



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TÍPICA EN LA CIUDAD DE
LOJA**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERA
COMERCIAL

AUTORA:

ANA LUISA ALEJANDRO RODRÍGUEZ

DIRECTOR:

ING. MANUEL PASACA

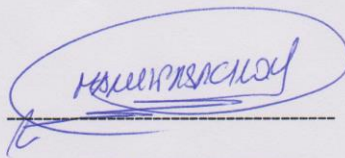
LOJA – ECUADOR
2013

INGENIERO MANUEL PASACA, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DEL AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación, "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA EN LA CIUDAD DE LOJA", elaborado por la egresada señora Ana Luisa Alejandro Rodríguez, previo a optar el Grado de Ingeniero Comercial, ha sido realizado bajo mi dirección y luego de haberla revisado autorizo su presentación ante el tribunal de grado.

Loja, Febrero del 2013



Ing. MANUEL PASACA

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo Ana Luisa Alejandro Rodríguez declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

AUTORA: Ana Luisa Alejandro Rodríguez

FIRMA: .....

CÉDULA: 1103925713

FECHA: Loja, Junio de 2013

**CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR,
PRARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo Ana Luisa Alejandro Rodríguez, declaro ser autora de la tesis titulada "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN RSTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA EN LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar al grado de Ingeniera Comercial, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y el exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 26 días del mes de Junio del dos mil trece el autor.

Firma: 

Autora: Ana Luisa Alejandro R.

Nro. Cédula: 1103925713

DIRECCION: Loja **Correo Electrónico:** anarodriguez765@hotmail. es

Teléfono: 2571442 **Celular:** 0994021743

Datos Complementarios

Director de Tesis: Manuel Pasaca

Tribunal de Grado: Ing. Ramiro Guzmán – Presidente

Ing. Ney Gallardo - Vocal

Ing. Raúl Chávez - Vocal

DEDICATORIA

EL PRESENTE PROYECTO DE TESIS SE LO DEDICO A DIOS POR DARMÉ LA VIDA Y LA OPORTUNIDAD DE SEGUIR UNA CARRERA UNIVERSITARIA, A MIS HIJOS EN ESPECIAL A MÍ NENA QUE FUE LA QUE SIEMPRE ME DIO LA FUERZA, ME ANIMO PARA SEGUIR ADELANTE CON MIS ESTUDIOS, ESPOSO, MADRE Y MIS SUEGROS POR EL APOYO MORAL, QUE ME HAN DADO DE MANERA INCONDICIONAL EN CADA MOMENTO, GRACIAS A TODOS ESTOY A PUNTO DE LLEGAR A UNA FELIZ CULMINACIÓN DE MI CARRERA PROFESIONAL.

Ana Luisa Alejandro Rodríguez

AGRADECIMIENTO

Al concluir la presente investigación fruto de mi esfuerzo y abnegación, quiero llegar con un imperecedero agradecimiento a mis hijos, esposo y madre que han sido un pilar fundamental para llegar alcanzar mis metas, mis sueños y caminar firme por el sendero del bien y la superación constante.

Agradezco a las autoridades y profesores de la Carrera de Administración de Empresas, quienes me han orientaron e inspiraron hacia una educación personalizada con libertad y creatividad especialmente por sus enseñanzas a los Ing. Ney Gallardo y Manuel Pasaca, Docente y Director de tesis, porque gracias a su dedicación y entereza fue posible la culminación de este trabajo.

LA AUTORA

1.TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA EN LA CIUDAD DE LOJA.”

2. RESUMEN

Para realizar la presente investigación fue necesario plantear los siguientes objetivos: Diagnosticar la demanda de comida light y Típica en la Provincia de Loja, para de esta manera poder establecer el nivel de prestación de servicios del Restaurante de comida Light y Típica. Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda. Exponer un estudio técnico en donde se establece el tamaño de la planta a instalarse, la localización más adecuada y la ingeniería del proyecto que permita el sistema de prestación de servicios más adecuado. Diseñar un sistema administrativo adecuado para la empresa a crearse a través de normas y procedimientos que permitan establecer el modelo organizacional de la misma; Desarrollar el estudio financiero que establece la inversiones, las fuentes de financiamiento, los estados financieros y el flujo de caja, para en función de los indicadores financieros determinar la factibilidad económica del proyecto. El objetivo general fue determinar la factibilidad de la implementación de un Restaurante de comida Light y Típica, así como dar a conocer los beneficios que prestará.

En materiales y métodos se describen los materiales que fueron necesarios para el proceso investigativo, métodos, técnicas y procedimiento seguido en el transcurso de su ejecución.

Luego se elaboró Estudio de Mercado, cuya información se obtuvo mediante la aplicación de una encuesta aplicada a una muestra de 397 personas que equivale a 48373 de la población de Loja, y de las entrevistas aplicadas a 7 administradores de los diferentes restaurantes existentes en la ciudad Loja.

Con esta información se realizó el estudio técnico en el cual se ha determinado que el tamaño del proyecto es viable ya que cuenta con una capacidad instalada para la atención de 90 personas al día, siendo aprovechada en el 80,00 % en el primer año, 85,00% en el segundo, 90,00% en el tercero, 95,00 en el cuarto y en el quinto año con el 100%, su ubicación será en la parroquia el sagrario, sector que cuenta con todos los servicios básicos, vías de acceso de primer orden y transporte.

Además se realizó la ingeniería del proyecto donde se determinó la distribución de la planta, proceso productivo del servicio en el cual se detallan los pasos previos a la contratación del servicio y después de la contratación del servicio, flujo grama de procesos que indica los pasos a seguir para la prestación del servicio con su tiempo respectivo, maquinaria, equipos, mano de obra y otros implementos necesarios para su normal funcionamiento.

Seguidamente se diseñó la estructura legal - organizacional el cual se enmarcó en la ley de compañías; se efectuó la razón social de la empresa

que será bajo la forma de compañía Sociedad Anónima. "LIGHTOMANIA" S.A.", se establecieron los organigramas de la empresa en ellos se establecieron los niveles jerárquicos de autoridad, y se elaboró el manual de funciones para cada uno de los puestos de trabajo existentes en la empresa.

De la misma manera se realizó un estudio financiero, que contempla la proyección del presupuesto de operación de los primeros cinco años de existencia del proyecto, estableciéndose una utilidad neta sobre las ventas del 20%, para el primer año y el quinto año, por lo que dicho proyecto se considera rentable para el inversionista.

También se realizó la evaluación financiera, misma que luego del análisis efectuado a todos los indicadores, se ha determinado que el desarrollo de este proyecto es viable, ya que beneficiaría a la población de la ciudad de Loja y a sus propietarios en el aspecto económico, la Recuperación de la Inversión se lo hará en un plazo de 1 año, 10 meses y 13 días, el Valor Actual Neto (VAN) es de 14.377,36, Relación Beneficio Costo (RBC) es de 1.20, lo cual indica que la empresa por cada dólar invertido ganará 0,20 centavos. La Tasa Interna de Retorno (TIR), es de 67.85% mayor a la tasa de oportunidad, En el análisis de sensibilidad, se determinó que el proyecto permite un incremento de hasta el 11.60% en los costos y una disminución del 9.68 % en los Ingresos por lo que es factible implementarlo.

En conclusión se determinó que el Restaurante de comida Light y Típica en la ciudad de Loja, es un plan de negocio viable desde el punto de vista de análisis de los estudios de mercado, técnico, legal-organizacional y financiero.

A continuación se presentan las conclusiones a las que se llegó con los resultados investigados y las recomendaciones que se hacen a las personas involucradas en este proyecto.

ABSTRACT

To perform this investigation was necessary to consider the following objectives: To diagnose food demand Typical light and in the Province of Loja, for in this way to establish the level of service delivery and food restaurant Typical Light. Conduct a market survey to determine the supply and demand. Exposing a technical study which establishes the size of the plant to be installed, the most appropriate location and project engineering system that allows more appropriate services. Designing an appropriate administrative system for the company to be created by rules and procedures that establish the organizational model of the same, develop financial study establishes the investment, financing sources, financial statements and cash flow to based on financial indicators to determine the economic feasibility of the project.

The overall objective was to determine the feasibility of implementing a food restaurant and Typical Light and publicize the benefits provided. In materials and methods describes the materials that went into the research process, methods, techniques and procedures followed during execution. Then he drew Market Research, whose information was obtained by applying a survey of a sample of 397 people is equivalent to 48373 of the population of Loja, and interviews administrators applied to 7 different restaurants exist in the city Loja. With this information the technical study was conducted in which it was determined that the size of the project is viable because it has an installed capacity to care for 90 people a day, being exploited at 80.00% in the first year, 85.00% in the second, 90.00% in the third, 95.00 in the fourth and fifth year with 100%, its location will be in the parish tabernacle sector with all basic services, paths first order and transport. We also carried out project engineering which determined the distribution of the plant, service production process in which the steps before hiring the service and after contracting the service, process flow chart indicating the steps continue to provide the service with its respective time, machinery, equipment, labor and other equipment necessary for its normal functioning.

Then we designed the legal structure - organizational which was part of company law; was performed the name of the company that will be in the form of company corporation. "LIGHTOMANIA" SA ", established the company organizational settled in them hierarchical levels of authority, and developed the features guide for each of the jobs available in the company.

In the same way we conducted a financial study, which includes the operating budget projection for the first five years of the project, establishing a net profit on sales of 20% for the first year and the fifth year, so that the project is considered profitable for the investor.

We also performed financial evaluation, same analysis performed after all indicators, it was determined that the development of this project is viable, as it would benefit the people of the city of Loja and their owners in the economic, the Payback will be within 1 year, 10 months and 13 days, the Net Present Value (NPV) is de14.377, 36, Benefit Cost Ratio (BCR) is 1.20, which indicates that the company for every dollar invested will earn 0.20 cents. The Internal Rate of Return (IRR) is 67.85% higher than the rate of opportunity, in the sensitivity analysis, it was determined that the project allows an increase of up to 11.60% in costs and a decrease of 9.68% in the Revenue so it is feasible to implement

In conclusion it was determined that food restaurant Typical Light and the city of Loja, is a viable business plan from the point of view of analysis of market research, technical, legal, organizational and financial

Below are the conclusions reached with the outcomes investigated and recommendations are made to the people involved in this project.

3.Introducción

El proyecto de factibilidad para la implementación de un “Restaurante de comida light y típica”, se realizó con el fin de contribuir al desarrollo socio económico de la ciudad de Loja

Debido a la necesidad de un restaurante que ofrezca comida típica y light, y con el fin de conocer los beneficios que ofrece la misma, es que se analiza la factibilidad de crear el presente proyecto, como respuesta a estos problemas.

El contenido del presente trabajo está estructurado de acuerdo a las normas generales para la graduación establecidas por la Universidad Nacional de Loja, donde se considera la introducción, aquí se realiza una descripción general de cada una de las partes de las que se compone el presente trabajo; revisión de la Literatura en la cual consta, el marco referencial del servicio que se pretende ofrecer, metodología utilizada, la cual describe los métodos, técnicas y procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la información.

El estudio de la presente tesis, empieza con una síntesis histórica de los restaurantes existentes en la ciudad de Loja, características, las diversas formas de prepararlas y los servicios que se pueda ofrecer a través del mismo. Partiendo de estos conocimientos, se realizó una revisión teórica de los conceptos que engloban el estudio de factibilidad de proyectos como son: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y Legal, seguido del estudio económico y finalmente la evaluación financiera.

En materiales y métodos, se describen los materiales que fueron necesarios para el proceso investigativo, métodos, técnicas y procedimiento seguido en el transcurso de su ejecución.

En resultados, se presenta la información primaria, obtenida a través de la aplicación de las encuestas al mercado objetivo, con su respectivo análisis y presentación mediante cuadros y gráficos con sus interpretaciones.

En discusión de resultados, se presenta todas las fases de un proyecto de inversión, esto es el estudio de mercado, en donde se analizan la oferta y demanda del servicio, y se detalla un sistema de comercialización para el Restaurante.

En el estudio técnico, se determinó la capacidad instalada, la localización de la empresa, la misma que estará situada en la parroquia el Sagrario, por constituirse el lugar céntrico de la ciudad de Loja, también se realizó la ingeniería del proyecto con los siguientes criterios, distribución de la planta, proceso de servicio, materiales y equipo necesarios para su normal funcionamiento.

En la organización legal y administrativa de los restaurantes, se realizó aplicando los principios y procedimientos legales y administrativos, llegando a construir el manual de funciones para cada puesto de trabajo existente en el Restaurante. Así mismo se determinó la razón social y su constitución en Compañía de Sociedad Anónima.

El estudio financiero, que permitió cuantificar las inversiones, las fuentes de financiamiento, los presupuestos, los estados financieros y el flujo de caja, posteriormente para conocer la factibilidad y rentabilidad del proyecto, se realizó la evaluación financiera utilizando los siguientes factores: Valor Actual Neto (VAN); Tasa Interna de Retorno (TIR); Relación Beneficio Costo (RBC); Periodo de recuperación del Capital (PRC); Análisis de Sensibilidad con el incremento en los costos y análisis de sensibilidad con la disminución en los ingresos. Los cuatro estudios permitieron cumplir con los objetivos propuestos.

A continuación se presentan las conclusiones a las que se llegó con los resultados investigados; y, las recomendaciones que se hacen a las personas involucradas en este proyecto.

Posteriormente se presenta la bibliografía consultada, los anexos necesarios para la explicación complementaria del tema; y, finalmente el índice que permite comprender el contenido de la presente tesis

4. REVISIÓN DE LA LITERATURA

4.1. Marco Referencial

4.1.1 Antecedentes generales de los restaurantes

4.1.1.1 ORÍGENES E HISTORIA DEL RESTAURANTE

Es muy difícil tratar de determinar a ciencia cierta, la actividad culinaria del hombre de la prehistoria, como también conocer algo sobre las personas que se dedicaban al servicio de las comidas. Sin embargo, se sabe que la venta pública de alimentos preparados es tan antigua como la civilización. Se sabe por ejemplo, que los "Menús" eran conocidos hace más de 6.000 años en la antigua Babilonia. Existen testimonios de un documento escrito, hallado en Egipto el año 512 A.C, que relata ciertos hechos acerca de viajeros que pudieron comer y beber en albergues públicos. Se cita que los romanos heredaron de los griegos el culto a la buena mesa. En el año 40 antes de Cristo, se crea en Roma el primer establecimiento de comidas para "Hombres de negocios", personas a quienes sus ocupaciones no les permitían comer en sus casas. A estos establecimientos se les denominó "Tabernas".

4.1.1.2 EVOLUCION DE CONSUMO

En los años 80, los alimentos más representativos y producidos dentro del grupo de los light eran las bebidas refrescantes "sin azúcar", en las que se empleaba sacarina en lugar del azúcar común. Actualmente se dispone de muchos más edulcorantes. Se conocen diversas sustancias y aditivos que consiguen aportar a los alimentos light un sabor y una textura muy similar a las de sus equivalentes de referencia. Además, los procesos de fabricación, del mismo modo que los aplicados a cualquier otro tipo de alimento procesado, han avanzado de forma notable en los últimos años, por lo que la calidad en la elaboración de los alimentos light es elevada. Sin embargo, es el consumidor quien finalmente decide adquirir este tipo de alimentos según los considere necesarios en su alimentación o no.

Según datos procedentes de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares, realizada por el Instituto Eroski Nacional de Estadística (INE), publicados en el Barómetro de Consumo de la Fundación de 2003, alrededor de un 6% de las personas encuestadas afirmó adquirir alimentos bajos en calorías para mantener la línea o mejorar la salud. De esta encuesta también se deduce que las mujeres son quienes más se preocupan por los temas relacionados con la alimentación, y por tanto las que más tienden a consumir este tipo de alimentos.

Cuáles son los productos que se pueden denominar light:

- Valor calórico reducido
- Bajo en calorías
- Bajo en azúcares
- Reducido contenido graso
- Reducido contenido en sodio

A tener en cuenta:

- ✓ Las personas que gozan de buena salud no tienen por qué recurrir a | alimentos ligeros.
- ✓ Aquellas personas que sufren de alguna enfermedad o trastorno pueden verse beneficiadas por estos productos ligeros ya que limitan el aporte energético.

¿Qué es un alimento light?

El boom que ocasionó en el mercado la gran cantidad de alimentos light ha provocado una cierta confusión en el consumidor. Por lo que éste debe tener muy en claro qué es exactamente un alimento de estas características. Los productos así llamados son bajos en calorías porque han sido desgrasados o porque se les ha reducido o quitado una cantidad de azúcares. Es decir, han sufrido una reducción o sustitución de algunos de los componentes de los productos tradicionales para conseguir que tengan un menor aporte calórico.

Hay que recordar que las grasas, además de ser necesarias para el

organismo, dan sabor y consistencia a los alimentos. Por lo tanto, son sustituidas por otras sustancias. Generalmente se utilizan, con este objetivo, aditivos, como por ejemplo algunos edulcorantes no nutritivos, porque dan sabor pero apenas aportan calorías.

La principal ventaja de los productos ligeros es que ayudan a moderar el consumo de energía, pero como inconveniente cuenta con que a veces tienen demasiados aditivos (idea que poco tiene que ver con la de alimento saludable).

Lo que no se puede negar es que los productos light contribuyen a tener una alimentación más variada, en caso de personas que se ponen a dieta. Como también permiten que coman determinados alimentos individuos que, por problemas de salud, no podrían hacerlo.

4.1.2 Diferencia en dieta y light:

Conviene aclarar que diet (que en inglés significa dietético) no es sinónimo de bajas calorías. Nutricionistas aclaran que bajo este nombre se definen a los productos cuyos componentes se han modificado, ya sea porque tienen menos hidratos, más proteínas, menos grasas, o un aumento de minerales en su composición. En definitiva, dicen los expertos, “es un adjetivo de uso excesivamente amplio y poco concreto que puede aplicarse a cualquier producto que ha variado su composición química”.

Es importante remarcar que la reducción de calorías se puede conseguir de diferentes maneras. Por ejemplo, sustituyendo los azúcares por edulcorantes a calóricos, eliminando total o parcialmente la grasa de los alimentos o reduciendo el contenido de alcohol.

En el caso de la leche, la principal diferencia que existe entre la leche entera, semidescremada y descremada se encuentra en el contenido en grasa, el

cual está visiblemente reducido (la leche entera tiene un 3,5% de grasa, aproximadamente, la semidescremada contiene un 1,5% y la descremada menos de 1%).

En el caso de las carnes, las que llevan el rótulo de light es porque tienen menos grasas, por lo tanto proveen menos calorías y su índice de colesterol es Se puede denominar light a los alimentos de:

- Valor calórico reducido.
- Bajo en calorías.
- Bajo en contenido glúcido.
- Reducido contenido graso.

Actualmente existen muchísimos alimentos light, como por ejemplo: yogures, quesos, caldos, panes, sopas, galletitas, pastas, mayonesas, mermeladas, dulces, golosinas, bebidas, jugos, helados y muchos más.

4.1.3 Comida típica ecuatoriana

A pesar de ser un país pequeño, la gastronomía de Ecuador es bastante variada. Esto se debe a que dentro del país se encuentran cuatro regiones naturales (costa, sierra, oriente y región insular) las cuales tienen diferentes costumbres y tradiciones. En base a las regiones naturales del país, se subdividen los diferentes platos típicos e ingredientes principales.

El pescado que suele comerse en la costa ecuatoriana es conseguido de las aguas del Océano Pacífico, o de los innumerables ríos navegables de la zona. Entre los principales pescados se encuentran el picudo, albacora, dorado, camotillo, chame, corvina y la trucha. Algunos de los platos populares con pescado están: sopa marinera, ceviches de pescado, ceviches, bollos, cazuelas, estofado de pescado con maní, encocado, etc. Un plato típico de la costa se llama Encebollado de pescado.

Ecuador es un principal país exportador de plátano, por lo que este representa un importante elemento en la gastronomía, en especial en la costa ecuatoriana. Existen tres principales variedades de plátano, siendo las tres más importantes: el plátano verde, el plátano maduro y el guineo. Los plátanos verdes y maduros deben cocinarse antes de ser ingeridos. El plátano verde simplemente llamado 'verde') suele comerse frito, asado o hervido. El plátano maduro (o simplemente, 'maduro') suele comerse frito, asado o hervido de igual manera, y tiene un sabor más dulce y una consistencia más suave. El "guineo", es el nombre típico de la banana ecuatoriana; suele comerse crudo como una fruta cualquiera, aunque también hay una plétora de postres preparados a base del guineo. Existe, además, un tipo de guineo en miniatura, que se conoce con el nombre de 'orito'.

Las verduras están presentes en diferentes formas. Especialmente se las acompaña con arroz, con yuca, o salsa de maní o tostado. El maíz se suele comer con ceviche, o también se cocinan los choclos en agua y sal, las mazamorras y se los comen con queso fresco. Igual los frijoles, que acompañan a muchos de los platos. El Puré de papas también es muy típico, o se lo sirve junto con los llapingachos que son tortillas de papa o los en la sopa muy típica llamada loco.

En Ecuador se suele comer carne de vaca, cerdo, cordero, pollo y también de cabra. Algunos platos se combinan con verduras como el seco de chivo o el seco de gallina, que consta de trozos de carne, tipo estofado, acompañado con arroz. Dentro de los platos exóticos se tiene el cuy, que suele comerse asado en las celebraciones de ciertas partes andinas del país. La carne de chancho (*cerdo, lechón, cachorro*), que se come en varios lugares del Ecuador, participa en la elaboración de diversos platos, algunos de ellos como fritada, hornado y chugchucaras.

Es de destacar de la cocina de Ecuador, los caldos (conocidos como *sopas* o *locros*) que suelen prepararse con verduras muy diversas y carne de

gallina, son frecuentemente servidos en los mercados callejeros como desayuno. Algunos de ellos son muy populares como el yaguar loco, que es una sopa de papas que lleva como ingrediente borrego y una salsa especial, que visitando el Ecuador sabrá degustar.

4.1.3.1 RESEÑA HISTORICA DE LA CUIDAD DE LOJA

La ciudad de Loja tuvo dos fundaciones: la primera fue en el valle de Garrochamba en 1546, con el nombre de la Zarza, bajo orden del General Gonzalo Pizarro, la segunda y definitiva fundación fue llevada a cabo por el capitán Alonso de Mercadillo en el valle de Cuxibamba (llanura alegre), bajo orden de Pedro de la Gasca, tras haber sometido a Pizarro, el 8 de Diciembre de 1548.

El General Pizarro mando a fundar Loja con la intención de tener una ciudad de fortaleza las poblaciones en las que se había encontrado oro, esto es Zaruma y Nambija.

La última fundación fue realizada por don Alonso de Mercadillo, quien era natural de la ciudad española de Loja, en Granada. En las crónicas de la conquista española, esta ciudad es nombrada como Loja. Se asentó presumiblemente sobre una ciudad de los nativos americanos preexistentes. Los pobladores de este valle se denominaban "Paltas" o al menos con esa denominación se les reconocieron los conquistadores españoles.

Loja fue un punto de partida para la cuenca del Amazonas y la región de El Dorado para los conquistadores españoles. Declaro su independencia de España el 18 de Noviembre de 1820.

GEOGRAFIA

Bosque que rodea al Bombuscaro, Parque Nacional Podocarpus.

Loja se halla ubicado en el valle de Cuxibamba. Se compone principalmente de paramo, bosque nublado y selva. Junto a la ciudad se encuentra en el Parque Nacional Podocarpus, que es una enorme reserva de biosfera al

cual se puede ingresar a través de un acceso ubicado sobre el nudo de Cajanuma a solo a unos minutos fuera de la ciudad, el Rio Zamora y Rio Malacatos forman el delta sobre el que se asienta la Ciudad de Loja.

CLIMA

El clima de Loja es temperado-ecuatorial subhúmedo. Con una temperatura media del aire de 16c. La oscilación anual de la temperatura lojana es de 15c, generalmente cálido durante el día y más frío y a menudo por la noche.

Junio y julio, atrae una llovizna oriental con los vientos alisios, y se conoce como la “temperatura de viento”. Los meses de menor temperatura fluctúan entre junio y septiembre, siendo julio el más frío.

Este clima es muy bueno para las personas que sufren de la presión y ayuda a calmar algunas enfermedades.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

4.2.1 PROYECTOS DE INVERSION

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recurso disponible, los cuales pueden ser, recurso humano, material y tecnológico entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivo aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto o largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal. El proyecto de Inversión comprende los siguientes estudios:

4.2.1.1 PREINVERSION

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo.

En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinando por la cantidad y calidad de la información disponible por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

4.2.1.1.1 FASES DE LA ETAPA DE PREINVERSION

Se entiende así las siguientes:

- ✚ Generación y análisis de la idea del proyecto.
- ✚ Estudio del nivel de perfil.
- ✚ Estudio de pre factibilidad
- ✚ Estudio de factibilidad
- **ESTUDIO DE NIVEL DE PERFIL**

En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico- económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se debe determinar y explicar los beneficios y costos del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación “sin proyecto”, es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

- **ESTUDIO DE LA PREFACTIBILIDAD**

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de pre factibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil,

especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas.

Entre estos aspectos sobresalen:

- El mercado
- La tecnología
- Tamaño y la localización
- Las condiciones de orden institucional y legal.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Esta última fase de aproximaciones sucesiva iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la pre factibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

4.2.2 ETAPAS DE INVERSION

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

4.2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO

Es una herramienta de mercado que permite y facilita la obtención de datos , resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y poder determinar la aceptación y complicaciones en los aquellos factores como son: el consumidor el producto y el mercado.

DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios que los compradores o consumidores están dispuestos adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes

además tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

- Demanda potencial.- es la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.
- Demanda real.- es la cantidad de bienes o servicios que consumen actualmente en el mercado.
- Demanda efectiva.- es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen algunas restricciones como situación económica, nivel de ingresos, que impedirán el acceso al producto.
- Demanda insatisfecha.- es la cantidad de bienes o servicios que hacen falta para satisfacer las necesidades de la población. Es cuando lo producido es menor que lo requerido.

OFERTA

Es la cantidad de bienes o servicios que los vendedores, productores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y un periodo determinado.

Oferta de mercado libre.- existe tal cantidad de oferentes de un mismo producto en donde la posición el mercado están por factores como: la calidad, el precio, atención, cantidad, etc.

- Oferta oligopólica.- el mercado se encuentra dominado por pocos ofertantes que imponen sus condiciones de precio cantidad.
- Oferta monopolista.- existen en un solo producto que domina el mercado y que impone sus propias condiciones.

MARKETING MIX

Es el conjunto de variables de mercadeo que prepara ala empresa para producir un efecto que desea influir sobre la demanda del producto a ofrecer, buscando que este se adquiriera cada vez más, consiste en combinar las “Cuatro P” que son el producto, precio , plaza y promoción.

➤ **PRODUCTO**

Es el resultado de un esfuerzo creador, que contiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles (empaque, pecio, cantidad, marca, etc.) los mismos que son percibidos por los compradores. Los productos se clasifican de la siguiente manera:

Producto secundario.- son productos que se elaboran en base a los resultados de extraer la materia prima.

Productos sustitutos.-son productos que de una u otra manera pueden remplazar a un producto principal y producir la satisfacción que el cliente requiere.

➤ **PRECIO**

Es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar un producto o servicio. Es importante mencionar que la formación de precios influye dentro en el éxito o fracaso de los negocios, por ello se hace necesario que las empresas conozcan de su costo total y puedan en base a ello establecer un margen de utilidad que le permita tener un precio competitivo.

➤ **PLAZA**

Es aquella que incluye los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final. Los canales de distribución

están formados por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida que pasa del fabricante al consumidor final o usuario final.

➤ **PROMOCION**

Es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir recordar al público objetivo, acerca de los productos que se comercializan. La promoción requiere de una mezcla de publicidad, propaganda, relaciones públicas y ventas personales.

Dentro de los instrumentos de promoción más comunes están:

- Muestra
- Cupones
- Rebajas
- Descuentos
- Premios
- Concursos, rifas y juegos.

4.2.2.2 ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Capacidad del sistema: es el nivel de producción o de servicios que una empresa puede ofrecer en base a las especificaciones técnicas de los equipos que utiliza. Capacidad organizacional: es el volumen o nivel de producción o de servicios que en condiciones normales una empresa puede ofrecer con base en sus procesos y organización.

Producción real: es el volumen o nivel de producción o de servicios que una empresa realmente alcanza teniendo en cuenta los eventos, contingencias y situaciones que con frecuencia se pueden presentar y que afectan al resultado por ejemplo: accidentes, errores técnicos o humanos daños, varada de una máquina.

UBICACIÓN

Es muy importante ya que de ella depende la rentabilidad de la empresa. Para elegir la ubicación de la futura empresa se debe tener en cuenta los siguientes factores:

- Ubicación geográfica de la empresa
- Comunicaciones
- Vías de acceso
- Telecomunicaciones
- Facilidad de transporte
- Clima

Niveles de contaminación o desechos facilidad de servicios públicos posición relativa en cuanto a los clientes.(cerca al mercado que va atender)

Insumos: debe ubicarse lo más cerca posible del aprovisionamiento de los insumos, fácil acceso a la materia prima, mano de obra y facilidad de servicios públicos.

Legislación local factor económico regional situación laboral de la localidad área requerida tipo de construcciones del local

Ventilación e iluminación

Factor económico, costo del terreno o arriendos.

Entorno social: para no perjudicar (ruidos, ambiente)

PROCESO PRODUCTIVO

El proceso productivo se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en producto mediante la participación de una determinada tecnología en este caso es la combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procesos de operación. Para que el proceso productivo se desarrolle y el producto obtenido sea el mejor es importante que se cuente con una buena materia prima, una excelente maquinaria y una mano de obra eficiente. Para entender este proceso es necesario dividirlo en tres partes.

Estado inicial: aquí se ubican los insumos que son aquellos sobre los cuales se efectuara el proceso de transformación para obtener el producto final.

Proceso transformador: es el conjunto de operaciones que realiza el personal y la maquinaria para elaborar el producto final.

El proceso final: se ubica el producto o bienes finales resultado del proceso de transformación.

DIAGRAMA DE FLUJO O FLUJOGRAMA

Un flujograma es un proceso bien detallado paso a paso de las actividades que realiza una empresa de servicios o bien una empresa de fabricación. El diagrama usa una simbología aceptada para representar las operaciones efectuadas, dicha simbología es la siguiente:

LIMITES: Este símbolo se usa para identificar el inicio y el fin de un proceso.

OPERACIÓN: Cambio o transformación en algún componente del producto. En la parte superior se escribe quien es el responsable y en la parte inferior la actividad.

TRANSPORTE: Es la acción de movilizar algún elemento en determinada operación

DEMORA: Se presentan cuando existen cuellos de botella en el proceso

ALMACENAMIENTO: Puede ser de materia prima, de producto en proceso, o de producto terminado

INSPECCION: es la acción de controlar que se efectuó correctamente una operación o transporte

DECISION: representa al punto de proceso donde se debe tomar una decisión. La pregunta se escribe dentro del rombo, dos flechas salen del rombo, muestran la dirección del proceso, en función de la respuesta real.

DISTRIBUCION DE LA PLANTA

Es la manera adecuada como se dispone n los equipos, materiales y el talento humano en el interior de una empresa para lograr la productividad esperada, por lo tanto se deben tener en cuenta los siguientes aspectos.

Minimizar el manejo de material: un buen arreglo de la planta debe minimizar las distancias y el tiempo requerido para mover los materiales a través de los procesos de producción.

Reducción de los riesgos para los trabajadores: consiste en reducir los peligros y aumentar la seguridad de los trabajadores.

Equilibrio en el proceso de producción: distribuir las maquinas requeridas de forma lógica de acuerdo a los procesos.

Incremento del ánimo de los trabajadores: se debe crear un ambiente favorable para evitar presiones o conflictos y contribuir a mantener la armonía entre los trabajadores e beneficios de la productividad.

Utilización de los espacios disponibles: el espacio debe usarse en su totalidad para elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión de la planta.

Utilización efectiva de la mano de obra: favorece la efectiva utilización de la mano de obra, los trabajadores no deben tener excesivo tiempo ocioso, o

tener que recorrer grandes distancias para obtener herramientas o suministros.

4.2.2.3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En el estudio organizacional se define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización, necesaria para la puesta en marcha y ejecución del proyecto. Incluye organigramas, descripción de cargos y funciones y los gastos administrativos necesarios para el posterior estudio económico y financiero.

🚦 COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA :

La compañía de responsabilidad limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como un máximo número de quince personas. En esta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión propia para que no pueda confiarse con otra compañía.

MINUTA

Es un documento privado, elaborado y firmado por un abogado, que contiene el acto o contrato que debe presentarse ante un notario para su elevación ante escritura pública.

Requisitos para la elaboración de la minuta

La reserva del nombre en registros públicos

Presentación de los documentos personales

Descripción de la actividad económica

Capital de la empresa

Estatuto

4.2.2.4 ORGANIGRAMAS

“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad”¹³ Existen tres clases de organigrama.

- Organigrama estructural
- Organigrama funcional
- Organigrama posicional

NIVELES ADMINISTRATIVOS:

Los niveles administrativos cumplen con la función y responsabilidad a ellos originados por la ley, por necesidad o por costumbre, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos. Se basa en la división del trabajo y delegación de funciones a los miembros de la empresa.

NIVEL LEGISLATIVO:

Su función básica es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. Y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

NIVEL EJECUTIVO:

Es unipersonal y está representado por el Gerente quien es el responsable del cumplimiento de las actividades impuestas por el Nivel Legislativo a la unidad bajo su mando.

NIVEL ASESOR:

Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, economía, finanzas, técnica, contable industrial y más áreas que tenga que ver con la

empresa. Está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica

NIVEL AUXILIAR

Presta ayuda a los otros niveles administrativos en forma eficiente y oportuna, estos miembros son el apoyo logístico para el desarrollo de las actividades administrativas y operativas

NIVEL OPERATIVO

Describe el grupo de personas que laboran en la empresa y se encargan de la marcha operativa de la misma, este es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

MANUALES ADMINISTRATIVOS

Concepto: "Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización"

➤ **OBJETIVOS**

Instruir al personal, acerca de aspectos tales como: objetivos, funciones, relaciones, políticas, procedimientos, normas, etc.

Precisar las funciones y relaciones de cada unidad administrativa para deslindar responsabilidades, evitar duplicidad y detectar omisiones.

Servir como medio de integración y orientación al nuevo personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación a las distintas funciones operacionales.

Proporcionar información básica para la planeación e implementación de reformas administrativas.

4.2.2.5. ESTUDIO FINANCIERO

La parte del análisis económico pretende determinar, cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del

proyecto, cuál será el costo total de operación, que abarque las funciones de producción, administración y ventas.

INVERSIONES

La estimación de las inversiones es una etapa trascendental, en razón que del monto al que asciendan dependerá la forma como se financiara y el número de socios requeridos para la conformación de la empresa. La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos, los tangibles y diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo.

INVERSIONES FIJAS O ACTIVAS

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, a excepto del terreno, y se genera en la instalación de la empresa.

ACTIVOS DIFERIDOS

En este rubro se tomó en cuenta los gastos realizados en el proyecto del estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo.

ACTIVOS CIRCULANTE

Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto como son materia prima directa, materia prima indirecta, mano de obra etc.

FINACIAMIENTO

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

PRESUPUESTO DE COSTOS

El presupuesto de costos permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, con lo cual se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto de su vida útil. La estructura de los costos comprende los costos de producción y de operaciones (Administrativos, ventas, financieros) de una empresa. La estructura de costos está integrada por:

Costos Producción: Dentro de los cuales tenemos el costo primo, costos de instalaciones, agua, control de calidad, mantenimiento, etc.

Gastos de administración: sueldos administrativos, Dep. De equipo de oficina, servicios básicos, etc.

Gastos de Ventas: se origina por la venta del producto, sueldos de vendedores, pruebas de mercado, etc.

Gastos Financieros: dentro de los cuales están los pagos por interés por algún préstamo bancario.

Presupuesto de ingresos: está dado por los dineros que se esperan percibir por la venta de los productos.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto en donde se unen los costos e ingresos, por lo tanto la empresa no gana ni pierde solo recupera la inversión, su interpretación grafica permite que la empresa conozca hasta que capacidad instalada o nivel de ingresos puede producir para no obtener ni utilidad ni perdida.

Costos Fijos: son aquellas erogaciones que no tienen una relación directa con la producción, y que existen con solo el hecho de que la empresa exista

Costos Variables: son aquellos valores que tienen una relación directa con la producción y por lo tanto con su nivel, es decir si

aumenta la producción aumenta los costos variables y si la producción disminuye los costos variables también disminuyen

FORMULAS PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Según la capacidad instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{ventas totales} - \text{costo variable total}}$$

En función de las ventas

ESTADO DE RESULTADOS

Es aquel que demuestra un resumen de los ingresos y egresos para conocer si obtiene utilidad o pérdida.

EVALUACION FINANCIERA

Es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, con un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Lo mismo puede aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática.

FLUJO DE CAJA

Es un estado financiero que presenta en forma significativa los diversos conceptos de entrada y salida del efectivo, efectuados en un periodo.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN mide la rentabilidad deseada después de haber recuperado la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y se le resta la inversión inicial total que indica en el año cero.

VAN= Flujos Actualizados-Inversión

🚩 Tasa interna de retorno (TIR)

Mide la rentabilidad como porcentaje. La máxima tasa exigible será aquella que haga que el VAN sea cero, y esta tasa representada por la TIR.

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

- Si la TIR, es mayor que el costo de oportunidades se acepta el proyecto.
- Si la TIR, es igual que el costo de oportunidad la inversión criterio del emprendedor.
- Si la TIR, es menor que el costo del capital, se debe rechazar el proyecto.

Periodo de recuperación de capital

Es uno de los métodos más utilizados para realizar la evaluación económicamente de un proyecto, sirve para calcular el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial.

P.R.C. = SUMAT. FLUJOS SUPERAN LA INV. – INVERSIÓN / FLUJO ÚLTIMO AÑO SUP. INV.

Relación beneficio costo

Relaciona los costos con los ingresos para conocer cuánto se va a ganar por cada dólar invertido.

$$**RELACIÓN BENEFICIO COSTO = \frac{Ingresos actualizados}{Costos actualizados}**$$

- Si el resultado de la relación B/C es igual a 1, es indiferente realizar el proyecto.
- Si el resultado de la relación B/C es mayor que 1, el proyecto es rentable.

Si el resultado de la relación B/C es menor que 1, el proyecto no es rentable

Análisis de sensibilidad

Con el análisis de sensibilidad se determina cual es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir rentables.

Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible

Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos en el proyecto.

Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.

5. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1. METODOS

5.1.1 Método Deductivo: Este método se lo utilizo para poder llegar a concluir primeramente de lo general de la investigación de “implementación de un restaurante de comida light y típica”, para poder sacar los resultados de la aceptación de la misma.

5.1.2 Método Inductivo: Lo utilice para generalizar aspectos concretos observados, así por ejemplo la información que obtendremos en una muestra, se proyectara para toda la población de la ciudad de Loja, es decir que en base a lo observado la población se tomara las decisiones para el total de la población objetiva con la ayuda de estos métodos estaremos en condiciones de aplicar los conocimientos teóricos sobre la formulación, elaboración y evaluación de proyectos aplicables de nuestro propósito.

5.2 TECNICA e INSTRUMENTOS:

Investigación bibliográfica: Es la recolección bibliográfica que se utilizó en la revisión de revistas, libros, folletos de información, los mismos que permitieron estructurar el marco referencial.

5.2.1 Encuestas: Es un instrumento que me permitirá recolectar datos verídicos teniendo como ventaja la recolección de información de fuentes originales de la población o universo quienes en práctica lo aprendido.

5.2.2 EL SONDEO: Permitió tener una visualización general de los problemas más relevantes que presento el mercado.

5.2.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el presente trabajo investigativo tomaré en consideración a la población económicamente activa de la Provincia de Loja, debido a que este restaurante va a brindar sus servicios a todo tipo de personas, ya sean niños, jóvenes y adultos de la ciudad.

Para obtener el tamaño de la muestra se tomó en consideración la población económicamente activa de la Provincia de Loja que es de 185000 año 2010 la misma para la cual se dividirá para 4 personas que son las que conforman las familias tipo de nuestra ciudad, nos dan como resultado 46250 familias, con este valor se realizara la proyección de la población a un crecimiento del 2.65% anual.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

AÑO	PROYECCION
2010	46250
2011	47475
2012	48373
2013	50024
2014	51349

Para la realización del Proyecto es fundamental conocer la población que se tomó en consideración, por lo cual se utilizó la siguiente fórmula para conocer el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

En Donde:

n = Tamaño de la Muestra

N= Población 48373 familias

E= 5% Máximo error permitido

$$n = \frac{48373}{1 + (0.05)^2 48373}$$

$$n = \frac{48373}{121.93}$$

n = 397 Encuestas

De esta manera se establece el número de muestra valor con el cual se aplica las encuestas a 397 familias de la ciudad de Loja, siendo seleccionados por medio de método de muestra aleatorio simple, que asegura que cada elemento de la población tendrá una probabilidad de ser incluido en la muestra, estimando la representación fiel de la población.

PROCEDIMIENTO

Para la elaboración de la tesis se tomó en consideración a la población de la ciudad de Loja mediante la aplicación de una encuesta.

Para cumplir con los objetivos planteados en la tesis se lo realizó de la siguiente manera:

Primeramente se realizó un **ESTUDIO DE MERCADO**, mediante la aplicación de la encuesta a las 397 personas de diferente clase social de la ciudad de Loja, para conocer la demanda y la oferta, y de esta manera realizar el análisis en donde se determinó la demanda Total, Real, Efectiva e insatisfecha, del servicio a prestar. Luego se realizó un **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN** en base al producto (servicio) precio, plaza y publicidad.

Una vez realizado el análisis de la demanda y la oferta, se elaboró el **ESTUDIO TÉCNICO** con el propósito de conocer el tamaño en donde se determinó la capacidad instalada y utilizada que existirá en entorno a la maquinaria y espacio físico del lugar; luego estableció la localización de la planta analizando los factores que condicionan la macro-localización y micro. Tomando en consideración: transporte, servicios básicos, factores legales y ambientales; seguidamente se determinó la distribución de los espacios

físicos de la planta, tomando como base la secuencia lógica del servicio y los recursos necesarios para producirlos.

Posteriormente se elaboró el **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**, tomando como base la estructura legal, en la cual se estableció la razón social de la empresa, su domicilio y la finalidad de la compañía, la estructura organizacional en la cual se determinó los niveles jerárquicos, en base a ello se diseñará los organigramas de la misma manera se elaboró el manual de funciones para puesto de trabajo.

Seguidamente se procedió a realizar el **ESTUDIO FINANCIERO**, en el cual se investigó información de los costos y gastos de los recursos necesarios para producir el servicio, cotizaciones que se obtuvo en la ciudades del país, así como de los mercados virtuales, se utilizó para la proyección la tasa de inflación, también el índice de incremento salarial, luego se elaboró el presupuesto de ingresos y egresos y se realizarán los estados financieros necesarios.

Posteriormente con los estados financieros entre ellos el flujo de caja, se procedió a la **EVALUACIÓN FINANCIERA**, en la que consta, los indicadores financieros con el fin de conocer la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

El cuerpo de este documento final de investigación fue construido observando la normativa universal y de actualidad, poniendo como es natural mayor atención en lo que exige la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

6. RESULTADOS

Encuestas aplicadas a la población de la ciudad de Loja

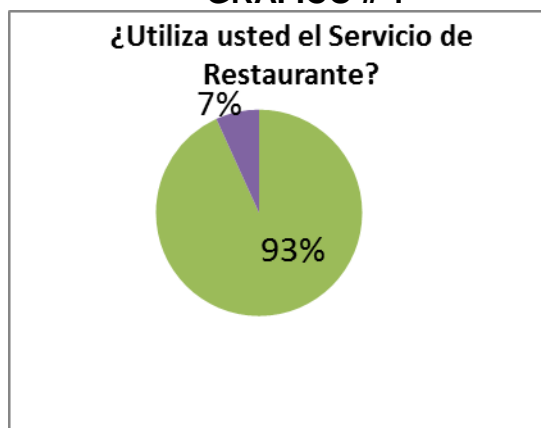
1. ¿Utiliza los servicios de los restaurantes?

CUADRO # 1

¿Utiliza los restaurantes?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
SI	370	93,20
NO	27	6,80
TOTAL	397	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 1



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

En el presente grafico se observa que el 93% de las personas encuestadas en la ciudad de Loja utilizan los restaurantes a los cuales acuden para servirse los diferentes platos se venden, y el 7% no utilizan los servicios de la empresa mencionada anteriormente.

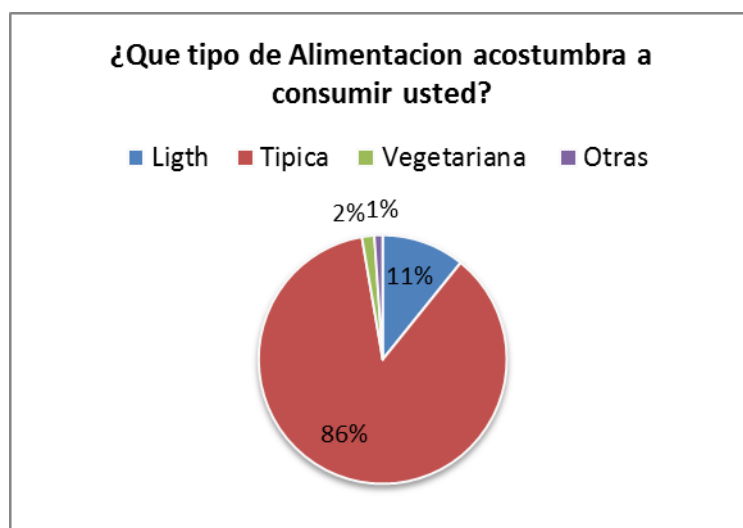
2. ¿Qué tipo de alimentación en los restaurantes acostumbra a consumir usted?

CUADRO # 2

¿Qué tipo de Alimentación acostumbra a consumir usted?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
Light	40	10,81
Típica	320	86,49
Vegetariana	6	1,62
Otras	4	1,08
TOTAL	370	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 2



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INERPRETACION

El 86% manifiesta que la alimentación que ellos consumen es la comida típica ya que está más conocida, el 11% consume lo que la comida light, el 2 %consume comida vegetariana y el 1% otro tipo de comida.

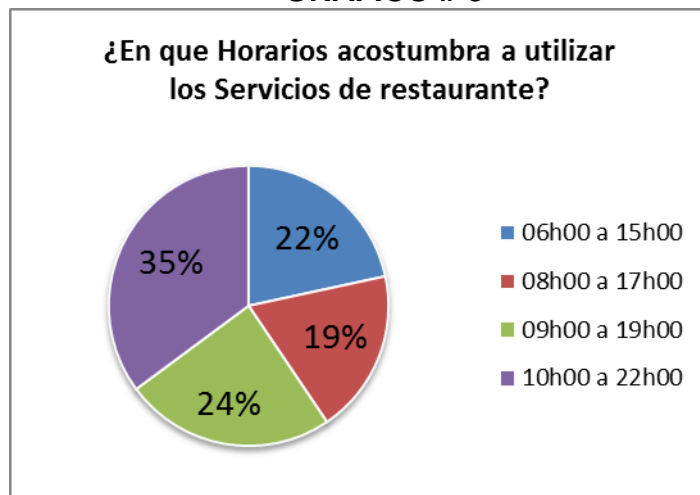
3. ¿En qué horarios acostumbra a utilizar los servicios de restaurante?

CUADRO# 3

¿En qué Horarios acostumbra a utilizar los Servicios de restaurante?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
06h00 a 15h00	80	21,62
08h00 a 17h00	70	18,92
09h00 a 19h00	90	24,32
10h00 a 22h00	130	35,14
Total	370	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 3



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION

En el siguiente cuadro estadístico se observó que 35% de la población le gustaría que el restaurante este abierto desde las 10h00 hasta las 22h00, el 24% le gustaría que este abierto en el horario desde las 09h00 hasta las 19h00, le 22% le gustaría que este abierto desde las 06h00 hasta las 15h00, el 19 %, le gustaría que este abierto desde las 08h00 hasta 17h00.

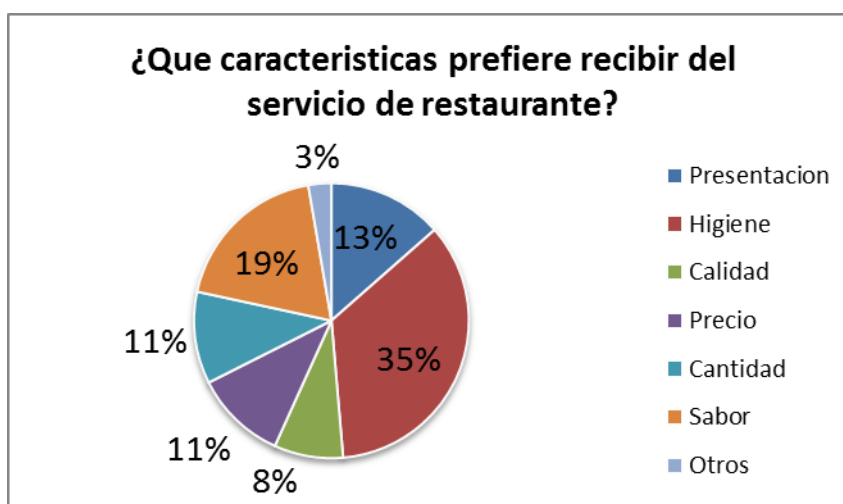
4. ¿Qué características prefiere recibir del servicio de restaurante?

CUADRO # 4

¿Qué características prefiere recibir del servicio de restaurante?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
Presentación	50	13,51
Higiene	130	35,14
Calidad	30	8,11
Precio	40	10,81
Cantidad	40	10,81
Sabor	70	18,92
Otros	10	2,70
TOTAL	370	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 4



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INERPRETACION:

En las encuestas realizadas a la ciudadanía de Loja supo manifestar que el 35% le gustaría que haya una buena higiene, el 19% le gustaría que tenga un buen sabor, él 13% que tengan un buena presentación, el 11% que tenga una buena precio y que haya una buena cantidad.

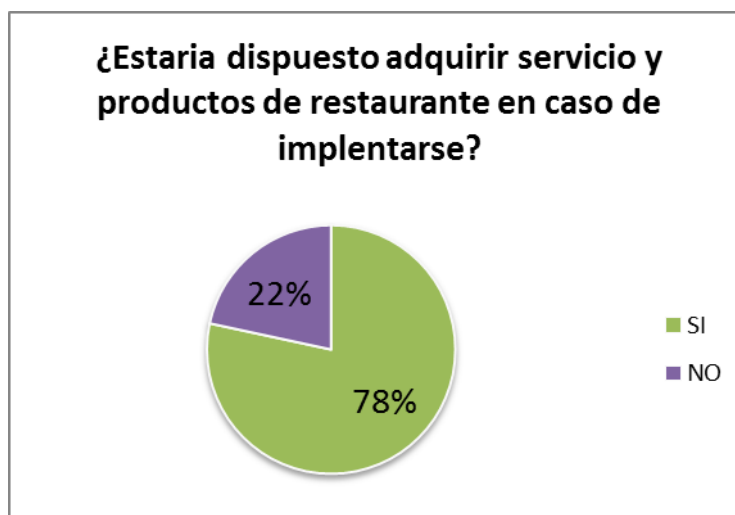
5. ¿En caso de implementarse el restaurante de comida light y típica, estaría dispuesto adquirir su servicio y productos del restaurante?

CUADRO # 5

Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
SI	290	78,38
NO	80	21,62
TOTAL	370	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 5



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

Mediante esta alternativa se observó que el 78% de las personas encuestadas, opinan que estaría de dispuestos a adquirir nuestros servicios y sería bueno que se implementara en este restaurante los dos servicios, y el 22% que no acudiría porque ellos comen en la casa.

6. ¿De la comida light que le gustaría servirse?

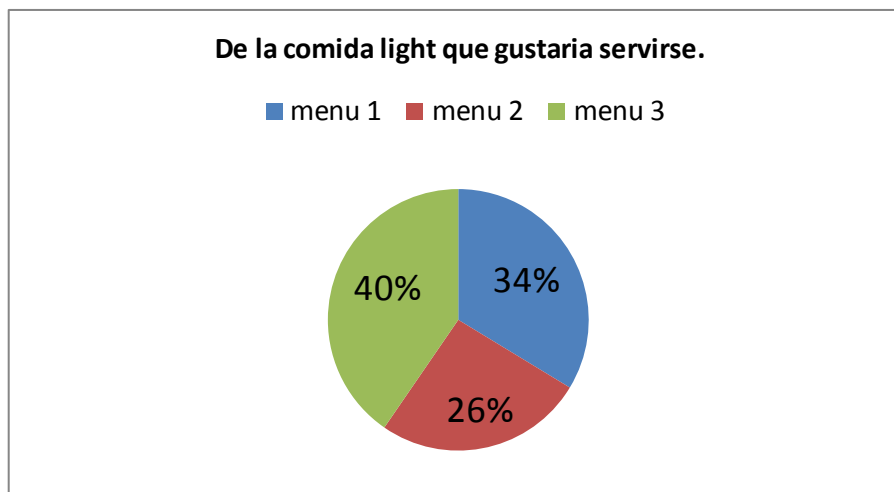
CUADRO # 6

Opción 1	Mix de vegetales (espinaca, repollo, brócoli, pimiento)
Opción 2	Ensaladas de papas light (papa, jamón y tomates)
Opción 3	Pollo soft (papa, cebollines, zanahoria y tomates)

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

Estos son algunos de los menús que se brindarán

CUADRO # 6



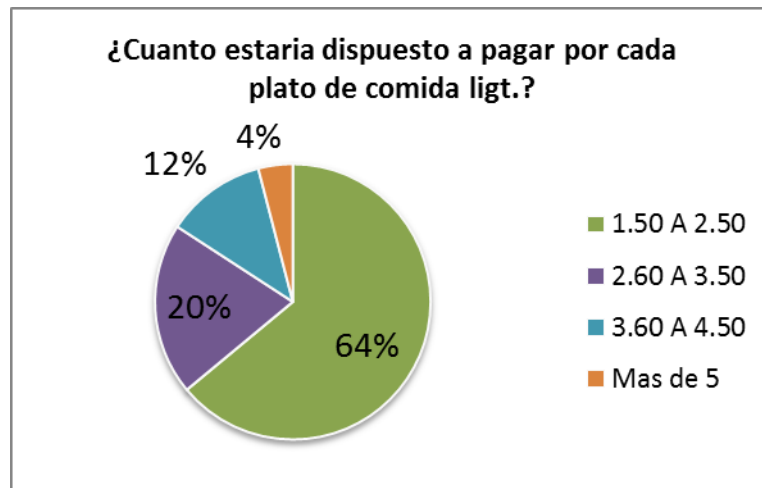
Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

De las opciones que se les ha ofrecido a los clientes las tres han tenido gran acogida ya que son menús muy apetitosos y le agrada a su paladar.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato de la comida light?

CUADRO # 7



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

Mediante las encuestas realizadas los encuestados me manifestaron que los precios que ha tenido más aceptación es entre 1.50 a 2.50 ya que son precios económicos y están acorde con lo que ellos podrían pagar.

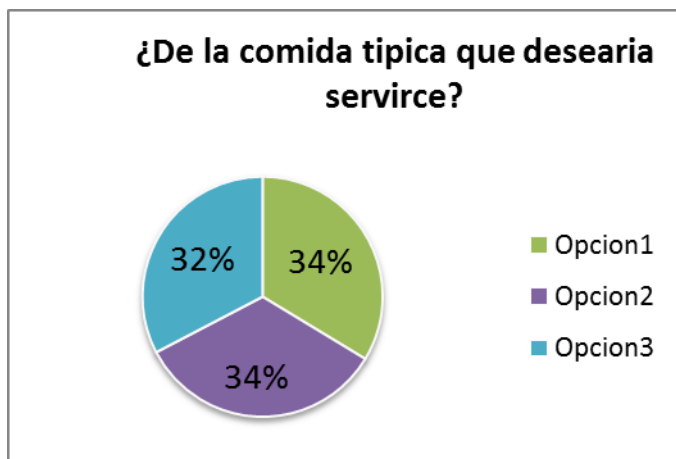
8. ¿De la comida típica que desearía servirse?

CUADRO # 8

¿De la comida típica que desearía servirse?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
Cecina	100	33,67
Fritada	100	34,33
Guatita	97	32,00
Total	297	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRÁFICO # 8



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

De las alternativas que se les presento a los encuestados me supieron manifestar que las tres menús tienen gran acogida ya son platos exquisitos y muy ricos y apetecibles.

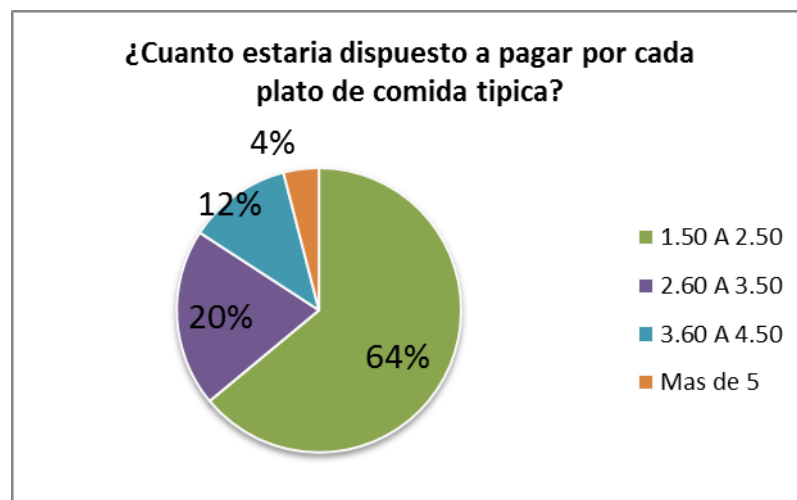
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato de comida Típica?

CUADRO # 9

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato de comida típica?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
1.50 A 2.50	190	64,00
2.60 A 3.50	60	20,00
3.60 A 4.50	35	12,00
Más de 5	12	4,00
Total	297	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 9



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

El siguiente cuadro nos indica que el 64% de las personas están dispuestas a pagar 1.50 a 2.50, el 20% estaría dispuesto a pagar entre 2.60, el 12% que estaría dispuesto a pagar 3.60 a 4.50, y el 4% más de 5.

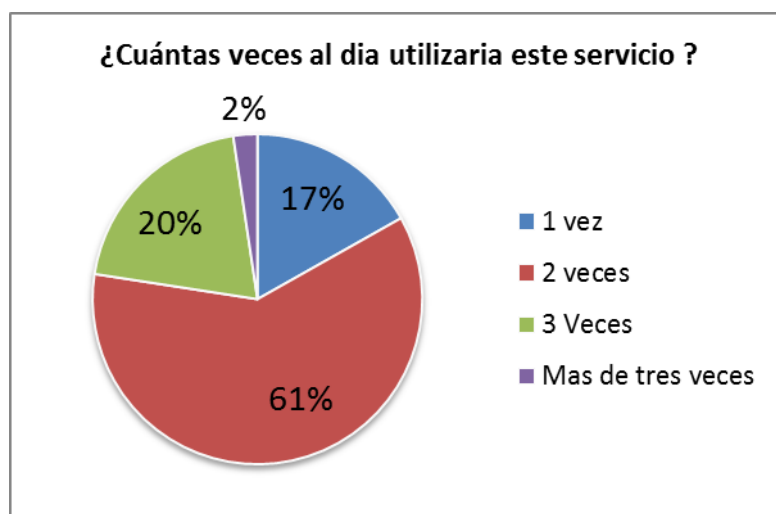
10. ¿Cuántas veces utilizaría usted este servicio semanalmente?

CUADRO # 10

Pregunta Semanalmente	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	50	17,00
2 veces	180	61,00
3 Veces	60	20,00
Más de tres veces	7	2,00
Total	297	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 10



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

Dé las encuestas realizadas a las personas manifestaron que el 61% acudirán dos veces a la semana, el 20% que acudirían tres veces a la semana, el 17% acudirían una sola vez a la semana y el 2% más de tres veces a la semana.

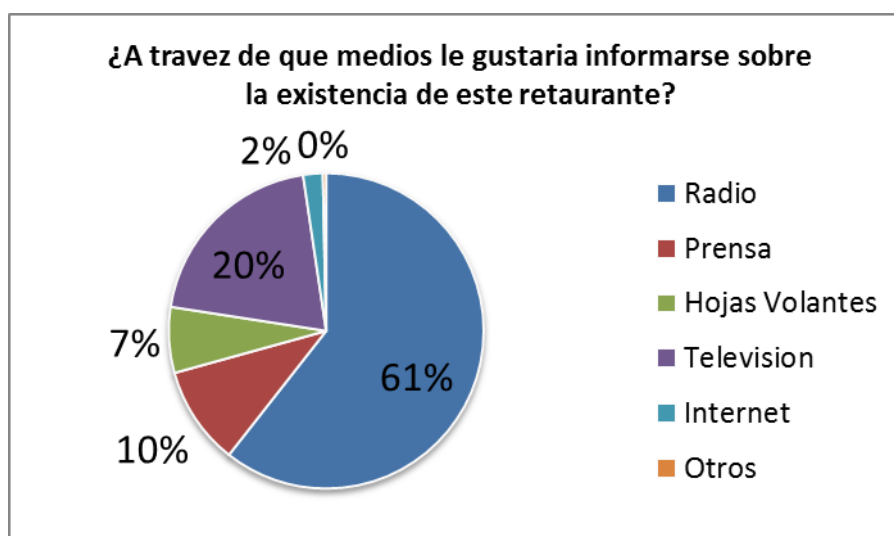
11.¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre la existencia de este restaurante?

CUADRO # 11

¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre la existencia de este restaurante?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
Radio	180	61,00
Prensa	30	10,00
Hojas Volantes	20	7,00
Televisión	60	20,00
Internet	6	2,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 11



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

En el siguiente cuadro estadístico se observó que 61% de las personas encuestados supieron manifestar que la publicidad de dicha empresa se la debe realizar por medio de las diferentes radio difusoras de la ciudad ya que es un medio que su información muy acogida por la ciudadanía, el 20 %por medio de la televisión, el 10% por medio de la prensa, el 7% por medio de hojas volantes y el 2% por medio del internet.

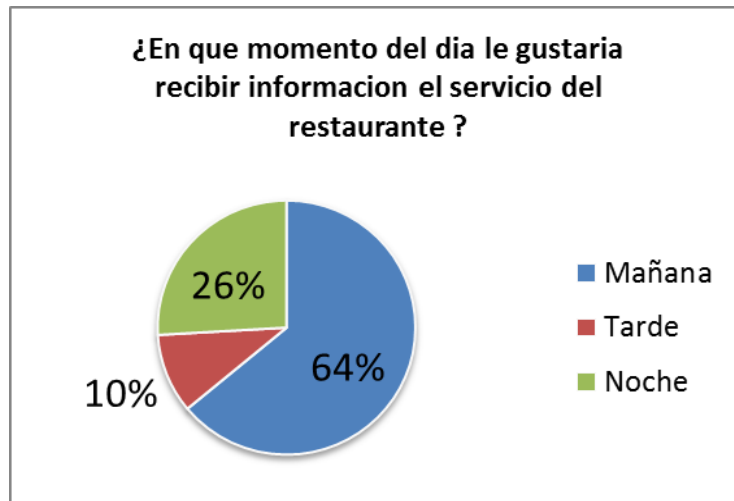
12. ¿En qué momento del día le gustaría recibir información del servicio del restaurante?

CUADRO # 12

¿En qué momento del día le gustaría recibir información el servicio del restaurante?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	190	64,00
Tarde	30	10,00
Noche	77	26,00
Total	297	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

GRAFICO # 12



Fuente: Encuesta
Elaborado: El autor

INTERPRETACION:

De las encuestas realizadas a las personas nos informaron que les gustaría que la publicidad de esta nueva empresa sea transmitida en el horario de la mañana ya que a esta hora ellos escuchan la radio que corresponde al 64% de las personas, el 26% en la noche y el 10 %en la tarde.

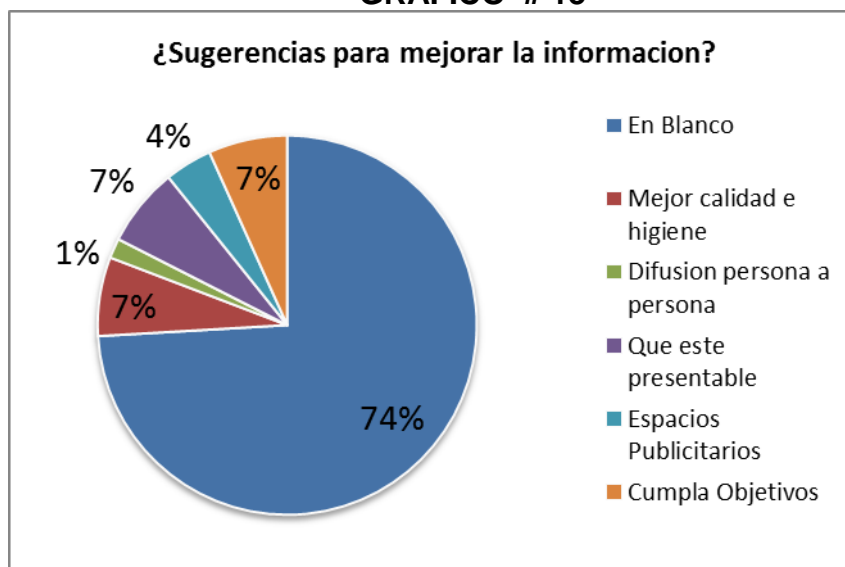
13. ¿Sugerencias para mejorar la atención?

CUADRO # 13

¿Sugerencias para mejorar la atención?		
Pregunta	Frecuencia	Porcentaje
En Blanco	220	74,00
Calidad e higiene	20	7,00
Difusión persona a persona	5	1,00
Que este presentable	20	7,00
Espacios Publicitarios	12	4,00
Cumpla Objetivos	20	7,00
TOTAL	297	100,00

Fuente: Encuesta
Elaborado El autor

GRAFICO # 13



Fuente: Encuesta
Elaborado: La Autora

INTERPRETACION

De las interpretación de las encuestas realizadas a las personas el 74% dejaron en blanco, el 7% que se cumpla con los objetivos, que este presentable y que haya una mejor calidad e higiene en este restaurante, qué existan más medios publicitarios con el 4%.

7. DISCUSIÓN

7.1 ESTUDIO DE MERCADO

Lo primero que se realizó para conocer la situación del mercado fue definir los objetivos de este estudio, es decir lo que requiere indagar, luego que población se pretende estudiar, posteriormente cual es la muestra específica, para de esta manera conocer la opinión de la misma y así obtener la conducta hacia el servicio, sus necesidades, preferencias del mismo, el posible mercado, y según los resultados obtenidos se determinara si el proyecto es o no es rentable.

7.1.1 OBJETIVOS

- 1.- Determinar una segmentación adecuada de la población encuestada, para obtener correctamente la demanda actual, potencial y demanda efectiva del proyecto.
- 2.- Obtener información sobre las empresas competidoras para conocer la oferta total.
- 3.- Determinar la demanda insatisfecha del producto.

7.1.2 ANALISIS DE LA DEMANDA

Es por ello que en el análisis de la demanda se realizó el estudio de mercado a 397 encuestados de la ciudad de Loja.

Demanda potencial o total

Mediante esta demanda podemos conocer el número de personas que adquirirían nuestro servicio en la ciudad de Loja.

7.1.3 CALCULO DE LA DEMANDA TOTAL

Nos permite determinar la capacidad del servicio que podría utilizar el mercado, en un tiempo determinado. La demanda potencial es la máxima demanda posible para el servicio en un mercado determinado.

Mediante esta demanda podemos conocer el número de personas que adquirirán nuestro servicio en la ciudad de Loja. Para lo cual se tomó en consideración la primera pregunta que dice ¿Utiliza usted los servicios de los Restaurantes? Para calcular la demanda total se tomó como referencia las personas que contestaron que SI, la cual equivalen al 93% y esto nos da un resultado de 48.373 personas.

Con referencia al cuadro #1 se procedió a calcular la demanda potencial se tomó como referencia las 397 familias que dijeron que SI que equivalen al 93% las cuales nos manifestaron que SI utilizan los servicios de los restaurantes y esto se multiplica por la población de las familias de la ciudad de Loja que es 48373. A continuación se presenta la operación matemática utilizada para obtener la población.

DATOS: Población de la ciudad de Loja= 48373

Muestra = 397 personas

Muestra con alternativa SI = 370= 93%

POBLACION POTENCIAL	100%	48373
	93%	X

POBLACION POTENCIAL =	44986 personas
-----------------------	----------------

Proyección de la población y determinación de la demanda potencial en unidades de servicio.

Para determinar la demanda potencial en unidades de los servicios del Restaurante de comida light y típica de la ciudad de Loja, se multiplica el total de la población potencial por el consumo promedio anual del servicio, lo cual se demostrara en el siguiente cuadro.

PROYECCION DE LA DEMANDA TOTAL

CUADRO # 14

Periodo	Años	Población 2.65%	Población Potencial 93%	Consumo promedio	Demanda potencial en servicios
0	2012	48373	44986	107	4813,50
1	2013	50024	46522	107	4977,85
2	2014	51349	47754	107	5109,67
3	2015	52709	49019	107	5254,66
4	2016	54105	50317	107	5383,91
5	2017	55538	51650	107	5526,55

Elaboración: La Autora

DEMANDA REAL

Está constituida por la cantidad del servicio que se utiliza actualmente en el mercado.

La demanda real es determinada tomando en consideración la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de alimentación acostumbra a consumir usted? En donde al encuestado se le brinda opciones que representa un servicio sustituto pero que no cuenta con la infraestructura necesaria para que este sea un servicio eficiente y este de acorde a la necesidad del consumidor, de la cual se determinó la demanda real al servicio de restaurantes en la cual se obtuvo que de las 397 encuestas realizadas de la demanda total las 320 que representan el 86% que comen comida Típica y el 40 que representa el 11% que comen comida light, traducido a la población tenemos que de los 48373 de las personas asisten a un restaurante , 47351 son los usuarios reales tanto de lo típico como light.

DATOS:

Población de las personas que asisten a comer en un restaurante =47351

Muestra =320 familias asisten a comer comida típica

Muestra con alternativa 320= 86%

DEMANDA REAL=	100%	47351
	86%	X

DEMANDA REAL =	40721 personas
----------------	----------------

DATOS:

Población de las personas que asisten a comer en un restaurante =47351

Muestra =40 familias asisten a comer comida Light

Muestra con alternativa 40= 11%

DEMANDANTES	100%	47351
REALES=	11%	X

DEMANDANTES	5208 personas
REALES =	

Proyección de la población y determinación de las demandantes reales en unidades de servicio.

Para determinar la demanda real en unidades de los servicios del Restaurante de comida típica y light, se multiplica el total de la población real, por el consumo promedio anual del servicio, lo cual se demostrara en los siguientes cuadros.

Periodo	Años	población potencial 93%	población real comida típica 86%	Consumo promedio	Demanda real en Unid. Servicios comida típica	población real comida light 11%	Demanda real comida light
0	2012	47351	40721	107	4,357.147	5208	557.25
1	2013	48646	41835	107	4,476.345	5351	572.55
2	2014	49945	42952	107	4,595.864	5493	587.75
3	2015	51269	44091	107	4,717.737	5639	603.37
4	2016	52626	45258	107	4,842.606	5788	619.31
5	2017	54020	46457	107	4,970.899	5942	635.79

Elaboración: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva se estableció de acuerdo a los datos obtenidos de la pregunta: ¿En caso de implementarse, estaría dispuesto adquirir su servicio y productos del restaurante de comida típica y light? En la cual la opción si nos representa el número de posibles usuarios que tendría el restaurante, en este caso de las 397 encuestas que representan los 297 de ellos que representan el 75% estarían dispuestos a utilizar los servicios del restaurante, por lo que traducido a la población 45929 tanto típica y light y que, 34.446 serían nuestros posibles clientes.

DATOS: población de las personas que asistirán al restaurante.

Muestra= 297 personas por familia que asistirán al restaurante.

Muestra con alternativa SI= 297=75%

DEMANDANTES	100%	45929
EFFECTIVOS=	75%	X

Demanda efectiva =	34.446personas
--------------------	----------------

Proyección de la población y determinación de la demanda real en unidades de servicios

Para determinar la demanda efectiva en unidades, de los servicios del Restaurante se multiplica el total de la población efectiva, por el consumo promedio anual del servicio, lo cual se demostrara en el siguiente cuadro:

Periodo	años	Demanda total 93%	Demanda real 86%	Demanda efectiva 75%	Consumo promedio	Demanda efectiva en und.servicio
0	2012	47351	40721	30540	107	3.267.780
1	2013	48656	41836	31377	107	3,357.339
2	2014	49945	42952	32214	107	3,446.898
3	2015	51269	44091	33068	107	3,538.276
4	2016	52626	45258	33943	107	3,631.901
5	2017	54020	46457	34842	107	3,728.094

Elaboración: La Autora

7.1.4 DETERMINACION DEL CONSUMO PROMEDIO

Para determinar el uso promedio del Servicio del Restaurante procedí de la siguiente manera;

Primeramente se tomó los datos del cuadro n- 10 de los resultados de las encuestas aplicadas a las población objeto de estudio, luego se multiplica las alternativas de la pregunta con la frecuencia, obteniendo con esto los servicios anuales, se sumó esta fila, a esta sumatoria se la dividió para el total de la frecuencia obteniendo un consumo promedio anual de servicios 107. Con este dato se puede determinar la demanda efectiva de los servicios del Restaurante.

¿Cuántas veces utilizaría usted este servicio semanalmente?

CUADRO # 19

Pregunta Semanalmente	Frecuencia	# de semanas	Servicios anuales
1vez	50	52	2.600
2veces	180 * 2	52	18.720
3veces	60* 3	52	9.360
Más de 3 veces	7* 3	52	1.092
Total	297		31.772
31772/297			107 veces al año

Elaborado: La Autora

TOTAL DE SERVICIOS A PRESTAR

NUMERO DE SERVICIOS A PRESTAR= DEMANDA EFECTIVA*CONSUMO PROMEDIO

NUMERO DE SERVICIOS A PRESTAR=31772*107

NUMERO DE SERVICIOS A PRESTAR =3399,60

7.1.5 ANÁLISIS DE OFERTA:

Es la cantidad de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado con un precio concreto, analizando las condiciones de servicios de las empresas más importantes. Refiriéndose a la situación actual y futura, en donde se deberán proporcionar las bases para proveer las posibilidades del proyecto y las condiciones de competencia y existencias.

Para cuantificar la oferta se realizó a través de una observación directa para conocer cuántos restaurantes existen en la ciudad. Además a través de la encuesta aplicada a la población de la ciudad de Loja ayudo a conocer los restaurantes que son más visitados por los usuarios esto permitió determinar el porcentaje de los posibles clientes para los futuros años.

Los siete restaurantes entrevistados tienen una venta anual entre almuerzos, platos típicos, comida light es 28860 esta es la venta total que tienen los restaurantes de la ciudad de Loja.

OFERTA DE SERVICIOS DE LOS DIFERENTES RESTAURANTES

Los servicios de los diferentes restaurantes que prestan en las diferentes familias en la ciudad de Loja y de acuerdo a la entrevista directa que se aplicó son los que muestran en el siguiente cuadro:

Oferta de los diferentes restaurantes

Nombre de restaurantes	#de personas atendidas mensualmente	Horario de atención por servicio	Precios por servicio
Restaurante los tayos	410	Lunes a domingo (9h00 a 20h00)	1.80a3.50 dólares
Restaurante el fogón	430	Martes a domingo (10h00 a 21h00)	4.50 a 20 dólares
Restaurante el recreo	200	Martes a sábado(10h00 a 1900)	5 a 16dolares
Restaurante mama lola	320	Martes a sábado(10h00a 19h00)	4.75 a 16 dólares
Restaurante Ecuatorianisima	405	Martes a domingo (10h00 a 19h00)	5 a 6.50 dólares
Cecinas la Y	250	Martes a sábado(10h00 a 20h00)	5 a 10 dólares
Restaurante alivnatu de comida light	390	Lunes a sábado (9h00 a 19h00)	2.50 a 4 dólares

Fuente: restaurantes de la ciudad de Loja

ELABORACION: Autora

Para calcular la oferta se aplicó entrevista a los siete dueños de los restaurantes de la ciudad de Loja, como es de este caso pertenecen al

privado, las mismas que ofrecen servicios de comida similares al servicio que estoy ofreciendo. Para conocer el volumen mensual ofertado se multiplico la oferta diaria por 30 días que tiene el mes teniendo una oferta mensual de 3115, para obtener los servicios anuales a este resultado lo multiplicamos por 12 meses que tiene el año, obteniendo una oferta anual de 28860 servicios de restaurante.

Variable	Servicios mensuales	Servicio Anual
Restaurante los Tayos	410	4920
Restaurante el Fogón	430	5160
Restaurante el recreo	200	2400
Restaurante mama Lola	320	3840
Ecuadorianisima	405	4860
Cecinas la Y	250	3000
Restaurante de Alivinatú comida Light	390	4680
TOTAL		28860

Fuente: restaurantes de la ciudad de Loja
Elaborado: Autora

De la misma se manifestó que los servicios brindados han tenido una buena acogida, al preguntarles el tiempo en ellos prestan el servicio tenemos que gran parte de los negocios lo hacen diariamente y mensualmente.

7.1.6 Demanda Insatisfecha

Es necesario en toda investigación de mercado llegar a determinar si en el área de estudio existen clientes o usuarios que están insatisfechos con los servicios que se ofertan actualmente en el mercado, así es básico aclarar que pueden haber cambios en los gustos y preferencias de los clientes, es decir, pueden no comprar o adquirir el servicio en estudio, pero al proponerle bajos precios y alta calidad en los beneficios y características del servicio, el usuario puede cambiar de costumbres y pasar a ser usuario permanente.

Como pude observar no existe la demanda insatisfecha porque esta, si está satisfecha ya que hay restaurantes que satisfacen las necesidades de los consumidores con los diferentes requerimientos que es solicitado por cada uno de ellos.

DEMANDA INSATISFECHA= DEMANDA- OFERTA

Periodo	Años	Demandantes efectivos	Oferta	Demanda insatisfecha
0	2012	30540	28860	1680
1	2013	31377	28860	2477
2	2014	32214	28860	3354
3	2015	33068	28860	4208
4	2016	33943	28860	5083
5	2017	34842	28860	5982

Fuente: restaurantes de la ciudad de Loja

Elaboración: autora

7.2 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Para la comercialización del servicio de restaurantes, se tomara en cuenta los elementos de la mezcla de mercado que son: Producto o Servicio, Precio, Plaza y Promoción.

PRODUCTO (prestación de servicio).

El propósito de servir este dentro de colocación de la venta es ante todo cumplir con las expectativas de los futuros clientes y logrando la satisfacción de los de los deseos en cada uno de los servicios que vayan a utilizar, puesto que este restaurante será un lugar muy amplio con infraestructura adecuada y espacio suficiente para la colocación de las mismas, de esta manera tendremos la seguridad de obtener la fidelidad de nuestros clientes.

Prestación de servicio del restaurante será con personal profesionalmente capacitado y con amplios conocimientos en el trabajo que vayan a realizar para lograr la satisfacción de sus diferentes necesidades.

Logotipo:



SLOGAN:

*VEN A DISFRUTAR DE LA
TRADICIONAL COMIDA TIPICA Y
LIGHT.*

PRECIO:

Los dos determinantes principales del precio son los costos generales del servicio y la competencia. La política de la empresa puede exigir del servicio que se vende o cubra en su totalidad los gastos de inversión, manteniendo un fin de lucro o que se pueda bajar mediante descuentos para acaparar más el mercado.

PLAZA:

Se incluye los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final. El lugar donde se ubicara será entre la 18 de noviembre y 10 de Agosto ya que aquí hay bastante afluencia de gente y está cerca para todas las oficinas tanto de las instituciones públicas y privadas

PROMOCIÓN:

Son incentivos de corto plazo para alentar la adquisición o venta de un producto o servicio nuevo mediante estrategia y esfuerzos que la organización planifica.

Por apertura de este restaurante se hará un descuento en efectivo del 4% a los clientes que adquieran la tarjeta para el consumo de los almuerzos para el mes.

También habrá un descuento por cantidad se negociara descuentos con las diferentes empresas que contraten almuerzos, el descuento dependerá por el número de almuerzos que contraten para sus empleados.

PUBLICIDAD:

Es aquella forma pagada y no personal de prestación y promoción de ideas, bienes y servicios por cuenta de un ente identificado. Como la televisión, prensa, y radio, etc.

El servicio se hará conocer a través de cuñas publicitarias por intermedio de la radio Loja, en la cual pasaremos dos cuñas publicitarias diarias, en horario de 8am a 18pm horas esta tendrá una duración de 120 segundos con un costo de \$1,75 ctvs. Incluido impuestos dando un costo mensual de \$52,50.

Además también se las realizara a través de cuñas publicitarias en el medio Ecotel TV , a esta se la realizara un mes antes de la inauguración para que las personas se enteren de esta gran apertura del RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA, se pasaran dos cuñas diarias la una 12pm y la otra 18pm. Donde se dará a conocer el servicio que se ofrecerá, este tendrá una duración de 120 segundos, con un costo de \$2,50 incluye impuestos por cada cuña publicitaria dándonos un costo total de \$150 por mes.

ESTUDIO TECNICO

ESTUDIO TÉCNICO

Constituye uno de los aspectos más importantes en la elaboración del producto, puesto que de ello depende en gran medida del éxito de la empresa una vez que entre en funcionamiento. Tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción.

El presente estudio comprende los siguientes aspectos:

1. Tamaño y localización del proyecto.
2. Ingeniería del proyecto.
3. Proceso productivo
4. Ingeniería de la planta.

TAMAÑO:

Se entiende por tamaño de la planta la capacidad nominal o producción de una planta industrial. Con la determinación del tamaño de la planta industrial se conforma el estudio económico del proyecto de factibilidad, puesto que incide sobre el nivel de inversiones y costos que se calcularan, así como la rentabilidad que podría generar la implementación del proyecto.

CAPACIDAD DISEÑADA O TEORICA

También capacidad máxima o ideal supone que todo el personal y los equipos operan a la máxima eficiencia usando el 100% de la planta, la capacidad teórica es irreal; deja de incluir las interrupciones normales que resulten de las descomposturas o del mantenimiento de las maquinas. La capacidad teórica con la que va a contar nuestra empresa es la siguiente:

Primera mente tome la capacidad especificada en el restaurante que se va a utilizar para prestar el servicio la cual tendrá capacidad de 90 personas por día con este dato se puede calcular la cantidad de servicios que se puede prestar en un día. Los 90 servicios por día se los multiplica por 5 días a la

semana y así se determina la cantidad de servicios que se prestarán diariamente.

★ 90 Servicios por día

★ 5 días laborables a la semana

PRODUCCIÓN DIARIA = 450 Servicios a la semana.

Este resultado del total de los servicios se lo multiplica por el número de días que tiene el año y de esta forma se determina los servicios anuales del restaurante.

Producción diaria= 90 servicios del restaurante

Días del año=365

Servicios anuales= 32.850 servicios del restaurante.

CAPACIDAD TEORICA		
PERIODOS	AÑOS	CAPACIDAD TEORICA
0	2012	32.850
1	2013	32.850
2	2014	32.850
3	2015	32.850
4	2016	32.850
5	2017	32.850

ELABORADO: Autora

Capacidad Instalada

Es la cantidad máxima de bienes o servicios que puede obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo y bajo condiciones tecnológicas dadas. Para calcular la capacidad instalada se tomó en cuenta la capacidad del local, es decir, cuántas personas pueden ingresar, en este caso 50 personas por día, nos permitirá determinar la capacidad de servicios diarios.

★ 90 Servicios por día

★ 5 días laborables a la semana

PRODUCCIÓN DIARIA = 450 Servicios a la semana.

Una vez que se ha determinado la producción diaria, este resultado se multiplicó por el número de días laborables del año, y así se determinara la producción anual de servicios.

★ Producción diaria =90 servicios a la semana.

★ Días del año = 260 (52 semanas * 5días)

SERVICIOS ANUALES = 90 *260 = 23.400 Servicios del restaurante

Una vez que se ha determinado la producción diaria, este resultado se lo multiplica por el número de días laborables del año, y así se determina la producción anual de servicios:

Producción diaria =90 servicios.

Días del año = 260días (52 semanas * 5 días)

PRODUCCION ANUAL= 90*260=23.400 SERVICIOS

CAPACIDAD INSTALADA

PERIODOS	AÑOS	CAPACIDAD TEORICA	DEMANDA A CUBRIR	% CAPACIAD INSTALADA
1	2013	32.850	23.400	71.23%
2	2014	32.850	23.400	71.23%
3	2015	32.850	23.400	71.23%
4	2016	32.850	23.400	71.23%
5	2017	32.850	23.400	71.23%

ELABORADO: Autora

Capacidad utilizada

Es el porcentaje de la capacidad instalada que se está empleando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas durante un tiempo determinado. En la medida en que se pueda penetrar el mercado y mejorar la eficiencia empresarial se irá incrementando la capacidad instalada. Esta capacidad la calculamos en base al tiempo que lleva la elaboración de una unidad de producto y se la representa a continuación

CAPACIDAD UTILIZADA

Cuadro# 25

AÑO	Capacidad instalada	Porcentaje de la producción	Capacidad utilizada
2012	23.400	80%	18720
2013	23.400	85%	19890
2014	23.400	90%	21060
2015	23.400	95%	22230
2016	23.400	95%	22230
2017	23.400	100%	23400

FUENTE: Capacidad instalada

ELABORADO: Autora

Localización

Constituye el punto clave dentro del estudio del proyecto, ya que permite elegir el lugar más apropiado para la instalación del edificio siendo fundamental para el éxito de la misma a través de un análisis microeconómico.

Macro localización

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región. Es decir se refiere al área o lugar donde se ubicará el proyecto que será en la provincia de Loja. La implementación del restaurante de comida light y típica estará ubicado en: República de Ecuador, Región Sierra y Ciudad de Loja

Grafico # 14



Micro Localización

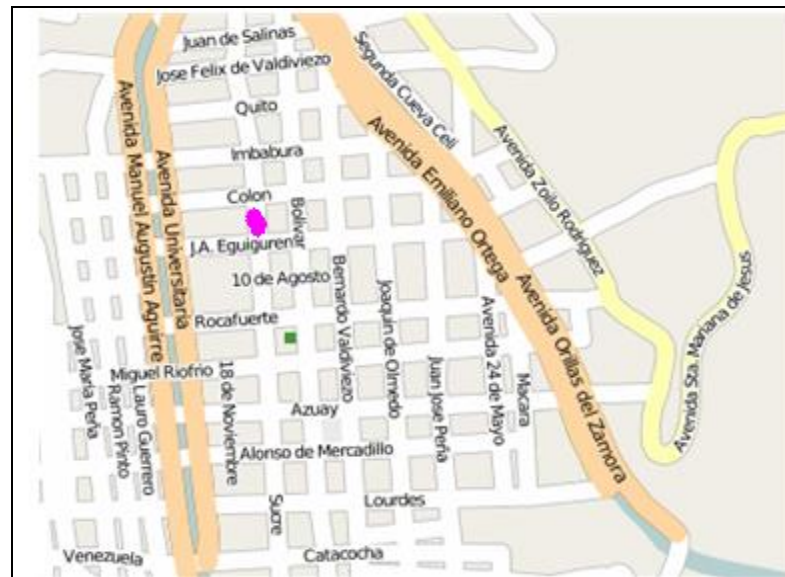
Una vez definida la zona o población de localización se determina el terreno o lugar conveniente para la ubicación definitiva del proyecto.

La información requerida es:

- ✓ Tipo de edificaciones, área inicial y área para futuras expansiones.
- ✓ Acceso al predio por las diferentes vías de comunicación, carreteras y otros medios de transporte.
- ✓ Disponibilidad de agua, energía eléctrica, gas y otros servicios de manera específica, volumen y características de aguas residuales.
- ✓ Instalaciones y cimentaciones requeridas para equipo y maquinaria.

La localización definitiva es: En la **ciudad**: Loja; **Parroquia**: Sagrario; **Calles**: 18 de Noviembre entre 10 de agosto y Antonio Eguiguren.

Grafico#15



INGENIERIA DEL PROYECTO

MENU DE PRODUCTOS

LIGHTOMANIA ofrecerá el servicio de almuerzos de la siguiente manera:

- ❖ De lunes a viernes desde 12:00 a 15:30, se ofrecerá dos tipos de almuerzos cada día desde las 10:00 hasta las 18:00 se realizaran platos comida de light y típicos.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de campo, los consumidores consideran muy importante la variedad, por lo cual LIGHTOMANIA ofrecerá dos alternativas de almuerzos por día, el mismo que consistirá en un plato de sopa, un plato típico o light y el jugo, según la preferencia del cliente.

MENUS:

LIGHTOMANIA ofrecerá una amplia variedad de productos, entre los cuales tenemos:

Platos típicos, platos light. Para realizar el menú se estableció el menú de 10 almuerzos y platos de comida light los cuales fueron realizados de

acuerdo a una receta estándar definida para 10 personas , la cual consta el nombre del plato, la porción y el peso de cada ingrediente. Se utilizó la receta estándar debido a que se debe cuantificar cada uno de los ingredientes de una receta y sería muy difícil establecer cantidades y costos de un solo plato.

Cuadro# 26

LISTA DE ALMUERZOS		
Almuerzo 1	Almuerzo 2	Almuerzo 3
Sopa Repe blanco	Sopa Arveja con guineo	Sopa Sopa de verduras
Plato fuerte Cecina	Plato fuerte Fritada	Plato fuerte guatita
Jugo Jugo de mora	Jugo Jugo de piña	Jugo Jugo de naranja

Cuadro# 27

LISTA DE ALMUERZOS		
Almuerzo 4	Almuerzo 5	Almuerzo 6
Sopa Aguado de gallina	Sopa Crema de lenteja	Sopa Crema de tomate
Plato fuerte Carne asada	Plato fuerte Cuy asado	Plato fuerte Pollo apanado
Jugo Jugo de melón	Jugo Jugo de Tamarindo	Jugo Jugo de sandia

Cuadro# 28

LISTA DE ALMUERZOS		
Almuerzo 7	Almuerzo 8	Almuerzo 9
Sopa Crema de garbanzo	Sopa caldo de arroz de cebada	Sopa Caldo de pata
Plato fuerte Pastel de papa con carne	Plato fuerte Alitas de pollo	Plato fuerte Seco de chivo
Jugo Limonada	Jugo Jugo de maracuyá	Jugo Jugo de coco

Platos light

- ✓ Mix de vegetales
- ✓ Ensalada de papas light
- ✓ Pollo soft
- ✓ Lasaña de vegetales
- ✓ Budín de zanahorias

DETERMINACION DEL COSTO DE PRODUCCION

Para la determinación del costo de producción para los almuerzos, se escogió algunos almuerzos, siendo necesario realizar un sondeo de precios de las materias primas e insumos.

MENUS DE ALMUERZO

Para determinar el costo promedio de elaboración de un almuerzo, se cuantifico los costos de 15 almuerzos, para 30 personas, obteniendo los siguientes resultados:

TABLA ALMUERZOS 1

Repe Blanco				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
25	Guineos	Guineos verdes	0.02	0.50
1	Libra	Quesillo	2.00	2.00
3	Tazas	Leche	0.40	0.40
10	Cucharadas	Cebolla blanca	0.30	0.30
1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.10	0.10
		Cecina		
8	Libras	Carne de chancho	2.40	19.20
5	Libras	Tomate	0.30	1.50
4	Libras	Cebolla	0.40	1.60
3	Cucharadas	Achiote	0.10	0.10
4	Cucharas	Ajo	0.20	0.20
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
6	Libras	Yuca	0.25	1.50
		Jugo de mora		
2	Libras	Mora	0.80	1.60
2	Libras	Azúcar	0.50	1.00
	Costo total almuerzo de 30 personas			28.45
	Costo anual			7.397

FUENTE: Precios de los mercados de Loja
ELABORADO: Autora

TABLA ALMUERZOS 2

Sopa de verduras				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
1	Libra	Cebolla	0.40	0.40
1	Libra	Quesillo	2.00	2.00
3	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
3	Fundas verduras	Brócoli, repollo, zanahoria, arveja	0.60	1.80

1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.10	0.10
		Guata		
4	Libras	Menudo	2.00	8.00
2	Libras	Tomate	0.30	0.60
4	Libras	Cebolla	0.40	1.60
3	Cucharadas	Achiote	0.10	0.10
4	Cucharas	Ajo	0.30	0.30
15	Libras	Papa	0.35	5.25
4	Onzas	Maní	0.60	0.60
1	Litro	Leche	0.70	0.70
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
4	Pastillas	Magy pollo	0.15	0.60
		Jugo de naranja		
15	Unidades	Naranjas	0.10	1.50
2	Libras	Azúcar	0.50	1.00
Costo total almuerzo de 30 personas				17.90
Costo anual				4.654

FUENTE: Precios de los mercados de la ciudad de Loja

ELABORADO: Autora

TABLA ALMUERZOS 3

Sopa de pollo				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
4	Libra	pollo	1.40	5.60
1	Manojo	Apio	0.25	0.25
3	Cucharas	Ajo	0.20	0.20
3	Libras	Zanahoria	0.30	0.90
1	Manojo	Perejil	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
1	Libra	Arrocillo	0.40	0.40
1	Libras	Arveja	1.00	1.00
		Carne asada		
6	Libras	carne	2.00	12.00
1	Fundas	Aliños	0.50	0.50
6	Libras	Arroz	0.50	3.00
3	Cucharadas	Achiote	0.10	0.10
4	Cucharas	Ajo	0.20	0.20
8	Libras	Papa	0.35	2.80
2	Libras	tomate	0.30	0.60

1/2	Litro	Leche	0.35	0.35
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
		Sazonador y comino al gusto	0.25	0.25
		Jugo de sandia		
1	Unidades	sandia	1.50	1.50
2	Libras	Azúcar	0.50	1.00
Costo total almuerzo de 30 personas				31.25
Costo anual				8.125

FUENTE: Precios de los mercados de la ciudad de Loja

ELABORADO: Autora

TABLA ALMUERZOS 4

Crema de garbanzo

Cantidad	Unidades	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
3	Libras	Garbanzo	0.75	2.25
1	Libra	Quesillo	2.00	2.00
3	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
3	Hojas	Laurel	0.10	0.10
1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
		Seco de pollo		
8	Libras	Pollo	1.40	11.20
2	Libras	Tomate	0.30	0.60
2	Libras	Cebolla	0.40	0.80
3	Cucharadas	Achiote	0.10	0.10
4	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
8	Libras	Yuca	0.25	2.00
7	Libras	Arroz	0.50	3.50
1/2	Litro	Leche	0.35	0.35
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
4	Pastillas	Magy pollo	0.15	0.60
		Jugo de piña		
2	Unidades	piñas	0.80	1.60
2	Libras	Azúcar	0.50	1.00
Costo total almuerzo de 30 personas				26.90
Costo anual				6.994

FUENTE: Precios de las ciudad de Loja

ELABORADO: Autora

TABLA ALMUERZOS 5

Crema de tomate				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
6	Libra	tomate	0.40	2.40
8	Litros	Caldo de pollo	2.00	2.00
3	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
1	Manojo	Albaca	0.25	0.25
1	Manojo	Perejil	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
		Cuy		
8	Unidades	Cuyes	4.00	32.00
2	Cucharadas	Achiote	0.30	0.30
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
2	Fundas	Aliños	0.50	1.00
		Limonada		
50	Unidades	Limones	0.03	1.50
2	Libras	Azúcar	0.50	1.00
Costo total almuerzo de 30 personas				41.15
Costo anual				10.699

FUENTE: Precios de los mercados de la ciudad de Loja

ELABORADO: Autora

MENUS DE PLATOS LIGHT

Para determinar el costo promedio de elaboración de un plato de comida light, se cuantifico los costos, en base a la receta estándar para 20 personas, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla N1 plato de comida light

Mix de vegetales				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
5	Fundas	Espinaca	0.70	3.50
5	Unidades grandes	Brócoli	0.60	3.00

4	Unidades	Repollo	0.70	2.80
8	Unidades	Pimientos rojos y verdes	0.25	2.00
1	Manojo	Perejil	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
4	unidades	Zukines grandes	1.00	4.00
Costo total almuerzo de 20 personas				15.70
Costo anual				4.082

FUENTE: Precios de los diferentes víveres de los mercados

ELABORADO: Autora

Tabla N2 plato de comida light

Ensalada de papas light				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
15	Libras	Papas	0.40	6.00
2	Libras	Jamón de espalda	2.20	4.40
3	Libras	Tomatillos	0.40	1.20
1	Manojo	Albaca	0.25	0.25
1	Manojo	Perejil	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
1	Unidades	Queso parmesano	3.20	3.20
1	Cuchara	Mostaza	0.25	0.25
Costo total almuerzo de 20 personas				15.70
Costo anual				4.082

FUENTE: Precios de los diferentes víveres de los mercados

ELABORADO: Autora

Tabla N3 plato de comida light

Pollo soft				
Cantidad	Unidades	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
6	Libras	Pollo sin piel	1.60	9.60
6	Fundas	Zapallo	0.50	3.00
3	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
1	Manojo	Cebollín	0.25	0.25
1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta	0.15	0.15

		al gusto		
4	Libras	Zanahoria	0.40	1.60
2	Libras	Tomates	0.30	0.60
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
1	Fundas	Nuez moscada	0.50	0.50
Costo total almuerzo de 20 personas				16.25
Costo anual				4.225

FUENTE: Precios de los diferentes víveres de los mercados

ELABORADO: Autora

Tabla N 4 plato de comida light

Budín de vegetales				
Unidad	Descripción	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
8	Libras	Zanahoria	0.40	3.20
2	Unidades	Queso mozzarella	3.20	6.40
3	Cucharas	Ajo	0.10	0.10
1	Manojo	Albaca	0.25	0.25
1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
10	Unidades	Claros de huevos	0.15	1.50
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
4	Libras	Papas	0.35	1.40
Costo total almuerzo de 20 personas				13.45
Costo anual				3.497

FUENTE: Precios de los diferentes víveres de los mercados

ELABORADO: Autora

Tabla N 5 plato de comida light

Lasaña de vegetales				
Cantidad	Unidades	Ingredientes	Costo unitario	Costo total
1/4	cucharadas	Aceite de oliva	1.50	1.50
1	Funda	De harina integral	2.00	2.00
4	Tazas	Crema de	1.10	2.20

		leche		
1	Manojo	Albaca	0.25	0.25
1	Manojo	culantro	0.25	0.25
		Sal pimienta al gusto	0.15	0.15
4	Tazas	Zanahoria picada	0.80	0.80
3	Unidades	Zukines	0.80	2.40
2	Cajas	Láminas de lasaña	1.80	3.40
		Sal comino al gusto	0.20	0.20
1	Unidad	Queso parmesano	3.20	3.20
1	Unidad	Queso mozzarella	4.10	4.10
Costo total almuerzo de 20 personas				20.25
Costo anual				5.317

FUENTE: Precios de los diferentes víveres de los mercados

ELABORADO: Autora

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Plan del proyecto:

La ingeniería del proyecto permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos para la implementación del restaurante de comida light y típica.

También el componente tecnológico son los elementos y conocimientos con los que cuenta la empresa para procesar los materiales y transformarlos en productos terminados.

Componentes tecnológicos:

Determinar el equipo adecuado a los requerimientos del personal que va a adquirir el servicio que irá de acuerdo al nivel de la demanda a satisfacer, la tecnología debe responder a ciertas condiciones propias del mercado, la misma no debe ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el proceso, ya que se debe evitar el desperdicio.

PRESUPUESTOS EQUIPOS INFORMATICOS

Cuadro# 29

CONCEPTO	VALOR
Computador LG Pentium iv core 2 dúo 2.4ghz	\$700
Impresora Canon	\$60
Teléfono	\$50
Total	\$810

FUENTE: Proformas Siconet.

ELABORADO: Autora

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

Cuadro # 30

CONCEPTO	VALOR
Escritorios 1	\$ 200
Mesas	\$ 300
Sillas	\$750
Sillones 2	\$48
Archivador	\$80
Total	\$1.378.00

FUENTE: Proformas de las casas comerciales

ELABORADO: Autora

MANO DE OBRA

Cuadro # 31

CONCEPTO	VALOR
Gerente	\$387.20
Contadora	384.78
Chef	\$423.50
Cocinero	\$384.78
Mesero	\$384.78
TOTAL	\$1.965.04

FUENTE: Ministerio de Trabajo

ELABORADO: Autora

Equipo y Maquinaria para la implementación de un restaurante de comida light y típica.

COCINA INDUSTRIAL



Descripción: Cocina Industrial construidas en acero inoxidable, de fabricación nacional con dos quemadores de 40x40 con respaldar sanitario de 15 cm. con llama piloto en cada quemador, con recolector de grasa, o desperdicios con un entrepaño para guardar utilería.

Platos

Gráfico # 16



Características:

Plato llano de 29 cm. mediano

Plato hondo sopero

Plato tendido

CUBIERTOS NORTI PARA MESA

Gráfico #17



Características:

Cubiertos Barcelona

Moka

GRAFICO #18



Características

Salseras de dos departamentos

Color blanco

Porcelana

Ollas de presión

Grafico # 19



Características:

Olla de presión Semi Robust

Olla inoxidable de presión

Capacidad de 30 cm de 10 litros y 25 litros

SARTEN ANTIHARENTE

GRAFICO # 20



Características

Sartén antiharenante

Mango inoxidable

Diferentes tamaños

Olla inoxidable

Grafico # 21



Características:

Olla inoxidable

24 centímetros

Capacidad de 10 y 15 litros

Silla

Grafico # 22



Características

Silla café oscura

Silla Atenas

Mesas
Grafico #23



Características

Mesas de 4 sillas

Color café oscura

Dimensiones de 80 x 80 cm.

**PRESUPUESTO DE EQUIPOS Y MATERIALES PARA LA
IMPLEMENTACION DEL RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA**

Cuadro # 32

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	
Descripción	Valor \$
Cocina industrial con horno	\$600.00
Licuadaora	75.00
Refrigeradora	750.00
Cilindro de gas 2 Unid	240.00
Procesador de Alimentos	110.00
Batidora	20.00
Sanducheras	25.00
Extractor de olores 90cm	110.00
Horno microondas	150.00
Cuchillo Eléctrico	15,00
TOTAL	2.095.00

Elaborado: El Autor.

Fuente: proformas de los almacenes

Cuadro # 33

PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE COSINA			
Descripción	CANTIDAD	Valor unitario	Valor total
Platos soperos	8 docenas	12.00	\$96.00
Platos tendido	8docenas	12.00	\$96.00
Cucharas soperas.	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Tenedores 6 doc.	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Cuchillos de mesa	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Salseras	10 unidades	\$ 6.00	\$ 60.00
Olla de presión 2	2 unidades	\$75.00	\$150.00
Sartenes 3und.	6 unidades	\$8.00	\$ 48.00
Ollas inoxidable	10 unidades	\$25.00	\$250.00
Charoles	10 unidades	\$3.50	\$ 35.00
Vasos docenas	8 docenas	\$5.00	\$ 40.00
TOTAL			\$ 919,00

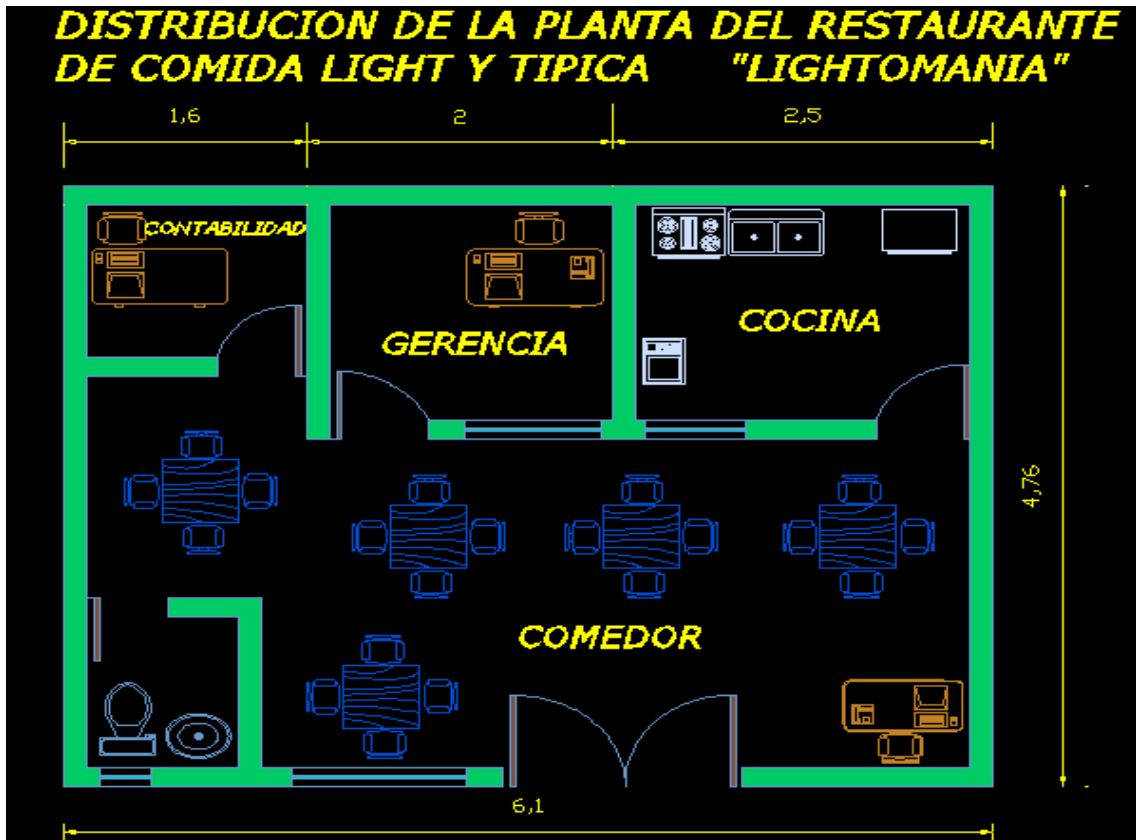
Elaborado: El Autor.

Fuente: proformas de los almacenes

“DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA DEL RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA.”

El local de LIGHTOMANIA tendrá una superficie de 25.40m (6,10 m largo x 4.76 m de ancho), teniendo las oficinas de las siguientes dimensiones.

Grafico #24



DISTRIBUCION DEL ESPACIO FISICO

CUADRO #34



AREA DE LA EMPRESA	DIMENSIONES	AREA
Cocina	2,5 x 2m	2,5
	Otras	
Comedor	Largo	6.1
	Ancho	4.76
Total		16.96

Elaborado: Por la autora

FLUJOGRAMA DE PROCESO

El flujo grama es un gráfico utilizado para indicar las relaciones e interrelaciones que existe entre diferentes tipos de actividades que se ejecutan dentro de un proceso de gestión de servicios(proceso productivo), cuya finalidad es mostrar en resumen los diferentes pasos o etapas que se siguen para ofrecer un servicio de calidad.


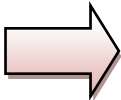





Simbología: los símbolos convencionales de aceptación universal se han utilizado en el flujo grama son:

	= OPERACIÓN	Ejecutar un trámite
	= INSPECCIÓN	Resultado verificación
	= TRANSPORTE	Resultado movimiento, traslado
	= DEMORA	Espera – aplazamiento
	= ARCHIVO	Almacenamiento, finalización
	= ACTIVIDAD COMBINADA	Operación e inspección al mismo tiempo

FLUJO GRAMA DEL RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA

- 1.** Información del restaurante de comida light y típica explicando los servicios que presta mi local.
- 2.** Recepción de turno, se le ira sirviendo de acuerdo como ha ido llegando al local.
- 3.** Sala de espera, donde los clientes se sienten cómodos para poder esperar su turno.
- 4.** Ingreso al local para poder sentarse cómodo y servirse a gusto sus alimentos.
- 5.** Aquí se refiere a los a los diferentes menús que ofrece nuestro restaurante.
- 6.** Observar los diferentes platos que ofrecemos y ellos se puedan satisfacer su apetito.
- 7.** Preparar los diferentes menús que el cliente ha solicitado.
- 8.** Controlar que cada plato sea preparado de acuerdo como esta en el menú.
- 9.** Revisión del plato preparado que este todo de acuerdo a lo solicitado por el cliente.
- 10.** Caja, según el servicio prestado se procede a realizar el respectivo cobro.

FLUJO GRAMA DEL RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA

TIEMPO	SERVICIO UTILIZADO	OPERACIÓN 	TRANSPORTE 	DEMORA 	INSPECCIÓN 	ALMACENAMIENTO 	INSPECCIÓN 	OPERACIÓN CONTINUA 
1min	Información del restaurante de comida light y típica.	X						
20seg	Recepción de turno			X				
1 min	Sala de espera			X				
1 min	Ingreso al local.				X			
1 min	Menús que se ofrece						X	
1 min	Observar los diferentes tipos de menús que se ofrece.							X
2 min	Preparar los diferentes menús.							X
1 min	Controlar que el menú solicitado sea preparado de manera correcta						X	
1min	Entrega al cliente del diferente plato solicitado por el cliente.							
1 min	Caja					X		
TOTAL 10min con 60'								

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

Toda empresa para su libre ejercicio o funcionamiento debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley. El restaurante de comida light y típica estará conformado por una compañía de responsabilidad Limitada, puesto que esta, se adapta a las características del proyecto (tamaño, capital, crecimiento y disposiciones legales). **Aspectos legales**

La empresa “Restaurante LIGHTOMANIA” ha decidido conformar una compañía limitada, puesto que esta, se adapta a las características del proyecto (tamaño, capital, crecimiento y disposición legal).

La empresa está conformada por un solo socio la cual aportara con \$9377.36 para constituir la organización, contando con un capital de \$9377.36 la cual la socia se responsabilizara por todo el monto de sus aportaciones.

Ubicación

El restaurante de comida light y típica estará ubicado en la Ciudad de Loja en el centro de la ciudad en las calles 18 de noviembre y 10 de agosto.

La Razón Social o Denominación. Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley. La razón social de la empresa estará a cargo de la propietaria la cual prestara el servicio del restaurante. Para la venta de comida light y típica en la Ciudad de Loja. La compañía se contraerá mediante

Escritura Pública según la Superintendencia de Compañías, así mismo será inscrita en el registro mercantil.

La razón social de la compañía será: “RESTAURANTE LIGHTOMANIA Cía. Ltda.”

Objetivo Social

El Restaurante LIGHTOMANIA” se dedicara a la preparación de la comida light y típica, para desarrollar esta actividad deberá afiliarse a la Cámara Provincial de Turismo de la ciudad de Loja.

El plazo de duración de la Compañía será mínimo de 5 años.

FILOSOFIA EMPRESARIAL

Visión: la visión del restaurante de comida Light y típica LIGHTOMANIA Cia. Ltda. En la ciudad de Loja. Es la que sea el mejor local de alimentos de comida con un buen nivel de calidad de servicio y excelencia en sus productos.

Misión: ser líderes en el mercado de la comida light y típica sana, satisfaciendo la necesidad de alimentación con elevados estándares de calidad y satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

PERMISOS REQUERIDOS PARA LA OPERACIÓN

Para la implementación de un restaurante se requiere obtener los siguientes, permisos, registros, patentes e inscripciones:

REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE – RUC

“El plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.”

Requisitos

- ✚ Formulario RUC 01 y RUC 01B, suscritos por el representante legal.
- ✚ Original y copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- ✚ Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la superintendencia de compañías.
- ✚ Copia de la cedula de ciudadanía o pasaporte del representante legal.

- ✚ Original del certificado de votación.
- ✚ Planilla del servicio eléctrico, telefónico o de consumo de agua.
- ✚ Comprobante del pago del impuesto predial.

PATENTE MUNICIPAL

Requisitos:

- ✚ Formulario de declaración de impuestos de patentes, original y copia.
- ✚ Escritura de la constitución de la compañía original y copia.
- ✚ Original y copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación.

PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO DE LOJA

Requisitos

- ✚ Solicitud (formulario de permiso sanitario).
- ✚ Copia de la cedula de ciudadanía y votación del propietario del negocio.
- ✚ Certificado de uso de suelo o informe de compabilidad y/o factibilidad de uso (otorgado por la administración zonal para las actividades comerciales que deben obtener el permiso sanitario por delegación del Ministerio de Salud al Municipio.)
- ✚ Comprobante del pago anterior
- ✚ Certificado de salud (en áreas de alimentos, salas de belleza y peluquerías)para todo el personal, expendido por la unidad de salud de “Clínica municipal Julia Esther González”
- ✚ Copia del RUC vigente
- ✚ Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de control sanitario.
- ✚ Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.

SERVICIO DEL CUERPO DE BOMBEROS DE LOJA

Requisitos

Comprar un formulario (\$ 1,00) llenarlo y entregarlo a los bomberos

Presentar la patente y el RUC. Si ya se tiene la patente no se paga ninguna valor a los bomberos.

REGISTRO MERCANTIL

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

Escritura de constitución de la empresa

Pago de la patente municipal

Exoneración del impuesto del 1 por mil activos

Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución

REGISTRÓ ACTIVIDAD TURISTICA (MINISTERIO DE TURISMO)

Requisitos

Copia certificada de la escritura de constitución

Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del Registro Mercantil.

Copia del RUC

Copia de la cedula de ciudadanía

Copia de la papeleta de votación

Certificado de búsqueda del nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado

Lista de precios de productos ofertados (original y copia)

Declaración juramentada de activos fijos para cancelación

LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO

Requisitos

Copia del comprobante de pago de la tasa de turismo y patente municipal

Formulario de solicitud de autorización de funcionamiento firmado por el representante legal

Permiso de uso de suelo

Copia del RUC

INSCRIPCION DE LA MARCA

Una vez posicionado la empresa, que se supone será luego del primer año de operación, se ha considerado necesario e indispensable realizar el registro de marca, para salvaguardar el esfuerzo empresarial. Que constituye una inversión intangible.

Organización Administrativa.

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Niveles Jerárquicos de Autoridad.

Para lograr un buen funcionamiento de la empresa, la organización administrativa del restaurante de comida light y típica se basará en los siguientes cinco niveles jerárquicos:

Nivel Legislativo: Para nuestra empresa representa el primer nivel de mayor jerarquía, pues está conformado por la Junta General de Socios, cuya función principal será la de legislar sobre las políticas que se debe seguir en la empresa, establecer los procedimientos, reglamentos, resoluciones y demás aspectos de mayor importancia.

Nivel Ejecutivo: Comprende el segundo nivel de jerarquía, constituido por la gerencia encargada de planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar las actividades administrativas financieras y comerciales de la empresa, tomando decisiones, empleando políticas, normas y reglas establecidas para sostener la organización.

Nivel Asesor: Lo integra el Asesor Jurídico, en la empresa cumplirá trabajos temporales, en caso de requerirse se solicitará sus servicios profesionales, su función básica será el asesoramiento para la constitución legal y asuntos judiciales de la empresa.

Nivel Auxiliar: Lo conforma la secretaria, sus actividades servirán de apoyo para el nivel ejecutivo, realizará en forma general las actividades administrativas de la empresa; y el conserje, quien cubre las funciones de limpieza en la empresa y tiene como responsabilidad el aseo de la misma.

Nivel Operativo: Lo integran los responsables de ejecutar las actividades básicas operativas como los obreros.

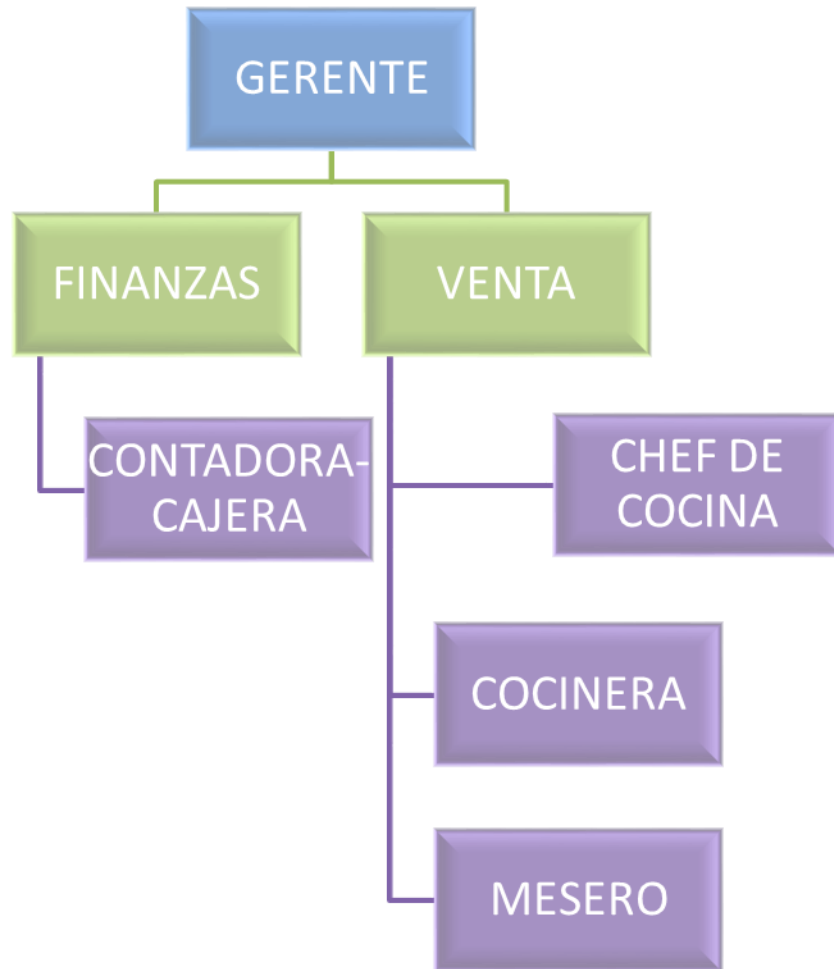
Organigrama.

Es un gráfico o dicho de otra manera es un conjunto de líneas y símbolos que muestran la estructura organizativa de una empresa. Entre ellos existen:

Organigrama Estructural. En lo relacionado con nuestra empresa, se ha utilizado un modelo vertical y por tanto la estructura está representada en forma de pirámide, en donde la máxima autoridad o nivel se encuentra en la parte superior y de la misma forma como descienden los niveles jerárquicos, en idéntico sentido fluirán las ordenes. Los niveles jerárquicos en la empresa "RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA". Están representados en la siguiente forma.

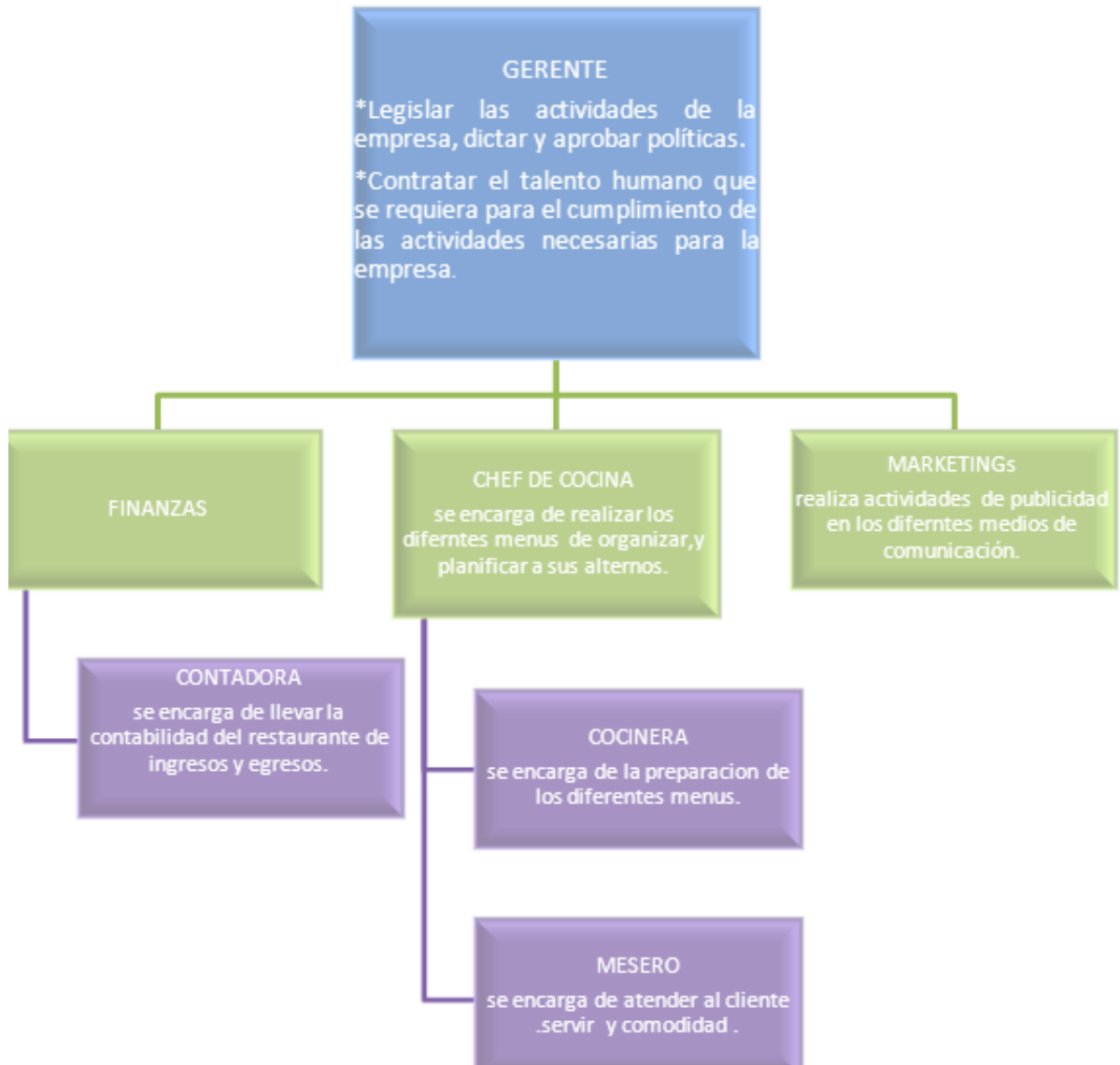
Organigrama estructural

Restaurante de comida light y típica



“RESTAURANTE DE COMIDA LIGHT Y TIPICA.”


ORGANIGRAMA FUNCIONAL



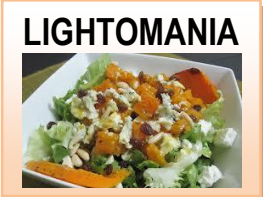
MANUAL DE FUNCIONES


El manual de funciones consta de los siguientes aspectos:

- ✓ Relación de dependencia (Ubicación Interna)
- ✓ Dependencia Jerárquica (Relaciones de autoridad)
- ✓ **Naturaleza de trabajo:** Se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto de trabajo.
- ✓ **Tareas principales:** Son las funciones que deben desempeñar normalmente dentro de sus puestos de trabajo, se refiere a las actividades que deben cumplir diariamente en las cuales se basa su nivel de gestión empresarial.
- ✓ **Tareas secundarias:** Se refiere a aquellas que deben cumplir ocasionalmente en determinado espacio de tiempo y son resultantes de las funciones principales.
- ✓ **Requisitos:** Todas las personas que vayan a trabajar en alguna empresa deben tener un nivel de educación y contar con experiencia requerida para el puesto que va ocupar.


	RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA Y LIGHT
CÓDIGO: DL001	
I.INFORMACIÓN BÁSICA	
<ol style="list-style-type: none"> 1. PUESTO: Gerente 2. NIVEL: Ejecutivo 3. SUBORDINADO: Junta General de Socios 	
II.NATURALEZA DEL PUESTO	
<p>Asesorar a la empresa en todo lo relacionado al aspecto legal y colaborar en la revisión y actualización de políticas internas de la misma.</p>	
II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Legislar las actividades de la empresa, dictar y aprobar políticas. • Contratar el talento humano que se requiera para el cumplimiento de las actividades necesarias para la empresa. • Supervisar y analizar la información contable. • Se encarga de realizarlas ordenes de ingresos y egresos y recibir las órdenes del encuadre de caja. • Se encarga de realizar las transacciones bancarias. • Realiza los roles de pago • Ser puntual y responsable. 	
IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ESTUDIOS: Formación profesional en el campo de Ingeniería Comercial. 2. EXPERIENCIA: Un año en funciones similares al cargo. 	

	RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA Y LIGHT
	CÓDIGO: DL002
I.INFORMACIÓN BÁSICA	
<p>4. PUESTO: Contadora- Cajera</p> <p>5. NIVEL: Auxiliar</p> <p>6. SUBORDINADO: Gerente</p>	
II.NATURALEZA DEL PUESTO	
<p>Saber redactar y llevar todos los materiales de la empresa cobrando a los clientes, teniendo en cuenta la planificación de la misma, vigilar y controlar la entrada y salida de personas a las instalaciones y registrar el efectivo que por ello se genere.</p>	
II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <p>DE CONTABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar y controlar la contabilidad de la compañía • Elaborar los estados financieros • Preparar informes mensuales acerca de los saldos de cada una de las cuentas de la empresa. • Preparar y presentar la declaración de impuestos • Realizar los roles de pagos para el personal de la empresa y la documentación respectiva al IESS. 	
IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO	
<p>3. ESTUDIOS: Título Universitario en Contabilidad.</p> <p>4. EXPERIENCIA: Mínima 2 años en funciones similares</p>	

	RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA Y LIGHT
CÓDIGO: DL003	
I.INFORMACIÓN BÁSICA	
<p>7. PUESTO: Abogado</p> <p>8. NIVEL: Asesor</p> <p>9. SUBORDINADO: Gerente</p>	
II.NATURALEZA DEL PUESTO	
<p>Asesorar a la empresa en todo lo relacionado al aspecto legal y colaborar en la revisión y actualización de políticas internas de la misma.</p>	
II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar legal y jurídicamente a los funcionarios de la empresa. • Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. • Informar y participar sobre procesos contractuales en la definición de documentos y contratos. • Participar en las sesiones de Junta de Accionistas. • Revisar temas relacionados con la compra-venta de derechos y acciones de la organización entre otros casos. • Lo demás que le asigne su inmediato superior. 	
IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO	
<p>5. ESTUDIOS: Título Universitario de Doctor en Jurisprudencia.</p> <p>6. EXPERIENCIA: Un año en funciones similares al cargo.</p>	

	RESTAURANTE DE COMIDA TIPICA Y LIGHT
CÓDIGO: DL004	
I.INFORMACIÓN BÁSICA	
<ol style="list-style-type: none"> 1. PUESTO: Chef 2. NIVEL: Operativo 1 3. SUBORDINADO: Gerente 	
II.NATURALEZA DEL PUESTO	
<p>Se encarga de crear principalmente las diferentes recetas y platos. Supervisar su equipo de trabajo y asegurar la calidad de sus productos</p>	
II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluar metas de productividad • Controlar la manipulación de los alimentos. • Crear recetas y platos especiales. • Detallista-metódico – ordenado y preciso 	
IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ESTUDIOS: Título de chef 2. EXPERIENCIA: Experiencia mínima de seis meses. 	

	RESTAURANTE DE COMIDA TIPICA Y LIGHT
CÓDIGO: DL005	
I.INFORMACIÓN BÁSICA	
<ol style="list-style-type: none"> 1. PUESTO: Cocinero 2. NIVEL: Operativo 2 3. SUBORDINADO: Chef 	
II.NATURALEZA DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejecutar los diferentes menús ✓ Evitar los desperdicios ✓ Condimentar y alinear los alimentos 	
II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparar los alimentos. • Utilizar técnicas de cocción. • Flambear el alimento. • Dar información sobre la composición del plato. 	
IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ESTUDIOS: Título de bachiller y experiencia en cocina 2. EXPERIENCIA: Experiencia mínima de un año. 	

	<p align="center">RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA Y LIGHT</p>
<p align="center">CÓDIGO: DL006</p>	
<p align="center">I.INFORMACIÓN BÁSICA</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. PUESTO: Mesero 2. NIVEL: Operativo 3 3. SUBORDINADO: Gerente 	
<p align="center">II.NATURALEZA DEL PUESTO</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acomodar al cliente ✓ Informar el tiempo de preparación del alimento. ✓ Servir el cliente a la mesa 	
<p align="center">II.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</p>	
<p>FUNCIONES DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentar el menú o carta. • Aconsejar y orientar al cliente en la elección e incentivar el consumo • Limpiar la mesa y retirar lo que no está en uso. • Mantener limpio el local y organizado. • Finalizar la atención y recibir el pago. 	
<p align="center">IV.REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ESTUDIOS: Bachiller. 2. EXPERIENCIA: Un año en funciones similares al cargo. 	

ESTUDIO

FINANCIERO

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

Inversiones

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definida del proyecto.

El presente proyecto origina tres clases de activos: Activo fijo, Activo diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

ACTIVO FIJO

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación y se generan en la instalación de las empresas. Entre estos activos tenemos:

a) INSTALACIONES

Se realizaran instalaciones de energía eléctrica, industriales y se adecuara el local para cumplir con las actividades operativas netamente de producción, el monto total de las instalaciones y adecuación del local asciende a \$ 371,00.

CUADRO # 35

PRESUPUESTO DE INSTALACIONES Y ADECUACIÓN DEL LOCAL	
ESPECIFICACIÓN	PRECIO TOTAL
Adecuación del local	135,00
Instalaciones Eléctricas	86,00
Instalaciones de Agua	150,00
TOTAL	371,00

Fuente: Cámara de Construcción
Elaboración: La Autora

b) MAQUINARIA Y EQUIPO

Las inversiones que realizará la empresa en cuanto a maquinaria y equipo para prestar el servicio y elaborar los menús de comida light y típica, es la cantidad de \$ 2.095,00.

CUADRO # 36**PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Cocina industrial con horno	1	\$600,00	\$600,00
Licuadaora	1	\$75,00	\$75,00
Refrigeradora	1	\$750,00	\$750,00
Cilindro de gas	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Procesador de alimentos	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Batidora	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Sanducheras	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Extractor de olores 90cm	1	\$100,00	\$100,00
Horno microondas	1	\$150,00	\$ 150,00
Cuchillo eléctrico	1	\$15,00	\$15,00
TOTAL			\$ 2.095,00

Fuente: Marcimex
Elaboración: La autora

c) UTENSILIOS DE COCINA

Para la elaboración de los diferentes menús, se necesitara de utensilios de cocina, instrumentos que facilitaran la preparación del producto, y los mismos que tienen un costo de \$919,00.

CUADRO # 37

PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE COCINA			
Descripción	CANTIDAD	Valor unitario	Valor total
Platos sopero	8 docenas	12.00	\$96.00
Platos tendido	8docenas	12.00	\$96.00
Cucharas soperas.	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Tenedores 6 doc.	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Cuchillos de mesa	8 docenas	\$ 6.00	\$ 48.00
Salseras	10 unidades	\$ 6.00	\$ 60.00
Olla de presión 2	2 unidades	\$75.00	\$150.00
Sartenes 3und.	6 unidades	\$8.00	\$ 48.00
Ollas inoxidables	10 unidades	\$25.00	\$250.00
Charoles	10 unidades	\$3.50	\$ 35.00
Vasos docenas	8 docenas	\$5.00	\$ 40.00
TOTAL			\$ 919,00

Fuente: ROMAR
Elaboración: La Autora

d) EQUIPO DE OFICINA

Constituyen la inversión en componentes de oficina que harán posible que se cumplan eficientemente las funciones administrativas, el presente proyecto, teniendo una cantidad de con un costo total de \$850,00.

CUADRO # 38

PRESUPUESTO DE Equipo de Oficina			
Descripción	Valor unitario	Valor unitario	Valor total
Teléfono	1	\$50.00	\$50.00
Caja registradora	1	\$300.00	\$300.00
Televisor de 21'	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Minicomponente	1	\$ 185.00	\$ 185.00
Línea telefónica	1	\$65.00	\$65.00
TOTAL			\$ 850.00

Fuente: Marcimex, CNT
Elaboración: La Autora

e) EQUIPO DE COMPUTACION

Dentro de este rubro la empresa adquirirá un computador completo de escritorio y un portátil que son necesarios para un mejor desenvolvimiento de las actividades dentro de la empresa, los cuales fueron cotizados en los almacenes de la ciudad, a un costo total de \$760,00.

CUADRO # 39

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Valor unitario	Valor unitario	Valor total
Computadora	1	\$600	\$700
Impresora	1	\$60	\$60
TOTAL			\$ 760

Fuente: Sisconet
Elaboración: La Autora

PRESUPUESTO DE REPOSICIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO # 40

PRESUPUESTO DE REPOSICIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Valor unitario	Valor unitario	Valor total
Computadora	1	\$810.34	\$810.34
Impresora	1	\$69,46	\$69,46
TOTAL			\$ 879.80

Fuente: Sisconet
Elaboración: La Autora

f) MUEBLES Y ENSERES

Para el presente proyecto se ha planificado la adquisición de todos los muebles y enseres que se necesitan para la adecuación específicamente del área administrativa, bienes que servirán para cumplir con las actividades administrativas de la empresa, estos activos fueron cotizados en casas comerciales de la localidad, con un costo total de \$1.378,00

CUADRO # 41

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Valor unitario	Valor unitario	Valor total
Mesas	6	\$50	\$300
Sillas	50	\$15	\$750
Archivador	1	\$80	\$ 80
Escritorio	1	\$ 200	\$ 200
Sillas para visitantes	2	\$ 24	\$ 48
TOTAL			\$ 1.378,00

Fuente: SAGO
Elaboración: La Autora

CUADRO# 42

RESUMEN DE INVERSIONES DE ACTIVOS FIJOS	
RUBROS	TOTAL
Instalaciones y Adecuaciones	371
Maquinaria y equipo	2095
Utensilios de cocina	919
Equipo de oficina	850
Equipo de computación	1639,8
Muebles y enseres	1378
Total Activos Fijos	7252,8

Fuente: Cuadro# 38 al 44.
Elaboración: La Autora

ACTIVO DIFERIDO

Son los bienes intangibles que son de propiedad de la empresa y sirven para generar la organización y actividades previas a la puesta en marcha, a continuación se detallan:

Estudios preliminares: Este rubro comprende el costo de investigaciones previas al estudio de factibilidad del proyecto.

Patentes: Este trámite nos sirve para poder identificar las patentes
Conformación de la compañía: En lo que se refiere a la organización de la empresa, debe tramitar la constitución legal para realizar la gestión sin problemas posteriores.

Adecuaciones: Las instalaciones y adecuaciones para iniciar un negocio son activos diferidos por cuanto no constan como activos de la empresa, son únicamente como gastos realizados que realiza el empresario para poner en funcionamiento su empresa.

CUADRO # 43
RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Minuta /Escritura	500
Registro Mercantil	40
Registro de actividad turística	100
Certificado Ambiental	32
Patentes y permisos de funcionamientos	150
Registro sanitario	150
TOTAL	972

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La Autora

◆ AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

La amortización es la acción que consiste en distribuir el costo de un bien determinado en periodos, en tal forma que la suma de las amortizaciones parciales sea igual al costo del bien al final del periodo.

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\text{Total de los Activos Diferidos}}{\text{Vida útil del proyecto}}$$

$$\text{Amortización de Activo Diferido} = 972/5$$

$$\text{Amortización de Activo Diferido} = 194.40 \text{ Dólares Anuales}$$

CUADRO # 44

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	
Años	Amortización
1	194.,40
2	194.,40
3	194.,40
4	194.,40
5	194.,40

ELABORADO: La Autora

ACTIVO CIRCULANTE

Constituye todo el dinero en efectivo que la empresa requiere para iniciar las operaciones, para lo cual es necesario invertir en materia prima, mano de obra directa, gastos de administración y ventas cuyo periodo productivo se lo considera en un mes, por lo tanto, se toma la parte correspondiente del presupuesto anual.

- a) Materia Prima Directa:** Son todos los materiales sujetos a transformación, que se pueden cuantificar plenamente con los productos terminados. El total de materia prima es de **37.956 dólares.**

CUADRO # 45

MATERIA PRIMA PARA COMIDA TIPICA		
DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL AL AÑO
Almuerzo 1	28.45	7.397
Almuerzo 2	26.90	6.994
Almuerzo 3	41.15	10.699
TOTAL	145.65	25.060

Fuente: Mercado
Elaboración: La Autora

CUADRO # 46

MATERIA PRIMA PARA COMIDA LIGHT			
DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL	AL AÑO
Almuerzo 1	15.70	4.082	
Almuerzo 2	13.45	3.349	
Almuerzo 3	20.25	5.317	
TOTAL	81.35	12.896	

Fuente: mercados
Elaboración: autora

CUADRO # 47

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA	
Descripción	Total
Materia prima comida típica	25.060
Materia prima comida light	12.896
Total	37.956

Fuente: mercados
Elaboración: autora

b) Mano de Obra Directa

Son las personas que intervienen directamente en el proceso de producción, en este caso se contará con 1 chef, 1 cocinero, 1 mesero., sus remuneraciones están fijadas de acuerdo a las leyes vigentes, el monto de inversión en mano de obra directa asciende a **\$20.232,00** dólares.

CUADRO # 48

MANO DE OBRA DIRECTA			
RUBROS	CHEF	COCINERO	MESERO
Salario mínimo sectorial	423,5	384,78	384,78
Décimo Tercero 1/12	35,29	32,07	32,07
Décimo Cuarto 1/12	35,29	32,07	32,07
Vacaciones 1/24	17,65	16,03	16,03
Aporte Patronal 12,15%	51,46	46,75	46,75
Fondos de Reserva 8.33%	35,27755	32,052174	32,052174
TOTAL	598,46	543,75	543,75
# de empleados	1	1	1
Total Mensual	598,46	543,75	543,75
Total Anual	7182	6525	6525

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

CUADRO # 49

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA	
Descripción	Total
Chef	7.182,00
Cocinero	6.525,00
Mesero	6.525,00
Total	20.232,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

- c) SUMINISTROS DE TRABAJO:** Este presupuesto se lo realizó en base a la indumentaria necesaria que garantice la calidad e higiene del producto y la seguridad de los trabajadores, el monto de este rubro es de \$194,50.

CUADRO # 50

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE TRABAJO			
DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Mandiles	10	16,00	160,00
Guantes	2 Cajas	8,00	16,00
Mascarillas	1Caja	6,00	6,00
Gorros	10	1,25	12,50
TOTAL			194,50

Fuente: ROMAR
Elaboración: La Autora

d) SERVICIOS BÁSICOS

AGUA.- Que se utiliza en el proceso del servicio del primer año que se consumirán 20 metros cúbicos aproximadamente a un costo de \$1,46, dando un total de 350,40 dólares al año.

ENERGÍA ELÉCTRICA: Que por kilovatio hora de consumo cuesta \$0.095 según la Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A. y se estima que en el año se requiere 200 kilovatios, obteniendo un gasto anual de 228,00 dólares.

TELÉFONO: Anualmente se gastara \$168,00 permitiendo una comunicación rápida, mediante la telefonía convencional y celular que se ofrece en la ciudad de Loja y que se utilizara para una mayor comunicación con los proveedores fundamentalmente.

CUADRO # 51

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS					
INVERSIONES	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Total
Consumo Agua	m3	20	1,46	29,20	350,40
Consumo de Luz	Kw	200	0.095	19,00	228,00
Consumo de Teléfono	minutos	250	0.056	14,00	168,00
TOTAL					\$ 746,40

Fuente: Empresa EERSA. CNT. UMAPAL
Elaboración: La Autora

- e) **SUMINISTROS DE OFICINA:** Son accesorios que permiten un mejor funcionamiento en las actividades del área administrativa, dándonos un total de 24,60.

CUADRO # 52

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Libro de contabilidad	1	1.00	1.00
Resmas de papel bond	5	4.10	20.50
Perforadora	1	1.70	1.70
Grapadora	1	1.40	1.40
TOTAL			24,60

Fuente: Empresa EERSA. CNT. UMAPAL

Elaboración: La Autora

f) MATERIALES DE LIMPIEZA

Este presupuesto se lo realizó en base a la indumentaria necesaria que garantice la calidad e higiene del producto y la seguridad de los trabajadores, el monto de este rubro es de \$83,00 dólares.

CUADRO # 53

PRESUPUESTO DE MATERIALES DE LIMPIEZA			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
12	Escobas	1.50	18.00
12	Trapeadores	1.80	21,60
6 metros	Franela	1.40	8,40
5 galón	Desinfectante liquido	4	20,00
6	Rodapiés	2.50	15,00
Total			83,00

FUENTE: Empresa Serimar

ELABORADO: La Autora

g) SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Son los gastos necesarios para las actividades administrativas de la empresa, en lo que respecta a sueldos, se ha calculado las remuneraciones para el personal como es el Gerente-Contador, para todos se calculó el sueldo de acuerdo a la ley vigente, el monto total de los gastos administrativos es de \$21.697,03.

CUADRO # 54
SUELDOS ADMINISTRATIVOS

RUBROS	GERENTE	CONTADORA-CAJERA
Salario mínimo sectorial	387,2	384,78
Décimo Tercero 1/12	32,27	32,07
Décimo Cuarto 1/12	32,27	32,07
Vacaciones 1/24	16,13	16,03
Aporte Patronal 12,15%	47,04	46,75
Fondos de Reserva 8.33%	32,25376	32,052174
TOTAL	547,17	543,75
# de empleados	1	1
Total Mensual	547,17	543,75
Total Anual	6566	6525

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

CUADRO # 55
PRESUPUESTO DE SUELDOS
ADMINISTRATIVOS

Descripción	Total
Gerente	6.566,00
Contadora- Cajera	6525,00
Total	13.091,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La Autora

h) ARRIENDO

Son los gastos efectuados por pagos mensuales para el uso del local en el que funcionara la empresa de comida light y típica en la ciudad de Loja.

CUADRO # 56
PRESUPUESTO DE ARRIENDO

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
ARRIENDO	1	400	4.800,00
TOTAL			4.800,00

i) GAS: Se lo utilizará para la preparación de la comida típica y light.

CUADRO # 57
PRESUPUESTO DE GAS

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
GAS	4	108	1296,00
TOTAL			1296,00

Fuente: Loja Gas
Elaboración: La Autora

j) PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

La propaganda que se utilizará para dar a conocer el servicio en el mercado, será por medio de cuñas publicitarias y spots publicitarios en Ecotel TV. El monto de los gastos asciende a \$. 1560.00

CUADRO # 58

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA				
CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
30	Cuñas publicitarias en Radio Loja	\$1,00	\$30.00	360.00
40	Spots publicitarias en ECOTEL TV	\$2.50	\$100.00	1200.00
TOTAL				1.560,00

Fuente: Cuadro Ecotel
ELABORACIÓN: La autora

ACTIVO CIRCULANTE

Cuadro # 59

RESUMEN DE INVERSIONES			
ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO			
Detalle	# de anexo	Total Anual	Total Mensual
Materia prima Directa	38	37956	3.163
Mano de obra directa	39	20.232,00	1.686,00
Servicios Básicos	40	746,4	62,2
Suministros de oficina	41	24,6	2,05
Materiales de limpieza	42	83	6,91
Sueldos Administrativos	43	6.566,00	547,16
Arriendo	44	5.376,00	448
Gas	45	1.296,00	108
Publicidad	46	1.560,00	130
Total activo circulante o capital de trabajo		73,840.00	6,153.32

Fuente: Cuadro # 47 al 58
ELABORACIÓN: La autora

RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN

El resumen de la inversión se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro #60

TOTAL DE INVERSIONES	
Detalle	Valor
Activo Fijo	7.252,04
Activo Diferido	972,00
Activo circulante o capital de Trabajo	6153.32
Total	14.377.36

Fuente: cuadro # 42-43-59
Elaboración: La Autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

Para poner en marcha mi proyecto se hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

- a. Fuentes internas: el 65.22 % de la inversión que corresponde 9337.36 dólares será financiado con aportaciones del socio.
- b. Fuentes externas: Después de buscar alternativas más convenientes, se decidió solicitar un préstamo en el banco de Loja. El crédito que mantendrá el proyecto con el banco de Loja, constituirá el 34.78% que corresponde a 5.000 dólares a tres años plazo, con una tasa de interés anual del 14%.

CUADRO # 61

FINANCIAMIENTO		
Detalle	Valor	Porcentaje
Capital Propio	9377.36	65.22%
Capital Prestado	5.000,00	34.78%
Total	14337.36	100%

Fuente: cuadro # 60
Elaboración: La Autor

PRESUPUESTOS PROFORMADOS O PROYECTADOS

Los presupuestos preformados es la estimación de todos los gastos en que deben sufragar los inversionistas cuando se pongan en marcha el proyecto, es decir; el costo (materiales directos y servicios del personal profesional) para poder desarrollar eficazmente el proceso de brindar el servicio, a mas de considerar

PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

Para calcular el costo unitario del producto, se establece la relación entre costo total y el número de unidades que venderá el restaurante de comida light y típica anualmente para el cual se aplicó la siguiente formula.

$$COSTO\ UNITARIO = \frac{COSTO\ TOTAL}{N^{\circ}\ De\ Usuarios}$$

Precio de Venta al Público

Para establecer el precio de venta se debe considerar como base el costo unitario del servicio al cual agregaremos un margen de utilidad.

Luego de esto se obtiene el precio de venta mediante la siguiente formula:

$$P.V.P = COSTO\ UNITARIO\ DEL\ SERVICIO + MARGEN\ DE\ UTILIDAD$$

INGRESOS POR VENTAS.

Los ingresos que genera el proyecto, corresponden básicamente a la venta del servicio.

Para determinar el ingreso por ventas se multiplica el precio de venta al público por el número de usuarios que se calcula se va a obtener, todo mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$\text{I.P.V.} = \text{PRECIO DE VENTA AL PUBLICO} * \text{NUMERO DE USUARIOS}$$

CUADRO # 63

AÑO 1			
BASE DE PRODUCCIÓN			
	PRODUCTO	PRODUCCIÓN ANUAL	
	Número Servicios		19.890
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
	Costo primo		58.188,00
	+ Gastos de producción		757,88
	TOTAL:		58.945,88
COSTOS DE OPERACIÓN			
	Gastos administrativos		20.818,62
	+ Gastos de ventas		1.591,20
	+ Gastos financieros		641,67
	TOTAL:		23.051,49
	COSTO TOTAL:		81.997,37
En el primer año establecemos el precio de venta del producto contemplando un margen de utilidad del 20% del costo.			
INGRESO POR VENTAS			
PRODUCCIÓN	COSTO	P.V.P.	TOTAL
19.890	4,12	4,94	98.256,60

Fuente: cuadro # 62
Elaboración: La Autora

CUADRO # 64

AÑO 5			
BASE DE PRODUCCIÓN			
	PRODUCTO	PRODUCCIÓN ANUAL	
	Número de Servicios	23.400	
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
	Costo primo	67.033,39	
+	Gastos de producción	786,40	
	TOTAL:	67.819,79	
COSTOS DE OPERACIÓN			
	Gastos administrativos	23.843,30	
+	Gastos de ventas	1.824,63	
+	Gastos financieros	0,00	
	TOTAL:	25.667,93	
	COSTO TOTAL:	93.487,72	
En el primer año establecemos el precio de venta del producto contemplando un margen de utilidad del 20% del costo.			
INGRESO POR VENTAS			
PRODUCCIÓN	COSTO	P.V.P.	TOTAL
23.400	4,00	4,80	112.320,00

Fuente: cuadro # 62

Elaboración: La Autora

En el siguiente cuadro se detalla los ingresos que se tendrán en los 5 años de vida útil del proyecto.

CUADRO # 65

AÑOS	COSTO TOTAL	NÚMERO DE SERVICIOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESO POR VENTAS
1	81,997.37	19.890	4.12	20%	4.94	98,256.60
2	84,689.06	21.060	4.02	20%	4.82	101,925.60
3	87479.48	22.230	3.94	20%	4.72	104,482.40
4	90,376.14	22.230	4.07	20%	4.88	108,482.40
5	93,487.72	23.400	4.00	20%	4.80	112,320.00

Fuente: cuadro # 62, 63 y 64

Elaboración: La Autora

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias, es un documento que presenta los resultados financieros de la actividad misma de la empresa en un determinado periodo de tiempo. L a finalidad que tiene

este documento en el proyecto es el de determinar si al final de cada periodo de vida útil se obtendrá una utilidad o pérdida neta.

CUADRO # 66: ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIA						
	Ingreso por ventas	98.256,60	101.509,20	104.925,60	108.482,40	112.320,00
-	Costos de Producción	58.945,88	61.104,15	63.334,48	65.557,98	67.819,19
=	Utilidad Bruta	39.310,72	40.405,05	41.591,12	42.924,42	44.500,81
-	Costos de Operación	23.051,49	23.584,91	24.145,00	24.818,16	25.667,93
=	Utilidad Neta	16.259,23	16.820,14	17.446,12	18.106,26	18.832,88
-	15% Utilidad a Trabajadores	2.438,88	2.523,02	2.616,92	2.715,94	2.824,93
=	Utilidad antes de Imp. A la Renta	13.820,35	14.297,12	14.829,20	15.390,32	16.007,95
-	25% Impuesto a la Renta	3455,09	3574,28	3707,30	3847,58	4001,99
=	Utilidad Liquida del Ejercicio	10.365,26	10.722,84	11.121,90	11.542,74	12.005,96

Fuente: cuadro # 62 y 65
Elaboración: La Autora

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Clasificación de los costos.

En todo proyecto de inversión, es necesario determinar cómo los costos incurren en el proceso de brindar el servicio, para lo cual es necesario clasificar los costos fijos y variables.

Costo Fijo:

Son los desembolsos que no cambian con el volumen total de las ventas o la cantidad de modificaciones que se realizan en el servicio, con respecto a un nivel del servicio relevante.

Costo Variable:

Son aquellos gastos que efectúan la empresa para financiar el servicio ofrecido, por lo tanto esta en relación directa con el volumen de usuarios, esto es que si existe un aumento de los usuarios, el costo variable disminuye.

Costo Unitario:

Se obtiene dividiendo el costo total para el número de usuarios.

Costo Total:

Es igual a la suma del costo fijo y el costo variable.

CUADRO # 67: COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA LOS AÑOS 1, 5 Y 10										
COSTO PRIMO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
Materia Prima Directa		37.956,00		39.359,42		40.809,70		42.308,78		43.781,12
Mano de Obra Directa		20.232,00		20.980,08		21.753,13		22.470,30		23.252,27
Total Costo Primo		58.188,00		60.339,50		62.562,83		64.779,08		67.033,39
COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO										
Depr. de Maq. y Equipo	188,55		188,55		188,55		188,55		188,55	
Depre. Utensilios de cocina	147,04		147,04		147,04		147,04		147,04	
Suministros de Trabajo	194,5		201,27		208,27		215,52		223,02	
Depre. de Instalaciones	33,39		33,39		33,39		33,39		33,39	
Amort. de activos diferidos	194,4		194,4		194,4		194,4		194,4	
Total Costo de Producción	757,88		764,65		771,65		778,90		786,40	
COSTOS DE OPERACIÓN										
ADMINISTRATIVOS										
Sueldos Administrativos	13.091,00		13.546,57		14.017,99		14.505,81		15.010,62	
Depreciación de Muebles y Enseres	124,02		124,02		124,02		124,02		124,02	
Depreciación de Equipo de Oficina	76,5		76,5		76,5		76,5		76,5	
Depreciación de Equipo de Computación	168,89		168,89		168,89		195,52		195,52	
Suministros de oficina	24,6		25,46		26,34		27,26		28,21	
Material de Limpieza	83		85,89		88,88		91,97		95,17	
Arriendo	4800		4967,04		5139,89		5318,76		5503,85	
gas	1296		1341,1		1387,77		1436,07		1486,04	
Servicios Básicos	746,40		772,37		799,25		827,07		855,85	
Imprevistos 2%	408,21		422,16		436,59		452,01		467,52	
Total Costos Administrativos	20.818,62		21.530,00		22.266,12		23.054,99		23.843,30	
VENTAS										
Publicidad y propaganda	1.560,00		1.614,29		1.670,47		1.728,60		1.788,75	
Imprevistos 2%	31,2		32,29		33,41		34,57		35,88	
Total Costos de Ventas	1.591,20		1.646,58		1.703,88		1.763,17		1.824,63	
FINANCIEROS										
Intereses por préstamo	641,67		408,33		175					
Total Costos Financieros	641,67		408,33		175					
TOTAL DE COSTO	23.809,37	58.188,00	24.349,56	60.339,50	24.916,65	62.562,83	25.597,06	64.779,08	26.454,33	67.033,39
		81.997,37		84.689,06		87.479,48		90.376,14		93.487,72

Fuente: cuadro # 62y 65
Elaboración: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder ni ganar. Para nuestro proyecto se lo realizará en función de las ventas y de la capacidad instalada y se utilizan las siguientes fórmulas:

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO # 01

- En Función de las Ventas Año # 1

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \left(\frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$PE = \frac{23809.37}{1 - \left(\frac{58188}{98256.60} \right)}$$

$$PE = \frac{23809.37}{1 - (0.592204)}$$

$$PE = \frac{23809.37}{0,41}$$

$$PE = \$ 58,017.63$$

- En Función de la Capacidad Instalada Año # 1

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

$$PE = \frac{23809.37}{98256.60 - 58188} * 100$$

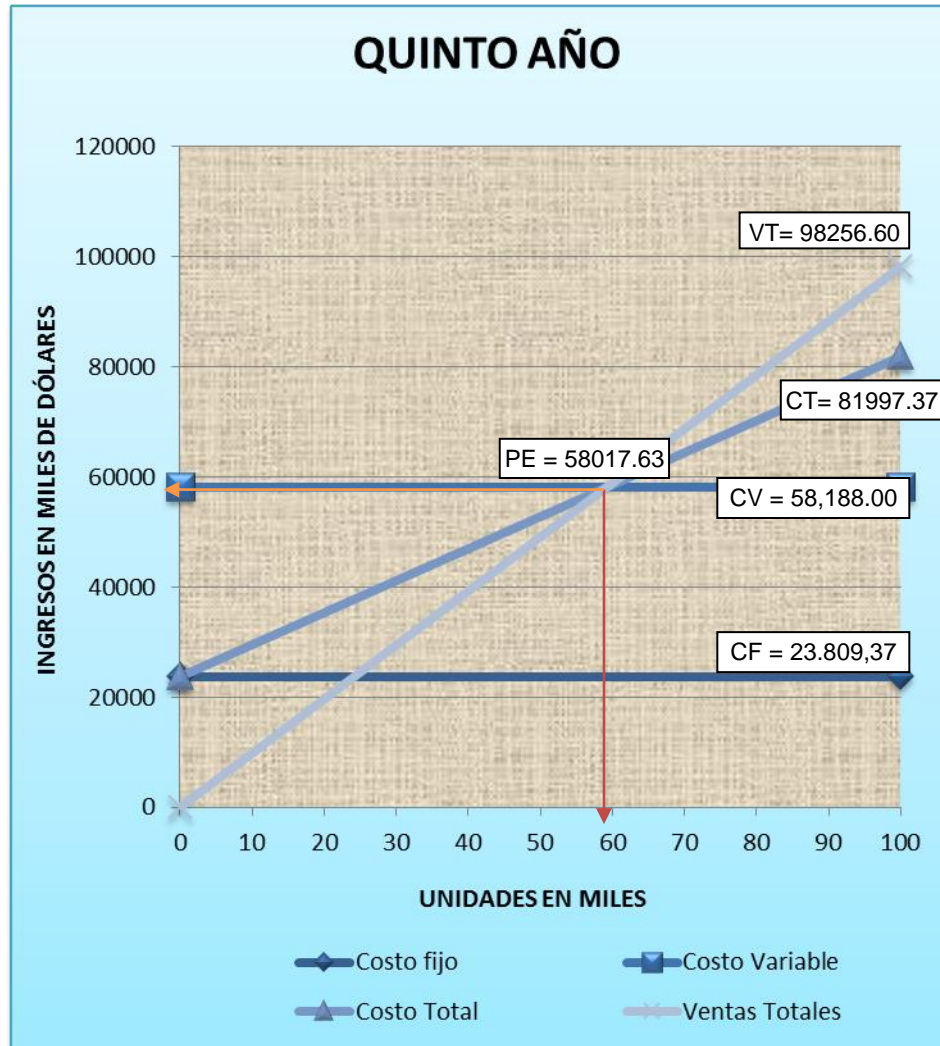
$$PE = \frac{23809.37}{40068.60} * 100$$

$$PE = 0.59 * 100$$

$$PE = 59\%$$

CUADRO # 76

QUINTO AÑO



Fuente: cuadro # 73 y 75
Elaboración: La Autora

Análisis: La empresa no tendrá pérdidas ni ganancias, si mantiene un promedio de ventas de \$58,107.63 dólares, trabajando con una capacidad instalada del 59% para el primer año.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO # 05

- En Función de las Ventas Año # 05

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \left(\frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

$$PE = \frac{26454.33}{1 - \left(\frac{67033.39}{112320} \right)}$$

$$PE = \frac{26454.33}{1 - (0.596807)}$$

$$PE = \frac{26454.33}{0,40}$$

$$PE = \$66,135.83$$

En Función de la Capacidad Instalada Año # 05

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

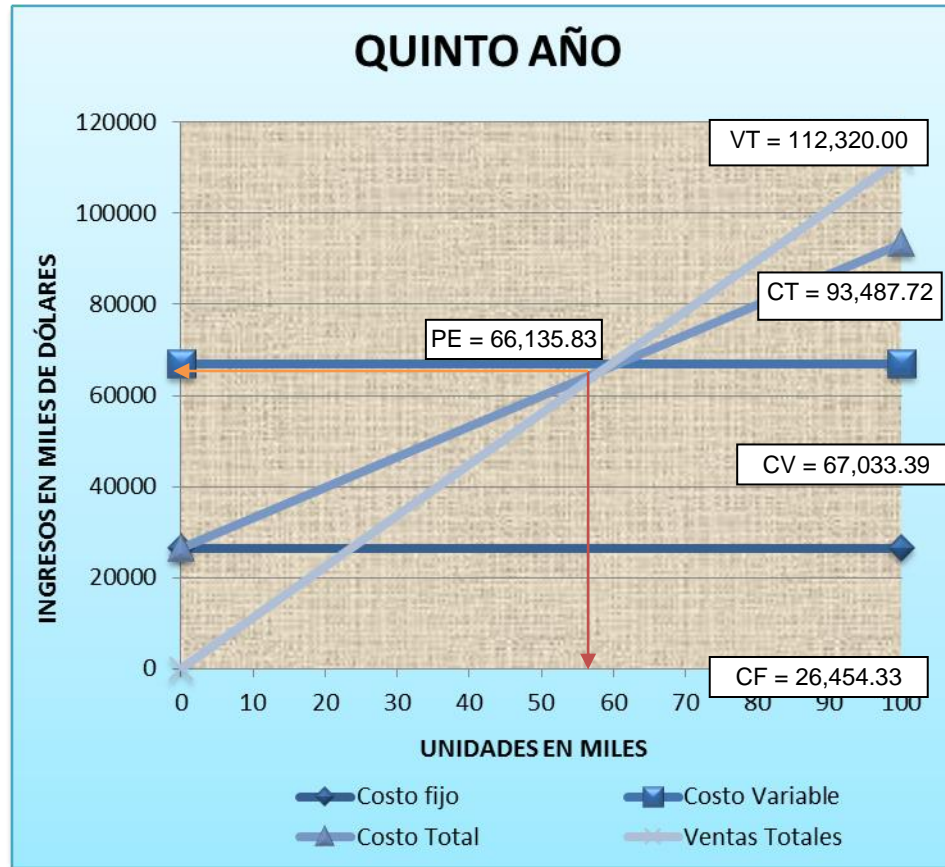
$$PE = \frac{26454.33}{112320 - 67033.39} * 100$$

$$PE = \frac{26454.33}{45286.61} * 100$$

$$PE = 0.58 * 100$$

$$PE = 58$$

CUADRO # 77



Fuente: Cuadro # 73 y 75
Elaboración: La Autora

Análisis: La empresa no tendrá pérdidas ni ganancias, si mantiene un promedio de ventas de \$ 66135.83 dólares, trabajando con una capacidad instalada del 58% para el quinto año.

EVALUACIÓN FINANCIERA

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja constituye la diferencia entre los ingresos y egresos, para su cálculo, no se incluyen como egresos, las depreciaciones, la amortización del activo diferido y la reserva legal. El flujo de caja constituye el disponible con que cuenta la empresa al final del ejercicio económico, su utilidad radica en constituirse en el recurso que permite a la empresa cubrir sus obligaciones financieras o adquirir otros activos.

CUADRO # 68: FLUJO DE CAJA						
DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		98.256,60	101.509,20	104.925,60	108.482,40	112.320,00
Crédito Bancario	5.000,00					
Capital propio	9.377,36					
Valor Residual o de Rescate				422,22		3.448,68
Total de ingresos	14.377,36	98.256,60	101.509,20	105.347,82	108.482,40	115.768,68
EGRESOS						
Activo Fijo	7.252,04					
Activo Diferido	972,00					
Activo Circulante	6.153,32					
Presupuesto de operación		81.997,37	84.689,06	87.479,48	90.376,14	93.487,72
- Depreciación y Amortizac.		932,79	932,79	932,79	959,42	959,42
15% Utilidad a los trab		2.438,88	2.523,02	2.613,92	2.715,94	2.824,93
25% Impuesto a la Renta		3.455,09	3.574,28	3.707,30	3.847,58	4.001,99
Amortización de Capital		1.666,66	1.666,66	1.666,66		
Total de egresos	14.377,36	88.625,21	91.520,23	94.534,57	95.980,24	99.355,22
FLUJO DE CAJA	0,00	9.631,39	9.988,97	10.813,25	12.502,16	16.413,46

Fuente: cuadro # 60, 65 y 66
Elaboración: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El Valor actual neto (VAN), es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente. Para realizar este cálculo fue necesario aplicar las siguientes fórmulas:

Inversión = \$ 14.377.36

Capital Externo = \$ 5.000 = 34.78 %

Capital Propio = \$ 7.813,99 = 65.22%

Tasa de interés Activa = 16,30%

Tasa de interés Pasiva = 4,53%

Inflación (F)= 3.48%

Riesgo País = 710 = 0,710%

PREMIO AL RIESGO (I)

I = Tasa de Interés Activa + Riesgo País

I = 16.30% + 0.710%

I = 17.01%

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

TMAR = I + F + (I * F)

TMAR = 17.01% + 3.48% + (17.01 * 3.48%)

TMAR = 20.48 + 0.5919%

TMAR = 21.08%

COSTO DE OPORTUNIDAD

i = % C Propio (TMAR) + % C Externo (Tasa Activa)

i = 65.22% (21.08%) + 34.78% (16.30%)

i = 0.6522% (0.2108%) + 0.3478% (0.1630%)

i = 0.1941 = 19.41%

$$\text{Factor de Actualización} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$\text{Factor de Actualización} = \frac{1}{(1 + 0,1941)^1}$$

Factor de Actualización = 0,83

CUADRO # 69 VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		19,41%	
0	14.377,36		
1	9.631,39	0,83745080	8.065,82
2	9.988,97	0,70132384	7.005,50
3	10.813,25	0,58732421	6.350,88
4	12.502,16	0,49185513	6.149,25
5	16.413,46	0,41190447	6.760,78
		SUMA	34.332,23
			14.377,36
			19.954,87

Fuente: cuadro # 68
Elaboración: La Autora

VAN = Σ Flujos Netos Actualizados – Inversión

VAN= 34,332.23 – 14,377.36

VAN= 19,954.87

ANALISIS: Una vez realizado el cálculo del Valor Actual Neto se pudo constatar que el presente proyecto puede ser puesto en marcha, dado que el resultado del VAN es mayor a 1, lo cual permite saber que el proyecto se acepta, debido a que se ha determinado su rentabilidad, es decir el valor de la empresa aumentará. Teniendo un VAN de 19,954.87.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de Retorno es la más alta de interés que se podría pagar por un préstamo que financia la inversión, conforme la empresa genere ingresos se podrá pagar el préstamo.

La TIR para tomar decisiones de aceptación o rechazo del proyecto, para ello se tomará como referencia los siguientes criterios.

- Si la TIR, es mayor que el costo del capital, se debe aceptar el proyecto.
- Si la TIR, es igual que el costo del capital, es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR, es menor que el costo del capital, se debe rechazar el proyecto.

CUADRO # 70: TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		67,50%		68,00%	
0	-14.377,36		-14.377,36		-14.377,36
1	9.631,39	0,597015	5.750,08	0,595238	5.732,97
2	9.988,97	0,356427	3.560,34	0,354308	3.539,18
3	10.813,25	0,212792	2.300,97	0,210898	2.280,49
4	12.502,16	0,127040	1.588,28	0,125534	1.569,45
5	16.413,46	0,075845	1.244,88	0,074723	1.226,46
			67,19		-28,81

Fuente: Cuadro # 68
Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right) \quad TIR = 67.50 + 0,5 \left(\frac{67.19}{67.19 - -28.81} \right)$$

$$TIR = 67.50 + 0,5 \left(\frac{67.19}{96} \right) \quad TIR = 67.50 + 0,5(0,70)$$

$$TIR = 67.85 \%$$

ANALISIS: La TIR del proyecto es de 67.85% la misma que es mayor que el costo de oportunidad que es del 19.41%, lo cual demuestra que la inversión ofrece rendimiento y por lo tanto el proyecto es ejecutable.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

Este indicador nos permitió medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no, en base al siguiente criterio:

- Si el resultado de la relación B/C es igual a 1, es indiferente realizar el proyecto.
- Si el resultado de la relación B/C es mayor que 1, el proyecto es rentable.
- Si el resultado de la relación B/C es menor que 1, el proyecto no es rentable.

CUADRO# 71: RELACIÓN BENEFICIO/COSTO					
ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
	14,00%			14,00%	
81.997,37	0,877193	71.927,52	98.256,60	0,877193	86.190,00
84.689,06	0,769468	65.165,48	101.509,20	0,769468	78.108,03
87.479,48	0,674972	59.046,16	104.925,60	0,674972	70.821,79
90.376,14	0,592080	53.509,93	108.482,40	0,592080	64.230,29
93.487,72	0,519369	48.554,59	112.320,00	0,519369	58.335,49
		298.203,68			357.685,60

Fuente: Cuadro# 62 y 65
Elaboración: La Autora

$$RELACIÓN BENEFICIO COSTO = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}} = \frac{255.318,68}{213.846,76} = 1.20$$

ANALISIS.- Se obtuvo una RBC de \$1,20 es decir que por cada dólar que la empresa va a invertir, su ganancia será de 0.20ctvs. Al mismo tiempo como es mayor que 1 podemos decir que el proyecto es rentable.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

Este indicador nos permitió conocer el tiempo en que la empresa recuperaría la inversión inicial, a través de este cálculo se puede establecer el número exacto de años, meses y días necesarios para recuperar la inversión inicial. A continuación se presenta el cuadro del tiempo que la empresa requiere para recuperar la inversión.

CUADRO # 72		
PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL		
AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
0	14.377,36	
1		9.631,39
2		9.988,94
3		10.813,25
4		12.502,16
5		16.413,46
TOTAL		59.349,20

Fuente: Cuadro# 68
Elaboración: La Autora

P.R.C. = SUMAT. FLUJOS SUPERAN LA INV. – INVERSIÓN / FLUJO ÚLTIMO AÑO SUP. INV.

P.R.C. = 19620.33- 14.377,36/ 9,988.94

PRC. = 5,242.97 / 9988.94

P.R.C. = 0.52	PRC= 0 Año
PRC= 0,52 x 12 = 6.24	PRC= 6 Meses
0,24*30 = 7	PRC= 7 días

ANALISIS: Por lo tanto la inversión se recupera en 6 meses y 7 días. El período de recuperación es menor a la vida útil del proyecto, por lo tanto se acepta el proyecto.

.ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad nos ayudó a conocer el grado de soporte del proyecto ante posibles o eventuales cambios económicos que podrían ocurrir en el futuro, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento en los costos o disminución de los ingresos.

El Análisis de Sensibilidad, facilita el estudio de los resultados de un proyecto, puesto que indica el grado de riesgo que se pueda presentar en su trayectoria, para luego ver las posibilidades de cambiar o modificar de acuerdo a las circunstancias cambiantes de cada una de las variables que intervienen en el mismo. Las variables propensas a cambios son los costos y los ingresos, esto se da debido a la cambiante situación económica de nuestro país. El cálculo de sensibilidad del Proyecto se lo hizo en base al siguiente procedimiento.

CUADRO# 73: ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 11.60% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL		FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		11,60%			40,50%		41,00%	
						-14.377,36		-14.377,36
1	81.997,37	91.509,06	98.256,60	6.747,54	0,71174	4.802,52	0,70922	4.785,49
2	84.689,06	94.512,99	101.509,20	6.996,21	0,50658	3.544,13	0,50299	3.519,04
3	87.479,48	97.627,10	104.925,60	7.298,50	0,36055	2.631,51	0,35673	2.603,61
4	90.376,14	100.859,77	108.482,40	7.622,63	0,25662	1.956,14	0,25300	1.928,54
5	93.487,72	104.332,30	112.320,00	7.987,70	0,18265	1.458,95	0,17943	1.433,26
						15,89		-107,42

Fuente: Cuadro# 62, 65 y 68
 Elaboración: La Autora

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 40.5 + 0,5 \left(\frac{15.89}{15.89 - -107.42} \right)$$

$$NTIR = 40.5 + 0,5 \left(\frac{15.89}{123.31} \right)$$

$$NTIR = 40.57$$

$$NTIR = 40.5 + 0,5(0,13)$$

TIR DEL PROYECTO = 67.85 %

1. DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= 67.85 – 40.57

Dif.Tir.= **27.28 %**

2. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = 27.28 / 67.85*100

% Var. = **40.21 %**

3. SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Var / Nueva Tir

Sensibilidad = **40.21/ 40.57**

Sensibilidad = **0,99**

ANALISIS: El coeficiente de sensibilidad del proyecto es el tope de uno, de **0,99**, por lo tanto se considera que el porcentaje que el incremento en los costos es del 11.60 %, ya que este porcentaje permite obtener flujos positivos y en consecuencia el proyecto es aceptable.

CUADRO# 74: ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 9,68% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			9,68%		40,50%		41,00%	
						-14.377,36		-14.377,36
1	81.997,37	98.256,60	88.745,36	6.747,99	0,7117	4.802,84	0,7092	4.785,81
2	84.689,06	101.509,20	91.683,11	6.994,05	0,5066	3.543,04	0,5030	3.517,96
3	87.479,48	104.925,60	94.768,80	7.289,32	0,3606	2.628,20	0,3567	2.600,34
4	90.376,14	108.482,40	97.981,30	7.605,16	0,2566	1.951,66	0,2530	1.924,12
5	93.487,72	112.320,00	101.447,42	7.959,70	0,1826	1.453,84	0,1794	1.428,24
						2,21		-120,90

Fuente: Cuadro# 62.65 y 68
Elaboración: La Autora

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 40.5 + 0,5 \left(\frac{2.21}{2.21 - -120.90} \right)$$

$$NTIR = 40.5 + 0,5 \left(\frac{2.21}{123.11} \right)$$

NTIR = 40.51%

$$NTIR = 40.5 + 0,5(0.018)$$

TIR DEL PROYECTO = 67.85%

a) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= 67.85– 40.51

Dif.Tir.= 27.34%

b) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = 27.34 / 67.85*100

% Var. = 40.29%

c) SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Var / Nueva Tir

Sensibilidad = 40.29/ 40.51

Sensibilidad = 0,99

ANALISIS: El coeficiente de sensibilidad del proyecto es el tope de uno, de **0,99**, por lo tanto se considera que el porcentaje máximo de disminución en los ingresos es de 9.68%, ya que este porcentaje permite obtener flujos netos positivos y en consecuencia el proyecto es aceptable.

8. CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo investigativo, se llega a las siguientes conclusiones:

- Luego de haber aplicado las encuestas, se determinó que el mercado de la ciudad de Loja, cumplen con las expectativas necesarias para crear una nueva empresa comida típica y light, que estará ubicada en la Parroquia el Sagrario, considerado como el lugar estratégico de las cuatro Parroquias de la ciudad.
- El estudio de mercado, se demostró que existe una demanda efectiva insatisfecha, por lo que existe la probabilidad de gran demanda del Restaurante de comida típica light en la ciudad de Loja.
- En la Ingeniería del proyecto, se determinó que la prestación del servicio d restaurante de comida típica y light, tiene una capacidad utilizada de 19890, con una asistencia de 50 usuarios al día, trabajando cinco días a la semana.
- El servicio que ofrecerá el Restaurante está diseñado de acuerdo a las condiciones y necesidades de los usuarios, al contar con una edificación y tecnología adecuada, permitiendo a los usuarios mayor comodidad y confianza; como se establece en el estudio técnico.
- La empresa jurídicamente se constituirá en una Compañía de responsabilidad limitada; administrativamente, se encontrará organizada con los niveles jerárquicos, sus respectivos organigramas y por ende con el manual de funciones, que le permitirán desarrollar técnicamente su proceso administrativo.
- La inversión inicial para el presente proyecto es de 14,377.36 dólares, la misma que estará financiada de la siguiente manera 9377.36 dólares que corresponden al 65.22 % mediante la aportación de La socia; y, 5.000 dólares que representan el 34.78 % a través de un préstamo otorgado por el Banco de Loja, destinado para compra de algunos activos fijos.
- Para establecer la factibilidad del proyecto se utilizó la evaluación financiera, tomando en consideración los diferentes indicadores económicos, obteniendo los siguientes resultados.
- Al establecer el VAN, para el presente proyecto da un valor positivo de 19,954.87 dólares, lo que indica que el proyecto es factible.
- Para el presente proyecto la TIR es 67.85% siendo este valor mayor a la tasa de interés, por ende es satisfactorio para la realización de este proyecto.

- Para la puesta en marcha del Restaurante de comida Típica y Light, en la ciudad de Loja, se necesita una importante inversión económica, la misma que se recupera en corto plazo: 6 meses y 7 días (menos de 2 años).
- La Relación Beneficio Costo en el proyecto, es de 1.20, lo que significa que por cada dólar invertido, se tendrá una utilidad de 0,20centavos de dólar.
- El Análisis de Sensibilidad, demuestra que el proyecto no será sensible cuando los costos se incrementen más de un 11.60 % y si los ingresos se disminuyen más de un 9.68 %.

9. RECOMENDACIONES

En la realización del presente proyecto se determinó las siguientes recomendaciones:

- ☼ Se recomienda que los trabajos de investigación sean divulgados y publicados, ya que las investigaciones realizadas por los alumnos de las Instituciones de Educación Superior, sirven para planificar políticas sociales de salud y educación, además de crear empresas.
- ☼ En toda empresa que se genere, independientemente de su misión, la atención que se brinde al cliente debe ser sin discriminaciones y con estándares de calidad para lograr un posicionamiento frente a la competencia. Por lo que se debería capacitar constantemente al personal para un mejor desempeño de sus funciones.
- ☼ Llevar a cabo un plan de negocio donde se evalúe el estudio de mercado, técnico, legal-organizacional, económico-financiero antes de iniciar una organización, con el fin de analizar las amenazas y oportunidades, es decir el riesgo que se toma en la creación de la misma.
- ☼ De acuerdo a los resultados obtenidos de la evaluación Financiera, el proyecto es rentable y se recomienda a los inversionistas llevarlo a la práctica, tomando en cuenta las recomendaciones planteadas en el mismo.
- ☼ Tomar en consideración la factibilidad financiera económica y técnica del presente proyecto, para contribuir aminorar los índices de desempleo existentes en la actualidad.
- ☼ Se recomienda como estrategia fundamental una excelente campaña publicitaria, con el fin de dar a conocer el servicio y menús que brindará el restaurante de Comida típica y Light, así como la higiene que se mantendrá en el mismo, que será utilizado como una técnica principal para captar un mayor porcentaje de demanda existente en el mercado, en otras palabras, atraer más usuarios que asistan a los restaurantes de la competencia y que por el momento están satisfechos con sus servicios, y con lo mismo obtener mayor rentabilidad y un menor riesgo.
- ☼ Para la contratación del personal que labore en la empresa se la debería realizar técnicamente a través de la aplicación de la funciones de empleo que son: Reclutamiento, Selección, contratación e Inducción, así como la utilización de profesionales existentes en nuestra ciudad.

10.BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, El Marketing de Servicios Profesionales, Primera Edición, Ediciones Paidós Ibérica S.A., Pág. 98.
- Fundamentos de Marketing, 13a. Edición, de Staunton, Etzel y Walker, Mc Graw Hill, Pág. 49.
- Gómez Cristina, Mercadotecnia, México, 2010
- Dolores Tirado Bennis, La Demanda, La Oferta Y El Mercado. Aplicaciones. 2008
- Michael R. Czinkota; Masaaki Kotabe, *Administración de la mercadotecnia* (2ª edición). Cengage Learning Editores
- Juan José Miranda, Gestión de Proyectos. Capítulo 6 “La organización”
- ROCA, FLORENCIA (2011). Finanzas para Emprendedores. Amazon Kindle Publishing.
- GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta.

PAGINAS DE INTERNET

- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com>
- <http://es.scribd.com>
- www.itescam.edu.mx
- <http://hugoalbertoruiz.blogspot.com>
- <http://www.buenastareas.com>
- <http://www.mitecnologico.com>
- <http://emprendedor.unitec.edu>
- <http://www.pymesfuturo.com>

11.ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Área Jurídica, Social y Administrativa

En calidad de estudiante de la Carrera de Administración de empresas de la Universidad Nacional de Loja, pido a usted la colaboración para que se digne en responder las siguientes encuestas para saber y medir su conocimiento en la prestación del servicio de un restaurante de comida light y típica, en la cual esperamos su absoluta colaboración y recuerde que sus respuestas son muy importantes.

Sus respuestas las utilizaran exclusivamente en mediciones estadísticas sobre sus conocimientos gustos y preferencias sobre los servicios de un restaurante.

1. ¿Usted utiliza los servicios de los restaurantes?
SI () NO ()
2. ¿Qué tipo de alimentación acostumbra a consumir usted?
Light () vegetariana ()
Típica ()
Otras
3. ¿En qué horarios acostumbra a utilizar los servicios de restaurante?
6h00 a 15h00 ()
8h00 a 17h00 ()
9h00 a 19h00 ()
10h00 a 22h00 ()
4. ¿Qué características prefiere recibir del servicio de restaurante?
Presentación () Cantidad ()
Higiene () Sabor ()
Calidad () Otros ()
Precio ()
5. ¿En caso de implementarse, estaría dispuesto adquirir su servicio y productos del restaurante. ?

Light SI ()
NO ()

TIPICA SI ()
NO ()
6. ¿De la comida light que le gustaría servicio?

Opción 1	Mix de vegetales (espinaca, repollo, brócoli, pimiento)	
Opción 2	Ensaladas de papas light (papa, jamón y tomates)	
Opción 3	Pollo soft (papa,cebollines,zanahoria y tomates)	

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato de la comida light?

1.50 a 2.50 ()
2.60 a 3.50 ()
3.60 a 4.50 ()

Más de 5 ()

8. ¿De la comida típica que le gustaría servirse?

Opción 1	Cecina	
Opción 2	Cuy	
Opción 3	Guata	

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada plato de la comida típica?

1.50 a 2.50 ()

2.60 a 3.50 ()

3.60 a 4.50 ()

Más de 5 ()

10. ¿Cuántas veces usted utilizaría este servicio?

1 vez al día ()

2 veces a la semana ()

3 veces a la semana ()

Más de tres veces a la semana ()

Solo fin de semana ()

11. ¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre la existencia de este restaurante. ?

Radio () Televisión ()

Prensa escrita () Internet ()

Hojas volantes () Otros ()

Cuales.....

12. ¿En qué momento del día le gustaría recibir información el servicio del restaurante. ?

Mañana ()

Tarde ()

Noche ()

13. ¿Sugerencias para mejorar la información. ?

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Presupuesto de Instalaciones

ANEXO # 1

Depreciación de Instalaciones			
10% Período de vida Útil 10 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	33,39		371,00
1	33,39	33,39	337,61
2	33,39	66,78	304,22
3	33,39	100,17	270,83
4	33,39	133,56	237,44
5	33,39	166,95	204,05
6	33,39	200,34	170,66
7	33,39	233,73	137,27
8	33,39	267,12	103,88
9	33,39	300,51	70,49
10	33,39	333,90	37,10

Presupuesto de Maquinaria y Equipo

ANEXO # 2

Depreciación de Maquinaria y Equipo			
10% Período de vida Útil 10 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	188,55		2095,00
1	188,55	188,55	1906,45
2	188,55	377,10	1717,90
3	188,55	565,65	1529,35
4	188,55	754,20	1340,80
5	188,55	942,75	1152,25
6	188,55	1131,30	963,70
7	188,55	1319,85	775,15
8	188,55	1508,40	586,60
9	188,55	1696,95	398,05
10	188,55	1885,50	209,50

Presupuesto de Utensilios de cocina

ANEXO # 3

Depreciación de utensilios de cocina			
20% Período de vida Útil 5 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	147,04		919,00
1	147,04	147,04	771,96
2	147,04	294,08	624,92
3	147,04	441,12	477,88
4	147,04	588,16	330,84
5	147,04	735,20	183,80

Presupuesto de Equipo de Oficina

ANEXO # 4

Depreciación de Equipo de Oficina			
10% Período de vida Útil 10 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	76,50		850,00
1	76,50	76,50	773,50
2	76,50	153,00	697,00
3	76,50	229,50	620,50
4	76,50	306,00	544,00
5	76,50	382,50	467,50
6	76,50	459,00	391,00
7	76,50	535,50	314,50
8	76,50	612,00	238,00
9	76,50	688,50	161,50
10	76,50	765,00	85,00

Presupuesto de Equipo de Computación

ANEXO # 5

Depreciación de Equipo de Computación			
33,33% Período de vida Útil 3 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	168,89		760,00
1	168,89	168,89	591,11
2	168,89	337,78	422,22
3	168,89	506,67	253,33

Presupuesto de Reposición de Equipo de Computación

ANEXO # 6

Depreciación de Reposición del Equipo de Computación			
33,33% Período de vida Útil 3 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	195,52		879,80
1	195,52	195,52	684,28
2	195,52	391,04	488,76
3	195,52	586,56	293,24

Presupuesto de Equipo de Muebles y Enseres

ANEXO # 7

Depreciación de Muebles y Enseres			
10% Período de vida Útil 10 Años			
Años	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor en Libros
0	124,02		1378,00
1	124,02	124,02	1253,98
2	124,02	248,04	1129,96
3	124,02	372,06	1005,94
4	124,02	496,08	881,92
5	124,02	620,10	757,90
6	124,02	744,12	633,88
7	124,02	868,14	509,86
8	124,02	992,16	385,84
9	124,02	1116,18	261,82
10	124,02	1240,20	137,80

Presupuesto de Materia Prima Directa

ANEXO # 8

PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA DIRECTA	
Años	Valor Total
	Incr. del 3,48%
0	37.956
1	39.359,42
2	40.809,70
3	42.308,78
4	43.781,12
5	45.384,90

Presupuesto de Mano de Obra Directa

ANEXO # 9

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA	
Años	Valor Total Incr. Del 3,48%
0	20.232,00
1	20.980,08
2	21.753,13
3	22.470,30
4	23.252,27
5	23.369,75

Presupuesto de Suministros de Trabajo

ANEXO # 9

PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE TRABAJO	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	194,5
1	201,27
2	208,27
3	215,52
4	223,02
5	230,78

Presupuesto de Servicios Básicos

ANEXO # 10

PROYECCIÓN DE SERVICIOS BASICOS	
Años	Valor Total Incr. del 3.48%
0	746,4
1	772,37
2	799,25
3	827,07
4	855,85
5	885,63

Presupuesto de Suministros de Oficina

ANEXO # 11

PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	24,6
1	25,46
2	26,34
3	27,26
4	28,21
5	29,19

Presupuesto de Materiales de Limpieza

ANEXO # 12

PROYECCIÓN DE MATERIALES DE LIMPIEZA	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	83
1	85,89
2	88,88
3	91,97
4	95,17
5	98,48

Presupuesto de Sueldos Administrativos

ANEXO # 13

PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
Años	Valor Total Incr. del 3.48%
0	13091
1	13546,57
2	14017,99
3	14505,81
4	15010,62
5	15532,99

Presupuesto de Arriendo

ANEXO # 14

PROYECCIÓN DE ARRIENDO	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	4800
1	4967,04
2	5139,89
3	5318,76
4	5503,85
5	5695,39

Presupuesto de Gas

ANEXO # 15

PROYECCIÓN DE GAS	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	1296
1	1341,10
2	1387,77
3	1436,07
4	1486,04
5	1537,75

Presupuesto de Publicidad

ANEXO # 16

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD	
Años	Valor Total Incr. del 3,48%
0	1560
1	1614,29
2	1670,47
3	1728,60
4	1788,75
5	1851,00

◆ **AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO (CAPITAL DE TERCEROS)**

Para la amortización del préstamo nos basamos en los siguientes datos:

- ⊗ **Tasa de interés Banco de Loja= 14,00%**
- ⊗ **Tasa de interés activa mensual = 7,00%**
- ⊗ **Plazo de pago del préstamo = 3 años**

CUADRO #

AMORTIZACIÓN DEL MICROCRÉDITO 14,00%				
SEMESTRES	CAPITAL O AMORT.	INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL RES.
0	-	-	-	5.000,00
1	833,33	350	1183,33	4.166,67
2	833,33	291,67	1125,00	3.333,34
3	833,33	233,33	1066,66	2.500,01
4	833,33	175,00	1008,33	1.666,68
5	833,33	116,67	950,00	833,35
6	833,33	58,33	891,66	0

Tasa de Inflación

FECHA	VALOR
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %

Tasas de Interés

JUNIO 2013 (*)

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35

4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 009-2010)

TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Tasas del Banco Central

CIRCULAR GF-16-2013

Quito, 30 de abril de 2013

TODAS LAS SUCURSALES

SEÑOR GERENTE SUCURSAL BANFOMENTO

Para su conocimiento, tasas vigentes emitidas por el Banco Central del Ecuador, para el **Período MAYO 2013**

PARA EL PERIODO DE FEBRERO DE 2013	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	4.53%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.17%
LEGAL	8.17%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.17%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.83%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.91%
TASA ACTIVA EFECTIVA MAXIMA CONSUMO	16.30%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.64%
TASA EFECTIVA MAXIMA VIVIENDA	11.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	22.44%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	25.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO MINORISTA	28.82%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO MINORISTA	30.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTO EMPRESARIAL	9.53%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.21%
1. OPERACIONES ACTIVAS BNF:	
1.1 SOBREGIROS OCASIONALES Y CONTRATADOS	16.30%
1.2 FONDOS EN ADMINISTRACION COFENAC	4.09%
1.3 CREDITOS CONADIS	4.98%
3. TASAS DE MORA Y PENALIZACION:	
3.1 LEY EMERGENTE CORDON FRONTERIZO = Más 4 puntos del 50% de la Tasa Activa vigente a la fecha de vencimiento del dividendo o Crédito	
3.2 MORA EN AVALES (1.1 Veces la Tasa Activa Referencial vigente a la fecha de declaratoria de vencida la operación)	

INDICE

PORTADA	i
CERTIFICACION	ii
AUTORIA	iii
CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
1. Titulo	1
2. Resumen	2
Abstract	4
3. Introducción	5
4. Revisión de literatura	7
4.1. Marco referencial	7
4.1.1. Antecedentes generales de los restaurantes	7
4.1.1.1. Orígenes e historia del restaurante	7
4.1.1.2. Evolución de consumo	7
4.1.2. Diferencia de dieta y light	9
4.1.3. Comida típica ecuatoriana	10
4.1.3.1. Reseña histórica de la ciudad de Loja	12
4.2. Marco conceptual	13
4.2.1. Proyecto de inversión	13
4.2.1.1. Pre inversión	14
4.2.1.1.1. Fases de la etapa de pre inversión	14
4.2.2. Etapas de inversión	15
4.2.2.1. Estudio de mercado	15
4.2.2.2. Estudio técnico	18
4.2.2.3. Estudio organizacional	22
4.2.2.4. Organigramas	23
4.2.2.5. Estudio Financiero	24
5. Materiales y métodos	30
5.1. Métodos	30
5.1.1. Método Sintético	30

5.1.2. Método inductivo	30
5.2. Técnicas o instrumentos	30
5.2.1. Encuesta	30
5.2.2. El sondeo	30
5.2.3. Tamaño de la muestra	30
6. Resultados	34
7. Discusión	47
7.1. Estudio de mercado	47
7.1.1. Objetivos	47
7.1.2. Análisis de la demanda	47
7.1.3. Calculo de la demanda total	47
7.1.4. Determinación del consumo promedio	52
7.1.5. Análisis de la oferta	53
7.1.6. Demanda Insatisfecha	55
7.2. Plan de comercialización	56
8. Conclusiones	140
9. Recomendaciones	142
10. Bibliografía	143
11. Anexos	144
Índice	156