



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
COMIDAS TÍPICAS ESMERALDEÑAS EN EL SECTOR DE COTOCOLLAO

Trabajo de Titulación presentado de conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Tecnólogo en Finanzas

Profesor Guía

Lic. Gustavo David Cárdenas Vela

Autor

Carlos Andrés Marrasquín Bermeo

Año

2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber guiado este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Gustavo David Cárdenas Vela
Lic. en Contabilidad y Auditoría
CI: 180315509

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Carlos Andrés Marrasquín Bermeo

CI: 0802806232

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo el estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas en el sector de Cotocollao en la ciudad de Quito, para ello se busca introducir platos diferentes que no se comercializan en el sector, ofreciendo a sus clientes productos frescos de buena calidad, con un buen servicio tratando de que el cliente se sienta en un lugar cómodo, agradable y sobre todo a precios accesibles para que puedan degustar de un buen plato típico esmeraldeño con un sabor exquisito.

Se escogió Cotocollao porque es un sector en crecimiento, que está rodeado de mucho comercio, como locales comerciales, empresas públicas y privadas, el restaurante está ubicado en un sector estratégico para que los habitantes puedan ir con sus familias y también para las personas que trabajan en el sector.

“A lo Verde” que es el nombre comercial del restaurante tiene como visión no solo ser reconocido en el sector de Cotocollao por sus platos innovadores y por el sabor de los mismos, sino que quiere ser uno de los principales restaurantes de la ciudad de Quito que ofrezcan comidas típicas, trata de ser una de las primeras opciones para los habitantes y los turistas que visitan la ciudad cuando quieran comer un plato típico esmeraldeño.

En este caso se realizó una investigación completa con el fin de realizar un plan de negocios, en base a la inversión, indicadores, y estados financieros donde se puede concluir que la creación del restaurante “A lo Verde” es viable.

ABSTRACT

The following investigation has an objective of studying the feasibility for the creation of a restaurant that offers Esmeraldas' typical food in the area of Cotocollao in the city of Quito for what we're looking to introduce different types of dishes that aren't commercialized in the area, offering good quality fresh products, with a good service trying to create a nice and comfortable place with good prices so they can enjoy an amazing Esmeraldas' typical dish.

Cotocollao was chosen because it's an area that is developing, and it's surrounded by a lot of commercial places such as local spots, public and private enterprises. The restaurant is located in a strategic spot so the habitants can go with their families and also for the workers nearby.

"A loverde" which is the commercial name of the restaurant has the vision to not only be recognized in the area of Cotocollao for its innovative dishes and for the flavor of itself. But it wants to be one of the principal restaurants in the city of Quito that offer typical food. It is trying to be one of the first options to the habitants and tourist that visit the city when they want to eat an Esmeraldas' typical dish.

In this case a complete investigation was done to be able to make a business plan, in base of the inversion, indicators and financial statements where it can be conclude that the creation of the restaurant "A lo Verde" is viabl

ÍNDICE

CAPÍTULO I	1
1. ANTECEDENTES	1
1.1. Introducción	1
1.2. Gastronomía Esmeraldeña	3
1.3. El Proyecto	3
1.4. Objetivo General	4
1.5. Objetivos Específicos	5
1.6. Análisis Foda	5
1.6.1. Fortalezas	5
1.6.2. Oportunidades	5
1.6.3. Debilidades	5
1.6.4. Amenazas	6
1.7. Estudio Organizacional	6
1.7.1. Misión	6
1.7.2. Visión	6
1.7.3. Personal	6
1.7.3.1. Administrativo	6
1.7.3.2. Servicios varios y de limpieza	7
1.7.4. Organigrama	8
CAPÍTULO II	9
2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	9
2.1. Restaurante “ A Lo Verde”	9
2.1.1. Estudio Técnico	9
2.1.2. Localización del negocio	9
2.1.3. Determinación de la capacidad instalada	10
2.1.4. Disponibilidad de servicios básicos	10
2.2. Servicios a Ofertar	10
2.2.1. Servicio interno	10

2.3. Descripción del proceso operativo del Restaurante.....	11
2.3.1. Recepción de materias primas	11
2.3.2. Inspección de la materia prima.....	11
2.3.3. Almacenamiento.....	11
2.3.4. Área de Cocina.....	11
2.3.5. Ingreso del Cliente.....	11
2.3.6. Orden del menú.....	12
2.3.7. Preparación	12
2.3.8. Control de Calidad.....	12
2.3.9. Transporte al cliente	12
2.3.10. Consumo.....	12
2.3.11. Cuenta del cliente.....	12
2.3.12. Facturación.....	12
2.3.13. Salida del Cliente	13
2.3.14. Aseo de las mesas	13
2.4. Marco Legal	13
CAPÍTULO III.....	14
3. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	14
3.1. Objetivos del Estudio de Inversiones y Financiamiento	14
3.2. Inversiones del Proyecto	14
3.2.1. Depreciación Método Línea Recta.....	16
3.3. Fuentes de Ingreso	16
3.3.1. Tabla de Amortización	16
3.3.2. Proyección de Ventas.....	18
3.3.3. Costos Fijos y Variables	21
3.4. Costos de Producción	22
3.4.1. Materia Prima	22
3.4.2. Proyección de Costos de Producción.....	24
3.4.3. Proyección de Gastos Administrativos	25
3.4.4. Proyección de Gastos Financieros	25
3.4.5. Proyección de Gastos de Ventas.....	26

3.5. Margen Bruto.....	26
3.6. Margen Operacional	26
3.7. Estado de Situación Inicial	27
3.8. Estado de Resultados	28
3.9. Estado de Flujos de Efectivo.....	29
3.10. Punto de Equilibrio.....	30
3.10.1. Punto de Equilibrio por Platos	31
3.11. Valor Actual Neto	31
3.12. Tasa Interna de Retorno.....	32
3.13. Índices Financieros.....	32
3.13.1. Razón de Liquidez.....	32
3.13.2. Razón de Deuda	32
3.13.3. Razón de Rendimiento de los activos	33
3.13.4. Margen neto de Utilidad	33
3.13.5. Cumplimiento de los objetivos.....	33
CAPÍTULO IV.....	34
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	34
4.1. CONCLUSIONES.....	34
4.2. RECOMENDACIONES	35
REFERENCIAS	37
ANEXOS.....	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Inversión del Proyecto	15
Tabla 2. Porcentaje de Depreciación	16
Tabla 3. Depreciación de Activos Fijos	16
Tabla 4. Amortización por Años	16
Tabla 5. Amortización del Anticipo	17
Tabla 6. Proyección de Ventas AÑO 1	19
Tabla 7. Proyección de Ventas AÑO 2.....	19
Tabla 8. Proyección de Ventas AÑO 3.....	20
Tabla 9. Proyección de Ventas AÑO 4.....	20
Tabla 10. Proyección de Ventas AÑO 5.....	21
Tabla 11. Costos Fijos y Variables.....	21
Tabla 12. Tapao Arrecho.....	22
Tabla 13. Encocao	22
Tabla 14. Bolones	23
Tabla 15. Empanada.....	23
Tabla 16. Costos de Producción	24
Tabla 17. Gastos Administrativos.....	25
Tabla 18. Gastos Financieros	25
Tabla 19. Gastos de Ventas.....	26
Tabla 20. Estado de Situación Inicial	27
Tabla 21. Estado de Resultados	28
Tabla 22. Estado de Flujos de Efectivo.....	29
Tabla 23. Punto de Equilibrio	30
Tabla 24. Punto de Equilibrio por platos.....	31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama	8
Figura 2. Punto de Equilibrio	30

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES

1.1. Introducción

Ecuador, un país rico en flora, fauna y por su calidad de personas, es reconocido por su deliciosa gastronomía, existiendo un sin número de restaurantes donde se ofrece diferentes platos según la región que se encuentre dependiendo su gusto y target, por ende se puede observar que en el medio, en especial en la ciudad de Quito no existe un lugar exclusivo donde se ofrezca platos típicos de la región costa, específicamente esmeraldeña.

Siendo la alimentación la primera necesidad en ser satisfecha por el hombre, las grandes, medianas y pequeñas empresas en la actualidad tienen el reto constante de generar calidad y salud en lo que ofrecen para el consumo humano.

Ecuador, un país pequeño, cuenta con una gastronomía variada debido a sus cuatro regiones naturales: Costa, Sierra, Amazonía e Insular, las mismas que se caracterizan por costumbres y tradiciones diferentes, como sus diversos platos típicos e ingredientes, debido a ello, la cocina ecuatoriana ha sido enriquecida por la trascendencia típica de su historia.

Una cultura única donde la variedad de ingredientes es un punto importante en su cocina, haciendo que las etnias de las diferentes regiones puedan procesar diversos platos autóctonos.

El proyecto tiene como objetivo determinar la viabilidad técnico-financiera en el mercado para la creación de un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas en el sector de Cotocollao, en la ciudad de Quito.

Se busca implementar un restaurante que brinde platos típicos esmeraldeños que son preparados a base de zumo de coco, como el encocao de pescado, también platos que son preparados a base del verde como los bolones de queso, chancho y el exquisito tapao arrecho, que satisfaga al segmento de familias enteras residentes y visitantes.

Conociendo la necesidad a satisfacer, en el plan de mercadeo se diseñan las estrategias que el proyecto utilizará para obtener resultados, es decir, el volumen de ventas que determinarán la permanencia o no del negocio en el mercado.

De acuerdo con los resultados de la investigación de mercado, los encuestados están dispuestos a pagar un promedio de 6 dólares por plato típico.

Se ha elegido "*A LO VERDE*" como nombre del restaurante, fácil de recordar y permanencia en la mente.

El aspecto técnico operativo del proyecto constituye un pilar fundamental donde se verifica la posibilidad de fabricación del producto, su localización, los equipos, las instalaciones y todos los procesos de producción. Para ello se ha realizado una investigación exhaustiva con la finalidad de obtener los mejores resultados para el mismo.

La carta de platillos que se ofrecerán al público cuenta con sus respectivas recetas, mismos que son de simple elaboración facilitando su preparación y cocción pero orientados a satisfacer a todo aquel que gusta de la comida típica, con un servicio de acuerdo a las costumbres ecuatorianas en sabor y presentación, basándose en un equilibrio nutricional y un servicio de calidad.

Las instalaciones estarán diseñadas acorde a las necesidades del proyecto permitiendo producir más en menor tiempo.

El ambiente estará marcado con adecuaciones a la cultura esmeraldeña, la capacidad instalada para dar la bienvenida contará con un espacio para 70 personas simultáneamente.

Finalmente los indicadores económicos determinarán la factibilidad y rentabilidad del proyecto, para ello un estudio financiero de alta calidad es necesario para identificar el tiempo de retorno de la inversión, así como los estados de situación financiera y el punto de equilibrio por producto y ventas.

1.2. Gastronomía Esmeraldeña

Los mariscos, plátano verde por supuesto y el infaltable coco, ingredientes que hacen de la gastronomía esmeraldeña una comida muy particular y sabrosa, más aún por el sabio uso de estos productos al momento de emplearlos en la cocina. La mayoría de sus platos están compuestos por pescado, carnes de monte, coco, plátano verde y la famosa chillangua de tradición única utilizada para la preparación de encocados entre otras delicias.

El coco es uno de sus productos más relevantes, con el que se elabora uno de los platos más distinguidos el encocado o como se lo llama en la tierra verde “encocao” y la refrescante agua de coco, una excelente bebida natural que gusta mucho a los habitantes y a turistas.

Esmeraldas ofrece una gastronomía única en la geografía ecuatoriana con muchos secretos que le dan un sabor especial a sus platos y que son muy apetecidos en el país.

1.3. El Proyecto

Este proyecto tiene como objetivo estudiar la factibilidad de creación de un restaurante moderno especializado en comida casera a base de pescado, coco, plátano verde, carne de res, carne de cerdo y chillangua, en el sector de

Cotocollao de la ciudad de Quito, donde se utilizarán las herramientas necesarias para evaluar los resultados y tomar decisiones adecuadas, y el análisis financiero para identificar si es rentable la apertura del restaurante en el sector norte de la ciudad de Quito.

Para hacer realidad este proyecto, se deberá contar con un análisis financiero el cual es indispensable, ya que de él se obtendrán resultados reales y precisos. Esto ayudará en el transcurso del proyecto, sobre todo para minimizar errores al identificar las prioridades que el negocio tuviera o tenga en el futuro.

En la actualidad se aprecia que existe una gran demanda por este tipo de comida, es por ello que el mejor lugar para poner en marcha este proyecto es en el sector de Cotocollao, ya que existe una gran cantidad de la población que degustan de este tipo de alimentos. Por esta razón se instalará un restaurante que permitirá que la demanda sea atendida.

Con esta información se ha elegido realizar este análisis en el barrio Lizardo Ruiz y Diego de Tapia de Cotocollao, cubriendo así en gran parte la demanda de todos los moradores y teniendo en cuenta la gran presencia de comercio que existe en el sector.

La idea de este plan de negocios nació de la necesidad y el deseo de independizarse económicamente, mejorar los ingresos, además de satisfacer la necesidad que existe de la gente de tener un lugar seguro y agradable para este tipo de alimentos típicos de la ciudad de Esmeraldas.

1.4. Objetivo General

- Determinar la viabilidad técnico-financiera en el mercado para la creación de un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas en el sector de Cotocollao en la ciudad de Quito.

1.5. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda, así como los gustos y preferencias del segmento dirigido.
- Determinar los precios que los habitantes estarían dispuestos a pagar por degustar platos típicos esmeraldeños
- Determinar dónde va estar ubicado el restaurante y la capacidad instalada que tendrá.
- Ejecutar un estudio financiero que contenga la inversión total del proyecto, el financiamiento, los estados financieros con el fin de conocer la rentabilidad del proyecto.

1.6. Análisis FODA

1.6.1. Fortalezas

- Instalaciones acordes a las necesidades de los potenciales clientes.
- Personal capacitado que tiene amplio conocimiento para la elaboración de los platos típicos esmeraldeños.
- Proveedores identificados que entreguen los productos frescos, de calidad y a precios cómodos.

1.6.2. Oportunidades

- Sector en constante crecimiento económico y social.
- Aceptación de la población hacia la comida esmeraldeña.
- Existen pocos competidores que brinden este servicio en el sector.
- Nuevas políticas de gobierno que hacen más accesibles los trámites para la creación de una empresa, y dando mayor facilidad para obtener créditos y a tasas de interés favorables.

1.6.3. Debilidades

- No ser reconocido en el mercado.
- Desconocimiento de los clientes en un inicio.

1.6.4. Amenazas

- Apertura de nuevos restaurantes.
- Competencia desleal.

1.7. Estudio Organizacional

1.7.1. Misión

Ofrecer la gastronomía esmeraldeña en el sector de Cotacollao, brindando un servicio de alta calidad y empleando productos frescos en la elaboración de los platos típicos, contando con personal capacitado para brindarle un sabor exquisito a los platos que deguste, proporcionando una gran satisfacción en los clientes. Y generando una relación costo-beneficio positiva para el restaurante.

1.7.2. Visión

Ser uno de los principales restaurantes de comida típica esmeraldeña en la ciudad de Quito, donde la población tenga entre sus primeras opciones el restaurante “A lo Verde” cuando piense en degustar comida típica esmeraldeña.

1.7.3. Personal

El proyecto ha estimado conveniente por cuestiones financieras contar con un personal mínimo con el fin de recuperar en el menor tiempo posible la inversión realizada.

1.7.3.1. Administrativo

Administrador / Cajero

- Representar legalmente a la empresa
- Garantizar el adecuado manejo de los recursos de la empresa.

- Facturación y cobro por los servicios
- Asegurar márgenes aceptables de rentabilidad mediante una operación eficiente, eficaz y ética.
- Realizar los planes de compra a los proveedores
- Cobros al cliente de sus pedidos.
- Solucionar problemas de caja.
- Cuadre de caja.
- Elaboración de facturas.

1.7.3.2. Servicios varios y de limpieza

Chef

- Garantizar el orden y seguridad de los alimentos.
- Coordinar y verificar las recetas de cada plato.
- Supervisar y controlar el trabajo de cocina.
- Asegurar el tiempo de respuesta exacto en la preparación de platos.

Ayudante de cocina

- Verificar y procesar las recetas.
- Recibir y verificar la materia prima de la cocina.
- Operar equipos de cocina.
- Apoyar al chef principal.
- Mantener el orden y limpieza de los instrumentos de cocina.

Mesero

- Atención correcta a los clientes.
- Tomar los pedidos del menú.
- Entrega de platos a la mesa.
- Retiro de platos de la mesa.
- Limpieza de las mesas de atención.
- Información al cliente.

1.7.4. Organigrama

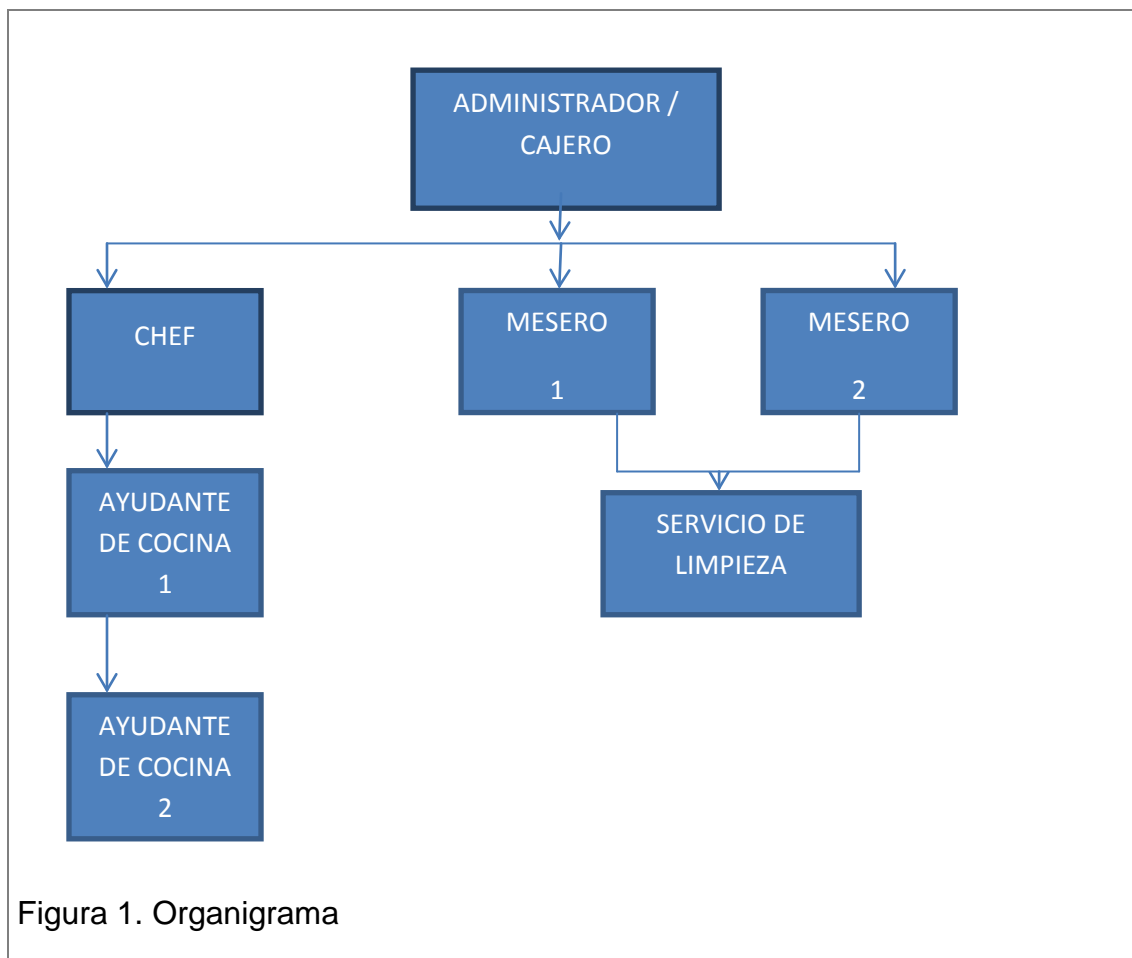


Figura 1. Organigrama

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.1. Restaurante “ A Lo Verde”

2.1.1. Estudio Técnico

El estudio técnico permitirá tener conocimiento sobre el funcionamiento y la operación del proyecto.

Una vez que se tengan los datos del estudio de mercado y con la recopilación de todo lo demás es importante realizar un estudio técnico que guíe en la creación de “A lo Verde” en el norte de la ciudad de Quito en el sector de Cotocollao, todo con el fin de analizar la localización del negocio y la estructura que va a tener para comenzar sus actividades. Ver anexo No. 1

2.1.2. Localización del negocio

El presente negocio estará ubicado en el norte de la ciudad de Quito en el sector de Cotocollao, se tomará en cuenta para establecer la localización del restaurante los siguientes factores:

- Espacio físico disponible.
- El mercado objetivo que resida y trabaje en esta zona.
- Que sea accesible.

2.1.3. Determinación de la capacidad instalada.

El restaurante dispondrá de un espacio físico de 160 m², espacio que estará destinado a recibir a 70 personas distribuidas en 15 mesas de 4 personas y 2 mesas de 5 personas.

2.1.4. Disponibilidad de servicios básicos

En la parroquia de Cotocollao específicamente en la zona donde estará ubicado el restaurante contará con los servicios básicos al 100% requerido como agua, teléfono, luz y servicio de transporte público.

2.2. Servicios a Ofertar

El restaurante ofrecerá sus servicios de alimentación de la siguiente forma:

2.2.1. Servicio interno

A través del servicio a la carta que será de lunes a domingo a partir de las 07:00 am.

La carta estará conformada por los platillos que serán descritos a continuación, siendo todos ellos productos estrellas o los más populares dentro de la gastronomía típica esmeraldeña, pero diferenciados en su proceso, servicio, promoción, etc.

BOLONES

- Queso
- Chancho
- Mixtos

EMPANADAS DE PLÁTANO VERDE

- Queso

ENCOCAO

- Pescado

TAPAO ARRECHO

2.3. Descripción del proceso operativo del Restaurante

2.3.1. Recepción de materias primas

La materia prima se obtendrá en el mercado o con la visita de proveedores al local, la misma que será trasladada al local.

2.3.2. Inspección de la materia prima

Es importante verificar una vez más la materia prima que cuente con las condiciones óptimas para ser cocidas y ofrecidas a los clientes.

2.3.3. Almacenamiento

El proceso de almacenamiento se debe realizar una vez que se han recibido los productos, en esta etapa se utilizará el método PEPS, lo primero en entrar es lo primero en salir, así se garantiza que el producto usado este lo más fresco posible.

2.3.4. Área de Cocina

Se espera la orden de platos de los clientes para definir la materia prima a utilizarse.

2.3.5. Ingreso del Cliente

Una vez que el cliente ingrese al local este será recibido de manera amable por parte del mesero el cual lo guiará hacia una mesa y le ofrecerá el menú que le permita decidir el plato a servirse.

2.3.6. Orden del menú

Con el menú elegido por el cliente el mesero se dirige al área de cocina.

2.3.7. Preparación

El chef se encarga de la preparación del plato escogido por el cliente.

2.3.8. Control de Calidad

Se lo realizara al plato ya preparado mismo que debe tener buena presentación, buen olor para que sea trasladado por parte del mesero.

2.3.9. Transporte al cliente

El plato es despachado al cliente

2.3.10. Consumo

El cliente consume el plato solicitado.

2.3.11. Cuenta del cliente

El cliente se acerca a la caja o puede solicitar al mesero la cuenta de o de los platos consumidos tomando como referencia la ubicación o número de la mesa.

2.3.12. Facturación

Se factura y se cobra lo consumido por el cliente.

2.3.13. Salida del Cliente

El cliente abandona el local después de realizar la cancelación de su cuenta.

2.3.14. Aseo de las mesas

El aseo de la mesa empieza una vez que el cliente la desocupe, lista para ser ocupada por un nuevo cliente.

2.4. Marco Legal

“A lo Verde” funcionará bajo la estructura de persona natural obligada a llevar contabilidad para lo cual es necesario la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) y cumplir con las obligaciones que se deriven del mismo.

Así mismo se deben obtener los siguientes permisos para el funcionamiento del Negocio en la Ciudad de Quito:

- Patente Municipal.
- Permiso de funcionamiento de Bomberos.
- Permiso que permitan la colocación de Rótulos y Publicidad en la parte externa del Local.
- Permiso de Suelo
- Certificado de Salud del Personal que laborará en el establecimiento.

CAPÍTULO III

3. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

3.1. Objetivos del Estudio de Inversiones y Financiamiento

- Creación de una imagen pública conveniente.
- Determinar la condición de cómo se va a capitalizar el proyecto y su inversión.
- Aplicar los datos investigados para establecer el tamaño de la inversión del proyecto.

3.2. Inversiones del Proyecto

La inversión será de \$ 24.588,31 del cual \$ 8.000,00 va a ser financiado por capital propio que corresponde al 33% y los \$ 16.588,31 que es el 67% serán financiados por préstamo bancario.

Tabla 1. Inversión del Proyecto

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
MAQUINARIA		
Cocina Industrial 3 quemadores	2	\$ 1.400,00
Extractor de 1,7 caballos de fuerza	1	\$ 250,00
Congeladores	3	\$ 2.100,00
Bateas	2	\$ 240,00
Refrigeradores	2	\$ 2.300,00
Microonda Industrial	1	\$ 430,00
Licuadora	2	\$ 160,00
MUEBLES DE OFICINA		
Mesas	17	\$ 1.190,00
Sillas	70	\$ 2.800,00
Escritorio	1	\$ 120,00
Menajes de cocina	1	\$ 800,00
Rotulo	1	\$ 350,00
Mesa industrial	1	\$ 450,00
EQUIPOS DE OFICINA		
Caja	1	\$ 370,00
Computadora	1	\$ 500,00
Equipo de Música	1	\$ 250,00
Teléfono	1	\$ 60,00
Lcd	1	\$ 500,00
Activos Intangibles		
Software	1	\$ 490,00
Otros Gastos		
Permisos Municipales	1	\$ 100,00
Permisos de Bomberos	1	\$ 180,00
Permisos de Ministerio de Salud	1	\$ 400,00
Total Inversión		\$ 15.440,00

3.2.1. Depreciación Método Línea Recta

Tabla 2. Porcentaje de Depreciación

Depreciaciones	Años de vida útil	Porcentaje de Depreciación
Maquinaria	10	10%
Muebles de oficina	10	10%
Equipos de oficina	3	33%

Tabla 3. Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	\$ 688,00	\$ 688,00	\$ 688,00	\$ 688,00	\$ 688,00
Muebles de oficina	\$ 571,00	\$ 571,00	\$ 571,00	\$ 571,00	\$ 571,00
Equipos de oficina	\$ 554,40	\$ 554,40	\$ 554,40		
Total	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00

3.3. Fuentes de Ingreso

Las fuentes de ingreso que tendrá la empresa serán de \$8000.00 de capital propio y \$16.588,31 financiado por un crédito bancario.

El crédito se lo realizará a través del Banco de Pichincha a una tasa del 12.00% a un plazo de 3 años.

3.3.1. Tabla de Amortización

Tabla 4. Amortización por Años

AÑOS	INTERÉS ANUAL	CAPITAL
Año 1	\$ 1.727,77	\$ -4.883,86
Año 2	\$ 1.108,38	\$ -5.503,25
Año 3	\$ 410,43	\$ -6.201,25
Total	\$ 3.246,58	\$ -16.588,31

Tabla 5. Amortización del Anticipo

Número de Pagos	Cuota	Interés	Capital	Monto
0				\$ 16.588,31
1	\$ (550,97)	\$ 165,88	\$ (385,09)	\$ 16.203,22
2	\$ (550,97)	\$ 162,03	\$ (388,94)	\$ 15.814,29
3	\$ (550,97)	\$ 158,14	\$ (392,83)	\$ 15.421,46
4	\$ (550,97)	\$ 154,21	\$ (396,75)	\$ 15.024,71
5	\$ (550,97)	\$ 150,25	\$ (400,72)	\$ 14.623,98
6	\$ (550,97)	\$ 146,24	\$ (404,73)	\$ 14.219,25
7	\$ (550,97)	\$ 142,19	\$ (408,78)	\$ 13.810,48
8	\$ (550,97)	\$ 138,10	\$ (412,86)	\$ 13.397,61
9	\$ (550,97)	\$ 133,98	\$ (416,99)	\$ 12.980,62
10	\$ (550,97)	\$ 129,81	\$ (421,16)	\$ 12.559,46
11	\$ (550,97)	\$ 125,59	\$ (425,37)	\$ 12.134,08
12	\$ (550,97)	\$ 121,34	\$ (429,63)	\$ 11.704,45
13	\$ (550,97)	\$ 117,04	\$ (433,92)	\$ 11.270,53
14	\$ (550,97)	\$ 112,71	\$ (438,26)	\$ 10.832,26
15	\$ (550,97)	\$ 108,32	\$ (442,65)	\$ 10.389,62
16	\$ (550,97)	\$ 103,90	\$ (447,07)	\$ 9.942,55
17	\$ (550,97)	\$ 99,43	\$ (451,54)	\$ 9.491,00
18	\$ (550,97)	\$ 94,91	\$ (456,06)	\$ 9.034,94
19	\$ (550,97)	\$ 90,35	\$ (460,62)	\$ 8.574,32
20	\$ (550,97)	\$ 85,74	\$ (465,23)	\$ 8.109,10
21	\$ (550,97)	\$ 81,09	\$ (469,88)	\$ 7.639,22
22	\$ (550,97)	\$ 76,39	\$ (474,58)	\$ 7.164,64
23	\$ (550,97)	\$ 71,65	\$ (479,32)	\$ 6.685,32
24	\$ (550,97)	\$ 66,85	\$ (484,12)	\$ 6.201,20
25	\$ (550,97)	\$ 62,01	\$ (488,96)	\$ 5.712,24
26	\$ (550,97)	\$ 57,12	\$ (493,85)	\$ 5.218,40
27	\$ (550,97)	\$ 52,18	\$ (498,79)	\$ 4.719,61
28	\$ (550,97)	\$ 47,20	\$ (503,77)	\$ 4.215,84
29	\$ (550,97)	\$ 42,16	\$ (508,81)	\$ 3.707,03
30	\$ (550,97)	\$ 37,07	\$ (513,90)	\$ 3.193,13
31	\$ (550,97)	\$ 31,93	\$ (519,04)	\$ 2.674,09
32	\$ (550,97)	\$ 26,74	\$ (524,23)	\$ 2.149,86
33	\$ (550,97)	\$ 21,50	\$ (529,47)	\$ 1.620,39
34	\$ (550,97)	\$ 16,20	\$ (534,77)	\$ 1.085,63
35	\$ (550,97)	\$ 10,86	\$ (540,11)	\$ 545,51
36	\$ (550,97)	\$ 5,46	\$ (545,51)	\$ 0,00

3.3.2. Proyección de Ventas

La empresa tendrá como fuentes de ingreso la venta de platos de comidas típicas esmeraldeñas, donde en los primeros 3 años se tiene un estimado de crecimiento del 5% y en los años 4 y 5 del 10%.

Por los datos obtenidos en la encuesta realizada se puede deducir que existe buena demanda por los productos elaborados con mariscos, plátano verde, coco y chillangua, lo que indica que si se pueden introducir los platos típicos en el mercado e ir creciendo paulatinamente.

De las encuestas realizadas por los habitantes del sector de acuerdo a la muestra se analizaron los siguientes resultados para la proyección de ventas del restaurante "A lo Verde", donde el 18% de los encuestados van por lo menos una vez a la semana.

Población de Cotocollao $31.263 * 18\% = 5627,34$ personas que será el mercado que tendrá el restaurante, de este mercado se sacará un porcentaje discreto del 1,8% para comenzar con las actividades del proyecto, donde se obtiene 101 platos diarios de lunes a viernes.

El 55% de los encuestados contestaron que los fines de semana son con que más frecuencia degustan platos típicos.

Población de Cotocollao $31263 * 55\% = 17194,65$ personas que será el mercado que tendrá el restaurante para los fines de semana, igual se tiene un porcentaje discreto del 1,99% para poder comenzar con las actividades del restaurante, el cual da un resultado de 342 platos que se van a vender los fines de semana.

La demanda siempre va a tener desplazamientos positivos y negativos esto debido a la influencia de ciertos factores sea económico, social o de otra índole por lo que habría cambios en su comportamiento. Ver anexo 2

Tabla 6. Proyección de Ventas AÑO 1

Año 1								
MENÚ	PRECIOS	PLATOS Lunes a Viernes	TOTAL	PLATOS Fines de semana	TOTAL	TOTAL PLATOS VENDIDOS MENSUAL	VENTAS MENSUAL	VENTAS ANUALES
Bolones de chancho	\$ 2,75	17	85	33	66	604	\$ 1.661,00	\$ 19.932,00
Bolones de Queso	\$ 2,50	17	85	30	60	580	\$ 1.450,00	\$ 17.400,00
Bolones mixto	\$ 3,00	12	60	24	48	432	\$ 1.296,00	\$ 15.552,00
Empanas de Verde	\$ 1,00	19	95	27	54	596	\$ 596,00	\$ 7.152,00
Encocado de pescado	\$ 5,00	20	100	33	66	664	\$ 3.320,00	\$ 39.840,00
Tapao arrecho	\$ 5,75	16	80	24	48	512	\$ 2.944,00	\$ 35.328,00
Total		101	505	171	342	3388	\$ 11.267,00	\$ 135.204,00

Tabla 7. Proyección de Ventas AÑO 2

Año 2								
MENÚ	PRECIOS	PLATOS Lunes a Viernes	TOTAL	PLATOS Fines de semana	TOTAL	TOTAL PLATOS VENDIDOS MENSUAL	VENTAS MENSUAL	VENTAS ANUALES
Bolones de chancho	\$ 2,75	18	89	35	69	634	\$ 1.744,05	\$ 20.928,60
Bolones de queso	\$ 2,50	18	89	32	63	609	\$ 1.522,50	\$ 18.270,00
Bolones mixto	\$ 3,00	13	63	25	50	454	\$ 1.360,80	\$ 16.329,60
Empanas de verde	\$ 1,00	20	100	28	57	626	\$ 625,80	\$ 7.509,60
Encocado de pescado	\$ 5,00	21	105	35	69	697	\$ 3.486,00	\$ 41.832,00
Tapao arrecho	\$ 5,75	17	84	25	50	538	\$ 3.091,20	\$ 37.094,40
Total		106	530	180	359	3557	\$ 11.830,35	\$ 141.964,20

Tabla 8. Proyección de Ventas AÑO 3

Año 3								
MENÚ	PRECIOS	PLATOS Lunes a Viernes	TOTAL	PLATOS Fines de semana	TOTAL	TOTAL PLATOS VENDIDOS MENSUAL	VENTAS MENSUAL	VENTAS ANUALES
Bolones de chanco	\$ 2,75	19	94	36	73	666	\$ 1.831,25	\$ 21.975,03
Bolones de queso	\$ 2,50	19	94	33	66	639	\$ 1.598,63	\$ 19.183,50
Bolones mixto	\$ 3,00	13	66	26	53	476	\$ 1.428,84	\$ 17.146,08
Empanas de verde	\$ 1,00	21	105	30	60	657	\$ 657,09	\$ 7.885,08
Encocado de pescado	\$ 5,00	22	110	36	73	732	\$ 3.660,30	\$ 43.923,60
Tapao arrecho	\$ 5,75	18	88	26	53	564	\$ 3.245,76	\$ 38.949,12
Total		111	557	189	377	3735	\$ 12.421,87	\$ 149.062,41

Tabla 9. Proyección de Ventas AÑO 4

Año 4								
MENÚ	PRECIO S	PLATO S Lunes a Viernes	TOTA L	PLATO S Fines de semana	TOTA L	TOTAL PLATOS VENDIDO S MENSUAL	VENTAS MENSUAL	VENTAS ANUALES
Bolones de chanco	\$ 2,75	21	103	40	80	733	\$ 2.014,38	\$ 24.172,53
Bolones de queso	\$ 2,50	21	103	36	73	703	\$ 1.758,49	\$ 21.101,85
Bolones mixto	\$ 3,00	15	73	29	58	524	\$ 1.571,72	\$ 18.860,69
Empanas de verde	\$ 1,00	23	115	33	65	723	\$ 722,80	\$ 8.673,59
Encocado de pescado	\$ 5,00	24	121	40	80	805	\$ 4.026,33	\$ 48.315,96
Tapao arrecho	\$ 5,75	19	97	29	58	621	\$ 3.570,34	\$ 42.844,03
Total		122	612	207	415	4109	\$ 13.664,05	\$ 163.968,65

Tabla 10. Proyección de Ventas AÑO 5

Año 5								
MENÚ	PRECIOS	PLATOS Lunes a Viernes	TOTAL	PLATOS Fines de semana	TOTAL	TOTAL PLATOS VENDIDOS MENSUAL	VENTAS MENSUAL	VENTAS ANUALES
Bolones de chanco	\$ 2,75	23	113	44	88	806	\$ 2.215,82	\$ 26.589,79
Bolones de queso	\$ 2,50	23	113	40	80	774	\$ 1.934,34	\$ 23.212,04
Bolones mixto	\$ 3,00	16	80	32	64	576	\$ 1.728,90	\$ 20.746,76
Empanas de verde	\$ 1,00	25	127	36	72	795	\$ 795,08	\$ 9.540,95
Encocado de pescado	\$ 5,00	27	133	44	88	886	\$ 4.428,96	\$ 53.147,56
Tapao arrecho	\$ 5,75	21	107	32	64	683	\$ 3.927,37	\$ 47.128,44
Total		135	674	643	456	4520	\$ 15.030,46	\$ 180.365,52

3.3.3. Costos Fijos y Variables

Tabla 11. Costos Fijos y Variables

COSTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	\$ 40.682,70	\$ 43.907,36	\$ 44.536,63	\$ 45.165,90	\$ 45.795,16
Arriendos	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Pago préstamo	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ -	\$ -
Depreciaciones	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00
Suministros de oficina	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Suministros de limpieza	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Teléfono	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 198,45	\$ 208,37	\$ 218,79
Internet	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Insumos	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Agua	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
Luz	\$ 840,00	\$ 882,00	\$ 926,10	\$ 972,41	\$ 1.021,03
Publicidad	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Total	\$ 59.427,74	\$ 62.724,40	\$ 63.429,27	\$ 58.171,88	\$ 58.884,49
COSTOS VARIABLES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima	\$ 56.963,62	\$ 62.204,27	\$ 68.580,21	\$ 79.210,14	\$ 91.487,71
Total	\$ 56.963,62	\$ 62.204,27	\$ 68.580,21	\$ 79.210,14	\$ 91.487,71

Ver Anexo No. 3

3.4. Costos de Producción

3.4.1. Materia Prima

Tabla 12. Tapao Arrecho

TAPAO ARRECHO		
INGREDIENTES	PRECIO	COSTO UNITARIO
Pollo	\$ 1,40	\$ 0,60
Chorizo ahumado	\$ 1,60	\$ 0,27
Carne de chancho	\$ 2,50	\$ 0,54
Carne de res	\$ 2,80	\$ 0,60
Huevo	\$ 3,00	\$ 0,15
Cebolla	\$ 0,30	\$ 0,03
Pimiento	\$ 0,75	\$ 0,05
Cebolla blanca	\$ 0,25	\$ 0,02
Comino	\$ 0,50	\$ 0,04
Ajo	\$ 0,50	\$ 0,04
Albaca	\$ 0,50	\$ 0,04
Chillangua	\$ 0,50	\$ 0,04
Chiraran	\$ 0,50	\$ 0,04
Yerbita	\$ 0,50	\$ 0,04
TOTAL		\$ 2,46

Tabla 13. Encocao

ENCOC AO		
INGREDIENTES	PRECIO	COSTO UNITARIO
Atún blanco	\$ 5,00	\$ 1,66
Cocos	\$ 1,00	\$ 0,13
Limón	\$ 0,50	\$ 0,03
Sal	\$ 0,50	\$ 0,02
Ajo	\$ 0,50	\$ 0,06
Cebolla blanca	\$ 0,50	\$ 0,02
Tomate	\$ 0,50	\$ 0,16
Pimiento	\$ 0,50	\$ 0,02
Orégano	\$ 0,50	\$ 0,02
Achiote	\$ 0,25	\$ 0,08
Arroz	\$ 1,60	\$ 0,13
TOTAL		\$ 2,33

Tabla 14. Bolones

BOLONES	
INGREDIENTES	COSTO UNITARIO
BOLON DE CHANCHO	
Chancho	\$ 0,83
Verde	\$ 0,09
Sal	\$ 0,01
TOTAL	\$ 0,93
BOLON DE QUESO	
Verde	\$ 0,09
Sal	\$ 0,01
Queso	\$ 0,67
TOTAL	\$ 0,77
BOLON MIXTO	
Queso	\$ 0,67
Chancho	\$ 0,83
Sal	\$ 0,01
Verde	\$ 0,09
TOTAL	\$ 1,60

Tabla 15. Empanada

EMPANADA	
INGREDIENTES	COSTO UNITARIO
Verde	\$ 0,09
Queso	\$ 0,25
Aceite	\$ 0,08
TOTAL	\$ 0,41

3.4.3. Proyección de Gastos Administrativos

Tabla 17. Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	\$ 40.682,70	\$ 43.907,36	\$ 44.536,63	\$ 45.165,90	\$ 45.795,16
Servicios Básicos	\$ 1.740,00	\$ 1.812,00	1.887,60	\$ 1.966,98	\$ 2.050,33
Suministros de oficina	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Insumos	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Suministros de limpieza	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Arriendos	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Depreciación	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00
Total	\$ 52.216,10	\$ 55.512,76	\$ 56.217,63	\$ 57.571,88	\$ 58.284,49

3.4.4. Proyección de Gastos Financieros

Tabla 18. Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago Préstamo	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ -	\$ -
Total	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ -	\$ -

3.4.5. Proyección de Gastos de Ventas

Tabla 19. Gastos de Ventas

Gastos de Ventas					
DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Hojas volantes	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Cuñas publicitarias por radio	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Total	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00

3.5. Margen Bruto

El margen bruto representa la diferencia de los ingresos totales que tiene la empresa menos los costos de ventas. Esto quiere decir que la empresa tiene un 58% de utilidad bruta frente a las ventas.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ingresos Totales}}$$

(Ecuación 1)

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\$ 135.204,00 - \$ 56.963,62}{\$ 135.204,00} = 0,58$$

3.6. Margen Operacional

El margen operativo nos indica si la empresa es lucrativa o no, es lo que le queda después de restar los gastos operativos y antes de los impuestos. En este caso se puede decir que la empresa tiene un margen operacional de 0,14 o 14%, que significa que por cada dólar que vende la empresa gana 0,14 centavos.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Ingreso Total} - \text{Costo Total}}{\text{Ventas}}$$

(Ecuación 2)

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\$ 18.872,65}{\$135.204,00} = 0,14$$

3.7. Estado de Situación Inicial

Tabla 20. Estado de Situación Inicial

ACTIVOS CORRIENTE		Pasivo	
Capital de Trabajo	\$ 9.148,31	Préstamo	\$ 16.588,31
ACTIVO FIJO			
Maquinaria	\$ 6.880,00		
Muebles de Oficina	\$ 5.710,00	Patrimonio	
Equipos de Oficina	\$ 1.680,00	Recursos Propios	\$ 8.000,00
ACTIVO INTANGIBLE	\$ 1.170,00		
Total Activo	\$ 24.588,31	Total Pasivo	\$ 24.588,31

3.8. Estado de Resultados

Tabla 21. Estado de Resultados

Estado de Resultados					
DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 135.204,00	\$ 141.964,20	\$ 149.062,41	\$ 163.968,65	\$ 180.365,52
(-) Costo de ventas	\$ 56.963,62	\$ 62.204,27	\$ 68.580,21	\$ 79.210,14	\$ 91.487,71
Utilidad Bruta	\$ 78.240,38	\$ 79.759,93	\$ 80.482,20	\$ 84.758,51	\$ 88.877,81
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos					
Nómina	\$ 40.682,70	\$ 43.907,36	\$ 44.536,63	\$ 45.165,90	\$ 45.795,16
Arriendo	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Servicios Básicos	\$ 1.740,00	\$ 1.812,00	\$ 1.887,60	\$ 1.966,98	\$ 2.050,33
Insumos	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Suministros de of.	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Suministros de limpieza	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Depreciaciones	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00
Gastos Financieros					
Pago Préstamo	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ 6.611,64	\$ -	\$ -
Gastos de Ventas					
Publicidad	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Total Gastos de Operación	\$ 59.427,74	\$ 62.724,40	\$ 63.429,27	\$ 58.171,88	\$ 58.884,49
Utilidad Operacional	\$ 18.812,65	\$ 17.035,53	\$ 17.052,93	\$ 26.586,64	\$ 29.993,31
Utilidad antes de impuestos					
Participación Laboral 15%	\$ 2.821,90	\$ 2.555,33	\$ 2.557,94	\$ 3.988,00	\$ 4.499,00
Impuesto a la Renta 22%	\$ 3.517,97	\$ 3.185,64	\$ 3.188,90	\$ 4.971,70	\$ 5.608,75
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 12.472,79	\$ 11.294,56	\$ 11.306,10	\$ 17.626,94	\$ 19.885,57

3.9. Estado de Flujos de Efectivo

Tabla 22. Estado de Flujos de Efectivo

Estado de Flujos de Efectivo						
AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$ 135.204,00	\$ 141.964,20	\$ 149.062,41	\$ 163.968,65	\$ 180.365,52
TOTAL INGRESOS		\$ 135.204,00	\$ 141.964,20	\$ 149.062,41	\$ 163.968,65	\$ 180.365,52
EGRESOS						
Costos		\$ 56.963,62	\$ 62.204,27	\$ 68.580,21	\$ 79.210,14	\$ 91.487,71
Gastos		\$ 10.320,00	\$ 10.392,00	\$ 10.467,60	\$ 11.746,98	\$ 11.830,33
Depreciaciones y Amortizaciones		\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00
Nómina		\$ 40.682,70	\$ 43.907,36	\$ 44.536,63	\$ 45.165,90	\$ 45.795,16
TOTAL EGRESOS		\$ 109.779,71	\$ 118.317,03	\$ 125.397,84	\$ 137.382,02	\$ 150.372,20
Utilidad antes de Intereses		\$ 25.424,29	\$ 23.647,17	\$ 23.664,57	\$ 26.586,64	\$ 29.993,31
Intereses		\$ 1.727,77	\$ 1.108,38	\$ 410,43	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos		\$ 23.696,51	\$ 22.538,79	\$ 23.254,14	\$ 26.586,64	\$ 29.993,31
Part. Trabajadores 15%		\$ 3.554,48	\$ 3.380,82	\$ 3.488,12	\$ 3.988,00	\$ 4.499,00
Total antes Imp. Renta		\$ 20.142,04	\$ 19.157,97	\$ 19.766,02	\$ 22.598,64	\$ 25.494,32
Imp. a la Renta 22%		\$ 4.431,25	\$ 4.214,75	\$ 4.348,53	\$ 4.971,70	\$ 5.608,75
Utilidad Neta		\$ 15.710,79	\$ 14.943,22	\$ 15.417,50	\$ 17.626,94	\$ 19.885,57
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ (24.588,31)	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.813,40	\$ 1.259,00	\$ 1.259,00
Inversiones						
Capital de Trabajo						
Valor de Rescate						
Total	\$ (24.588,31)	\$ 17.524,19	\$ 16.756,62	\$ 17.230,90	\$ 18.885,94	\$ 21.144,57

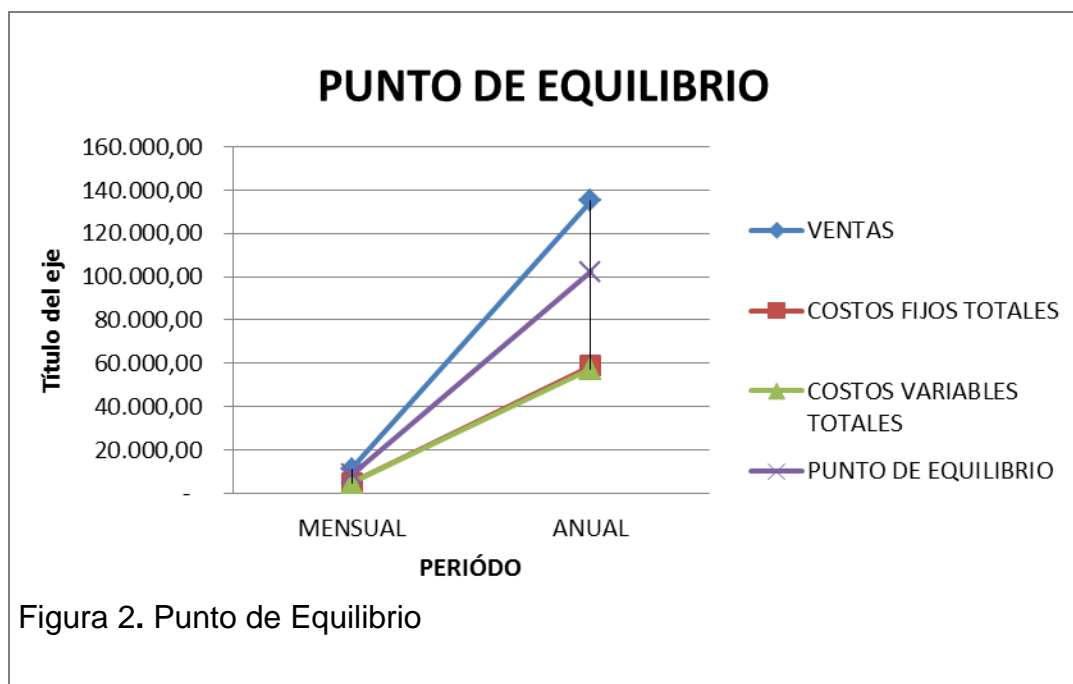
3.10. Punto de Equilibrio

Es cuando los ingresos de las ventas igualan a los costos fijos, quiere decir que la empresa ni gana ni pierde, el restaurante para llegar a su punto de equilibrio tiene que vender mensualmente \$ 8.327,35

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$$

Tabla 23. Punto de Equilibrio

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	\$ 11.267,00	\$ 135.204,00
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 4.952,31	\$ 59.427,74
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 4.746,97	\$ 56.963,62
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 8.557,89	\$ 102.694,63



3.10.1. Punto de Equilibrio por Platos

Tabla 24. Punto de Equilibrio por platos

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PLATOS					
Menú	Factor %	Punto equilibrio EN USD proporcional por plato	Platos mensuales	Platos anuales	Punto equilibrio EN USD proporcional por plato
Bolones de chancho	14,74%	1.261,62	459	5.505	15.139,41
Bolones de queso	12,87%	1.101,35	441	5.286	13.216,23
Bolones mixto	11,50%	984,38	328	3.938	11.812,57
Empanas de verde	5,29%	452,69	453	5.432	5.432,32
Encocado d pescado	29,47%	2.521,72	504	6.052	30.260,60
Tapao arrecho	26,13%	2.236,12	389	4.667	26.833,50
Total	100,00%	8.557,89	2.573	30.880	102.694,63

3.11. Valor Actual Neto

El valor actual neto quiere decir que se va a calcular el valor presente neto de una inversión de flujos futuros, donde se toma una tasa de descuento de 15,49%, se saca este porcentaje del Riesgo País que es de 10,62% y de la inflación que es del 4,87%.

$$VAN = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+r)^t}$$

(Ecuación 3)

$$VAN = - \$24.588,31 \frac{\$ 17.524,19}{(1+0,1549)^1} + \frac{\$ 16.756,62}{(1+0,1549)^2} + \frac{\$ 17.230,90}{(1+0,1549)^3} + \frac{\$ 18.885,94}{(1+0,1549)^4} + \frac{\$ 21.144,57}{(1+0,1549)^5}$$

$$Van = \$ 35.242,04$$

3.12. Tasa Interna de Retorno

La empresa tiene una TIR del 66% que supera a la tasa de descuento que es del 15,49% por lo que se está obteniendo un rendimiento mayor al mínimo esperado, por lo que el proyecto se debe aceptar ya que es viable.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

(Ecuación 4)

$$VAN = \frac{\$ 17.524,19}{(1+TIR)^1} + \frac{\$ 16.756,62}{(1+TIR)^2} + \frac{\$ 17.230,90}{(1+TIR)^3} + \frac{\$ 18.885,94}{(1+TIR)^4} + \frac{\$ 21.144,57}{(1+TIR)^5} - \$24.588,31$$

TIR= 66%

3.13. Índices Financieros

3.13.1. Razón de Liquidez

Son las veces que los activos circulantes puedan cubrir a los pasivos circulantes, por lo que se demuestra que la empresa tiene liquidez ya que por cada \$1,00 de pasivo corriente tiene \$1,65 de activo corriente.

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 9.148,31}{\$ 5.529,44} = 1,65\%$$

(Ecuación 5)

3.13.2. Razón de Deuda

Indica el porcentaje de la inversión de los activos que ha sido financiado por los acreedores, lo que para el proyecto demuestra que el 67% de los activos han sido financiados con recursos no propios.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Total Activos}} = \frac{\$ 16.588,31}{\$ 24.588,31} = 67\%$$

(Ecuación 6)

3.13.3. Razón de Rendimiento de los activos

Indica el rendimiento que obtuvo la empresa con relación a la inversión de sus activos, donde se refleja la eficacia de la administración de la empresa, el restaurante “A lo Verde” tiene el 51% de utilidad neta sobre sus activos.

$$\frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{TotalActivos}} = \frac{\$ 12.472,79}{\$ 24.588,31} = 51\%$$

(Ecuación 7)

3.13.4. Margen neto de Utilidad

El margen neto de utilidad es lo que le queda a la empresa después de impuestos, por lo que se obtiene un 9,22% de utilidad neta sobre las ventas.

$$\frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{Ventas}} = \frac{\$ 12.472,79}{\$ 135.204,00} = 9,22\%$$

(Ecuación 8)

3.13.5. Cumplimiento de los objetivos

Los cumplimientos de los objetivos de acuerdo a lo planificado se han llevado a cabalidad, con la investigación de la oferta y demanda que tendría el restaurante “A lo Verde”, así también como los precios que estarían dispuestos a pagar los habitantes del sector por cada plato típico, y un análisis financiero objetivo para poder dar inicio a la creación del restaurante.

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- El TIR arroja un 66% mayor a la tasa de descuento y el valor presente neto es de \$ 35.242,04 siendo positivo, con todos estos resultados se puede decir que es un proyecto rentable.
- Después de realizar el estudio financiero se pudo determinar la inversión inicial del proyecto en \$ 24.588,31 que será financiada en un 67% por préstamo bancario y lo restante será cubierto con capital propio.
- Al determinarse el punto de equilibrio se puede establecer que las unidades que se necesitarán vender son menores a las ventas proyectadas por lo que se percibirá utilidades.
- Con el análisis del estudio organizacional se pudo establecer la cantidad de empleados óptimos para el funcionamiento del negocio de acuerdo al tamaño del mismo.
- El realizar la investigación de mercado permitió verificar ciertos objetivos específicos tales como: determinar cuáles son las preferencias de los consumidores, la actualidad del mercado en el que se va a incursionar, la capacidad de pago de los clientes y las preferencias de los mismos al momento de elegir un restaurante.
- Los consumidores demandan calidad y servicio al momento de elegir un restaurante para degustar sus comidas, una parte que no ha sido bien trabajada por lo que requiere mejora.

- Se pudo determinar que la competencia cuenta con precios superiores a los costos reales de las comidas, A lo verde entra al mercado con precios inferiores.
- Los márgenes de utilidad descritos en el proyecto podrán seguir incrementándose ya que así hubiera un incremento en los costos y por ende en el PVP, estos continuarán siendo más bajos que el de la competencia. .
- Mediante la encuesta aplicada, se puede establecer que los consumidores requieren de un restaurante de comida típica esmeraldeña pero que cuente con estándares de calidad, servicio, donde el espacio creado refleje confort.

4.2. RECOMENDACIONES

- Se hace imprescindible el contar con un sistema de calidad en cuanto a la atención al cliente que permita una mayor eficiencia y eficacia, con el fin de asegurar la rentabilidad del negocio y a su vez la posición en el mercado.
- Tomar en cuenta los ajustes que se deban realizar en cuanto a los costos de lo ofrecido dado los cambios que se puedan dar con el fin de mantener una proporción entre los ingresos y gastos.
- Adquirir un terreno para la construcción de un local propio en un futuro en la parroquia de Cotocollao.
- Es importante satisfacer de manera adecuada los requerimientos y necesidades del mercado objetivo tratando de marcar la diferencia que conlleve a ganar ventajas competitivas diferenciándonos de los competidores que en el camino puedan surgir, haciendo que los platos

de “A lo verde” sean mejores al momento de ser comparados con la competencia.

- Un empleado capacitado, bien remunerado e incentivado es sinónimo de productividad eficiente y eficaz por lo que se los debe tratar como la mayor fuente de calidad y por ende de ingresos provenientes de su productividad.
- Tomar en cuenta los objetivos planteados, que es lo que se quiere y a donde el proyecto se dirige (misión y visión), lo cual debe ser retroalimentado a los involucrados en el proceso.
- Se recomienda realizar un estudio de mercado mínimo una vez al año para determinar las preferencias y necesidades de los clientes en lo que respecta calidad, servicio, platos, sabor etc., que permita mantener actualizado el Plan de Negocios con el fin de hacer mejoras en caso de cambios.

REFERENCIAS

- Conrad, J. (1991). *Economía y Finanzas*.(1ra ed.). Woodford: McGraw-Hill
- INEC. (s.f.). *Poblacion de Cotacollao*. Recuperado el 15 de Julio de 2015, de <http://www.ecuadorencidras.gob.ec/quito-el-canton-mas-poblado-del-ecuador-en-el2020/>
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de Mercados* (4ta ed.). (E. Q. Duarte, Ed.) México: PEARSON EDUCACION / PRENTICE HALL, INC.
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito . (s.f.). *Plan de Desarrollo*. Recuperado el 15 de Agosto de 2015 de http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Development_Local_2012_2022.pdf
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación* (2ª ed.). México: LIMUSA S.A, GRUPO NORIEGA EDITORES.
- Santos, I. S. (2006). *Logística y Marketing para la Distribución Comercial*. (3ra ed.). Madrid, España: ESIC EDITORIAL.
- Schanaars, S. (1991). *Estrategias de Marketing*. Madrid , España: Ediciones Díaz de Santos S.A.,1994.
- Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos* (4ta ed.). México D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.

ANEXOS

ANEXO No. 1

ENCUESTA

1.- ¿Está dentro de su preferencia la comida 100% esmeraldeña?

SI

NO

2.- ¿Qué es lo que buscas al momento de ir algún restaurante a deleitar algún plato a servirse?

Limpieza

Sabor

Precio

Servicio

3.- ¿Con qué frecuencia acudes a comer a un restaurante de comidas típicas esmeraldeña?

Una vez a la semana

Fines de semana

Una vez al mes

Varias veces al mes

4.- ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado Tapao Arrecho?

SI

NO

5.- El tapao arrecho se compone de chorizo, carne de cerdo ahumado, verde cocido, huevo, ¿lo probaría?

SI
NO

6.. ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado Encocao de Pescado?

SI
NO

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida típico esmeraldeño con el que se ha sentido satisfecho?

2 – 4

4 – 6

8. ¿Cuánto pagaría usted por un bolón de queso, chancho o mixto?

2 – 4

4 – 6

9. ¿Le gustaría tener cerca de su domicilio/lugar de trabajo o estudio un restaurante con este tipo de comida típica esmeraldeña?

SI
NO

10.- ¿Qué restaurantes de comidas típicas esmeraldeñas conoce en el sector?

.....
.....
.....

ANEXO No. 2

ESTUDIO DE MERCADO

Investigación de Mercado

Definición de mercado

Según URBINA, (2001) afirma que:

El estudio de mercado es una herramienta y un punto fundamental en la elaboración de un plan de negocios. Permite obtener información acerca del cliente y el producto, es decir, proporciona elementos de juicio para establecer la demanda y suministrar el producto (p. 32).

A través de este componente se busca introducir un nuevo producto que permita cubrir la necesidad del cliente potencial, tema del presente proyecto.

El objetivo central de este análisis es identificar si existen o no clientes para los productos y servicios que el restaurante va a producir, la capacidad de pago del consumidor para el precio establecido, determinación de la cantidad demandada, la identificación de ventajas y desventajas competitivas y el comportamiento del consumidor.

Delimitación del mercado

Según Municipio del Distrito Metropolitano de Quito ,(2011)

El Censo de Población y Vivienda del 2010, el DMQ tiene casi 400.000 habitantes más que en el 2001. Los 2'239.191 habitantes de Quito representan el 86,9% de la población de la provincia de Pichincha y el 15.5% de la población total del país. Se estima que para el año 2022, la población del DMQ será de casi 2,8 millones de habitantes en el DMQ, de los cuales el 68,7% residirá en el área urbana.

El servicio estará dirigido a la población de la Parroquia de Cotocollao principalmente a oficinistas, trabajadores y familias de todos los estratos

sociales del sector, pues este grupo representa a las personas que tienen mayor interés por consumir este tipo de comida esmeraldeña.

Muestreo

Tamaño de la muestra

Se conoce que la Parroquia Cotocollao está ubicada al noroeste de la urbe, entre El Condado (norte), La Concepción (sur), Ponceano (este) y Cochapamba (oeste). Su población es de 31,263 (Población 2010).

Por lo tanto para alcanzar la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 pqN}{Ne^2 + z^2 pq}$$

Dónde:

n= tamaño de la muestra con respecto al universo

z = para un intervalo de confianza del 95% que es lo normal adquiere el valor de 1.95 que es lo sugerido

N =tamaño del universo o población objetivo

p = parte de la muestra porcentaje de probabilidad de que un sujeto no sea tomado en cuenta que será de 0.5

q= como parte de la muestra que será del 0.5

e= grado de error y puede ir desde 1% hasta 5%

Una vez que se ha aplicado la fórmula para determinar el tamaño de la muestra ha arrojado como resultado 379 encuestas a realizarse.

Con esta información se procederá a la creación de un tipo de encuesta que se acerque a las preferencias del cliente, y a su vez medir cuál será el nivel de aceptación del servicio que "A LO VERDE" proyectará al mercado.

Encuesta aplicada

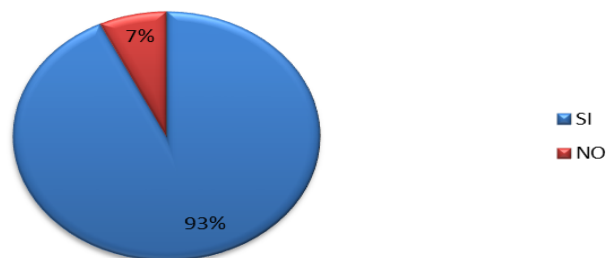
Tabulación, análisis e interpretación de los resultados

1. ¿Está dentro de su preferencia la comida 100% esmeraldeña?

Está dentro de su preferencia la comida 100% esmeraldeña?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	352	93 %
NO	27	7 %
TOTAL	379	100 %

1. ¿Está dentro de su preferencia la comida 100% esmeraldeña?



¿Está dentro de su preferencia la comida 100% esmeraldeña?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 93 % equivalente a 352 personas manifestaron que SÍ está dentro de sus preferencias la comida esmeraldeña, el restante 7 % equivalente a 27 personas encuestadas manifestaron que NO está dentro de sus preferencias la comida esmeraldeña.

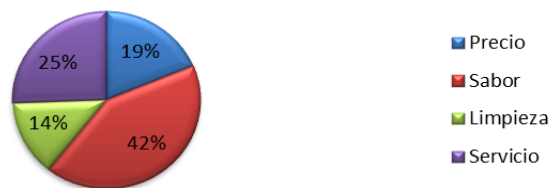
Estos resultados son favorables ya que los platos esmeraldeños tienen una gran aceptación por los habitantes del sector.

2. ¿Qué es lo que buscas al momento de ir a algún restaurante a deleitar algún plato a servirse?

¿Qué es lo que buscas al momento de ir a algún restaurante a deleitar algún plato a servirse?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Precio	71	19%
Sabor	159	42%
Limpieza	52	14%
Servicio	97	25%
TOTAL	379	100 %

2.¿Qué es lo que buscas al momento de ir a algún restaurante a deleitar algún plato a servirse?



¿Qué es lo que buscas al momento de ir a algún restaurante a deleitar algún plato a ser

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 42 % equivalente a 159 personas manifestaron que al momento de ir algún restaurante a deleitar algún plato a servirse ellos buscan SABOR, el 14 % LIMPIEZA, el 19 % PRECIO y el 25% restante busca un buen SERVICIO. Según los resultados, la mayoría de las personas busca deleitar un plato con excelente sabor basados en los ingredientes a utilizarse en la preparación.

3. ¿Con qué frecuencia acude a comer a un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas?

¿Con qué frecuencia acude a comer a un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Una vez a la semana	68	18%
Una vez al mes	46	12%
Fines de semana	208	55 %
Varias veces al mes	57	15%
TOTAL	379	100 %

3. ¿Con qué frecuencia acude a comer a un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas?



¿Con qué frecuencia acude a comer a un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 55 % equivalente a 208 encuestados manifestaron que los FINES DE SEMANA acuden a un restaurante de comida típica esmeraldeña, el 15 % VARIAS VECES AL MES, el 18 % UNA VEZ A LA SEMANA y el restante 12 % 1 VEZ AL MES.

Estos resultados son excelentes para el cumplimiento del objetivo planteado por la masiva afluencia al consumo de los platos a deleitar con la sazón típica esmeraldeña.

4. ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado tapao arrecho

¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado Tapao Arrecho?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	0	0 %
NO	379	100 %
TOTAL	379	100 %

4.- ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado Tapao Arrecho?



¿Conoce usted al plato típico esmeraldeño llamado tapao arrecho?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100 % de los encuestados equivalente a 379 personas mocionaron NO conocer el plato típico esmeraldeño llamado tapao arrecho, por ello

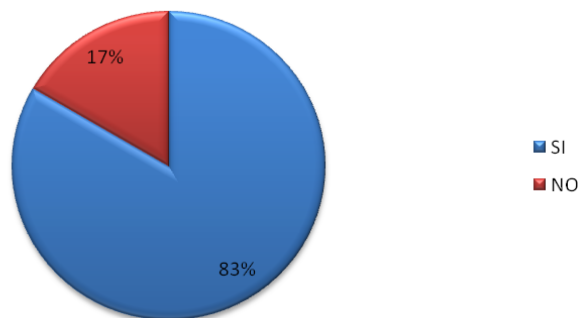
se debe realizar una campaña de promoción para dar a conocer este plato famoso en Esmeraldas por ser una mezcla de carne de res y de chancho seca, embutidos, pollo, chanchullo y sobre todo mucho chorizo y verde, no solo sirve para despertar el deseo sexual, sino también para curar el mortal “chuchaqui”.

5. ¿El tapao arrecho se compone de chorizo, carne de cerdo ahumado, pollo ahumado, verde cocido, huevo, lo probaría?

El tapao arrecho se compone de chorizo, carne de cerdo ahumado, pollo ahumado, verde cocido, huevo, ¿lo probaría?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	314	83 %
NO	65	17 %
TOTAL	379	100 %

5.- ¿El tapao arrecho se compone de chorizo, carne de cerdo ahumado, pollo ahumado, verde cocido, huevo, lo probaría?



El tapao arrecho se compone de chorizo, carne de cerdo ahumado, pollo ahumado, verde cocido, huevo, ¿ lo probaría?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 83% de los encuestados manifestaron que Sí probarían este plato típico esmeraldeño el 17% manifestó que NO.

6. ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado encocao de pescado?

¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado encocao de pescado?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	379	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	379	100 %

6.- ¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado encocao de pescado?



¿Conoce usted el plato típico esmeraldeño llamado encocao Pescado?

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El 100% de los encuestados manifestaron que SÍ conocen al palto típico esmeraldeño llamado encocao de pescado.

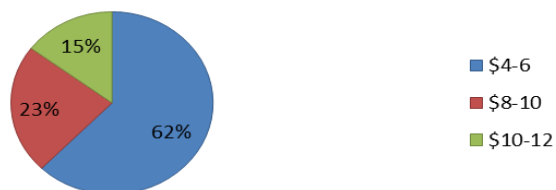
Los resultados de la encuestas son favorables para los objetivos planteados en el desarrollo de la propuesta.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida típico esmeraldeño con el que se ha sentido satisfecho?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida típico esmeraldeño con el que se ha sentido satisfecho?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
4-6 DÓLARES	236	62%
8-10 DÓLARES	87	23%
10-12 DÓLARES	56	15%
TOTAL	379	100 %

7.¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida típico esmeraldeño con el que se ha sentido satisfecho?



¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un plato de comida típico esmeraldeño con el que se ha sentido satisfecho?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 62% de los encuestados equivalente a 236 personas manifestaron que están dispuestos a pagar de \$ 4-6 por un plato típico de comida esmeraldeña, el 23 % manifestaron, 8-10 y el restante 15 % de \$ 10-12.

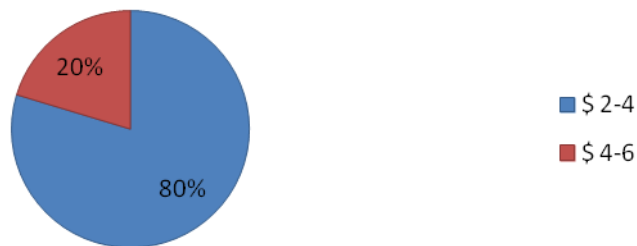
Los resultados de la encuesta con respecto al precio mínimo del plato son favorables, lo cual indica la factibilidad del cumplimiento de los objetivos planteados.

7. ¿Cuánto pagaría usted por un bolón de verde ? (chancho, carne o mixto)

¿Cuánto pagaría por un bolón de verde? (chancho, carne o mixto)

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
2-4 DÓLARES	302	80 %
4-6 DÓLARES	77	20 %
TOTAL	379	100 %

8.- ¿Cuánto pagaría usted por un bolón de verde ? (chancho, carne o mixto)



¿Cuánto pagaría por un bolón de verde? (chancho, carne o mixto)

ANÁLISIS E NTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 55 % manifestó que estarían dispuestos a pagar de \$ 2-4 dólares por un bolón ya sea de chancho, res o mixtos, el restante 45 % manifestaron que pagarían de \$ 4-6.

Los resultados de la encuestas son favorables para el cumplimiento de los objetivos planteados por los precios accesibles para todo condición socioeconómica.

8. ¿Le gustaría tener cerca de su domicilio, lugar de trabajo o estudio un restaurante con este tipo de comida típica esmeraldeña?

¿Le gustaría tener cerca de su domicilio, lugar de trabajo o estudio un restaurante con este tipo de comida típica esmeraldeña?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	347	92 %
NO	32	8 %
TOTAL	379	100 %

9. ¿Le gustaría tener cerca de su domicilio, lugar de trabajo o estudio un restaurante con este tipo de comida típica esmeraldeña?



¿Le gustaría tener cerca de su domicilio, lugar de trabajo o estudio un restaurante con este tipo de comida típica esmeraldeña?

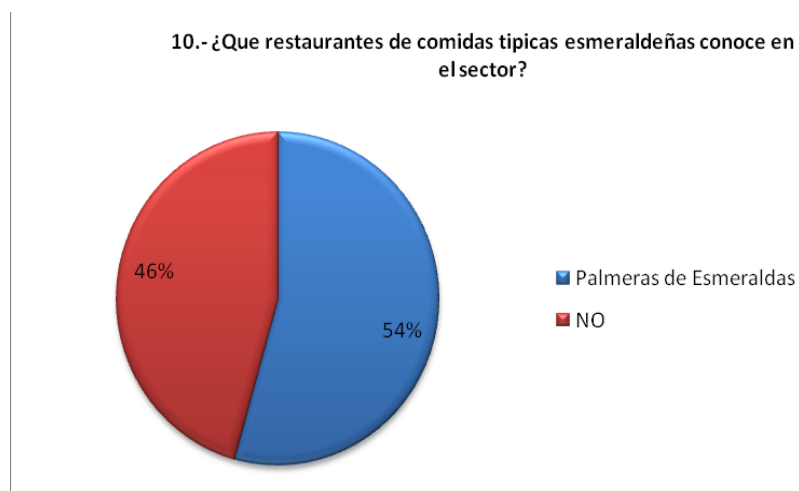
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 92 % equivalente a 347 personas manifestaron que SI le gustaría tener cerca de su domicilio, lugar de trabajo o estudio un restaurante de comida típica esmeraldeña, el restante 8 % mencionaron que NO.

9. ¿Qué restaurantes de comidas típicas esmeraldeñas conoce en el sector?

¿Qué restaurantes de comidas típicas esmeraldeñas conoce en el sector?

VARIABLE	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SÍ	205	54 %
NO	174	46 %
TOTAL	379	100 %



¿Qué restaurantes de comidas típicas esmeraldeñas conoce en el sector?

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100 % de los encuestados, el 54 % equivalente a 205 personas manifestaron que Si conoce un restaurante de comida típica esmeraldeña que son las Palmeras de Esmeraldas el 46% no conoce un restaurante de comidas típicas esmeraldeñas en el sector.

Análisis de mercado

Según (Urbina, 2001) “el objetivo general que persigue un estudio de mercado es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado para medir el riesgo de su colocación y sus posibilidades de éxito” (p. 58).

Se hace necesario a través del análisis del mercado medir si existe acogida de los productos y servicios del proyecto, así como también es indispensable determinar la capacidad de pago que tiene el cliente para el precio referido, ventajas y desventajas y sobre todo el comportamiento del mismo ante el servicio prestado.

Análisis de demanda

Por los datos obtenidos en la encuesta realizada se puede deducir que existe buena demanda por los productos elaborados con mariscos, plátano verde, coco y chillangua, lo que indica que si se pueden introducir los platos típicos en el mercado e ir creciendo paulatinamente.

De las encuestas realizadas por los habitantes del sector de acuerdo a la muestra se analizaron los siguientes resultados para la proyección de ventas del restaurante “A lo Verde”, donde el 18% de los encuestados van por lo menos una vez a la semana.

Población de Cotocollao $31.263 * 18\% = 5627,34$ personas que será el mercado que tendrá el restaurante, de este mercado se sacará un porcentaje discreto del 1,8% para comenzar con las actividades del proyecto, donde se obtiene 101 platos diarios de lunes a viernes.

El 55% de los encuestados contestaron que los fines de semana son con que más frecuencia degustan platos típicos.

Población de Cotocollao $31263 * 55\% = 17194,65$ personas que será el mercado que tendrá el restaurante para los fines de semana, igual se tiene un porcentaje discreto del 1,99% para poder comenzar con las actividades del restaurante, el cual da un resultado de 342 platos que se van a vender los fines de semana.

La demanda siempre va a tener desplazamientos positivos y negativos esto debido a la influencia de ciertos factores sea económico, social o de otra índole por lo que habría cambios en su comportamiento.

Análisis de oferta

Al realizar un análisis de la oferta se busca determinar cuáles serían las cantidades de un bien o servicio a poner a disposición del mercado, considerando los diferentes precios definidos por su capacidad de producción y abastecimiento en un período determinado.

Es importante considerar o tener presente el precio, dado que entre más alto es éste lo ofertado tendrá un mayor estímulo al momento de producir u ofertar bienes y servicios.

“A lo Verde” brindará a sus clientes productos de calidad vigilando la presentación e higiene de los platos que se ofrecerá.

El estar enfocado a la satisfacción de la principal necesidad básica del ser humano compromete al proyecto en producir un producto que salvaguarde una alimentación sana, que ayude a mejorar la salud y el bienestar de los clientes.

Análisis de precio

En el establecimiento el precio es prioritario e importante pues este determina e influye en cómo ve el producto o servicio el consumidor final. Siempre se debe tener en consideración el tipo de mercado al que está orientado el bien o servicio.

Por ello el proyecto lleva de la mano el tema los precios con el consumo de comidas típicas esmeraldeñas a base de mariscos, plátano verde, coco y chillangua.

A lo Verde se diferenciará por mantener precios razonables y acordes al mercado al cual estará dirigido, sus precios no serán excesivos a pesar de que se cuenta con la ventaja ser el primer restaurante que tendrá esta diferencia gastronómica como el plato tapao arrecho y un servicio de calidad.

Proveedores

PROVEEDOR	PRODUCTO	CIUDAD
Distribuidora I & E	Pescado Chorizo Pollo	QUITO
Mercado Cotocollao	Plátano verde Coco Especies	QUITO

Marketing Mix

Producto

“A lo Verde” es un proyecto que consiste en la implementación de un restaurante donde se ofrece una combinación de la mejor comida típica esmeraldeña basada en mariscos, plátano verde, coco y chillangua ideal para servirse en el sector de Cotocollao ubicada al noroeste de la ciudad de Quito.

Entre los principales puntos estratégicos que el presente restaurante se ha planteado son:

- Impactar al consumidor sobre el lanzamiento de un nuevo establecimiento de comida típica esmeraldeña a través de la publicidad.
- Crear la imagen y la identidad corporativa del restaurante para posicionarse en la mente del consumidor.
- Atraer clientes potenciales para elevar el nivel de ventas y obtener utilidad.

“A lo Verde” aplicará estrategias de diferenciación en lo que ofrecerá, para poder captar a los clientes potenciales conservando las buenas prácticas de manipulación a precios razonables.

Slogan

“Comida típica esmeraldeña, sana y al alcance de todos”

Logo

El logo de A lo Verde será el diseño gráfico con el cual se verá identificado en el local, el mismo que estará presente en cada una de sus aplicaciones.



Logo

Precios

Una vez analizado los costos fijos y variables del proyecto, se detalla los precios que tendrán los platos en el restaurante “A lo Verde”.

Precios

Menú	Precios (\$)
Bolones de chancho	3, 00
Bolones de queso	2,50
Bolones mixto	3,50
Empanas de plátano verde	1,50
Encocao de pescado	5, 00
Tapao arrecho	6, 00

Publicidad y Promoción

Promocionar es informar, persuadir y comunicar los atributos o características de un producto o servicio, esto se logra por medio de las técnicas de comunicación como publicidad, promoción de ventas, internet, radio y otros.

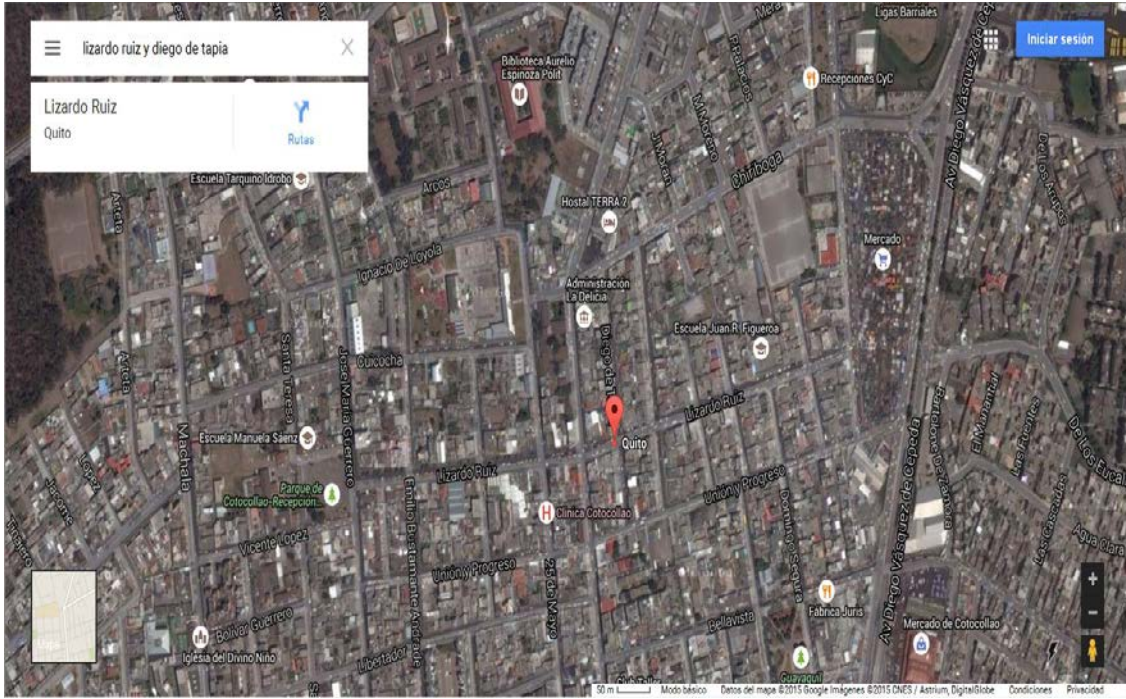
Uno de los puntos clave en la estrategia de marketing es contar con una campaña de relaciones públicas efectiva, estas estrategias permitirán promocionar el servicio que se ofrecerá al público.

El proyecto utilizará diversas formas de publicidad para que la población de Cotocollao como del público en general conozcan el servicio.

El material publicitario informativo combinará textos e imágenes de fácil comprensión y gran impacto visual mediante volantes, tarjetas de presentación y las redes sociales.

Plaza

Una buena ubicación es de vital importancia cuando el servicio es brindado directamente al consumidor. "A lo verde" está ubicado en las calles Lizardo Ruiz y Diego de Tapia está rodeado de empresas públicas, privadas, negocios familiares y habitantes del sector.



Ubicación de la Plaza

ANEXO No. 3

APORTE INDIVIDUAL

IESS 9,45%

APORTE PATRONAL

11,15%

AÑO No. 1

SUELDOS Y SALARIOS MAS PROVISIONES

CARGO	SUELDOS	INGRESO ANUAL	APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS ANUALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	INGRESOS + PROVISIONES
ADMINISTRADOR	700	8400	66,15	633,85	8333,85	700	354	0	78,05	936,6	347,24375	2337,84375	10671,69375
MESERO 1	354	4248	33,453	320,547	4214,547	354	354	0	39,471	473,652	175,606125	1357,258125	5571,805125
MESERO 2	354	4248	33,453	320,547	4214,547	354	354	0	39,471	473,652	175,606125	1357,258125	5571,805125
CHEF	500	6000	47,25	452,75	5952,75	500	354	0	55,75	669	248,03125	1771,03125	7723,78125
AYUDANTE DE COCINA 1	354	4248	33,453	320,547	4214,547	354	354	0	39,471	473,652	175,606125	1357,258125	5571,805125
AYUDANTE DE COCINA 2	354	4248	33,453	320,547	4214,547	354	354	0	39,471	473,652	175,606125	1357,258125	5571,805125
TOTAL	2616	31392	247,212	2368,788	31144,788	2616	354	0	291,684	3500,208	1297,6995	9537,9075	40682,6955

APORTE INDIVIDUAL

IESS 9,45%

APORTE PATRONAL

11,15%

AÑO No. 2

SUELDOS Y SALARIOS MAS PROVISIONES

CARGO	SUELDOS	INGRESO ANUAL	APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS ANUALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	INGRESOS + PROVISIONES
ADMINISTRADOR	700	8400	66,15	633,85	8333,85	700	354	694,4875	78,05	936,6	347,24375	3032,33125	11366,18125
MESERO 1	364	4368	34,398	329,602	4333,602	364	354	361,1335	40,586	487,032	180,56675	1746,73225	6080,33425
MESERO 2	364	4368	34,398	329,602	4333,602	364	354	361,1335	40,586	487,032	180,56675	1746,73225	6080,33425
CHEF	500	6000	47,25	452,75	5952,75	500	354	496,0625	55,75	669	248,03125	2267,09375	8219,84375
AYUDANTE DE COCINA 1	364	4368	34,398	329,602	4333,602	364	354	361,1335	40,586	487,032	180,56675	1746,73225	6080,33425
AYUDANTE DE COCINA 2	364	4368	34,398	329,602	4333,602	364	354	361,1335	40,586	487,032	180,56675	1746,73225	6080,33425
TOTAL	2656	31872	250,992	2405,008	31621,008	2656	354	2635,084	296,144	3553,728	1317,542	12286,354	43907,362

APORTE INDIVIDUAL IESS

APORTE PATRONAL

SUELDOS Y SALARIOS MAS PROVISIONES

CARGO	SUELDOS	INGRESO ANUAL	APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS ANUALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	INGRESOS + PROVISIONES
ADMINISTRADOR	700	8400	66,15	633,85	8333,85	700	354	694,4875	78,05	936,6	347,24375	3032,33125	11366,18125
MESERO 1	374	4488	35,343	338,657	4452,657	374	354	371,0548	41,701	500,412	185,527375	1784,994125	6237,651125
MESERO 2	374	4488	35,343	338,657	4452,657	374	354	371,0548	41,701	500,412	185,527375	1784,994125	6237,651125
CHEF	500	6000	47,25	452,75	5952,75	500	354	496,0625	55,75	669	248,03125	2267,09375	8219,84375
AYUDANTE DE COCINA 1	374	4488	35,343	338,657	4452,657	374	354	371,0548	41,701	500,412	185,527375	1784,994125	6237,651125
AYUDANTE DE COCINA 2	374	4488	35,343	338,657	4452,657	374	354	371,0548	41,701	500,412	185,527375	1784,994125	6237,651125
TOTAL	2696	32352	254,772	2441,228	32097,228	2696	354	2674,769	300,604	3607,248	1337,3845	12439,4015	44536,6295

APORTE INDIVIDUAL IESS

APORTE PATRONAL

AÑO No. 4

SUELDOS Y SALARIOS MAS PROVISIONES

CARGO	SUELDOS	INGRESO ANUAL	APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS ANUALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	INGRESOS + PROVISIONES
ADMINISTRADOR	700	8400	66,15	633,85	8333,85	700	354	694,4875	78,05	936,6	347,24375	3032,33125	11366,18125
MESERO 1	384	4608	36,288	347,712	4571,712	384	354	380,976	42,816	513,792	190,488	1823,256	6394,968
MESERO 2	384	4608	36,288	347,712	4571,712	384	354	380,976	42,816	513,792	190,488	1823,256	6394,968
CHEF	500	6000	47,25	452,75	5952,75	500	354	496,0625	55,75	669	248,03125	2267,09375	8219,84375
AYUDANTE DE COCINA 1	384	4608	36,288	347,712	4571,712	384	354	380,976	42,816	513,792	190,488	1823,256	6394,968
AYUDANTE DE COCINA 2	384	4608	36,288	347,712	4571,712	384	354	380,976	42,816	513,792	190,488	1823,256	6394,968
TOTAL	2736	32832	258,552	2477,448	32573,448	2736	354	2714,454	305,064	3660,768	1357,227	12592,449	45165,897

APORTE INDIVIDUAL IESS

APORTE PATRONAL

AÑO No. 5

SUELDOS Y SALARIOS MAS PROVISIONES

CARGO	SUELDOS	INGRESO ANUAL	APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS ANUALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	INGRESOS + PROVISIONES
ADMINISTRADOR	700	8400	66,15	633,85	8333,85	700	354	694,4875	78,05	936,6	347,24375	3032,33125	11366,18125
MESERO 1	394	4728	37,233	356,767	4690,767	394	354	390,8973	43,931	527,172	195,448625	1861,517875	6552,284875
MESERO 2	394	4728	37,233	356,767	4690,767	394	354	390,8973	43,931	527,172	195,448625	1861,517875	6552,284875
CHEF	500	6000	47,25	452,75	5952,75	500	354	496,0625	55,75	669	248,03125	2267,09375	8219,84375
AYUDANTE DE COCINA 1	394	4728	37,233	356,767	4690,767	394	354	390,8973	43,931	527,172	195,448625	1861,517875	6552,284875
AYUDANTE DE COCINA 2	394	4728	37,233	356,767	4690,767	394	354	390,8973	43,931	527,172	195,448625	1861,517875	6552,284875
TOTAL	2776	33312	262,332	2513,668	33049,668	2776	354	2754,139	309,524	3714,288	1377,0695	12745,4965	45795,1645