



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREPARACIÓN Y VENTA DE PLATOS TÍPICOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL SECTOR EL BATÁN, DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA”.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORA: PEÑAFIEL PASPUEL MAYRA LORENA.

DIRECTOR: Dr. C.P.A VINICIO SARÁUZ E. MSc.

IBARRA-ECUADOR

MAYO 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad la realización de un Estudio de Factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la provincia de Imbabura, en el sector el Batán , del cantón Quito, Provincia de Pichincha, que permitirá promover el turismo a través del consumo de platos típicos . El diagnóstico situacional permitió conocer la situación actual del barrio el Batán, ubicado en la parroquia Ñaquito; en el cual se pudo identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, determinando la oportunidad de inversión. En el marco teórico se explican conceptos básicos sobre la microempresa, mercado, turismo, platos típicos, manipulación higiénica de alimentos entre otros, a fin de tener las bases teóricas-científicas sobre las cuales se fundamenta la investigación.

En el estudio de mercado se pudo identificar la demanda insatisfecha y determinar la demanda a satisfacer ya que existe acogida y aceptación de platos típicos por parte de los consumidores ya que existe un 65% de aceptabilidad del proyecto en el barrio el Batán.

En el estudio técnico, se determinó la localización donde la microempresa va a iniciar sus actividades productivas; además se procedió a organizar y distribuir las áreas de trabajo, se realizó flujogramas de procesos de cada plato típico y se determinó el presupuesto técnico en el que se reflejó una inversión de \$81.289,89 que incluye inversiones fijas, diferidas y variables.

El estudio financiero refleja los estados de situación financiera de la microempresa y a través de una evaluación financiera se pudo identificar que el proyecto si es rentable y factible, ya que los indicadores nos muestran que el Valor Actual Neto que es de \$39.284.52, la Tasa Interna de Retorno es de 30,93%, el Costo Beneficio de 1.28 y el Periodo de Recuperación de la Inversión es de 2 años 8 meses. En la estructura administrativa se elaboró el organigrama, los requerimientos de personal, el perfil de cada puesto y las funciones que se deben cumplir.

Además se elaboró la constitución jurídica y se identificó los requisitos legales de la microempresa. El proyecto genera impactos positivos en el ámbito social, económico, cultural, ambiental y general, demostrando que el proyecto es viable.

SUMMARY

The present project takes as a purpose the accomplishment of a Study of feasibility for the creation of a microcompany dedicated to the preparation and sale of local dishes of Imbabura's province, in the sector the Fulling mill, of the canton Quito, Province of Bargain, which will allow to promote the tourism across the consumption of local dishes. The situational diagnosis allowed to know the current situation of the neighborhood the Fulling mill located in the parish Iñaquito; in which it was possible to identify the allies, opponents, opportunities and risks, determining the opportunity of investment. In the theoretical frame basic concepts are explained on the microcompany, market, tourism, local dishes, hygienic manipulation of food between others, in order to have the theoretical - scientific bases on which.

In the market research it was possible to identify the unsatisfied demand and determine the demand to satisfy since there exists reception and acceptance of local dishes on the part of the consumers since the Fulling mill exists 65 % of acceptability of the project in the neighborhood.

In the technical study, the location decided where the microcompany is going to initiate his productive activities; in addition one proceeded to organize and distribute the areas of work, flow realized process grasses of every local dish and there decided the technical budget in which there was reflected an investment of \$81.289.89 that includes fixed investments, deferred and variables.

The financial study reflects the conditions of financial situation of the microcompany and across a financial evaluation it was possible to identify that the project if it is profitable and feasible, since the indicators show us that the Net Present Value is \$39.284, 52, the Internal Rate or Return 30, 93 %, the Cost I Am of benefit of \$1.28, and the Period of Recovery of the Investment is 2 years 8 months. In the administrative structure there was elaborated the flowchart, the requirements of personnel, the profile of every position and the functions that must be fulfilled.

In addition the juridical constitution was elaborated and the legal requirements of the microcompany were identified. The project generates positive impacts in the social, economic, cultural, environmental and general area, demonstrating that the project is viable.

AUTORÍA

El trabajo y contenidos expuestos en el presente informe final de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de la autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional, en los contenidos tomados de fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas

A handwritten signature in black ink, enclosed within a hand-drawn oval. The signature is cursive and appears to read 'Mayra Lorena Peñafiel Paspuel'. Below the signature is a horizontal dotted line.

Firma

Mayra Lorena Peñafiel Paspuel

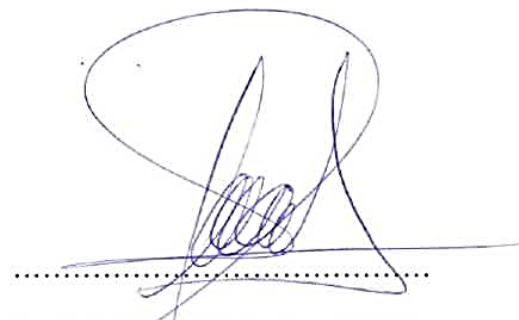
CI: 1002321345

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por Mayra Lorena Peñafiel Paspuel, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría , cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREPARACIÓN Y VENTA DE PLATOS TÍPICOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL SECTOR EL BATÁN, DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 18 días del mes de Mayo del año 2016.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'V' and 'S' intertwined, with a horizontal line underneath. The signature is positioned above a dotted line.

**Dr. C.P.A. Vinicio Saráuz E. MSc.
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002321345		
APELLIDOS Y NOMBRES:	PEÑAFIEL PASPUEL MAYRA LORENA		
DIRECCIÓN:	EL EJIDO DE IBARRA		
EMAIL:	mayralorena_041981@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062631319	TELÉFONO MÓVIL:	0984700185

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREPARACIÓN Y VENTA DE PLATOS TÍPICOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL SECTOR EL BATÁN, DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA”.
AUTORA:	PEÑAFIEL PASPUEL MAYRA LORENA
FECHA: AAAAMMDD	2016/05/18
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Dr. C.P.A VINICIO SARÁUZ E. MSc.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Peñafiel Paspuel Mayra Lorena, con cédula de identidad Nro.1002321345 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 18 días del mes de Mayo del 2016

LA AUTORA:



Firma

Mayra Lorena Peñafiel Paspuel

CI: 1002321345



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Peñafiel Paspuel Mayra Lorena, con cédula de identidad Nro. 1002321345, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREPARACIÓN Y VENTA DE PLATOS TÍPICOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL SECTOR EL BATÁN, DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA CPA , en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los 18 días del mes de Mayo del 2016

Firma

Mayra Lorena Peñafiel Paspuel

CI: 1002321345

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado dedico con profundo sentimiento de amor a Dios, a mi esposo y a mis tres hijos, quienes me apoyaron en la realización del proyecto, guiándome y dándome fuerzas para seguir adelante ya que sin su apoyo constante y compañía desinteresada no hubiese sido posible la culminación de mi trabajo de investigación.

A mis docentes quienes compartieron sus conocimientos, experiencias y su ayuda incondicional en el proceso del desarrollo de la investigación del proyecto.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer especialmente a Dios por darme la vida y la sabiduría que necesite para hacer realidad uno de mis sueños que hoy plasmo en estas páginas.

A mi esposo y a mis hijos que con su comprensión y ayuda me permitieron culminar el trabajo de investigación; a la Universidad Técnica del Norte, quien me abrió las puertas dándome una oportunidad para y obtener mi título profesional, y también al Dr. Vinicio Sarauz por su predisposición para guiarme y enseñarme sus conocimientos en el desarrollo del presente trabajo de grado.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán, del cantón Quito, Provincia de Pichincha”, se da a conocer a través del desarrollo de las partes fundamentales del Informe Final del Trabajo de Grado que se detallan a continuación:

El primer capítulo comprende un estudio del diagnóstico situacional en el que se realizó el análisis del sector, y se expuso información concerniente a la matriz diagnóstica, mediante la realización de fichas de observación y una investigación documental que permitió determinar la situación actual.

El segundo capítulo trata sobre el marco teórico, el mismo que permitió sustentar el proyecto mediante la recopilación de información bibliográfica, referente a los conceptos básicos de los temas fundamentales que se desarrollaron en el proyecto.

El tercer capítulo hace referencia al estudio de mercado, que permitió determinar la oferta y demanda de platos típicos en el sector, a través de encuestas, realizando un proceso de recolección y análisis de datos, cálculo de la muestra e información de comercialización y competencias, a través de la matriz diagnóstica del presente estudio.

En el cuarto capítulo se presentará el estudio técnico donde se da a conocer la localización del proyecto, el diseño de las instalaciones, el presupuesto técnico, la inversión que se va a realizar y el financiamiento del mismo.

En el quinto capítulo se realizó un estudio financiero que determinó la viabilidad y factibilidad del proyecto a través de indicadores económicos y financieros, proyecciones de ingresos y egresos que permitieron tener una visión clara de la situación económica de la microempresa.

El sexto capítulo presenta la estructura organizacional en la que se detallan el nombre de la microempresa, slogan y logotipo, la misión, visión, determinar las diferentes funciones del personal, y la constitución jurídica de la misma para su funcionamiento.

En el séptimo capítulo se establecen los principales impactos que genera la creación de la microempresa en los aspectos: social, económico, cultural y ambiental.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iv
AUTORÍA	vi
CERTIFICACIÓN	vii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	viii
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO	x
DEDICATORIA	xi
AGRADECIMIENTO	xii
PRESENTACIÓN	xiii
ÍNDICE GENERAL	xv
ÍNDICE DE TABLAS	xxiii
INDICE DE GRÁFICOS	xxix
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxxii
INDICE DE ANEXOS	xxxiii
JUSTIFICACIÓN	xxxiii
OBJETIVOS	xxxiv
Objetivo general	xxxiv
Objetivos específicos	xxxiv
<input type="checkbox"/> Metodología	xxxvi
<input type="checkbox"/> Método inductivo	xxxvi
<input type="checkbox"/> Método analítico	xxxvi
<input type="checkbox"/> Método sintético	xxxvi
CAPÍTULO I	1
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
Antecedentes	1
Objetivos diagnósticos	3
Objetivo general	3
Objetivos específicos	3
Variables e indicadores	4
Matriz de relación diagnóstica	5

Análisis de las variables diagnóstico	6
Normativa legal	6
Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)	6
Declaraciones que se deben presentar al SRI	6
Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud	7
Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos	8
Permiso de Funcionamiento del Municipio de Distrito Metropolitano de Quito	9
Programas de impulso al desarrollo de proyectos productivos para las microempresas y empresas privadas a través del Estado Ecuatoriano.	10
La Agencia de Promoción Económica Con Quito	10
Plan Nacional del Buen Vivir	13
Cámara de comercio de Quito	13
Ubicación Geográfica	15
Ubicación barrio El Batán	15
División territorial	16
Vías de acceso	16
Servicios básicos	19
Aspectos demográficos	21
Identificación de la Población	21
Población económicamente activa (PEA)	22
Aspectos económicos	22
Crecimiento Económico	22
Actividades económicas	23
La Inflación	24
Matriz AOOR	26
Identificación de la oportunidad de inversión	27
MARCO TEÓRICO	29
La factibilidad.	29
La Microempresa.	29
Clasificación de las Microempresas	30
Platos Típicos de la Provincia de Imbabura	30
Manipulación higiénica de alimentos	31
La higiene alimentaria en el sector de comida preparada	31
La cadena alimentaria en la sociedad moderna	32

Prácticas y técnicas para la elaboración de alimentos	32
Prácticas de recepción y almacenamiento de los alimentos	33
Estudio de mercado	34
Definición	34
Producto	35
La oferta	35
La demanda	35
Los precios	36
Segmento de mercado	37
Estudio técnico	37
Localización	37
Macro localización	37
Micro localización	38
Estudio Financiero	38
Definición	38
Capital de Trabajo	39
Definición de Ingresos	39
Definición de egresos	40
Costos de producción	40
Definición de Activo	41
Definición de Pasivo	41
Definición de Patrimonio	42
Estado de Situación financiera	42
Estado de Resultados Integrales	43
Estado de Flujo de Caja	43
Gestión administrativa	43
Definición de planificación	43
Definición de organización	44
Definición de dirección	44
Definición de control	45
Flujograma	45
Organigrama	45
Técnicas de evaluación financiera	46

Valor actual neto (VAN)	46
Tasa interna de retorno (TIR)	46
Costo beneficio	46
Punto de equilibrio	47
CAPÍTULO III	48
ESTUDIO DE MERCADO	48
Introducción	48
Objetivos del estudio de mercado	49
Objetivo general	49
Objetivos específicos	49
Variables e indicadores	50
Matriz diagnostica del estudio de mercado	51
Descripción del producto o servicio	54
Identificar la demanda de platos típicos	54
Producto principal	54
Productos complementarios	55
Bebidas	56
Segmento de mercado	57
Identificación de la población	57
Determinación de la muestra	57
Cálculo de la muestra	57
Análisis e interpretación de los resultados de las encuestas realizadas a la demanda y oferta de platos típicos en el sector el Batán.	59
Encuesta aplicada a los consumidores de platos típicos de la provincia de Imbabura. ..	59
Conclusión de encuesta dirigida a consumidores	76
Encuesta aplicada a los propietarios de locales de venta de comida del sector el Batán.	77
Conclusión de encuesta a propietario.	90
Identificación y análisis de la demanda	90
Identificación y análisis de la oferta	93
Demanda Insatisfecha	94
Demanda a satisfacer	94
Análisis de precios	95
Análisis de la competencia	96
Comercialización	96

Conclusiones del estudio de mercado	98
CAPÍTULO IV	100
ESTUDIO TÉCNICO	100
Localización del proyecto	100
Macro localización	100
Micro localización	101
Matriz de factores	102
Factores Coadyuvantes o Relacionados	102
Matriz de evaluación de factores	104
Interpretación de la matriz de ponderación de factores	105
Regla de Decisión	105
Distribución de las instalaciones	105
Ambientes	105
Distribución por Áreas	106
Tamaño del proyecto	107
Capacidad	107
Simbología Flujo grama de operación	107
Flujograma de operación fritada	108
Flujograma de operación caldos de gallina	109
Flujograma de proceso fritada	110
Flujo grama de proceso caldo de gallina	111
Flujo grama de procesos atención al cliente	112
Determinación del presupuesto técnico	113
Presupuesto	113
Inversión fija y diferida del proyecto	113
Requerimiento de maquinaria y equipo	113
Requerimiento de muebles y enseres	115
Requerimiento de equipo de computación	116
Requerimiento de vehículo	116
Resumen de inversión fija	116
Resumen de la inversión diferida	117
Gastos de constitución	117
Adecuaciones del local	118

Requerimiento de Inversión Variable	119
Materia prima	119
Mano de obra	120
Costos indirectos de fabricación	121
Otros costos indirectos de fabricación	122
Gastos administrativos	123
Gastos de venta	126
Capital de trabajo	127
Inversión total del proyecto	129
Financiamiento del proyecto	129
CAPÍTULO V	130
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	130
Presupuesto de ingresos	131
Proyección de costos operativos	132
Proyección de gastos administrativos	136
Proyección de gastos de venta	139
Gastos financieros	140
Amortización del préstamo (Ver anexo No 4)	140
Amortización Gastos de constitución	140
Depreciaciones	140
Estados de Resultados	142
Proyección del Flujo de Caja	143
Evaluación financiera	144
Valor Actual Neto	144
Tasa Interna de Retorno	145
Indicador costo beneficio	146
Periodo de recuperación de la inversión	147
Punto de equilibrio	147
Análisis de sensibilidad	148
Flujo de caja	150
Valor actual neto	150
Tasa interna de retorno	151
Costo beneficio	151

Periodo de recuperación de la inversión	152
Flujo de caja	154
Valor actual neto	154
Costo Beneficio	155
Periodo de recuperación de la inversión	156
CAPÍTULO VI	157
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	157
Propósito estratégico	157
Nombre de la Institución	157
Slogan y logotipo	157
Misión	157
Visión	158
Objetivos Estratégicos	158
Valores	159
Políticas	159
Organigrama	160
Manual de puestos y funciones	161
Flujograma de selección del personal	167
Constitución de la microempresa	168
Razón Social	168
Figura Constitutiva	168
Representante Legal	168
Capacidad	168
Domicilio	169
Objetivo Lícito	169
Requisitos legales para obtener acreditación (entidad reguladora)	169
Reglamento interno (Ver anexo No 4)	172
Código de Ética (Ver anexo No 5)	172
CAPITULO VII	173
IMPACTOS DEL PROYECTO	173
Impacto social	174
Impacto económico	175
Impacto cultural	176

Impacto ambiental	177
Impacto general	178
CONCLUSIONES	179
RECOMENDACIONES	181
Fuente de Información	182
ANEXOS	188
Anexo 2 Encuesta dirigida a consumidores el sector El Batán	190
Anexo 3 Encuesta dirigida a propietarios de los locales del sector el Batán	196
Anexo 4 Reglamento Interno	200
Anexo 5 Código de Ética	207
Anexo 6 Tabla de amortización	211
Anexo 7 Proforma	213
Anexo 8 Profoma	214
Anexo 9 Local La Yapa	215
Anexo 10 Local Las Papas de la María	216
Anexo 11 Local Las Fritadas de la República del Salvador	217

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de relación diagnóstica.....	5
Tabla 2 Servicios básicos por barrios.....	20
Tabla 3 Población parroquia Iñaquito.....	21
Tabla 4 Matriz AOOR.....	26
Tabla 5 Matriz de mercado.....	52
Tabla 6 Empresa donde trabaja.....	59
Tabla 7 Género.....	60
Tabla 8 Ingreso mensual.....	61
Tabla 9 Situación económica.....	62
Tabla 10 Frecuencia de visita.....	63
Tabla 11 Atención brindada en estos locales.....	64
Tabla 12 Calidad de las comidas típicas.....	65
Tabla 13 Platos típicos de preferencia.....	66
Tabla 14 Consumo de fritada.....	67
Tabla 15 Precio por plato de fritada.....	68
Tabla 16 Precio por plato de hornado.....	70
Tabla 17 Precio por plato de caldo de gallina de campo.....	71
Tabla 18 Sabor de la fritada de la provincia de Imbabura.....	72
Tabla 19 Aceptabilidad del local.....	73
Tabla 20 Publicidad del nuevo local.....	74
Tabla 21 Lugar de ubicación del nuevo local.....	75
Tabla 22 Preparación académica.....	77
Tabla 23 Platos típicos.....	78

Tabla 24 Lugar de compra de materia prima	79
Tabla 25 Tipo de servicio que brinda el local	80
Tabla 26 Papas de la María.....	81
Tabla 27 La Yapa.....	82
Tabla 28 Fritadas de la República.....	83
Tabla 29 Calidad del producto que ofrece el local.....	84
Tabla 30 Precio en U.S.D. de platos típicos	85
Tabla 31 Forma de pago de los clientes	86
Tabla 32 Tipo de maquinaria.....	87
Tabla 33 Tipo de publicidad	88
Tabla 34 Nacionalidad de los clientes.....	89
Tabla 35 Cantidad de Consumo	91
Tabla 36 Demanda por plato típico.....	91
Tabla 37 Demanda de platos típicos.....	92
Tabla 38 Proyección de la demanda.....	92
Tabla 39 Oferta de platos típicos	93
Tabla 40 Proyección de la oferta	93
Tabla 41 Demanda Insatisfecha.....	94
Tabla 42 Proyección demanda Insatisfecha	94
Tabla 43 Demanda a satisfacer	95
Tabla 44 Proyección demanda a satisfacer.....	95
Tabla 45 Análisis de precios.....	96
Tabla 46 Escala de evaluación	103
Tabla 47 Matriz de evaluación de factores	104
Tabla 48 Maquinaria y Equipo de producción	113

Tabla 49 Muebles y enseres área de ventas	115
Tabla 50 Muebles y enseres área administrativa	115
Tabla 51 Equipos de computación área administrativa	116
Tabla 52 Vehículo	116
Tabla 53 Total inversión fija	116
Tabla 54 Inversión diferida	117
Tabla 55 Gastos de constitución	118
Tabla 56 Gastos por adecuaciones.....	118
Tabla 57 Materia prima fritada.....	119
Tabla 58 Materia prima hornado	119
Tabla 59 Materia prima caldos de gallina	120
Tabla 60 Mano de Obra Producción.....	121
Tabla 61 Mano de Obra Administrativo	121
Tabla 62 Mano de Obra Ventas.....	121
Tabla 63 Materia prima indirecta	121
Tabla 64 Menaje de restaurante	122
Tabla 65 Servicios básicos área de producción	123
Tabla 66 Arriendo área de producción	123
Tabla 67 Costo de bebidas.....	123
Tabla 68 Servicios básicos de administración	123
Tabla 69 Suministros de oficina.....	124
Tabla 70 Gasto arriendo administrativo.....	124
Tabla 71 Suministros de oficina.....	125
Tabla 72 Movilización.....	125
Tabla 73 Preparación chancho	126

Tabla 74 Publicidad	126
Tabla 75 Capital de trabajo	127
Tabla 76 Inversión del proyecto	129
Tabla 77 Financiamiento	129
Tabla 78 Balance de arranque	130
Tabla 79 Proyección de ingresos	130
Tabla 80 Ingreso por bebidas.....	131
Tabla 81 Ingresos proyectados bebidas	132
Tabla 82 Proyección materia prima fritada	132
Tabla 83 Proyección materia prima hornado	132
Tabla 84 Proyección materia prima caldos de gallina.....	132
Tabla 85 Proyección materia prima indirecta.....	133
Tabla 86 Proyección de materiales de restaurante	133
Tabla 87 Servicios Básicos.....	134
Tabla 88 Proyección de servicios básicos.....	134
Tabla 89 Sueldo personal operativo	134
Tabla 90 Proyección de sueldo operativo.....	134
Tabla 91 Sueldo personal de ventas	135
Tabla 92 Proyección sueldo personal de ventas	135
Tabla 93 Proyección arriendo área de producción.....	136
Tabla 94 Proyección costo de venta bebidas.....	136
Tabla 95 Sueldo personal administrativo	136
Tabla 96 Proyección de sueldo administrativo.....	137
Tabla 97 Proyección gastos de administración	137
Tabla 98 Proyección de suministros de oficina	138

Tabla 99 Proyección de gasto arriendo	138
Tabla 100 Proyección suministros de aseo	139
Tabla 101 Proyección movilización y transporte	139
Tabla 102 Proyección de gasto publicidad.....	139
Tabla 103 Proyección de preparación chanco.....	140
Tabla 104 Amortización	140
Tabla 105 Depreciaciones.....	141
Tabla 106 Proyección de Estado de Resultados Integrales	142
Tabla 107 Flujo de caja	143
Tabla 108 Tasa de rendimiento medio	144
Tabla 109 Valor Actual Neto	144
Tabla 110 Tasa Interna Retorno	145
Tabla 111 Tasa Interna Retorno	145
Tabla 112 Costo Beneficio	146
Tabla 113 Periodo de recuperación de la inversión	147
Tabla 114 Punto de equilibrio.....	147
Tabla 115 Proyección de Estado de Resultados Integrales	148
Tabla 116 Flujo de caja	150
Tabla 117 Valor actual Neto	150
Tabla 118 Tasa Interna de Rendimiento	151
Tabla 119 Costo Beneficio	151
Tabla 120 Periodo de Recuperación de la Inversión	152
Tabla 121 Estado de Resultados Integrales	153
Tabla 122 Flujo de Caja	154
Tabla 123 Valor Actual Neto	154

Tabla 124 Tasa Interna De Retorno	155
Tabla 125 Costo Beneficio	155
Tabla 126 Periodo de Recuperación de la inversión	156
Tabla 127 Manual de funciones	161
Tabla 128 Matriz de evaluación nivel de impacto	173
Tabla 129 Matriz de Impacto Social	174
Tabla 130 Matriz de impacto económico	175
Tabla 131 Matriz de Impacto Cultural	176
Tabla 132 Matriz de impacto ambiental	177
Tabla 133 Matriz de impacto general	178

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ubicación del barrio el Batán (Longitud y Latitud)	15
Gráfico 2 Crecimiento Económico	23
Gráfico 3 Principales Actividades Económicas de Pichincha	24
Gráfico 4 Inflación Económica Nacional	25
Gráfico 5 Empresa donde trabaja	59
Gráfico 6 Género.....	60
Gráfico 7 Ingreso mensual	61
Gráfico 8 Situación económica	62
Gráfico 9 Frecuencia de visita locales	63
Gráfico 10 Atención brindada en estos locales.....	64
Gráfico 11 Platos típicos de preferencia	65
Gráfico 12 Platos típicos de preferencia	66
Gráfico 13 Consumo de fritada	67
Gráfico 14 Precio por plato de fritada	69
Gráfico 15 Precio por plato de hornado	70
Gráfico 16 Precio por plato de caldo de gallina de campo	71
Gráfico 17 Sabor de la fritada de la provincia de Imbabura.....	72
Gráfico 18 Aceptabilidad del local	73
Gráfico 19 Publicidad del nuevo local.....	74
Gráfico 20 Lugar de ubicación del nuevo local	75
Gráfico 21 Preparación académica	77
Gráfico 22 Gráfico Platos típicos.....	78
Gráfico 23 Lugar de compra de materia prima	79

Gráfico 24 Tipo de servicio que brinda el local.....	80
Gráfico 25 Papas de la María	81
Gráfico 26 La yapa.....	82
Gráfico 27 Fritadas de la República.....	83
Gráfico 28 Calidad del producto que ofrece el local.....	84
Gráfico 29 Precio en U.S.D. de platos típicos	85
Gráfico 30 Forma de pago de los clientes	86
Gráfico 31 Tipo de maquinaria que utiliza.....	87
Gráfico 32 Tipo de publicidad	88
Gráfico 33 Nacionalidad de los clientes	89
Gráfico 34 Proceso de Comercialización	97
Gráfico 35 Plano.....	106
Gráfico 36. Simbología	107
Gráfico 37 Flujo grama fritada	108
Gráfico 38 Flujograma de caldos gallina	109
Gráfico 39 Flujo grama fritada	110
Gráfico 40 Flujo grama caldo de gallina.....	111
Gráfico 41 Flujo grama procesos.....	112
Gráfico 42 Punto de Equilibrio.....	148
Gráfico 43 Organigrama Estructural	160
Gráfico 44 Flujograma selección personal	167

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Fritada	54
Ilustración 2 Hornado	54
Ilustración 3 Caldo de gallina de campo	55
Ilustración 4 El cuy	55
Ilustración 5 Pollo al horno	56
Ilustración 6 Bebidas y Gaseosas	56
Ilustración 7 Ubicación del Cantón Quito	100
Ilustración 8 Ubicación y calles de la microempresa	101
Ilustración 9 Logo	157

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Ficha de observación.....	189
Anexo 2 Encuesta dirigida a consumidores el sector El Batán	190
Anexo 3 Encuesta dirigida a propietarios de los locales del sector el Batán	196
Anexo 4 Reglamento Interno	200
Anexo 5 Código de Ética.....	207
Anexo 6 Tabla de amortización	211
Anexo 7 Proforma	213
Anexo 8 Proforma	214
Anexo 9 Local La Yapa	215
Anexo 10 Local Las Papas de la María.....	216
Anexo 11 Local Las Fritadas de la República del Salvador.....	217

JUSTIFICACIÓN

Quito se ha convertido en una ciudad de gran crecimiento poblacional, el mismo que ha ocasionado problemas para la movilización en horas pico, ya que existe una gran cantidad de personas que salen almorzar y buscan un lugar de comida que satisfaga sus necesidades y los costos no sean tan elevados.

El barrio El Batán tiene restaurantes que ofrecen platos de comida costosos, y hay una escasez de locales de venta de platos típicos, ya que los pocos locales que existen en esta ciudad se encuentran muy alejados del sector. Este problema ocasiona atrasos a la hora de retorno del almuerzo, y limitaciones en la variedad de alimentos que ofrecen en el sector.

Por tal motivo se ve la necesidad de crear este proyecto que ofrece una variedad de platos típicos de la Provincia de Imbabura, con costos accesibles, atención de calidad, con un ambiente agradable y con las condiciones de higiene necesarias, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores.

Sin embargo no se debe dejar de lado un aspecto importante que aporta al beneficio socioeconómico que como microempresa genera, la cual es incrementar nuevas plazas de trabajo, permitiendo disminuir en parte el número de personas desempleadas en el cantón Quito; cumpliendo con el objetivo No 9 del Plan Nacional del Buen Vivir que garantiza el trabajo digno en todas sus formas, el mismo que debe desarrollarse en función del ejercicio de los derechos de los trabajadores (Art 276). (Secretaría P. N., 2013).

OBJETIVOS

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán, del cantón Quito, provincia de Pichincha a través de la investigación científica y un análisis detallado a cada uno de los datos de la investigación de campo.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico situacional, que permita determinar las características del entorno donde se encuentra el proyecto, mediante la matriz de Amenazas, Oportunidades, Oponentes, y Riesgos.
- Elaborar el marco teórico que permita sustentar el proyecto mediante la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta, la demanda del producto, su comercialización, mediante la aplicación y análisis de encuestas dirigidas a los consumidores y oferentes, a través de la investigación de campo.
- Desarrollar un estudio técnico para determinar la localización, tamaño, infraestructura e inversión del proyecto, a través de la elaboración de la matriz de factores y de una investigación documental.

- Determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto mediante un estudio financiero a fin de establecer la operatividad de la microempresa.
- Diseñar la estructura administrativa del proyecto mediante la elaboración de un manual de funciones, que permita establecer competencias dentro de la organización microempresarial.
- Identificar los principales impactos mediante una escala de valores, que permita evaluar positiva o negativamente la realización del proyecto en el sector El Batán.

➤ **Metodología**

Los métodos que se utilizaron para realizar esta investigación son los que se detallan a continuación:

- **Método inductivo**

En este método se utilizó la observación del entorno y su comportamiento; permitiendo de esta forma evidenciar la situación actual de los hechos y poder establecer indicadores generales, a través del análisis de lo observado, mediante la aplicación de encuestas a la muestra de la población. Obteniendo conclusiones en relación a lo identificado y diseñar las recomendaciones correspondientes.

- **Método analítico**

Para la investigación, se aplicó este método durante el desarrollo de cada uno de los capítulos del presente proyecto, mediante la utilización de los informes de investigación de campo, la aplicación de encuestas como información primaria dirigidas a la población de la Parroquia Iñaquito en el barrio el Batán; además se analizó y se interpretó la información recolectada, a fin de sustentar y fundamentar teóricamente el proceso de la investigación.

- **Método sintético**

Este método se utilizó para acoplar, vincular y complementar la investigación realizada, mediante una recopilación de datos obtenidos de las encuestas realizadas a la población de la Parroquia Iñaquito, barrio el Batán, de los datos arrojados de la observación efectuada, y la información secundaria recopilada en textos, revistas, folletos e internet, la misma que será el soporte que sustente el desarrollo de cada capítulo del proyecto, de tal manera que se pueda llegar a establecer de forma generalizada y con claridad la problemática y solución de la misma.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La ciudad de Quito tiene un rico acervo cultural y es conocida como patrimonio cultural del mundo, tiene una población de 1.619.146 habitantes, según el Censo de Población 2010 ; tomando en consideración la tasa de crecimiento poblacional que es del 1.51% según (INEC, 2010); la población actual de la ciudad de Quito hasta Diciembre 2015, es de 1.745.140 habitantes.

Quito está compuesta por 65 parroquias, de las cuales 32 son urbanas y 33 rurales; de entre las parroquias urbanas, encontramos la parroquia Iñaquito perteneciente a la Zona Eugenio Espejo, ubicada al noroeste de la ciudad, antes llamada Benalcázar, en honor al conquistador español que fundó la ciudad en 1534, Sebastián de Benalcázar; hoy es llamada oficialmente Iñaquito, nombre ancestral de la zona desde tiempos en que era habitada por los quitus.

Dentro de la Parroquia antes mencionada, se encuentra el barrio más popular, llamado El Batán, el cual actualmente es considerado como un sector residencial de clase media-alta, ubicado en el centro de la ciudad. Aquí se encuentra el Parque Metropolitano Guanguiltagua uno de los campos santos más importantes del norte de la ciudad, su principal arteria vial es la Avenida Eloy Alfaro que lo cruza de norte a sur; lo rodea el Estadio Olímpico Atahualpa, como también el mercado Iñaquito, y el Quicentro Shopping.

El barrio Batán tiene 4126 habitantes, según información extraída del Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010) y la Secretaría de Territorio Habitación y vivienda del MDMQ; sin contar con los cientos de personas que laboran y visitan las diversas oficinas empresariales, empresas petroleras públicas y privadas, centros comerciales, clínicas de especialidades, unidades educativas privadas, religiosas, fiscales y técnicas, administración zonal, registro civil, bancos, oficinas de telefonía, pago de servicios, cuyas edificaciones construidas y en construcción están a cada paso, en ellas se puede observar la arquitectura moderna que caracteriza al norte de la capital (Maximy & Peyronnie, 2008).

Con la información recopilada, se puede evidenciar que en el barrio objeto del estudio ; es un sector de considerable recurrencia de personas nacionales y extranjeras, quienes por efecto de sus labores de trabajo diario, deportivo, turístico u otros; en muchos casos no tienen tiempo para preparar sus alimentos en sus hogares y optan por consumir alimentos preparados en dicho sector como: almuerzos, platos a la carta, comidas típicas de la costa o de la región y comida chatarra; aunque en muchas ocasiones no satisfacen sus necesidades, ya sea por un alto costo del plato o por la mala atención al cliente.

Por esta razón se ve la necesidad de implementar este proyecto, con el propósito de satisfacer las necesidades de los consumidores que gustan de la comida típica y una excelente atención, el mismo que generará e incrementará nuevas fuentes de empleo; tomando en consideración que el país demanda de centros de atención alimenticia que funcionen en forma rápida, efectiva y de acuerdo a los estándares de calidad.

1.2 Objetivos diagnósticos

1.2.1 Objetivo general.

Realizar un diagnóstico situacional mediante la investigación documental, que permita determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán, cantón Quito, Provincia de Pichincha.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Establecer la normativa legal dispuesta por los entes de regulación y control, a través de la investigación documental y sitios web, que permitan identificar los requisitos y normas que deben cumplir las microempresas de venta de comida.
- Identificar la ubicación geográfica del barrio El Batán, mediante el análisis de mapas en sitios web, que permita conocer y determinar el sector en el cual se implementará el proyecto.
- Determinar los aspectos demográficos más importantes de la Parroquia Ñaquito mediante la investigación documental, que permita identificar la población económicamente activa de la parroquia.
- Identificar los principales aspectos económicos que existen en Pichincha, mediante la investigación, a fin de establecer el estado económico actual de la Provincia.

1.3 Variables e indicadores

1.3.1 Normativa legal

- Ruc
- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Permiso de Funcionamiento del Municipio de Distrito Metropolitano de Quito
- Programas e incentivos para las microempresas, y empresas privadas a través del Estado Ecuatoriano.

1.3.2 Ubicación geográfica

- Ubicación
- División territorial
- Vías de acceso
- Servicios básicos

1.3.3 Aspectos demográficos

- Población Parroquia Ñaquito
- Población Económicamente Activa (PEA)

1.3.4 Aspectos económicos

- Crecimiento Económico
- Actividades económicas
- Inflación.

1.4 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1 Matriz de relación diagnóstica

OBJEIVO GENERAL	OBJEIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	INFORMACIÓN	INSTRUMENTOS	SUJETOS
Realizar un diagnóstico situacional mediante la investigación documental, que permita determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán, cantón Quito, Provincia de Pichincha.	Establecer la normativa legal dispuesta por los entes de regulación y control, a través de la investigación documental y sitios web, que permitan identificar los requisitos y normas que deben cumplir las microempresas de venta de comida.	Normativa legal	<ul style="list-style-type: none"> • Ruc • Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud • Permiso de funcionamiento Cuerpo de Bomberos • Permiso del Municipio de Distrito Metropolitano de Quito • Programas e incentivos para las microempresas y empresas privadas a través del Estado Ecuatoriano. 	Secundaria. Investigación documental	• Sitios Web	<ul style="list-style-type: none"> • SRI. • Ministerio de Salud. • Cuerpo de bomberos • Municipio del Distrito Metropolitano Quito. • Agencia de promoción Conquito. • Plan Nacional del Buen Vivir. • Cámara de comercio de Quito.
	Identificar la ubicación geográfica del barrio El Batán, mediante el análisis de mapas en sitios web, que permita conocer y determinar el sector en el cual se implementará el proyecto.	Ubicación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • División territorial • Vías de acceso • Servicios básicos 	Secundaria. Investigación documental	• Sitios Web	• Sector el Batán
	Determinar los aspectos demográficos más importantes de la Parroquia Ñaquito mediante la investigación documental, que permita identificar la población económicamente activa de la parroquia.	Aspectos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Población parroquia Ñaquito • Población económicamente activa (PEA) 	Secundaria. Investigación documental	• Sitios Web	• Parroquia Ñaquito
	Identificar los principales aspectos económicos que existen en Pichincha, mediante la investigación, a fin de establecer el estado económico actual de la Provincia.	Aspectos Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento Económico • Actividades económicas • Inflación. 	Secundaria. Investigación documental	• Sitios Web	• Provincia Pichincha

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

1.5 Análisis de las variables diagnóstico

1.5.1 Normativa legal

- **Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

El registro único de contribuyentes (RUC) es el número de identificación personal e intransferible de todas las personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras que realicen alguna actividad económica en el Ecuador. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el tipo de contribuyente.

Los requisitos que se necesitan para obtener el RUC son: Copias del comprobante de pago de servicios básicos, contrato de arrendamiento, estado de cuenta bancaria, o tarjeta de crédito, patente municipal, permiso de bomberos, escritura de compra venta del inmueble o certificado del registrador de la propiedad, presentar el original y entregar una copia de la cédula del representante legal, el original del certificado de votación del último proceso electoral. También se debe presentar originales de las certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, certificación de la junta parroquial más cercana al lugar de domicilio, carta de cesión de uso gratuito del inmueble.

- **Declaraciones que se deben presentar al SRI**

Para realizar las declaraciones del impuesto al valor agregado (IVA), para las personas no obligadas a llevar contabilidad lo deben realizar, en el Formulario 104 A de forma mensual, a través de la página web del Servicio de Rentas Internas, solicitando previamente una clave de acceso, la misma que se encuentra habilitada las 24 horas del día, y para la declaración del impuesto a la renta se lo hace en forma anual en el Formulario 102 A, si sus ingresos brutos

superan la base mínima imponible que para el año 2016 está en un rango de 11.170-113940 en adelante.

Para la cancelación de estos impuestos se lo realiza a través del débito automático de la cuenta y en otras formas de pago como: cajeros automáticos, ventanillas de instituciones financieras autorizadas, tarjetas de crédito u otros servicios habilitados por las instituciones financieras (SRI ,2015)

- **Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud**

Toda microempresa que se dedique a la venta de comidas y cuyo control sanitario debe ser estrictamente regulado, deberá obtener un permiso de funcionamiento, mismo que estará sujeto a lo que se establece en el Reglamento Sustitutivo para Otorgar Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos Sujetos a Vigilancia y Control Sanitario, mismo que es puesto en ejecución en el Primer Suplemento al Registro Oficial No. 202, del 13 Marzo 2014, la cual establece lo siguiente:

Capítulo II.- Del Permiso de Funcionamiento.

Art. 3.- El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente.

Art. 4.- La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, otorgará el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos categorizados en este Reglamento como servicios de salud. La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA, otorgará de forma automatizada el Permiso de Funcionamiento a los

establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario, a excepción de los establecimientos descritos en el inciso anterior. Los Permisos de Funcionamiento se emitirán de acuerdo a la categorización señalada en el presente Reglamento, conforme a su riesgo sanitario.

Capítulo IV.- De las condiciones y requisitos para la obtención del permiso de funcionamiento.

Art. 10.- Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento del establecimiento deberá ingresar su solicitud a través del formulario único en el sistema automatizado de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA o de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos: a) Registro Único de Contribuyentes (RUC); b) Cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento; c) Documentos que acrediten la personería jurídica del establecimiento, cuando corresponda; d) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o documento que lo remplace; e) Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda; f) Certificado de Salud Ocupacional del personal que labora en el establecimiento; g) Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y, h) Otros requisitos establecidos en reglamentos específicos (Vaca, 2014).

- **Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento. El permiso de funcionamiento emitido por esta entidad está clasificado por el tipo de empresa o microempresa y su actividad económica. Para el caso del proyecto propuesto, la clasificación estaría dada tal como se muestra a continuación:

TIPO C.- aplica a las siguientes empresas.

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

Los requisitos son los siguientes. 1. Solicitud de inspección del local, 2. Informe favorable de la inspección, 3. Copia del RUC y 4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).

- **Permiso de Funcionamiento del Municipio de Distrito Metropolitano de Quito**

Ordenanza Metropolitana No 0308, del Consejo Metropolitano de Quito. Obtención Licencia Metropolitana de Funcionamiento.

A partir del año 2010 el Municipio de Quito expide la Ordenanza #308 regulando la expedición de la LICENCIA METROPOLITANA UNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS, la que autoriza a su titular (Persona Jurídica o Natural) al desarrollo de actividades económicas en un determinado establecimiento.

Es decir, toda persona o empresa que desarrolle cualquier actividad económica (con o sin fines de lucro, de comercio, industrial, servicios, etc.) en un establecimiento dentro del Distrito Metropolitano, DEBE obtener la LUAE.

La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas: Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS), Permiso Sanitario, Permiso de Funcionamiento de Bomberos, Rotulación (Identificación de la actividad económica), Permiso Ambiental,

Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas, Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia General de Policía.

Los requisitos para obtener e Ingresar el Trámite de LUAE son: Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones, Nombramiento del representante legal, Copia de constitución de la empresa, Copia de RUC, LUAE del año inmediato anterior, Copia del pago de la patente del año inmediato anterior, Copia del pago de impuesto 1.5 x 1000 del año inmediato anterior, Copia del pago del impuesto predial del año en curso, Formulario único de solicitud de LUAE, Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal (CMQ, 2014).

Con toda la documentación en regla, se autoriza el correcto funcionamiento de la microempresa.

- **Programas de impulso al desarrollo de proyectos productivos para las microempresas y empresas privadas a través del Estado Ecuatoriano.**

- ✓ **La Agencia de Promoción Económica Con Quito**

Con Quito es una agencia que fomenta el desarrollo productivo y socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito para incentivar la producción local, distrital y nacional, tanto de productividad, la competitividad y la aplicación del conocimiento científico y tecnológico. Sus programas, proyectos y servicios abarcan la generación de emprendimientos, el desarrollo empresarial y vinculación a negocios y cadenas de valor.

La agencia publica mensualmente el calendario de talleres, seminarios, charlas, cursos, ferias y demás eventos organizados y/o auspiciados por la Agencia de Promoción Económica Con Quito.

Con Quito impulsa el desarrollo económico local sostenible.

Esta unidad desarrolla actividades que permiten fortalecer e incentivar el emprendimiento solidario de los ciudadanos del Distrito Metropolitano de Quito, impulsando proyectos que fortalezcan, promocionen y fomenten las capacidades productivas de los actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS).

Los programas y proyectos que promueven en esta unidad son:

1. El emprendimiento y gestión empresarial
2. La vinculación financiera
3. La vinculación a mercados

1. El emprendimiento y gestión empresarial

La asistencia que brinda este programa está enfocado en:

- Formación empresarial a través de asesoría a asociaciones productivas en una zona geográfica del Distrito Metropolitano de Quito
- Mejora la imagen comercial de los negocios intervenidos
- Asistencia técnica en el sitio
- Dotación del equipo básico (financiamiento compartido)

Este programa ofrece a las empresas capacitación y asesoría técnica para la Innovación social, productiva y comercial y surge como respuesta a las limitantes encontradas en este sector, en donde gran parte de las iniciativas y emprendimientos solidarios nacen sin visión empresarial y con carencias de capacidades técnicas y gerenciales necesarias para mejorar sus expectativas de continuidad. Además, el desconocimiento de la gestión organizativa de los

emprendimientos de la EPS conlleva a un limitado desarrollo y baja consolidación de las organizaciones.

El principal objetivo del Programa es formar líderes sociales con capacidades para inculcar relaciones dinámicas, creativas y solidarias en sus organizaciones, a fin de garantizar empresas solidarias y sostenibles en el tiempo.

2. La vinculación financiera

Á través de la canalización de crédito brindan asesoramiento técnico en plan de inversiones, realizando una vinculación con entidades del sistema financiero local y nacional a fin de activar líneas de crédito tanto para aumento de capital de trabajo, compra de activos fijos , para microempresarios que requieren inversión para desarrollar su negocio, para negocios productivos basados en la experiencia, y la presentación de planes de negocios financiero y económicamente viables.

Fomento de la cultura financiera a través de charlas con la finalidad de iniciar una cultura financiera de ahorro. A través de las cajas de ahorro y crédito comunitario basados en confianza , solidaridad, y cooperación , con el objetivo de capitalizar la economía familiar.

3. La vinculación a mercados

Este proyecto busca generar espacios inclusivos de comercialización mediante herramientas de acceso equitativas, para pequeños empresarios, artesanos; además de vincular la oferta de pequeños productores, artesanos y microempresarios con la demanda de bienes y servicios de mercados públicos y privados. A través de feria artesanales que se realizan en espacios públicos, activando el mercado local. (CONQUITO, 2014)

Normativa legal

En marco de la Ordenanza Metropolitana 539 para el Fomento, Desarrollo y Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria y Las Ferias Inclusivas, la Agencia de Promoción Económica Con Quito, a través de la Unidad de Economía Popular y Solidaria trabaja en

programas y proyectos que ayudan a la generación, desarrollo y apoyo a emprendimientos solidarios exitosos en distintas ramas de producción

✓ **Plan Nacional del Buen Vivir**

Impulsar la transformación de la matriz productiva (Objetivo 10)

Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen.

Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

La Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo”(art. 276), en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria; a incorporar valor agregado con eficiencia y dentro de los límites biofísicos de la naturaleza; a lograr un desarrollo equilibrado e integrado de los territorios; a propiciar el intercambio justo en mercados y el acceso a recursos productivos; y a evitar la dependencia de importaciones de alimentos (art. 284) (Secretaría P. N., 2013).

✓ **Cámara de comercio de Quito**

Es una organización eficiente de carácter privado sin fines de lucro que representa a las personas naturales y jurídicas asociadas a la entidad que se dedican a las actividades comerciales y a la transacción e intercambio de bienes y servicios en la capital.

Beneficios de la cámara de comercio

- Seguridad: Protegen y defienden a los socios frente a situaciones de riesgo.
- Salud: Brindan a los socios, empleados y dependientes acceso a proveedores médicos privados con precios preferenciales y descuentos exclusivos.
- Negocios: Proveen a los comerciantes herramientas prácticas, modernas y útiles para el desarrollo y crecimiento de sus negocios.
- Asesorías: Brindar asesoría integral en Comercio Exterior, Jurídica, Económica, Contable para solventar dudas y requerimientos.
- Información: Información actualizada y relevante de interés para su negocio.
- Capacitación: Desarrollan profesionalmente a los empresarios afiliados y a sus familiares y colaboradores.

Requisitos afiliación para personas naturales

Ecuatorianos:

- Copia de Cédula de Identidad y papeleta de votación
- Copia del RUC

Para afiliarse como persona natural es necesario realizar el pago del valor de inscripción y la primera cuota social mensual.

Planes

Los Mejores Planes de Servicios para el Negocio

La Cámara de Comercio de Quito ha diseñado para todos sus socios y futuros socios una importante categorización de planes donde usted podrá encontrar los mejores beneficios.

Los servicios que ofrece es Capacitación, Asesorías, Salud, Seguridad, Información y Negocios.

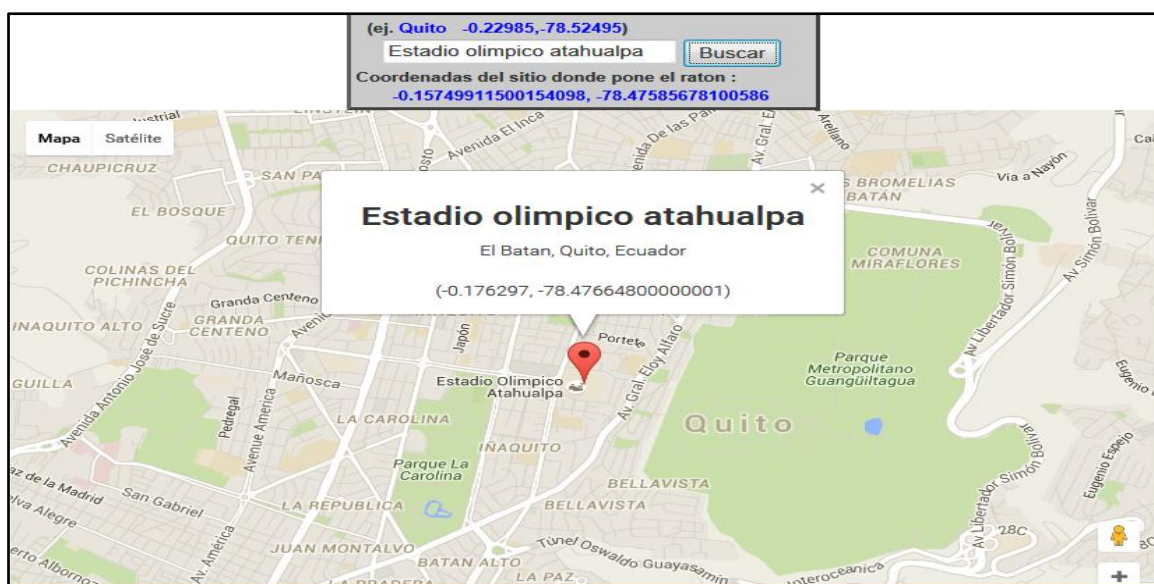
Dependiendo del tamaño de negocio, usted podrá optar por Planes que se ajusten a sus requerimientos y necesidades. Los beneficios los podrá disfrutar el Socio Principal, sus empleados y sus familiares.

1.5.2 Ubicación Geográfica

- **Ubicación barrio El Batán**

El Batán es un sector residencial de clase media-alta principalmente, ubicado en la parte alta del centro financiero de la ciudad, pertenece a la parroquia urbana Ñaquito del cantón Quito, provincia de Pichincha; este popular barrio se encuentra ubicado al nororiente de la ciudad, su principal arteria vial es la Avenida Eloy Alfaro que lo cruza de norte a sur; de oriente a oxidente, lo cruza la Avenida Gaspar de Villarroel, atravesada por la Avenida 6 de Diciembre y la Avenida Naciones Unidas; lo rodea el Estadio Olímpico Atahualpa, como también el Mercado Ñaquito, el Quicentro Shopping, y para los románticos o a los que les gusta el aire puro está el Parque Metropolitano.

Gráfico 1. Ubicación del barrio el Batán (Longitud y Latitud)



Fuente: (verfotosde.org, 2016)

Elaborado por: La autora.

En el cuadro que antecede, se puede observar la ubicación en longitud y latitud de uno de los lugares referentes del barrio el Batán, la cual responde a las siguientes coordenadas de Quito - Pichincha: -0.22985,-78.52495 Latitud y longitud en Ecuador.

- **División territorial**

Quito está dividido en cuatro grandes segmentos, los cuales abarcan en gran medida su territorio, estos son: «el norte», conformado en su límite septentrional por las parroquias de Carcelén y el Condado y en el austral por Belisario Quevedo y Mariscal Sucre; «el centro», compuesto por Centro histórico, San Juan e Itchimbia; «el sur», en el cual en su extremo norte están halladas Magdalena, Chilibulo y Puengasí y en su borde meridional Guamaní y Turubamba; y los «valles», los cuales componen el Distrito Metropolitano.

El Distrito Metropolitano de Quito está conformado por 65 parroquias de las cuales políticamente 32 parroquias son urbanas y 33 rurales, agrupadas en 11 administraciones zonales la mismas que son: Quitumbe, Eloy Alfaro, Manuela Sáenz, Eugenio Espejo, Delicia, Noroccidente, Norcentral, Calderón, Tumbaco, Chillos y Aeropuerto.

Dentro de la Zona Eugenio Espejo se encuentra la Parroquia Iñaquito y dentro de ella está el barrio el Batán y los 17 barrios que pertenecen a esta parroquia, como se puede observar en la tabla No 3.

- **Vías de acceso**

El DMQ constituye un nodo importante que articula varias provincias del país, por motivos comerciales, infraestructurales, y de servicio, así como por su condición de capital

política, administrativa y económica del país. La Dirección Metropolitana de Transporte (DMT) se encarga entre otros aspectos de los siguientes:

- a) Formular y actualizar el tránsito y transporte terrestre en el Distrito Metropolitano en concordancia con el Plan de Desarrollo Territorial el Plan Maestro de Transporte y Vialidad del MDMQ.
- b) Elaborar propuestas del marco regulatorio para las actividades del sistema de transporte y vialidad en el DMQ; Proponer la política tarifaria para las distintas prestaciones y modalidades del servicio de transporte.
- c) Las demás, que mediante resolución o delegación se encarguen a La Dirección Metropolitana de Transporte y Vialidad; así como también; aquellas que corresponden a todas las direcciones metropolitanas.

Mediante Ordenanza Municipal No. 055 del 13 de Julio del 2001, se crea la Empresa Metropolitana de Servicios y Administración del Transporte EMSAT, entidad con personería jurídica y autonomía administrativa, económica, financiera y patrimonial, cuyo objetivo es gestionar, coordinar, administrar, ejecutar y fiscalizar todo lo relacionado con el Sistema Metropolitano de Transporte Público, que comprende el transporte, el tránsito, la red vial y su equipamiento. Es la unidad ejecutora y fiscalizadora de los programas y proyectos del Plan Maestro de Transporte desarrollado por la DMT.

Red Viaria Urbana es el conjunto de carreteras y calles urbanas, definiendo como Red Arterial a la red de carreteras urbanas de una ciudad, la Red Municipal es el conjunto de vías municipales de la ciudad.

Debemos además partir de premisas iniciales como la comprensión de qué es una carretera urbana, cuáles son sus beneficios reales y cuáles deben ser los parámetros básicos de diseño, prestando los siguientes servicios:

- Atraviesan líneas urbanas pobladas y nuevas previstas en los planes de expansión y desarrollo de las ciudades.
- Generan movimientos de paso o de acceso provenientes de tráfico externo interparroquial, interregional e interprovincial.
- Constituyen vías de descongestionamiento de tráfico urbano, con velocidades mayores a las del tráfico normal urbano.
- Producen impacto ambiental que debe ser controlado tanto en su planificación como cuando están en plena operación.

En su territorio se encuentran las sedes de los principales organismos de incidencia nacional de carácter gubernamental (ejecutivo, judicial, legislativo, electoral, de control y participación ciudadana) y no gubernamental, cultural, financiero, administrativo y comercial, así como los centros de educación y formación especializada, cuerpos colegiados técnicos y científicos, asociaciones de gobiernos seccionales, organismos internacionales, la mayor parte de los consulados y sedes diplomáticas extranjeras. (PDOT) Asimismo, y como un caso específico, el aeropuerto Mariscal Sucre cuenta con 60% de las frecuencias de vuelos internacionales y permite conexiones directas con los principales centros logísticos aeroportuarios internacionales de América y el mundo, constituye el principal nodo nacional de exportación por vía aérea (MDMQ, 2014).

- **Servicios básicos**

El barrio el Batán cuenta con todos los servicios básicos como: El agua potable, La luz eléctrica, el servicio telefónico, servicio de internet, servicio de recolección de basura, servicios de transportes, entidades educativas, centros comerciales.

Los principales sistemas de abastecimiento de agua potable del DMQ, que sirven a más del 70% de la población del Distrito, son cuatro: Papallacta, Puengasí, La Mica-Quito Sur y El Placer, aunque existen otros sistemas dispersos, que abastecen principalmente a parroquias rurales y sectores en proceso de consolidación urbana. Estos sistemas, en lo técnicamente posible han sido sustituidos por soluciones regionales como es el caso de la Planta de Tratamiento de Paluguillo, diseñada para servir a siete parroquias rurales.

El Distrito Metropolitano de Quito es el cantón en el que la población goza de la mayor cobertura de servicios de agua potable y alcantarillado del país e índices de continuidad superiores al 95%:

- ✓ Cobertura de Agua Potable DMQ (red pública) 95,41%
- ✓ Ciudad 97,44%
- ✓ Parroquias rurales 90,10%
- ✓ Cobertura de Alcantarillado (red pública) 89,99%
- ✓ Ciudad 95,67%
- ✓ Parroquias rurales 75,15% según el Censo de población y vivienda 2010.

Frente a la demanda de caudal diario requerido por el DMQ, de 9.04 m³/segundo, el sistema en su conjunto cuenta con una capacidad operativa de producción de agua potable de 9.4m³/segundo, lo que indica que está cubierta la demanda actual del distrito; sin embargo,

con base en las proyecciones de población de los años 2020 y 2040, se estima que existirá una demanda del 10,9 m³/s y de 13 m³/s respectivamente, lo cual supera la actual capacidad de producción e implica que se deban desarrollar de inmediato nuevos proyectos de abastecimiento (MDMQ, 2014).

En la siguiente tabla se identifica en forma porcentual los indicadores de cobertura de servicios básicos y complementarios del barrio el Batán en la parroquia Ñaquito, en el que se observa que son altos los porcentajes de disponibilidad de agua potable, luz eléctrica, teléfono, internet, y el resto de servicios que serán de utilidad para poner en marcha el proyecto.

Tabla 2 Servicios básicos por barrios

INDICADORES DE COBERTURA DE SERVICIOS DEL 2010 EN LA ADMINISTRACION ZONAL EUGENIO ESPEJO																	
SEGÚN BARRIO-SECTOR																	
Código	Parroquia y Barrio-Sector	Cobertura de Servicios Básicos (porcentaje)										Cobertura de Servicios Complementarios (porcentaje)					
		Agua Potable Red Pública	Agua Potable Tubería dentro de vivienda	Alcantarillado Red Pública	Eliminación Basura Carro Recolector	Disponibilidad Energía Eléctrica	Servicio Higiénico Uso exclusivo	Servicio Ducha Uso exclusivo	Combustible para Cocinar - Gas	Disponibilidad de Servicio Telefónico	Vía adoquinada, pavimentada o de concreto	Hogares por lo menos con un Celular	Disponibilidad de Computadora	Disponibilidad de Servicio de Internet	Disponibilidad de servicio de Televisión por Cable	Hogares que Compran agua purificada	Hogares que Compran agua purificada
0403	ÑAQUITO																
4030001	ANA LUISA	100,0	90,4	99,7	98,7	99,8	99,3	99,3	82,7	94,7	96,7	97,4	84,8	75,2	69,5	37,0	37,0
4030002	BATAN ALTO	100,0	94,1	100,0	99,2	100,0	99,4	99,2	91,4	97,0	98,1	96,2	80,7	68,1	65,1	40,6	40,6
4030003	BATAN BAJO	99,7	87,7	99,9	99,6	100,0	99,3	99,2	71,9	93,7	98,7	94,8	79,3	65,9	61,9	41,3	41,3
4030004	BATAN BAJO	99,9	93,8	99,5	99,5	100,0	98,9	98,6	87,0	91,7	97,6	94,5	78,8	66,0	60,1	33,6	33,6
4030005	BELLAVISTA	99,9	91,1	99,8	99,9	100,0	99,7	99,4	70,5	96,8	96,8	97,5	85,5	75,9	77,6	39,9	39,9
4030006	BELLAVISTA ALTO	99,4	86,7	98,2	99,8	99,7	84,5	82,2	91,7	73,8	90,3	90,9	62,8	43,9	35,9	23,8	23,8
4030007	BENALCAZAR CD	98,8	88,7	99,5	99,8	99,9	99,4	98,8	63,4	94,5	98,2	95,8	82,7	72,4	76,2	46,2	46,2
4030008	EL BATAN	99,7	87,5	99,8	100,0	100,0	99,9	99,6	86,8	96,2	97,1	95,0	82,6	70,4	64,2	36,7	36,7
4030009	ESTADIO ATAHUALPA	99,5	86,9	99,6	99,9	100,0	99,4	99,2	69,9	94,4	96,7	96,0	80,8	71,6	67,5	45,3	45,3
4030010	GONZALES SUAREZ	99,7	86,7	99,6	99,8	100,0	97,2	96,8	74,5	93,9	94,6	96,9	84,0	75,4	81,7	40,2	40,2
4030011	ÑAQUITO	99,6	92,7	99,5	99,6	100,0	99,8	98,4	86,8	94,9	99,1	96,0	76,4	63,4	55,7	35,0	35,0
4030012	JARDINES DEL BAT	100,0	88,2	100,0	100,0	100,0	99,6	99,4	72,0	93,7	96,4	99,2	86,8	76,9	77,1	40,6	40,6
4030013	LA CAROLINA	98,9	82,6	99,4	99,7	99,9	98,4	97,8	89,9	91,3	97,3	90,8	75,9	59,7	49,6	41,4	41,4
4030014	LA PAZ	99,5	86,0	99,8	99,9	100,0	99,1	99,1	71,9	94,0	96,5	96,2	81,6	70,8	71,4	40,4	40,4
4030015	LA FRADERA	99,8	86,0	99,0	98,6	100,0	98,0	97,8	83,7	88,7	99,2	89,3	77,7	59,8	46,9	43,1	43,1
4030016	LA REPUBLICA	99,9	89,8	99,8	99,7	99,9	97,6	96,8	89,7	78,0	99,1	92,6	73,8	54,8	41,8	33,2	33,2
4030017	PLA CAROLINA	93,9	68,2	97,0	100,0	100,0	87,9	84,8	83,3	77,3	99,1	92,4	60,6	40,9	33,3	51,5	51,5
4030018	PROTEC BELLAVISTA	90,9	62,7	43,6	97,2	99,0	76,2	69,7	92,1	61,0	46,8	90,7	61,7	40,3	34,8	16,9	16,9

Fuente: (Secretaría de Territorio H. y., 2010)

Elaborador por: La autora

1.5.3 Aspectos demográficos

- **Identificación de la Población**

La parroquia Iñaquito está conformada por 42.822 habitantes entre hombres y mujeres de edades entre 5 a 65 años de edad, según datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda, (Secretaría de Territorio H. y., 2010). Tomando en consideración la tasa de crecimiento poblacional del cantón Quito que es de 1.51% al 2016, por lo cual la población se ha incrementado a 46.154 habitantes.

Esta parroquia esta subdividida en barrios entre ellos se encuentra el Batán, el mismo que se observa en la siguiente tabla:

Tabla 3 Población parroquia Iñaquito

POBLACION E INDICADORES DEL 2010 EN LA ADMINISTRACION ZONAL EUGENIO ESPEJO																					
SEGÚN BARRIO-SECTOR																					
Código	Parroquia y Barrio-Sector	Superficie (Hectáreas)	Población			Hogares	Viviendas	Densidad poblacional (hab/ha)	GRUPOS DE EDAD										Mujeres en Edad Fértil 15-49		
			Total	Hombre	Mujer				Menor de 5 años		Niños (5-11)		Adolescentes (12-18)		Jovenes (19-35)		Adultos (36-64)			Tercera Edad (65 y mas)	
									Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer
	IÑAQUITO																				
4030001	ANALUISA	22,01	1.665	737	928	606	758	75,6	39	54	40	59	66	67	265	289	261	362	66	97	504
4030002	BATAN ALTO	27,56	1.793	794	999	662	828	65,0	39	57	51	52	54	64	217	281	304	363	129	182	504
4030003	BATAN BAJO	33,85	2.456	1.089	1.367	1.070	1.423	72,5	60	54	68	71	84	79	343	419	397	496	137	248	726
4030004	BATAN BAJO	51,74	2.222	1.017	1.205	807	985	42,9	61	35	64	75	79	96	320	329	338	446	155	224	629
4030005	BELLAVISTA	42,60	3.313	1.515	1.798	1.360	1.951	77,8	91	92	101	97	94	122	446	519	565	699	218	269	951
4030006	BELLAVISTA ALTO	28,97	3.125	1.498	1.627	936	1.232	107,9	126	116	165	174	169	175	463	474	452	542	123	146	893
4030007	BENALCAZAR CD	43,94	4.417	2.125	2.292	1.951	2.970	100,5	135	103	115	114	117	136	758	803	790	814	210	322	1.263
4030008	EL BATAN	57,88	4.126	1.872	2.254	1.569	1.940	71,3	83	92	144	158	136	160	610	684	646	837	253	323	1.207
4030009	ESTADIO ATAHUALP	40,52	1.998	919	1.079	824	1.186	49,3	44	47	58	52	66	67	317	348	328	394	106	171	583
4030010	GONZALEZ SUAREZ	59,19	3.541	1.641	1.900	1.440	2.067	59,8	94	98	112	113	116	146	427	527	639	728	253	288	1.038
4030011	IÑAQUITO	38,57	1.827	805	1.022	746	1.000	47,4	55	38	65	73	62	77	255	342	307	378	61	114	595
4030012	JARDINES DEL BAT	14,33	1.398	657	741	507	632	97,5	42	49	50	50	54	49	204	244	245	277	62	72	418
4030013	LA CAROLINA	34,66	1.957	910	1.047	803	1.184	56,5	65	57	59	69	80	83	303	335	316	350	87	153	556
4030014	LAPAZ	55,80	3.065	1.420	1.645	1.295	1.751	54,9	68	77	88	82	80	97	476	515	505	631	203	243	862
4030015	LAPRADERA	53,30	1.257	580	677	497	717	23,6	42	22	56	44	44	48	174	223	205	245	59	95	380
4030016	LAREPUBLICA	64,78	3.526	1.585	1.941	1.271	1.616	54,4	100	102	109	141	138	156	476	569	561	676	201	297	1.047
4030017	P.LA CAROLINA	77,61	136	76	60	66	107	1,8	4	4	5	4	4	4	28	24	29	21	6	3	37
4030018	PROTEC.BELLAVIST	800,17	1.000	524	476	290	361	1,2	57	48	66	60	55	45	176	161	142	135	28	27	270
TOTAL		1.547,48	42.822	19.764	23.058	16.690	22.708	1.059,9	1.205	1.145	1.416	1.488	1.498	1.671	6.258	7.086	7.030	8.394	2.357	3.274	12.463

Fuente: (Secretaría de Territorio H. y., 2010)

Elaborado por: La autora

- **Población económicamente activa (PEA)**

La población económicamente activa de la parroquia Iñaquito es de 34.399 habitantes entre mujeres y hombres que está en las edades de 19 a 65 años según datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda 2010, INEC, (Ver tabla No 3). La tasa de crecimiento poblacional para el 2015 es del 1.51%, por lo que la población se ha incrementado a 37076 habitantes, misma que será objeto de estudio del proyecto.

1.5.4 Aspectos económicos

- **Crecimiento Económico.**

Para determinar el crecimiento económico del país, se ha tomado como datos relevantes los último tres años (2014-2015-2016).

Según los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales, publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE) a través de un boletín de prensa, en el tercer trimestre de 2014 el PIB de la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento de 3.4%, con relación al tercer trimestre de 2013 y de 1.1% respecto al segundo trimestre de 2014, (Sudamérica, 2015).

Frente a un contexto económico difícil que se avizora para el año 2016, el Presidente Rafael Corre, informó que el país no decrecerá como ha sucedido con otras naciones de la Región, sino que se estima un crecimiento del 1%. Ecuador estima un crecimiento económico de 1% durante el 2016.

Gráfico 2 Crecimiento Económico



Fuente: (Sudamérica, 2015)

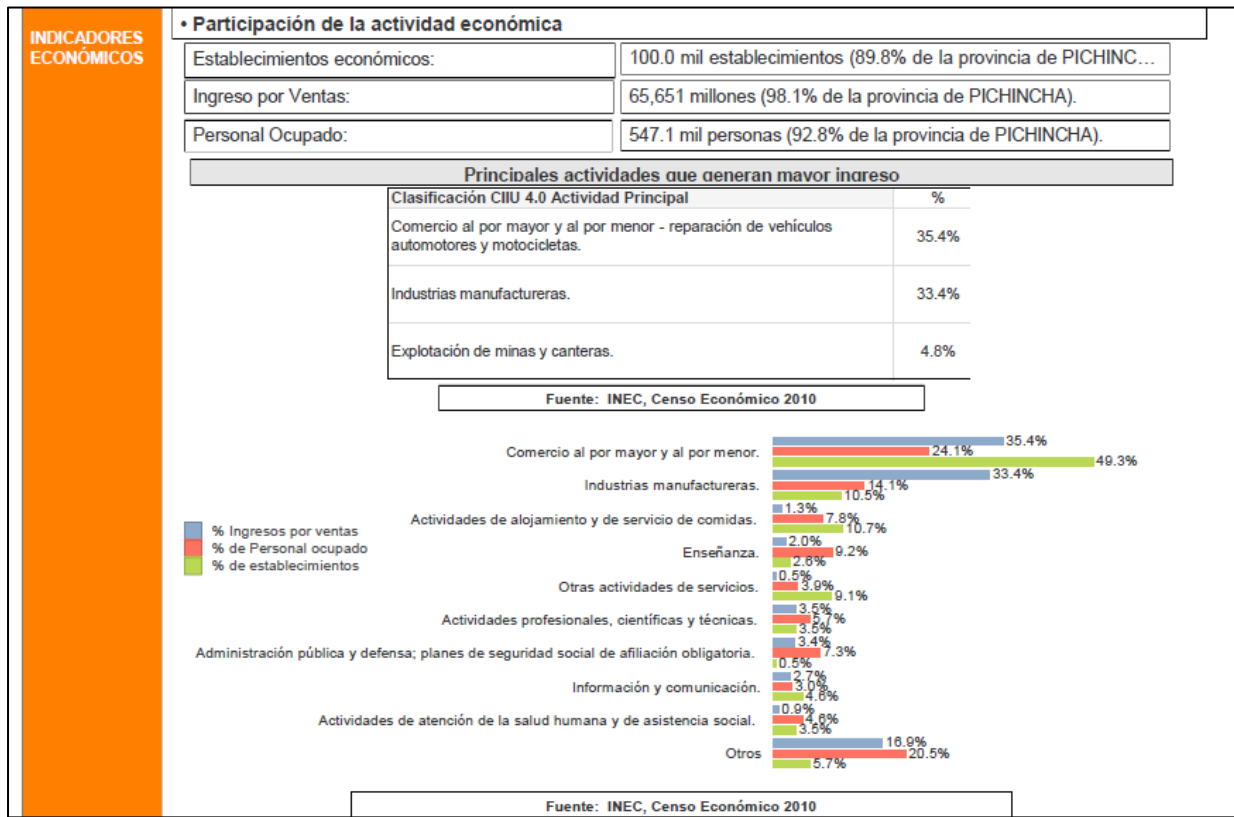
Elaborado por: La autora

El Mandatario manifestó que gracias al manejo económico, el país no decreció durante el 2015, un año en el que desplomaron drásticamente los precios del petróleo y se apreció el dólar, moneda adoptada por Ecuador tras la crisis económica de 1999.

- **Actividades económicas**

En cuanto a las ramas de actividad donde trabaja el grupo de 15 a 29 años, la que más concentra el comercio al por mayor y menor (19,27%), le siguen industrias y manufacturas (14,21%), construcción (7,23%), agropecuaria (6,50%), alojamiento y servicio de comidas (5,95%), servicios administrativos (5,03%). Actividades profesionales científicas y técnicas (4,09%), transporte y almacenamiento (4,03%). El 5,86% corresponde a trabajador nuevo. El cuadro de distribución por el grupo total se repite en los subgrupos. En el de 15 a 19 años, la categoría de Trabajador Nuevo llega al 10,46%, (Pichincha, 2016).

Gráfico 3 Principales Actividades Económicas de Pichincha



Fuente: (Ecuador B. C., 2016)
Elaborado por: La autora

En base al gráfico que antecede se puede determinar que para el 2010 al menos un 7.8% de la población de Quito tienen como ocupación, las actividades de alojamiento y de servicio de comidas; adicional, nos muestra que un 10.7% de los establecimientos en la ciudad de Quito se dedican a este tipo de actividad.

- **La Inflación**

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los

consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares, (Ecuador B. C., 2016).

Gráfico 4 Inflación Económica Nacional



Fuente: (Ecuador B. C., 2016)

Elaborado por: La autora.

En el gráfico que antecede, se puede evidenciar el crecimiento anual de la inflación, la cual registra un decremento para el año 2016, equivalente al 0.45% total, siendo la más baja en los últimos seis años; destacando que para restaurantes y hoteles la inflación se ubica en 1.43% de inflación para el 2016.

Si bien es cierto la tasa de inflación ha sufrido un decremento, se debe considerar que los datos extraídos no hacen referencia a todo el año 2016; en tal sentido se mantiene la tasa de inflación de 3.38% correspondiente a diciembre del 2015.

1.6 Matriz AOOR

Tabla 4 Matriz AOOR

MATRIZ A.O.O.R.	
<p style="text-align: center;">ALIADOS</p> <p>1.- Adecuadas vías de Acceso en el Sector</p> <p>2- Servicios básicos adecuados en cada una de las infraestructuras del sector.</p> <p>3- Existencia de proveedor de materia prima de carne de seleccionada, por presas y frescas.</p> <p>4.- Demanda de fuentes de empleo, por índice de desocupación.</p>	<p style="text-align: center;">OPONENTES</p> <p>1.- Inestabilidad en el precio de la materia prima.</p> <p>2.- Incremento de competencia en venta de comidas de actividades similares otra clase en el sector.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>1.-La Agencia de Promoción Económica Con Quito que impulsa el crecimiento económico de la ciudad con la finalidad de ser parte de proyectos de emprendimiento y desarrollo empresarial.</p> <p>2.-El Plan Nacional del Buen Vivir que impulsa la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles y sustentables</p> <p>3.-Formar parte de la Cámara de Comercio de Quito con la finalidad de acceder a talleres de capacitación , asesorías para crecimiento y desarrollo del negocio, entre otros beneficios</p>	<p style="text-align: center;">RIESGOS</p> <p>1.- Desestabilidad económica del país producto de la caída del precio del petróleo.</p> <p>2.- Conflictos sociales por desacuerdos de los grupos sociales con las reformas propuestas por el Gobierno.</p>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

1.7 Identificación de la oportunidad de inversión

Luego de la investigación realizada a través de las variables del diagnóstico situacional; se ha podido determinar que el Sector El Batán se encuentra en uno de los lugares más concurridos de la parroquia Iñaquito debido a la cantidad de empresas que laboran en este sector y a los diferentes lugares de recreación y atractivo turístico

Se debe tomar en cuenta que dentro del sector, las vías de acceso son de primer orden, y se encuentran adoquinadas en un 97.1 %, y las infraestructuras están provistas de todos los servicios básicos como: agua potable 87.5%, luz eléctrica 100%, servicio telefónico, 96.20%, Internet 70.4% , según datos obtenidos de Censo de Población y Vivienda 2010, INEC y la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda – DMQ, que hacen del Batán una zona urbana, turística y residencial, conformada casi en su mayoría por empresas petroleras, constructoras, financieras y de comercio; sin embargo la movilidad debido al excesivo tránsito vehicular, dificulta a los posibles consumidores trasladarse a otros sectores y prefieren servirse sus alimentos en restaurantes o locales del mismo sector.

La microempresa contaría con el proveedor de materia prima “carne de chancho” el cual estaría cerca de las instalaciones ya que se encuentra ubicado en las calles República del Salvador y Portugal.

Cabe mencionar que existe disponibilidad de personal para trabajar en la ejecución del presente proyecto, ya que se ha tomado como referencia la tasa desempleo en el cantón Quito la cual es del 4.93 % según indicadores económicos del Banco Central del Ecuador (BCE, 2016).

La factibilidad del proyecto está apoyada en la La Agencia de Promoción Económica Con Quito que impulsa el crecimiento económico de la ciudad; también se apoya en el Plan Nacional del Buen Vivir que permite la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles y sustentables, además la microempresa formara parte de la Cámara de Comercio de Quito con la finalidad de acceder a talleres de capacitación , asesorías para crecimiento y desarrollo del negocio, entre otros beneficios .

Por lo expuesto anteriormente se ha determinado que es posible el desarrollo del proyecto “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán, del cantón Quito, Provincia de Pichincha, debido a que se encuentra en una adecuada ubicación donde la situación del mercado fluctúa de acuerdo a la cantidad de empresas y oficinas que se encuentran en el sector y de la cantidad de personas que trabajan y visitan el Batán.

CAPÍTULO II

2 . MARCO TEÓRICO

2.1 La factibilidad.

“El estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocios, a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones, necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación del proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económico, social y ambiental, que permita tener argumentos para la decisión de realización del proyecto”. (Flores Uribe, 2010, pág. 9).

En el estudio de factibilidad se debe tomar en consideración el estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto el modelo administrativo, las inversiones y su cronología. Además se debe también tomar en cuenta los costos, los gastos, las fuentes de financiamiento y la evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental que permita tener fundamentos para desarrollar el proyecto.

2.2 La Microempresa.

2.2.1 Definición

“La Microempresa es una especie de empresa, que opera en base del autoempleo, o a través del empleo de máximo diez trabajadores dependientes y cuyo capital de operacional supera los \$20.000; en la que predomine la

operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive de forma, de materias primas o de productos semielaborados en artículos finales o de intermedios.” (Estupiñán, 2013)

Una microempresa es la que se compone de máximo diez trabajadores, la misma que se dedique alguna actividad comercial o de transformación de un producto, con la finalidad de obtener un beneficio.

2.2.2 Clasificación de las Microempresas

La clasificación según la actividad que producen pueden ser: microempresas productivas, microempresas comerciales, según la propiedad del capital, microempresas familiares, microempresas asociativas, microempresas unipersonales. (Narvárez Pérez, 2015)

Las microempresas se clasifican según su actividad, ya sea productivas, comerciales, propiedad del capital, familiares, asociativas y unipersonales.

2.3 Platos Típicos de la Provincia de Imbabura

2.3.1 La fritada

“La fritada es tradicional de la comida de la provincia de Imbabura, este plato es aliñado con ajo, cebolla, achiote y la sal, luego se la cocina en la paila de bronce y se la sirve con papas, mote, tostado (Delgado González, 2011)

Se dice que la fritada es un plato exquisito muy apetecido por consumidores que gustan de la comida típica.

2.3.2 El hornado

El hornado de chanco o cerdo, es un plato típico de la provincia de Imbabura, se lo sirve con mote, curtido de cebolla con tomate, aguacate y tortillas de papa. (Delgado González, 2011)

Cabe mencionar que el chanco es un plato típico que es consumido por personas del lugar donde lo preparan y también por turistas que gustan de la comida típica.

2.3.3 El caldo de gallina

Para la preparación de un buen caldo de gallina, se la elige por su peso, color y por su intensidad (Delgado González, 2011)

Se puede decir que el caldo de gallina es un plato delicioso ya que se lo consumen por sus valiosas propiedades nutritivas.

2.4 Manipulación higiénica de alimentos

2.4.1 La higiene alimentaria en el sector de comida preparada

“La introducción de controles de calidad y salubridad de los alimentos por parte de gremios y de las autoridades sanitarias y reguladoras del comercio ayudan a implantar la higiene alimentaria, la sanidad ambiental y la aplicación de las técnicas modernas de tratamiento por calor, la refrigeración y el control de parásitos” (Segura, 2010, pág. 81)

Se puede decir que la higiene alimentaria es indispensable ya que se evita el riesgo de contraer enfermedades ya sea por falta de aseo, refrigeración y control de plagas.

2.4.2 La cadena alimentaria en la sociedad moderna

“Está formada por una serie de etapas desde el suministro de alimentos frescos y elaborados hasta el punto de venta o servicio al consumidor. Esto incluye desde los productores de alimentos, los encargados del almacenamiento, la transformación de los productos, el transporte y venta de los mismo”. (Segura, 2010, pág. 82.)

La cadena alimentaria está compuesta por etapas desde la producción de los alimentos hasta la venta o servicio del consumidor.

2.5 Prácticas y técnicas para la elaboración de alimentos

Las medidas preventivas que se relacionan con las prácticas de la manipulación correcta de los alimentos se detallan a continuación:

2.5.1 Carnes frescas

“Se deben mantener en refrigeración sin tener contacto con sus jugos. Las carnes frescas y troceadas procederán de mataderos, e industrias autorizadas, y serán transportadas a temperatura regulada. El aspecto de las carnes frescas deben ser de color brillante y no pegajoso, sin olores anómalos. La limpieza de restos de las carnes se hará con un paño no lavándose”. (Segura, 2010, pág. 93)

El cuidado con las carnes es importante ya que se la debe mantener en refrigeración y no mezclarla con sus jugos, también se debe identificar si la carne es fresca y debe provenir de un matadero autorizado.

2.5.2 Congelación

“La carne debe mantenerse a temperatura regulada durante su transporte y almacenamiento de 18 grados centígrados, sin interrupción de la cadena de frío. Un producto que se haya congelado y descongelado sufrirá un daño en su calidad, que se pueden percibir a través de la observación visual y tacto, como formación de escarcha y oscurecimiento de la carne”. (Segura, 2010, pág. 93)

La temperatura en la congelación de las carnes es indispensable, ya que su cadena de frío debe ser desde su transportación y almacenamiento, ya que de no hacerlo de esa manera la carne sufrirá un daño en su calidad.

2.5.3 Grasas y aceites

“Se deben almacenar en ambiente fresco y seco protegidos con el contacto de la luz solar, del oxígeno, del aire o de cualquier contaminante, ya que se podría alterar su calidad nutritiva en vitaminas y antioxidante volviéndose nocivos para la salud”. (Segura, 2010, pág. 93)

Estos componentes se deben almacenar en lugares frescos protegidos de la luz solar para que no pierdan su calidad nutritiva y que no afecten a la salud.

2.6 Prácticas de recepción y almacenamiento de los alimentos

2.6.1 Descongelación

Para descongelar cualquier alimento se debe tomar en cuenta solo la cantidad necesaria a utilizarse, esto permite que no haya desperdicio de alimentos y contaminación de alimentos sobrantes y se lo hace en recipientes de materiales inoxidables. (Segura, 2010, pág. 94)

Los alimentos se deben descongelar según lo que se vaya a utilizar, para evitar contaminación y se lo realiza en materiales inoxidables.

2.6.2 Cocinado

“Para la preparación y cocinado seguro se puede indicar las siguientes prácticas: La temperatura en la zona de cocción no deberá superar los 25 grados, cocinar con el mínimo tiempo posible de anticipación al consumo, utilizar tablas, utensilios diferenciados tanto de carne como de pescados crudos y cocinados, o limpiar y desinfectar entre distintas manipulaciones”.
(Segura, 2010, pág. 105)

Para la preparación de los alimentos se debe tomar en consideración la temperatura en la zona de cocción y tener cuidado en la manipulación de utensilios diferenciando de un alimento a otro.

2.7 Estudio de mercado

2.7.1 Definición

“Es la forma de obtener información sobre las actividades, deseos y necesidades de los consumidores; la naturaleza y presentación del producto sobre las condiciones de los competidores, con el fin de elaborar criterios para la toma de decisiones en torno a la comercialización del bien o servicio”.
(Flores Uribe, 2010, pág. 72).

El estudio de mercado está enfocado a obtener información sobre los gustos y las necesidades de los consumidores y las condiciones de la competencia, con la finalidad de la toma de decisiones sobre el posicionamiento del bien o servicio en el mercado.

2.7.2 Producto

Es el conjunto de atributos que identifican al producto, como su presentación, precio, tamaño, peso, color etc. (Flores Uribe, 2010, pág. 72).

El producto está identificado por su presentación, precio, tamaño, peso, y color el cual va a satisfacer una necesidad humana.

2.7.3 La oferta

“El término de la oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores; un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida.” (Sapag Chaim & Sapag Chaim, 2014, pág. 55).

La oferta se la puede definir como la cantidad de bienes o servicios que los vendedores ofrecen a los consumidores a un determinado precio, por lo cual si el producto tiene un valor alto será un incentivo para producir mayor cantidad del producto.

2.7.4 La demanda

“De acuerdo con la teoría de la demanda, la calidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

En términos generales, la cantidad demandada de un bien aumenta al bajar el precio del producto, al aumentar el precio de los bienes sustitutos o reducirse el de los complementarios, al aumentar el ingreso del consumidor y al aumentar las preferencias del consumidor por ese producto” (Sapag Chaim & Sapag Chaim, 2014, pág. 44).

Según el análisis de la demanda esta depende del precio, si estos son bajos tendremos mayor demanda, en caso contrario la demanda bajaría y por ende las ventas, es por ello que debemos tomar de referencia un precio que esté de acuerdo a los ingresos de los consumidores del producto.

2.7.5 Los precios

“Las empresas fijan precios para sus bienes y/o servicios, teniendo en cuenta cuanto le cuesta elaborarlo, cual es el comportamiento de la demanda y del mercado. El precio es la resultante del comportamiento de la oferta y la demanda. Dependiendo de la clase de producto y /o servicio, se puede definir alguna estrategia para la fijación de los precios como son: a) Los precios teniendo en cuenta la estructura de costo de la empresa, b) Precios fijados por el mercado, c) Fijación de precios de acuerdo con el comportamiento del precio de la competencia, d) Comportamiento histórico de los precios, e) Los precios políticos” (Flores Uribe, 2010, pág. 44).

Los precios de los viene y/o servicios se fijan de acuerdo al comportamiento de la oferta y la demanda en el mercado, dependiendo de la estructura de la empresa, de los precios fijados de la competencia, y de los precios políticos fijados por las autoridades gubernamentales.

2.7.6 Segmento de mercado

Los Segmentos de mercado son grupos de consumidores con estilos de vida, estatus económico e intereses similares, como las familias jóvenes con hijos (Scully & Cobb, 2012, pág. 24).

La segmentación consiste en dividir el mercado, en grupos de potenciales consumidores los cuales deben tener similares tendencias sociales, culturales y económicas, en las cuales probablemente comparten las mismas influencias y reaccionarán de la misma forma ante una tendencia específica.

2.8 Estudio técnico

2.8.1 Localización

“Una adecuada localización influye directamente en los ingresos y los egresos del proyecto. La decisión de localización suele requerir bastante análisis, porque muchos proyectos han fracasado solamente por una mala elección en este ítem, aunque todas las demás condiciones sean favorables” (Murcia M., 2010, págs. 239-240).

La localización consiste en desarrollar un análisis estratégico y acertado de la ubicación del proyecto, toda vez que los resultados de la apropiada ubicación geográfica se verán reflejados en los ingresos y egresos generados de la actividad económica de la empresa.

2.8.2 Macro localización

Es la región donde se va a localizar el proyecto, ya sea el país, provincia y cantón. (Flores Uribe, 2010, pág. 52).

Macro localización, sería específicamente el lugar donde estará ubicado el proyecto; especificando la provincia y cantón.

2.8.3 Micro localización

Es el proceso de elegir la zona geográfica y dentro de esta, el sitio preciso para desarrollar el proyecto. (Flores Uribe, 2010, pág. 52).

La micro-localización consiste en especificar dentro de la zona geográfica, el sitio en el cual será implementado el proyecto.

2.9 Estudio Financiero

2.9.1 Definición

“El objetivo de los Estados Financieros es proporcionar información útil a una amplia gama de usuarios que toman decisiones de tipo económico, acerca de la situación financiera, resultados y cambios en la posición financiera de la entidad y su administración, que al parecer, es el propósito primordial para las pequeñas entidades.

Los Estados Financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la Gerencia, o dan cuenta de su responsabilidad por los recursos confiados a la misma.” (Hansen Holm, 2010, págs. 191,192).

Se puede decir que los Estados Financieros proporcionan una fuente de información real, del estado económico actual de cada empresa y de los resultados de gestión de la administración en cuanto a la optimización de los recursos, dichos datos informativos permite

visualizar las acciones correctivas y preventivas en el desarrollo de la actividad económica a fin de poder aplicar correctamente la toma de decisiones.

2.9.2 Capital de Trabajo

“El Capital de Trabajo requerido por un proyecto es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes.

Capital de Trabajo = Activo corriente – Pasivo Corriente.

Para calcularlo se deben definir las necesidades mínimas que requiere el negocio o empresa en cuanto a activos corrientes y pasivos corrientes se refiere. A demás se debe conocer, para cada uno de los períodos de análisis del proyecto, el valor de las partidas”. (Arboleda Vélez, 2013, pág. 264)

Se puede definir al Capital de trabajo como resultado obtenido de la diferencia entre el activo corriente versus en pasivo corriente; este cálculo debe ser enfocado al análisis efectuado en períodos específicos, tomando como base las necesidades mínimas requeridas en la actividad de la empresa.

2.9.3 Definición de Ingresos

“Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento de su objeto social mediante la entrega de bienes o servicios, así como los dividendos, participaciones y demás ingresos por concepto de intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social principal del ente económico” (Uribe y Asociados, 2014, pág. 234).

Se puede decir que los ingresos son los beneficios económicos obtenidos del producto de una actividad económica en un período determinado de tiempo, en el cual se debe identificar los precios y las cantidades de los productos a vender; misma que debe ser enfocada en los resultados obtenidos del estudio financiero y de mercado.

2.9.4 Definición de egresos

Agrupan las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que incurre el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad en un ejercicio económico determinado, (así como el valor del ajuste por inflación). (Uribe y Asociados, 2014, pág. 248)

Dígase de egresos o gastos a aquellos rubros en los que incide una empresa, producto de las actividades normales dentro de su ejercicio operacional y no operacional, los cuales no podrán ser ajustados y deberán registrar en las fechas en las cuales fueron generados.

2.9.5 Costos de producción

Los Costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. El proceso de costeo en producción es una actividad de ingeniería, más que de contabilidad (Gabriel, 2013, pág. 172).

Dígase de los costos de producción como aquellos costos en los que se incurre durante el la ejecución de una actividad económica, mismos que afectan directamente al producto en producción y los cuales son el reflejo del análisis técnico realizado previamente.

2.9.6 Definición de Activo

“Agrupa el conjunto de las cuentas que representan los bienes y los derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico, que en la medida de su utilización, son fuente potencial de beneficios presentes o futuros. Comprende los siguientes grupos: el disponible, las inversiones, los deudores, los inventarios, las propiedades, planta y equipo, los intangibles, los diferidos, los otros activos y las valorizaciones”. (Uribe y Asociados, 2014, pág. 111).

Entiéndase por Activo, a todos los bienes que posee una empresa sean estos tangibles o intangibles y forman parte de su actividad económica los cuales permiten establecer la liquidez total o parcial con la que cuenta dicha empresa.

2.9.7 Definición de Pasivo

“Agrupa las cuentas que representan las obligaciones contraídas por el ente económico en desarrollo del giro ordinario de su actividad, pagaderas en dinero, bienes o servicios*. Comprende las obligaciones financieras, los proveedores, las cuentas por pagar, los impuestos, gravámenes y tasas, las obligaciones laborales, los diferidos, otros pasivos, los pasivos estimados, provisiones, los bonos y papeles comerciales”. (Uribe y Asociados, 2014, pág. 178).

Los Pasivos, corresponden a aquellos rubros producto de las obligaciones en las que incurre una empresa producto de su actividad económica, contraídas con establecimientos de crédito, instituciones financieras o de entes distintos a los anteriores en monedas nacionales o extranjeras.

2.9.8 Definición de Patrimonio

“Agrupa el conjunto de las cuentas que representan el valor residual de comparar el activo total menos el pasivo externo, producto de los recursos netos del ente económico que han sido suministrados por el propietario de los mismos, sea directamente o como consecuencia del giro ordinario de sus negocios”. (Uribe y Asociados, 2014, pág. 219).

El Patrimonio es el monto producto del resultado arrojado de la diferencia entre el activo total menos el pasivo externo; en cual se determina el capital social a través de la diferencia entre el valor nominal de las acciones, cuotas o partes de interés social y su valor asignado para efecto de capitalización.

2.9.9 Estado de Situación financiera

“El estado de situación financiera es una forma de representar la dualidad económica de la entidad. Sustancialmente, su finalidad es mostrar la posición financiera de la entidad a una fecha determinada. Los elementos de los estados financieros incluyen los recursos poseídos por la entidad, las obligaciones contraídas por la posesión de tales recursos y el derecho de los propietarios sobre la diferencia entre los activos y pasivos, los cuales se presentan en el balance general o estado de situación financiera” (Romero López, 2013, pág. 94).

Su finalidad es mostrar la situación financiera de una entidad en una fecha determinada, el mismo que refleja los recursos propios como también las obligaciones contraídas con otras instituciones.

2.9.10 Estado de Resultados Integrales

Denominado también Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Rentas y Gastos, Estado de Operaciones, etc. Se elabora al finalizar el período contable con el objeto de determinar la situación económica de la empresa (Bravo Valdivieso, 2013, pág. 191).

Se lo elabora al finalizar el periodo contable para poder determinar si existe perdida o ganancia en la empresa.

2.9.11 Estado de Flujo de Caja

“Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa.

La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para proporcionar a los usuarios de estados financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes y las necesidades de la empresa en las que fueron utilizados dichos flujos de efectivo” (Bravo Valdivieso, 2013, pág. 198).

Es un estado financiero que se lo elabora al término de un ejercicio contable para determinar la solvencia de la empresa y la habilidad que tiene para generar efectivo.

2.10 Gestión administrativa

2.10.1 Definición de planificación

La planificación es importante para el buen funcionamiento de cualquier empresa y es a través de ésta que se pueden establecer los cambios que se presentarán en el futuro, además

instaura las medidas que se tomarán para enfrentar dichos cambios. (Rojas López & Medina, 2012, pág. 16).

Es el que permite determinar un buen funcionamiento de la empresa y que nos permite ver a futuro los cambios que se podrían dar y solucionar problemas si se presentan cambios.

2.10.2 Definición de organización

El establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización de los recursos mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades con el fin de realizar y simplificar las funciones del talento humano (Palao, 2010)

La organización de una empresa se la realiza a través de la determinación de jerarquías del recurso humano, financiero, y de la estructura física de la empresa, con la finalidad de optimizar sus recursos y un manejo eficiente de la misma.

2.10.3 Definición de dirección

“Este paso está integrado por los principios estratégicos, la misión y la visión de la organización. La dirección es la etapa conocida como ejecución, comando o liderazgo, en la cual se logra la realización efectiva de lo planeado por medio de la autoridad del administrador ejercida en base de decisiones para obtener los resultados que se hayan previsto y planeado” (Rojas López & Medina, 2012, pág. 70).

En esta etapa se ejecuta lo planeado en forma efectiva en base a la misión y visión de la organización.

2.10.4 Definición de control

“Control es todo acto de poder encaminado a mantener una acción sujeta a ciertos y predeterminados patrones, en forma tal que logremos el resultado deseado; por lo tanto, controlar es forzar los eventos para que se conformen a los planes concebidos” (Montes S., Montilla G., & Mejía S., 2014, pág. 45).

Es una etapa en la que se logra los resultados esperados conforme a lo planeado inicialmente.

2.10.5 Flujograma

“El flujograma o diagrama de flujo, consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de símbolos. Estos diagramas utilizan símbolos con significados bien definidos que representan los pasos de alguna actividad dentro de una organización, y representan el flujo de ejecución mediante flechas que conectan los puntos de inicio y fin de cada uno de los proceso (Acosta, 2009)

Son símbolos que representan la secuencia de algunas actividades las entradas y salidas de algún proceso dentro de una empresa.

2.10.6 Organigrama

El organigrama como la "representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría" (Acosta, 2009)

Es un esquema de una estructura administrativa que indica las áreas que según las líneas de jerarquía y autoridad conforman la empresa.

2.3 Técnicas de evaluación financiera

2.3.1 Valor actual neto (VAN)

El VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual” (Sapag Chaim & Sapag Chaim, 2014, pág. 321).

Entiéndase por VAN, a la diferencia obtenida de los ingresos versus los egresos; misma que debe reflejarse en base al sistema monetario real, según corresponda.

2.3.2 Tasa interna de retorno (TIR)

La TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. (Sapag Chaim & Sapag Chaim, 2014, pág. 322).

Es la tasa que refleja el rendimiento del proyecto en donde los beneficios son iguales a los desembolsos que se expresan en moneda actual.

2.3.3 Costo beneficio

“El coeficiente de evaluación así definido se denomina de beneficios-costos y se expresa por el coeficiente obtenido al dividir el valor de la producción por los costos totales involucrados.

De este modo, el criterio privado de la rentabilidad del capital se transforma en el criterio social de beneficios-costos. Uno es el equivalente conceptual del otro en su respectiva esfera”.

“relación beneficios-costos = beneficios-costos = costo + utilidades costos”
(Ortega Castro, 2010, pág. 272).

Se lo expresa dividiendo el valor de la producción por los costos totales, para determinar si la rentabilidad justifica los costos.

2.3.4 Punto de equilibrio

“Cuando el Margen de Contribución Total solo logra absorber los costos fijos y no hay utilidad, se dice que las ventas (V) se encuentran en el “punto de equilibrio” $U = V - CvT - Cf$

El punto de equilibrio (PE) se logra justo cuando el volumen de ventas (Q unidades) multiplicado por el margen de contribución unitario ($P - Cv$) es igual a los costos fijos y la utilidad operativa es cero: $Cf = Q \times Mc$ ” (Lopez Arrázola, 2014, pág. 108).

Es cuando el nivel de producción y ventas alcanzan a cubrir los gastos con sus ingresos, es decir cuando la empresa no gana ni pierde.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Introducción

El estudio de mercado es un método que ayuda a conocer a los clientes actuales de manera que al saber cuáles son los gustos y preferencias de los consumidores, así como su ubicación, clase social, educación y ocupación.

Esto nos permite determinar la cantidad del producto que va a ser demandado a través de la elaboración de encuestas, definiendo estrategias efectivas de precio, características del servicio, cuál será la competencia a la cual nos enfrentamos, y cuáles son los canales de comercialización, estos lineamientos ayudan a lograr un buen posicionamiento en el mercado.

Así mismo se analiza el comportamiento de la demanda y la oferta de platos típicos y las condiciones en que se encuentran a través de un análisis e interpretación de datos que permita comprender el comportamiento de estos elementos.

El presente estudio busca identificar el mercado al cual va dirigido el producto a ofertar estimando racionalmente el número de consumidores, la competencia, y la publicidad que se necesita realizar para dar a conocer el producto y el servicio que se va a brindar.

2.2 Objetivos del estudio de mercado

2.2.1 Objetivo general

Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda de platos típicos en el barrio el Batán, mediante la aplicación de encuestas a posibles consumidores y oferentes, a fin de poder determinar la demanda insatisfecha en ese sector.

2.2.2 Objetivos específicos

- Identificar la demanda de platos típicos en el sector el Batán, mediante encuestas dirigidas a trabajadores oficinistas de las diferentes empresas, para identificar la aceptación del producto propuesto.
- Determinar la oferta actual de platos típicos tomando en cuenta los sitios más concurridos que existe en el sector, mediante encuestas aplicadas a propietarios de los distintos locales de comidas típicas a fin de conocer la realidad de la competencia.
- Posicionar el producto en el mercado a través de la publicidad en los medios de comunicación y hojas publicitarias que permitirá sociabilizar y promocionar el producto.

- Establecer los precios de los platos típicos a través del análisis de las encuestas dirigidas a la oferta, que permita introducir en el mercado productos con precios accesibles a la economía de los posibles consumidores.
- Definir las estrategias de comercialización mediante la investigación, y un análisis del sector, con la finalidad de impulsar la venta de platos típicos.

2.3 Variables e indicadores

- Demanda
 - ✓ Frecuencia de compra
 - ✓ Atención al cliente
 - ✓ Preferencias y gustos del consumidor
 - ✓ Lugar de preferencias del consumidor
- Oferta
 - ✓ Preparación académica
 - ✓ Variedad de platos típicos
 - ✓ Materia prima
 - ✓ Tipo de servicio
 - ✓ Cantidad de venta
 - ✓ Forma de pago
 - ✓ Maquinaria

- Producto
 - ✓ Calidad del producto
 - ✓ Publicidad del producto
 - ✓ Característica del producto

- Precio
 - ✓ Precio de compra
 - ✓ Precio de venta

- Comercialización
 - ✓ Lugar de compra materia prima
 - ✓ Cantidad de venta del producto

3.4. Matriz diagnóstica del estudio de mercado

Tabla 5 Matriz de mercado

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	INDICADORES	INFORMACION	INSTRUMENTOS	SUJETOS
Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda de platos típicos en el barrio el Batán, mediante la aplicación de encuestas a posibles consumidores y oferentes, a fin de poder determinar la demanda insatisfecha en ese sector.	·Identificar la demanda de platos típicos en el sector el Batán, mediante encuestas dirigidas a trabajadores oficinistas de las diferentes empresas, para identificar la <u>aceptación del producto propuesto.</u>	· Demanda	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Frecuencia de compra ✓ Atención al cliente ✓ Preferencias y gustos del consumidor ✓ Lugar de preferencias del consumidor 	Primaria Investigación de campo	Encuesta	Consumidores de platos típicos del barrio el Batán
	. Determinar la oferta actual de platos típicos tomando en cuenta los sitios más concurridos que existe en el sector, mediante encuestas aplicadas a propietarios de los distintos locales de comidas típicas a fin de conocer la realidad de la competencia.	· Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Preparación académica ✓ Variedad de platos típicos ✓ Materia prima ✓ Tipo de servicio ✓ Cantidad de venta ✓ Forma de pago ✓ Maquinaria 	Primaria Investigación de campo	Encuesta	Propietarios de locales del barrio el Batán

<p>· Posicionar el producto en el mercado a través de la publicidad en los medios de comunicación y hojas publicitarias que permitirá sociabilizar y promocionar el producto.</p>	· Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calidad del producto ✓ Publicidad del producto ✓ Característica del producto 	Primaria Investigación de campo	Encuesta	Propietarios de locales y consumidores del barrio el Batán
<p>· Establecer los precios de los platos típicos a través del análisis de las encuestas dirigidas a la oferta, que permita introducir en el mercado productos con precios accesibles a la economía de los posibles consumidores.</p>	· Precio	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precio de compra ✓ Precio de venta 	Primaria Investigación de campo	Encuesta	Propietarios de locales y consumidores del barrio el Batán
<p>· Definir las estrategias de comercialización mediante la investigación, y un análisis del sector, con la finalidad de impulsar la venta de platos típicos.</p>	· Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lugar de compra materia prima ✓ Cantidad de venta del producto 	Primaria Investigación de campo	Encuesta	Propietarios de locales del barrio el Batán

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

3.5 Descripción del producto o servicio

3.5.1 Identificar la demanda de platos típicos

En el sector el Batán existe una gran demanda que gustan de la comida típica de la Provincia de Imbabura, con la intención de satisfacer esa necesidad se pretende establecer una microempresa dedicada a la preparación y venta de comida típica, con un servicio de calidad, utilizando la mejor materia prima y con el personal calificado, tanto en las normas de higiene, cuidado en los tiempos de entrega y la amabilidad con los clientes.

3.5.2 Producto principal

Ilustración 1 Fritada



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

La fritada es una tradición de la Provincia de Imbabura, la que es apetecida por turistas y consumidores del sector, ya que su preparación y sabor son distintos a otros lugares del Ecuador. La fritada se la sirve con papas, mote, plátano maduro, aguacate y ensalada.

Ilustración 2 Hornado



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

El cerdo hornado es uno de los platos que pertenecen a la gastronomía del cantón Ibarra, este plato es muy cotizados por turistas que visitan la ciudad blanca, se la sirve con mote, tortillas de papa, encurtido de cebolla con tomate y medio aguacate.

Ilustración 3 Caldo de gallina de campo



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

El caldo de gallina criolla es un apetitoso plato que también es consumido por su agradable sabor, se lo prepara con carne de gallina joven, arroz, arvejita, zanahoria, sal, ajo, comino, cilantro, cebolla; se lo sirve con yuca y dos huevos duros cocidos.

3.5.2 Productos complementarios

Ilustración 4 El cuy



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Existen personas que no les agrada la fritada ni el hornado y prefieren el cuy frito, que es acompañado con tostado, papas o patacones el mismo que deleita los paladares de los consumidores.

Ilustración 5 Pollo al horno



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Hay personas que no les agrada los platos anteriores y prefieren comer el pollo al horno acompañado con una porción de arroz, papas fritas, y ensalada,

3.5.4 Bebidas

Ilustración 6 Aguas y Gaseosas



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Las bebidas que se ofrecerán son: gaseosas familiares, personales de diferentes sabores, y aguas de diferentes tamaños.

3.6 Segmento de mercado

El mercado al cual va dirigido el proyecto es a los oficinistas consumidores de comida típica de empresas petroleras públicas y privadas, entidades del sector financiero, ministerio de educación, entidades educativas, inmobiliarias y otras entidades privadas del sector el Batán.

3.7 Identificación de la población

La población a la cual va dirigida la investigación de este proyecto es al barrio el Batán el mismo que pertenece a la Parroquia Ñaquito, la misma que tiene una población de 42.822 habitantes, de los cuales solo se tomará en consideración la población económicamente activa que está entre las edades de 19-65 años dando un total de 34.399 habitantes, según datos obtenidos en el Censo de Población y Vivienda 2010, (INEC 2010) (SECRETARIA DE TERRITORIO, 2010). (Ver tabla No 3).

La tasa de crecimiento poblacional para el año 2015 es 1.51 %, por lo que la población se ha incrementado a 37.076 habitantes, los mismos que serán tomados para efecto del cálculo de la muestra.

3.8 Determinación de la muestra

Para la toma de la muestra, se analizó la población económicamente activa de la parroquia Ñaquito a la cual se enfoca el proyecto que es de 37.076 habitantes.

3.9 Cálculo de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se aplicará la fórmula que tiene un nivel de confianza del 95%, misma que se detalla a continuación:

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

DATOS DEL TAMAÑO DE LA MUESTR		
N =	37.076	Población Parroquia Iñaquito
Z =	1,96	Valor tipificado
σ =	0,5	Desviación estándar de la población
e =	0,05	Límite de error

Reemplazando la fórmula para el cálculo de la muestra

$$n = \frac{37.076 * (0.5)^2(1.96)^2}{(37.076 - 1)(0.05)^2 + (0.5)^2(1.96)^2}$$

$$n = 380$$

Por tanto de acuerdo al cálculo de la muestra el número de encuestas a realizarse son de 380 dirigidas a los oficinistas petroleros públicos y privados de la parroquia Iñaquito del barrio el Batán.

3.10. Análisis e interpretación de los resultados de las encuestas realizadas a la demanda y oferta de platos típicos en el sector el Batán.

3.10.1 Encuesta aplicada a los consumidores de platos típicos de la provincia de Imbabura.

Datos Generales:

- **Empresa donde trabaja**

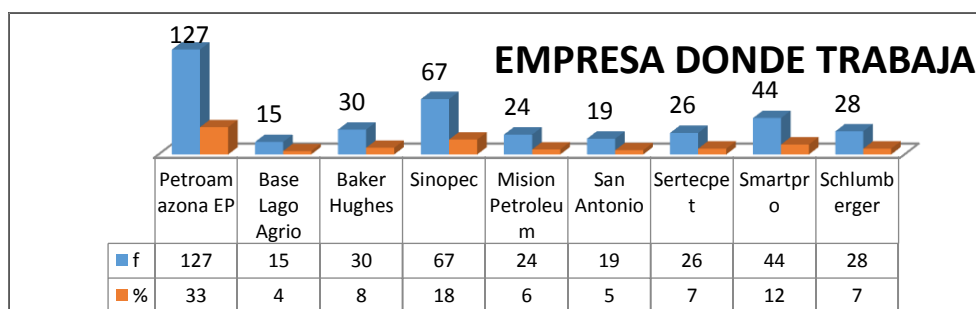
Tabla 6 Empresa donde trabaja

Nombre de la empresa	f	%
Petroamazonas EP	127	33
Base Lago Agrio	15	4
Baker Hughes	30	8
Sinopec	67	18
Mision Petroleum	24	6
San Antonio	19	5
Sertecpet	26	7
Smartpro	44	12
Schlumberger	28	7
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: la autora

Gráfico 5 Empresa donde trabaja



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

La empresa donde existen la mayoría de los trabajadores encuestados, es en la empresa Petroamazonas E.P, seguido, por Sinopec, Smartpro y el resto se encuentra en un menor porcentaje.

Género

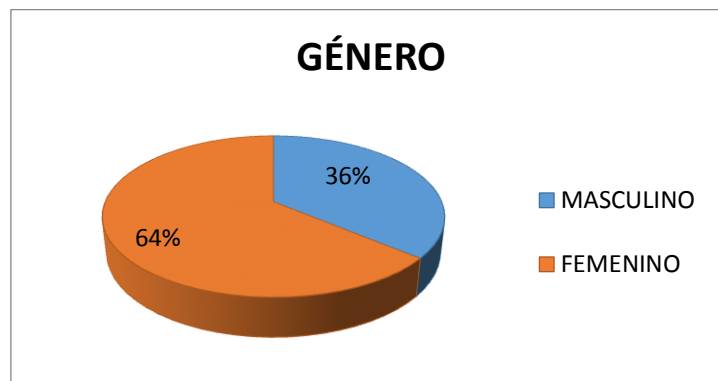
Tabla 7 Género

Genero	f	%
Masculino	137	36
Femenino	243	64
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 6 Género



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

El personal que labora en las empresas en su mayoría es de género femenino, con un 64% y el restante son de género masculino en un menor porcentaje, esto significa que la mujer ocupa un papel muy importante en el manejo de las empresas.

- **Ingreso mensual**

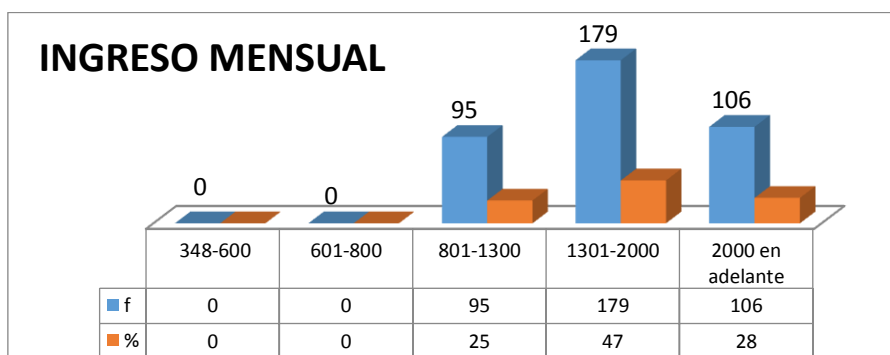
Tabla 8 Ingreso mensual

Ingreso mensual de los consumidores	f	%
348-600	0	0
601-800	0	0
801-1300	95	25
1301-2000	179	47
2000 en adelante	106	28
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 7 Ingreso mensual



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

En este análisis de los ingresos del personal que trabaja en estas empresas se puede observar que el mayor porcentaje está entre 1301-2000 dólares, esto quiere decir que la condición económica de los trabajadores de las empresas petroleras es muy buena.

- **Situación económica**

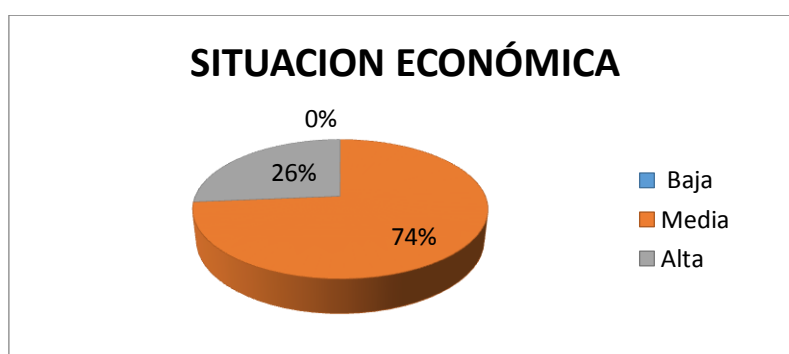
Tabla 9 Situación económica

Situación económica de los consumidores	f	%
Baja	0	0
Media	280	74
Alta	100	26
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 8 Situación económica



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis.

La situación económica de este sector petrolero se considera en un 74%, como situación media, y un 26% en una condición alta, eso significa que están en condiciones económicas de consumir alimentos preparados.

Preguntas específicas:

1. ¿Con qué frecuencia visita locales de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el cantón Quito?

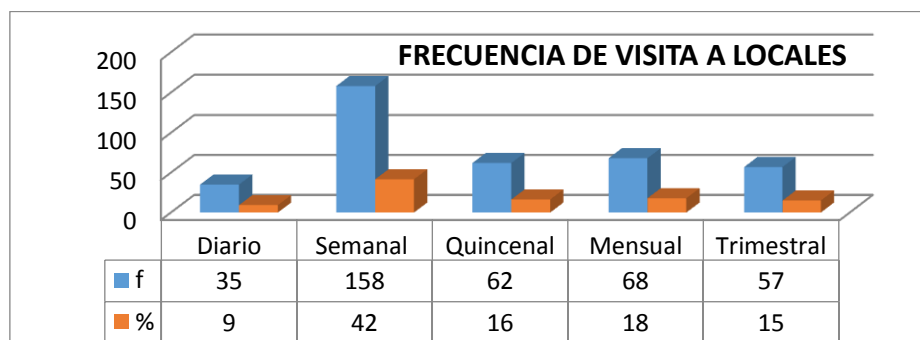
Tabla 10 Frecuencia de visita

Frecuencia de visita a locales de platos típicos	f	%
Diario	35	9
Semanal	158	42
Quincenal	62	16
Mensual	68	18
Trimestral	57	15
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 9 Frecuencia de visita locales



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los consumidores de comida típica en su mayoría visitan estos locales semanalmente en un 42%, y el resto de personas lo hace en forma, diaria 9%, quincenal 16%, mensual 18%, y trimestral el 15%.

2. ¿Cómo considera que es la atención brindada en estos locales?

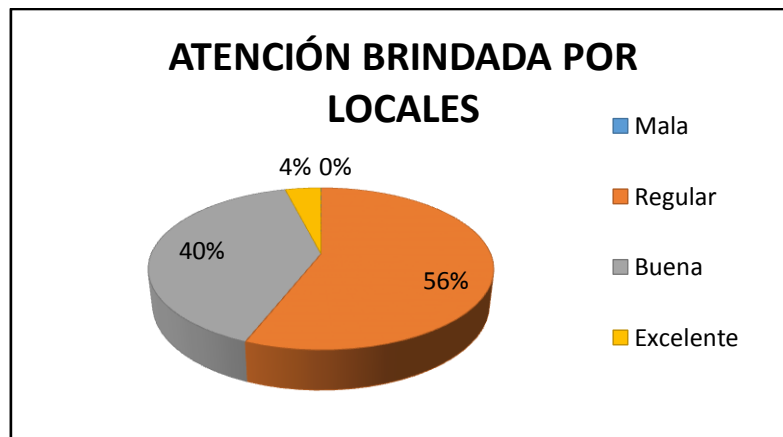
Tabla 11 Atención brindada en estos locales

Atención que brindan en estos locales	f	%
Mala	0	0
Regular	215	56
Buena	151	40
Excelente	14	4
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 10 Atención brindada en estos locales



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

La atención que brindan los locales de comidas típicas son regulares, por lo que se nota la inconformidad en el trato a los consumidores.

3. ¿Cómo considera usted la calidad de las comidas típicas (fritada, Hornado, Caldo de Gallina), que se venden en el Sector el Batán

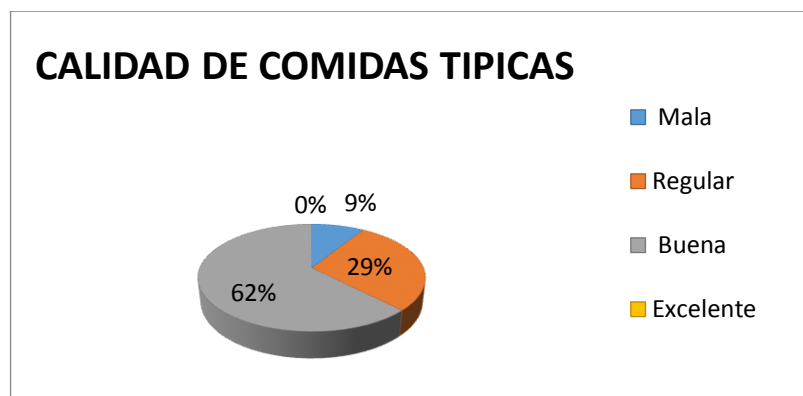
Tabla 12 Calidad de las comidas típicas

Calidad de comidas típicas	f	%
Mala	34	9
Regular	109	29
Buena	237	62
Excelente	0	0
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 11 Platos típicos de preferencia



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los consumidores de comida típica consideran que la calidad es buena y en menor porcentaje considera que es regular y otros dicen que es mala, esto depende de los gustos de cada cliente.

4. ¿Cuál de los platos típicos de la Provincia de Imbabura es de su preferencia?

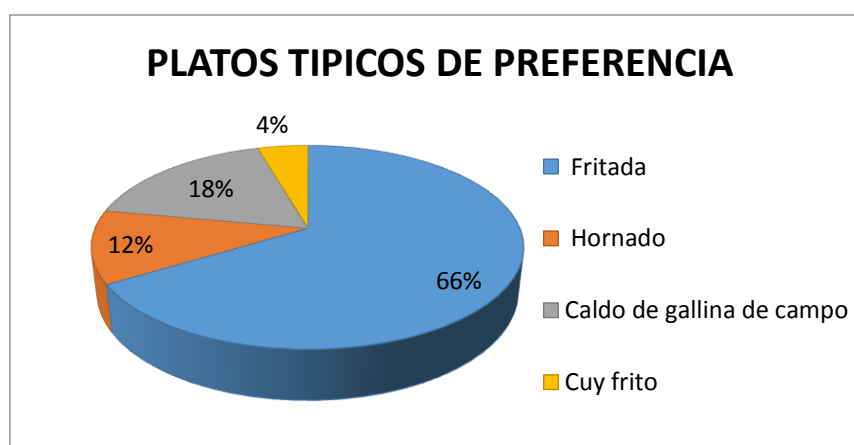
Tabla 13 Platos típicos de preferencia

Platos típicos provincia Imbabura de su preferencia	f	%
Fritada	252	66
Hornado	44	12
Caldo de gallina de campo	67	18
Cuy frito	17	4
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 12 Platos típicos de preferencia



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

En el sector le Batán el plato más apetecido por los consumidores es la fritada, la misma que tiene una mayor aceptabilidad que los otros platos tradicionales como: el hornado, el caldo de gallina de campo y el cuy frito.

5. ¿Cuál es el plato de fritada que usted consume con mayor frecuencia?

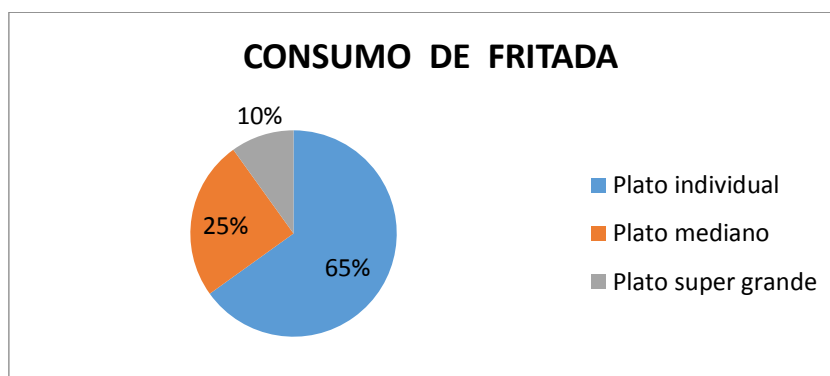
Tabla 14 Consumo de fritada

Fritada provincia Imbabura	f	%
Plato individual	164	65
Plato mediano o familiar (4 personas)	63	25
Plato súper familiar(8 personas)	25	10
TOTAL	252	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 13 Consumo de fritada



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

El plato de fritada que más consumen los demandantes es el individual, seguido del familiar y por último el súper familiar.

6. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por un plato típico?

- Fritada

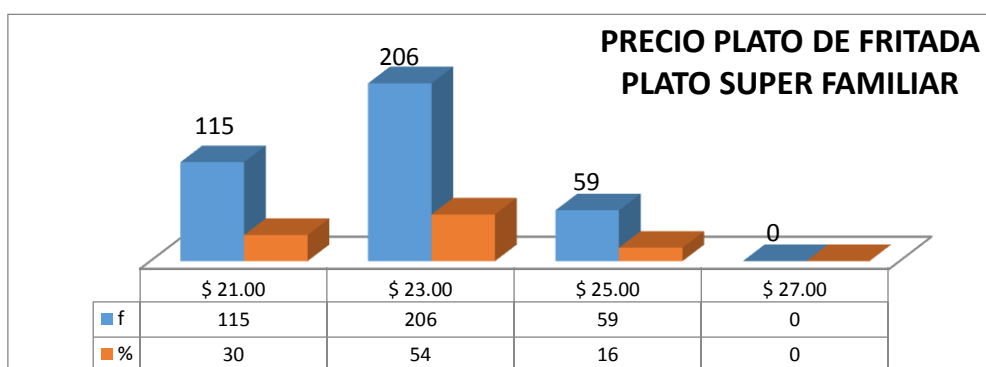
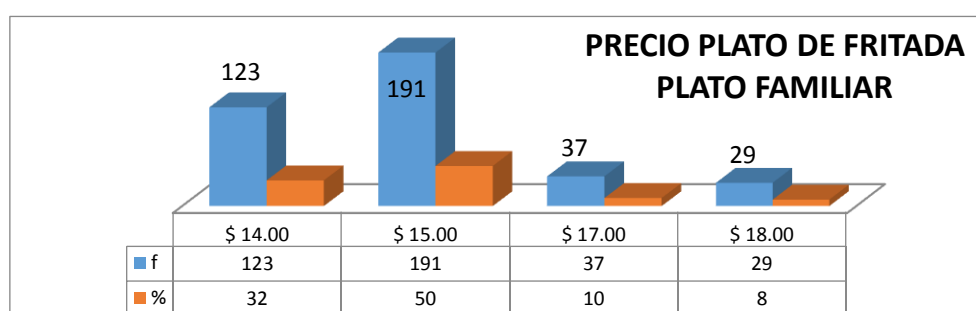
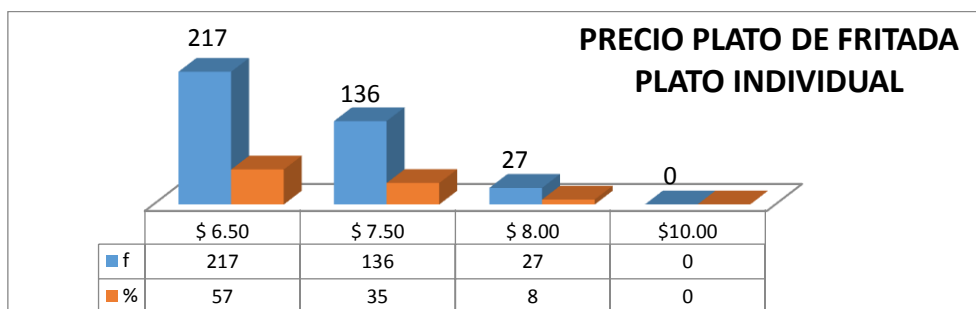
Tabla 15 Precio por plato de fritada

Precio por plato de fritada	f	%
<u>Plato individual</u>		
\$ 6.50	217	57
\$ 7.50	136	35
\$ 8.00	27	8
\$10.00	0	0
TOTAL	380	100
<u>Plato familiar</u>		
\$ 14.00	123	32
\$ 15.00	191	50
\$ 17.00	37	10
\$ 18.00	29	8
TOTAL	380	100
<u>Plato súper familiar</u>		
\$ 21.00	115	30
\$ 23.00	206	54
\$ 25.00	59	16
\$ 27.00	0	0
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 14 Precio por plato de fritada



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis.

Los precios de la fritada varían de acuerdo al pedido que realicen los clientes, por lo que el precio que mayor frecuencia tiene es de \$6.50 un plato individual, de \$15.00 el plato familiar y de \$23.00 el plato súper familiar.

- **Hornado**

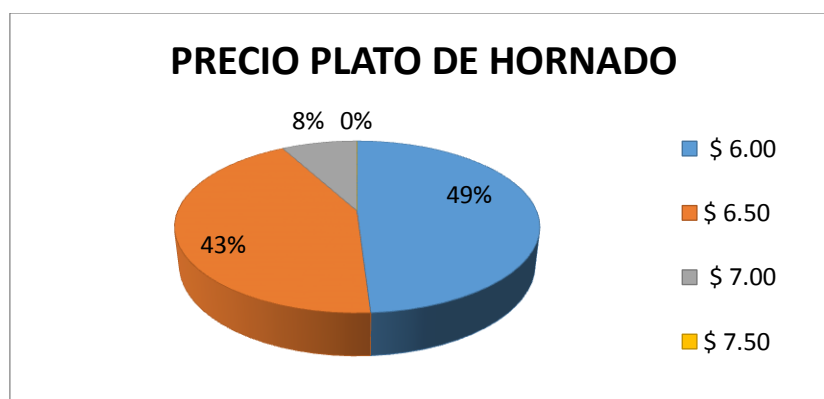
Tabla 16 Precio por plato de hornado

Precio por plato de hornado	f	%
\$ 6.00	187	49
\$ 6.50	165	43
\$ 7.00	28	8
\$ 7.50	0	0
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 15 Precio por plato de hornado



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis.

El precio del plato de hornado el que mayor acogida tiene es de \$6.00 es, seguido por el valor de \$6.50, estos precios variaran según el pedido que realice el cliente.

- **Caldo de gallina de campo**

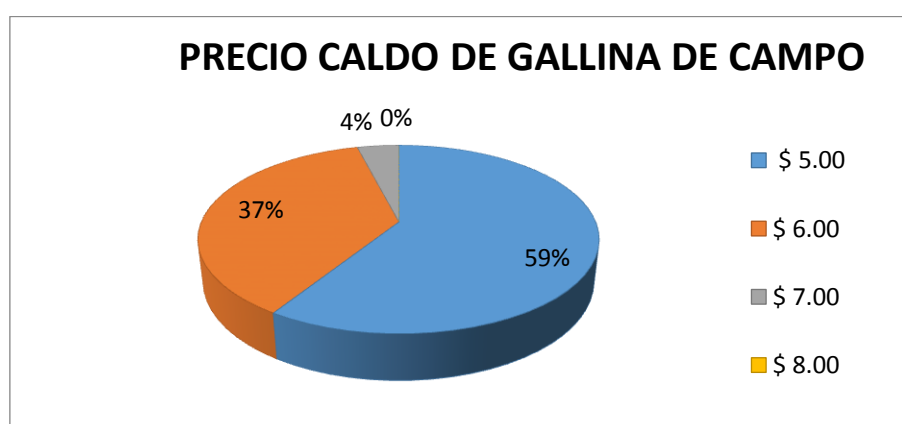
Tabla 17 Precio por plato de caldo de gallina de campo

Precio plato caldo de gallina de campo	f	%
\$ 5.00	225	59
\$ 6.00	140	37
\$ 7.00	15	4
\$ 8.00	0	0
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 16 Precio por plato de caldo de gallina de campo



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis.

El precio del caldo de gallina el que ha tenido mayor frecuencia es de \$5.00, seguido por el precio de \$6.00 el plato y el resto en un porcentaje menor.

7. ¿Cómo define el sabor de la fritada de la provincia de Imbabura?

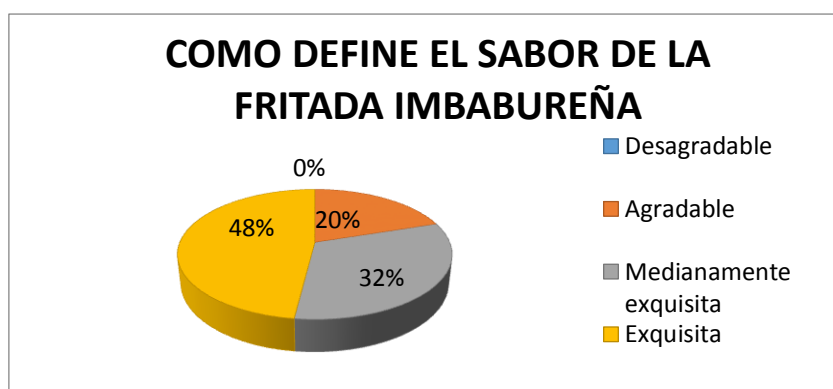
Tabla 18 Sabor de la fritada de la provincia de Imbabura

Sabor de fritada provincia Imbabura	f	%
Desagradable	0	0
Agradable	75	20
Medianamente exquisita	121	32
Exquisita	184	48
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 17 Sabor de la fritada de la provincia de Imbabura



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

El 48% de los consumidores de fritada de la Provincia de Imbabura consideran que su sabor es exquisito, comparando a la fritada que preparan en el cantón Quito nada se le iguala, tanto en la preparación como en su sabor.

8. Estaría dispuesto a visitar un local que prepare platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán?

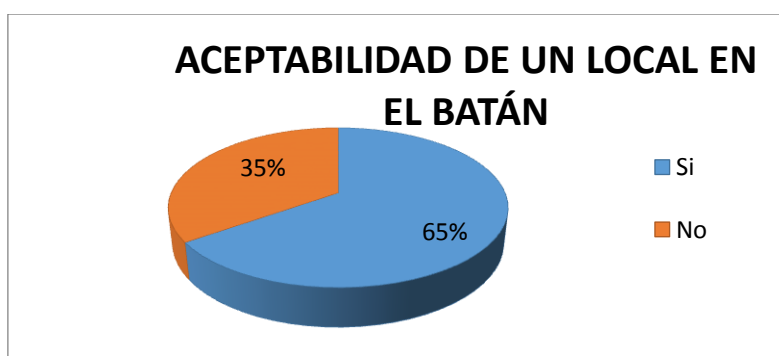
Tabla 19 Aceptabilidad del local

Aceptabilidad del local en sector el Batán	f	%
Si	248	65
No	132	35
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 18 Aceptabilidad del local



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los consumidores de comida típica consideran en un 65% que si les gustaría visitar un local en el sector el Batán, ya que de los pocos que existen, la preparación y sabor de la fritada no tienen mucha acogida.

9. ¿Cómo le gustaría recibir la publicidad de este nuevo local?

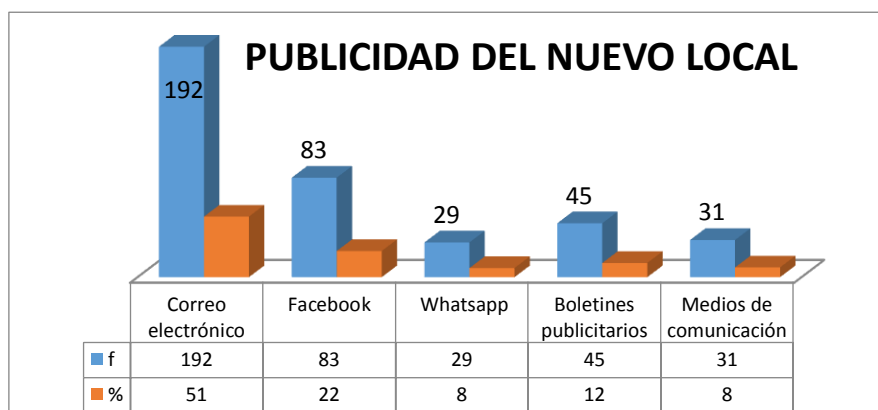
Tabla 20 Publicidad del nuevo local

Publicidad del nuevo local	f	%
Correo electrónico	192	51
Facebook	83	22
Whatsapp	29	8
Boletines publicitarios	45	12
Medios de comunicación	31	8
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 19 Publicidad del nuevo local



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

La mayoría de los clientes les gustaría recibir la publicidad de ofertas y promociones a través del correo electrónico como primer medio, y por Facebook como segundo medio de comunicación.

10. En qué lugar le gustaría que se encuentre ubicado el nuevo local?.

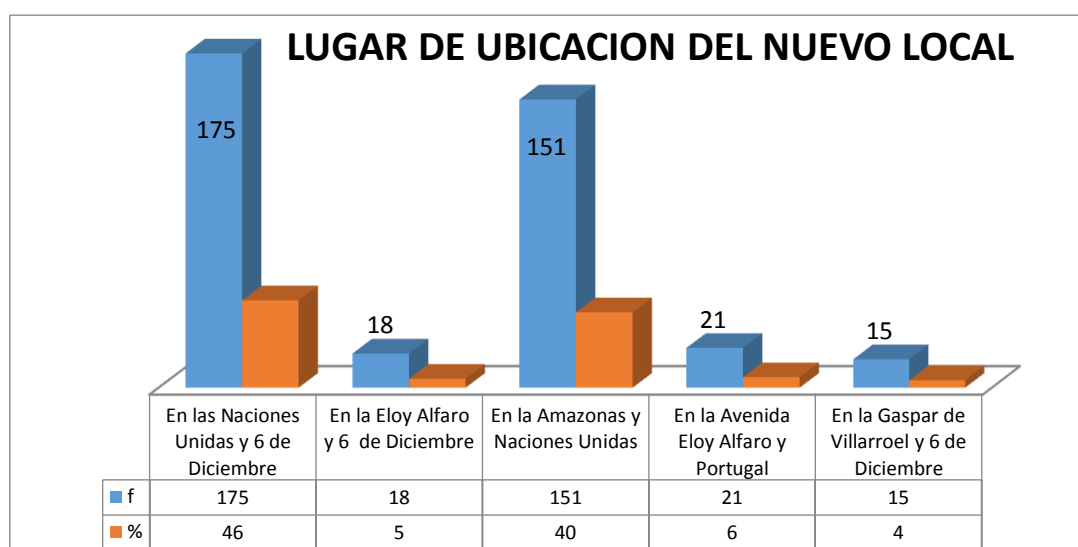
Tabla 21 Lugar de ubicación del nuevo local

Lugar de ubicación del nuevo local	f	%
En la Av. Naciones Unidas y Av. 6 de Diciembre	175	46
En la Av. Eloy Alfaro y Av. 6 de Diciembre	18	5
En la Av. Amazonas y Av. Naciones Unidas	151	40
En la Av. Eloy Alfaro y Portugal	21	6
En la Av. Gaspar de Villarroel y Av. 6 de Diciembre	15	4
TOTAL	380	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 20 Lugar de ubicación del nuevo local



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

En la mayoría de los clientes les gustaría que el nuevo local se encuentre ubicado en la Av. Naciones Unidas y Av. 6 de Diciembre, o también en la Av. Amazonas y Av. Naciones Unidas.

- **Conclusión de encuesta dirigida a consumidores**

Una vez realizada la tabulación y análisis de cada una de las preguntas de la encuesta a posibles consumidores, se ha determinado que estos muestran aceptación favorable hacia las comidas típicas de la Provincia de Imbabura, y además sus ingresos económicos se les permiten consumir platos de comida preparados sin que esto desestabilice su economía.

3.10.2 Encuesta aplicada a los propietarios de locales de venta de comida del sector el Batán.

1. ¿Qué tipo de preparación académica tiene el personal que labora en su empresa?

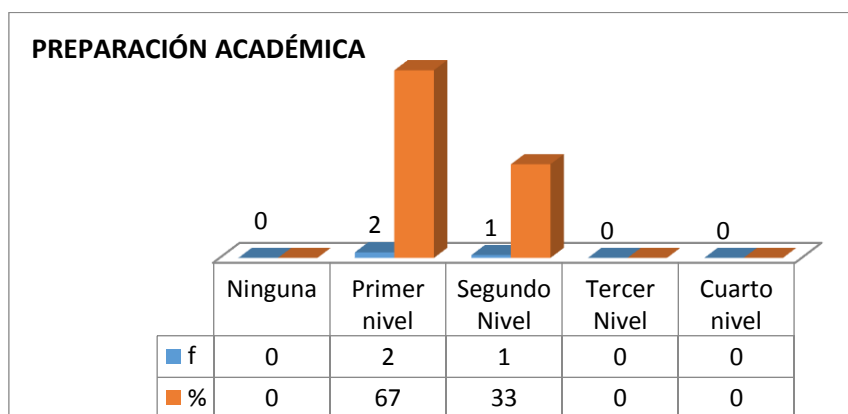
Tabla 22 Preparación académica

Preparación académica del personal	f	%
Ninguna	0	0
Primer nivel y segundo nivel	2	67
Segundo Nivel	1	33
Tercer Nivel	0	0
Cuarto nivel	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 21 Preparación académica



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

La mayoría del personal que labora en las microempresas de preparación de comida de la zona de Iñaquito, tienen estudios primarios, más del 50% de su personal no han logrado estudios de segundo nivel.

2. ¿Cuáles de los siguientes platos típicos ofrece en su local comercial?

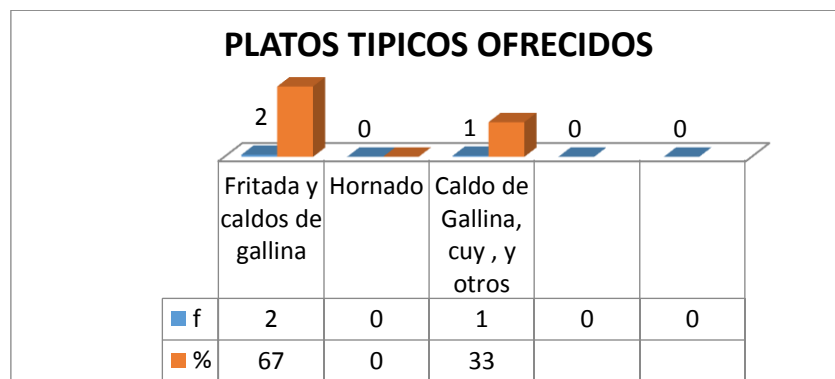
Tabla 23 Platos típicos

Platos típicos que ofrece cada local	f	%
Fritada, caldos de gallina	2	67
Hornado	0	0
Caldo de Gallina, cuy, otros	1	33
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 22 Gráfico Platos típicos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis.

La mayoría de propietarios de microempresas de gastronomía, ofrecen platos típicos como: fritada, caldos de gallina, cuy frito, entre otros platos adicionales.

3. ¿Cómo y de dónde adquiere la materia prima para la preparación de sus productos?

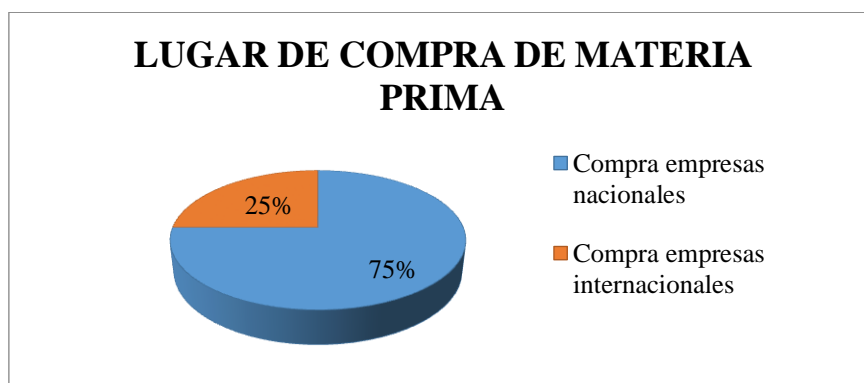
Tabla 24 Lugar de compra de materia prima

Lugar de compra de materia prima	f	%
Compra empresas nacionales, internacionales	2	75%
Compra empresas internacionales	1	25%
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 23 Lugar de compra de materia prima



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis.

La materia prima adquirida para la preparación de los platos, los propietarios de los restaurantes de la zona de Iñaquito la adquieren en mayor parte a empresas nacionales, es decir de producción ecuatoriana; así también existen algunos productos que provienen de empresas internacionales.

4. ¿Qué tipo de servicios brinda su establecimiento?

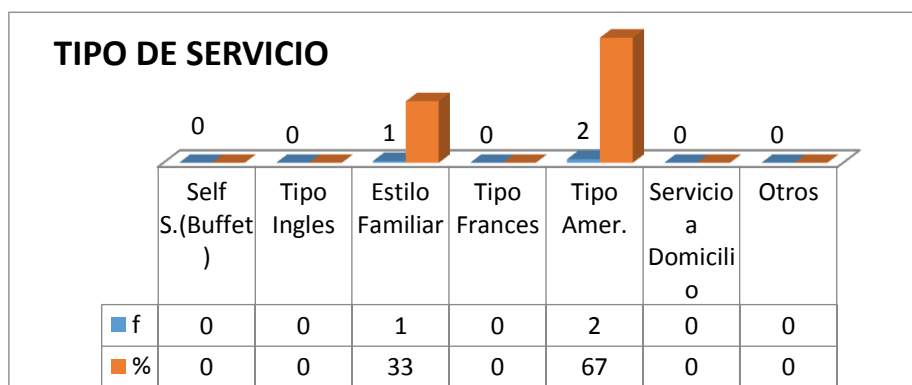
Tabla 25 Tipo de servicio que brinda el local

Tipo de servicio que brinda el local	f	%
Self S.(Buffet)	0	0
Tipo Ingles	0	0
Estilo Familiar	1	33
Tipo Francés	0	0
Tipo Americano, servicio a domicilio	2	67
Otros	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 24 Tipo de servicio que brinda el local



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los servicios que más brindan los propietarios de los restaurantes de la zona Iñaquito, barrio el Batán son de tipo americano y servicio a domicilio; existe un local que ofrece servicio de alimentación estilo familiar. La forma de servicio que brindan los restaurantes atraen las expectativas de los clientes.

5. ¿Cuántos platos típicos vende diariamente?

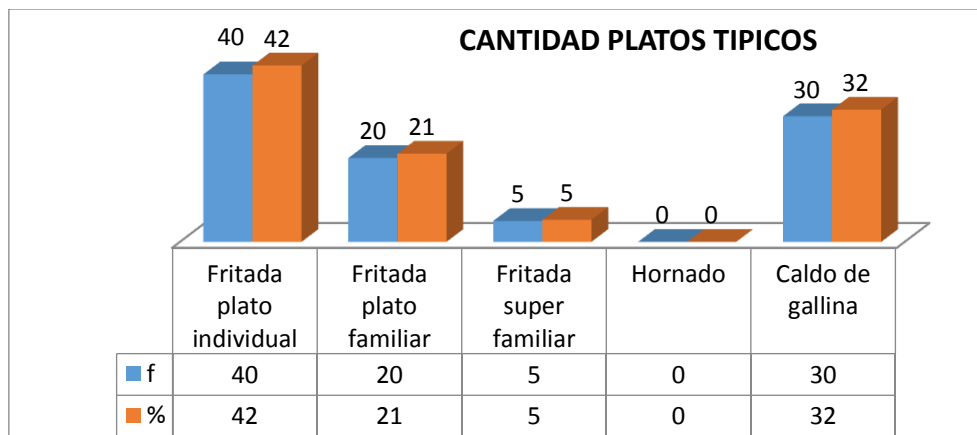
Tabla 26 Papas de la María

Cantidad de platos típicos diarios	f	%
Fritada plato individual	40	42
Fritada plato familiar	20	21
Fritada súper familiar	5	5
Hornado	0	0
Caldo de gallina	30	32
TOTAL	95	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 25 Papas de la María



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

En este local se venden en su mayoría platos individuales en un 42%, seguido por el plato familiar, y los caldos de gallina.

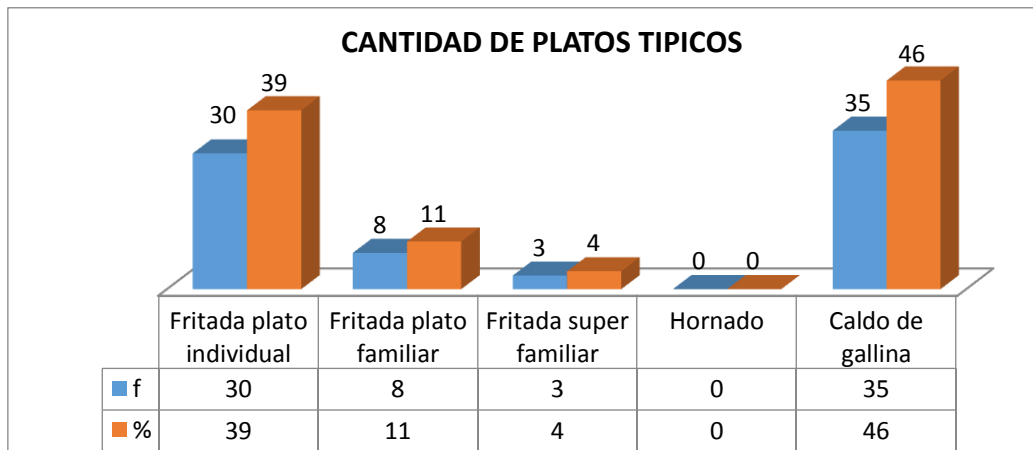
Tabla 27 La Yapa

Cantidad de platos típicos diarios	f	%
Fritada plato individual	30	39
Fritada plato familiar	8	11
Fritada súper familiar	3	4
Hornado	0	0
Caldo de gallina	35	46
TOTAL	76	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 26 La yapa



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

En este local se venden diariamente 30 platos de fritada individuales, 8 platos familiares, 3 platos súper familiares y 35 caldos de gallina.

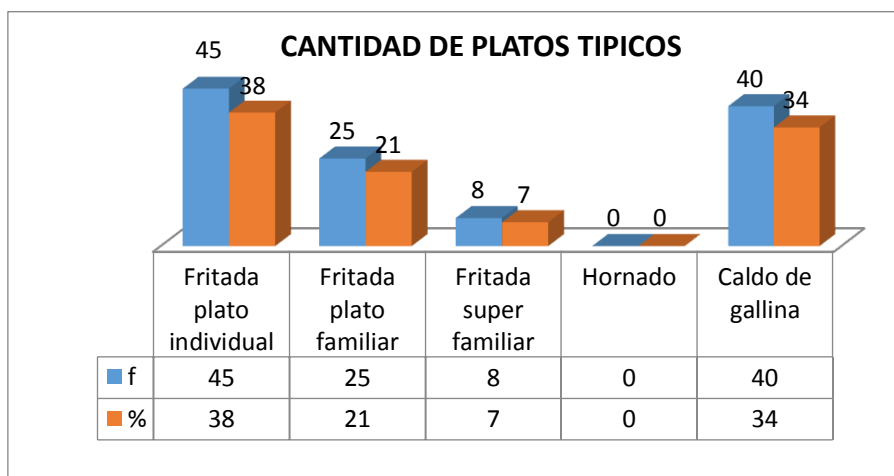
Tabla 28 Fritadas de la República

Cantidad de platos típicos diarios	f	%
Fritada plato individual	45	38
Fritada plato familiar	25	21
Fritada súper familiar	8	7
Hornado	0	0
Caldo de gallina	40	34
TOTAL	118	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Gráfico 27 Fritadas de la República



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis

El plato individual de fritada es el que más se vende en este local con un 38 %, el familiar con un 21%, y el consumo de caldo de gallina con un 34%.

6. ¿Cómo considera que es la calidad del producto que se ofrece en su negocio?

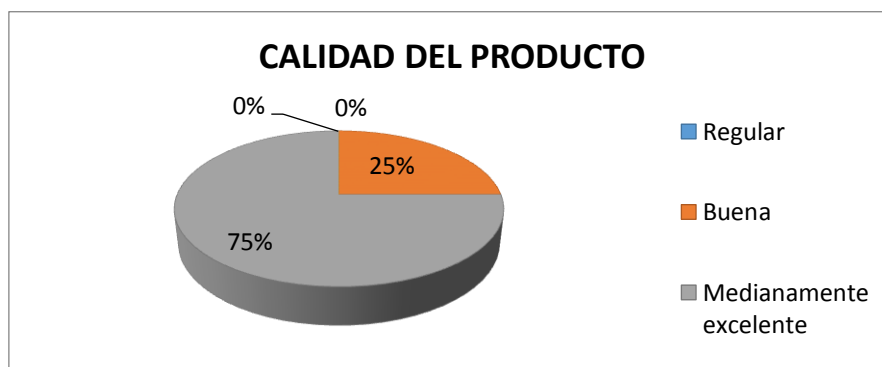
Tabla 29 Calidad del producto que ofrece el local

Calidad del producto que ofrece el local	f	%
Regular	0	0
Buena	1	25
Medianamente excelente	2	75
Excelente	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 28 Calidad del producto que ofrece el local



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

La calidad de los platos ofrecidos por los propietarios de los restaurantes investigados es considerada en su mayoría medianamente excelente; así también un porcentaje considerable califica como bueno. Ningún propietario de los restaurantes califica a su producto como excelente, se puede apreciar que el producto ofrecido debe mejorar en calidad.

7. ¿Cuál es el precio de comercialización de los platos típicos?

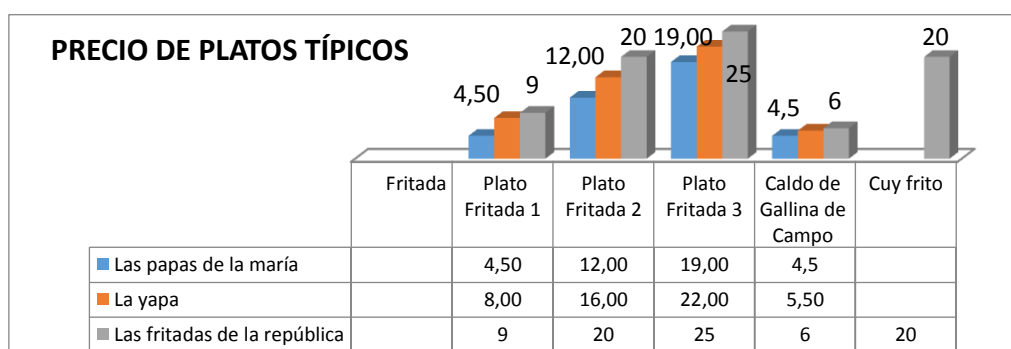
Tabla 30 Precio en U.S.D. de platos típicos

Precio de platos típicos	Las papas de la maría	La yapa	Las fritadas de la república
Plato Fritada 1	4,50	8,00	9
Plato Fritada 2	12,00	16,00	20
Plato Fritada 3	19,00	22,00	25
Caldo de Gallina de Campo	4,5	5,50	6
Cuy frito			20
Hornado	0	0	0

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 29 Precio en U.S.D. de platos típicos



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los precios de los platos típicos ofrecidos en la zona investigada, varían de acuerdo a cada restaurante, debido a su exclusividad y servicio; el plato de fritada individual va desde los \$4.5 a \$9,00, el familiar grande desde los \$12.00 a \$20.00 y el extra grande desde \$19.00 a \$25.00; los platos de caldo de gallina criolla des de \$4.50 hasta \$6.00.

8. ¿Cuál es la forma de pago de sus clientes?

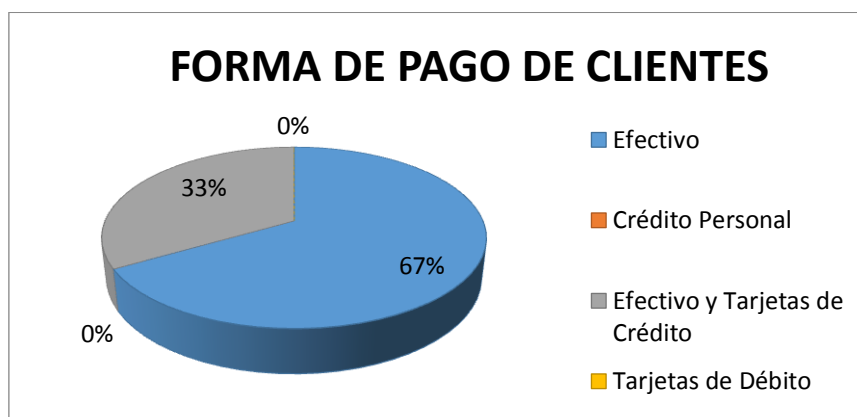
Tabla 31 Forma de pago de los clientes

Forma de pago de los clientes	f	%
Efectivo	2	67
Crédito Personal	0	0
Efectivo y Tarjetas de Crédito	1	33
Tarjetas de Débito	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 30 Forma de pago de los clientes



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

La forma de pago que utilizan los propietarios para cobrar a sus clientes es en efectivo en un 67 %, efectivo y tarjetas de crédito en un 33 %.

9. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la preparación y venta de sus productos?

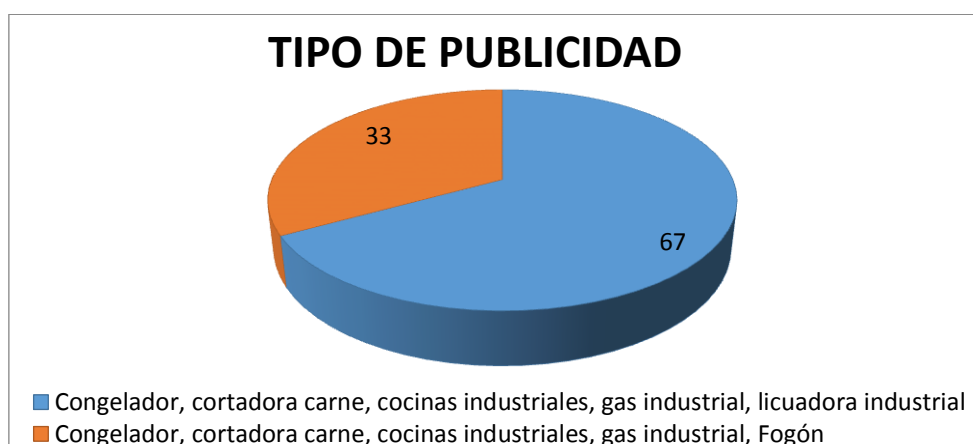
**Tabla 32 Tipo de maquinaria
que utiliza para la preparación de platos típicos**

Tipo maquinaria para prepar. platos típicos	f	%
Congelador, cortadora carne, cocinas industriales, gas industrial, licuadora industrial	2	67
Congelador, cortadora carne, cocinas industriales, gas industrial, Fogón	1	33
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 31 Tipo de maquinaria



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

La maquinaria que utilizan los propietarios de los restaurantes de la zona de Iñaquito, barrio el Batán son: congelador, cortadora de carne, cocinas industriales, gas industrial, licuadora industrial en un 67% para los dos locales comerciales, y con un 33 % para un local.

10. ¿Utiliza uno de estos medios de comunicación para hacer la publicidad de su local?

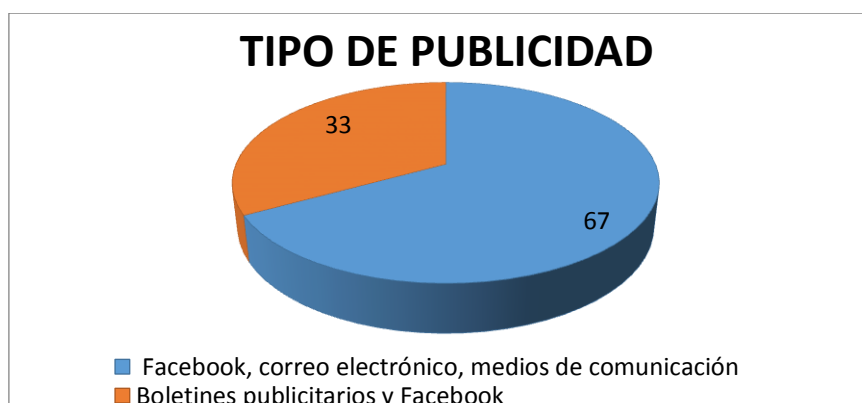
Tabla 33 Tipo de publicidad

Tipo de publicidad que utilizan para venta y promoción de su negocio	f	%
Facebook, correo electrónico, medios de comunicación	2	67
Boletines publicitarios y Facebook	1	33
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 32 Tipo de publicidad



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Para realizar la publicidad de los restaurantes, los propietarios de dos locales utilizan Facebook, correo electrónico y medios de comunicación, y en un local usan boletines publicitarios y Facebook.

11. ¿Qué nacionalidad tienen los clientes que visitan con mayor frecuencia su local?

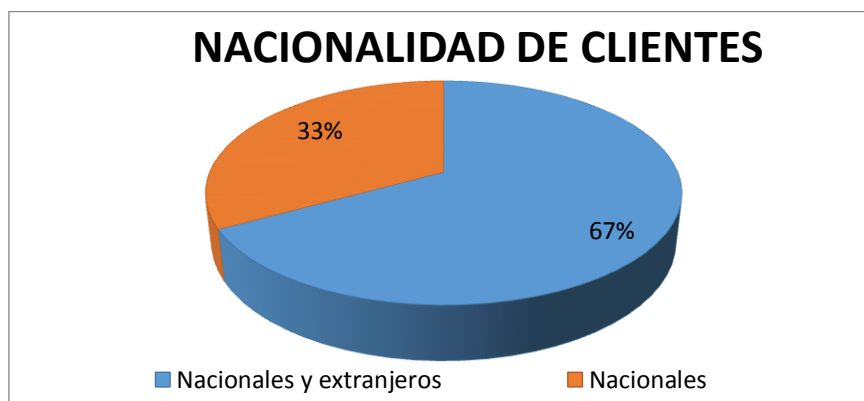
Tabla 34 Nacionalidad de los clientes

Tipo de clientes	f	%
Nacionales y extranjeros	2	67
Nacionales	1	33
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Gráfico 33 Nacionalidad de los clientes



Fuente: Encuesta

Elaboración: La autora

Análisis

Los clientes que consumen platos típicos ofrecidos en la parroquia Iñaquito, barrio el Batán son de nacionalidad ecuatoriana y también extranjeros. Se evidencia que existe una afluencia de clientes nacionales y extranjeros que gustan de platos típicos del Ecuador.

- **Conclusión de encuesta a propietario.**

La aplicación de esta encuesta permitió identificar que la calidad de la materia prima que utilizan para preparar sus productos es buena, en su mayoría el precio de la venta de estos productos es alto, la forma de pago de sus clientes en su mayoría es en efectivo, el tipo de maquinaria que utilizan es de uso industrial, y los medios de publicidad utilizados son el Facebook, e-mail, y medios de comunicación.

3.11. Identificación y análisis de la demanda

Una vez aplicada la encuesta a los posibles consumidores de platos típicos se pudo identificar la aceptación de los platos típicos de un 65% del total de los encuestados. Para el cálculo de la demanda se ha tomado en consideración la población económicamente activa cuyas edades están entre los 19 a los 65 años de edad, de la Parroquia Iñaquito, la cual es de 34.399 habitantes para el año 2010 según datos (Secretaría de Territorio H. y., 2010), debido a la tasa de crecimiento poblacional que ha tenido un crecimiento del 1.51% anual, por lo que la población actual para el año 2015 es 37.076 habitantes.

Para el cálculo de la demanda se multiplico los 37.076 por el porcentaje de aceptación que es de 65%, según la pregunta No 8 de la encuesta dirigida a los consumidores de platos típicos en la parroquia Iñaquito, obteniendo una demanda de 24.099 posibles consumidores.

Tabla 35 Identificación de Demanda

Demanda			
Total Población al 2015	Edades	Porcentaje aceptación	Demanda
37076	19 a 65 años	65%	24099
37076			24099

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaboración: La autora

Para el cálculo de la demanda actual se ha tomado en consideración el porcentaje de preferencia de cada plato típico de la Provincia de Imbabura, que se encuentra en la encuesta a consumidores, según la pregunta No 4. El mismo que se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 36 Demanda por plato típico

Plato típico	Porcentaje por cada plato	Total Demanda
Fritada	66%	15.906
Hornado	12%	2.892
Caldo de gallina	18%	4.338
Cuy	4%	964
Total	100%	24.099

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Para determinar la demanda mensual de platos típicos se ha tomado como referencia los tres platos más importantes, y se analizó de acuerdo a los porcentajes obtenidos en las preguntas No 4 la que muestra que el plato típico de su preferencia es la fritada con un 66 % que es de 15.906, seguido por el consumo de caldo gallina que es del 18% que es 4.338.00 , hornado en un 12% que es 2.892, y en un 4% que es 964 platos del cuy, el mismo que no se lo ha tomado en consideración para determinar la demanda, ya que no tiene mucha acogida y la empresa solo se enfocara en los tres platos principales.

La demanda de cada uno de los platos típicos se determinó, del total de la demanda de cada plato típico multiplicando por los porcentajes de la pregunta No 5 realizada a consumidores de fritada,(66% que es el 100% de fritada) y los porcentajes de la pregunta No 4 para el hornado (12%) y el caldo de gallina(18%). Además se multiplico por la frecuencia que tienen mayor porcentaje que es semanal y mensual según pregunta No 1 de la encuesta a consumidores, obteniendo la demanda mensual de acuerdo a la variedad de platos.

Tabla 37 Demanda de platos típicos

Platos típicos	Cantidad de Consumo			
	Demanda	Frecuencia de consumo	Demanda mensual	Demanda al año
Fritada plato individual (65%)	10339	semanal	41355	496.254,84
Fritada plato familiar (25%)	3976	mensual	3976	47.716,81
Fritada plato súper familiar 10%)	1591	mensual	1591	19.086,72
Hornado (12%)	2892	semanal	11568	138.812,54
Caldo de gallina (18%)	4338	semanal	17352	208.218,82

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaboración: La autora

Tabla 38 Proyección de la demanda

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fritada plato individual	496.254,84	503.748,29	511.354,89	519.076,35	526.914,40
Fritada plato familiar	47.716,81	48.437,34	49.168,74	49.911,19	50.664,85
Fritada plato súper familiar	19.086,72	19.374,93	19.667,50	19.964,48	20.265,94
Hornado	138.812,54	140.908,61	143.036,33	145.196,18	147.388,64
Caldo de gallina	208.218,82	211.362,92	214.554,50	217.794,27	221.082,97

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

3.12. Identificación y análisis de la oferta

Después de haber realizado la encuesta a los propietarios de los tres locales que ofrecen comida típica en el sector el Batán, se pudo observar que no existe mucha competencia porque la mayoría de los locales que existen en el sector no ofrecen platos típicos sino otra clase de alimentos. En la siguiente tabla se puede observar la oferta diaria, semanal y mensual de los tres locales de comida típica del sector.

Tabla 39 Oferta de platos típicos

Descripción	Las fritadas						
	Las papas de María	La yapa	de la república	Oferta diaria	Oferta semanal	Oferta Mensual	Oferta anual
Fritada plato individual	40	30	45	115	575	2.300	27.600
Fritada plato familiar	20	8	25	53	265	1.060	12.720
Fritada súper familiar	5	3	8	16	80	320	3.840
Hornado				0	0	0	0
Caldo de gallina	30	35	40	105	525	2.100	25.200
TOTAL	95	76	118				

Fuente: Encuesta a Propietarios

Elaboración: La autora

Tabla 40 Proyección de la oferta

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fritada plato individual	27.600	27.611	27.622	27.633	27.644
Fritada plato familiar	12.720	12.725	12.730	12.735	12.740
Fritada súper familiar	3.840	3.842	3.843	3.845	3.846
Hornado	0	0	0	0	0
Caldo de gallina	25.200	25.210	25.220	25.230	25.240

Fuente: Encuesta a Propietarios

Elaboración: La autora

3.13.Demanda Insatisfecha

Existe una gran cantidad de demanda insatisfecha ya que existen clientes que les gustaría degustar platos típicos, pero no se sienten satisfechos con los tres locales que existen en el sector. A continuación se detalla la tabla de la diferencia entre demanda y oferta que como resultado nos da la demanda insatisfecha de la Parroquia Iñaquito.

Tabla 41 Demanda Insatisfecha

Platos típicos	Demanda anual	Oferta anual	Demanda insatisfecha
Fritada plato individual	496.254,84	27.600	468.654,84
Fritada plato familiar	47.716,81	12.720	34.996,81
Fritada plato súper familiar	19.086,72	3.840	15.246,72
Hornado	138.812,54	0	138.812,54
Caldo de gallina	208.218,82	25.200	183.018,82

Fuente: Encuesta a Consumidores y Propietarios locales

Elaborado por: La autora

Tabla 42 Proyección demanda Insatisfecha

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fritada plato individual	468.654,84	475.731,53	482.915,08	490.207,10	497.609,22
Fritada plato familiar	34.996,81	35.525,26	36.061,70	36.606,23	37.158,98
Fritada plato súper familiar	15.246,72	15.476,95	15.710,65	15.947,88	16.188,70
Hornado	138.812,54	140.908,61	143.036,33	145.196,18	147.388,64
Caldo de gallina	183.018,82	185.782,40	188.587,71	191.435,39	194.326,06

Fuente: Encuesta a Consumidores y Propietarios locales

Elaborado por: La autora

3.14.Demanda a satisfacer

Para el desarrollo del proyecto se ha tomado en consideración un 3.5 % de la demanda insatisfecha, obteniendo la demanda a satisfacer para los tres platos típicos, se aplica estos porcentajes ya que la microempresa está en capacidad de atender a 100 consumidores diarios en el sector.

Tabla 43 Demanda a satisfacer

Platos Típicos	Demanda insatisfecha	Demanda a satisfacer 3,5%
Fritada plato individual	468.654,84	16.402,92
Fritada plato familiar	34.996,81	1.224,89
Fritada plato súper grande	15.246,72	533,64
Hornado	138.812,54	4.858,44
Caldo de gallina	183.018,82	6.405,66

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: La autora

Tabla 44 Proyección demanda a satisfacer

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fritada plato individual	16.402,92	16.650,60	16.902,03	17.157,25	17.416,32
Fritada plato familiar	1.224,89	1.243,38	1.262,16	1.281,22	1.300,56
Fritada plato súper familiar	533,64	541,69	549,87	558,18	566,60
Hornado	4.858,44	4.931,80	5.006,27	5.081,87	5.158,60
Caldo de gallina	6.405,66	6.502,38	6.600,57	6.700,24	6.801,41

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: La autora

3.15. Análisis de precios

Los precios de los platos típicos de los tres locales que existen en el sector no satisfacen las necesidades de los clientes, y según los resultados obtenidos de la encuesta que se realizó a los posibles consumidores sobre el precio que pagarían por un plato típico, respondieron que si están dispuestos a pagar un valor considerable pero que satisfaga su necesidad. En la siguiente tabla se reflejan los precios que los consumidores estarían dispuestos a pagar en relación a la competencia.

Tabla 45 Análisis de precios

Platos típicos	Las papas de María	La yapa	Las fritadas de la república	Precio para proyecto
Fritada plato individual	4,50	8,00	9,00	6,5
Fritada plato familiar	12,00	16,00	20,00	15,00
Fritada plato súper familiar	19,00	22,00	25,00	23,00
Hornado				6,00
Caldo de gallina	4,50	5,50	6,00	5,00

Fuente: Encuesta a Propietarios locales

Elaborado por: La autora

3.16. Análisis de la competencia

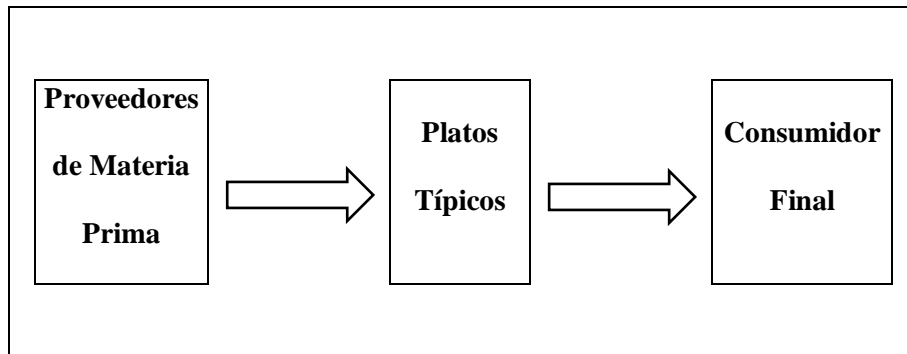
En este análisis podemos definir que la competencia es mínima porque solo existen tres locales de comida típica en ese sector, que no satisfacen las expectativas del cliente, ya sea por su sabor, atención, infraestructura y precio.

3.17. Comercialización

La microempresa realizara la publicidad a través de la radio, regalando pases de cortesía, para que los consumidores degusten de la variedad de platos que se ofrece en el local, además a través de boletines publicitarios en el sector para que las personas visiten el lugar, y a través de las paginas sociales, estos gastos anuales tienen un valor de \$3.240,00.

Los procesos de comercialización que se dan a conocer en este estudio, están enfocados desde el productor a los consumidores mismos que se encuentran en el mercado, para dar a conocer los platos típicos que ofrecerá en la microempresa.

Gráfico 34 Proceso de Comercialización



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

- **Lugar de compra materia prima.**

Uno de los requerimientos básicos en la comercialización de un determinado producto, está basado en la calidad de este y esto es determinado por el tipo de materia prima que se adquiera.

Para esto se ha identificado una de las empresas que brindan el servicio de venta de carne de chanco de buena calidad Pronaca, misma que está ubicada en el sector en el cual se orienta este estudio.

- **Cantidad de venta del producto**

La cantidad de comercialización de los platos típicos varían de acuerdo a los días, promociones y especialmente dependerá del precio de venta, mismo que está relacionado al precio de adquisición de la materia prima, así como también de las porciones en que se venden los platos típicos, además de los servicios complementarios que el local ofrezca, para impulsar la venta de los platos típicos, se va a realizar degustaciones de fritada en las empresas del sector, se utilizará los medios de comunicación que han tenido acogida como el correo electrónico, el Facebook, para dar a conocer el producto, además se realizara

publicidad a través de la radio, regalando pases de cortesía, para que los consumidores degusten de la variedad de platos que se ofrece en el local, además se realizaran boletines publicitarios en el sector.

3.18. Conclusiones del estudio de mercado

Después de un estudio efectuado en las empresas petroleras, que se encuentran en el sector el Batán de la Parroquia de Iñaquito, sobre el consumo de platos típicos de la provincia de Imbabura, se ha podido determinar que aplicando la fórmula para el cálculo de la muestra se observó que del número de encuestas dirigidas a los trabajadores, existe un gran número de posibles consumidores que gustan de la comida típica de la Provincia de Imbabura.

A demás se pudo evidenciar y constatar a través de encuestas dirigidas a propietarios de los locales de comida típica, que las ofertas relacionadas a este tipo de platos tradicionales son muy escasas y no brindan servicios complementarios; es decir no disponen de variedad de platos típicos en un mismo local; y en su mayoría los locales o microempresas con características similares a la propuesta en el presente proyecto se encuentran ubicadas en sectores alejados al Barrio objeto del estudio.

Tomando en consideración que aunque el sector dispone de vías de primer orden y de infraestructuras con todos los servicios básicos, es casi imposible la movilización a alguno de estos locales alejados del barrio, convirtiéndose en una oportunidad importante para la implementación del proyecto propuesto y a su vez con la determinación de la demanda insatisfecha, se puede concluir que en el sector es posible crear una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la provincia de Imbabura en el barrio el Batán, por la acogida en un 65%, debido a que estos platos tradicionales son muy apetecidos.

Cabe señalar que en su mayoría los posibles consumidores están dispuestos a conocer un nuevo local que ofrezca productos de excelente calidad, variedad y a precios accesibles por los potenciales clientes a fin de satisfacer sus necesidades.

Por otro lado el sector es muy concurrido tanto por oficinistas del sector como también por los muchos locales comerciales de ropa y demás variedades de productos que son frecuentados por personas de otros sectores de la ciudad y de otras provincias; además se debe tomar en cuenta que este sector es muy visitado por turistas, quienes buscan alimentos autóctonos del país.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización del proyecto

4.1.1 Macro localización

En la macro localización se tomó en cuenta las siguientes determinaciones:

- a) País: Ecuador
- b) Provincia: Pichincha
- c) Cantón: Quito

Ilustración 7 Ubicación del Cantón Quito



Fuente: (Google, 2016)
Elaborado por: La autora

La microempresa dedicada a la preparación de platos típicos estará localizada en Ecuador, en la Provincia de Pichincha, cantón Quito, en la Parroquia Ñaquito. Este cantón está localizado dentro de la administración zonal Eugenio Espejo, conformada por 11 parroquias las misma que son: Belsario, Quevedo, Mariscal Sucre, Ñaquito, Rumipamba, Jipijapa, Cochapamba, Concepción, Kennedy, San Isidro del Inca, Nayon, Zambiza.

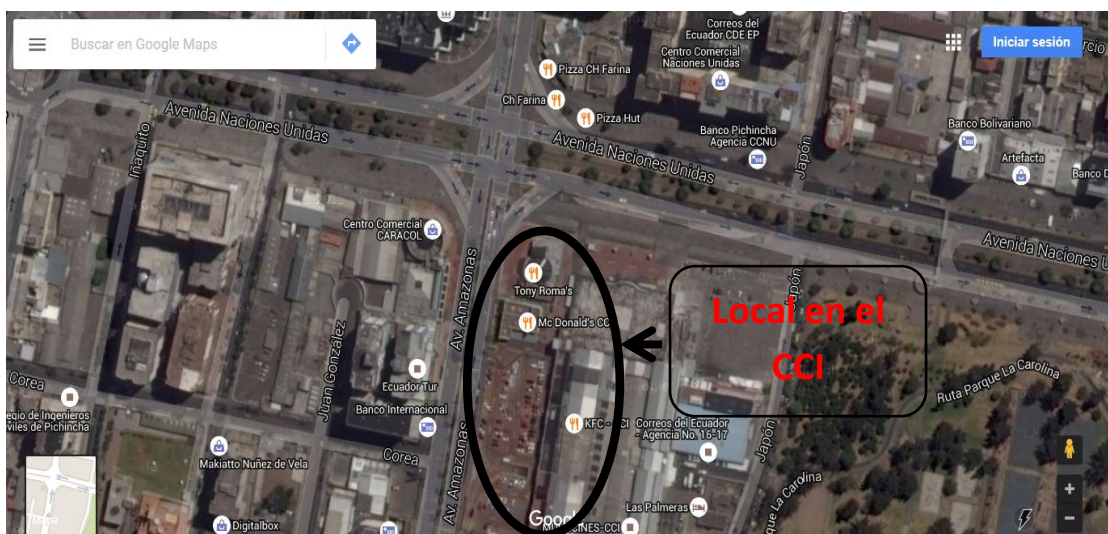
4.1.2 Micro localización

El lugar donde se ubicará la microempresa es en el barrio el Batán, en la Avenida Amazonas y Avenida Naciones Unidas, este barrio pertenece a la Parroquia Ñaquito, se ha seleccionado este lugar porque es de fácil acceso ya que cuenta con vías de acceso de primer orden, además cuenta con infraestructura básica como: alcantarillado, agua potable, energía eléctrica, teléfono e internet.

Este sector cumple con todos los aspectos legales y permisos para iniciar las operaciones productivas, tiene facilidad de transporte de materiales, insumos, y materias primas, así como también facilitara la distribución y venta de los platos típicos.

- Croquis

Ilustración 8 Ubicación y calles de la microempresa



Fuente: (Google, 2016)
Elaborado por: La autora

4.1.3 Matriz de factores

Para la ubicación del local se tomó como referencia dos posibles lugares del barrio el Batán los mismos que se detallan a continuación:

LUGAR A: Avenida Naciones Unidas y Avenida 6 de Diciembre.

LUGAR B: Avenida Amazonas y Avenida Naciones Unidas.

- **Factores Coadyuvantes o Relacionados**

- **Geográficos**

- ✓ Riesgos potenciales
- ✓ Disponibilidad de servicios básicos
- ✓ Espacio físico
- ✓ Infraestructura básica
- ✓ Vías de acceso

- **Comerciales**

- ✓ Posición estratégica
- ✓ Acceso a potenciales consumidores
- ✓ Competencia
- ✓ Proveedores
- ✓ Seguridad

- **Producción**

- ✓ Mano de obra calificada
- ✓ Disponibilidad de la materia prima e insumos

- ✓ Disponibilidad de energía
- ✓ Servicios básicos

- **Legales**
 - ✓ Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud
 - ✓ Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
 - ✓ Permiso de Funcionamiento del Municipio de Distrito Metropolitano de Quito

- **Ambientales**
 - ✓ Manejo de desechos
 - ✓ Contaminación ambiental

- **Escala de evaluación**

Tabla 46 Escala de evaluación

Escala cualitativa	Escala cuantitativa
Optima	5
Muy Buena	4
Buena	3
Regular	2
Pésima	1
Indiferente	0

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

- Matriz de evaluación de factores

Tabla 47 Matriz de evaluación de factores

Factores	Lugar		Porcentaje de ponderación B
	A	B	
a) Geográficos			
➤ Riesgos potenciales	4	3	4%
➤ Disponibilidad de agua	4	5	6%
➤ Espacio físico	4	4	5%
➤ Infraestructura básica	3	4	5%
➤ Vías de acceso	4	5	6%
TOTAL	19	21	26%
b) Comerciales			
➤ Posición estratégica	4	5	6%
➤ Acceso a potenciales consumidores	4	5	6%
➤ Competencia	2	2	2%
➤ Proveedores	3	5	6%
➤ Seguridad	4	5	6%
TOTAL	17	22	27%
c) Producción			
➤ Mano de obra	3	4	5%
➤ Disponibilidad de la materia prima e insumos	3	5	6%
➤ Disponibilidad de energía	4	5	6%
➤ Servicios básicos	4	5	6%
TOTAL	14	19	23%
d) Legales			
➤ Permisos municipales MDMQ	4	5	6%
➤ Permiso sanitario MSP	4	4	5%
➤ Permiso de bomberos CB	4	4	5%
TOTAL	12	13	16%
e) Ambientales			
➤ Manejo de desechos	3	3	4%
➤ Contaminación ambiental	3	3	4%
SUBTOTAL	6	6	8%
TOTAL	68	81	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

- **Interpretación de la matriz de ponderación de factores**

El lugar más adecuado para instalar la microempresa es la opción B ya que tiene mayor puntaje asignado y corresponde al lugar de ubicación en la Avenida Amazonas y Avenida Naciones Unidas.

- **Regla de Decisión**

El factor más significativo del presente proyecto es el comercial con un 27% , seguido por el geográfico con un 26%, el de producción con un 23% y el resto con menor porcentaje.

- **Distribución de las instalaciones**

La Superficie total de la microempresa es de 114.00 metros cuadrados.

- **Ambientes**

La microempresa dispone de los siguientes ambientes:

- ✓ Gerencia
- ✓ Contabilidad
- ✓ Cocina
- ✓ Restaurante
- ✓ Bodega
- ✓ Cuarto frio
- ✓ Baños
- ✓ Juegos infantiles
- ✓ Parqueadero

➤ **Distribución por Áreas**

• **Área Administrativa**

Esta área consta de los ambientes de gerencia, contabilidad.

• **Área de Producción**

Esta área consta de la cocina en la que se encuentra el jefe de cocina y un ayudante que son los encargados de la preparación de los platos típicos, además de la bodega y el cuarto frío.

• **Área de Recepción**

Esta área está conformada por el restaurante, el mismo que será atendido por una persona encarga de cobrar y otra de servir los platos a los clientes.

• **Área de juegos , baños y parqueadero**

Esta área está conformada por juegos infantiles, 2 baños y un parqueadero para los clientes.



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: La autora

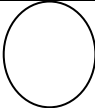
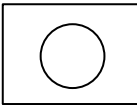
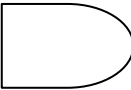
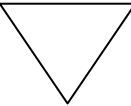
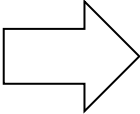

4.2. Tamaño del proyecto

4.2.1 Capacidad

En base a la disponibilidad del personal en el proyecto propuesto, mismo que se explica en el organigrama, y; tomando en consideración la maquinaria y el capital de trabajo; se ha determinado que la capacidad productiva del proyecto es de 100 platos diarios, tomando como referencia el servicio de calidad a fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

4.2.2 Simbología Flujo grama de operación

Gráfico 36. Simbología

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN
	Operación simple
	Operación Combinada
	Demora
	Almacenamiento
	Transporte
	Verificación y Control

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: La autora

4.2.3 Flujograma de operación fritada

Gráfico 37 Flujo grama fritada

FLIJOGRAMA DE OPERACIONES PARA LA PREPARACIÓN DE FRITADA						ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1						Realiza el pedido de piernas de choncho	No tiene tiempo
2						Recepción y almacenamiento de la carne	No tiene tiempo
3						Clasificación de carne	No tiene tiempo
4						Cortar la carne en trozos	30 minutos
5						Lavar la carne	20 minutos
6						Cosinar la carne con sal ajo ,comino y achiote	90 minutos
7						Revolver la carne friendose con todos los ingredientes	30 minutos
8						Ecurrir la fritada y poner a la venta	15 minutos
						TOTAL	185 minutos

Fuente: Elaboración propia
 Elaborado por: La autora

4.2.4 Flujograma de operación caldos de gallina

Gráfico 38 Flujograma de caldos gallina

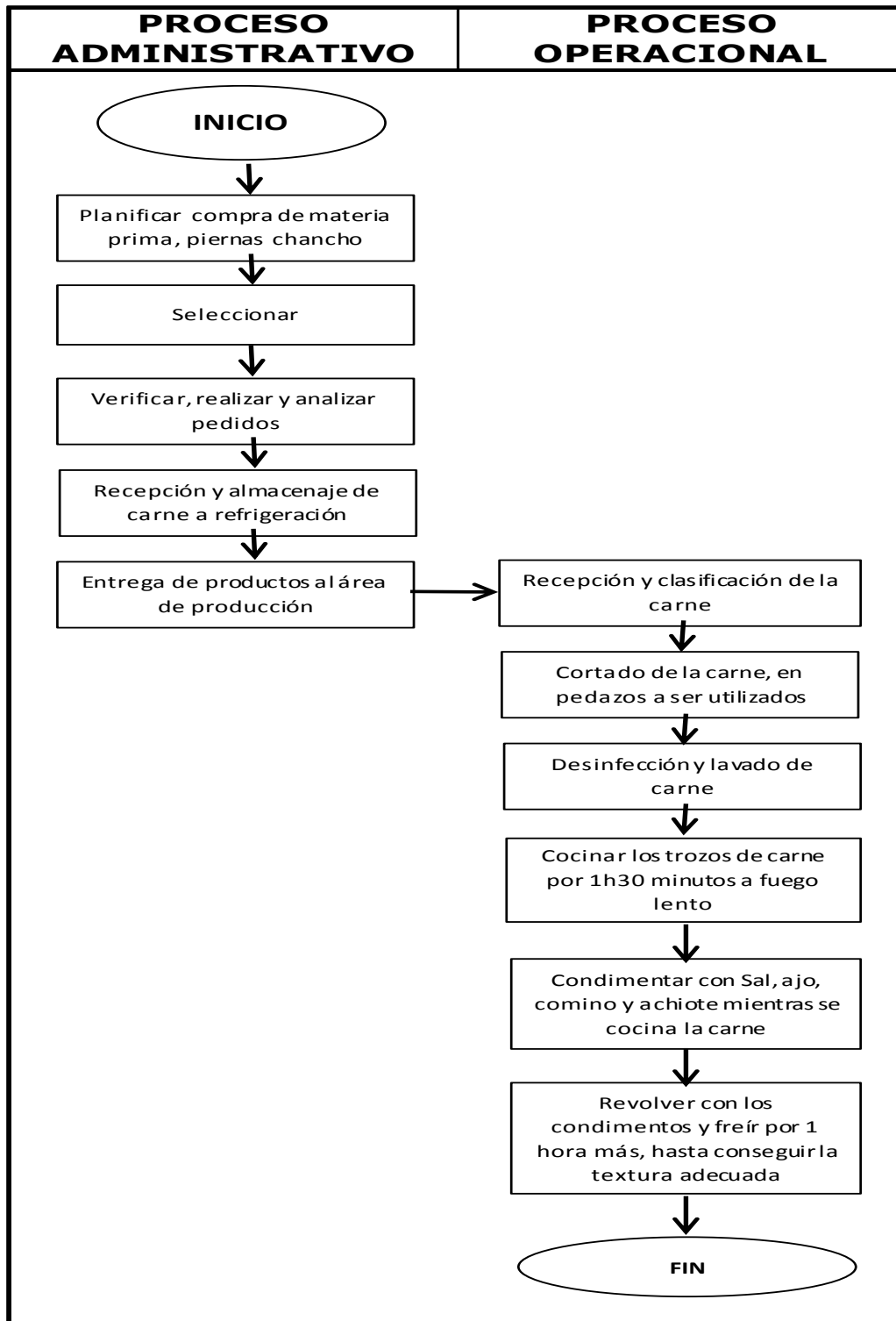
FLUJOGRAMA DE OPERACIONES PARA LA PREPARACIÓN DEL CALDO DE GALLINA							ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO (MINUTOS)
1							Realizar el pedido gallinas campo	No tiene tiempo
2							Compra y Selección de gallinas	No tiene tiempo
3							Recepción y almacenaje de gallinas a refrigeración	No tiene tiempo
4							Cortar en presas la gallinas	20 minutos
5							Lavar las gallinas	15 minutos
6							Cosinar los trozos de gallina	180 minutos
7							Agregar arvejas , zanahoria , apio, salajo, pimiento verde, y paiteña	20 minutos
8							Entregar a recepción de pedidos para la venta	10 minutos
							TOTAL	245 minutos

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: La autora

4.2.5 Flujograma de proceso fritada

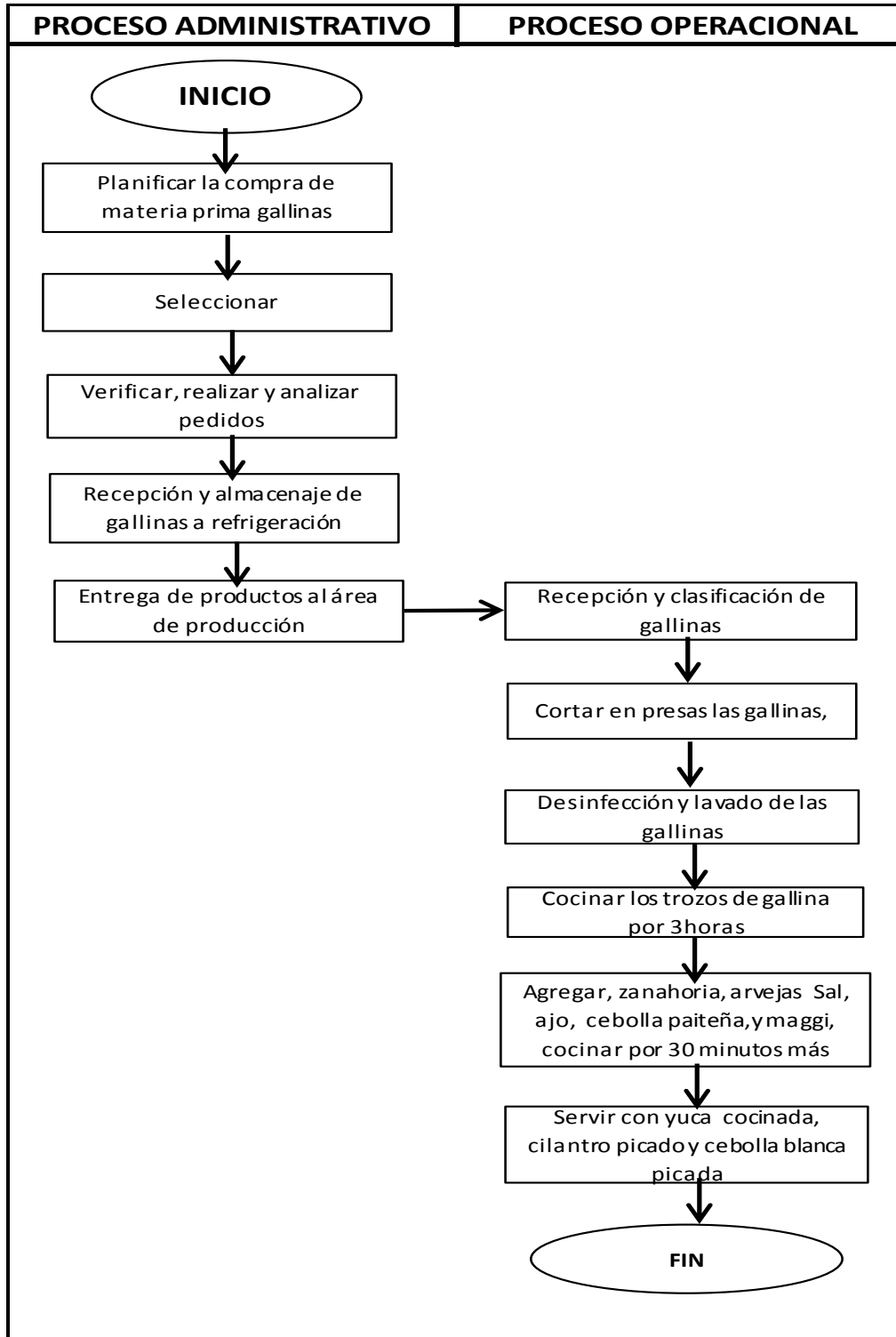
Gráfico 39 Flujo grama fritada



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: La autora

4.2.6 Flujo grama de proceso caldo de gallina

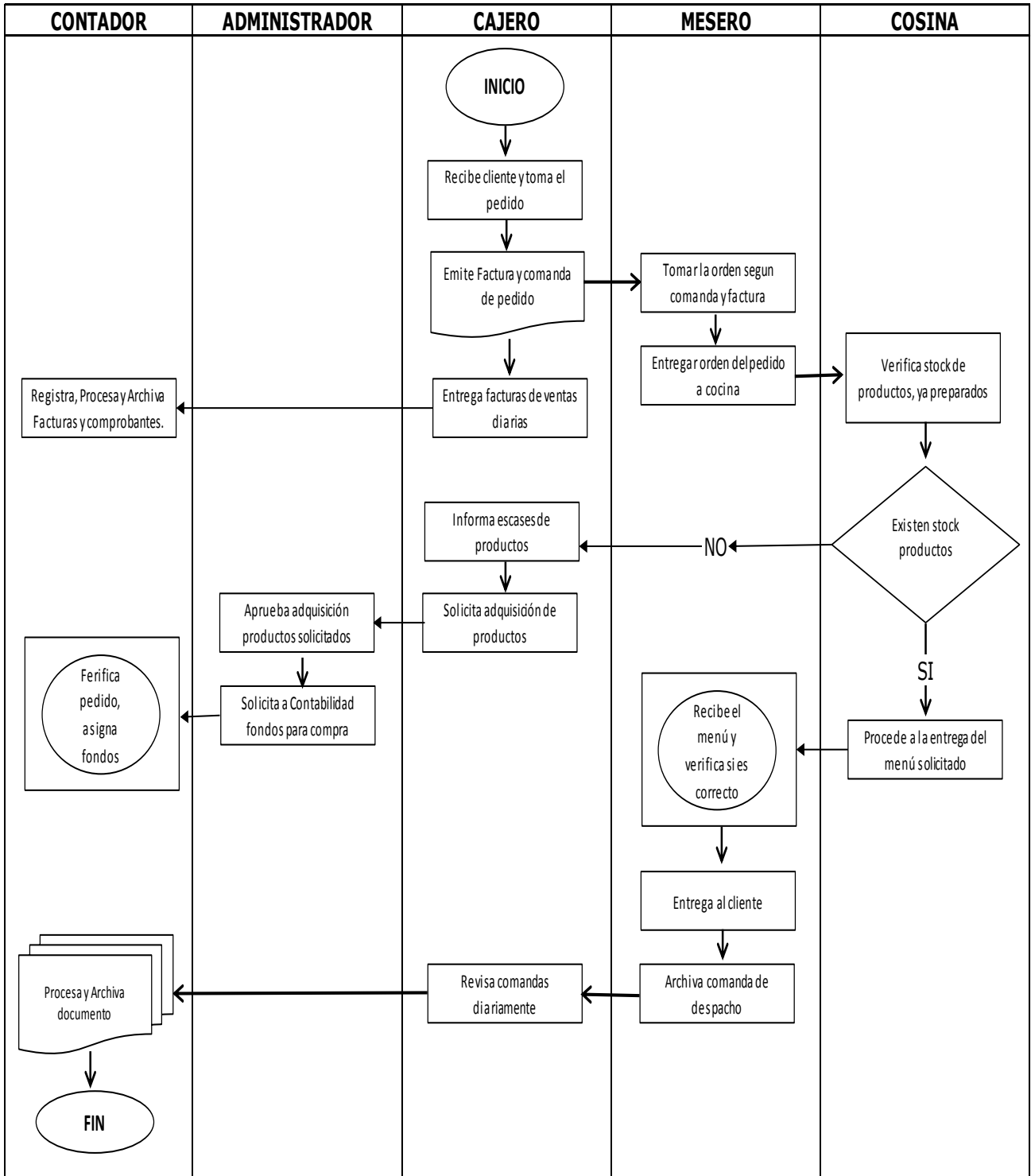
Gráfico 40 Flujo grama caldo de gallina



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: La autora

4.2.7 Flujo grama de procesos atención al cliente

Gráfico 41 Flujo grama procesos



Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: La autora

4.3 Determinación del presupuesto técnico

4.3.1 Presupuesto

Para poner en marcha el proyecto se requiere de inversión fija, diferida y variable, la fija corresponde a todos los activos que la empresa debe adquirir para prestar el servicio de alimentación, la diferida corresponde a los recursos económicos destinados a cubrir los costos de las adecuaciones del local donde va a funcionar la empresa, y la variable es el capital de trabajo.

4.3.2 Inversión fija y diferida del proyecto

La inversión fija son: La maquinaria, equipo de oficina, muebles y enceres, vehículo, y montaje de equipos en procesos de producción, y la inversión diferida son las adecuaciones y los gastos de constitución.

- **Requerimiento de maquinaria y equipo**

Tabla 48 Maquinaria y Equipo de producción

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Cocina industrial	1	690,00	690,00
Cocina 3 quemadores	1	180,00	180,00
Refrigerador	2	1.200,00	2.400,00
Self Service de 4 servidores 20cm de fondo	2	1.350,00	2.700,00
Congelador	1	890,00	890,00
Gas industrial	2	100,00	200,00
Licuada industrial	1	150,00	150,00
Cortadora de carne	1	990,00	990,00
Menaje de cocina		1.828,43	1.828,43
Total			10.028,43

Fuente: Metálicas Vaca

Elaborado por: La autora

Se requiere de equipamiento industrial debido a la actividad de la empresa por lo que se requiere de cocinas, refrigerador, congelador, Self Service, licuadora industrial, cortadora de carne y menaje de cocina.

Menaje de cocina

Descripción	Cantidad	Costo	Total
Caldero N° 50	2	114,00	228,00
Ollas N° 45	2	23,50	47,00
Paila N° 60	2	53,00	106,00
Olla ovalada	1	34,51	34,51
Bandeja Samovar	1	77,67	77,67
Tinas	12	8,00	96,00
Baldes	6	4,00	24,00
Cuchillos	6	5,00	30,00
Bandejas de mesa	4	2,50	10,00
Salero	25	2,25	56,25
Servilletero	25	2,30	57,50
Ajicero	25	2,50	62,50
Porta palillos	25	3,00	75,00
Manteles de mesa	24	8,00	192,00
Individuales	48	2,00	96,00
Platos tipo bandeja	100	2,60	260,00
Platos sopero	100	2,30	230,00
Plato mediano tendido	100	1,30	130,00
Cuchillo de mesa	4	4,00	16,00
Total			1.828,43

Fuente: Distribuidora Reina del Cisne

Elaborado por: La autora

- **Requerimiento de muebles y enseres**

Tabla 49 Muebles y enseres área de ventas

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Comedor de 2 sillas	7	110,00	770,00
Comedor de 4 sillas	4	130,00	520,00
Comedor de 6 sillas	3	155,00	465,00
Total			1.755,00

Fuente: Metálicas Vaca

Elaborado por: La autora

Se requiere de 3 juegos de comedor de 6 sillas con capacidad para 18 personas, 7 comedores de 2 sillas con capacidad para 14 personas, y 4 juegos de 4 sillas con capacidad para 16 personas.

Tabla 50 Muebles y enseres área administrativa

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Escritorio negro multiuso	2	215,00	430,00
Sillas operaria tapiz negro	4	79,00	316,00
Papelera metálica	1	15,00	15,00
Anaquele 180 x 90	2	265,00	530,00
Sillón espera	1	295,00	295,00
Total			1.586,00

Fuente: Línea Nueva Mobiliario Cía. Ltda.

Elaborado por: La autora

Los muebles y enseres serán utilizados en el área administrativa, los mismos que servirán para llevar en orden las actividades financieras de la empresa.

- **Requerimiento de equipo de computación**

Tabla 51 Equipos de computación área administrativa

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Computador Core 17 4ta	2	926,38	1.852,76
Impresora tinta continua	1	329,47	329,47
Caja registradora	1	2.000,00	2.000,00
Total			4.182,23

Fuente: Almacén Point Technology

Elaborado por: La autora

El equipo de computación es requerido para realizar actividades administrativas como registros contables y financieros.

- **Requerimiento de vehículo**

Tabla 52 Vehículo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Camioneta	1	15.000,00	15.000,00
Total			15.000,00

Fuente: Patio de compra y venta de vehículos Ibarra

Elaborado por: La autora

Se lo utiliza para el transporte de materia prima y todas las compras necesarias para la preparación de platos típicos de la microempresa, valorado en \$15.000,00, según el patio de compra y venta de vehículos en la ciudad de Ibarra, cotización del señor Guillermo Mareta.

- **Resumen de inversión fija**

Tabla 53 Total inversión fija

Detalle	Valor Total
Muebles y Equipos de Oficina	3.341,00
Maquinaria y Equipo	10.028,43
Equipos de Computación	4.182,23
Vehículo	15.000,00
Total Inversión Fija	32.551,66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

La inversión fija asciende a \$32.551,66, que corresponde a la adquisición de maquinaria, muebles y enseres, equipos de computación y vehículo que servirán para iniciar las operaciones de la iglesia.

- **Resumen de la inversión diferida**

Tabla 54 Inversión diferida

Detalle	Cantidad	Valor Total
Trámites de Constitución	1	400,00
Adecuación de instalaciones	1	4.000,00
Total		4.400,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

La inversión diferida corresponde a los gastos realizados para la constitución de la microempresa, y a la adecuación de las instalaciones del local, ya que para iniciar las actividades productivas de la microempresa necesita arrendar un lugar que cumpla con los requerimientos necesarios para un buen funcionamiento del proyecto.

- **Gastos de constitución**

Pará el funcionamiento de la microempresa se necesita solicitar los permisos correspondientes al Ministerio de Salud, Cuerpo de Bomberos, pagar la patente Municipal y realizar los trámites legales para la creación de la misma.

Tabla 55 Gastos de constitución

Detalle	Valor Total
Permiso de funcionamiento	76,00
Permiso de cuerpo de bomberos	15,00
Pago de patente municipal	5,00
Elaboración de la minuta	130,00
Registro de la notaría pública	120,00
Otros registros	54,00
Total	400,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

- **Adecuaciones del local**

Tabla 56 Gastos por adecuaciones

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Total mensual
Gypsum	11	planchas	12,00	132,00
Cemento	5	quintales	10,00	50,00
Bloques	350	unidades	0,26	91,00
Arena	1	volqueta	90,00	90,00
Yeso	4	libras	0,50	2,00
Pintura	5	canecas	45,00	225,00
Carbonato calcio	5	quintales	16,00	80,00
Cerámica	114	metros	15,00	1.710,00
Bondex	10	fundas	6,00	60,00
herramientas	1	combo	50,00	50,00
Grifería	1	combo	50,00	50,00
Fletes	5	fletes	12,00	60,00
Mano de obra	1	obra	1.400,00	1.400,00
total			1.706,76	4.000,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora.

Los materiales que se necesitan para las adecuaciones son los que se detallan en el cuadro que antecede, el costo total al cual se deberá incurrir es de 4.000,00 USD americanos.

4.3.3 Requerimiento de Inversión Variable

La inversión variable son: La materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

- **Materia prima**

La materia prima se refiere a la adquisición de la carne de chanco y de las gallinas para la preparación de los tres platos típicos que ofrecerá la microempresa.

Tabla 57 Materia prima fritada

Detalle	Precio	Libras mensual	Total Mensual	Total anual
Pierna de chanco deshuesada	3,50	757	2.648,54	31.782,53
Total				31.782,53

Fuente: Empresa Pronaca

Elaborado por: La autora

La cantidad de carne que se necesita para preparar los platos típicos es de 757 libras mensuales ya que se ha tomado en consideración la cantidad de demanda a satisfacer de fritada.

Tabla 58 Materia prima hornado

Detalle	Precio	kilos	Total	Total anual
Chancho entero	3,37	81	272,88	3.274,59
Total	3,37	81	272,88	3.274,59

Fuente: Empresa Pronaca

Elaborado por: La autora

La cantidad de carne que se necesita para preparar el hornado es de 81 kilos mensuales esto cubrirá la demanda a satisfacer.

Para la adquisición de la materia prima se dispone del proveedor de la Empresa PRONACA ya que cumplen con las normas de higiene necesarias brindando una excelente calidad de carne, que pone a disposición de los consumidores del país.

Tabla 59 Materia prima caldos de gallina

Detalle	Precio	Cantidad	Total Mensual	Total anual
Gallinas	14,00	67	934,16	11.209,90
Total				11.209,90

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

La cantidad de gallinas que se necesita es de 42 gallinas mensuales, de acuerdo a la demanda del sector. Para la adquisición de la materia prima de gallinas se tiene el proveedor que es la Sra. Lupe Farinango quien tiene un criadero de gallinas de campo en el Sector de San Juan del Cantón Quito.

- **Mano de obra**

La mano de obra necesaria para la puesta en marcha de la microempresa se detalla en las siguientes tablas:

Tabla 60 Mano de Obra Producción

Detalle	Mensual	Anual
1 chef	800,00	9.600,00
1 Asistente de chef	500,00	6.000,00
Total Mensual	1.300,00	15.600,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Tabla 61 Mano de Obra Administrativo

Detalle	Mensual	Anual
1 Gerente General	800,00	9.600,00
1 Contador	600,00	7.200,00
Total	1.400,00	16.800,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Tabla 62 Mano de Obra Ventas

Detalle	Mensual	Anual
1 mesero	354,00	4.248,00
1 cajero	400,00	4.800,00
Total	754,00	9.048,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

- Costos indirectos de fabricación**

Tabla 63 Materia prima indirecta

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Total mensual	Total anual
Yuca	quintal	1,00	14,00	14,00	168,00
Cebolla larga	atado	10,00	0,75	7,50	90,00
Cebolla paiteña	quintal	2,00	12,00	24,00	288,00
Culantro	atado	3,00	2,50	7,50	90,00
Apio	atado	4,00	2,50	10,00	120,00
Perejil	atado	2,00	2,00	4,00	48,00
Ajo en pepa	atado	8,00	1,00	8,00	96,00
Ajo en polvo	libra	4,00	2,89	11,56	138,72
Sal	libra	8,00	0,75	6,00	72,00

Queso	unidad	4,00	2,50	10,00	120,00
Mote	arroba	39,43	15,00	591,40	7096,81
Tomate	caja	2,00	12,00	24,00	288,00
Aceite	litro	8,00	2,25	18,00	216,00
Achiote	litro	1,00	2,55	2,45	29,40
Comino	libra	2,00	1,25	2,46	29,52
Maiz	arroba	4,00	15,00	60,00	720,00
Papas	quintal	19,18	10,00	191,83	2301,99
Total				992,70	11912,44

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

La cantidad de productos que se van a utilizar para la preparación de los tres platos típicos están proyectados para consumirlos en un mes .

- **Otros costos indirectos de fabricación**

Tabla 64 Insumos de cocina

Descripción	Cantidad	Costo	Total al mes	Total al Año
Vaso llano	100	0,72	72,00	72,00
Fundas de basura	12	2,10	25,20	25,20
Fundas de alar de 20 x 30	100	1,00	4,00	48,00
Fundas de 20x30	100	1,25	5,00	60,00
Tarrinas	100	14,00	56,00	672,00
Bandeja con tapa	100	14,50	58,00	696,00
Cucharas desechables	100	0,70	2,80	33,60
Tenedores desechables	100	1,50	6,00	72,00
Guantes para cocina caja	20	1,75	7,00	84,00
Guantes para limpieza	5	1,00	4,00	48,00
Servilletas	40	0,75	30,00	360,00
Total			270,00	2.170,80

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Tabla 65 Servicios básicos área de producción

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total Mensual	Total anual
Luz Eléctrica k/h	500	0,10	50,00	600,0
Agua Potable m3	65	0,91	59,38	712,5
Gas	4	15,00	60,00	720,0
Total	569	16,0135	169,3775	2032,53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Tabla 66 Arriendo área de producción

Detalle	Cantidad	Total mensual	Total anual
Arriendo	1	1125,00	13500,00
Total	1		13500,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Tabla 67 Costo de bebidas

Descripción	Cantidad	Costo	Total al mes	Total al Año
Gaseosas personales	1153	0,35	403,48	4.841,73
Gaseosas 1litro	381	0,90	342,73	4.112,72
Tesalias	490	0,25	122,61	1.471,28
Total			868,81	10.425,73

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4.3.4 Gastos administrativos

Tabla 68 Servicios básicos de administración

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total Mensual	Total anual
Luz Eléctrica k/h	200	0,10	20,00	240,00
Agua Potable m3	15	0,91	13,70	164,43
Teléfono minutos	40	0,25	10,00	120,00
Internet	1	38,00	38,00	456,00
Total			81,7025	980,43

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Los gastos generales de administración comprenden pagos de agua, luz, teléfono e internet.

Tabla 69 Suministros de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total mensual	Total anual
Resma de Papel Boom	1	4,00	4,00	48,00
Grapadoras	2	3,00	6,00	72,00
Perforadoras	2	3,00	6,00	72,00
Saca Grapas	2	0,80	1,60	19,20
Carpetas	1	0,25	0,25	3,00
Marcadores	2	0,80	1,60	19,20
Esferos	2	0,25	0,50	6,00
Agendas	2	5,00	10,00	120,00
Archivadores	1	4,50	4,50	54,00
Factureros	1	35,00	35,00	420,00
Total			69,45	833,40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Los suministros de oficina son necesarios para realizar actividades de facturación, archivo y venta de productos.

Tabla 70 Gasto arriendo administrativo

Detalle	Cantidad	Total mensual	Total anual
Arriendo	1	375,00	4500,00
Total	1		4500,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

En vista que el proyecto no cuenta con infraestructura propia, se requiere arrendar un local en \$1500,00 mensuales, de las cuales el 25% está repartido en el gasto administrativo y el 75% es para producción.

Tabla 71 Suministros de aseo

Descripción	Nº	Costo	Total al mes	Total al Año
Escoba	2	2,3	4,6	55,2
Trapeadores	2	3	6	72
Desinfectante	2	2	4	48
Cloro	1	1,59	1,59	19,08
Papel Higiénico	1	8	8	96
Limpiones	4	2,5	10	120
Ambientales	4	2,25	9	108
Lava platos	4	1,25	5	60
Gafas	6	0,14	0,84	10,08
Gorras	12	1,5	18	216
Jabón líquido	1	2,5	2,5	30
Total			69,53	834,36

Fuente: Comercial Santa Anita del Carmen

Elaborado por: La autora

Los suministros de aseo son necesarios para mantener en condiciones higiénicas al restaurante, este rubro asciende a los \$69.53 mensuales.

Tabla 72 Movilización

Descripción	Nº	Costo	Total al mes	Total al Año
Lubricantes	1	30	30,00	360,00
Combustible	4	30	120,00	1.440,00
Repuestos	1	50	50,00	600,00
Total			200,00	2.400,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

El gasto movilización corresponde al pago de lubricantes, combustibles y repuestos necesarios para que el vehículo de propiedad de la empresa pueda recorrer con normalidad.

4.3.5. Gastos de venta

Tabla 73 Preparación chancho

Detalle	Precio	Cantidad	Total mensual	Total anual
Preparación del chancho	60	1	60,00	720,00
Total	60,00	1	60,00	720,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

El chancho hornado será preparado por el señor Mario Alfaro , quien tiene experiencia en preparación de hornado y el costo es de 60.00 dólares por chancho .

Tabla 74 Publicidad

Descripción	N°	Costo	Total al mes	Total al Año
Radio	10,00	20,00	200,00	2400,00
Volantes	500,00	0,08	40,00	480,00
Páginas sociales	1,00	30,00	30,00	360,00
Total			270,00	3240,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

El gasto de publicidad comprende los pagos realizados a las emisoras radiales en donde se emitirá spot publicitarios dando a conocer la existencia de la microempresa. Así también de los papeles volantes y publicidad a través de las páginas sociales en el sector.

4.3.5 Capital de Trabajo

Tabla 75 Capital de Trabajo

Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total mensual	Total trimestral
MATERIA PRIMA DIRECTA					
Pierna de chanco deshuesada	libras	757,00	3,50	2.648,54	7.945,63
Chanco entero	kilos	80,97	3,37	272,88	818,65
Gallina de campo	unidad	66,73	14,00	934,16	2.802,48
Total materia prima directa				3.855,58	11.566,75
MANO DE OBRA DIRECTA					
Chef		1	1.026,70	1.026,70	3.080,10
Asistente de chef		1	652,75	652,75	1.958,25
Total mano de obra directa				1.679,45	5.038,35
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Materia Prima Indirecta					
Yuca	quintal	1	14,00	14,00	42,00
Cebolla larga	atado	10	0,75	7,50	22,50
Cebolla paiteña	quintal	2	12,00	24,00	72,00
Culantro	atado	3	2,50	7,50	22,50
Apio	atado	4	2,50	10,00	30,00
Perejil	atado	2	2,00	4,00	12,00
Ajo en pepa	atado	8	1,00	8,00	24,00
Ajo en polvo	libra	4	2,89	11,56	34,68
Sal	libra	8	0,75	6,00	18,00
Queso	unidad	4	2,50	10,00	30,00
Mote	arroba	39	15,00	591,40	1.774,20
Tomate	caja	2	12,00	24,00	72,00
Aceite	litro	8	2,25	18,00	54,00
Achiote	litro	1	2,55	2,45	7,35
Comino	libra	2	1,25	2,46	7,38
Maíz	arroba	4	15,00	60,00	180,00
Papas	quintal	19	10,00	191,83	575,50
Total Materia prima indirecta				992,70	2.978,11
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Insumos de cocina				270,00	810,00
Luz Eléctrica k/h		500	0,10	50,00	150,00
Agua Potable m3		65	0,91	59,38	178,13
Gas		4	15,00	60,00	180,00
Total servicios básicos				439,38	1.318,13
Arriendo (75%)			1.500,00	1.125,00	3.375,00
Total arriendo				1.125,00	3.375,00

Total costos indirectos de fabricación			2.557,08	7.671,24
COSTO DE BEBIDAS				
Gaseosas personales	1.153	0,35	403,48	1.210,43
Gaseosas 1litro	381	0,90	342,73	1.028,18
Tesalias	490	0,25	122,61	367,82
Total costo de bebidas			868,81	2.606,43
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Remuneración Gerente	1	1.026,70	1.026,70	3.080,10
Remuneración Contador	1	777,40	777,40	2.332,20
Luz Eléctrica k/h	200	0,10	20,00	60,00
Agua Potable m3	15	0,91	13,70	41,11
Teléfono minutos	40	0,25	10,00	30,00
Internet	1	38,00	38,00	114,00
Suministros de oficina			69,45	208,35
Arriendo (25%)	1	1.500,00	375,00	1.125,00
Total de gastos administrativos			2.330,25	6.990,76
GASTOS DE VENTA				
Sueldos personal de ventas	2	998,86	998,86	2.996,58
Preparación chanco	1	60,00	60,00	180,00
Suministros de aseo	1	69,53	69,53	208,59
Movilización	1	200,00	200,00	600,00
Publicidad	1	270,00	270,00	810,00
Total gastos de venta			1.598,39	4.795,17
Interese del préstamo(3 meses)			555,52	1.638,78
Total gastos financieros			555,52	1.638,78
10% Imprevistos			1.356,90	4.030,75
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			14.801,98	44.338,23

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4.3.6. Inversión total del proyecto

Tabla 76 Inversión del proyecto

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Inversión Fija	32.551,66	40,04%
Inversión Diferida	4.400,00	5,41%
Inversión Variable(Capital de Trabajo)	44.338,23	54,54%
Total inversión del proyecto	81.289,89	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

El proyecto asciende a \$81.289,29 esta inversión está distribuida en inversión fija, las mismas que corresponden a la adquisición de maquinaria y equipo, vehículo, muebles y enseres, equipos de computación, inversión diferida como: gastos de constitución y adecuaciones del local, la Inversión variable como: el capital de trabajo con el que se iniciara las operaciones de la microempresa.

4.3.8 Financiamiento del proyecto

Tabla 77 Financiamiento

Detalle	Monto	Porcentaje
Capital Propio	24.939,89	31%
Crédito Financiero	56.350,00	69%
Total	81.289,89	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

El proyecto será financiado el 31.00% con capital propio y el 69% con Crédito del Banco Produbanco a una tasa de interés del 11.83% anual a 5 años plazo.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El presente capítulo tiene como finalidad realizar los presupuestos de ingresos, costos y gastos permitiendo establecer la operatividad de la microempresa, realizando los respectivos estados financieros como son: El Balance de Arranque, Estado de Resultados Integral, y el Flujo de Caja. Además se realizara una evaluación a través de los indicadores financieros que permitirán determinar si el proyecto es rentable, y si es factible realizar la inversión.

Tabla 78 Balance de Arranque

**"Platos Típicos Imbabura"
Balance de Arranque
Diciembre 2015**

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes		Pasivos	
Efectivo (Capital de Trabajo)	44.338,23	Pasivos a Largo Plazo	
Total Activos Corrientes	44.338,23	Documentos por Pagar	<u>56.350,00</u>
		Total Pasivos a Largo Plazo	56.350,00
Activos no corrientes		Total Pasivos	56.350,00
Maquinaria y Equipo	10.028,43	PATRIMONIO	
Equipo de Computación	4.182,23	Capital Social	<u>24.939,89</u>
Muebles y Enseres	3.341,00	Total Patrimonio	24.939,89
Vehículo	<u>15.000,00</u>		
Total Activos no Corrientes	32.551,66		
Otros Activos			
Gastos preoperacionales	<u>4.400,00</u>		
Total Otros Activos	4.400,00		
Total Activos	81.289,89	Total Pasivos y Patrimonio	81.289,89

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

5.1 Presupuesto de ingresos

El cálculo de los ingresos de la microempresa proyectados para cinco años se tomó en cuenta los datos de la demanda actual establecidos en el Estudio de Mercado, con una tasa de crecimiento del 1.51%, y los precios de venta que tienen una tasa de inflación del 3.38% a Diciembre del año 2015, según el Banco Central del Ecuador.

Tabla 79 Proyección de ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fritada plato Individual	16.402,92	16.650,60	16.902,03	17.157,25	17.416,32
Precio	6,50	6,72	6,95	7,18	7,42
Total	106.618,98	111.887,06	117.415,44	123.216,99	129.305,18
Fritado plato familiar	1.224,89	1.243,38	1.262,16	1.281,22	1.300,56
Precio	15,00	15,51	16,03	16,57	17,13
Total	18.373,33	19.281,16	20.233,85	21.233,61	22.282,77
Fritada plato súper grande	533,64	541,69	549,87	558,18	566,60
Precio	23,00	23,78	24,58	25,41	26,27
Total	12.273,61	12.880,06	13.516,47	14.184,32	14.885,17
Hornado	4.858,44	4.931,80	5.006,27	5.081,87	5.158,60
Precio	6,00	6,20	6,41	6,63	6,85
Total	29.150,63	30.590,98	32.102,49	33.688,69	35.353,26
Caldo de gallina	6.405,66	6.502,38	6.600,57	6.700,24	6.801,41
Precio	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71
Total	32.028,29	33.610,82	35.271,55	37.014,33	38.843,22
Total Ingresos	198.444,84	208.250,08	218.539,79	229.337,93	240.669,60

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 80 Ingreso por bebidas

Descripción	Cantidad	Precio	Total al mes	Total al Año
Gaseosas personales	1153	0,58	665,74	7.988,85
Gaseosas 1litro	381	1,49	565,50	6.785,99
Tesalias	490	0,41	202,30	2.427,61
Total			1433,54	17.202,45

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 81 Ingresos proyectados bebidas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gaseosas personales	7.988,85	8.379,51	8.789,26	9.219,06	9.669,87
Gaseosas 1litro	6.785,99	7.117,82	7.465,88	7.830,97	8.213,90
Tesalias	2.427,61	2.546,32	2.670,83	2.801,44	2.938,43
Total	17.202,45	18.043,65	18.925,98	19.851,46	20.822,20

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.2 Proyección de costos operativos

Tabla 82 Proyección materia prima fritada

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pierna de chanco deshuesada	31.782,53	33.336,69	34.966,86	36.676,73	38.470,23
Total	31.782,53	33.336,69	34.966,86	36.676,73	38.470,23

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 83 Proyección materia prima hornado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Chanco	3.274,59	3.434,72	3.602,67	3.778,84	3.963,63
Total	3.274,59	3.434,72	3.602,67	3.778,84	3.963,63

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 84 Proyección materia prima caldos de gallina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gallinas	11.209,90	11.758,07	12.333,04	12.936,12	13.568,70
Total	11.209,90	11.758,07	12.333,04	12.936,12	13.568,70

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 85 Proyección materia prima indirecta

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Yuca	168	174,35	180,94	187,78	194,88
Cebolla larga	90	93,40	96,93	100,60	104,40
Cebolla paiteña	288	298,89	310,18	321,91	334,08
Culantro	90	93,40	96,93	100,60	104,40
Apio	120	124,54	129,24	134,13	139,20
Perejil	48	49,81	51,70	53,65	55,68
Ajo en pepa	96	99,63	103,39	107,30	111,36
Ajo en polvo	138,72	143,96	149,41	155,05	160,91
Sal	72	74,72	77,55	80,48	83,52
Queso	120	124,54	129,24	134,13	139,20
Mote	7096,812	7365,07	7643,47	7932,39	8232,24
Tomate	288	298,89	310,18	321,91	334,08
Aceite	216	224,16	232,64	241,43	250,56
Achiote	29,4	30,51	31,66	32,86	34,10
Comino	29,52	30,64	31,79	33,00	34,24
Maiz	720	747,22	775,46	804,77	835,19
Papas	2301,988	2389,00	2479,31	2573,03	2670,29
Total Materia prima indirecta	11912,44	12362,73	12830,04	13315,02	13818,32

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 86 Proyección de insumos de cocina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vaso llano	72,00	75,52	79,21	83,09	87,15
Fundas de basura	25,20	26,43	27,72	29,08	30,50
Fundas de alar de 20 x 30	48,00	50,35	52,81	55,39	58,10
Fundas de 20x30	60,00	62,93	66,01	69,24	72,63
Tarrinas	672,00	704,86	739,33	775,48	813,40
Bandeja con tapa	696,00	730,03	765,73	803,18	842,45
Cucharas desechables	33,60	35,24	36,97	38,77	40,67
Tenedores desechables	72,00	75,52	79,21	83,09	87,15
Guantes para cocina caja	84,00	88,11	92,42	96,94	101,68
Guantes para limpieza	48,00	50,35	52,81	55,39	58,10
Servilletas	360,00	377,60	396,07	415,44	435,75
Total	2.170,80	2.276,95	2.388,30	2.505,08	2.627,58

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 87 Servicios Básicos

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total Mensual	Total anual
Luz Eléctrica k/h	500	0,10	50,00	600,0
Agua Potable m3	65	0,91	59,38	712,5
Gas	4	15,00	60,00	720,0
Total	569	16,0135	169,3775	2032,53

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 88 Proyección de servicios básicos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz Eléctrica	600,00	629,34	660,11	692,39	726,25
Agua Potable	712,53	747,37	783,92	822,25	862,46
Gas	720,00	755,21	792,14	830,87	871,50
Total	2.032,53	2.131,92	2.236,17	2.345,52	2.460,22

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 89 Sueldo personal operativo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1 chef	800,00	846,48	895,66	947,70	1.002,76
1 Asistente de chef	500,00	529,05	559,79	592,31	626,72
Total Mensual	1.300,00	1.375,53	1.455,45	1.540,01	1.629,48
Total Anual	15.600,00	16.506,36	17.465,38	18.480,12	19.553,81

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 90 Proyección de sueldo operativo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Básico Unificado	15.600,00	16.506,36	17.465,38	18.480,12	19.553,81
Aporte Patronal 12.15%	1.895,40	2.005,52	2.122,04	2.245,33	2.375,79
Fondos de Reserva 8,33%		1.374,98	1.454,87	1.539,39	1.628,83
Vacaciones	650,00	687,77	727,72	770,00	814,74
13° Sueldo	1.300,00	1.375,53	1.455,45	1.540,01	1.629,48
14° Sueldo	708,00	749,13	792,66	838,71	887,44
Total Costo de Mano de Obra	20.153,40	22.699,29	24.018,12	25.413,57	26.890,10

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Se requiere de los servicios de un chef quien se encarga de la producción de los platos, así como de un asistente. Estos trabajadores reciben todos los beneficios de ley y este gasto se incrementa en un 5.81% según el incremento de sueldos para los últimos 5 años .

Tabla 91 Sueldo personal de ventas

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1 mesero	354,00	374,57	396,33	419,36	443,72
1 cajero	400,00	423,24	447,83	473,85	501,38
Total Mensual	754,00	797,81	844,16	893,21	945,10
Total Anual	9.048,00	9.573,69	10.129,92	10.718,47	11.341,21
Total Salario Unificado	9.048,00	9.573,69	10.129,92	10.718,47	11.341,21

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Se requieren de tres meseros para atender a los clientes de manera eficiente y con calidad, este grupo de trabajadores reciben el salario básico que es 354.00 y todos los beneficios de ley. Además se necesita los servicios de un cajero recepcionista que se encargue de cobrar y facturar

Tabla 92 Proyección sueldo personal de ventas

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Básico Unificado	9.048,00	9.573,69	10.129,92	10.718,47	11.341,21
Aporte Patronal 12.15%	1.099,33	1.163,20	1.230,79	1.302,29	1.377,96
Fondos de Reserva 8,33%		797,49	843,82	892,85	944,72
Vacaciones	377,00	398,90	422,08	446,60	472,55
13° Sueldo	754,00	797,81	844,16	893,21	945,10
14° Sueldo	708,00	749,13	749,13	749,13	749,13
Total Personal de Ventas	11.986,33	13.480,23	14.219,90	15.002,55	15.830,68

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

El sueldo del personal de ventas sufre un incremento para cada año proyectado del 5.81%, según datos obtenidos de los últimos datos del incremento de los sueldos en los últimos 5 años del Banco Central del Ecuador.

Tabla 93 Proyección arriendo área de producción

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	13.500,00	13.956,30	14.428,02	14.915,69	15.419,84
Total	13.500,00	13.956,30	14.428,02	14.915,69	15.419,84

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 94 Proyección costo de venta bebidas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gaseosas personales	4.841,73	5.078,49	5.326,83	5.587,31	5.860,53
Gaseosas 1litro	4.112,72	4.313,83	4.524,78	4.746,04	4.978,12
Tesalias	1.471,28	1.543,22	1.618,69	1.697,84	1.780,86
Total	10.425,73	10.935,54	11.470,29	12.031,19	12.619,51

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.3 Proyección de gastos administrativos

Tabla 95 Sueldo personal administrativo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1 Gerente General	800,00	846,48	895,66	947,70	1.002,76
1 Contador	600,00	634,86	671,75	710,77	752,07
Total Mensual	1.400,00	1.481,34	1.567,41	1.658,47	1.754,83
Total Anual	16.800,00	17.776,08	18.808,87	19.901,67	21.057,95

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Se requiere de un gerente y un contador para que realicen actividades administrativas y lleven el control de la empresa.

Tabla 96 Proyección de sueldo administrativo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Básico Unificado	16.800,00	17.776,08	18.808,87	19.901,67	21.057,95
Aporte Patronal 12.15%	2.041,20	2.159,79	2.285,28	2.418,05	2.558,54
Fondos de Reserva 8,33%		116,62	123,40	130,56	138,15
Vacaciones	700,00	740,67	783,70	829,24	877,41
13° Sueldo	1.400,00	1.481,34	1.567,41	1.658,47	1.754,83
14° Sueldo	708,00	749,13	792,66	838,71	887,44
Total Costo de Mano de Obra	21.649,20	23.023,64	24.361,31	25.776,70	27.274,33

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Los trabajadores reciben todos los beneficios de ley como afiliación al IESS, décimo tercer y cuarto sueldo y fondos de reserva. La proyección de los sueldos del personal administrativo se realizó con el 5.81% de acuerdo a la tasa de crecimiento del sueldo básico de los últimos cinco años.

Tabla 97 Proyección gastos de administración

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz Eléctrica	240,00	251,74	264,05	276,96	290,50
Agua Potable	164,43	172,47	180,90	189,75	199,03
teléfono	120,00	125,87	132,02	138,48	145,25
Internet	456,00	478,30	501,69	526,22	551,95
Total	980,43	1.028,37	1.078,66	1.131,41	1.186,73

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Los gastos generales de administración se incrementan al igual que los gastos de suministros de oficina.

Tabla 98 Proyección de suministros de oficina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja de Papel Boon	48,00	50,35	52,81	55,39	58,10
Grapadoras	72,00	75,52	79,21	83,09	87,15
Perforadoras	72,00	75,52	79,21	83,09	87,15
Saca Grapas	19,20	20,14	21,12	22,16	23,24
Carpetas	3,00	3,15	3,30	3,46	3,63
Marcadores	19,20	20,14	21,12	22,16	23,24
Esferos	6,00	6,29	6,60	6,92	7,26
Agendas	120,00	125,87	132,02	138,48	145,25
Archivadores	54,00	56,64	59,41	62,32	65,36
Otros	420,00	440,54	462,08	484,68	508,38
Total	833,40	874,15	916,90	961,74	1008,76

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

La proyección de los suministros de oficina se realizó con el 3.38% de incremento para cada año proyectado de acuerdo a la inflación del año 2015.

Tabla 99 Proyección de gasto arriendo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	4.500,00	4.652,10	4.809,34	4.971,90	5.139,95
Total	4.500,00	4.652,10	4.809,34	4.971,90	5.139,95

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

El gasto arriendo también se incrementa con el 3.38% de acuerdo a la inflación del año 2015.

5.4 Proyección de gastos de venta

Tabla 100 Proyección suministros de aseo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Escoba	55,20	57,07	58,99	60,99	63,05
Trapeadores	72,00	74,43	76,95	79,55	82,24
Desinfectante	48,00	49,62	51,30	53,03	54,83
Cloro	19,08	19,72	20,39	21,08	21,79
Papel Higiénico	96,00	99,24	102,60	106,07	109,65
Limpiones	120,00	124,06	128,25	132,58	137,07
Ambientales	108,00	111,65	115,42	119,33	123,36
Lava platos	60,00	62,03	64,12	66,29	68,53
Gafas	10,08	10,42	10,77	11,14	11,51
Gorras	216,00	223,30	230,85	238,65	246,72
Jabón líquido	30,00	31,01	32,06	33,15	34,27
Total	834,36	862,56	891,72	921,86	953,01

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 101 Proyección movilización y transporte

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Lubricantes	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20
Combustible	1440,00	1488,67	1538,99	1591,01	1644,78
Repuestos	600,00	620,28	641,25	662,92	685,33
Total	2400,00	2481,12	2564,98	2651,68	2741,30

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 102 Proyección de gasto publicidad

Descripción	Nº	Costo	Total al mes	Total al Año
Radio	10,00	20,00	200,00	2400,00
Volantes	500,00	0,08	40,00	480,00
Páginas sociales	1,00	30,00	30,00	360,00
Total			270,00	3240,00

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Este gasto también se incrementa para los años proyectados con el 3.38% de acuerdo a la inflación año 2015.

Tabla 103 Proyección de preparación chanco

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Preparación del chanco	720,00	747,22	775,46	804,77	835,19
Total	720,00	747,22	775,46	804,77	835,19

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.5 Gastos financieros

5.5.1 Amortización del préstamo (Ver anexo No 4)

5.6 Amortización Gastos de constitución

Tabla 104 Amortización

Detalle	Valor
Gastos de Constitución	4.400,00
Año1	880
Año 2	880
Año3	880
Año4	880
Año5	880

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.7 Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos fijos de maquinaria y muebles y enseres se realizaron en base al método de línea recta.

Tabla 105 Depreciaciones

Detalle	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DEP. MAQUINARIA PRODUCCIÓN						
Cocina industrial	690,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00
Cocina 3 quemadores	180,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Refrigerador	2.400,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Self Services de 4 servidores 20cm de fondo	2.700,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Congelador	890,00	296,67	296,67	296,67	296,67	296,67
Gas industrial	200,00	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67
Licuada industrial	150,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Cortadora de carne	990,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00
Total		2.733,33	2.733,33	2.733,33	2.733,33	2.733,33
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO MUEBLES ENCERES Y VEHICULO						
DEP. EQUIPO DE COMPUTACIÓN						
Computador Core 17 4ta	1.852,76	617,59	617,59	617,59	617,59	617,59
Impresora tinta continua	329,47	109,82	109,82	109,82	109,82	109,82
Reinversión de Activos (Equipo de comp.)	2.550,00			850,00	850,00	850,00
Total		727,41	727,41	1.577,41	1.577,41	1.577,41
DEP. MUEBLES Y ENSERES						
Escritorio negro multiuso	430,00	43,00	43,00	43,00	43,00	43,00
Sillas operaria tapiz negro	316,00	31,60	31,60	31,60	31,60	31,60
Papelera metálica	15,00	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Anaqueles 180 x 90	530,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
Sillón espera	295,00	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Comedor	520,00	173,33	173,33	173,33	173,33	173,33
Comedor	465,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00
Total		486,93	486,93	486,93	486,93	486,93
Vehículo	15.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Total Dep. vehículo		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Total depreciaciones		6.947,68	6.947,68	7.797,68	7.797,68	7.797,68

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.8 Estados de Resultados

Tabla 106 Proyección de Estado de Resultados Integrales

"Platos Típicos Imbabura"					
Estado de Resultados Integrales					
Diciembre 2015					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL INGRESOS	215.647,29	226.293,73	237.465,77	249.189,39	261.491,80
Ingresos por caldos de gallina	32.028,29	33.610,82	35.271,55	37.014,33	38.843,22
Ingresos por Hornado	29.150,63	30.590,98	32.102,49	33.688,69	35.353,26
Ingresos por Fritada	137.265,92	144.048,28	151.165,76	158.634,92	166.473,13
Total Ingresos por venta de platos típicos	198.444,84	208.250,08	218.539,79	229.337,93	240.669,60
Ingresos por bebidas					
Gaseosas	14.774,84	15.497,33	16.255,15	17.050,03	17.883,77
Aguas	2.427,61	2.546,32	2.670,83	2.801,44	2.938,43
Total ingresos por bebidas	17.202,45	18.043,65	18.925,98	19.851,46	20.822,20
TOTAL COSTOS	109.195,24	115.738,89	121.262,96	127.062,16	133.150,42
(-) Costo de producción					
Materia prima directa	46.267,02	48.529,47	50.902,56	53.391,70	56.002,55
Materia prima indirecta	11.912,44	12.476,08	13.086,16	13.726,07	14.397,28
Costos indirectos de fabricación	4.203,33	4.408,87	4.624,47	4.850,60	5.087,80
Mano de obra directa	20.153,40	22.699,29	24.018,12	25.413,57	26.890,10
Arriendo local	13.500,00	13.956,30	14.428,02	14.915,69	15.419,84
Depreciaciones	2.733,33	2.733,33	2.733,33	2.733,33	2.733,33
Total costos de producción	98.769,52	104.803,35	109.792,67	115.030,97	120.530,90
Otros costos					
Gaseosas	8.954,45	9.392,32	9.851,61	10.333,35	10.838,65
Aguas	1.471,28	1.543,22	1.618,69	1.697,84	1.780,86
Total otros costos	10.425,73	10.935,54	11.470,29	12.031,19	12.619,51
(=) Utilidad Bruta en Venta	106.452,05	110.554,83	116.202,82	122.127,23	128.341,38
(-) Gastos operacionales					
Gasto Administrativo	27.963,03	29.578,26	31.166,21	32.841,74	34.609,77
Gasto de Ventas	19.180,69	20.928,63	21.931,46	22.986,73	24.097,26
Total de gastos operacionales	47.143,72	50.506,89	53.097,68	55.828,47	58.707,04
(=) Utilidad Operacional	59.308,32	60.047,94	63.105,14	66.298,76	69.634,35
(-) Otros gastos					
Gasto Financiero	6.055,14	4.721,90	3.388,65	2.055,41	722,17
Gasto Depreciación	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	5.064,34
Amortización Preoperacionales	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00
Total otros gastos	11.149,48	9.816,24	9.333,00	7.999,76	6.666,52

= Utilidad antes de repartición a trabajadores	48.158,84	50.231,70	53.772,14	58.299,00	62.967,83
(-) 15% Participación Trabajadores	7.223,83	7.534,76	8.065,82	8.744,85	9.445,17
(=) Utilidad Antes de Impuestos	40.935,02	42.696,95	45.706,32	49.554,15	53.522,66
(-) Impuesto a la Renta 20%	3.928,00	4.280,39	4.882,26	5.651,83	6.445,53
(=) Utilidad del Ejercicio	37.007,01	38.416,56	40.824,06	43.902,32	47.077,12

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

El proyecto presenta un estado de situación financiera positivo ya que desde el primer año de funcionamiento de la microempresa tiene utilidades.

5.8.1 Proyección del Flujo de Caja

Tabla 107 Flujo de caja

"Platos Típicos Imbabura"
Flujo de Caja
Diciembre 2015

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	37.007,01	38.416,56	40.824,06	43.902,32	47.077,12
Capital Propio	24.939,89				
Crédito	56.350,00				
(-) Reinversión Activo Fijo			2.550,00		
(-) Pago de Capital	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00
(+) Depreciaciones	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	5.064,34
(+) Recuperación Venta de Activos Fijos					6.510,33
Total Inversión	81.289,89				
Flujo de Caja	29.951,36	31.360,90	32.068,40	37.696,66	47.381,80

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.9 Evaluación financiera

Tabla 108 Tasa de rendimiento medio

Descripción	Inversión	% de Inversión	Tasa de Rendimiento Medio	Valor Ponderado
Inversión Propia	24.939,89	0,31	0,0514	0,0158
Inversión Financiada	56.350,00	0,69	0,1183	0,0820
Total de la Inversión	81.289,89	100,00%	0,1697	0,0978

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$\text{TRM} = (1 + \text{CK}) (1 + \text{inflacion}) - 1$$

$$\text{TRM} = ((1 + 0,0978)(1 + 0,0338) - 1)$$

$$\text{TRM} = 0,13488$$

$$\text{TRM} = 13,48\%$$

La tasa de rendimiento medio es de 13.48%, para este cálculo se tomó en cuenta la tasa de inflación que es de 3.38% a Diciembre 2015.

5.9.1 Valor Actual Neto

Tabla 109 Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa Rendimiento Medio 13,48%	Flujos Netos Actualizados
Inversión	81.289,89		
Año 1	29.951,36	1,13488	26.391,66
Año 2	31.360,90	1,28795	24.349,43
Año 3	32.068,40	1,46167	21.939,55
Año 4	37.696,66	1,65882	22.724,98
Año 5	47.381,80	1,88256	25.168,79
Total de flujos netos actualizados			120.574,41

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 120.574,41 - 81.289,89$$

$$\text{VAN} = 39.284,52$$

El Valor Actual Neto es de \$39.284,52 presentando buenas expectativas de inversión en el proyecto.

5.9.2 Tasa Interna de Retorno

Tabla 110 Tasa Interna Retorno

Años	Flujos Netos	Tasa de Rendimiento Medio (13,48%)	Flujos Netos Actualizados
Inversión	81.289,89		
Año 1	29.951,36	1,13488	26.391,66
Año 2	31.360,90	1,28795	24.349,43
Año 3	32.068,40	1,46167	21.939,55
Año 4	37.696,66	1,65882	22.724,98
Año 5	47.381,80	1,88256	25.168,79
$\sum \text{FNA}$			120.574,41
VAN TASA INFERIOR			39.284,52

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 111 Tasa Interna Retorno

Años	Flujos Netos	Tasa Superior (32%)	Flujos Netos Actualizados
Inversión	-81.289,89		
Año 1	29.951,36	1,320	22.690,42
Año 2	31.360,90	1,742	17.998,68
Año 3	32.068,40	2,300	13.942,98
Año 4	37.696,66	3,036	12.416,73
Año 5	47.381,80	4,007	11.823,39
$\sum \text{FNA}$			78.872,20
VAN TASA SUPERIOR			-2417,70

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Cálculo de la TIR

Tasa Inferior	13,48
Tasa Superior	32,00
VAN Tasa Inferior	39.284,52
VAN Tasa Superior	-2.417,70

Formula:

$TIR = ((Tasa\ Inferior + (Tasa\ Superior - Tasa\ Inferior) * (VAN\ Tasa\ Inferior / (VAN\ Tasa\ Inferior - VAN\ Tasa\ Superior))))$

TIR: 30.93%

5.9.3 Indicador costo beneficio

Tabla 112 Costo Beneficio

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Rendimiento Medio	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
Año 1	215.647,29	170221,78	1,13488	190.017,74	149.991,03
Año 2	226.293,73	178795,36	1,28795	175.700,43	138.821,44
Año 3	237.465,77	186426,97	1,46167	162.461,88	127.543,75
Año 4	249.189,39	193623,72	1,65882	150.220,83	116.723,74
Año 5	261.491,80	201257,30	1,88256	138.902,11	106.906,08
∑Ingresos y Egresos Actualizados				817.303,00	639.986,04

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

Costo Beneficio= 817.303,00/639.986,04

Costo Beneficio= 1.28

Por cada dólar invertido, se tendrá un ingreso de 0.28 centavos adicionales, el proyecto presenta que si se va a recuperar la inversión y además va a tener un beneficio adicional.

5.9.4 Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 113 Periodo de recuperación de la inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados
Año 1	29.951,36	
Año 2	31.360,90	61.312,26
Año 3	32.068,40	93.380,66
Año 4	37.696,66	131.077,32
Año 5	47.381,80	178.459,12

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

PRI=-Inversión- FNA/12meses

$PRI=81.289,89 -61.312,26/12meses$

$PRI= 2 años 8 meses$

El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años y 8 meses

5.9.5 Punto de equilibrio.

Tabla 114 Punto de equilibrio

Detalle	Valor Anual
Ingresos	
Ventas	215.647,29
Costos Fijos	
Gasto Administrativo	27.963,03
Gasto de Ventas	19.180,69
Depreciaciones	4.214,34
Gasto Financiero	6.055,14
Amortización preoperacionales	4.400,00
Total Costos Fijos	61.813,20
Costos Variables	
Costos de Ventas	109.195,24
Total Costos Variables	109.195,24
Punto de equilibrio (dólares)	125.219,29

Fuente: Estudio financiero

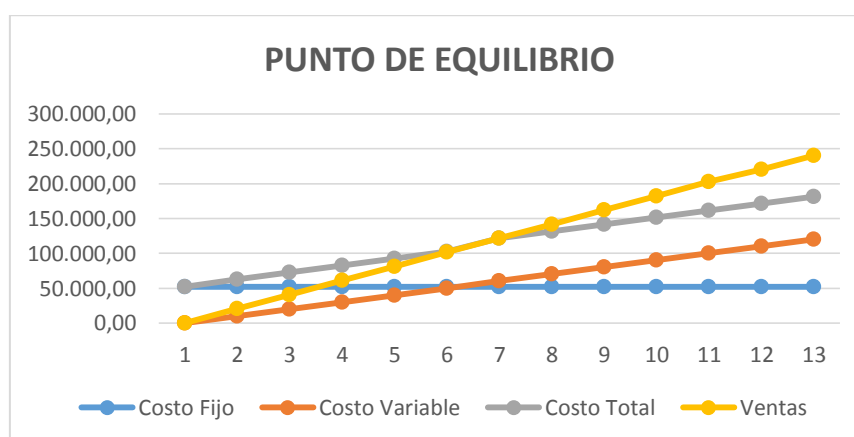
Elaborado por: La autora

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{61.813,20}{1 - \frac{109.195,24}{215.647,29}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 125.219,29$$

Gráfico 42 Punto de Equilibrio



Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.9.6 Análisis de sensibilidad

Sensibilidad al precio (Bajar el precio en un 5 %)

Tabla 115 Proyección de Estado de Resultados Integrales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales	205.758,79	215.916,86	226.576,42	237.762,23	249.500,28
Ingresos por caldos de gallina	30.503,14	32.010,31	33.591,95	35.251,74	36.993,54
Ingresos por Hornado	27.762,51	29.134,26	30.573,80	32.084,46	33.669,77
Ingresos por Fritada	130.729,44	137.188,84	143.967,39	151.080,87	158.545,84
Total Ingresos por venta de platos típicos	188.995,09	198.333,41	208.133,14	218.417,08	229.209,15
Ingresos por bebidas					
Gaseosas	14.451,70	15.158,38	15.899,63	16.677,12	17.492,63
Aguas	2.312,01	2.425,06	2.543,65	2.668,03	2.798,50
Total ingresos por bebidas	16.763,70	17.583,45	18.443,28	19.345,16	20.291,13

Egresos

(-) Costo de Ventas

Materia Prima Directa	46.267,02	48.529,47	50.902,56	53.391,70	56.002,55
Materia prima indirecta	11.912,44	12.476,08	13.086,16	13.726,07	14.397,28
Costos Indirectos de producción	4.203,33	4.408,87	4.624,47	4.850,60	5.087,80
Mano de obra directa	20.153,40	22.699,29	24.018,12	25.413,57	26.890,10
Arriendo local	13.500,00	13.956,30	14.428,02	14.915,69	15.419,84
Depreciaciones	2.733,33	2.733,33	2.733,33	2.733,33	0,00
Subtotal	98.769,52	104.803,35	109.792,67	115.030,97	117.797,57

Otros egresos

Gaseosas	4.841,73	5.078,49	5.326,83	5.587,31	5.860,53
Aguas	1.471,28	1.543,22	1.618,69	1.697,84	1.780,86
Total otros egresos	6.313,01	6.621,71	6.945,51	7.285,15	7.641,39

(=) Utilidad Bruta en Venta 100.676,27 104.491,80 109.838,24 115.446,11 124.061,32

(-) Gastos Operacionales

Gasto Administrativo	27.963,03	29.578,26	31.166,21	32.841,74	34.609,77
Gasto de Ventas	19.180,69	20.928,63	21.931,46	22.986,73	24.097,26
Total Egresos	47.143,72	50.506,89	53.097,68	55.828,47	58.707,04

(=) Utilidad Operacional 53.532,55 53.984,90 56.740,56 59.617,64 65.354,28

Gasto Financiero	6.055,14	4.721,90	3.388,65	2.055,41	722,17
Gasto Depreciación Amortización Gasto Preoperacionales	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	0,00
	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00
Total otros gastos	11.149,48	9.816,24	9.333,00	7.999,76	1.602,17

= Utilidad antes de repartición a trabajadores 42.383,07 44.168,67 47.407,56 51.617,88 63.752,11

(-) 15% Participación

Trabajadores	6.357,46	6.625,30	7.111,13	7.742,68	9.562,82
--------------	----------	----------	----------	----------	----------

(=) Utilidad Antes de**Impuestos 36.025,61 37.543,37 40.296,43 43.875,20 54.189,29**

(-) Impuesto a la Renta 3.136,34 3.364,00 3.776,96 4.313,78 4.147,93

(=) Ganancia o Pérdida del**Ejercicio 32.889,27 34.179,36 36.519,46 39.561,42 50.041,36****Fuente:** Estudio financiero**Elaborado por:** La autora

- **Flujo de caja**

Tabla 116 Flujo de caja

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	32.889,27	34.179,36	36.519,46	39.561,42	50.041,36
Capital Propio	24.939,89				
Crédito	56.350,00				
(-) Reversión Activo Fijo			2.550,00		
(-) Pago de Capital	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00
(+) Depreciaciones	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	5.064,34
(+) Recuperación Venta de Activos Fijos					6.510,33
Total Inversión	81.289,89				
Flujo de Caja	25.833,61	27.123,70	27.763,81	33.355,76	50.346,04

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

- **Valor actual neto**

Tabla 117 Valor actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa de rendimiento medio 13,48%	Flujos Netos Actualizados
	81.289,89		
Año 1	25.833,61	1,13488	22763,30
Año 2	27.123,70	1,28795	21059,56
Año 3	27.763,81	1,46167	18994,57
Año 4	33.355,76	1,65882	20108,12
Año 5	50.346,04	1,88256	26743,37
Σ FNA			109668,92

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

VAN= 28.379,03

- Tasa interna de retorno

Tabla 118 Tasa Interna de Rendimiento

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 30,50%	Flujos Netos Actualizados
	-81.289,89		
Año 1	25.833,61	1,305	19.795,87
Año 2	27.123,70	1,703	15.926,78
Año 3	27.763,81	2,222	12.492,45
Año 4	33.355,76	2,900	11.500,82
Año 5	50.346,04	3,785	13.301,87
∑FNA			73.017,79
VAN TASA INFERIOR			-8272,10

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

TIR= 26.66%

- Costo beneficio

Tabla 119 Costo Beneficio

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Redescuento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
Año 1	205.758,79	170221,78	1,13488	181.304,49	149.991,03
Año 2	215.916,86	178795,36	1,28795	167.643,55	138.821,44
Año 3	226.576,42	186426,97	1,46167	155.011,95	127.543,75
Año 4	237.762,23	193623,72	1,65882	143.332,11	116.723,74
Año 5	249.500,28	201257,30	1,88256	132.532,32	106.906,08
∑Ingresos y Egresos Actualizados				779.824,42	639.986,04

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

CB= 1,22

De cada dólar invertido se obtiene 0.22 centavos más de beneficio.

- **Periodo de recuperación de la inversión**

Tabla 120 Periodo de Recuperación de la Inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados
Año 1	25.833,61	
Año 2	27.123,70	52.957,31
Año 3	27.763,81	80.721,12
Año 4	33.355,76	114.076,89
Año 5	50.346,04	164.422,92

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

El periodo de recuperación de la inversión es a los 3 años 8 meses del proyecto

- **Punto de equilibrio**

Detalle	Año 1
Ingresos	
Ventas	205.758,79
Costos Fijos	
Gasto Administrativo	27.963,03
Gasto de Ventas	19.180,69
Depreciaciones	4.214,34
Gasto Financiero	6.055,14
Gasto de Constitución	4.400,00
Total Costos Fijos	61.813,20
Costos Variables	
Costos de Producción	98.769,52
Total Costos Variables	98.769,52
Punto de Equilibrio (dólares)	118.877,43

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

- Sensibilidad al costo (Incrementa los costos en un 5%)

Tabla 121 Estado de Resultados Integrales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales	208.861,30	219.175,90	229.999,89	241.358,42	253.277,90
Ingresos por caldos de gallina	32.028,29	33.610,82	35.271,55	37.014,33	38.843,22
Ingresos por Hornado	29.150,63	30.590,98	32.102,49	33.688,69	35.353,26
Ingresos por Fritada	137.265,92	144.048,28	151.165,76	158.634,92	166.473,13
Total Ingresos por venta de platos típicos	198.444,84	208.250,08	218.539,79	229.337,93	240.669,60
Ingresos por bebidas					
Gaseosas	7.988,85	8.379,51	8.789,26	9.219,06	9.669,87
Aguas	2.427,61	2.546,32	2.670,83	2.801,44	2.938,43
Total ingresos por bebidas	10.416,46	10.925,82	11.460,10	12.020,49	12.608,30
Egresos					
(-) Costo de Ventas					
Materia Prima Directa	48.580,37	50.955,95	53.447,69	56.061,29	58.802,68
Materia prima indirecta	12.508,06	13.099,88	13.740,47	14.412,37	15.117,14
Costos Indirectos de producción	4.413,50	4.408,87	4.624,47	4.850,60	5.087,80
Mano de obra directa	21.161,07	23.834,26	25.219,03	26.684,25	28.234,61
Arriendo local	14.175,00	14.654,12	15.149,42	15.661,47	16.190,83
Depreciaciones	2.870,00	2.870,00	2.870,00	2.870,00	0,00
Subtotal	103.708,00	109.823,07	115.051,08	120.539,99	123.433,06
Otros egresos					
Gaseosas	5.083,81	5.332,41	5.593,17	5.866,67	6.153,55
Aguas	1.544,84	1.620,38	1.699,62	1.782,73	1.869,91
Total otros egresos	6.628,66	6.952,80	7.292,79	7.649,41	8.023,46
(=) Utilidad Bruta en Venta	98.524,65	102.400,03	107.656,03	113.169,03	121.821,38
(-) Gastos Operacionales					
Gasto Administrativo	27.963,03	29.578,26	31.166,21	32.841,74	34.609,77
Gasto de Ventas	19.180,69	20.928,63	21.931,46	22.986,73	24.097,26
Total Egresos	47.143,72	50.506,89	53.097,68	55.828,47	58.707,04
(=) Utilidad Operacional	51.380,93	51.893,14	54.558,35	57.340,56	63.114,34
Gasto Financiero	6.055,14	4.721,90	3.388,65	2.055,41	722,17
Gasto Depreciación	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	5.064,34
Amortización Gasto Preoperacionales	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00
Total otros gastos	11.149,48	9.816,24	9.333,00	7.999,76	6.666,52
= Utilidad antes de repartición a trabajadores	40.231,45	42.076,90	45.225,35	49.340,80	56.447,83
(-) 15% Participación Trabajadores	6.034,72	6.311,54	6.783,80	7.401,12	8.467,17

(=) Utilidad Antes de Impuestos	34.196,73	35.765,37	38.441,55	41.939,68	47.980,65
(-) Impuesto a la Renta	2.862,01	3.097,30	3.498,73	4.023,45	3.527,07
Utilidad Neta	31.334,72	32.668,06	34.942,82	37.916,23	44.453,59

- **Flujo de caja**

Tabla 122 Flujo de Caja

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	31.334,72	32.668,06	34.942,82	37.916,23	44.453,59
Capital Propio	24.939,89				
Crédito	56.350,00				
(-) Reinversión Activo Fijo			2.550,00		
(-) Pago de Capital	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00	11.270,00
(+) Depreciaciones	4.214,34	4.214,34	5.064,34	5.064,34	5.064,34
(+) Recuperación Venta de Activos Fijos					6.510,33
Total Inversión	81.289,89				
Flujo de Caja	24.279,07	25.612,40	26.187,16	31.710,57	44.758,26

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

- **Valor actual neto**

Tabla 123 Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa rendimiento medio 13,48%	Flujos Netos Actualizados
	81.289,89		
Año 1	24.279,07	1,13488	21393,51
Año 2	25.612,40	1,28795	19886,15
Año 3	26.187,16	1,46167	17915,91
Año 4	31.710,57	1,65882	19116,34
Año 5	44.758,26	1,88256	23775,19
∑FNA			102087,10

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

VAN = 20.797,21

- Tasa Interna de Retorno

Tabla 124 Tasa Interna De Retorno

Años	Flujos Netos	Tasa Rendimiento 30,50%	Flujos Netos Actualizados
	-81.289,89		
Año 1	24.279,07	1,305	18.604,65
Año 2	25.612,40	1,703	15.039,36
Año 3	26.187,16	2,222	11.783,03
Año 4	31.710,57	2,900	10.933,57
Año 5	44.758,26	3,785	11.825,53
∑FNA			68.186,14
VAN TASA INFERIOR			-13103,76

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

TIR: 23.92%

- Costo Beneficio

Tabla 125 Costo Beneficio

Años	Ingresos	Egresos	Tasa Rendimient o medio (13,48%)	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
Año 1	208.861,30	170221,78	1,13488	184.038,27	149.991,03
Año 2	219.175,90	178795,36	1,28795	170.173,96	138.821,44
Año 3	229.999,89	186426,97	1,46167	157.354,11	127.543,75
Año 4	241.358,42	193623,72	1,65882	145.500,03	116.723,74
Año 5	253.277,90	201257,30	1,88256	134.538,96	106.906,08
∑Ingresos y Egresos Actualizados				791.605,33	639.986,04

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

CB= 1,24

- **Periodo de recuperación de la inversión**

Tabla 126 Periodo de Recuperación de la inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados
Año 1	24.279,07	
Año 2	25.612,40	49.891,47
Año 3	26.187,16	76.078,63
Año 4	31.710,57	107.789,20
Año 5	44.758,26	152.547,46

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

El periodo de recuperación de la inversión es al 3er año con 8 meses de la inversión del proyecto

- **Punto de equilibrio**

Detalle	Valor anual
Ingresos	
Ventas	208.861,30
Costos Fijos	
Gasto Administrativo	27.963,03
Gasto de Ventas	19.180,69
Depreciaciones	4.214,34
Gasto Financiero	6.055,14
Gasto de Constitución	4.400,00
Total Costos Fijos	61.813,20
Costos Variables	
Costos de Producción	103.708,00
Total Costos Variables	103.708,00
Punto de Equilibrio (dólares)	122.776,79

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

6.1 Propósito estratégico

6.1.1 Nombre de la Institución

La microempresa que se va a constituir se denominara, “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA”, el mismo que se encontrara localizado en el barrio el Batán en las calles Amazonas y Naciones Unidas en el Centro Comercial Iñaquito (CCI), la cual se constituirá como una microempresa unipersonal ya que el propietario es una sola persona que asumirá las responsabilidades y la toma de decisiones de la misma.

6.1.2 Slogan y logotipo.

El logotipo de la microempresa que será utilizado para la publicidad del nuevo local se presenta a continuación:

Ilustración 9 Logo



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La Autora

6.1.3 Misión

Establecerse como una microempresa de preparación y venta de platos típicos que utiliza materia prima de buena calidad, preparada por personal capacitado en el área de gastronomía, aplicando normas de higiene necesarias con la finalidad de satisfacer las

necesidades del cliente, ofreciendo una variedad de alimentos deliciosos, a un precio accesible en un ambiente agradable y con una adecuada atención, enmarcada en los valores de respeto, honestidad y responsabilidad.

6.1.4 Visión

“Platos típicos de Imbabura” será una microempresa líder en comida típica del sector, en un tiempo de cuatro años, que está conformada por un equipo de trabajo orientado a la mejora continua y fortalecida con una estructura organizacional sólida y eficiente, que le permita tener competitividad de alto nivel frente a otros locales de comidas típicas de la Parroquia.

6.1.5 Objetivos Estratégicos

- Poner a disposición del cliente promociones en fechas especiales a través de pancartas publicitarias y medios de comunicación que permitirán mejorar las ventas.
- Realización de combos con bebidas gratis los días lunes y martes entregando boletines publicitarios para mantener la clientela.
- Buscar nuevos posicionamiento en el mercado a través de la publicidad en Facebook, correo electrónico y entregando boletines a las personas para dar a conocer el lugar y el producto y de esta manera captar más clientes
- Capacitación al personal que labora en la microempresa para que brinden un producto y servicio de calidad en las siguientes ramas:
 - Manipulación de los alimentos,
 - Higiene en la preparación de los alimentos,
 - Aseo del lugar de trabajo.
 - Atención y buen trato al cliente.
 - Relación laboral (integración).

➤ Valores y Principios.

- Ofrecer promociones para eventos, con créditos a empresas nacionales o extranjeras, la cual se caracterizará por los precios especiales y facilidades de pago.

6.1.6 Valores.

- **Fe.-** Orientada en la confianza, seguridad y temor a Dios ya que Él está sobre todas las cosas, y será la principal fortaleza de la microempresa; de quien se adoptará el esfuerzo, la constancia, el respeto y el deseo de superación de todo el personal.
- **Respeto.-** Tener un trato amable y cortés entre el personal de trabajo y sobre todo con los clientes; proporcionando de esta forma un ambiente de armonía integral basado en la sujeción hacia las autoridades y el buen vivir.
- **Integridad.-** Responsabilidad y honestidad personal, para ofrecer a la clientela alimentos de calidad y un excelente servicio.
- **Profesionalismo.-** Capacitación constante que permita generar resultados óptimos a cada trabajador, en el desarrollo de las actividades diarias.
- **Compromiso.-** Ejecutar a conciencia las disposiciones impartidas por la gerencia en cuanto a las actividades de nuestra labor diaria tanto en la calidad de los alimentos como la satisfacción del cliente a fin de alcanzar el cumplimiento de la visión.
- **Innovación.-** Proponer creativamente nuevas estrategias de trabajo que busquen mejorar tanto en la preparación de los alimentos como el servicio al cliente.

6.1.7 Políticas.

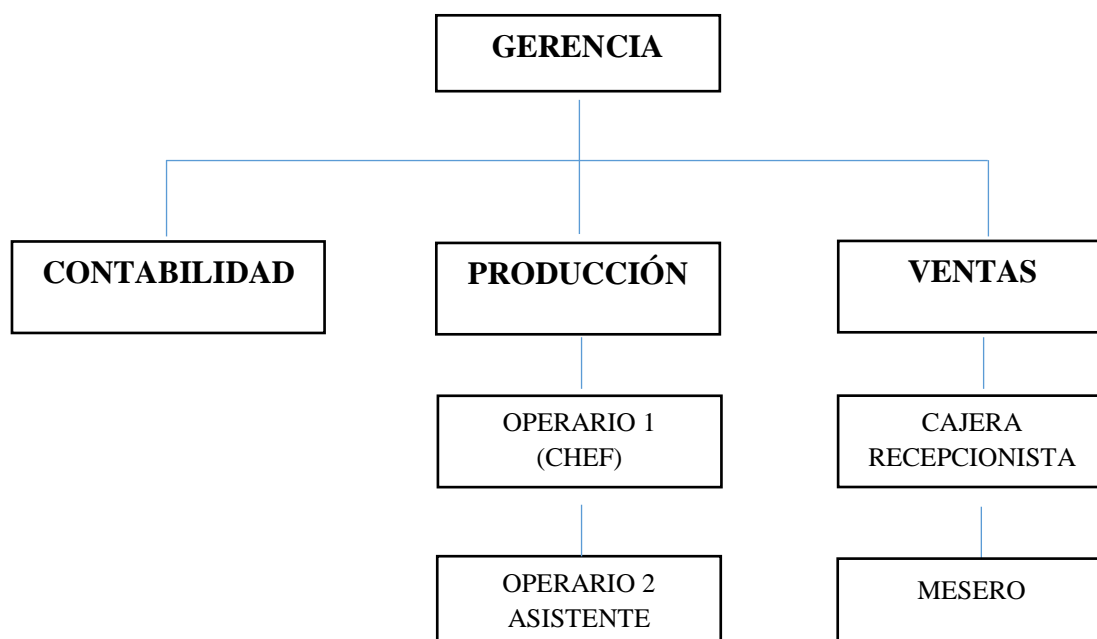
- Proporcionar al cliente un producto sano de excelente sabor y nutritivo, fijando nuestros esfuerzos en base a una cultura de servicios de calidad.

- Alcanzar un servicio rápido y eficiente, siempre cuidando cada paso del proceso, priorizando la buena atención y el correcto comportamiento con los clientes.
- Mantener constantemente un cuidadoso proceso de higiene y calidad en todas las áreas del local, muebles, equipo de trabajo y alimentos.
- La capacitación de los empleados en manipulación de alimentos es obligatoria, como también es obligación de la microempresa buscar personal calificado y con experiencia.
- Todos los trabajadores de la microempresa serán evaluados periódicamente con el fin de garantizar la constancia y eficacia en el servicio.
- Todos los proveedores que correspondan a materias primas correspondientes a los cárnicos, serán evaluados según la calidad del producto de acuerdo a las exigencias de la microempresa.
- Estar a la vanguardia en procesos y tecnología en cuanto a la manipulación y procesamiento de cárnicos y alimentos complementarios.

6.2 Organigrama

Gráfico 43 Organigrama Estructural


“Platos Típicos de Imbabura”



1.2.1. Manual de puestos y funciones.

Después de realizar la organización estructural es indispensable elaborar el manual que nos permitirá conocer las funciones y requerimientos que se necesitan para desempeñar el cargo dentro de la microempresa. Los mismos que se detallan a continuación:

Tabla 127 Manual de funciones

 MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA "PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA"		
Nombre del puesto: Gerente General		
Misión del puesto: Mantener el liderazgo dentro de la organización, planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la microempresa para la correcta toma de decisiones de la microempresa		
Perfil: Instrucción de tercer nivel: Ingeniería Comercial o Administración de Empresas Conocimientos en : Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas. Competencias: Experiencia mínimo 2 años en manejo de empresas Experiencia en manejo de personal, recursos económicos y sistemas contables	Funciones: * Representar legalmente a la Microempresa. * Supervisar y controlar los diferentes departamentos dentro de la Microempresa. * Planificar y desarrollar metas y estrategias a corto y largo plazo. * Controlar y analizar la ejecución presupuestaria, optimizando los gastos. * Delegar y asignar las diferentes tareas dentro de la Organización. * Audita y controla documentación financiera de los haberes de la empresa * Autoriza la entrega de informes financieros, pagos de impuestos y demás informes, a los En * Autoriza ordenes de compras, pagos de nómina, gastos generales de la Microempresa. * Seleccionar y capacitar al personal, para las diferentes áreas dentro de la microempresa. * Velar por el fiel cumplimiento de las políticas, misión y visión de la microempresa. * Garantizar el cumplimiento efectivo del reglamento interno de la microempresa. Requisitos: * Titulo de tercer nivel en Ingeniería en Contabilidad Superior o Administración de Empresas * Experiencia minima 2 años en manejo de empresas * Disponibilidad de tiempo completo * Experiencia en manejo de personal y recursos economicos	
Relación Funcional: Trabaja directamente con: EL Área Contable EL Área de Producción El Área de Ventas		
Elaborado por:	Revisado por:	Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA

"PLATOS TIPICOS DE IMBABURA"



Nombre del puesto: Contador

Misión del puesto: Proporcionar alta confianza y confidencialidad a la Gerencia, ya que sus funciones son básicamente de apoyo a la dirección de la microempresa, está encargado del registro, manejo y control de la información financiera y de todas las operaciones contables acorde con las necesidades operativas de la microempresa.

Perfil:

Instrucción de tercer nivel: Ingeniería en Contabilidad Superior (CPA).

Funciones:

* Manejo del sistema contable empleado en la Microempresa.

Conocimientos en :

Contabilidad, finanzas, auditoria , tributación, computación

* Control y registro de las transacciones contables diarias como pagos de facturas de la microempresa, cuentas de cobro, ingresos por ventas, depósitos y retiro de valores recibidos o desembolsados.

Competencias:

Experiencia en manejo contable, y tributario mínimo 3 años.

* Análisis de la información y documentación financiera de la microempresa.

Relación Funcional:

Trabaja directamente con:
Gerencia
Area de Ventas

* Presentar informes financieros a la Gerencia, correspondientes a la actividad económica de la empresa.
* Pago de impuestos producto de la actividad económica de la empresa.

* Contabilizar y costear inventarios según requerimientos de Gerencia

* Contabilizar y efectuar la planilla de pago, nómina o roles a los empleados y la planilla de aportaciones al I.E.S.S.

Requisitos:

* Título de tercer nivel en Contabilidad Superior y Auditoría CPA
* Experiencia mínima de 3 años en manejo contable y tributario
* Disponibilidad de tiempo completo

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA

"PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA"



Nombre del puesto: Chef

Misión del puesto: El Chef estará encargado de la preparación de los platos a servirse, garantizando el buen uso de los equipos de cocina y el cumplimiento de calidad de cada uno de los productos utilizados para la elaboración de los platos típicos, llevando el control de la cantidad en stock de la materia prima.

Perfil:

Instrucción de segundo o tercer nivel en gastronomía

Conocimiento:

En Higiene, Calidad en el Servicio y atención al cliente

Conocimientos en Administración de Bodegas e inventarios

Competencias:

Experiencia en gastronomía en preparación de platos típicos mínimo 1 años

Relación funcional

Gerencia

Área de Ventas

Funciones:

- * Conocer el uso de equipos y elementos de trabajo, asociando a las políticas de la empresa.
- * Presentar una planificación diaria de las actividades referentes a los procesos de preparación típicos a ser servidos, conjuntamente con la provisión de productos requeridos.
- * Asignar funciones de trabajo al asistente de cocina.
- * Llevar un control del stock de materia prima (productos) y notificar a Gerencia.
- * Controlar la excelente calidad de los productos adquiridos para la preparación de platos.
- * Velar por la aplicación de la salubridad en cada uno de los procesos de preparación.
- * Mantener la limpieza en su área de trabajo.

Requisitos:

- * Instrucción de segundo o tercer nivel en gastronomía
- * Experiencia en preparación de platos típicos mínimo 1 año
- * Conocimientos en Higiene, Calidad en el Servicio y atención al cliente
- * Disponibilidad de tiempo completo

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora



MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA

"PLATOS TIPICOS DE IMBABURA"

Nombre del puesto: Cajera Recepcionista

Misión del puesto: Recaudar los valores correspondientes a las ventas diarias, dando una atención de calidad a cada uno de los clientes de la microempresa.

Perfil:

Instrucción completa o cursando tercer nivel en Contabilidad

Conocimiento

Contabilidad y facturación

Atención al cliente

Competencias:

Experiencia mínima de 1 año en el puesto, de preferencia en restaurantes, arqueos de caja, manejo de efectivo.

Relación Funcional:

Gerencia

Área Contable

Área de Producción

Funciones:

- * Atender y recepcionar el pedido de alimentos de cada cliente, según el orden de llegada, ofertar
- * Registrar y realizar los cobros monetarios producto de las ventas diarias de la microempresa.
- * Entregar a los clientes los comprobantes de venta como: factura, nota de venta y/o vouchers
- * Manatener su zona de trabajo bajo los estandares de limpieza y salubridad.
- * Velar por el cuidado de los equipos y elemntos de trabajo.
- * Dar atención y apoyo a los diferentes departamentos en caso de ser requerido.
- * Dar cumplimiento en todo momento a lo establecido en las políticas y reglamentos internos de la microempresa.
- * Trabajar conjuntamente con el área de producción a fin de mantener constante el abastecimiento de alimentos.
- * Informar a la Gerencia, todo evento extraordinario que suceda en el local.
- * Verificar diariamente el monto establecido como caja chica.
- * Emitir reporte de ventas diario, respectivamente cuadrado entre montos y registro en máquina producto de ventas o gastos

Requisitos:

- * instrucción completa o cursando el tercer nivel en contabilidad
- * Conocimientos de atención al cliente
- * Disponibilidad de tiempo

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora



MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA

"PLATOS TIPICOS DE IMBABURA"

Nombre del puesto: Mesero

Misión del puesto: Brindar un servicio de calidad a los clientes, atendiendo los pedidos requeridos con eficiencia y enmarcados en los reglamentos internos establecidos por la microempresa.

Perfil:

Instrucción de segundo nivel:
cualquier especialidad

Conocimientos

Atención al cliente

Competencias:

Experiencia en atención al cliente

Relación Funcional:

Gerencia

Área de producción

Funciones:

- * Entregar los diferentes pedidos de : alimentos, platos y bebidas registrados en las comandas
- * Precautelar por la limpieza y el orden del local y desocupar oportunamente las mesas.
- * Dar atención y apoyo a los diferentes departamentos en caso de ser requerido.
- * Velar por el cuidado de los equipos, elemntos y bienes de trabajo.
- * Informar oportunamente a la Cajera, eventos extraordinarios en el local.

Requisitos :

- * Instrucción de segundo nivel cualquier especialidad
- * Conocimiento en atención al cliente
- * Disponibilidad de tiempo completo

Elaborado por:

Revisado por:

Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

MANUAL DE FUNCIONES DE LA MICROEMPRESA

"PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA"



Nombre del puesto: Asistente de Cocina (Producción)

Misión del puesto: Atender los requerimientos del jefe inmediato (Chef), siendo el soporte básico en la ejecución de las disposiciones Gerenciales dispuestas para el área de producción. Sus actividades están encaminadas en el cumplimiento de la calidad e higiene del proceso de preparación.

Perfil:

Instrucción de segundo nivel

Conocimiento

Preparación de alimentos

En Higiene, Calidad en el Servicio y atención al cliente

Competencias:

No requerida

Relación Funcional:

Gerencia

Área de Producción

Funciones:

- * Asistir en cada una de las actividades de la preparación de los platos típicos.
- * Ser de apoyo en los procesos y actividades designadas por el Chef.
- * Velar por el cumplimiento de las normas de calidad, salud e higiene.
- * Cumplir cabalmente con las políticas de la microempresa y su reglamento interno.
- * Cuidar y conservar equipos y elementos de trabajo dentro y fuera de la microempresa.
- * Dar atención a los diferentes departamentos en caso de ser requerido.
- * Ser de apoyo efectivo en el cumplimiento de la misión y visión de la microempresa.

Requisitos:

- * Instrucción de segundo nivel
- * No requerida
- * Conocimiento en higiene y atención al cliente
- * Disponibilidad de tiempo

Elaborado por:

Revisado por:

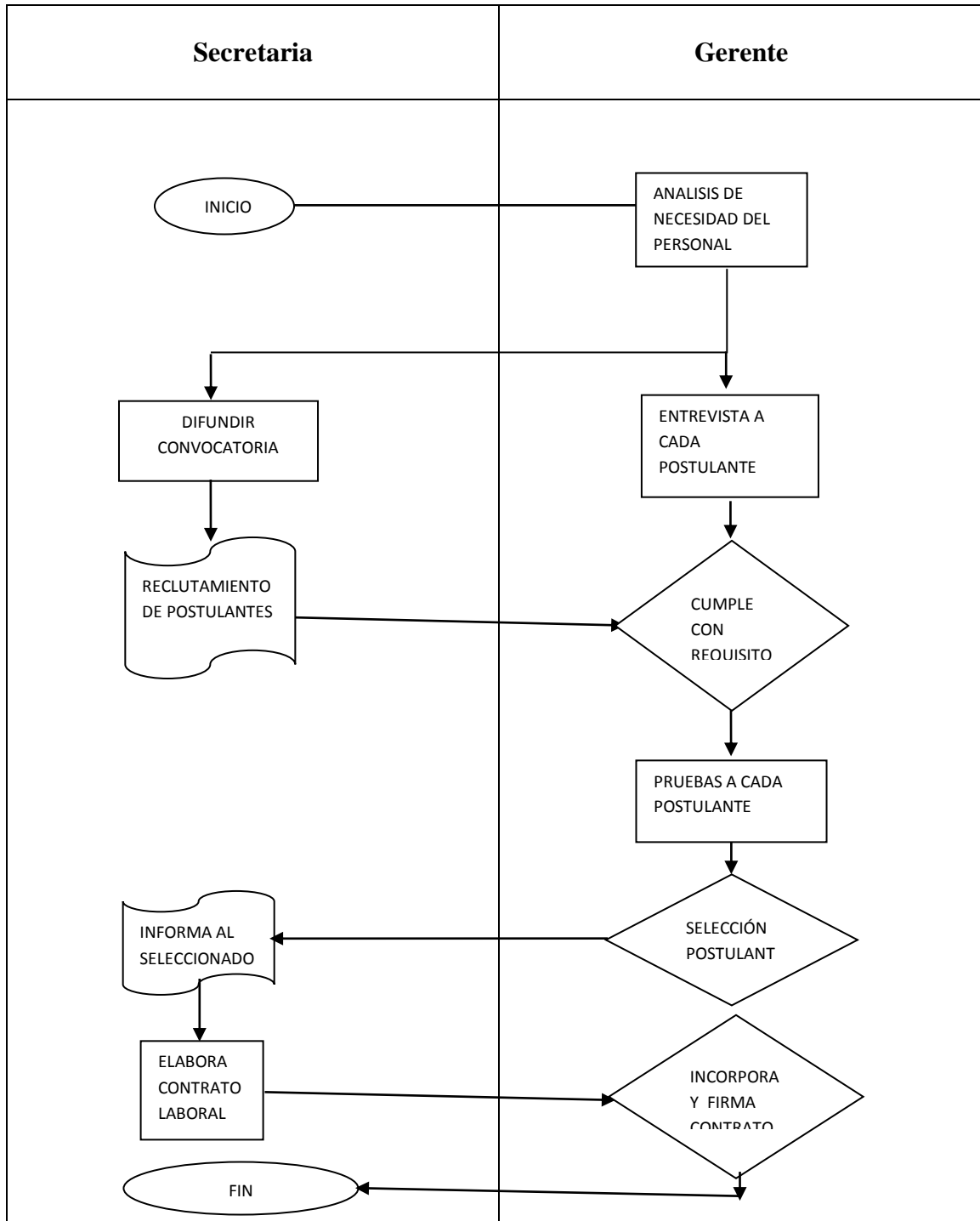
Autorizado por:

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

6.2.2 Flujograma de selección del personal

Gráfico 44 Flujograma selección personal



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

6.3 Constitución de la microempresa

La microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMABABURA” se constituye como una microempresa unipersonal, dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la provincia de Imbabura; misma que estará sujeta a cumplir con todas las obligaciones legales que se describe a continuación:

6.3.1 Razón Social

La razón social con la cual la microempresa realizará todas sus transacciones comerciales y actividades económicas se denominará “PLATOS TÍPICOS DE IMABABURA”, la tradición del buen sabor.

6.3.2 Figura Constitutiva

La microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMABABURA”, será considerada unipersonal, como una persona natural.

6.3.3 Representante Legal

El representante legal de la microempresa será la Sra. Mayra Lorena Peñafiel Paspuel de cédula de identidad #100232134-5, propietaria.

6.3.4 Capacidad

El capital social del proyecto es de \$ 25.108,88 con ochenta y ocho centavos, correspondientes al aporte personal de la propietaria.

6.3.5 Domicilio

El domicilio principal de la microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA”, estará ubicado en la avenida Amazonas y Naciones Unidas esquina, Centro Comercial Iñaquito (CCI), del barrio el Batán, de la parroquia Iñaquito, correspondiente a la provincia de Pichincha; esta posteriormente podrá implementar sucursales en otros lugares dentro del territorio nacional ecuatoriano sujetándose en todo momento a lo dispuesto en las normas y leyes del estado.

6.3.6 Objetivo Lícito

El objetivo de la microempresa consiste en desarrollar la actividad gastronómica, la misma que podrá celebrar todos los actos de contratos permitidos por la ley.

6.4 Requisitos legales para obtener acreditación (entidad reguladora)

Los requisitos que se necesitan para iniciar las actividades económicas de la microempresa son los siguientes:

- Solicitar al Servicio de Rentas Internas el número del RUC para lo cual se debe presentar:
 - Original y copia de la cédula de identidad del representante legal.
 - Original del certificado de votación del último proceso electoral
 - Original y copia de la planilla de servicio eléctrico o consumo de agua o teléfono.
 - Copias del contrato o factura de arrendamiento
 - Copias Estado de cuenta bancaria o tarjeta de crédito
 - Copias Patente municipal
 - Copias Permiso de bomberos
 - Originales de certificaciones de uso de locales u oficinas otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados.

- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.
- ✓ Declaraciones de Impuesto al Valor Agregado (IVA)
 - Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deben declarar en el Formulario 104.
 - Las personas no obligadas a llevar contabilidad deben declarar en el formulario 104A.

Estas declaraciones se las realizan mensualmente en el caso de la venta de productos o prestar servicios con tarifa 12% y si vende productos o presta servicios con tarifa 0% y 12%. En el caso de vender o prestar servicios con tarifa 0% se realiza la declaración en forma semestral.

✓ Impuesto a la Renta

Se debe realizar la declaración de impuesto a la renta en forma anual si sus ingresos brutos superan la base mínima imponible de acuerdo a la tabla del impuesto a la renta.

Para las personas obligadas a llevar contabilidad se debe declarar en el formulario 102 y para las personas no obligadas a llevar contabilidad en el formulario 102.

➤ Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

- Solicitud de inspección del local;
- Informe favorable de la inspección;
- Copia del RUC; y,

- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud y de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.
- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
- Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
- Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
- Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso de funcionamiento: (Descritos en el Ac. Ministerial No 4907)

➤ Tramites de afiliación al IESS

✓ **Empleador**

- Para el registro patronal se debe solicitar la clave para empleadores en la página web www.iess.gob.ec
- Ingresar en el link empleador- servicios en línea-registro de nuevo empleador
- Actualización de datos del registro patronal
- Escoger al sector al que pertenece (privado, público, doméstico)
- Escoger la opción al sector al que pertenece y el tipo de empleador
- Se presenta la lista de requisitos por tipo de empleador seleccionado.
- Se visualiza la opción imprimir solicitud de clave

Una vez realizado el registro patronal en el historial laboral se debe presentar en las oficinas del IESS los siguientes documentos:

- Solicitud de entrega de clave (Impresa de Internet)
- Original y copia del RUC
- Original y copia de la cédula de identidad a color del representante legal
- Original y copia de la papeleta de votación de las últimas elecciones
- Copia de servicio básico (agua, luz, o teléfono)

✓ **Trabajador**

El empleador está obligado afiliar a los trabajadores desde el primer día que empieza a laborar en la microempresa, dentro de los 15 días siguientes de iniciar su actividad laboral.

La afiliación se la realiza a través de la página web www.iess.gob.ec en el link de servicios en línea- Aviso de entrada en el que se debe llenar la siguiente información:

- Nombres y apellidos del trabajador
- Número de cédula de identidad
- Fecha de ingreso
- Remuneración que percibe
- Cargo o función que desempeña
- Modalidad de contratación y dirección domiciliaria

➤ **Requisitos Patente Municipal**

- Comprar el formulario de Parente Municipal
- Copia del RUC actualizado
- Copia de la cedula de identidad
- Copia de la papeleta de votación
- Copia del impuesto predial donde esté ubicado el local que se va arrendar.

6.5 Reglamento interno (Ver anexo No 4)

6.6 Código de Ética (Ver anexo No 5)

CAPITULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

En el presente proyecto, se ha elaborado el respectivo análisis de los impactos a través de una escala de valores que permitirá evaluar los impactos positivos y negativos cuantitativamente, esto influirá directamente a la creación de la microempresa “PLATOS TIPICOS DE IMBABURA”.

A cada uno de estos niveles se les ha asignado valores que permitan conocer que efectos ocasionan en el entorno, tomando en consideración los aspectos económicos, educativo – cultural y ambiental, tal como se muestra a continuación:

Tabla 128 Matriz de evaluación nivel de impacto

Valor cuantitativo	
-3	Negativo en el nivel alto
-2	Negativo en el nivel medio
-1	Negativo en el nivel bajo
0	Ni negativo, ni positivo
1	Positivo en el nivel bajo
2	Positivo en el nivel medio
3	Positivo en el nivel alto

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

7.1. Impacto social

Tabla 129 Matriz de Impacto Social

Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Incremento de fuentes de empleo					X			1
Mejoramiento de calidad de vida			X					-1
Integración empresa y sociedad						X		2
Mejorar los ingresos económicos						X		2
Evitar la migración de la población					X			1
TOTAL			-1		2	4		5

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{5}{5} = 1$$

Nivel de Impacto Social = **Positivo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Análisis:

El impacto indica un nivel positivo ya que los habitantes del barrio el Batán muestran una aceptación por las comidas típicas de nuestra tierra, además esta actividad permite tener una fuente de empleo el mismo que ayudara en parte a mejor su economía.

Además se relacionara la microempresa con la sociedad a través de convenios de atención de servicios para eventos especiales, tanto empresariales como familiares.

7.2. Impacto económico

Tabla 130 Matriz de impacto económico

Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Rentabilidad económico del proyecto							X	3
Administración de recursos económicos							X	3
Reinversión de capital					X			1
Estabilidad económica familiar							X	3
TOTAL					1		9	10

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,5 = 3$$

Nivel de Impacto Económico = **Alto Positivo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Análisis:

El proyecto tiene un nivel de impacto alto positivo ya que generara utilidades que le permitirán crecer como microempresa y tener un buen posicionamiento en el mercado.

Además realizara una buena administración de los recursos con la intención de evitar pérdidas económicas, y un porcentaje de sus utilidades se destinaran a la reinversión, que le permitirá fortalecerse mejorando el crecimiento organizacional.

7.3. Impacto cultural

Tabla 131 Matriz de Impacto Cultural

Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Preservación de platos típicos de Imbabura							X	3
Fortalecimiento costumbres y tradic.							X	3
Proyección en la comunidad							X	3
TOTAL							9	9

$$\text{Nivel de impacto cultural} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{3} = 3$$

Nivel de Impacto cultural = **Alto Positivo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Análisis:

El desarrollo de este proyecto contribuirá a la conservación de la gastronomía, típica de Imbabura, dando a conocer la riqueza de la cultura, costumbres y tradiciones fomentando el turismo en la ciudad y rescatando sus valores, por lo cual el proyecto generara un impacto alto positivo, que motiva a la sociedad a buscar alternativas de desarrollo personal, permitiendo el progreso de los habitantes del barrio el Batán.

7.4. Impacto ambiental

Tabla 132 Matriz de impacto ambiental

Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación de olores					X			1
Producción natural sin comp. químicos							X	3
Aguas residuales			X					-1
Salud humana			X					-1
TOTAL			-2		1		3	2

$$\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{2}{4} = 0.5 = 1$$

Nivel de Impacto Ambiental = **Positivo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Análisis:

El impacto que generara este proyecto es positivo ya que la preparación de los platos típicos es natural sin compuestos químicos para las personas que la consumen.

La salud humana y las aguas residuales generan un bajo nivel de impacto por lo que no causara graves daños en el ambiente.

7.5. Impacto general

Tabla 133 Matriz de impacto general

Indicador	Nivel de impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto social					X			1
Impacto económico							X	3
Impacto cultural							X	3
Impacto ambiental					X			1
TOTAL					2	0	6	8

$$\text{Nivel de impacto general} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{8}{4} = 2$$

Nivel de Impacto general = **Positivo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Análisis:

El análisis de cada uno de los impactos permitió determinar un nivel de impacto 2 positivo, en los aspectos social, económico, cultural, ambiental, lo cual genera buenas expectativas para la realización del proyecto, ya que beneficiara en parte al desarrollo del cantón Quito de la provincia de Pichincha.

CONCLUSIONES

- En el desarrollo del diagnóstico situacional se pudo determinar la situación actual del barrio el Batán dándonos a conocer la necesidad de crear una microempresa de platos típicos de Imbabura .Además se pudo identificar cuáles son los Aliados, Oponentes, Oportunidades, y los Riesgos a los cuales se enfrenta la microempresa.
- El estudio de mercado permitió identificar la existencia de una demanda insatisfecha en el Sector El Batán y establecer las necesidades de los consumidores que gustan de las comidas típicas, a su vez desarrollar posibles estrategias que permitan captar de forma apropiada y oportuna este mercado.
- Con el estudio técnico se pudo identificar el lugar donde iniciará las actividades productivas de la microempresa, determinar la inversión total del proyecto la cual es de \$ 81.289,89; de los cuales \$ 24.939,89 es capital propio, y \$56.350,00 es financiado través de un crédito en el Banco Produbanco.
- A través del estudio económico financiero se pudo establecer la factibilidad del proyecto, tomando como base los datos arrojados de los indicadores financieros, como: El Valor Actual Neto (VAN), que es de \$ 39.284,52; la Tasa Interna de Retorno (TIR), que es del 30,93% , la relación costo beneficio (RCB) que es de \$1,28.
- La estructura administrativa permitió constituir la microempresa, establecer el nombre de la misma, identificar la misión y visión, elaborar el organigrama estructural y fijar competencias y funciones en cada área de trabajo.

- El desarrollo del proyecto generara impactos social, económico, cultural, y ambiental los mismos que permitirán determinar un impacto positivo que contribuirá en el desarrollo del cantón.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución del presente proyecto ya que las expectativas futuras garantizan la recuperación de la inversión y la obtención de rentabilidad, debido a que los datos obtenidos de la investigación de campo, muestra que en el sector objeto del estudio; existe una demanda insatisfecha que debe ser cubierta y cuyas necesidades están relacionadas a los alimentos que ofrece la microempresa.
- Se debe profundizar el área financiera con la finalidad de controlar cada uno de los procesos productivos de la microempresa; con el objetivo de identificar el lugar donde se están incurriendo en costos y gastos innecesarios, o si se están alcanzando las metas propuestas en la microempresa y si el rendimiento es el esperado, esto contribuirá en la correcta toma de decisiones.
- El talento humano debe tener capacitaciones constantes tanto personales como del mejoramiento de los procesos productivo, además debe existir rotación de funciones dentro del mismo departamento, dentro de un buen ambiente de trabajo en el que cada trabajador refleje satisfacción en realizar sus actividades diarias.

Fuente de Información

- Acosta, R. A. (2009). Flujograma . El Cid Editor | apuntes .
- Arboleda Vélez, G. (2013). *Proyectos Identificación, formulación, evaluación y gerencia*. Bogotá - Colombia: Alfaomega Colombiana S.A.
- BCE, B. C. (06 de abril de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788-banco-central-del-ecuador>.
- Bravo Valdivieso, M. (2013). *Contabilidad General*. Quito - Ecuador: Escobar Impresores.
- CAPEIPI. (06 de Marzo de 2016). <http://www.capeipi.org.ec/index.php/corporativo/quienes-somos/objetivos>.
- countrymeters. (04 de 2016). <http://countrymeters.info/es/Ecuador>.
- Delgado González, F. (2011). *Cocina española e internacional (UF0071)* . Málaga: IC Editorial.
- Ecuador, B. C. (15 de Febrero de 2016). <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201602.pdf>. Obtenido de Reporte Mensual de Inflación.
- Ecuador, B. C. (31 de marzo de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>. Obtenido de Indicadores Económicos.
- Estupiñán, R. (2013). *NIC/NIIF Transición y adopción en la empresa*. Bogotá: Ediciones de la U (2013).
- Flores Uribe, J. a. (2010). *Proyectos de Inversión para las PYMES*.
- Gabriel, B. U. (2013). Evaluación de Proyectos. En B. U. Gabriel, *Evaluación de Proyectos* (pág. 172). MEXICO: Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A. DE C.V.
- Google. (2016). <https://www.google.com.ec/maps/@>.
- Hansen Holm, M. A. (2010). NIIF para PYMES Teoría y Practica. En M. A. Hansen Holm, *NIIF para PYMES Teoría y Practica*. Guayaquil: Hansen-Holm & Co.
- INEC. (2010). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>.
- Lopez Arrázola, S. (2014). *Precios y Costos en el Marketing Relacional*. Bogotá - colombia: Ediciones de la U - Transversal 42#4 B-83.
- Maximy, R. d., & Peyronnie, K. (27 de septiembre de 2008). <http://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/11718/gentedequito.pdf?sequence=1>. Obtenido de Gente de Quito.

- MDMQ, M. d. (07 de noviembre de 2014). <http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/wp-content/uploads/documentos/pdf/diagnosticoterritorio.pdf>. Obtenido de Unidad del Plan de Desarrollo y.
- MINTUR, M. d. (10 de JUNIO de 2015). <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/Ficha-de-avance-Programa-para-la-selecci%C3%B3n-Estrat%C3%A9gica-de-%C3%84reas-para-la-Atracci%C3%B3n-de-inversi%C3%B3n-Tur%C3%ADstica.pdf>. Obtenido de Programa para la Selección Estratégica de Áreas para la Atracción de.
- Montes S., C. A., Montilla G., O. d., & Mejía S., E. (2014). *Control y Evaluación de la Gestión Organizacional*. Bogotá Colombia: Alfaomega Colombiana S.A.
- Murcia M., J. D. (2010). *PROYECTOS Formulación y criterios de evaluación*. Mexico: Alfaomega Grupo Editor S.A.
- Narváez Pérez, Á. (2015). La microempresa en el estado de Tabasco: México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción . mexico: Editorial Universitaria.
- Ortega Castro, A. (2010). *Proyectos de Inversión*. México: Grupo Patria Cultural S.A. DE C.V.
- Palao, J. L. (2010). *Empresa la Organización Humana*. Autor-Editor
- Pichincha, G. d. (enero de 2016). <http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/inclusion-social/>.
- Quito, C. M. (26 de diciembre de 2014). http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Ordenanzas/ORDENANZAS%20A%20%91OS%20ANTERIORES/ORDM-308%20-%20LICENCIA%20METROPOLITANA%20UNICA%20PARA%20EL%20EJERCICIO%20DE%20LA%20ACTIVIDAD%20ECONOMICA.PDF. Obtenido de Ordenanza Metropolitana No 0308.
- Rojas López, M. D., & Medina, L. J. (2012). *Planeación Estratégica Fundamentos y casos*. Bogotá - Colombia: Ediciones de la U.
- Romero López, A. J. (2013). *Contabilidad Práctica para no contadores*. Mexico: Mc Graw - Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Sapag Chaim, N., & Sapag Chaim, R. (2014). *Preparación y evaluación de Proyectos*.
- Scully, K., & Cobb, D. J. (2012). *Predicción de Tendencias del color de la moda*. Barcelona - España: Gustavo Gili, SL.

- Secretaría de Territorio, H. Y. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/demografia_barrio10.htm.
Obtenido de Censo de Población INEC.
- Secretaría de Territorio, H. y.-M. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/demografia_barrio10.htm.
Obtenido de Censo de Población y Vivienda 2010, INEC.
- Secretaría de Territorio, H. y.-M. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/serbas_barrio10.htm. Obtenido
de Censo de Población y Vivienda 2010, INEC.
- Secretaría, P. N. (07 de agosto de 2013).
<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>.
- Secretaría, P. N. (2013). *<http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas>*.
- Segura, M. V. (2010). Manipulador de comidas preparadas . San Vicente: Club Universitario.
- Sudamérica, A. P. (15 de enero de 2015). *<http://www.andes.info.ec/es/noticias/crecimiento-economico-sociedad-menos-desigual-entre-logros-alcanzados-ultimos-8-anos>*.
Obtenido de Crecimiento económico y una sociedad menos desigual.
- Uribe y Asociados, c. (2014). *Catálogo de cuentas PUC 2014 Plan Único de cuentas*. Bogotá
- Colombia: Ecoe Ediciones.
- Vaca, M. (14 de marzo de 2014). *http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Anexo_5_Regla-Permiso-de-Funcionamiento-20141.pdf*. Obtenido de Anexo_5_Regla-Permiso-de-Funcionamiento-20141.
- verfotosde.org. (enero de 2016).
<http://www.verfotosde.org/ecuador/coordenadas.php?Quito&id=29>. Obtenido de
google.

Lincografías

- BCE, B. C. (06 de abril de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788-banco-central-del-ecuador>.
- CAPEIPI. (06 de MARZO de 2016).
<http://www.capeipi.org.ec/index.php/corporativo/quienes-somos/objetivos>.
- countrymeters. (04 de 2016). <http://countrymeters.info/es/Ecuador>.
- Ecuador, B. C. (15 de Febrero de 2016).
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201602.pdf>. Obtenido de Reporte Mensual de Inflación.
- Ecuador, B. C. (31 de marzo de 2016). <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>. Obtenido de Indicadores Económicos.
- Google. (2016). <https://www.google.com.ec/maps/@>.
- INEC. (2010). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>.
- Maximy, R. d., & Peyronnie, K. (27 de septiembre de 2008).
<http://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/11718/gentedequito.pdf?sequence=1>. Obtenido de Gente de Quito.
- MDMQ, M. d. (07 de noviembre de 2014). <http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/wp-content/uploads/documentos/pdf/diagnosticoterritorio.pdf>. Obtenido de Unidad del Plan de Desarrollo y.
- MINTUR, M. d. (10 de JUNIO de 2015). <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/Ficha-de-avance-Programa-para-la-selecci%C3%B3n-Estrat%C3%A9gica-de-%C3%84reas-para-la-Atracci%C3%B3n-de-inversi%C3%B3n-Tur%C3%ADstica.pdf>. Obtenido de Programa para la Selección Estratégica de Áreas para la Atracción de.
- Pichincha, G. d. (enero de 2016).
<http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/inclusion-social/>.
- Quito, C. M. (26 de diciembre de 2014).
http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Ordenanzas/ORDENANZAS%20A%20%91OS%20ANTERIORES/ORDM-308%20-%20LICENCIA%20METROPOLITANA%20UNICA%20PARA%20EL%20EJERCICIO%20DE%20LA%20ACTIVIDAD%20ECONOMICA.PDF. Obtenido de Ordenanza Metropolitana No 0308.
- Romero López, A. J. (2013). *Contabilidad Práctica para no contadores*. Mexico: Mc Graw - Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V.

- Secretaría de Territorio, H.y -M. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/demografia_barrio10.htm.
Obtenido de Censo de Población INEC.
- Secretaría de Territorio, H. y.-M. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/demografia_barrio10.htm.
Obtenido de Censo de Población y Vivienda 2010, INEC.
- Secretaría de Territorio, H. y.-M. (2010).
http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/Barrios/serbas_barrio10.htm. Obtenido
de Censo de Población y Vivienda 2010, INEC.
- Secretaría, P. N. (07 de agosto de 2013).
<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>.
- Secretaría, P. N. (2013). *<http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas>*.
- Sudamérica, A. P. (15 de enero de 2015). *<http://www.andes.info.ec/es/noticias/crecimiento-economico-sociedad-menos-desigual-entre-logros-alcanzados-ultimos-8-anos>*.
Obtenido de Crecimiento económico y una sociedad menos desigual.
- Vaca, M. (14 de marzo de 2014). *http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Anexo_5_Regla-Permiso-de-Funcionamiento-20141.pdf*. Obtenido de Anexo_5_Regla-Permiso-de-Funcionamiento-20141.
- verfotosde.org. (enero de 2016).
<http://www.verfotosde.org/ecuador/coordenadas.php?Quito&id=29>. Obtenido de
google.

Referencias Legales

- ❖ Ley de Régimen Tributario Interno.
- ❖ Código de trabajo.
- ❖ La Agencia de Promoción Económica Con Quito
- ❖ La Ordenanza Metropolitana 539 para el Fomento, Desarrollo y Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria
- ❖ Cámara de comercio de Quito

ANEXOS

Anexo 2 Encuesta dirigida a consumidores el sector El Batán



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.

ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES DE PLATOS TÍPICOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL SECTOR EL BATÁN

Objetivo.- Recopilar información que permita conocer las preferencias y gustos de los consumidores así como también el grado de aceptabilidad para la creación de una microempresa dedicada a la preparación y venta de platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán.

Instrucciones.- En las siguientes preguntas conteste con sinceridad leyendo detenidamente las preguntas antes de contestarlas, ya que de esta investigación dependerán los resultados a obtenerse.

Marque con una X la respuesta que corresponde a su criterio.

2. ¿Cómo considera que es la atención brindada en estos locales?

- Mala ()
- Regular ()
- Buena ()
- Excelente ()

3. ¿Cómo considera usted la calidad de las comidas típicas (fritada, Hornado, Caldo de Gallina), que se venden en el Sector el Batán?

- Mala ()
- Regular ()
- Buena ()
- Excelente ()

4. ¿Cuáles son los platos típicos de la Provincia de Imbabura son de su preferencia?

- Fritada ()
- Hornado ()
- Caldo de gallina de campo ()
- Cuy frito ()

5. ¿Cuál es el plato de fritada que usted consume con mayor frecuencia?

- Plato individual ()
- Plato mediano o familiar (4 personas) ()
- Plato súper familiar(8 personas) ()

6. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por un plato de típico?

Fritada

- Plato individual

\$ 6.50 ()

\$ 7.50 ()

\$ 8.00 ()

\$10.00 ()

- Plato familiar

\$ 14.00 ()

\$ 15.00 ()

\$ 17.00 ()

\$ 18.00 ()

- Plato súper familiar

\$ 21.00 ()

\$ 23.00 ()

\$ 25.00 ()

\$ 27.00 ()

Hornado

- \$ 6.00 ()

- \$ 6.50 ()

- \$ 7.00 ()

- \$ 7.50 ()

Caldo de gallina de campo

- \$ 5.00 ()
- \$ 6.00 ()
- \$ 7.00 ()
- \$ 8.00 ()

7. ¿Cómo define el sabor de la fritada de la provincia de Imbabura?

- Desagradable ()
- Agradable ()
- Medianamente exquisita ()
- Exquisita ()

8. ¿Estaría dispuesto a visitar un local que prepare platos típicos de la Provincia de Imbabura, en el sector el Batán?

- Si ()
- No ()

9. ¿Cómo le gustaría recibir la publicidad de este nuevo local?

- Correo electrónico ()
- Facebook ()
- Whatsapp ()
- Boletines publicitarios ()
- Medios de comunicación ()

10. ¿En qué lugar le gustaría que se encuentre ubicado el nuevo local?

- En las Av. Naciones Unidas y Av.6 de Diciembre ()
- En la Av. Eloy Alfaro y Av.6 de Diciembre ()
- En la Av. Amazonas y Av. Naciones Unidas ()
- En la Av. Avenida y Av. Eloy Alfaro y Portugal ()
- En la Av. Gaspar de Villarroel y Av. 6 de Diciembre ()

Anexo 3 Encuesta dirigida a propietarios de los locales del sector el Batán



ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE LOS LOCALES DEL SECTOR EL BATÁN

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

Nombre del local: _____

Persona entrevistada: _____

Cargo: _____

Fecha: _____

Cuestionario

1. ¿Qué tipo de preparación académica tiene el personal que labora en su empresa?

Preparación

- Ninguna ()
- Primer nivel ()
- Segundo Nivel ()
- Tercer Nivel ()
- Cuarto nivel ()

2. ¿Cuáles de los siguientes platos típicos ofrece en su local comercial?

- Fritada ()
- Hornado ()
- Caldo de Gallina ()
- Cuy Frito, otros ()

3. ¿Cómo y de donde adquiere la materia prima para la preparación de sus productos?

- Compra empresas nacionales ()
- Compra empresas internacionales ()

4. ¿Qué tipo de servicios brinda su establecimiento?

- Self Service (Buffet) () Tipo Frances ()
- Tipo Ingles () Tipo Americano ()
- Estilo Familiar () Servicio a Domicilio ()
- Otros ()

5. ¿Cuántos platos típicos vende diariamente?

- Fritada plato individual
- Fritada plato familiar
- Fritada súper familiar
- Hornado
- Caldo de gallina

6. ¿Cómo considera que es la calidad del producto que se ofrece en su negocio?

- Regular ()
- Buena ()
- Medianamente excelente ()
- Excelente ()

7. ¿Cuál es el precio de comercialización de los platos típicos?

- Plato Fritada 1
- Plato Fritada 2
- Plato Fritada 3
- Caldo de gallina
- Cuy frito
- Hornado

8. ¿Cuál es la forma de pago de sus clientes?

- Efectivo ()
- Crédito Personal ()
- Efectivo y Tarjetas de Crédito ()
- Tarjetas de Débito ()

9. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la preparación y venta de sus productos?

- Congelador ()
- Cortadora de carne ()
- Cocina Industrial ()
- Gas industrial ()
- Licuadora industrial ()
- Fogón ()
- Horno ()
- Cuarto frio ()

10. ¿Cuáles son los medios que utilizaría para hacer la publicidad de su local?

- Correo electrónico ()
- Facebook ()
- Whatsapp ()
- Boletines publicitarios ()
- Medios de Comunicación ()

11. ¿Qué nacionalidad tienen los clientes que visitan con mayor frecuencia su local?

- Nacionales ()
- Extranjeros ()

Anexo 4 Reglamento Interno

Para establecer el cumplimiento de las disposiciones legales vigentes en materia laboral, la microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA”, con domicilio principal en el barrio el Batán, de la parroquia Iñaquito, del cantón Quito, provincia de Pichincha, expide el siguiente Reglamento Interno de Trabajo, mismo que regirá en todas las áreas de trabajo.

Reglamento Interno microempresa “PLATOSTÍPICOS DE IMBABURA”

Artículo 01.- Contratación del personal

Todas las personas postuladas como aspirantes a una de las áreas dentro de la microempresa “PLATOS TÍPICOS DEIMBABURA”, deberán reunir los requisitos establecidos en el manual de funciones para cada puesto de trabajo.

1. Todas las personas aspirantes al puesto de trabajo necesitaran como documento principal, el currículum o la hoja de vida para poder presentarse adecuadamente.
2. Si el trabajador sale favorecido se sujetara a un contrato a prueba que tendrá una duración de 90 días (3 meses), posterior a ello se le hará firmar nuevamente un contrato a plazo fijo de 1 año; mismo que será renovado cada año.
3. El trabajador se compromete a trabajar de forma honesta y eficiente dentro del local y el gerente o los encargados responsables pueden asignar un puesto de trabajo y/o funciones según se requiera en su debido tiempo.

Artículo 02.- Evaluaciones y supervisiones al personal

1. El gerente de la microempresa o los encargados responsables deberán cada cierto tiempo efectuar evaluaciones al personal, mismas que deberán enfocarse en el cumplimiento de cada objetivo predefinido y contará con la firma del personal evaluado, como parte de su aceptación.
2. El evaluador o supervisor de funciones, deberá mencionar y justificar las causas por la que no se cumplieron los objetivos evaluados.

Artículo 03.- Horarios de trabajo

1. El horario de trabajo establecido para la microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA” es de lunes a sábado desde las 8:00 a 17:00 horas, en jornada única; dentro de este horario, se otorga una (1) hora para consumo de sus alimentos en el horario de 14:00 a 15:00 horas.
2. Los horarios señalados podrán ser modificados por la Gerencia o personal autorizado según las necesidades de la microempresa siendo obligación de este dar aviso a los trabajadores.
3. La microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA”, concede como máximo tres (3), atrasos al mes de hasta quince minutos cada uno, al incurrir en un cuarto atraso a la hora de entrada exclusivamente, automáticamente se le descontará medio día de salario.
4. La Gerencia y/o la persona encargada, deberá notificar de forma verbal o escrita, cada vez que un trabajador incurra en un atraso, a fin de tener constancia de la aplicación del numeral 3.
5. Cada trabajador está obligado a firmar su asistencia diaria en las listas de control de asistencia correspondientes ubicadas en el área asignada para este efecto, de igual forma para los horarios de comida y salida a su domicilio del local.
6. El trabajador se compromete a hacer efectivo su tiempo laboral, respetando sus horarios de trabajo y sus funciones asignadas; de lo contrario se le aplicará un descuento proporcional de su salario al tiempo que incumpliese o se reconsiderara el efecto de su contrato y prescindirá de sus servicios.
7. Queda terminantemente prohibido registrar la asistencia de algún otro compañero de trabajo, el que incurra en este hecho será acreedor a una sanción en la que existe la posibilidad de visto bueno.

8. Ningún trabajador podrá ausentarse de la microempresa antes de terminar su jornada diaria de trabajo, sin la previa autorización del gerente o responsable asignado; la persona que incurra en esta falta se le considerará como abandono a su puesto de trabajo y por ende la posibilidad de la aplicación del visto bueno.
9. Todo trabajador que incurra en una falta injustificada (faltas a su horario de trabajo que exceda las 2 horas o día completo), se le aplicará una multa del 5% al sueldo; la reincidencia de hasta tres (3) faltas injustificadas, se le considerará como visto bueno.

Artículo 04.- Permisos de los trabajadores y faltas

1. Los permisos de trabajo deben ser obligatoriamente solicitados por escrito y con 24 horas de anticipación, el permiso que no cumpla con dichos requisitos dependiendo del motivo, automáticamente se considerara como nulo.
2. El Gerente o responsable asignado son los únicos facultados para autorizar el permiso de trabajo y las condiciones bajo el que este se autorice. Todos los permisos serán sin sueldo en el caso de que sea día completo salvo que los funcionarios antes mencionados autoricen lo contrario.
3. Los trabajadores que falten a sus labores diarias, por cualquiera que sea la causa, tendrán que dar aviso inmediato al Gerente y/o responsable encargado de la microempresa, este aviso debe ser telefónico o por escrito y en caso de ser incapacidad tendrá que hacer llegar el comprobante de justificación el día que se reintegre a sus labores; caso contrario se considerará como falta injustificada y se aplicará lo establecido en el Ítem 15 del presente reglamento.
4. Toda justificación por concepto de enfermedad o calamidad doméstica deberá ser certificada por el IESS.

Artículo 05.- Prohibiciones

1. El personal de la microempresa deberá portar su cédula de identidad y el uniforme respectivo y completo a su entrada y en todo momento durante su estancia en el local, caso contrario le será restringida la entrada. Los únicos que pueden autorizar la entrada sin credencial o sin uniforme son el Gerente y/o los responsables asignados. Ítem 21.- La política de uniformes será aplicada todo el tiempo, la falta y cumplimiento de su utilización podrá ser causa de las sanciones correspondientes.
2. Queda estrictamente prohibido fumar dentro de las instalaciones de la microempresa.
3. La salida del personal fuera de las instalaciones en horarios de trabajo, será únicamente durante su hora de comida o por alguna consigna especial de trabajo que puede ser autorizada solamente por el Gerente o sus encargados responsables, para lo cual deberá ser registrado en los controles. No se permitirán situaciones de abandono por causas diferentes a las de trabajo.
4. Por cuestiones de seguridad, cada trabajador del restaurante deberá ser sujeto a una revisión al momento de su entrada de la microempresa; por el personal de seguridad.
5. El trabajador podrá ser revisado físicamente así como sus pertenencias, al momento de su salida del local, si al momento de su revisión se le encuentra intentando sacar artículos del local, éste deberá justificarlo con un pase de salida proporcionado por alguna de las personas con esta facultad, en el caso de no justificar la salida de los artículos, estos tendrán que serle retenidos hasta el momento de aclararlo.
6. Queda terminantemente prohibido a los trabajadores provocar escándalos, riñas dentro o fuera del local; o cometer actos que alteren la disciplina así como distraer y quitar el tiempo a otro compañero sin causa justificada.
7. Queda terminantemente prohibido sustraer del restaurante utensilios de trabajo, herramientas o materias primas, sin el permiso de la persona facultada para ello.

8. Queda terminantemente prohibido suspender y ausentarse de sus labores sin autorización del Gerente o los encargados responsables de la microempresa.
9. Queda terminantemente prohibido, distraerse en cualquier actividad ajena al trabajo.
10. queda terminantemente prohibido introducir personas ajenas al restaurante a menos que estas sean justificadas y por autorización del Gerente o los encargados responsables del local.
11. Queda terminantemente prohibido, realizar colectas o rifas dentro del restaurante y hacer cualquier clase de propaganda.
12. Queda terminantemente prohibido, usar utensilios, equipos y herramientas del restaurante para fines particulares o distintos de aquellos para los que están destinados dentro de la microempresa.

Artículo 06.- Sanciones

1. El gerente o responsable asignado de la microempresa, podrá aplicar a los trabajadores que descaten cualquiera de los ítems mencionados en este reglamento las sanciones respectivas.
2. En caso de encontrarse a algún trabajador infringiendo leyes establecidas por los entes correspondientes, sea el caso manejo ilícito de armas, de sustancia estupefacientes, delincuencia, acoso en los baños de mujeres y hombres deberán mantenerse en las mejores condiciones de sanidad y salubridad, no es permitido fumar dentro de los mismos; se debe mantener siempre o personal y/o familiar, será notificado inmediatamente a las autoridades según corresponda.

Artículo 07.- Las diferentes áreas de la microempresa

1. Ningún visitante podrá pasar a la zona de cocina.
2. Los lugares autorizados para el acceso a clientes son el área de comedores y demás servicios de atención al cliente.

3. Todos las áreas del local serán destinados para dar servicio eficiente y con prontitud, con un tiempo de retado de hasta 5 minutos.
4. El estacionamiento en el local está disponible únicamente para los clientes y el personal de la microempresa.
5. Será responsabilidad de cada empleado la limpieza inmediata del lugar que utilice para el consumo de sus alimentos así como del lavado de los utensilios correspondientes.
6. La buena imagen del comedor y demás instalaciones en la microempresa son de mucha importancia ya que ello brinda confort y prestigio al restaurante, estos deberán en todo momento estar bien aseados, cuidados, ordenados y bajo los estándares de salubridad requeridos.
7. El aseo, orden y limpieza de los e el control de los accesorios, artículos o papel higiénico en el baño.

Artículo 08.- Atención al cliente

1. Todo el personal de la microempresa está obligado a brindar a los clientes una atención amable, oportuna y eficiente.
2. Las llamadas telefónicas de los clientes deben ser atendidas sin excepción de forma ágil, clara y oportuna, es prioritario para el restaurante que la comunicación con clientes, proveedores, empleados y cualquier persona que nos llame, se realice sin perdidas de información y al momento. Las llamadas personales deberán ser limitadas y con tiempo medido.
3. El trato al cliente sin importar el área a la que pertenezca el personal debe ser personalizada y debe satisfacer lo requerido por el cliente.

Artículo 09.- Obligaciones de la Empresa.

1. Es obligación de la microempresa pagar a los trabajadores los salarios acordados en el contrato las cuales tengan derecho en tiempo y forma.

2. Es obligación de la microempresa, proporcionar a sus trabajadores útiles instrumentos y materiales necesarios para ejecutar su trabajo.
3. Guardar a los trabajadores la debida consideración, absteniéndose de maltrato de palabra y obra.
4. Conceder a los trabajadores o empleados el tiempo necesario para el ejercicio de voto de elecciones populares.
5. Organizar permanentemente o periódicamente cursos de capacitación y adiestramiento.
6. Adoptar las medidas de higiene y seguridad previstas por las leyes en todas las áreas de la microempresa.
7. Tomar las medidas preventivas y correctivas contra accidentes que sean necesarias a fin de garantizar la seguridad del personal y clientes dentro del local.
8. Proporcionar a los trabajadores los primeros auxilios y asistencia médica que necesiten.
9. Las situaciones no contempladas en el presente reglamento se resolverán de acuerdo con el suceso que lo ocasione y se incorporará al reglamento previo análisis de la Gerencia.
10. El presente reglamento interno de trabajo será dado a conocer a cada uno de los trabajadores al servicio de la microempresa “COMIDAS TÍPICAS DE IMBABURA” al momento de su contratación, a efecto de que conozca sus derechos y obligaciones.

Anexo 5 Código de Ética

CODIGO DE ÉTICA

Para el desarrollo y el buen funcionamiento de la microempresa “PLATOS TÍPICOS DE IMBABURA” domiciliada en el barrio el Batán, de la parroquia Iñaquito, del cantón Quito, es necesario implementar el Código de Ética que regirá la conducta tanto de los propietarios como de los trabajadores, aplicando buenos valores para que las relaciones sean correctas dentro de la organización.

Propietarios

En el ejercicio de los derechos de propiedad, deben:

- Configurar la microempresa como un instrumento al servicio de la creación de riqueza, haciendo compatible su ineludible finalidad de obtención de beneficios con un desarrollo social sostenible y respetuoso con el medio ambiente, procurando que toda su actividad se desarrolle de manera ética y responsable.
- Buscar un justo equilibrio entre el capital y el trabajo de modo que los trabajadores reciban a través de sus salarios la justa contraprestación por su trabajo.
- Nombrar como administradores y directivos a personas que reúnan las condiciones de preparación y experiencia adecuadas y que realicen un ejercicio profesional, ético y responsable de su gestión
- Definir y defender la misión y los valores de la empresa en línea con su Código Ético

Contabilidad

En el ejercicio de sus funciones deben:

- Realizar un ejercicio profesional, ético y responsable de su actividad.
- Informar puntualmente y con exactitud a los propietarios de la situación real de la empresa

- Cumplir y hacer cumplir las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados y establecer los sistemas internos y externos de control y gestión del riesgo adecuados a las características de la empresa.
- Mantener los libros y registros de la empresa con exactitud y honestidad, de modo que permitan la obtención de información y la toma de decisiones de forma consciente y responsable.
- Facilitar a los auditores, externos e internos, de la empresa toda la información y explicaciones que requieran para la realización de su trabajo.
- Mantener la confidencialidad de los antecedentes, datos y documentos a los que tengan acceso por razón de sus funciones en la empresa, incluso después de haber cesado en ellas.
- Hacer frente al pago y cumplimiento de las deudas y obligaciones de la empresa sin dilaciones ni incumplimientos injustificados y proceder al cobro de sus créditos con la diligencia que el caso requiera.

- **Empleados**

En relación con los empleados de la microempresa:

- Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados, teniendo en consideración su diferente sensibilidad cultural.
- No discriminar a los empleados por razón de raza, religión, edad, nacionalidad, sexo o cualquier otra condición personal o social ajena a sus condiciones de mérito y capacidad.
- No permitir ninguna forma de violencia, acoso o abuso en el trabajo.
- Fomentar el desarrollo, formación y promoción profesional de los empleados.
- Vincular la retribución y promoción de los empleados a sus condiciones de mérito y capacidad.

- Establecer y comunicar criterios y reglas claras que mantengan equilibrados los derechos de la empresa
- y de los empleados en los procesos de contratación y en los de separación de éstos incluso en caso de cambio voluntario de empleador.
- Garantizar la seguridad e higiene en el trabajo, adoptando cuantas medidas sean razonables para maximizar la prevención de riesgos laborales.
- Procurar la conciliación del trabajo en la empresa con la vida personal y familiar de los empleados.
- Procurar la integración laboral de las personas con discapacidad o minusvalías, eliminando todo tipo de barreras en el ámbito de la empresa para su inserción.
- Facilitar la participación de los empleados en los programas de acción social de la empresa.

Proveedores

- En relación con los proveedores y clientes de la microempresa:
- Relacionarse con los proveedores de bienes y servicios de forma ética y lícita.
- Buscar y seleccionar únicamente proveedores cuyas prácticas empresariales respeten la dignidad humana, no incumplan la ley y no pongan en peligro la reputación de la empresa.
- Seleccionar a los proveedores en base a la idoneidad de sus productos o servicios, así como de su precio, condiciones de entrega y calidad, no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en metálico o en especie, que puedan alterar las reglas de la libre competencia en la producción y distribución de bienes y servicios.
- Buscar la excelencia de los bienes y servicios de la empresa de modo que sus clientes y consumidores obtengan la satisfacción esperada de aquellos.

- Garantizar los productos y servicios de la empresa y atender de forma rápida y eficaz las reclamaciones de consumidores y usuarios buscando su satisfacción más allá del mero cumplimiento de la normativa vigente.

Competidores

En relación con los competidores de la microempresa:

- No abusar de una posición dominante o privilegiada en el mercado.
- Competir lealmente con otras empresas cooperando a la consecución de un libre mercado basado en el respeto mutuo entre competidores, absteniéndose de realizar prácticas desleales.
- En particular, no captar clientes de otros competidores mediante métodos no éticos.

Sociedad civil

En relación con la sociedad civil:

- Respetar los derechos humanos y las instituciones democráticas y promoverlos donde sea posible.
- Mantener el principio de neutralidad política, no interfiriendo políticamente en las comunidades donde desarrolle sus actividades, como muestra además de respeto a las diferentes opiniones y sensibilidades de las personas vinculadas a la microempresa.
- Relacionarse con las autoridades e instituciones públicas de manera lícita y respetuosa no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en metálico o en especie.
- Realizar aportaciones a partidos políticos e instituciones públicas sólo de conformidad con la legislación vigente y, en todo caso, garantizando su transparencia.
- Colaborar con las Administraciones Públicas y con las entidades y organizaciones no gubernamentales dedicadas a mejorar los niveles de atención social de los más desfavorecidos.

Anexo 6 Tabla de amortización

Banco Produbanco

Tabla de amortización

Amortización					
Importe	56.350,00	Pagos totales			
Años	5	Principal	56.350,00	Intereses	16.943,27
Comisión de apertura	11,83%	Comisión	0	Total	73.293,27
Interés nominal		Coste Efectivo			
Periodo de pago	1	Capital	intereses	Cuota mensual	Amortización
Tipo amortización	Mensual	Total			
Coste efectivo	11,83%				
Años					
0					56.350,00
1	939,17	555,52	1.494,68	555,52	55.410,83
2	939,17	546,26	1.485,43	1.101,78	54.471,67
3	939,17	537,00	1.476,17	1.638,78	53.532,50
4	939,17	527,74	1.466,91	2.166,52	52.593,33
5	939,17	518,48	1.457,65	2.685,00	51.654,17
6	939,17	509,22	1.448,39	3.194,22	50.715,00
7	939,17	499,97	1.439,13	3.694,19	49.775,83
8	939,17	490,71	1.429,87	4.184,90	48.836,67
9	939,17	481,45	1.420,61	4.666,34	47.897,50
10	939,17	472,19	1.411,36	5.138,53	46.958,33
11	939,17	462,93	1.402,10	5.601,46	46.019,17
12	939,17	453,67	1.392,84	6.055,14	45.080,00
13	939,17	444,41	1.383,58	6.499,55	44.140,83
14	939,17	435,16	1.374,32	6.934,70	43.201,67
15	939,17	425,90	1.365,06	7.360,60	42.262,50
16	939,17	416,64	1.355,80	7.777,24	41.323,33
17	939,17	407,38	1.346,55	8.184,62	40.384,17
18	939,17	398,12	1.337,29	8.582,74	39.445,00
19	939,17	388,86	1.328,03	8.971,60	38.505,83
20	939,17	379,60	1.318,77	9.351,20	37.566,67
21	939,17	370,34	1.309,51	9.721,55	36.627,50
22	939,17	361,09	1.300,25	10.082,64	35.688,33
23	939,17	351,83	1.290,99	10.434,46	34.749,17
24	939,17	342,57	1.281,74	10.777,03	33.810,00
25	939,17	333,31	1.272,48	11.110,34	32.870,83
26	939,17	324,05	1.263,22	11.434,39	31.931,67
27	939,17	314,79	1.253,96	11.749,19	30.992,50
28	939,17	305,53	1.244,70	12.054,72	30.053,33
29	939,17	296,28	1.235,44	12.351,00	29.114,17
30	939,17	287,02	1.226,18	12.638,01	28.175,00
31	939,17	277,76	1.216,93	12.915,77	27.235,83
32	939,17	268,50	1.207,67	13.184,27	26.296,67
33	939,17	259,24	1.198,41	13.443,51	25.357,50
34	939,17	249,98	1.189,15	13.693,50	24.418,33
35	939,17	240,72	1.179,89	13.934,22	23.479,17
36	939,17	231,47	1.170,63	14.165,69	22.540,00

37	939,17	222,21	1.161,37	14.387,89	21.600,83
38	939,17	212,95	1.152,11	14.600,84	20.661,67
39	939,17	203,69	1.142,86	14.804,53	19.722,50
40	939,17	194,43	1.133,60	14.998,96	18.783,33
41	939,17	185,17	1.124,34	15.184,13	17.844,17
42	939,17	175,91	1.115,08	15.360,05	16.905,00
43	939,17	166,66	1.105,82	15.526,70	15.965,83
44	939,17	157,40	1.096,56	15.684,10	15.026,67
45	939,17	148,14	1.087,30	15.832,24	14.087,50
46	939,17	138,88	1.078,05	15.971,12	13.148,33
47	939,17	129,62	1.068,79	16.100,74	12.209,17
48	939,17	120,36	1.059,53	16.221,10	11.270,00
49	939,17	111,10	1.050,27	16.332,20	10.330,83
50	939,17	101,84	1.041,01	16.434,05	9.391,67
51	939,17	92,59	1.031,75	16.526,63	8.452,50
52	939,17	83,33	1.022,49	16.609,96	7.513,33
53	939,17	74,07	1.013,24	16.684,03	6.574,17
54	939,17	64,81	1.003,98	16.748,84	5.635,00
55	939,17	55,55	994,72	16.804,39	4.695,83
56	939,17	46,29	985,46	16.850,68	3.756,67
57	939,17	37,03	976,20	16.887,72	2.817,50
58	939,17	27,78	966,94	16.915,50	1.878,33
59	939,17	18,52	957,68	16.934,01	939,17
60	939,17	9,26	948,43	16.943,27	0,00

Anexo 7 Proforma



METALICAS "VACA"

RUC: 0400873345001

Hornos, C...
Freidoras, Asador...
Pollo, Self Services, Cama...
Literas, Salas, Comedores.

"PINTURA HORNEABLE ELECTROSTÁTICA LIQUIDA"

PROFORMA

001-001

Fábrica: Av. Eugenio Espejo N° 12-40
diagonal a Liga San Miguel

Nº 0000083

Telf.: 06 2585 448 / 06 5002574

En calidad y crédito... somos pioneros en Imbabura y el norte del país...

CLIENTE: Cristian Velez	FECHA: 17/08/2015
DIRECCIÓN: Vargas y Antonio Ante	CÓDIGO:
FORMA DE PAGO:	RUC: 080 23571327
OBSERVACIONES ESPECIALES:	TELF.:

CANT.	DETALLE	V. UNID.	V. TOTAL
1	Olla N° 30		150
1.	Cocina tipo americano de 3 quemadores		690
1	Cocina de 3 quemadores cubierta		180
1	Self Service de 4 servicios de 20 cm de fondo		1350
1	Cartadora de hueso		990
1	comedor de 4 sillas		135
		Subtotal \$	
		% I.V.A.	
		0% I.V.A.	
		Descuento	
		TOTAL \$	3360



CLIENTE



VENDEDOR

Anexo 8 Proforma

PROFORMA POINT TECHNOLOGY

CLIENTE: PEÑAFIEL PASPUEL MAYRA LORENA DIRECCION: EL EJIDO DE IBARRA FECHA: 13 DE OCTUBRE DEL 2015 CONTACTO: 062631319-0968385679
--

UN	PRODUCTO	MODELO	PRECIO U	PRECIO T
1	CPU-POIN-I74G	CORE I7 4TA GENER/2TB/8GB/DVDRW/H81/W8	926,38	926,38
1	MONI-AOC-E2070SWN	MONITOR LED 19.5"/1600X900 AOC E2070SWN	145,94	145,94
1	LICE-MCAF-MIS	LICENCIA ANTIVIRUS MCAFEE SECURITY INTERNET/	5,51	5,51
1	MESA-SPEE-0125	MESA ESCRITORIO MADERA SPEDMIND 0125	29,63	29,63
1	OBSE-POIN-CPU	OBSEQUIO/COB/HEA/CAM/PAD/GAME/FLASH 4GB	34,85	34,85
1	CABL-GENE-USB	CABLE GENERICO USB PARA IMPRESORA	35,71	35,71
1	MULT-EPSO-IJL220	MULT-SCA/COP TINTA CONTINUA/4COLORES EPSON	329,47	329,47
1				
1				
1				

TOTAL	1608.40
--------------	----------------

PROFORMA REALIZADA A PAGO EN EFECTIVO
 IMPORTANTE: PORFORMA VAILDA POR 15 DIAS
 ATENTAMENTE
 DAVID RUIZ
 POINT TECHNOLOGY IBARRA
 06-2601135/0996896767


POINT TECHNOLOGY
 SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS
 COMPUTABUSINES Cia. Ltda.
RUC.: 1791774582001

Anexo 9 Local La Yapa



Anexo 10 Local Las Papas de la María.



Anexo 11 Local Las Fritadas de la República del Salvador

