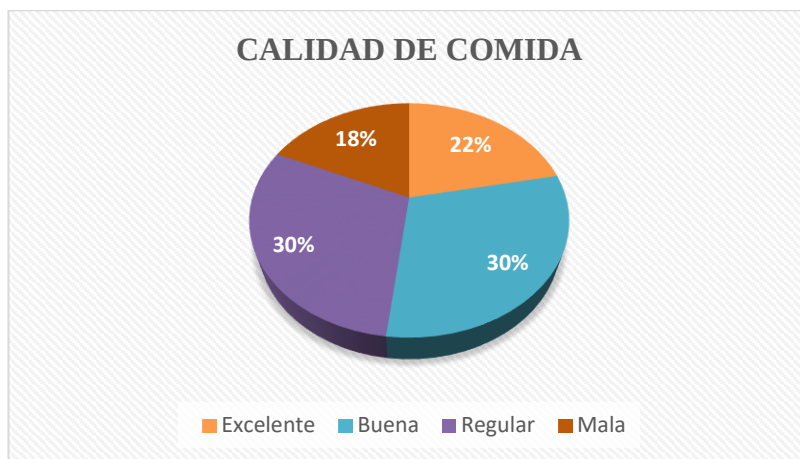


Ilustración 26 Pregunta 4.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

La calidad de la comida que sirven es regular, se mantiene en un 30% la cual es un resultado negativo para la competencia, en el proyecto realizaremos nuestros productos con calidad utilizando las diferentes herramientas de Buenas Prácticas de Mano factura.

Pregunta 5 ¿Cuál es la razón por la cual usted consume los alimentos en este sector considere dos importantes?

Tabla 12 Pregunta 5.

5,1Cuál es la razón por la cual usted consume los alimentos en este sector considere dos importantes					
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Precio	319	82,9	82,9	82,9
	Calidad en el servicio	54	14,0	14,0	96,9
	Variedad de la comida	12	3,1	3,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

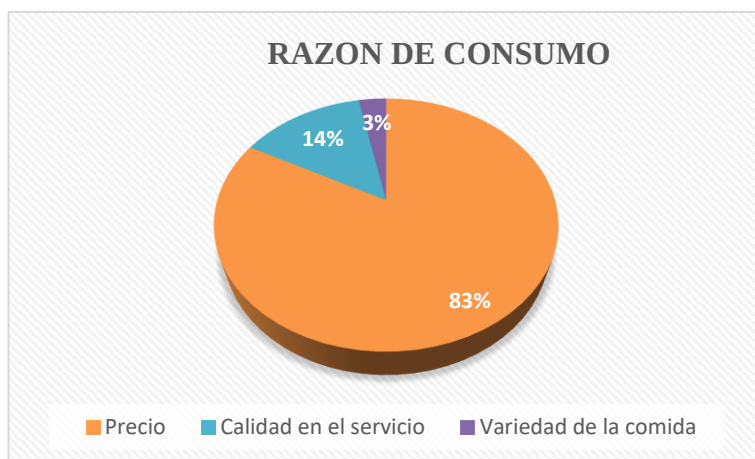


Ilustración 27 Pregunta 5.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El dato más relevante que podemos usar de esta pregunta es la razón por que la gente compra más en el sector, la cual es el precio con un porcentaje de 83% esto nos indica que nuestros precios deben ser altamente competitivos en el sector.

Tabla 13 Pregunta 5.1.

5,2 Cuál es la razón por la cual usted consume los alimentos en este sector considere dos importantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Calidad en el servicio	204	53,0	53,0	53,0
	Variedad de la comida	115	29,9	29,9	82,9
	Sabor de alimentos	66	17,1	17,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

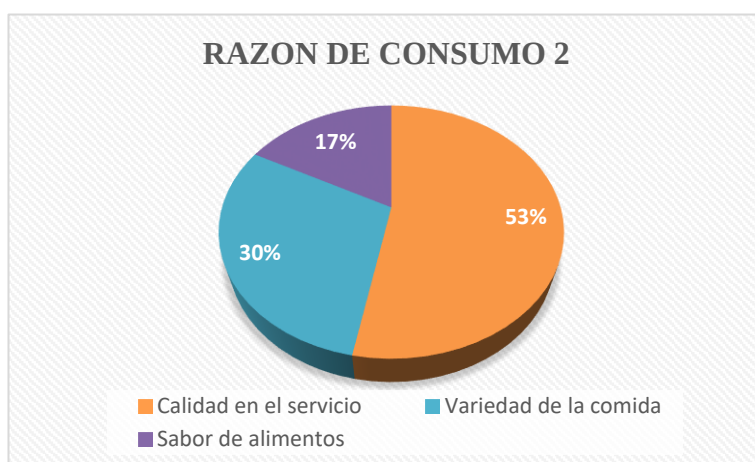


Ilustración 28 Pregunta 5.1.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El segundo dato más relevante que podemos usar de esta pregunta es la razón por que la gente compra más en el sector, la cual es la calidad en el servicio con un porcentaje de 53% esto nos indica que la calidad de los productos debe ser la mejor para ser competitivos en el sector.

Pregunta 6 ¿Está de acuerdo que en este sector de la ciudad exista un restaurante de comida rápida moderno con servicios adecuados y de calidad?

Tabla 14 Pregunta 6.

Está de acuerdo que en este sector de la ciudad exista un restaurante de comida rápida moderno con servicio de calidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	353	91,7	91,7	91,7
	NO	32	8,3	8,3	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

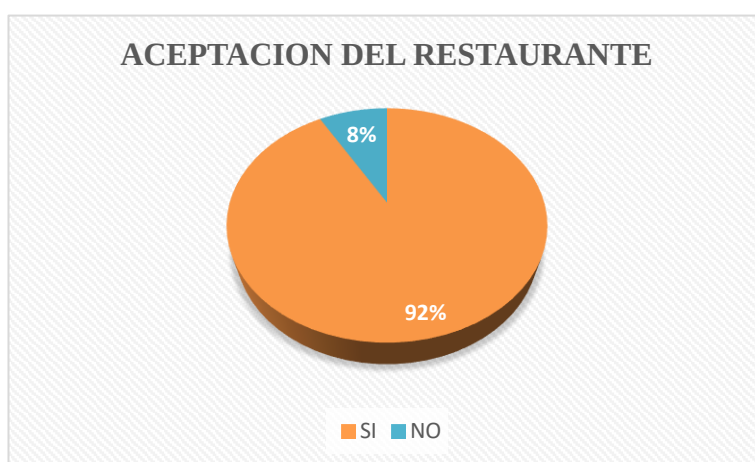


Ilustración 29 Pregunta 6.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

La pregunta de aceptación es importante para el proyecto ya que de esta podemos determinar cuál es el porcentaje de personas que desea que se implemente un nuevo restaurante en este sector dando como resultado que un 92% está de acuerdo.

Pregunta 7 ¿Estaría de acuerdo en pagar estos precios por los productos que se van a vender?

Tabla 15 Pregunta 7.

Salchipapas \$1,75					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	377	97,9	97,9	97,9
	NO	8	2,1	2,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

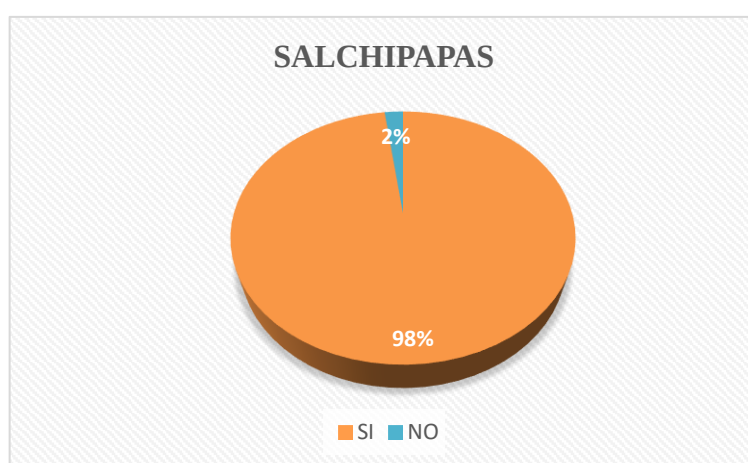


Ilustración 30 Pregunta 7.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Por una salchipapa, el 98% de la muestra está dispuesto a pagar 1,75 lo cual es un dato positivo para nuestro proyecto ya que tendremos una buena acogida

Tabla 16 Pregunta 7.

Papas con pollo \$2.75					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	373	96,9	96,9	96,9
	NO	12	3,1	3,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

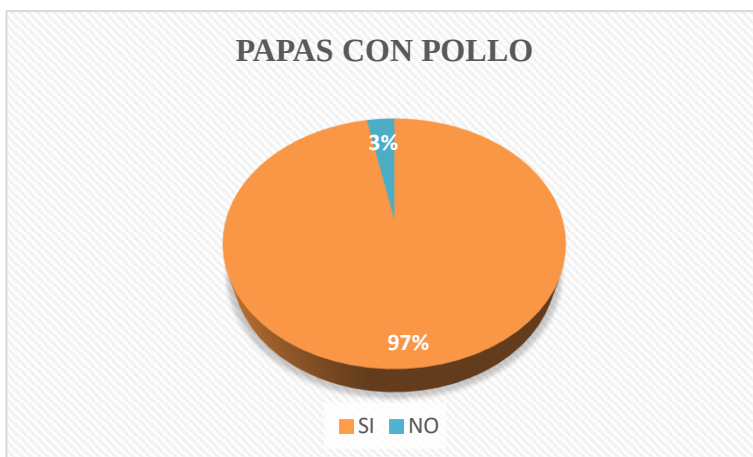


Ilustración 31 Pregunta 7.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Por una Papa con pollo picado, el 97% de la muestra está dispuesto a pagar 2,75 lo cual es un dato positivo para nuestro proyecto ya que tendremos una buena acogida.

Tabla 17 Pregunta 7.

Papas con carne \$2.75					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	354	91,9	91,9	91,9
	NO	31	8,1	8,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

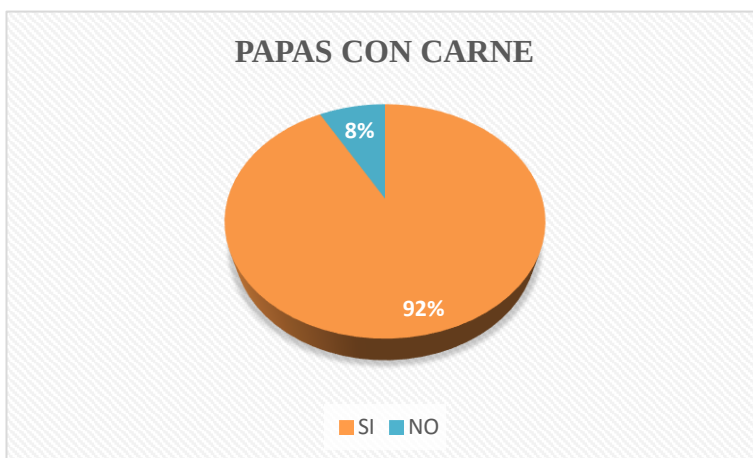


Ilustración 32 Pregunta 7.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Por una Papa con carne picada, el 92% de la muestra está dispuesto a pagar 2,75 lo cual es un dato positivo para nuestro proyecto ya que tendremos una buena acogida.

Tabla 18 Pregunta 7.

Papas con camarón \$3.75					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	316	82,1	82,1	82,1
	NO	69	17,9	17,9	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

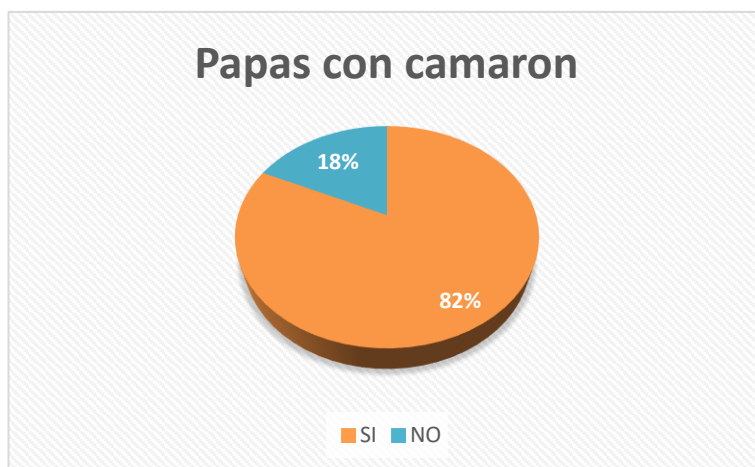


Ilustración 33 Pregunta 7.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Por una Papa con camarón, el 82% de la muestra está dispuesto a pagar 3,75 lo cual es un dato positivo para nuestro proyecto ya que tendremos una buena acogida.

Tabla 19 Pregunta 7.

Mix de picadas \$5,00					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	295	76,6	76,6	76,6
	NO	90	23,4	23,4	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

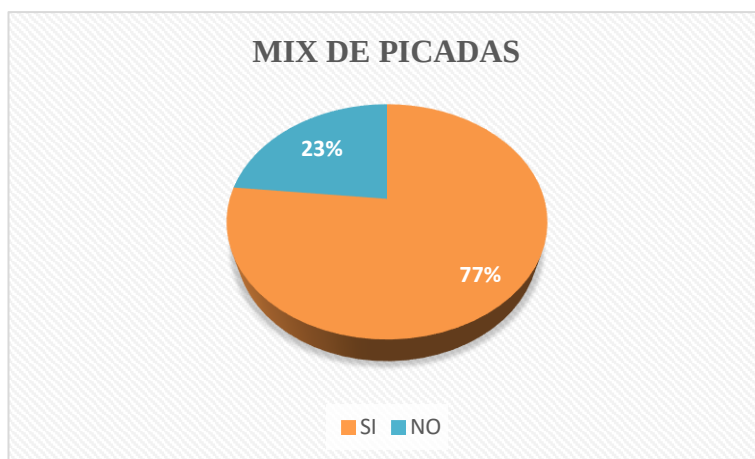


Ilustración 34 Pregunta 7.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Mix de picadas de salchicha, pollo, carne, camarón, el 77% de la muestra está dispuesto a pagar 5,00, lo cual es un dato positivo para nuestro proyecto ya que tendremos una buena acogida.

Pregunta 8 ¿Qué tipo de bebida usted prefiere para acompañar su comida rápida?

Tabla 20 Pregunta 8.

Qué tipo de bebida usted prefiere para acompañar su comida rápida					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gaseosas	286	74,3	74,3	74,3
	Jugos	99	25,7	25,7	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

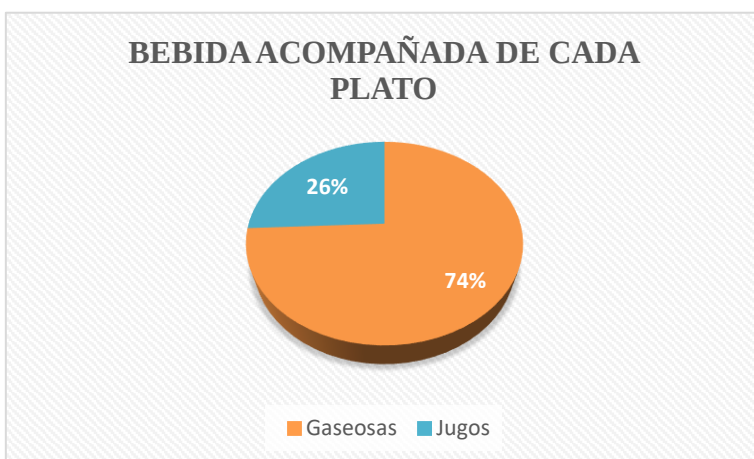


Ilustración 35 Pregunta 8

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El dato que podemos utilizar en el proyecto es la bebida que comprarían las personas, la cual es la gaseosa nos enfocaremos en contratar un proveedor de gaseosas para satisfacer a los clientes, en futuro implementaremos jugos naturales.

Pregunta 9 ¿Sus ingresos mensuales actualmente están?

Tabla 21 Pregunta 9.

Sus ingresos mensuales actualmente están					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	\$366 A \$400 dólares	87	22,6	22,6	22,6
	\$400 A \$500 dólares	194	50,4	50,4	73,0
	\$500 A \$600 dólares	85	22,1	22,1	95,1
	Más de \$600 dólares	19	4,9	4,9	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.



Ilustración 36 Pregunta 9.

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

En la encuesta los ingresos nos determinan que un gran grupo de personas está en un rango de 400 a 500 dólares mensuales, los cuales serán nuestros clientes, es una oportunidad para el proyecto ya que comprarán nuestros productos con más frecuencia.

Técnica de Estudio Utilizada

Encuesta

Para el proyecto hemos utilizado la técnica de estudio por encuestas la cual nos ayudara a determinar un estudio de mercado específico, y dirigido a la sociedad, de la encuesta realizada obtendremos los datos más relevantes para determinar nuestra oferta y demanda lo cual se utilizara en la determinación de nuestro mercado.

3.02 Demanda

(Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006), Define a la demanda como “la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Pag.17).

3.02.01 Demanda Histórica

La demanda histórica es aquella que se conoce con datos históricos, se podría decir la demanda de años pasados, si no se obtiene esa información nos ayudara lo que es la investigación de campo para determinar la demanda.

Realizada la investigación del proyecto, no existen datos de demanda histórica de los restaurantes del sector el Panecillo para el proyecto que vamos a diseñar, por lo tanto se utilizará los datos de la encuesta para calcular la demanda actual y la demanda futura.

3.02.02 Demanda Actual

La demanda actual es analizada en varios tipos de demanda, los cuales se pueden visualizar de la siguiente manera.

- ✓ Por su oportunidad
- ✓ Por su necesidad
- ✓ Por su temporalidad
- ✓ Por su destino

Calculo de la demanda actual

Para el cálculo de la demanda tomamos los datos de las encuestas obtenidas del Panecillo, Centro Histórico de Quito.

Datos para cálculo de la demanda actual.

Tabla 22 Datos de la demanda.

Población	68,735
Total Encuestas	385
Porcentaje mayor de aceptación	91,7 % Pre.6
Porcentaje mayor de frecuencia de compra	38,4 % Pre 3

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Resultados encuesta.

Tabla 23 Resultados de la encuesta.

Resultados de la encuesta	
ACEPTACIÓN	
Población *Porcentaje de aceptación mayor	= Aceptación de personas
68,735 * 0,917	= 63030,00
FRECUENCIA	
Aceptación * Porcentaje de Frecuencia*tiempo	= Frecuencia de compra
63030,00 * 0,384 * 12	= 257162,40
PRECIO PROMEDIO	
Precios	Precio de aceptación
Salchipapas	1,75
Papas con carne picada	2,75
Papas con pollo picada	2,75
Papas con camarones	3,75
Mix de picadas	5,00

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Calculo demanda actual.

Tabla 24 Calculo de la demanda.

Porcentaje de compra del producto		Total
Salchipapas	22% * 257162,40	56576
Papas con carne picada	22% * 25712,40	56576
Papas con pollo picado	21% * 25712,40	54004
Papas con camarones	18% * 25712,40	46289
Mix de Picadas	17% * 25712,40	43718
Total Frecuencia de compra		257162

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

3.02.03 Demanda Proyectada

El cálculo de la demanda proyectada se la realiza mediante datos estadísticos, en donde podremos visualizar datos futuros.

Para calcular la demanda se hará con el crecimiento poblacional que es de 1,50% cada año.

Proyección de la Demanda

Tabla 25 Proyección de la demanda.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA			
AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2016	257162	1,00%	257162
2017	257162	1,50%	261019
2018	261019	1,50%	264935
2019	264935	1,50%	268909
2020	268909	1,50%	272942
2021	272942	1,50%	277037

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

3.03 Oferta

El término oferta se refiere a la relación completa entre la cantidad ofrecida y el precio de un bien. La oferta se puede ilustrar mediante la curva de oferta y el plan de oferta. El término cantidad ofrecida se refiere a un punto sobre la curva de oferta:

el punto en donde se establece la cantidad ofrecida a un precio particular. (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007, pág. 66)

3.03.01 Oferta Histórica

Unas veces determinadas la investigación del proyecto se encuentra que no hay oferta histórica, ya que los restaurantes que existen en el Panecillo eran informales en su gran mayoría.

3.03.02 Oferta Actual

En la oferta actual determinaremos la cantidad que se puede medir los bienes y servicios que se pueden colocar en el mercado.

Para el cálculo de la oferta actual utilizaremos la pregunta que referencia a la aceptación de la competencia.

Calculo Oferta Actual

Oferta Actual

Tabla 26 Oferta Actual.

Oferta Actual				
Año	Demanda	Porcentaje competencia	de	la Oferta
2016	257162	0,319		82035

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

3.03.03 Oferta Proyectada

Para la proyectar la oferta tomaremos los porcentajes de la competencia que dieron la aceptación en las encuestas, la cual fue de un porcentaje de 31,9%.

Proyección de la Oferta

Tabla 27 Proyección de la Oferta.

Proyección oferta			
Años	Demanda Proyectada	Porcentaje de la Competencia	Oferta Proyectada
2017	257162	0,319	82035
2018	261019	0,319	83265
2019	264935	0,319	84514
2020	268909	0,319	85782
2021	272942	0,319	87069

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

3.04 Balance Oferta demanda

El Balance Actual, determina cual es la cantidad de demanda insatisfecha del mercado la cual puede estar disponible, ya que no ha cubierto las necesidades de las personas que visitan un lugar, esta demanda es la que el proyecto tratara de satisfacer.

3.04.01 Balance Proyectado

Aquí realizaremos el cálculo de la demanda insatisfecha del mercado actual.

Balance Oferta Demanda

Tabla 28 Balanza Oferta-Demanda.

Balance Oferta – Demanda			
Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Balanza o demanda Insatisfecha
2017	257162	82035	175127
2018	261019	83265	177754
2019	264935	84514	180421
2020	268909	85782	183127
2021	272942	87069	185874

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

La demanda insatisfecha del proyecto actual del 2017 es de 175127, la cual trataremos de cubrir en el proyecto al menos un 30% de esta demanda, pero primero veremos si estamos con la capacidad para cubrir esta demanda, si no es así

cogeremos el porcentaje que mejor le genere rentabilidad al proyecto este estudio lo realizaremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO IV

4.0 Estudio Técnico

En resumen, se pretende resolver las preguntas referentes a donde, cuanto, cuando, como y con que producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto. (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2010, pág. 74)

El presente estudio pretende analizar la localización de la planta, la ingeniería, procesos para la elaboración del proyecto.

- ✓ Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- ✓ Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción.

4.01 Tamaño del proyecto

En esta parte de la metodología de evaluación de proyectos es donde más se requiere de ingenieros, en el sentido de las personas que utilizan su ingenio para resolver los problemas. Para determinar el tamaño óptimo de la planta es necesario conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso, o en su defecto diseñar y calcular esos datos con una buena dosis de ingenio y de ciertas técnicas. (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010, pág. 75)

- **La demanda:** Es un factor en donde el proyecto de evaluar cuál es su demanda para efectuar un tamaño adecuado de planta.
- **Los suministros e insumos:** Es importante contar con la Materia prima, suministros e insumos para tener el tamaño del proyecto con disponibilidad del mismo.
- **La tecnología y los equipos.** Este factor influye en la inversión que se
- **El financiamiento:** Se debe contar con el valor financiero adecuado, ya que si no se obtiene ese dinero el proyecto no puede realizarse.
- **La Organización:** Es necesario contar con las personas adecuadas para cada área.

4.01.01 Capacidad Instalada

Un diccionario define **capacidad** como “la facultad para tener, recibir, almacenar o dar cabida”. En los negocios, en un sentido general, se suele considerar como la cantidad de producción que un sistema es capaz de generar durante un periodo específico. En el contexto de los servicios, esto se referiría al número de clientes que se pueden atender entre las 12 a.m. y la 1 p.m. En las manufacturas se podría referir al número de automóviles que se pueden producir en un solo turno. (Chase, 2009, pág. 122)

Tabla 29 Capacidad instalada.

Áreas	Medidas	Totales
Atención clientes	3m x 2 m	6 m ²
Cocina	3m x 5m	15 m ²
Bodega	3m x 3m	9 m ²
Área Administrativa	0,5 m x 10m	5 m ²
TOTAL		35 m²

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

4.01.02 Capacidad Óptima

La capacidad óptima es aquella que va a ser ocupada en el proyecto, el restaurante estará dividido en áreas importantes las cuales.

1. Área de atención clientes
2. Área Administrativa
3. Cocina
4. Bodega

Tabla 30 Capacidad instalada.

ÁREAS	MEDIDAS	TOTALES
Atención clientes	3m x 2 m	1 m2
Área Administrativa	0,5 m x 10m	5 m2
Cocina	3m x 5m	15 m2
Bodega	3m x 3m	9 m2
TOTAL		35 m2

Fuente: Estudio de Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Capacidad de producción diaria.

Tabla 31 Capacidad de producción.

Demanda	Producto	Porcentaje platos	demanda anual	demanda diaria
52538	Salchipapa	22%	11558	48
52538	Papa con carne	22%	11558	48
52538	Papa con pollo	21%	11033	46
52538	Papa con Camarón	18%	9457	39
52538	Mix de picadas	17%	8931	37
	Total		52538	219

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Trabajando 8 horas diarias, 20 días al mes se puede producir 52538 platos de comida los cuales se dividen en 11558 salchipapas 48 diarios, 11033 papas con pollo picado 46 diarios, 11558 papas con carne picada 48 diarios, 9457 camarón con papas 39 diarios, y un mix de picadas 8931 platos 37, la capacidad instalada da un total de 219 platos al día aproximadamente.

Capacidad instalada para la materia prima

Tabla 32 Salchipapas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN Anual		11558					
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización %	COSTO UNITARIO (\$)	Costo Mensual Costo Total mensual	COSTO TOTAL (\$)
963	Aceite	Lt	32	8%	32	51,2	614,4
963	Papas	kg	288,9	69%	10	30	360
963	Salchichas	kg	69	17%	4,5	310,50	3726
963	orégano	kg	1	1%	1	1	12
963	Tocino	kg	19	4%	13,5	256,50	3078
963	Sal	kg	1	1%	0,9	0,9	10,8
TOTAL MATERIA PRIMA			410,9	100%	61,9	650,10	7801,2

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 33 Papas con pollo.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL		11558					
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	%	COSTO UNITARIO (\$)	Costo Mensual Costo Total mensual	COSTO ANUAL COSTO TOTAL (\$)
963	Aceite	Lt	32	6%	32	51,2	384
963	Papas	kg	288,9	50%	12	30	360
963	Pollo	kg	105,9	19%	5,25	555,98	6671,70
963	orégano	kg	1	1%	1	1	48
963	tocino	kg	19	3%	13,5	256,50	3078
963	Sal	kg	1	1%	0,9	0,9	10,8
919	Aliño	Kg	108	20%	1,75	189,00	2268
TOTAL MATERIA PRIMA			447,8	100%	64,65	1084,58	10552,50

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 34 Papas con carne.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL		11033				COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	%	COSTO UNITARIO (\$)	Costo Total mensual	COSTO TOTAL (\$)
919	Aceite	Lt	32	6%	32	51,20	384
919	Papas	kg	275,7	50%	12	30,00	360
919	Carne	kg	101,1	19%	8	808,80	9705,6
919	Orégano	kg	1	1%	1	1,00	12
919	Tocino	kg	18	3%	13,5	243,00	2916
919	Sal	kg	1	1%	0,9	0,90	10,8
919	Aliño	Kg	108	20%	1,75	189,00	2268
				100			15656,4
TOTAL MATERIA PRIMA			536,8	%	69,15	1323,90	0

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 35 Papas con camarón.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL		9417				Costo Mensual	COSTO ANUAL
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	%	COSTO UNITARIO (\$)	Costo Mensual Total	COSTO TOTAL (\$)
785	Aceite	Lt	32	6%	32	51,20	614,4
785	Papas	kg	275,7	50%	12	30,00	360
785	Camarones	kg	101,1	19%	12,5	1213,20	14558,4
785	Orégano	kg	1	1%	1	1,00	12
785	Tocino	kg	15	3%	13,5	202,50	2430
785	Sal	kg	1	1%	0,9	0,90	10,8
785	Aliño	Kg	108	20%	1,75	189,00	2268
				100			
TOTAL MATERIA PRIMA			533,8	%	73,65	1687,80	20253,6

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 36 Mix de picadas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL		8931					
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	%	COSTO UNITARIO (\$)	Costo Mensual	COSTO ANUAL
						Costo Mensual Total	COSTO TOTAL (\$)
744	Aceite	Lt	32	4%	32	51,20	614,4
744	Papas	Kg	275,7	32%	12	30,00	360
744	Salchicha	Kg	240	29%	3,85	924,00	11088
744	Orégano	Kg	1	1%	1	1,00	12
744	Tocino	Kg	14	2%	13,5	189,00	2268
744	Sal	Kg	1	1%	0,9	0,90	10,8
744	Pollo	Kg	50,6	6%	7,5	379,50	4554
744	Carne	Kg	50,6	6%	8	404,80	4857,6
744	Camarones	Kg	50,6	6%	12,5	632,50	7590
744	Aliño	Kg	108	13%	1,75	189,00	2268
TOTAL MATERIA PRIMA			823,5	100%	93	2801,90	33622,8

Fuente: Estudio de Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Capacidad de diseño: Cantidad de productos que se produce con toda la capacidad de planta.

Producción real.- Cantidad de productos al máximo.

La Capacidad efectiva.- Cantidad de productos que se quiere alcanzar.

Utilización.- “Es el por ciento de capacidad de diseño alcanzado” (Moreno, 2014).

Eficiencia.- “Es el por ciento de capacidad efectiva alcanzado” (Moreno, 2014).

Capacidad de Diseño

Tenemos que un plato se demora en producir 7 min, 2 operarios los cuales trabajan 8 horas diarias en total 960 min por día, se realiza una regla de tres la cual nos determina que la capacidad de diseño diario es de 685 unidades.

$$\frac{7 \text{ min}}{960 \text{ min}} = \frac{5 \text{ und}}{4800} = 685 \text{ und}$$

Capacidad Efectiva

La capacidad efectiva es de 685 unidades para obtener este dato multiplicaremos el 85% de la capacidad de diseño ya que no podemos tomar el 100% del tiempo total del trabajo.

$$685 \text{ und} \times 0,85 = 582 \text{ und}$$

Producción Real

De la producción real también estableceremos un porcentaje medible que se lo conoce como factor de merma de los procesos, ya que no podemos tomar el 100% de las horas de trabajo.

$$582 \text{ und} \times 0,83 = 483 \text{ und}$$

Utilización

$$\text{Utilización} = \frac{\text{Producción real} = 483 \text{ und}}{\text{Capacidad de diseño} = 685 \text{ und}} = 70,51 \% \text{ Utilización}$$

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Producción real} = 483 \text{ und}}{\text{Capacida efectiva} = 582 \text{ und}} = 82,99 \% \text{ Eficiencia}$$

Tenemos que en turnos de 8 horas la utilización fue de 70,51% y la eficiencia de 82,99% lo cual nos indica que estamos en un porcentaje aceptable ya que no sobrepasos los tiempos de producción, y además no estamos ocupando todo el tiempo de 8 horas por lo que se utiliza para diferentes actividades diarias.

Análisis de las funciones de los trabajadores

Tabla 37 Funciones de los trabajadores.

Actividad	Frecuencia	# Veces	Tiempo unitario minutos	Tiempo total al mes (minutos)	Operador 1	Operador 2
Recepción de Materia prima e insumos	ME S	4	1	20	80	X
Almacenar en bodega	ME S	4	1	20	80	X
Preparación de Materia prima	Días	20	72	2	2880	X
Preparación de los ingredientes	Días	20	72	5	7200	X
Armar los platos	Días	20	72	1	1440	x
Colocar platos en el mesón para servir	Días	20	72	0,5	720	X
Entrega de plato al cliente	Días	20	72	0,5	720	X
tiempo real demandado			49	13120	8000	4400
tiempo disponible			9600	9600	9600	9600
ICI				1,37%	0,83%	0,46
				1,37%	83,30%	45,83%
					1 a	1 a
					83,30%	45,83%

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

La tabla nos refleja las actividades, tiempos, y número de veces que realizan cada actividad los dos operadores del área de producción.

4.02 Localización

En la localización se definirá en el punto donde se va a situar el nuevo proyecto, aquí se debe analizar diferentes lugares donde se pueda situar, aquí se busca el máximo beneficio, para mejorar las ganancias.

4.02.01 Macro-localización

Aquí se define el sector, zona en donde se ubicara el proyecto definiendo el país, provincia, canto y ciudad.

Picadasas Capital City estará ubicada en el País de Ecuador, provincia Pichincha, cantón Quito, en el Distrito Metropolitano de Quito, sector Centro Histórico Panecillo, que cuentan con 68,735 habitantes.

Macro-Localización

Tabla 38 Macro localización.

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Ciudad	Quito
Sector	Centro Histórico
Habitantes	68,375
Clima	Templado

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Mapa ubicación Macro



Ilustración 37 Mapa de ubicación.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Mapa del Sector

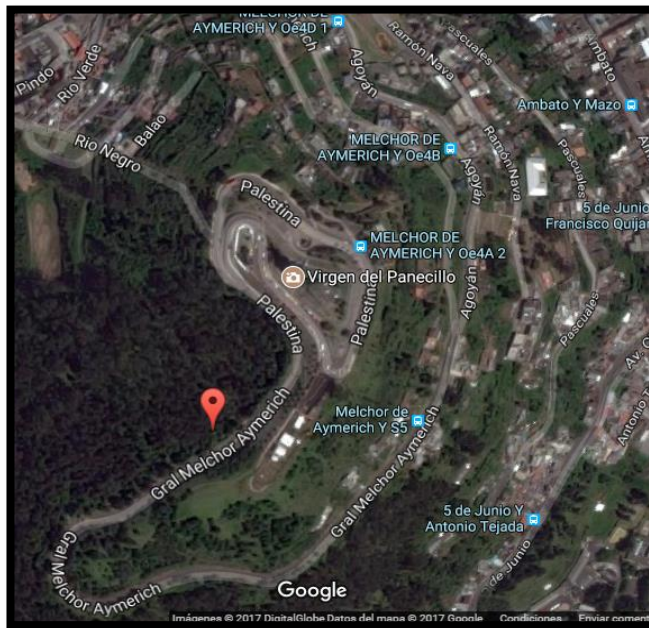


Ilustración 40 Mapa del sector.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

4.02.03 Localización Óptima

Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010, pág. 86)

Métodos de localización optima

Para el proyecto utilizaremos el método cualitativo por puntos, para determinar la localización optima del proyecto.

Método cualitativo por puntos

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión. Se sugiere aplicar el siguiente procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos. (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2010, pág. 88)

Localización optima

Tabla 39 Localización óptima.

Factores relevantes de la macro localización	Ponderación	Panecillo		ITCHIMBIA	
		Calificación	Total	Calificación	Total
Localización de materias primas	0,25	5	1,25	3	0,75
Costo renta	0,15	4	0,6	4	0,6
Vías de acceso	0,15	4	0,6	4	0,6
Servicios básicos	0,1	4	0,4	3	0,3
Transporte	0,1	3	0,3	3	0,3
Seguridad	0,15	2	0,3	2	0,3
Parqueadero	0,1	4	0,4	2	0,2
Total	1		3,85	30,00	3,05

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

4.03 Ingeniería del proyecto

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Baca Urbina, Evaluacion de proyectos, 2010, pág. 89)

4.03.01 Definición del bien o servicio

Es un restaurante que quiere brindar calidad del servicio, el cual está enfocado en cumplir las adecuadas normas de salubridad en cada plato que se sirve, cumpliendo Las Buenas Practicas de Mano factura desde que recibimos la materia prima hasta que se prepara, se ofrecerá a los clientes un servicio adecuado para cada comensal. El espacio donde se servirán los platos, esta compartido por otros 10 restaurantes de comida rápida y típica.

4.03.02 Distribución de la Planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las

condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores. (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2010, pág. 94)

Se realizara la distribución de la planta mediante códigos y razones de cercanía, lo cual ayudara a ubicar cada área.

Códigos de cercanía

Tabla 40 Códigos de cercanía.

Códigos de cercanía	
Código	Descripción
A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente necesario que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía sin importancia
X	Cercanía indeseable

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Razones de cercanía

Coloca las razones de la cercanía de un área específica.

Tabla 41 Razones de cercanía.

Razones de cercanía	
Código	Descripción
1	Secuencia de procesos
2	Gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Matriz cruzada

Tabla 42 Matriz cruzada.

Área administrativa	I2			
Área Operativa		E2		
Área Atención al cliente	A1		I2	
Bodega	O2	O2		

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Distribución

Tabla 43 Distribución.

A		E
	I	
O	U	X

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Área administrativa

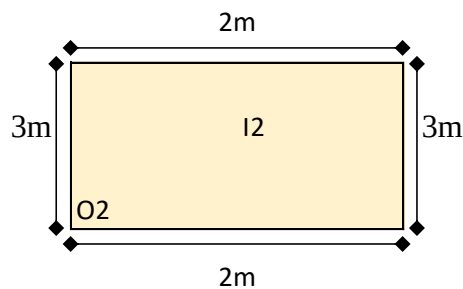


Ilustración 41 Área administrativa.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Área operativa

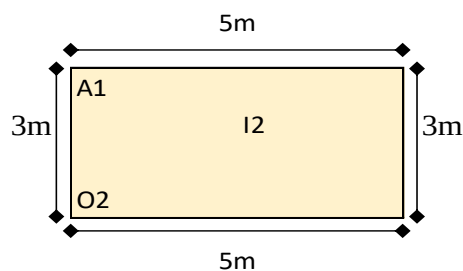


Ilustración 42 Área Operativa.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

- A Área administrativa
- B Área Operativa
- C Bodega
- D Área de ventas

Ilustración 46 Distribución de la planta.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

El esquema de la distribución de la planta está diseñada por cada área A, B, C,

D.

4.03.03 Determinación de procesos.

Mapa de procesos.



Ilustración 47 Mapa de procesos.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Procesos agregadores de valor.

Venta de comida rápida para el consumidor final.

Ingredientes

Tabla 44 Ingredientes.

MPD	Salchipapas.	Papas con pollo picado	Papas con carne picada	Papas con camarón	Mix de picadas	Unidad
Papas	300 gramos	300 gramos	300 gramos	300 gramos	300 gramos	1
Sal	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	1
Orégano	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	0,01 gramos	1
Salchichas	70 gramos				0,07 Kilo gramos	1
Pollo		110 gramos			110 gramos	1
Carne			110 gramos		110 gramos	1
Camarón			110 gramos	110 gramos	110 gramos	1
Tocino	20 gramos	0,02 kilo gramos	0,02 kilo gramos	20 gramos	20 gramos	1
Aliño		2,05 gramos	2,05 gramos	2,05 gramos	2,05 gramos	1

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proceso Operativos.

El proyecto consta con un proceso sencillo comenzando desde la compra de materia prima e insumos, hasta que se prepara el plato de comida y se sirve, cumpliendo las Buenas Practicas de Mano factura.

Simbología

Dónde:

-  Tarea
-  Almacenamiento
-  Transporte
-  Inspección
-  Demora

Proceso de Compras

Tabla 45 Compras.

Paso	Proceso	Descripción	Responsable	Tiempo
1	Planificación de compras	Se realiza la adecuada planificación de compras para mantener los productos al día y en buen estado	Administrador	30 min
2	Solicitud de pedido del encargado de cocina	El jefe de cocina verifica la materia prima disponible y procede a realizar el pedido en base a las necesidades de materia prima	Jefe de cocina	30 min
3	Análisis de las necesidades	El administrador procede a verificar si las necesidades de materia prima son las correctas	Administrador	20 min
4	Aprobación de solicitud del pedido	El administrador después de verificar procede a aprobar el pedido	Administrador	2 min
5	Elaborar Factura	Se procede a elaborar la factura al proveedor	Administrador	2 min
6	Se recibe mercadería y se paga factura	Control de temperatura y humedad programa sanitario que contemple un plan de limpieza, higiene según las BPM dispuestas por el ARCSA	Jefe de cocina	5 min

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

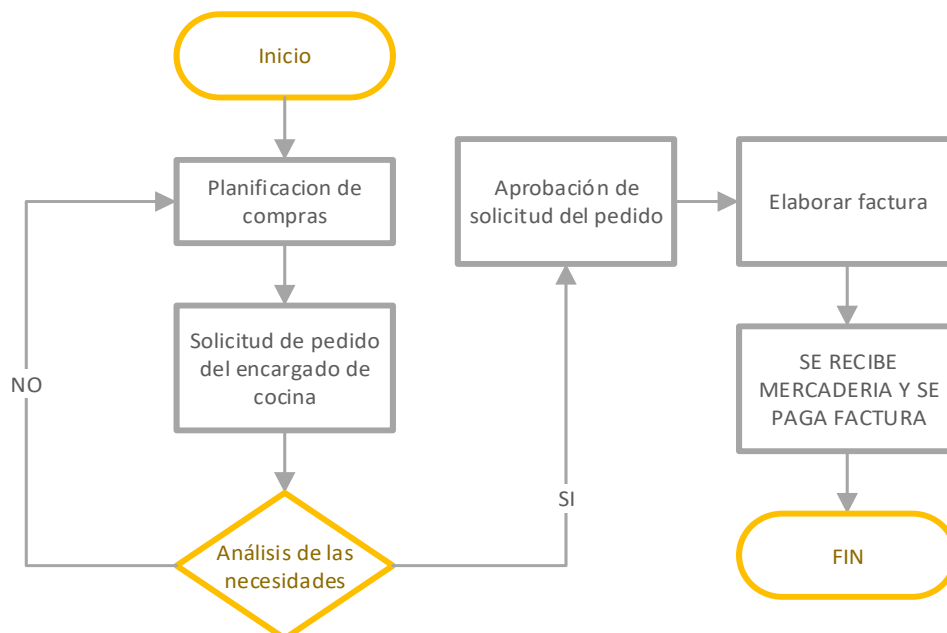


Ilustración 48 Compras.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proceso de recepción de materia prima

Tabla 46 Recepción.

Paso	Proceso	Descripción	Responsable	Tiempo
1	Recepción de materia prima	Se realiza la adecuada recepción de materia prima siguiendo las normas de las BPM.	Administrador	30 min
2	Verificación de la Materia prima	El jefe de cocina verifica la materia prima e insumos para ver la calidad.	Jefe de cocina	10 min
3	Materia prima cumple los requisitos BPM	Se realiza los procedimientos de las BPM para proceder a almacenar los productos.	Administrador	5 min
4	CHECK LIST	El administrador procede a realizar un documento de verificación para almacenar la materia prima e insumos.	Administrador	2 min
5	Almacenamiento en bodega	Se procede a guardar la materia prima, utilizando la regla de PEPS Primero que entra primero que sale.	Administrador	5 min

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

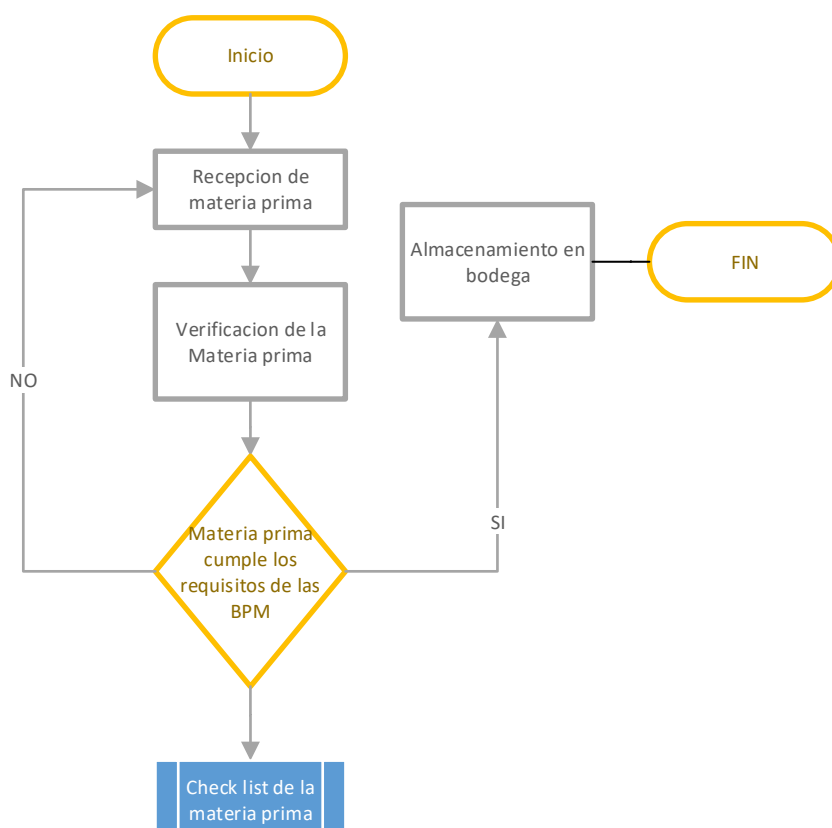


Ilustración 49 Recepción.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proceso de producción

Tabla 47 Proceso de producción.

Paso	Proceso	Descripción	Responsable	Tiempo
	Recepción de pedido	El mesero toma el pedido	poli funcional	1 min
1	Verificación de la Materia prima	El jefe de cocina verifica la disponibilidad de materia prima	Jefe de cocina	0,25 min
2	ingreso de pedido a cocina	Se entrega pedido al jefe de cocina para su elaboración	poli funcional	0,2 min
3	Cortado	Se procede a colocar guantes, cortar papas, salchichas, camarones, carne, pollo y para lavar la materia prima.	Ayudante de cocina	2 min
4	Cocción	Se coloca las papas y las salchichas en la freidora con una temperatura de 450 grados la freidora es automática.	Ayudante de cocina	3 min
5	Verificación de la Materia prima	Se verifica si las papas y la materia prima está bien cocida y que no esté quemada	Jefe de cocina	0,2 min
6	Armado de platos	Se procede armar los platos	Ayudante de cocina	0,3 min
7	Entrega de platos al cliente	El mesero entrega el plato al cliente	Poli funcional	0,05 min
8				

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

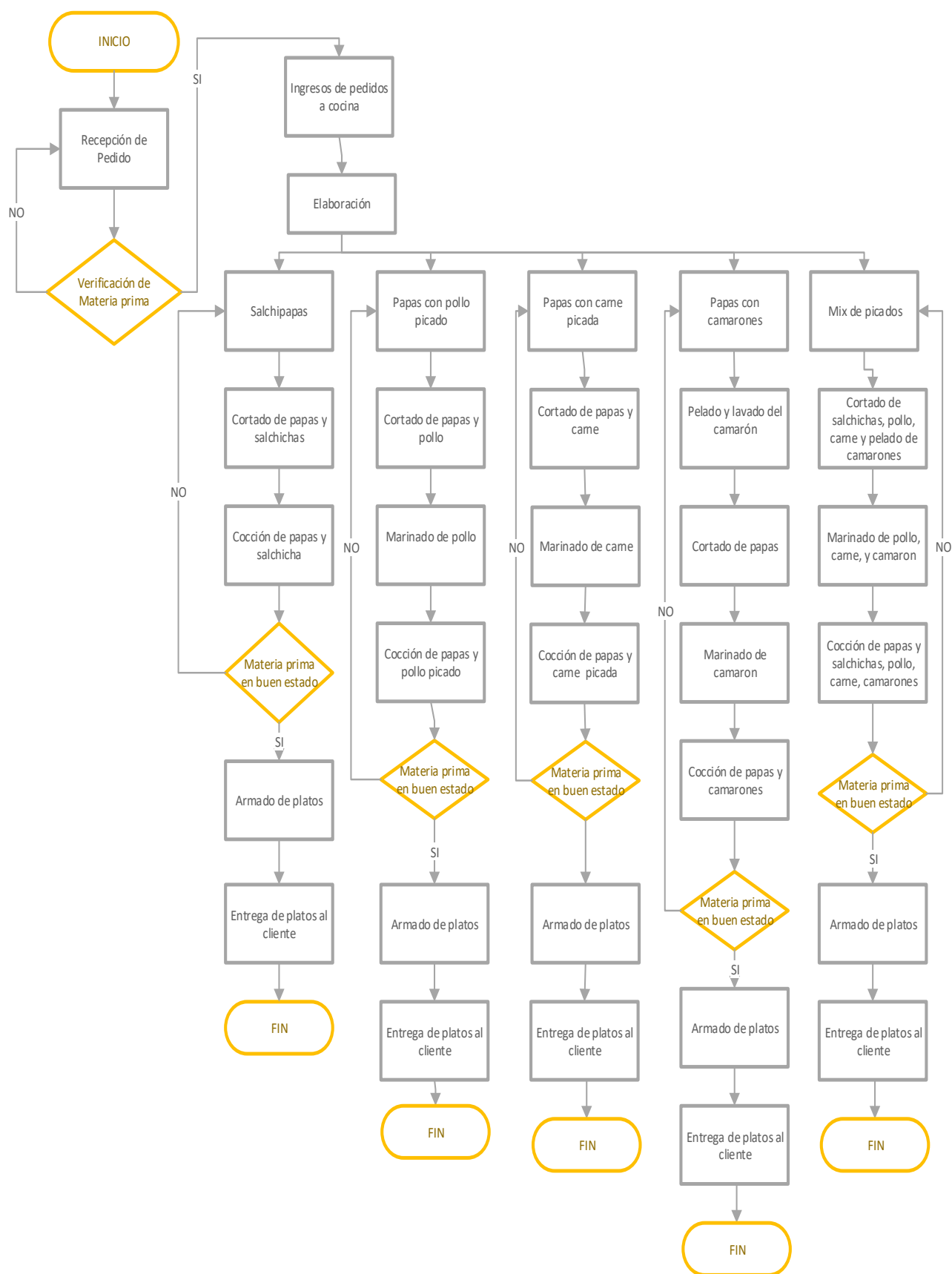


Ilustración 50 Procesos de producción.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proceso de servicio al cliente

Tabla 48 Servicio al cliente.

Paso	Proceso	Descripción	Responsable	Tiempo
1	Entrega de plato al cliente	El mesero al entregar al cliente el plato informara al cliente que tiene un botón el cual indicara la satisfacción del cliente con su servicio.	Poli funcional	1 min
2	Botón de satisfacción	El cliente tendrá que elegir entre sí o no.	Cliente	1 min
3	No conformidad	El administrador procede a verificar si las necesidades del cliente se pueden satisfacer.	Administrador	2 min
4	Solución	El administrador después de verificar procede a dar una solución al cliente.	Administrador	1 min

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

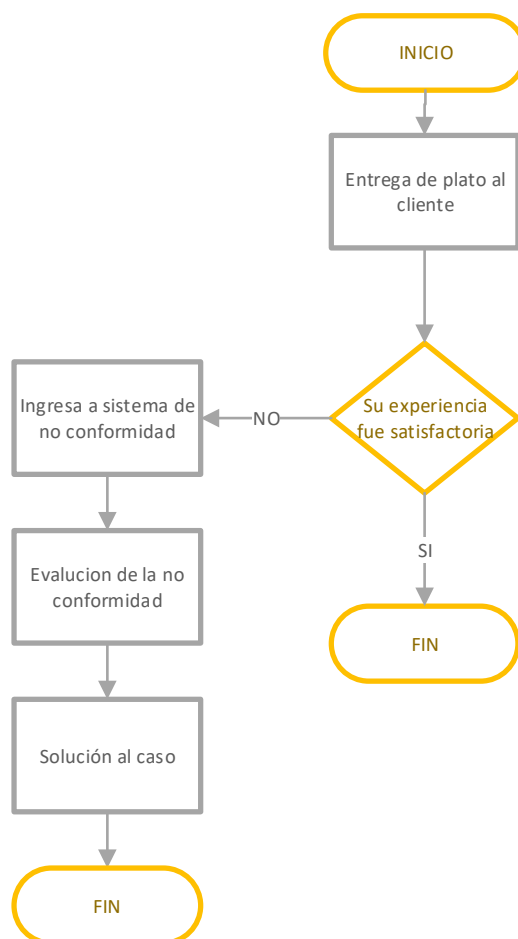


Ilustración 51 Servicio al cliente.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Para el proyecto tomaremos en cuenta algunos procedimientos de los BPM para garantizar la calidad en el servicio y productos que brindaremos en el restaurante.

BPM (Buenas Prácticas de Manufactura)

Actualmente hay mucha confusión en el mercado respecto al término BPM, Business Process Management (Gestión por Procesos). Se piensa que adquiriendo tecnología para la automatización de procesos de negocio se pueden resolver los problemas empresariales y que la mejora en eficiencia vendrá como resultado inmediato. Nada más lejos de la realidad. La tecnología adquirida es sólo un conjunto de piezas de software que no incluyen técnicas, ni metodologías de implementación, ni conocimientos de una gestión transversal de los procesos de negocio de principio a fin a lo largo de todas las unidades funcionales de la empresa, ni el compromiso de liderazgo de los directivos... (CLUB-BPM España Latinoamerica, 2011, pág. 5)

Tomaremos importantes Buenas Prácticas de Mano Factura para el proyecto como es el almacenamiento, recepción, preparación los cuales serán los que influyan para brindar el adecuado servicio al cliente con calidad.

Estaremos tratando de tener en cuenta la normativa técnica sanitaria unificada de alimentos (Resolución ARCSA-DE-067-2015-GGG), TÍTULO II, CAPITULO II véase la misma en Anexos.

Datos importantes

Higiene: Donde tomares las medidas necesarias para que no exista inocuidad en los alimentos desde que se recibe la materia prima, hasta que sale el producto.

Limpieza: Es toda la limpieza de tencillos y alimentos utilizados en el proceso productivo.

Desinfección: Aquí es donde se eliminaran el microorganismo, con la adecuada limpieza de los alimentos, higiénicamente preparados.

Contaminación cruzada: Procesos mal realizados, en la manipulación de los alimentos en donde los microorganismos son trasladados mediante equipos personales y los productos.

Instalaciones y requisitos de los Buenas Prácticas de Manufactura.

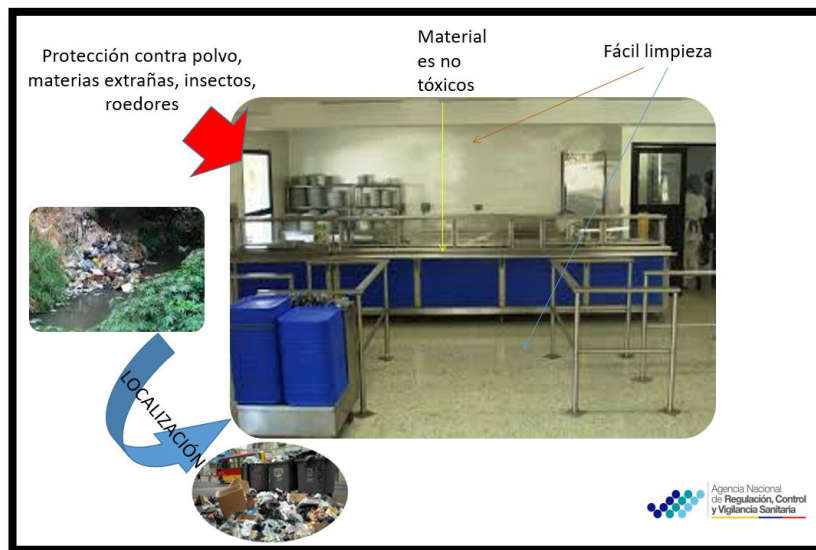


Ilustración 52 Instalaciones.

Fuente: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Para el proyecto se tendrá las adecuadas instalaciones eléctricas.



Ilustración 53 Instalación eléctrica.

Fuente: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Adecuado procedimiento de lavado de manos.



Ilustración 54 Lavado de manos.

Fuente: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Equipos y utensilios

La selección, fabricación e instalación de los equipos deben ser acorde a las operaciones a realizar y al tipo de alimento a producir. El equipo comprende las máquinas utilizadas para la fabricación, llenado o envasado, acondicionamiento, almacenamiento, control, emisión y transporte de materias primas y alimentos terminados (ARCSA, 2017, p. 28).



Ilustración 55 Equipo y utensilios.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Procedimientos para aplicar en los procesos del proyecto.

Recepción

- ✓ Para recibir la Materia Prima de los proveedores el operario debe revisar y hacer una evaluación de los suministros provistos por el proveedor, en esta verificación se debe tomar en cuenta el olor, temperaturas, textura.
- ✓ La inspección debe ser rápida pero completa
- ✓ No se deberá poner los alimentos en el suelo, se debe colocar gavetas.
- ✓ Se deberá verificar las fechas de caducidad de los alimentos que ya están procesados como mayonesa, salsa de tomate, y otros.
- ✓ Para el manejo de carnes y mariscos se debe revisar si cumplen con el adecuado control de frío.

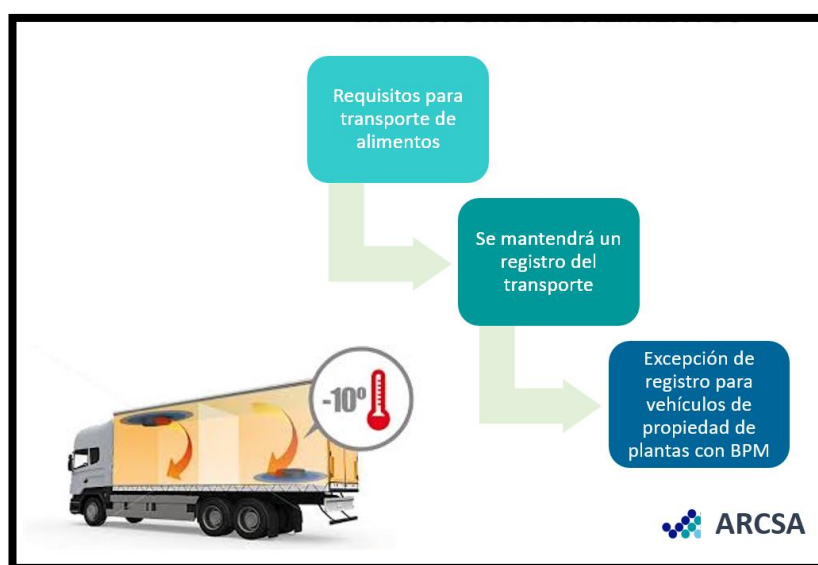


Ilustración 56 Transporte de alimentos.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Materias primas

Deben estar libres de parásitos, microorganismos patógenos, sustancias tóxicas (tales como, químicos, metales pesados, drogas veterinarias, pesticidas), materia extraña. Contar con especificaciones y hojas de inspecciones y control: inocuidad, higiene y calidad.



Ilustración 57 Materias primas.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Almacenamiento

El área del vehículo que almacena y transporta alimentos debe ser de material de fácil limpieza. No se permite transportar alimentos junto con sustancias consideradas tóxicas, peligrosas o que por sus características puedan significar un riesgo de contaminación físico, químico o biológico o de alteración de los alimentos; Se deberá clasificar por clase de alimentos como.



Ilustración 58 Almacenamiento.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

- ✓ **Alimentos secos:** Almacenar en bodega en las repisas de alimentos secos para esto utilizamos el método PEPS primero que entra primero que sale para llevar un control adecuado de los insumos y Materias primas.

- ✓ **Almacenamiento de mariscos y carnes:** Para esto debemos tener mucho cuidado ya que estos alimentos se descomponen de manera rápida, y pueden causar pérdidas económicas, para los mariscos y carnes se debe mantener refrigerados entre 0°C a 5°C, la cual ayuda al retardo de la descomposición de los alimentos, mantener el método PEPS para tener un adecuado manejo de los alimentos.

Elaboración de platos

- ✓ Lavado y desinfección de los alimentos como los camarones deben ser pelados y lavados cuidadosamente, de igual manera la carne y el pollo no se debe mezclar estos alimentos la realizar este procedimiento.
- ✓ Los utensilios de cocina como cuchillos, tablas de picar, deben ser utilizados para productos específicos como el camarón, para no tener contaminación cruzada.
- ✓ Las personas que están laborando en el proceso productivo debe tener la higiene personal adecuada.
- ✓ Se debe utilizar cofia, mandil, guantes para entrar al área de cocina.

Aseguramiento del control de calidad.

- ✓ Sistema de control y aseguramiento de calidad: especificaciones sobre las materias primas y alimentos terminados.
- ✓ Formulaciones
- ✓ Documentación sobre la planta, equipos y procesos, Manuales e instructivos, actas y regulaciones.
- ✓ Laboratorio propio o externo acreditado (cada 12 meses).
- ✓ Registro: limpieza, certificados de calibración (12 meses) y mantenimiento preventivo de cada equipo e instrumento.

✓ Instructivos control del proceso.

Flujograma de Actividades

RESUMEN	#	Tiempo					
 Operaciones	5	2,83					
 Transporte	2	1					
 Controles	2	2,5					
 Esperas	2	50					
 Almacenamiento	2	1					
TOTAL	13	57,33					
Descripción Actividades	Op.	Trp.	Ctrl.	Esp.	Alm.	Tiempo (min)	Observación
1 Encender FREIDORA						30	1 COCINERO
2 Encender PLANCHA						20	1 COCINERO
3 COGER LAS PAPAS DEL CONGELADOR						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
4 PONER LAS PAPAS EN LA FREIDORA						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
5 COGER LAS SALCHICHAS DEL CONGELADOR						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
6 CORTAR LAS SALCHICHAS EN PICADAS						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
7 PONER LA SALCHICHA EN LA FREIDORA						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
8 SACAR LA SALCHICHA DE LA FREIDORA						1,5	1 AYUDANTE DE COCINA
9 PONER EN BANDEJA DE SALCHICHAS						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
10 SACAR LAS PAPAS DE LA FREIDORA						1	1 AYUDANTE DE COCINA
11 PONER EN BANDEJA DE PAPAS						0,5	1 AYUDANTE DE COCINA
12 AGREGAR OREGANO Y SAL A LAS PAPAS						0,5	1 COCINERO
13 ARMAR EL PLATO CON LAS PAPAS Y SALCHICHAS PICADAS						0,83	1 COCINERO

Ilustración 59 Flujograma de actividades.

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

En el flujograma de actividades podemos ver que nos demoramos 57.33 min en producir un producto, de esto no tomaremos en cuenta las demoras que son dos encender freidoras y plancha, ya que escogeremos los procesos que afectan al plato dando como resultado 7.33 min, los otros platos están diseñados de la misma manera ya que todos los platos que se produzcan deben demorarse un tiempo aproximado de 7 a 8 min cada uno.

4.03.04 Maquinaria y Equipos

Tabla 49 Maquinaria y equipo.

Maquinaria y equipo	Cantidad	Modelo	Valor unitario	Valor total
Freidora industrial 	2	Americana	1650	3300
Plancha 	1	Nacional	550	1,150.00
Refrigerador 	1	SOBRINOX	1500	500
Refrigerador industrial 	1	SOBRINOX	2500	1500
Máquina para evaluar satisfacción del cliente	1	México	2000	2000



Canastas para entregar al cliente	250	Nacional	1	250
-----------------------------------	-----	----------	---	-----



Total	256		8201	10100,00
--------------	------------	--	-------------	-----------------

Muebles y enseres



Escritorio	1	Madera	100	100
Estantería	1	Madera	120	120
Taburetes	5	Madera	15	75
Archivador	1	Metal	100	100

Total muebles y enseres	8		335	395
--------------------------------	----------	--	------------	------------

Equipo de computación

Computadora hp	1	DELL	500	500
----------------	---	------	-----	-----



Total	1		500	500
--------------	----------	--	------------	------------

Equipo de oficina

Máquina registradora	1		250	250
----------------------	---	--	-----	-----



Calculadora	1	Casio	100	20
Perforadora	1	KW trio	1,5	1,5
Grapadora	1	KW trio	1,5	1,5
Bolígrafos	5	Big	1,3	6,5
Total	9		354,3	279,5
Total activos	274		9310,30	11274,50

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

CAPÍTULO V

5.0 Estudio Financiero

Una vez que el investigador concluye el estudio hasta la parte técnica, se habrá dado cuenta de que existe un mercado potencial por cubrir y que no existe impedimento tecnológico para llevar a cabo el proyecto. La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. (Baca Urbina, Evaluación de proyectos, 2010, pág. 139)

5.01 Ingresos Operacionales

5.01.01 MOD (Mano de obra directa)

La mano de obra que tendrá el restaurante será de 3 personas los cuales tendrán los beneficios por ley, se describen en los siguientes cuadros.

Tabla 50 Mano de obra.

Concepto	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Total Mensual	Total Anual
Cocinero	500	41,67	31,25	41,65	20,83	614,57	7374,8
Ayudante cocina	375	31,25	31,25	31,24	15,63	468,74	5624,85
Mesero	375	31,25	31,25	31,24	15,63	468,74	5624,85
TOTAL						1552,04	18624,50

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Mano de obra por minutos

La mano de obra de todos los operarios es de un coste de 0,16 centavos de los 3 operarios los cuales están incluidos en el costo de producción.

Tabla 51 Mano de obra por minutos.

Trabajador	Mensual	diario	horas	min
Cocinero	614,57	30,73	3,84	0,06
Ayudante de Cocina	468,74	23,44	2,93	0,05
Poli funcional	468,74	23,44	2,93	0,05
Valor de mano de obra				0,16

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.01.02 MPD (Materia prima directa)

En las tablas se describe la utilización en porcentajes de materia prima y el costo de las mismas, por cada plato salchipapas, pollo, carne, camarón y mis de picadas.

Tabla 52 Salchipapas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN					
Anual			11558		
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización %	COSTO UNITARIO (\$)
963	Aceite	Lt	32	8%	32
963	Papas	kg	288,9	69%	10
963	Salchichas	kg	69	17%	4,5
963	Orégano	kg	1	1%	1
963	Tocino	kg	19	4%	13,5
963	Sal	kg	1	1%	0,9
TOTAL MATERIA PRIMA			410,9	100%	61,9

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 53 Pollo con papas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN
ANUAL **11558**

Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización%	COSTO UNITARIO (\$)
963	Aceite	lt	32	6%	32
963	Papas	kg	288,9	50%	12
963	Pollo	kg	105,9	19%	5,25
963	Orégano	kg	1	1%	1
963	Tocino	kg	19	3%	13,5
963	Sal	kg	1	1%	0,9
919	Aliño	Kg	108	20%	1,75
TOTAL MATERIA PRIMA			447,8	100%	64,65

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 54 Carne con papas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN
ANUAL **11033**

Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización %	COSTO UNITARIO (\$)
919	Aceite	Lt	32	6%	32
919	Papas	kg	275,7	50%	12
919	Carne	kg	101,1	19%	8
919	Orégano	kg	1	1%	1
919	Tocino	kg	18	3%	13,5
919	Sal	kg	1	1%	0,9
919	Aliño	Kg	108	20%	1,75
TOTAL MATERIA PRIMA			536,8	100%	69,15

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 55 Camarón con papas.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL 9417					
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización %	COSTO UNITARIO (\$)
785	Aceite	Lt	32	6%	32
785	Papas	kg	275,7	50%	12
785	Camarones	kg	101,1	19%	12,5
785	Orégano	kg	1	1%	1
785	Tocino	Kg	15	3%	13,5
785	Sal	Kg	1	1%	0,9
785	Aliño	Kg	108	20%	1,75
TOTAL MATERIA PRIMA			533,8	100%	73,65

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 56 Mix de picada.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ANUAL 8931					
Producción Mensual	MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Utilización %	COSTO UNITARIO (\$)
744	Aceite	Lt	32	4%	32
744	Papas	Kg	275,7	32%	12
744	Salchicha	Kg	240	29%	3,85
744	Orégano	Kg	1	1%	1
744	Tocino	Kg	14	2%	13,5
744	Sal	Kg	1	1%	0,9
744	Pollo	Kg	50,6	6%	7,5
744	Carne	Kg	50,6	6%	8
744	Camarones	Kg	50,6	6%	12,5
744	Aliño	Kg	108	13%	1,75
TOTAL MATERIA PRIMA			823,5	100%	93

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.01.03 Costos indirectos de Fabricación

Servicios Básicos

En el proyecto para comenzar contaremos con los servicios básicos necesarios para iniciar como es el agua, luz, y el gas.

Tabla 57 Servicios Básicos.

Servicios Básicos			Producción 80%	Administración 10%	Bodega 10%
Concepto	Costo Mensual	Costo Anual	Anual	Anual	Anual
Agua	20,00	240,00	192,00	24,00	24,00
Gas	2,50	30,00	60,00		
Luz	22,00	264,00	211,20	26,40	26,40
TOTAL	44,50	534,00	463,20	50,40	50,40

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Materiales de Seguridad

Tabla 58 Materiales de Seguridad.

Materiales de Seguridad				
Concepto	Costo	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Guantes	0,02	480,00	9,60	115,20
Cofia	0,15	24,00	3,60	43,20
Mandil	6,00	3,00	1,50	18,00
TOTAL			14,70	176,40

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Materiales para servir la comida

Materiales para servir la comida				
Concepto	Costo	Cantidad	Costo mensual	Costo Anual
Servilletas	0,01	17510	14,59	175,10
Canastas para servir	1	72	6,00	72,00
Tenedores	0,02	17510	29,18	350,20
Total	1,03		49,77	597,30

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Costos Indirectos de Fabricación (CIF).

Tabla 59 Costos Indirectos de Fabricación.

Costos Indirectos de Fabricación		
Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Servicios Básicos	44,50	534,00
Material Seguridad	14,70	176,40
Material Servicio	49,77	597,30
Consumo Gaseosas	875,00	10500,00
Total	108,97	11807,70

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.01.04 Costo Unitario de Producción

En las siguientes tablas describimos el costo unitario de fabricación de cada plato.

Tabla 60 Costo Unitario de Producción.

Salchipapas		Pollo picado con papas	
Concepto	Costo unitario.	Concepto	Costo unitario.
MOD	0,16	MOD	0,16
MPD	0,66	MPD	1,1
CIF	0,34	CIF	0,34
CUP	1,16	CUP	1,60

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 61 Costo unitario de Producción.

Carne		Camarones	
Concepto	Costo unitario.	Concepto	Costo unitario.
MOD	0,16	MOD	0,16
MPD	1,58	MPD	2,31
CIF	0,36	CIF	0,40
CUP	2,10	CUP	2,87

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 62 Costo Unitario de Producción.

Mix de picadas	
Concepto	Costo unitario.
MOD	0,16
MPD	3,11
CIF	0,44
CUP	3,71

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.02 Ingresos

Tabla 63 Ingresos Operacionales.

Salchipapas		Pollo picado con papas	
Concepto	Valor	Concepto	Valor
Costo de producción	1,16	Costo de producción	1,60
Utilidad del 50%	0,59	Utilidad del 71%	1,15
P.V.P	1,75	P.V.P	2,75
Producción Mensual	963	Producción Mensual	963
Ingresos Mensuales	1684,40	Ingresos Mensuales	2646,11
Ingresos Anuales	20212,78	Ingresos Anuales	31753,33

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 64 Ingresos Operacionales.

Carne		Camarones	
Concepto	Valor	Concepto	Valor
Costo de producción	2,10	Costo de producción	2,87
Utilidad del 31%	0,65	Utilidad del 31%	0,88
P.V.P	2,75	P.V.P	3,75
Producción Mensual	919	Producción Mensual	785
Ingresos Mensuales	2525,50	Ingresos Mensuales	2941,81
Ingresos Anuales	30306,00	Ingresos Anuales	35301,75

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 65 Ingresos Operacionales.

Mix de picadas	
Concepto	Valor
Costo de producción	3,74
Utilidad del 33%	1,26
P.V.P	5,00
Producción Mensual	744
Ingresos Mensuales	3717,50
Ingresos Anuales	44610,00

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.02.01 Ingresos Proyectados

Tabla 66 Ingresos Proyectados.

Ingresos Proyectos			
Tasa de crecimiento del sector es de 4,2%			
Distrito Metropolitano de Quito			
Año	Ingreso Actual	Ingreso Proyectado	
Año Base 2017	162183,86	1	162183,86
2018	162183,86	1,042	168995,58
2019	168995,58	1,042	176093,40
2020	176093,40	1,042	183489,32
2021	183489,32	1,042	191195,87
2022	191195,87	1,042	199226,10

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03 Costos

El costo se puede definir como un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente o en el futuro o en forma virtual. (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006, pág. 169)

5.03.01 Costo directo

Tabla 67 Costo directo.

Costo Directo	Valor
MPD Materia prima directa	87195,30
MOD Mano de Obra directa	18624,5
TOTAL	105819,80

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03.02 Costos Indirectos

Tabla 68 Costo Indirecto.

Costo Indirecto	Valor
Servicios Básicos	534,00
Material Seguridad	176,40
Material Servicio	597,30
Consumo de gaseosas	875
Total	2182,70

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03.03 Gasto Administrativo

Los gastos administrativos del proyecto serán establecidos por el gerente y servicios de terceros como el contador, ya que no podemos tener un área administrativa grande por el espacio del restaurante.

Tabla 69 Gasto Administrativo.

Concepto	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Gasto Administrativo			Vacaciones	Total Mensual	Total Anual
			Décimo Cuarto	Fondos de reserva				
Gerente	1000	83,33	83,33	83,30		41,67	1249,97	14999,60
Contador externo	500						500,00	6000
TOTAL							1749,97	20999,60

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 70 Gastos Administrativos.

Concepto	Valor Unitario	Valor mensual	Valor Anual
Suministros de Oficina	27	27	324,00
Material de Aseo	46	46	5616,00
Servicios Básicos	50,40	50,4	604,80
TOTAL			6544,80

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proyección de Gastos Administrativos

Tabla 71 Proyección de Gatos Administrativos.

Descripción	Inflación 1,09 %	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Gasto personal	0,0109						
Gerente	0,0109	14999,60	15163,10	15328,37	15495,45	15664,35	15835,09
Contador	0,0109	6000	6065,40	6131,51	6198,35	6265,91	6334,21
Total		20999,60	21228,50	21459,89	21693,80	21930,26	22169,30
Otros Gastos							
Suministros de oficina	0,0109	324,00	327,53	331,10	334,71	338,36	342,05
Material de aseo	0,0109	6544,80	6616,14	6688,25	6761,16	6834,85	6909,35
Servicios Básicos	0,0109	604,80	611,39	618,06	624,79	631,60	638,49
Suministros de limpieza	0,0109						
Arriendo	0,0109	400	404,36	408,77	413,22	417,73	422,28
Total		7873,60	7959,42	8046,18	8133,88	8222,54	8312,17
Total Gastos Administrativos		28873,20	29187,92	29506,07	29827,68	30152,80	30481,47

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03.04 Gastos de Venta

Gastos para la venta de los productos del proyecto, los cuales incluyen las redes sociales y material publicitario.

Tabla 72 Gastos de Venta.

Descripción	Inflación 1,09 %	Año Base 2017	2018	2019	2020	2021	2022
Redes sociales	0,0109	400,00	404,36	408,77	413,22	417,73	422,28
Material Publicitario		800	808,72	817,54	826,45	835,45	844,56
Total		1200,00	1213,08	1226,30	1239,67	1253,18	1266,84

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03.05 Costos fijos y variables

5.03.05.01 Costos Fijos

El coso fijo es la suma de los gastos administrativos y de venta los cuales generan un total de costos los cuales se desglosan de la siguiente manera.

Tabla 73 Costo Fijo.

Concepto	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto Administrativo	28873,20	29187,92	29506,07	29827,68	30152,80	30481,47
Gasto Ventas	1200,00	1213,08	1226,30	1239,67	1253,18	1266,84
Total Costo Fijo	30073,20	30401,00	30732,37	31067,35	31405,99	31748,31

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.03.05.02 Costo Variable

Los costos variables son la suma de los costos de mano de obra, materia prima y costos indirectos de fabricación los cuales pueden variar en base a la cantidad de producción, para el proyecto está calculado anualmente producir 52538 platos de comida los cuales se dividen en 11558 salchipapas 48 diarios, 11033 papas con pollo picado 46 diarios, 11558 papas con carne picada 48 diarios, 9457 camarón con papas 39 diarios, y un mix de picadas 8931 platos 37 produciendo un total de 219 platos al día aproximadamente.

Tabla 74 Costos Variables.

Costo Variable	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima Directa	87195,30	88145,73	89106,52	90077,78	91059,63	92052,18
Mano de Obra Directa	18624,50	18827,51	19032,73	19240,18	19449,90	19661,91
Total Costo Variable	105819,80	106973,24	108139,24	109317,96	110509,53	111714,08

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Proyección de costos fijos y variables.

Tabla 75 Proyección de costos fijos y variables.

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Gasto Administrativo	28873,20	29187,92	29506,07	29827,68	30152,80	30481,47
Gasto Ventas	1200,00	1213,08	1226,30	1239,67	1253,18	1266,84
Total Costo Fijo	30073,20	30401,00	30732,37	31067,35	31405,99	31748,31
Materia Prima Directa	87195,30	88145,73	89106,52	90077,78	91059,63	92052,18
Mano de Obra Directa	18624,50	18827,51	19032,73	19240,18	19449,90	19661,91
Total Costo Variable	105819,80	106973,24	108139,24	109317,96	110509,53	111714,08
Fijo + Variable	135893,00	137374,23	138871,61	140385,31	141915,51	143462,39

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.04 Inversión

La inversión la cual se va a utilizar en el proyecto, para obtener beneficio del mismo.

5.04.01 Cuadro de inversiones

Tabla 76 Inversión total.

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Inversión De Activos Fijos			
Maquinaria y equipo	10100,00	4000	1300,00
Muebles y enseres	395,00		395,00
Equipo de computación	500,00	0	
Equipo de Oficina	279,50	0	279,50
Total Activos Fijos	11274,50		1974,50
Activos Diferidos			
Gato Constitución	500,00	500	
Estudio de Factibilidad	500,00	500	
Total Activos Diferidos	1000,00	1000	
Capital de Trabajo			
Costos de producción	8927,29		4234,88
Gastos Administrativos	1755,70		855,72
Gasto de Ventas	100		50
Total de capital de operación	10782,99		5140,6
Total de Inversión	23057,49	5000,00	7115,10
Participación	100%	41%	59%

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

En el cuadro podemos visualizar que la inversión es de \$ 23057,49, un 41% será financiado por recursos propios mientras que el 59% será financiado en base a un préstamo al Banco.

5.04.02 Amortización del financiamiento

PLAN DE PAGOS				
Num. Cuota	Amortización	Interés	Cuota	Saldo de Capital
1	250.96	98.40	349.36	6864.14
2	257.49	91.87	349.36	6606.65
3	257.99	91.37	349.36	6348.66
4	264.39	84.97	349.36	6084.27
5	265.22	84.14	349.36	5819.05
6	268.89	80.47	349.36	5550.16
7	280.03	69.33	349.36	5270.13
8	276.48	72.88	349.36	4993.65
9	282.53	66.83	349.36	4711.12
10	284.21	65.15	349.36	4426.91
11	290.11	59.25	349.36	4136.80
12	292.15	57.21	349.36	3844.65
13	296.19	53.17	349.36	3548.46

Ilustración 60 Amortización.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

14	301.87	47.49	349.36	3246.59
15	304.46	44.90	349.36	2942.13
16	309.98	39.38	349.36	2632.15
17	312.96	36.40	349.36	2319.19
18	317.29	32.07	349.36	2001.90
19	324.35	25.01	349.36	1677.55
20	326.16	23.20	349.36	1351.39
21	331.27	18.09	349.36	1020.12
22	335.25	14.11	349.36	684.87
23	340.19	9.17	349.36	344.68
24	344.68	4.77	349.45	0.00

Ilustración 61 Amortización.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

RESUMEN

Monto Financiado	7115.10 USD
Interés	1269.63 USD
Seguro de Desgravamen y Vida	126.18 USD
Total	8510.91 USD
Tasa Nominal Anual	16.06 %
Tasa Efectiva Anual	17.30 %
Tasa Efectiva Anual del Costo	19.36 %

Ilustración 62 Amortización.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El préstamo se lo realizara a la entidad financiera Mutualista Pichincha la cual nos otorga el crédito con un interés de 16,06% que es la tasa nominal, será pagado en 2 años por un valor de 8510,91.

5.04.03 Amortización del diferido

Tabla 77 Amortización del diferido.

Concepto	Valor total	Vida útil	Valor Anual	Años de Amortización	Amortización Acumulada	Saldo
Gato de constitución	500	5	100	5	500	0
Estudio Factibilidad	500	5	100	5	500	0
Total			200		1000	

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.05 Depresaciones

Tabla 78 Depresaciones.

Descripción	Valor Original	Vida Útil del proyecto	Depresacion Anual
Maquinaria y Equipo	5300	5	1060,00
Muebles y enseres	395	5	79,00
Equipo de computación	500	5	100,00
Muebles de Oficina	79,50	5	15,90
TOTAL	6274,5		1254,90

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.06 Estado de situación inicial

Tabla 79 Estado de situación inicial.

Activos			
Activo Corriente		7115,1	
Bancos	7115,1		
Activo Fijo		11274,50	
Maquinaria y Equipo	10100,00		
Muebles y enseres	395,00		
Equipo de computación	500,00		
Equipos de Oficina	279,50		
Activos Diferidos		1000	
Gato de constitución	500		
Estudio Factibilidad	500		
Total Activo			19389,60
PASIVO			
Pasivo Corriente			8510,91
Préstamo Bancario	8510,91		
Total Pasivo			8510,91
Patrimonio			10878,69
Total Pasivo + Patrimonio			19389,60

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.07 Estado de resultados proyectado

La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la panta. (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2006, pág. 181)

Tabla 80 Estado de resultados proyectado.

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	162183,86	168995,58	176093,40	183489,32	191195,87	199226,10
(-) Costos de producción		106973,24	108139,24	109317,96	110509,53	111714,08
(=) Utilidad Bruta en Gastos	-	62022,34	67954,15	74171,36	80686,34	87512,01
(-) Gastos Administrativos		29187,92	29506,07	29827,68	30152,80	30481,47
(-) Gastos de ventas		1213,08	1226,30	1239,67	1253,18	1266,84
(-) Gastos Financieros (interés)		4255,46	4255,46			
(-) Depresaciones		1254,90	1254,90	1254,90	1254,90	1254,90
(-) Amortizaciones		200	200	200	200	200
(=) Utilidad Operacional		25910,99	31511,42	41649,10	47825,46	54308,80
(15%) Participación Trabajadores		3886,65	4726,71	6247,37	7173,82	8146,32
(=) Utilidad antes de impuesto		22024,34	26784,71	35401,74	40651,64	46162,48
(=) 22% De impuesto a la Renta		4845,35	5892,64	7788,38	8943,36	10155,75
(=) Utilidad Neta del Ejercicio		17178,98	20892,07	27613,36	31708,28	36006,74
(+) Depresaciones		1254,9	1254,9	1254,9	1254,9	1254,9
(+) Amortización del diferido		200	200	200	200	200
(-) Deuda	7115,1					
(-) Amortización de la deuda		4255,46	4255,46			
Inversión Inicial	23707,89					
(-) Capital de trabajo	19389,60					
Depósito de garantía	1000					
(=) Flujo de caja de periodo	51212,59	14378,42	18091,51	29068,26	33163,18	37461,64

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.08 Evaluación Financiera

Aquí estableceremos con los resultados del estudio financiero, si el proyecto es rentable o no, determinando indicadores financieros.

5.08.01 Tasa de descuento

Tasa pasiva más tasa activa.

Tabla 81 TMAR.

Calculo TMAR	
Tasa Activa	7,37
Tasa Pasiva	4,82
TMAR	12,19

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

5.08.02 Valor Actual Neto (VAN)

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Baca Urbina, Evaluacion de proyectos, 2010, pág. 182)

Tabla 82 Valor Actual Neto.

TMAR o tasa de descuento	12,19%
Inversión	42447,09
2018	14378,42
2019	18091,51
2020	29068,26
2021	33163,18
2022	37461,64
VAN	\$47.338,69

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El cálculo del Valor Actual Neto es de \$47.338,69 de una inversión de 42.447,09 lo cual nos da un indicador positivo para el proyecto.

5.08.03 Tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Baca Urbina, Evaluacion de proyectos, 2010, pág. 184)

Tabla 83 Tasa interna de retorno.

TMAR o tasa de descuento	0,1219
Inversión	-42447,09
2018	14378,42
2019	18091,51
2020	29068,26
2021	33163,18
2022	37461,64
TIR	44%

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El resultado obtenido de la Tasa Interna de Retorno es de un 44%, el cual es mayor a la TMAR de 12,19% lo que nos da un indicador que determina que el proyecto es rentable.

5.08.04 Periodo de recuperación de la inversión (P.R.I)

Con la siguiente tabla determinaremos el año, mes y día, en donde se recupera la inversión.

Tabla 84 Periodo de recuperación de la inversión.

Años	Flujos actuales	Flujos actualizados
0	-42447,09	-42447,09
1	14378,42	-28068,67
2	18091,51	-9977,15
3	29068,26	19091,10
4	33163,18	52254,28
5	37461,64	89715,92
PIR		1,66
AÑOS		1
MESES		7
DÍAS		6
1 año 7 mes y 6 días		

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

La inversión se recupera en 1 años 7 mes y 6 días los cuales están calculados en la tabla.

5.08.05 Relación Costo Beneficio (RBC)

Tabla 85 Relación Costo Beneficio.

	INGRESOS	COSTOS	TASA DE DESCUENTO	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
1	168995,58	106973,24	0,89	150633,37	95350,06
2	176093,40	108139,24	0,79	139905,49	85916,19
3	183489,32	109317,96	0,71	129941,64	77415,71
4	191195,87	110509,53	0,63	120687,39	69756,25
5	199226,10	111714,08	0,56	112092,22	62854,62
		TOTAL	653260,13		391292,83
		SUMATORIA	653260,13		
		INVERSIÓN	391292,83		
		B/C	1,67		

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

En la tabla podemos observar que por cada dólar que invertimos en el proyecto obtenemos una ganancia de 1,67 dólares.

5.08.06 Punto de Equilibrio

Es en donde los ingresos son iguales a los costos, el punto de equilibrio sucede cuando no se obtiene utilidad ni se pierde.

Para sacar el punto de equilibrio en dólares se realiza la siguiente formula.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio}}}$$

Tabla 86 Punto de Equilibrio.

Detalle	Proyección de costos anuales				
	2017	2018	2019	2020	2021
Gasto Administrativo	29187,92	29506,07	29827,68	30152,80	30481,47
Gasto Ventas	1213,08	1226,30	1239,67	1253,18	1266,84
Total Costo Fijo	30401,00	30732,37	31067,35	31405,99	31748,31
Materia Prima Directa	88145,73	89106,52	90077,78	91059,63	92052,18
Mano de Obra Directa	18827,51	19032,73	19240,18	19449,90	19661,91
Total Costo Variable	106973,24	108139,24	109317,96	110509,53	111714,08
Ventas	168995,58	176093,40	183489,32	191195,87	199226,10
Punto de equilibrio	82835,22	79638,51	76856,18	74420,21	72276,84

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

El punto de equilibrio del año 2017 es de 82835,22, el cual nos indica que esto es lo que debemos producir para cubrir los costos fijos y variables del proyecto.

Punto de equilibrio en unidades

Para determinar las unidades que se deben vender para obtener el punto de equilibrio aplicamos la siguiente formula.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Datos para diseñar el punto de equilibrio

Tabla 87 Punto de Equilibrio en unidades.

Salchipapas		Papas con pollo	
Costo Fijo	413	Costo Fijo	413
Costo variable unitario	1,16	Costo variable unitario	1,6
Precio	1,75	Precio	2,75
PE:	700 unidades	PE:	359 unidades

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 88 Punto de Equilibrio en unidades.

CARNE		CAMARÓN	
Costo Fijo	394,00	Costo Fijo	338,00
Costo variable unitario	2,1	Costo variable unitario	2,87
Precio	2,75	Precio	3,75
PE:	606 unidades	PE:	384 unidades

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Tabla 89 Punto de Equilibrio en unidades.

MIX	
Costo fijo	319,00
Costo variable unitario	2,87
Precio	3,75
PE:	363 unidades

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Gráficos del punto de equilibrio por producto

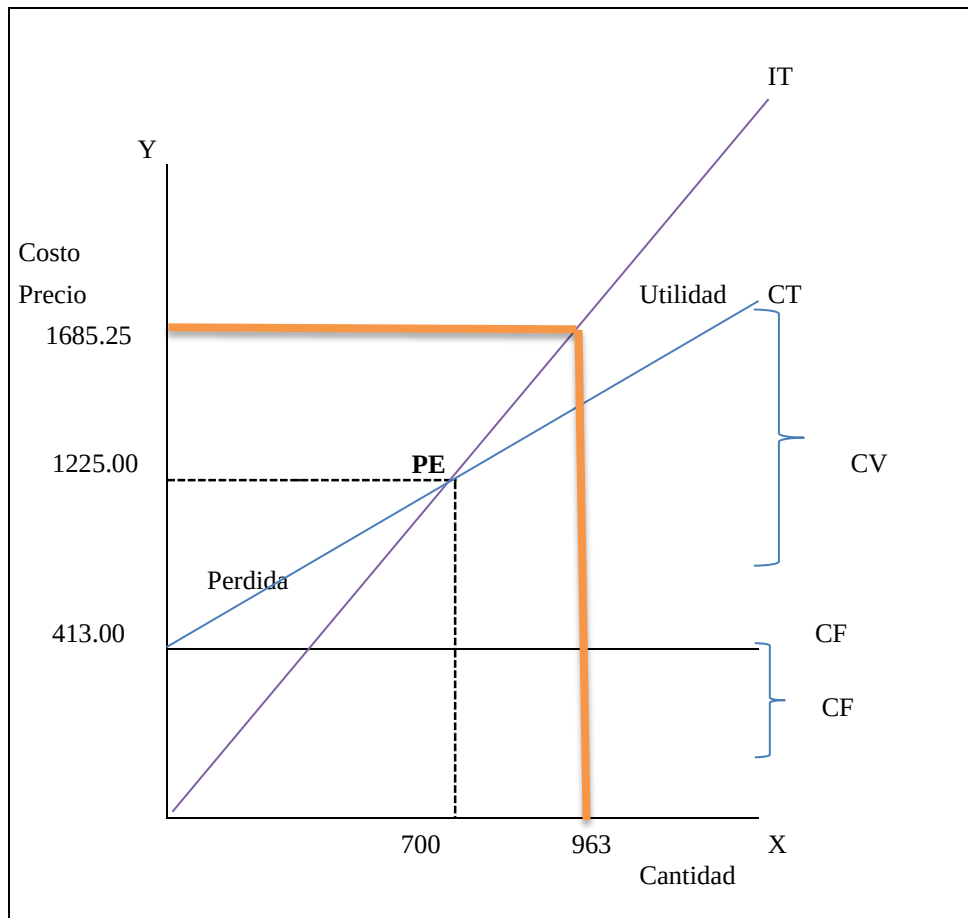


Ilustración 63 Punto de Equilibrio Salchipapas.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para lograr el punto de equilibrio del plato de salchipapas se ha determinado que debemos vender 700 unidades al mes, en 20 días trabajando 8 horas diarias de miércoles a domingo, para generar utilidad debemos vender 963 unidades de cada mes en el periodo 2017.

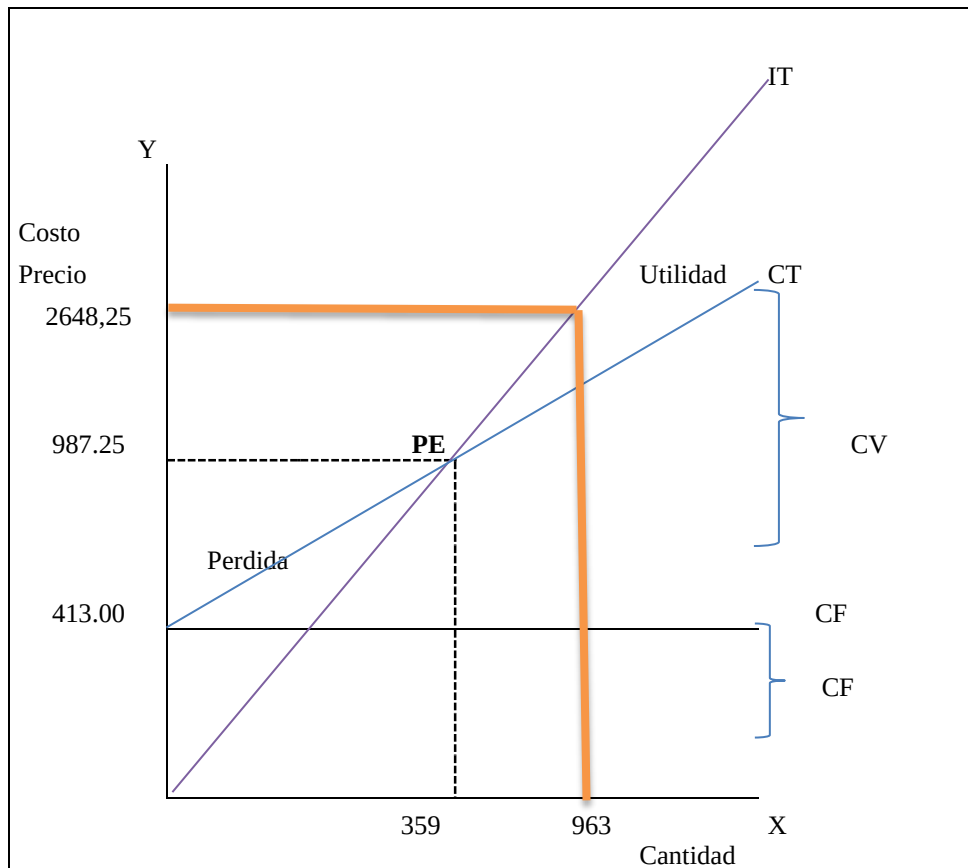


Ilustración 64 Punto de Equilibrio Pollo picado con papas.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para lograr el punto de equilibrio del plato de pollo picado con papas se ha determinado que debemos vender 359 unidades al mes, en 20 días trabajando 8 horas diarias de miércoles a domingo, para generar utilidad debemos vender 963 unidades de cada mes en el periodo 2017.

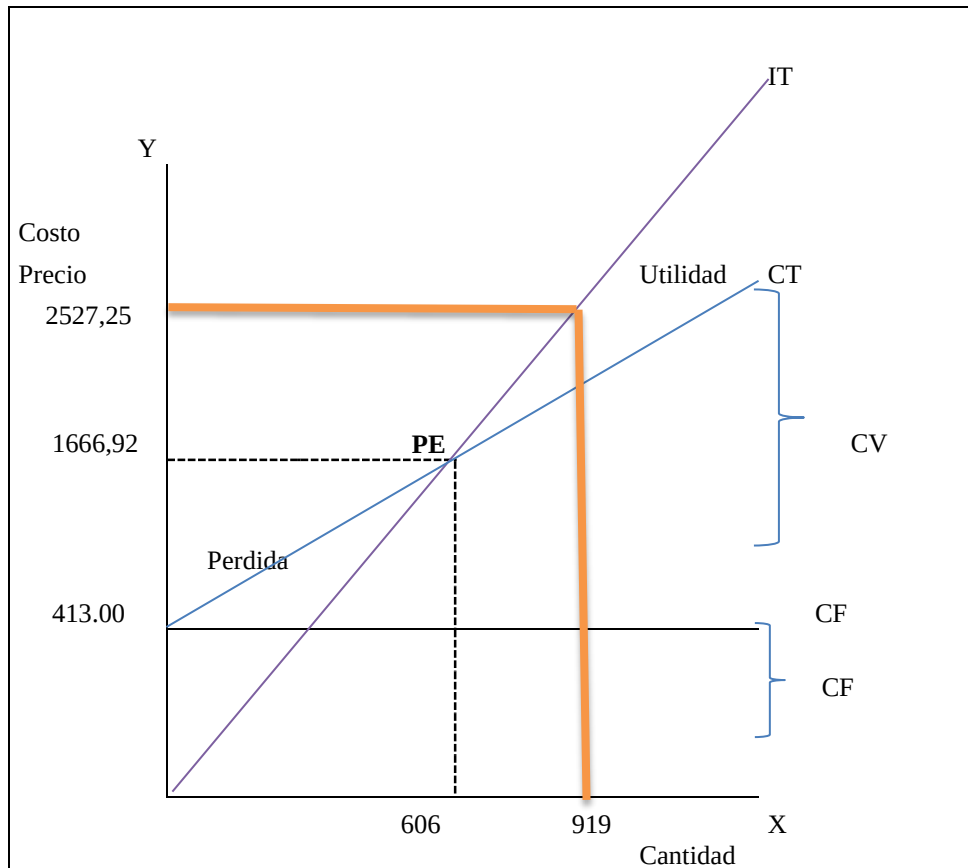


Ilustración 65 Punto de Equilibrio Carne picada con papas.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para lograr el punto de equilibrio del plato de carne picada con papas se ha determinado que debemos vender 606 unidades al mes, en 20 días trabajando 8 horas diarias, de miércoles a domingo, para generar utilidad debemos vender 919 unidades de cada mes en el periodo 2017.

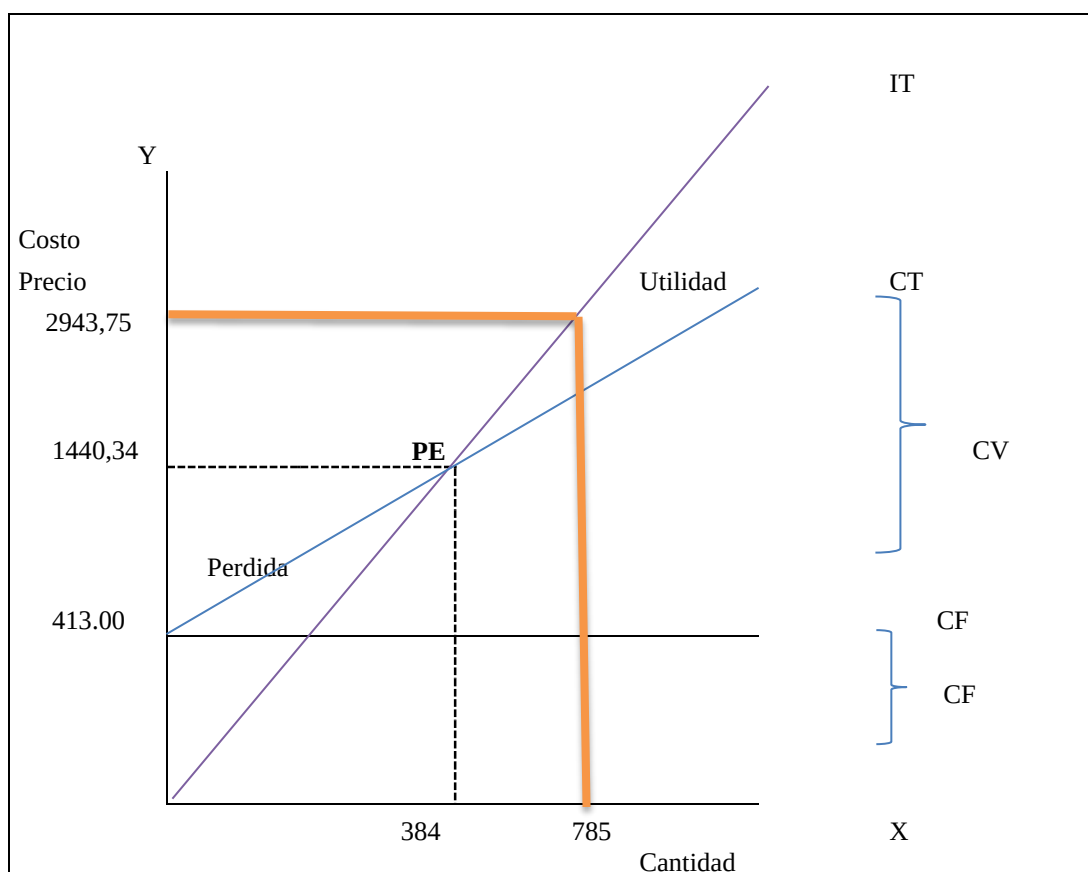


Ilustración 66 Punto de Equilibrio Camarones con papas.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para lograr el punto de equilibrio del plato de camarones con papas se ha determinado que debemos vender 384 unidades al mes, en 20 días trabajando 8 horas diarias, de miércoles a domingo, para generar utilidad debemos vender 785 unidades de cada mes en el periodo 2017.

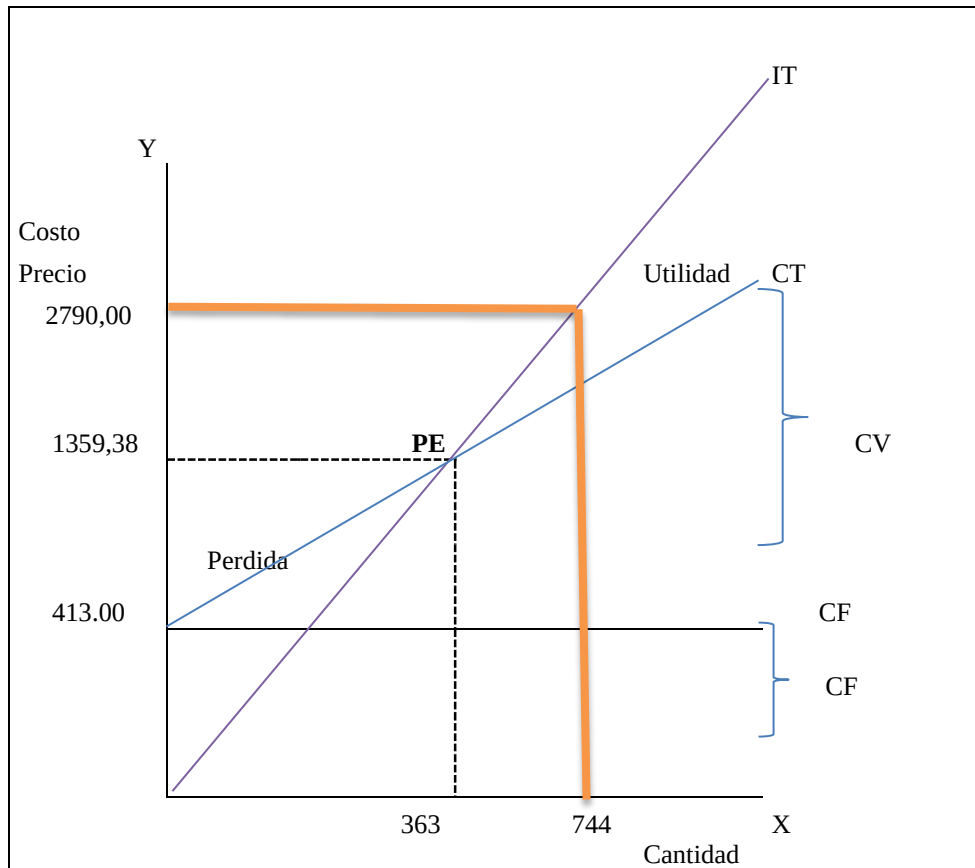


Ilustración 67 Punto de Equilibrio Mix de papas.

Fuente: Estudio Financiero.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Análisis

Para lograr el punto de equilibrio del plato de mix de picadas con papas se ha determinado que debemos vender 363 unidades al mes, en 20 días trabajando 8 horas diarias, de miércoles a domingo, para generar utilidad debemos vender 744 unidades de cada mes en el periodo 2017.

5.09 Análisis de índices financieros

5.09.01 Razón de Endeudamiento

Este es el que mide el porcentaje de endeudamiento del proyecto.

- ✓ Endeudamiento=pasivo total / activo total
- ✓ Endeudamiento=8510,91 / 19389,60
- ✓ **Endeudamiento=43,89 %**

El endeudamiento que tiene actualmente el proyecto es de un 43,89%.

5.09.02 Rentabilidad sobre el activo (ROA)

Este indicador nos ayuda a ver el rendimiento que se obtiene de la inversión, se calcula con la siguiente formula:

- ✓ ROA = Utilidad Neta / Activo Total.
- ✓ ROA=Utilidad neta /Total de activos
- ✓ ROE=22409,97 / 42447,09
- ✓ **ROA=53%**

El rendimiento que se obtuvo es de un 53% lo que quiere decir que el Activo está generando rentabilidad.

5.09.03 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Con el ROE podemos visualizar la rentabilidad que obtiene el proyecto del patrimonio, este se calcula con la siguiente formula.

- ✓ ROE = Utilidad Neta / Patrimonio Total.
- ✓ ROE=Utilidad neta / Patrimonio
- ✓ ROE=22409,97 / 10878,69
- ✓ **ROE=2,05 %**

La rentabilidad sobre el patrimonio es de un 205% lo cual quiere decir que el capital contable está creciendo.

5.09.4 Rentabilidad sobre la inversión (ROI)

Indicador el cual mide la rentabilidad que tiene la empresa sobre la inversión.

✓ $\text{ROI} = \text{Utilidad neta} / \text{Inversión}$

✓ $\text{ROI} = 22409,97 / 42447,09$

✓ **ROI = 53%**

La rentabilidad es de 53% por lo que está dentro de los parámetros establecidos del indicador.

CAPÍTULO VI

6.0 Análisis de impactos

6.01 Impacto ambiental

El proyecto ocasiona impacto ambiental con la contaminación del aire y residuos generados con la materia prima diariamente, ya que existen tres máquinas que ocasionan humo, grasa y olores que pueden contaminar el ambiente.

Los residuos generados del proyecto son.

Aceite de cocina.

Los aceites vegetales usados, a pesar de no ser tóxicos, en la actualidad son un problema ambiental importante, debido a que su principal destino suelen ser los ríos, los mares y el medio ambiente en general, a los que llegan principalmente a través de la red de alcantarillado.



Ilustración 68 Aceite quemado.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Residuos orgánicos: Sobrantes de comida, y cortezas de materia prima.

La materia orgánica está constituida por restos de alimentos no consumidos y residuos de jardinería y poda (ramas y hojas de plantas, siega de césped, etc.). La materia orgánica de los restos de alimentos se recoge tradicionalmente junto con el resto de los residuos (contenedor gris con tapa naranja), en la recogida municipal de basuras. Sin embargo, en Quito no existe un adecuado manejo de estos desechos, para el restaurante determinaremos los adecuados contenedores para los residuos.



Ilustración 69 Contenedor gris.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Papel: cartones, servilletas.

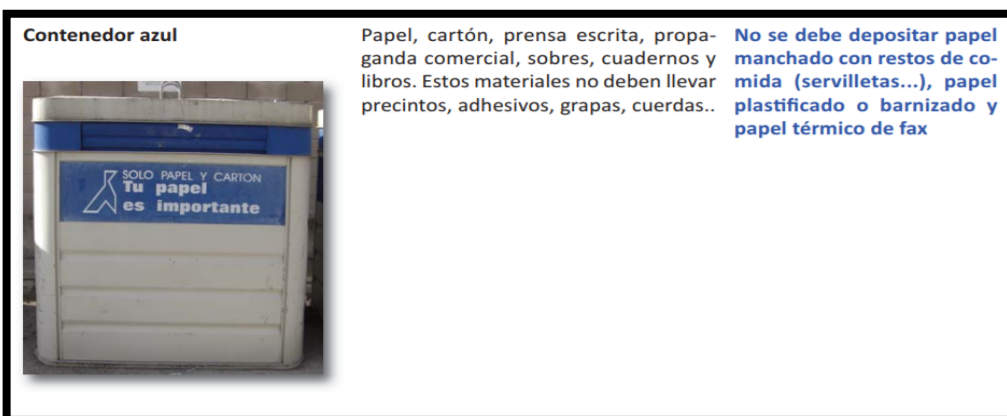


Ilustración 70 Contenedor azul.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Plásticos: Cubiertos de plástico, botella.

Contenedor amarillo



Envases de plástico para la alimentación: botellas, bandejas de "corcho blanco", vasos y platos desechables, tapas y tapones, etc.

Envases de plástico para productos de aseo y limpieza: botes de plástico de aseo y de productos de limpieza vacíos.

Bricks de leche, de zumo, de caldo, etc.

Envases metálicos: botes de bebida, latas de conserva, bandejas de aluminio como la de alimentos preparados, chapas y tapas, etc.

Bolsas y envoltorios de plástico y aluminio: bolsas para alimentos, papel de aluminio de cocina, bolsas de la compra, envoltorios, etc.

No se debe depositar papel, vidrio, ropa, juguetes, envases de aceite de coche y electrodomésticos

Ilustración 71 Contenedor Amarillo.
Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Vidrios: Botellas de cola.

Contenedor verde



Exclusivamente envases de vidrio como botellas, botellines, tarros y frascos de vidrio, sin tapas ni tapones.

No se deben depositar otros tipos de vidrios como los procedentes de vajillas (vasos, copas...); vidrio plano (de ventanas, espejos...); bombillas y fluorescentes.

Quitar tapas, tapones y corchos.

Ilustración 72 Contenedor Verde.
Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Solución

Extractor de humo: Se implementará en el trascurso del proyecto un extractor de humo para no contaminar el aire ni el ecosistema de la zona.

Lugar donde se pueda colocar los residuos como las tres R.

Tachos:

Gris: Residuos Orgánicos.

La materia orgánica mediante un proceso de fermentación se transforma en compost, un abono orgánico de alto poder fertilizante para el suelo. En este proceso se crean las condiciones necesarias, de temperatura, humedad, aireación, para que los organismos descomponedores presentes en esta materia orgánica elaboren compost. Este mismo proceso puede llevarse a cabo con los residuos generados por el proyecto.

Verde: Vidrios.

En el restaurante los envases de vidrio, como botellas de bebida, o botes de mayonesa o de cualquier salsa, deben ser depositados en el contenedor de color verde es necesario quitar tapas, chapas y corchos de los envases ya que estos materiales no se funden junto con el vidrio y provocan bultos o burbujas en las nuevas botellas.

Azul: Papel, botellas.

Cuando exista un gran volumen acumulado de estos residuos en el restaurante, deben llevarlos al punto limpio más cercano. No se deben saturar los contenedores de papel y, para ello, es aconsejable doblar las cajas de cartón antes de depositarlas en éstos.

Aceite

Hoy en día el aceite vegetal usado se pueden transformar en jabón, fertilizantes e incluso combustible (biodiesel), de hecho en algunas grandes ciudades este biodiesel se utiliza en las flotas de autobuses urbanos.

Conclusión

Determinamos que es factible implementar el proyecto ya que no ocasiona gran impacto ambiental, los cuales tienen una solución inmediata.

6.02 Impacto Económico

En el impacto económico el proyecto trata de apoyar actualmente en el País aportando al Plan Nacional del Buen Vivir, Impulsar la Economía Popular y Solidaria con el objetivo de generar ingresos y empleo para diferentes personas, también ayudara al incrementar el turismo del Centro Histórico de Quito.

6.03 Impacto Social

El proyecto trata de disminuir este impacto generando fuentes nuevas de empleo para diferentes personas para que tengan una mejor calidad de vida respetando los derechos sociales de cada uno de ellos.

CAPÍTULO VII

7.0 Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

1. La información del proyecto es totalmente confiable ya que esta fue investigada en base a un estudio de mercado directamente planificado.
2. En el análisis interno y externo podemos visualizar que en el estudio de mercado con los indicadores macroeconómicos como el PIB, Inflación, etc. Son positivos para la implementación del mismo.
3. En el estudio de mercado se determinó en base a una encuesta realizada en el Panecillo, que la demanda es una oportunidad para implementar el proyecto además genera crecimiento turístico en el sector, los clientes están dispuestos a pagar los precios que se ofrecen en el restaurante.
4. En el estudio técnico se determinó que las instalaciones son las adecuadas para el proyecto, teniendo en cuenta la capacidad que tienen las máquinas para la elaboración de cada plato, estableciendo procesos y procedimientos para cada uno de ellos.
5. En el estudio financiero se puede determinar que el proyecto es viable, generando ganancias desde el primer año.
6. El cálculo del Valor Actual Neto es de \$47.338,69 de una inversión de 42.447,09 lo cual nos da un indicador positivo para el proyecto generando rentabilidad.

7. El resultado obtenido de la Tasa Interna de Retorno es de un 44%, el cual es mayor a la TMAR de 12,19% lo que nos da un indicador que determina que el proyecto es totalmente rentable.
8. La inversión se recupera al 1 año con 7 meses un día a partir del inicio del proyecto, en donde se determina que es un indicador aceptable.

7.02 Recomendaciones

1. El proyecto se debe implementar de manera rápida ya que es una oportunidad económica y social para aprovechar un mercado inmensamente grande y apoyar al turismo de Quito.
2. Se debe tomar en cuenta los costos que se generan en el transcurso del proyecto ya que no podemos descuidar los índices financieros, por lo que puede cambiar la situación económica del País.
3. Se debe implementar normas tanto de seguridad y de manejo de alimentos, ya que se manejan productos alimenticios y estos pueden ocasionar algún accidente inesperado al consumidor final.
4. Se deben realizar alianzas estratégicas con los Buses que traen a los turistas que visitan el Panecillo, ya que esta demanda no ha sido tomada en cuenta en el proyecto, y podemos aprovecharla sustancialmente al máximo.

Anexos

Permisos de funcionamiento

SRI **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**
SOCIEDADES

NUMERO RUC:
RAZÓN SOCIAL:
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE DE CONTRIBUYENTE:
REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCIÓN:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/08/2016 FEC. CONSTITUCIÓN: 01/8/2016
FEC. INSCRIPCIÓN: 01/8/2016 FEC. ACTUALIZACIÓN:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

DIRECCIÓN PRINCIPAL:
Provincia: PICHINCHA, Cantón: QUITO, Parroquia: EL INCA, Calle RUIZ DE CASTILLA, Número: 30-62 Intersección CUERO Y CAICEDO, Referencia ubicación: FRENTE A LAS CANCHAS, Teléfono Trabajo: 022673301, Teléfono Domicilio: 096310053, Fax: 022673401, Email: tecnomagel@hotmail.com

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- ANEXO TRANSACCIONAL
- DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1
JURISDICCIÓN: REGIONAL NORTE / PICHINCHA CERRADOS: 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE SERVIDO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: JMAA151003 Lugar de emisión: QUITO/PAEZ 356 Y RAMIREZ DAVALOS Fecha y Hora: 05/03/2008 02:02:38

SRI DIRECCION REGIONAL NORTE
COD. SC050.11
VICIOS TRIBUTARIOS
QUITO

Ilustración 73 Registro Único de Contribuyentes.
Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Patente

DECLARACION DE PATENTE MUNICIPIO DE QUITO						
RAZON SOCIAL:						
RUC:		Nº. PATENTE:	413886			
INICIO ACTIVIDADES:	01/08/2015	TIPO DECLARACION:	ORIGINAL			
+ AÑO DE DECLARACION:	2015	AÑO BALANCE:	2014			
ACTIVO CORRIENTE:	\$ 0.00	PASIVO CORRIENTE:	\$ 0.00			
ACTIVO NO CORRIENTE:	\$ 0.00	PASIVO NO CORRIENTE:	\$ 0.00			
		PASIVO CONTINGENTE:	\$ 0.00			
TOTAL DE ACTIVOS:	\$ 0.00	TOTAL PASIVOS:	\$ 0.00			
PATRIMONIO :		(\$000.00)				
INGRESOS:	\$ 0.00	COSTOS Y GASTOS:	\$ 0.00			
UTILIDAD BRUTA:	\$ 0.00	UTIL. DESPUES DE LA CONCILIACION TRIBUTARIA:	\$ 0.00			
IMPUESTOS GENERADOS						
PATENTE		1.5 POR MIL				
DERECHO DE PATENTE ANUAL	\$10.00	1.5 X MIL A ACTIVOS TOTALES	\$0.00			
TASA AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO	\$1.00	TOTAL 1.5 POR MIL	\$0.00			
TOTAL PATENTE	\$11.00					
DESCUENTO POR ANTICIPO SRI:						
TOTAL A PAGAR:		\$ 11.00				
DESGLOSE DE CANTONES						
CANTON	% CANTON	BASE IMPONIBLE	VALOR 1.5	PAGA EN QUITO	% DESC EJOVEN	VALOR DESC EJOVEN
QUITO	100.0000	\$0.00	\$0.00	Si	0.0000	0.0000

Ilustración 74 Patente.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Económicas.

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE LAS
ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) N° 0104309

EL MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO Y EL MINISTERIO DEL INTERIOR, CONFIEREN LA PRESENTE LICENCIA

Número Licencia	74810	Número Raet	102042
Razón Social		Número RUC	
Nombre Comercial		Procedimiento	Ordinario - CATEGORIA 2
Número Trámite	2014LUA75463	Predio Local	528282
Dirección		Número ICUS	100249
Actividad Económica			
Actividad Económica Específica			

AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS INCLUIDAS EN LA PRESENTE LUAE **VIGENCIA HASTA:** 01/08/2016

PATENTE MUNICIPAL
AMBIENTE: Aplica. RESOLUCIÓN No15-2013
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS 177096
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

LA PRESENTE LICENCIA NO EXIME AL ESTABLECIMIENTO DE POSIBLES SANCIONES POR DESACATO A LAS ORDENANZAS METROPOLITANAS VIGENTES

La presente LUAE podrá ser extinguida por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido emitida sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieren sido aplicables.
El establecimiento queda sujeto a supervisiones periódicas de las condiciones de funcionamiento.
Este documento debe exhibirse obligatoriamente en un lugar visible.

Quito, 01/ Agosto del 2015

MUNICIPIO DE QUITO

MDMQ
Dr. Nelson Maldonado (NORTE)

847 1306 40

Ilustración 75 LUAE.

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI).

REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ"

Trámite No. INAE -7816

CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO No. 7763 INHCAE1011

INSCRIPCIÓN DE ALIMENTOS PROCESADOS NACIONAL

El Ministerio de Salud Pública certifica que el producto: ELABORACION DE HELADO

Elaborado por: _____

En (lugar de origen del fabricante) : QUITO - ECUADOR

A solicitud de : QUITO - ECUADOR

TITULAR: _____

Tipo de alimento: _____

Tipo de envase: _____

Contenido: _____

Composición del producto: _____

Ha sido Inscrito y Registrado con el número anotado en la parte superior de este

DOCUMENTO VALIDO POR CINCO AÑOS
Vigente hasta: 1 DE JULIO 2020

[Firma]
DIRECTOR DEL INHMT "LIP" R. A.

QUITO 1 DE JULIO 2015

Ilustración 76 Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).
Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

NORMATIVA TÉCNICA SANITARIA UNIFICADA DE ALIMENTOS

(Resolución ARCSA-DE-067-2015-GGG), TÍTULO II, CAPÍTULO II.



Agencia Nacional
de Regulación, Control
y Vigilancia Sanitaria



m p
Ministerio
de Salud Pública

Ilustración 77 NORMATIVA TÉCNICA SANITARIA UNIFICADA DE ALIMENTOS.

Fuente: <http://www.controlsanitario.gob.ec>

Elaborado por: Cristian Carvajal Mallitasig.

Bibliografía

- (DAE)., D. d. (24 de 05 de 2017). *MINISTERIO CORDINADOR DE DESARROLLO SOCIAL*. Obtenido de <http://www.siise.gob.ec>:
<http://www.siise.gob.ec/agenda/index.html?serial=13>
- Antúnez, R. J. (2014). *Análisis del consumidor* . MEXICO: UNID.
- ARCSA. (17 de 09 de 2017). *controlsanitario.gob.ec*. Obtenido de
[controlsanitario.gob.ec: http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/12/Resolucion_ARCSA-DE-067-2015-GGG.pdf](http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/12/Resolucion_ARCSA-DE-067-2015-GGG.pdf)
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw-Hill
Ineramericana Editores.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluacion de proyectos*. México: Interamericana Editores
S.A., de C.V.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluacion de proyectos*. Mexico: Interamericana Editores
S.A., de C.V. Obtenido de
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/estudio%20tecnico.pdf
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: Editores Interamericana
S.A. de C.V.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Vol. Sexta Edicion). Mexico:
Interamericana Editores, S.A. de C.V. Recuperado el 7 de Septiembre de
2015
- Bacack, C. (2010). *Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing* .
mexico: PERSON EDUCACION.

BEKER, V. A., & MOCHON , F. (1994). *ELEMENTOS DE MICRO Y*

MACROECONOMÍA. ESPAÑA: EDIGRAFOS S.A.

Charles W., L. ..., & Gareth R ., J. (2009). *Administracion Estrategica*. Mexico:

McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES A.S DE C.V.

Chase, R. B. (2009). *Administracion de Operaciones*. Mexico: McGraw-Hill

Education.

CLUB-BPM España Latinoamerica. (2011). *EL LIBRO DEL BPM 2011*. España:

Print Marketing, S.L.

e-tecnico. (2011). *Estudio Técnico*. Recuperado el 15 de julio de 2015, de [http://e-](http://e-tecnico.webnode.es/servicios/)

[tecnico.webnode.es/servicios/](http://e-tecnico.webnode.es/servicios/)

Fundacion Wikimedia, Inc. (14 de Octubre de 2010). *Wikimedia*. Recuperado el

2016 de Abril de 2016, de Wikimedia:

http://es.wikipedia.org/wiki/Discusi%C3%B3n:Estado_de_resultados

Fundacion wikimedia, Inc. (14 de Octubre de 2010). *Wikimedia*. Obtenido de

Wikimedia:

http://es.wikipedia.org/wiki/Discusi%C3%B3n:Estado_de_resultados

GARCES, L. M. (22 de 06 de 2017). *PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA*. Obtenido

de minka.presidencia.gob.ec:

https://minka.presidencia.gob.ec/portal/usuarios_externos.jsf

Hanzel del Valle, J., & Hanzel González, M. (2004). *Análisis Situacional Módulo II*.

México: Consejo Editorial de Ciencia Básicas e Ingeniería de la Unidad

Azcapotzalco de la UAM.

Internas, S. d. (2015). *sri.gob.ec*. Recuperado el 25 de Enero de 2017, de [sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec):

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

J.Tellis, G., & Redondo, I. (2002). *ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y*

PROMOCIÓN. MADRIS: PERSON EDUCACION.

López, T. G., & Cano Flores, M. (26 de 05 de 2017). *EL FODA: UNA TÉCNICA*

PARA EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS EN. Obtenido de www.uv.mx:

<https://www.uv.mx/iesca/files/2013/01/foda1999-2000.pdf>

Ministerio de Industrias y Productividad. (Julio de 2016). *Miniterio de Industria y*

Productividad. Recuperado el 15 de Noviembre de 2016, de Ministerio de

Industria y Productividad: <http://www.industrias.gob.ec/artesanos->

[contribuyen-al-desarrollo-economico-y-preservan-el-patrimonio-cultural/](http://www.industrias.gob.ec/artesanos-contribuyen-al-desarrollo-economico-y-preservan-el-patrimonio-cultural/)

Muñoz Gonzales, L. (2003). *Como Implantar un Sistema de Control de Gestión en*

la Práctica. Barcelona: Ediciones Gestion 2000, S.A. Recuperado el Julio de

2015, de <http://gestionadministrativaugma2013.blogspot.com/>

Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomia.* Mexico: Pearson

Educacion de Mexico S.A., de CV. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=NCMmkjTxKa4C&pg=PA112&dq=es+el+valor+de+mercado+de+bienes+y+servicios+finales+producidos+en+una+econom%C3%ADa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiOi-vb2-](https://books.google.com.ec/books?id=NCMmkjTxKa4C&pg=PA112&dq=es+el+valor+de+mercado+de+bienes+y+servicios+finales+producidos+en+una+econom%C3%ADa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiOi-vb2-PSAhWCOCYKHes9CkUQ6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20el%20valor%20de%20mercado%20de%20b)

[PSAhWCOCYKHes9CkUQ6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20el%20valor%20de%20mercado%20de%20b](https://books.google.com.ec/books?id=NCMmkjTxKa4C&pg=PA112&dq=es+el+valor+de+mercado+de+bienes+y+servicios+finales+producidos+en+una+econom%C3%ADa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiOi-vb2-PSAhWCOCYKHes9CkUQ6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20el%20valor%20de%20mercado%20de%20b)

[PSAhWCOCYKHes9CkUQ6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20el%20valor%20de%20mercado%20de%20b](https://books.google.com.ec/books?id=NCMmkjTxKa4C&pg=PA112&dq=es+el+valor+de+mercado+de+bienes+y+servicios+finales+producidos+en+una+econom%C3%ADa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiOi-vb2-PSAhWCOCYKHes9CkUQ6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20el%20valor%20de%20mercado%20de%20b)

PRO ECUADOR. (2014). *PERFIL SECTORIAL DE PRENDAS DE VESTIR Y*

TEXTIL PARA EL INVERSIONISTA. Quito. Recuperado el 10 de Junio de

2015, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/PERFIL-DE-TEXTIL-IED.pdf)

[content/uploads/2014/11/PERFIL-DE-TEXTIL-IED.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/PERFIL-DE-TEXTIL-IED.pdf)

Sallenave, J. P. (2002). *LA GERENCIA INTEGRAL.* Bogota: Norma.

Sánchez, G. V. (2006). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA ECONÓMICA UN ENFOQUE LATINOAMERICANO*. Mexico: Pearson Education.

SENPLADES. (2013). *Buen Vivir Plan Nacional 2013-2017*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva#tabs3>

Significados. (s.f.). *Significado*. Recuperado el junio de 2015, de Significado de friki: <http://www.significados.com/friki/>

Simmons, L. (2004).

Tejero, J. J. (2007). *Logística Integral*. Madris: ESIC EDITORIAL.

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Capitulo-1-2-3-4-5-6-7-C,CARVAJAL-2017-08-21 correccion.docx (D30410287)
Submitted: 2017-09-07 05:14:00
Submitted By: aidannoe21@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

Capitulo-1-2-3-4-5-6-7-C,CARVAJAL-2017-08-21 correccion.pdf (D30355269)

Instances where selected sources appear:

1