UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Área Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración Turística

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO".

Tesis de grado previa a obtener el Título de Ingeniera en Administración Turística.

AUTORA:

Shirley Paulina Medina Medina

DIRECTOR:

Ing. Rodrigo Culcay

LOJA – ECUADOR

2012

INFORME DE TESIS

Ing. Rodrigo Culcay. Director de tesis y docente de la carrera de Administración Turística del Área Jurídica Social y Administrativa de la universidad Nacional de Loja.

INFORMA

Haber dirigido y revisado el trabajo de investigación titulado PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA "IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO" el mismo que cumple con todos los requisitos que exige la universidad previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración Turística, por lo tanto autorizo su prestación para la revisión y calificación respectiva, antes de la sustentación de la misma.

Atentamente,

Ing. Rodrigo Culcay Guerrón
DOCENTE

AUTORÍA

Los comentarios, conceptos, resultados y conclusiones son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Firma

Medina Medina Shirley Paulina

AGRADECIMIENTO

Dejo constancia de mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, y por ende al Área Jurídica Social y Administrativa, por su intermedio a todos y cada uno de los Docentes de la Carrera de Administración Turística quienes me supieron impartir sus sabios conocimientos durante el trascurso de los años universitarios, deseo de manera especial hacer extensivo mi agradecimiento al Ing. Rodrigo Culcay “Director de Tesis” quien con responsabilidad ha sabido guiarme en todo momento haciendo posible la culminación del presente trabajo.

La Autora

Medina Medina Shirley Paulina

DEDICATORIA

La presente tesis se lo dedico a todas las personas que me enseñaron a luchar contra toda adversidad especialmente a Dios por darme la vida, el valor y las fuerzas para cada día ser mejor ser humano y enseñarme a ser mejor hermana y una buena amiga, además le dedico este proyecto a mis padres que me han enseñado a encarar todas las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A todos aquellos que nos han dado todo lo que somos como personas, la perseverancia y el empeño y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Medina Medina Shirley Paulina

ÍNDICE

CARATULA	i
INFORME DE TESIS	ii
AUTORÍA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE CUADROS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
1. RESUMEN	xiii
2. INTRODUCCIÓN	1
3. REVISIÓN DE LITERATURA	4
3.1. MARCO CONCEPTUAL	4
3.2. MARCO REFERENCIAL	10
3.2.1. Antecedentes del Cantón Catamayo	10
3.2.2. Atractivos Naturales	11
3.2.3. Atractivos Culturales	12
3.2.4. Antecedentes del CREAC	14
3.2.4.1. Reglamento Interno del CREAC	16
3.2.4.2. Ubicación	18
3.2.4.3. Superficie	19
3.2.4.4. Clima y Altitud	19
3.2.4.5. Infraestructura Básica	19
3.2.4.6. Distancias des el CREAC	19
3.2.4.7. Servicios que Ofrece el CREAC	20
3.2.4.8. Servicios que prestan los trabajadores del CREAC	22
3.2.4.9. Servicios que prestan los guardias de seguridad municipal del CREAC	22
4. MATERIALES Y MÉTODOS	24
4.1. Métodos.	24
4.2. Materiales	28
5. RESULTADOS	29
5.1. Análisis de la Encuesta	29
5.2. Análisis PORTER del Restaurante de comida típica en el CREAC	34
6. DISCUSIÓN	
6.1. ESTUDIO DE MERCADO	46
6.1.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA	46
6.1.1.1. Proyección de la Oferta	47
6.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	48
6.1.2.1. Análisis de la Demanda Potencial	49
6.1.2.2. Análisis de la Demanda Real	51
6.1.2.3. Análisis de la Demanda Insatisfecha	54
6.2. PLAN DE MARKETING	56

6.2.1. PRODUCTO 56
6.2.2. PRECIO 57
6.2.3. PLAZA 62
6.2.4. PUBLICIDAD 62
6.3. ESTUDIO TÉCNICO 63
6.3.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 64
6.3.1.1. Macro Localización 65
6.3.1.2. Micro Localización 66
6.3.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO
6.3.2.1. Diseño Arquitectónico 68
6.3.2.2. Diagrama de Flujos 73
6.3.2.3. Diagnostico Operativo 83
6.3.2.4. Capacidades o Tamaño del Proyecto 85
6.3.2.5. Costeo de Obra 88
6.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO 88
6.4.1. Organigrama Estructural 89
6.4.2. Organigrama Funcional 90
6.4.3. Descripción De Los Puestos 95
6.5. PLAN ESTRATÉGICO 95
6.5.1. Misión 95
6.5.2. Visión 95
6.5.3. Análisis FODA 95
6.5.3.1. Matriz de Alto Impacto 98
6.5.4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 99
6.5.4.1. Plan Estratégico 99
6.6. ORGANIZACIÓN LEGAL 101
6.7. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO 107
6.7.1. INVERSIONES DEL PROYECTO. 107
6.7.1.1. Inversión de Activos fijos 108
6.7.1.2. Inversión de Activos Diferidos 108
6.7.1.3. Capital de Trabajo 110
6.7.1.4. Costos de Producción 110
6.7.1.5. Gastos Generales 111
6.7.1.6. Gastos de Operación 113
6.7.2. PLAN DE PRODUCCIÓN 114
6.7.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN 123
6.7.4. ESTADO DE RESULTADOS 124
6.7.5. FLUJO DE CAJA. 125
6.7.6. FINANCIAMIENTO 126
6.7.7. EVALUACIÓN FINANCIERA 127
6.7.7.1. Valor Actual Neto. 127
6.7.7.2. Tasa Interna De Retorno 129
6.7.7.3. Relación Beneficio Costo 131

6.7.7.4. Análisis Del Punto De Equilibrio. 133
6.7.7.5. Análisis De Sensibilidad 135
6.7.7.6. Periodo De Recuperación De Capital. 139
6.8. SOCIALIZACIÓN 141
7. CONCLUSIONES 143
8. RECOMENDACIONES 145
9. BIBLIOGRAFÍA 146
10. ANEXOS 149
Anexo # 1 PROYECTO 149
Anexo # 2 ENCUESTAS Y TABULACIÓN 163
Anexo # 3 MINUTA 198
Anexo # 4 SOLICITUD DE BÚSQUEDA FONÉTICA IEPI 203
Anexo # 5 REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE SRI 204
Anexo # 6 REGISTRO DE SOCIEDAD 206
Anexo # 7 PAGO DE PATENTE 208
Anexo # 8 PAGO DE BOMBEROS 209
Anexo # 9 SOCIALIZACIÓN FIRMA 210
Anexo # 10 ORGANIGRAMA CALIDAD AMBIENTAL 211

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO # 1.-	**DEMANDA DE TURISTAS A LA PROVINCIA DE LOJA**	25
CUADRO # 2.-	**RECURSOS UTILIZADOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE TESIS**	28
CUADRO # 3.-	**COMPETENCIA DIRECTA**	36
CUADRO # 4.-	**COMPETENCIA INDIRECTA**	36
CUADRO # 5.-	**CAPACIDAD DE LOS ESTABLECIMIENTOS**	47
CUADRO # 6.-	**OFERTA DE RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO**	47
CUADRO # 7.-	**CRECIMIENTO DE LOS RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO**	48
CUADRO # 8.-	**SUMA DE LA DEMANDA POTENCIAL**	50
CUADRO # 9.-	**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL DE ACUERDO AL NÚMERO DE CONSUMIDORES**	50
CUADRO # 10.-	**DEMANDA REAL POR NUMERO DE CONSUMIDORES**	51
CUADRO # 11.-	**DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS DE LA PEA DEL CANTÓN CATAMAYO.**	52
CUADRO # 12.-	**DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS DE LOS TURISTAS**	52
CUADRO # 13.-	**SUMA DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS A LOS TURISTAS Y PEA DEL CANTÓN CATAMAYO**	53
CUADRO # 14.-	**SUMA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS A LOS TURISTAS Y PEA DEL CANTÓN CATAMAYO.**	53
CUADRO # 15.-	**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS**	54
CUADRO # 16.-	**DEMANDA INSATISFECHA DE RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO**	55
CUADRO # 17.-	**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**	55
CUADRO # 18.-	**PRECIOS DE LOS PRODUCTOS**	58
CUADRO # 19.-	**COSTEO PLATO DE CECINA**	59
CUADRO # 20.-	**COSTEO ARVEJAS CON GUINEO**	59
CUADRO # 21.-	**COSTEO CALDO DE GALLINA CRIOLLA**	60
CUADRO # 22.-	**COSTEO SECO DE CHIVO**	61
CUADRO # 23.-	**PUBLICIDAD EMISORAS RADIALES MAS ESCUCHADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO**	63
CUADRO # 24.-	**PERSONAL OPERATIVO**	78
CUADRO # 25.-	**ROL DE PAGOS ADMINISTRADOR**	79
CUADRO # 26.-	**ROL DE PAGOS CAJERO**	80
CUADRO # 27.-	**ROL DE PAGOS COCINERO**	81
CUADRO # 28.-	**ROL DE PAGOS MESERO**	82

CUADRO # 29.- CAPACIDAD OPERATIVA 85
CUADRO # 30.- EQUIPOS 85
CUADRO # 31.- EQUIPOS DE COMPUTO 85
CUADRO # 32.- EQUIPOS DE OFICINA 86
CUADRO # 33.- MUEBLES 86
CUADRO # 34.- UTENSILIOS DE COCINA 86
CUADRO # 35.- ARTÍCULOS DECORATIVOS 87
CUADRO # 36.- SERVICIOS COMPLEMENTARIOS 87
CUADRO # 37.- ADECUACIONES 88
CUADRO # 38.- DESCRIPCIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 90
CUADRO # 39.- DESCRIPCIÓN DEL ADMINISTRADOR 91
CUADRO # 40.- DESCRIPCIÓN DEL CAJERO 92
CUADRO # 41.- DESCRIPCIÓN DEL COCINERO 93
CUADRO # 42.- DESCRIPCIÓN DEL MESERO 94
CUADRO # 43.- MATRIZ DE ALTO IMPACTO 98
CUADRO # 44.- PLAN DE CAPACITACIÓN ATENCIÓN AL CLIENTE 101
CUADRO # 45.- INVERSIÓN DEL PROYECTO 107
CUADRO # 46.- PERMISOS Y REQUISITOS 108
CUADRO # 47.- SERVICIOS PROFESIONALES 109
CUADRO # 48.- SUELDOS 109
CUADRO # 49.- TABLA DE DEPRECIACIONES 109
CUADRO # 50.- COSTOS DE PRODUCCIÓN 110
CUADRO # 51.- MANTENIMIENTO 111
CUADRO # 52.- SUMINISTRO DE OFICINA 111
CUADRO # 53.- MATERIALES E INSUMOS 112
CUADRO # 54.- SERVICIOS BÁSICOS 113
CUADRO # 55.- PUBLICIDAD 113
CUADRO # 56.- INGRESO POR VENTA DE LA CECINA POR PARTE DE LOS TURISTAS 115
CUADRO # 57.- INGRESO POR VENTA DE LA CECINA POR PARTE DE LOS HABITANTES 116
CUADRO # 58.- INGRESO POR VENTA DE LA ARVEJA CON GUINEO POR PARTE DE LOS TURISTAS 117
CUADRO # 59.- INGRESO POR VENTA DE LA ARVEJA CON GUINEO POR PARTE DE LOS HABITANTES 118
CUADRO # 60.- INGRESO POR VENTA DEL SECO DE CHIVO POR PARTE DE LOS TURISTAS 119
CUADRO # 61.- INGRESO POR VENTA DEL SECO DE CHIVO POR PARTE DE LOS HABITANTES 120
CUADRO # 62.- INGRESO POR VENTA CALDO DE GALLINA CRIOLLA POR PARTE DE LOS TURISTAS 121

CUADRO # 63.- INGRESO POR VENTA CALDO DE GALLINA CRIOLLA POR PARTE DE LOS HABITANTES 122
CUADRO # 64.- TOTAL DE INGRESOS POR PRODUCTO POR PARTE DE TURISTAS Y HABITANTES 123
CUADRO # 65.- PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES 123
CUADRO # 66.- PÉRDIDAS Y GANANCIAS 124
CUADRO # 67.- FLUJO DE CAJA 125
CUADRO # 68.- FINANCIAMIENTO 127
CUADRO # 69.- AMORTIZACIONES 127
CUADRO # 70.- VAN 128
CUADRO # 71.- TIR 130
CUADRO # 72.- RBC 132
CUADRO # 73.- ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO 134
CUADRO # 74.- SENSIBILIDAD DE INGRESOS 136
CUADRO # 75.- SENSIBILIDAD DE COSTOS 138
CUADRO # 76.- PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL 140

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO # 1: Vista Panorámica de la Ciudad 10
GRAFICO # 2: Organización del CREAC 16
GRAFICO # 3: Logo de la Empresa 57
GRAFICO #4: Carta de platos de la Empresa 62
GRAFICO # 5: Distribución del Producto 62
GRAFICO # 6: Mapa de la Provincia de Loja 65
GRAFICO # 7: CREAC Ubicación del Proyecto 67
GRAFICO # 8: Plano de la empresa 71
GRAFICO # 9: Distribución de mesas Parte Izquierda 72
GRAFICO # 10: Distribución de mesas Parte Derecha 72
GRAFICO # 11: Distribución de mesas Parte del Molino 73
GRAFICO # 12: Flujo de Procesos del Servicio al Cliente 74
GRAFICO # 13: Flujo de Proceso para la elaboración de Platos Típicos. 76
GRAFICO # 14: Organograma Estructura 88
GRAFICO # 15: Organigrama Funcional 89
GRAFICO # 16: Socialización del Proyecto al Administrador del CREAC 142
GRAFICO # 17: Socialización del Proyecto al Administrador del CREAC 142

1. RESUMEN

El presente estudio tiene como único fin demostrar la factibilidad existente en el cantón Catamayo, de realizar proyectos de restaurante en un centro recreacional, combinando la diversión con la degustación gastronómica; por esta razón, se realizó un estudio de mercado, el cual arrojo resultados muy halagadores acerca de la predisposición de consumo en las personas.

Al estar no solo enfocado al turismo local sino también provincial, y en base a experiencias, la comercialización de los productos está muy ligado a empresas turísticas.

El Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión es un atractivo turístico que poseer el cantón Catamayo, por lo cual cuentan los turistas para realizar actividades turísticas, es por ello que se ha visto la necesidad de implementar un restaurante, el cual ofrece comida típica. Para la ejecución del presente proyecto se plantea un objetivo general como el desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurante de comida típica en el Complejo Eliseo Arias Carrión en el cantón Catamayo. Igualmente tres objetivos específicos: Efectuar un análisis situacional del Complejo Eliseo Arias Carrión del Cantón Catamayo para determinar las necesidades de los turistas en el lugar. Realizar una capacitación anual en atención al cliente a los empleados del Complejo Eliseo Arias Carrión con el propósito de estandarizar procesos de atención al cliente. Socializar el presente proyecto titulado **"**Proyecto de factibilidad para la implementación de un restaurant de comida típica en el Complejo Eliseo Arias Carrión en el cantón Catamayo" a la persona encargada de la administración del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión y en la Universidad Nacional de Loja dando a conocer los resultados del mismo**.**

El desarrollo del proyecto de tesis comprende en los siguientes análisis para dar cumplimiento de los objetivos específicos como el general; Análisis de las encuestas, PORTER, oferta, demanda, administrativo, FODA, legal, económico financiero. También se tomó en cuenta biografía sobre proyectos de factibilidad y restaurantes, así como información directa de habitantes de la ciudad de Catamayo y de restaurantes, también fue necesario realizar varios viajes a la ciudad de Catamayo, para estudios exactos y de verificación.

En base al Análisis PORTER en el cual se pudo tener claro cuál es la competencia, los competidores potenciales, clientes, proveedores y sustitutos que puede tener el negocio en un futuro. Además se realizó el diagnostico de cada una de las encuestas aplicadas a una muestra del PEA (Población Económicamente Activa) del cantón Catamayo y de los turistas que ingresan al CREAC (Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión"), la misma que nos permitió tener información clara y precisa.

De la misma manera para el desarrollo de este objetivo se realizó un estudio de mercado en donde se identificó cual era la Oferta y la Demanda actual de este tipo de establecimientos dentro de la ciudad de Catamayo, y poder identificar la posible demanda a través de la elaboración de las encuestas 252 dirigidas al PEA del cantón Catamayo y 144 dirigidas a los turistas que

ingresan anualmente al CREAC número obtenido mediante la aplicación de la fórmula de la muestra, las que fueron direccionadas al segmento de mercado.

En la parte del Análisis Técnico se desarrolló un estudio el mismo que nos sirvió para determinar la macro y micro localización del proyecto, es decir la ubicación más idónea en el cual se va a desarrollar cada una de las actividades programadas, continuamente se elaboró el Plano Arquitectónico del local. Como parte de esto y con ayuda del arquitecto que elaboró los planos se procedió a determinar cuál sería la decoración del restaurante tomando en cuenta que esta expenderá productos típicos de Catamayo y que dentro de este se debe reflejar la tradición, cultura y turismo no solo del CREAC sino de todo el cantón Catamayo.

En la parte del Análisis Legal se determina cada una de las normativas que debe seguir la empresa para su correcto funcionamiento, es por eso que como la empresa es una Sociedad Anónima, donde su razón social o nombre de RINCÓN TÍPICO.

En el Análisis Administrativo se pudo determinar el Organigrama Estructural y Funcional, esto con el objetivo de poder determinar cuál sería el personal que necesitaría la empresa para el desarrollo de cada una de las actividades, así también determinar funciones y responsabilidades de cada uno de ellos y sobre todo cual sería el pago de cada uno de ellos.

En el Análisis Financiero se procede a realizar el Plan de Inversión para determinar cuál sería el monto económico necesario para la puesta en marcha del proyecto y la forma de financiamiento.

Dentro del cuadro de Costos de Producción se lo proyecto para los años de vida útil del proyecto a los Costos de Producción y los Costos de Operación, teniendo como resultado un rubro económico operativo. A continuación se desarrolló el cuadro de Estado de Resultados el mismo que sirve para obtener el resultado real de la Utilidad Neta.

Para la medición de la rentabilidad del negocio fue necesario la aplicación de algunos indicadores económicos como es el VAN, con un valor de 18511.47 el mismo que refleja la factibilidad a la implementación del proyecto ya que es mayor a 1. La TIR, nos permite calcular la tasa de interés del proyecto el cual es de 22.03% la cual representa la rentabilidad en el mismo.

En la Relación Beneficio Costo se obtuvo como resultado 1.26 dólares, el cual quiere decir que por cada dólar invertido se tendrá 0.26 dólares de ganancia; en el Nivel de Sensibilidad a un decremento de los ingresos del 12% es de 0, periodo de recuperación de capital tenemos que se recuperara el capital invertido en 5 años con 0 meses y 24 días; dentro del análisis de sensibilidad, tenemos que este no es sensible ya que es menor a uno a un incremento en los costos del 0.07% frente a una disminución de los ingresos de 0.33%.

Teniendo en cuenta todas las consideraciones necesarias y aplicando de manera correcta las estrategias, es posible alcanzar los objetivos planteados

por esta razón se llega a la conclusión, que se tiene una gran apertura dentro del mercado tanto de turistas locales, nacionales de acuerdo al análisis PORTER y las encuestas realizadas, la empresa se llamara RINCÓN TÍPICO, estará dedicada a la gastronomía típica del lugar en el CREAC del cantón Catamayo, es de inversión rentable y viable porque contribuye con el desarrollo social turístico y económico de la población, por ello se recomienda al Municipio del cantón Catamayo la implementación de la misma, para convertir al CREAC en uno de los mejores atractivos turísticos de la provincia, y porque no decirlo del país.

Summary

The present study has as purpose to demonstrate the possibility to create and to hold a restaurant into a recreational center at Catamayo County, combining fun with food tasting and for this reason, it was conducted a market study and the results show to us very nice and interesting results about the consumer´s habits.

Being focused on tourism not only local but also provincial, and based on experience, the marketing of products is closely linked to travel businesses.

The Recreation Center Eliseo Arias Carrion is a touristic attraction that is located at Catamayo County, so it have tourists that would like to do different touristic activities, which is why we have seen the need to implement a restaurant which offers typical food. For the implementation of this project is proposed as an overall objective to develop a project for the implementation of a popular restaurant in the complex Eliseo Arias Carrion at the Catamayo County. Also we have three specific objectives:

- Perform a situational analysis of the complex Eliseo Arias Carrion at Catamayo County to determine the needs of the tourists that arrive at the place.
- Conduct an annual training customer service for the employees of the Eliseo Arias Carrion Complex in order to standardize customer service processes.
- Socialize this project entitled "Feasibility Project for the implementation of a typical food restaurant at the complex Eliseo Arias Carrion at the Catamayo County" to the person responsible for the administration of the Recreation Center Eliseo Arias Carrion and also show the results of this present project to the National University of Loja.

The development of this thesis project is based at the results of the following tests that help to comply with the specific objectives such as the general objective. Analysis of: the surveys, PORTER, offer, demand, administration, FODA, legal, economic and financial parameters. Also was necessary to have in mind books about feasibility projects for restaurants as well; direct information from the people of Catamayo County and information about the restaurants of the area too, it was also necessary to make several trips to the city of Catamayo for accuracy and verification studies.

Based on the analysis PORTER now we know about the competition, potential competitors, customers, suppliers and the substitutes that our business maybe use in the near future. We also have the results of each of the surveys applied to a segment of the EAP (Economically Active Population) of the Catamayo County and the tourists that entering the

CREAC (Recreation Center "Eliseo Arias Carrion"), this information allow to us to have clear and precise dates.

In the same way for the development of this objective it was conducted market research which identified what was the current offer and demand of such kind of establishments within the city of Catamayo, we also identify potential demand through development of surveys: 252 surveys directed to the PEA of the Catamayo County and 144 to the tourists who annually enter at the CREAC; number obtained by applying the formula of the sample, all these surveys were routed to the market segment.

Based in a technical analysis, the study help us to determine the macro and micro location of the project, this means the best location to develop each of the planned activities; also were develop the architectural plans .As part of this and with the help of the architect who drew up the plans, it was determined the decoration of the restaurant, taking into account that this place will serve typical products of Cat mayo and we want to reflect the tradition, culture and tourism not only the CREAC but also the Catamayo County´s traditions.

On the Legal Analysis is determined each policy to be followed by the company for its proper functioning, so that´s why a corporation (Sociedad Anonima) is the best option and the name of the restaurant should be RINCON TIPICO (Typical Corner).

The Management Analysis help us to determine the Organizational Structure and Function, especially in order to determine the number of members of the staff would need to develop each of the activities and also to determine roles and responsibilities of each of them and especially to determine the salaries of the staff, person by person.

The Financial Analysis is the Investment Plan and is use to determine what would be the amount necessary for the implementation of the project and how funding.

The Production Costs graphic is projected based in the useful life of the project, the Production Costs and Operating Costs graphics show us the operating economic item results. Then was develop the Statement graphic and it was use to determined the real result of real income or real profit.

To measure the profitability of the business was necessary to apply some economic indicators such as the VAN, with a result of 18511.47 that reflects the feasibility of project implementation because is greater than 1. The TIR allows us to calculate the interest rate of the project which is 22.03% which represents the profit-earning capacity of the project.

The cost benefit graphic show us that we would obtain $ 1.26, which means that for every dollar invested will gain $ 0.26, in the level of sensitivity to a decrease in revenue of 12% is 0, the recovery capital period should be 5 years 0 months and 24 days; also in the sensitivity analysis, we have that this is not sensible because it is less than one to an increase in costs of 0.07% compared to the decrease of the incomes that is of 0.33%.

Taking all necessary considerations and the correctly applying of the strategies are the reasons why is possible to achieve the goals, we also concludes that there is a large opening in the market of tourists both local and national, this according to the analysis PORTER and the surveys; the company will be called RINCON TIPICO (Typical Corner) and will serve typical gastronomy of the place and will be located into CREAC at the Cat mayo county; this investment is profitable and viable as it contributes to the social and economic development of the local population, this is the main reason why it is recommended to the Catamayo Municipality to implement this project and convert the CREAC in one of the best attractions at the province, and maybe also of the country.

2. INTRODUCCIÓN

Proyecto de Factibilidad es el conjunto de acciones mediante el cual los inversionistas realizan diferentes procesos como estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y estudio financiero para determinar si es o no factible la inversión en cualquier tipo de empresa, sea esta de carácter privado para recibir a cambio dinero o de carácter público con la finalidad de ayudar de manera social.

Para el desarrollo del mismo se debe tener en cuenta la ejecución por parte de personas especializadas en proyectos, estos determinaran antes de nada un perfil, señalando partes importantes de este como el tema del proyecto, la problemática, justificación, objetivos, metodología, materiales a utilizar, establecer un cronograma de actividades señalando fechas para su pronto cumplimiento.

El presente proyecto se desarrolla en el cantón Catamayo, relacionado con el desarrollo turístico, específicamente con el servicio de alimentos y bebidas, para lo cual se planteó como tema “Proyecto De Factibilidad Para La Implementación De Un Restaurante De Comida Típica En El Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión En El Cantón Catamayo”. La justificación del tema, se realiza en función de su importancia, de la posibilidad de su ejecución, de los resultados, sus beneficios y del interés de un inversionista y de los investigadores.

Según información conseguida en el trabajo de campo se determinó que dentro de las instalaciones del CREAC no existe una empresa que brinda el servicio de alimentos lo que provoca que cada uno de los turistas que visitan este centro tengan que salir en busca de este servicio a la ciudad de Catamayo y por lo tanto no tengan el confort necesario para cubrir con cada una de las necesidades de cada turista.

Es por ellos que se pone de manifiesto la implementación de un restaurante de comida típica que ofrecerá: Cecina $4,00, Chivo al Hueco $2,00, Caldo de Gallina Criolla $2,50, y Arveja con Guineo $0,50 donde el cliente pueda

degustar de la tradición de este rincón del país y a su vez sentirse en un ambiente acogedor, en el cual estén plasmadas los aspectos turísticos y que se ven identificados en la prestación del servicio y por ende brindar un servicio más dentro del CREAC y sobre todo del Cantón Catamayo.

Según información recabada en la oficina del ITUR del Municipio de Catamayo y el Administrador del Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión” Sr. Iván Riofrio se puede determinar que este centro es uno de los atractivos turísticos de esta localidad más visitado por personas locales, nacionales e internacionales y gracias a las encuestas que se aplicó a la PEA del cantón Catamayo y a una muestra de los turistas que ingresan al CREAC se deduce que ellos prefieren ir a este centro por el espacio físico que este posee y por los bajos costos que repercute el acceso al mismo, además de que al no tener el centro recreacional un restaurante ellos prefieren llevar la comida ya preparada o en tal caso salir hacia la localidad de Catamayo a comprar los alimentos. Con este resultado podemos determinar la puesta en marcha del proyecto seria ineludible ya que estaría dando solución a la necesidad de mejorar el turismo en el Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión respetando el uso de los recursos naturales para que aumente la afluencia de turistas, y de esa manera contribuir de la mejor manera en su desarrollo.

El estudio propone el siguiente objetivo general: “Desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurant de comida típica en el complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo”, este objetivo abarca los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo, y económico financiero.

El marco teórico se construye en función de las categorías principales de la investigación, esto es: El estudio de mercado sirve para analizar las tendencias en el consumo y así la cantidad de productos y la localización de mercados más rentables para un determinado servicio. En el Plan de marketing, se establecen las estrategias de precio, venta del producto, promoción, distribución, políticas de servicio y tácticas de venta.

El estudio técnico permite definir la capacidad instalada, capacidad utilizada, capacidad real de manejo y capacidad de producción por los clientes.

El Estudio legal-administrativo, se indaga sobre las leyes, reglamentos y demás normas emitidas, cuya jurisdicción se relaciones con la ejecución, operación del Restaurante y la formación de la compañía, así como también de la estructura, organizaciones con sus respectivos diagramas de procesos.

Para la ejecución del presente proyecto se plantea un objetivo general como el desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurante de comida típica en el Complejo Eliseo Arias Carrión en el cantón Catamayo. Igualmente tres objetivos específicos: Efectuar un análisis situacional del Complejo Eliseo Arias Carrión del Cantón Catamayo para determinar las necesidades de los turistas en el lugar. Realizar una capacitación anual en atención al cliente a los empleados del Complejo Eliseo Arias Carrión con el propósito de estandarizar procesos de atención al cliente. Socializar el presente proyecto titulado **"**Proyecto de factibilidad para la implementación de un restaurant de comida típica en el Complejo Eliseo Arias Carrión en el cantón Catamayo" a la persona encargada de la administración del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión y en la Universidad Nacional de Loja dando a conocer los resultados del mismo**.**

De esta manera se conoce los respectivos alcances, con la implementación de este proyecto será de mucha utilidad la publicidad que se hará ya que de esta manera también se da a conocer al Cantón logrando así atraer nuevos ingresos en la comunidad. Se elevara la concurrencia de turistas dando a conocer mejor el centro recreacional y así llenar las expectativas de los mismos, para garantizar la satisfacción de haber visitado. Ofrecer un nuevo espacio gastronómico de la localidad dentro del centro.

Durante su estudio se han podido determinar limitaciones como la inestabilidad económica en el país, como el alza de los precios nos repercute negativamente para la producción de los alimentos debido al estándar de calidad. No se cuenta con el capital propio para la ejecución del proyecto. El municipio no brinda más apoyo a los microempresarios que se dedican a esta actividad.

3. REVISIÓN DE LITERATURA

3.1. MARCO CONCEPTUAL

Para la elaboración del presente proyecto se utilizaron varios conceptos que se hallan a continuación:

3.1.1. Restaurante

Es un establecimiento comercial en el mayor de los casos, público donde se paga por la comida y bebida, para ser consumidas en el mismo local o para llevar. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina. (MANUAL LEGAL DEL TURISMO)

La palabra proviene del francés “restaurant” que significa “restaurativo”, refiriéndose a la comida que se ofrecía en esa época (un caldo de carne). Otra versión del origen de la palabra restaurante para denominar las casas de comidas, la encontramos también en Francia.

La palabra se extendió por toda Europa. En algunos países se modifica a *"Restoran"*, "Restaurante" o *"Restauracja"* (en Polonia). El primer restaurante francés se fundó en 1765, y en Londres en 1873

- **Restaurante buffet.** Es posible escoger uno mismo una gran variedad de platos cocinados y dispuestos para el autoservicio. A veces se paga una cantidad fija y otras veces por cantidad consumida (peso o tipos de platos). Surgido en los años 70's, es una forma rápida y sencilla de servir a grandes grupos de persona.

- **Restaurante de comida rápida** (*fast food*). Restaurantes informales donde se consume alimentos simples y de rápida preparación como hamburguesas, patatas fritas, pizzas, pollo, entre otros.

- **Restaurantes de alta cocina o gourmet.** Los alimentos son de gran calidad y servidos a la mesa. El pedido es *"a la carta"* o escogido de un "menú", por lo que los alimentos son cocinados al momento. El costo va de acuerdo al servicio y la calidad de los platos que consume. Existen *mozos* o *camareros*, dirigidos por un *Maitre*. El servicio, la decoración, la ambientación, comida y bebidas son cuidadosamente escogidos.

Para la elaboración del presente proyecto se utilizaron varios conceptos que se hallan a continuación:

3.1.2. Encuesta: instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario. (Thompson)

3.1.3. Entrevista: Es la acción o efecto de entrevistar o entrevistarse. Se trata de una conversación entre una o varias personas para un fin determinado.

3.1.4. Análisis FODA: Es una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite.

3.1.5. **Análisis de PORTER:** Las 5 Fuerzas de Porter es un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Fue desarrollado por Michael Porter en 1979 y, según el mismo, la rivalidad con los competidores viene dada por cuatro elementos o fuerzas que, combinadas, crean una quinta fuerza: la rivalidad entre los competidores. El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter propone un modelo de reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de

empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector. (L, 20 de marzo del 2011)

3.1.6. Factibilidad.- Se desprende como conclusión de todo análisis, sea superficial, profundo, metódico y arbitrario, sobre una acción de ejecutar.

3.1.7. Estudio de Mercado.- El estudio de mercado es la "combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo (I) (L, 20 de marzo del 2011)

3.1.8. Estudio técnico: Es la reunión y análisis de la información que permita las posibilidades de fabricar el producto o servicio, así como determinar el efecto que tienen las variables del proyecto en su rentabilidad.

3.1.9. Estudio Legal Administrativo: Este estudio consiste en definir el funcionamiento de la empresa y la constitución legal de la misma.

3.1.10. Estudio Financiero: Este estudio busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales: (Enrique)

- Estructurar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.
- Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión.

3.1.11. Inversiones: Esta parte del estudio se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinas terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc. Las inversiones se clasifican en tres categorías:

activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. (Enrique, Formulación y Evaluación de Proyectos, pág. 64)

3.1.12. Activos Fijos.- "Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal).

3.1.13. Activos Diferidos.- Son todos los recursos que son pagados para obtener un beneficio futuro, entre los cuales se encuentran los gastos anticipados, como intereses, seguros, arrendamientos, los cargos diferidos que representan bienes o servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en otros periodos.

3.1.14. Gastos de Desarrollo.- Antes que la empresa comience a realizar sus operaciones y generen ingresos, necesita de un lapso, denominado preoperatorio, en el cual se incurrirá en una serie de gastos. En esta etapa, parecería ilógico mostrar unas pérdidas, cuando la empresa aún no ha comenzado su etapa operacional. En consecuencia se considera que los ingresos que se pudieran obtener en el futuro se podrían asociar con los gastos preoperatorios ocasionados para obtenerlos. Por lo tanto, los gastos de desarrollo preoperatorios pueden diferirse. (11Ma)

3.1.15. Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo: "Constituye la pérdida de valor que produce el desgaste por el uso, el envejecimiento por el paso del tiempo de las propiedades, planta y equipo. Esta cuenta representa el valor acumulado de depreciación de los activos fijos depreciables, que se encuentran en uso de la empresa; (El valor de la depreciación acumulada de los edificios, muebles, enseres, equipos, maquinaria y vehículos, en el momento de ser dados de baja por venta, perdida, robo, destrucción o cualquier otro concepto).

3.1.16. Ingresos.- Todos aquellos fondos de efectivo o de bienes que recibe la organización para llevar a cabo su operatividad. Estos ingresos pueden ser generados por venta de servicios, donaciones u otros.

3.1.17. Financiamiento.- 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.

3.1.18. Amortización La amortización corresponde a la eliminación, con efecto en resultados, de cualquier monto a través de un período determinado de tiempo, como por ejemplo, la amortización de la activación de un activo intangible

3.1.19. Estado de Pérdidas y Ganancias: Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

3.1.20. Valor Actual Neto.- Procede de la expresión inglesa Net present value. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. (A, Matemáticas Financieras, 2008)

3.1.21. Tasa Interna de Retorno.- TIR o IRR en inglés (Internal Rate of Return), es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada. Al contrario del VAN (valor actual neto), que entrega como resultado una magnitud, el TIR entrega un porcentaje, por lo que muchos analistas lo prefieren, aunque es más preciso como indicador el VAN.

En otras palabras, el TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, matemáticamente el TIR se

calcula partiendo de la ecuación del VAN, haciendo este igual a cero y calculando "i" para este valor. (A, Matemáticas Financieras, 2006)

3.1.22. Punto de equilibrio: El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene e ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas. (Gabrie)

3.2. MARCO REFERENCIAL

3.2.1. Antecedentes del Cantón Catamayo

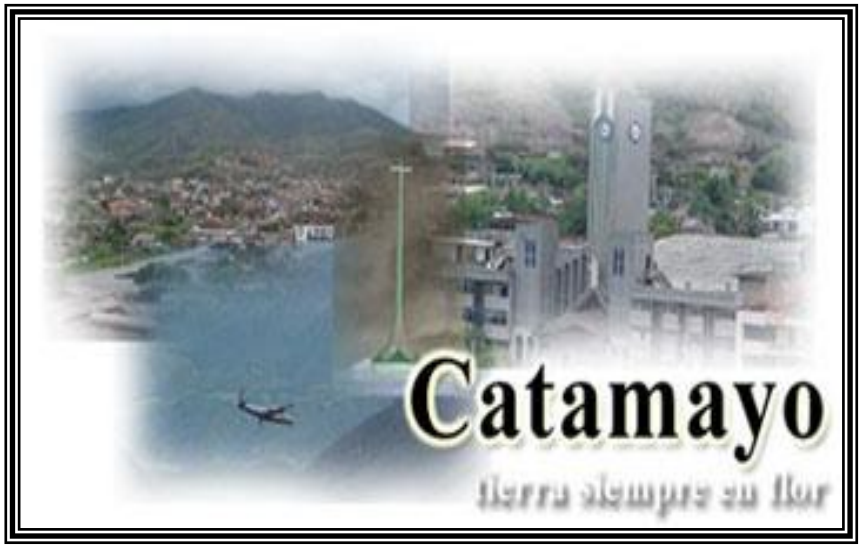


GRAFICO 1: FOTO MONTAJE DE LA CIUDAD DE CATAMAYO
FUENTE: GAD Municipal de Catamayo
ELABORACIÓN: PDYOT DEL CANTÓN CATAMAYO

Cantón: Catamayo, término del dialecto paltense, formado por dos voces Catay = aquí y mayu = río; en tal razón, su significado es “Aquí el gran río”. El nombre de Catamayo fue dado por los españoles, cuando en agosto de 1546 el capitán Alonso de Mercadillo, fundara en este valle denominado Cangochamba o Garrochamba, la ciudad de La Zarza que fuera la primera fundación de la ciudad de Loja. Tiene cuatro parroquias rurales: El Tambo, San Pedro de la Bendita, Guayquichuma y Zambi.

- Cabecera cantonal: Catamayo (La Toma).
- Altitud de la ciudad de Catamayo: 1.100 metros sobre el nivel del mar.
- Temperatura de la ciudad: 25º C.
- Clima del cantón: cálido seco en La Toma y subtropical húmedo en las parroquias; es agradable para vivirlo y muy productivo en recursos agropecuarios.
- Distancia desde la ciudad de Loja: 36 kilómetros.
- Población: 22681

- Extensión del cantón: 649 kilómetros cuadrados.
- Fecha de cantonización: 18 de mayo de 1981 en la presidencia del Ab. Jaime Roldós Aguilera.

3.2.2. Atractivos turísticos naturales

El ámbito superficial del cantón Catamayo constituye un exuberante vergel de la provincia de Loja, sembrado de singulares paisajes naturales, muy gratos en flora y fauna.

Su gente generosa, alegre y trabajadora, brinda al visitante acogedora confianza de amistad, que la disfruta como en su propia casa por todos los barrios urbanos y rurales del cantón; llenos de abundantes y exquisitas frutas tropicales como: naranjas, limas, limones, mandarinas, mangos, chirimoyas, piñas, guabas, guayabas, pomarrosas, nísperos, granadillas, lumas, caña de azúcar, guineos y otras frutas típicas del lugar, que vuelven inolvidable la visita y pronto retorno del viajero.

3.2.2.1. Atractivos Turísticos Naturales

- **Río Boquerón.** Cuyo nombre en tierras de los valles de Malacatos y Vilcabamba es Piscobamba, y que luego al unirse con el río Guayabal forman el Catamayo; constituye el río más concurrido por los turistas los fines de semana y días feriados, ya que, sus cristalinas y refrescantes aguas brindan placenteros balnearios fluviales, cuyas riberas se vuelven atestadas por los bañistas de todas las edades.

- **Río Guayabal**. Afluente del río Catamayo, ubicado a dos kilómetros al norte de la ciudad de La Toma, es otro sitio frecuentado por los turistas, deportistas, bañistas y lavanderas, que le otorgan múltiple utilidad. Hay servicio permanente de transporte de buses, taxis, camionetas, motos y bicicletas particulares, que por distracción de diferente índole, hacen recorridos a este lugar a cualquier hora y días de la semana.

- **Colina de la Cruz.** Ubicada al sur este de la ciudad de La Toma, cerca de la vía a Loja; es un mirador natural diurno y nocturno, desde donde se puede observar en forma panorámica la ciudad, el aeropuerto, el verdor de los cañaverales y cultivos de toda clase del amplio valle del Catamayo, cercado por las escabrosas cordilleras de San Pedro, Las Chinchas, Loma Grande, Guayural, Palo Blanco, el Boquerón, Patacorral, el Villonaco y Chuquiribamba.

Cabe manifestar además que cada una de las parroquias urbanas y rurales que componen el cantón Catamayo cuentan con grandes atractivos turísticos naturales, en donde sobresalen formaciones rocosas, cascadas, áreas naturales protegidas específicamente en la que se encuentra en la parroquia El Tambo que se encuentra liderando con el cantón Loja.

3.2.3. Atractivos Turísticos Culturales

Catamayo estirpe de ilustres hombres y mujeres que han dado honra a este valle lojano, se engrandece cada día con obras urbanísticas y atractivos culturales, destacándose los siguientes:

- **Fiestas tradicionales**. El 22 de mayo aniversario de cantonización de Catamayo; 18 de agosto fiesta religiosa comercial en honor a la Virgen del Cisne, en su peregrinación anual a la ciudad de Loja.

  Estas fiestas son celebradas con desfiles cívicos, vísperas animadas con bandas populares de música tradicional, castillos de luces artificiales, muchos globos y cohetes de bengala; además, animados bailes populares por todos los barrios de la ciudad al son de orquestas contratadas de otras ciudades del país.

- **Centro recreacional "Eliseo Arias Carrión".** Ubicado al norte de la ciudad de La Toma, en el sector Guayabal. Es el sitio preferido por todos los turistas locales, nacionales y extranjeros que visitan el cantón, por la diversidad de sus componentes recreativos: piscinas,

restaurantes, canchas deportivas, juegos infantiles, avión adecuado con teatro de marionetas, cabañas familiares, espacios verdes y suficiente estacionamiento.

- **Cabaña "Los Mangos".** Ubicado en el mismo lugar, apropiado para fiesta bailables, comidas típicas, amplias cabañas y buen servicio al usuario.

- **Complejo turístico "Los Almendros".** Presta una excelente atención al turista con servicio de bar, restaurante, hospedaje, pistas de baile y piscinas con tobogán.

- **Cabaña "La Buganvillas**". Vía al río Boquerón, ofrece una placentera estadía con vista al río, baño en adecuados remansos del río; además se puede divertir en la pista de baile o distraerse en el zoológico.

- **Ingenio "Monterrey".** Este ingenio azucarero es industria particular de la familia Hidalgo Gutiérrez; sus instalaciones modernas y su producción de azúcar, melaza y otros derivados son dignos de conocerse.

- **Aeropuerto "Camilo Ponce Enríquez".** Constituye el medio de comunicación con la ciudad de Loja, mediante vuelos diarios de Quito y Guayaquil, por las compañías TAME, SAEREO.

- **Comidas típicas.**

  - **Cecina.-** Ningún turista podrá visitar La Toma, sin saborear la deliciosa cecina de chancho asada en brasa de leña de faique, acompañada de la blanca yuca sancochada, adornada por rodajas de tomate de riñón, salpicada de cebolla colorada y condimentada del tradicional ají rocote. Para que el plato esté

completo y haya buena digestión, hay que acompañar un vaso de cerveza ecuatoriana.

- **Seco de chivo.-** Generalmente es un cabrito o una hembra, la que se sacrifica para este plato muy codiciado por muchos lojanos. La carne fresca y bien guisada con especerías es cocinada en olla de barro o porcelana; se le agrega cerveza y un vaso de vermouth; luego se sirve con arroz blanco y yuca sancochada. No puede faltar la cerveza o la chicha de jora fermentada.

- **Sopa de arvejas con guineo.-** Consiste en comida preparada con arveja verde o colorada, guineo verde picado y cocinado; se agrega manteca blanca de chancho, quesillo, cilantro al gusto y un buen aguacate macareño.

- **Caldo de gallina criolla.-** Este delicioso plato típico está preparado de gallina criolla la misma que es cocida hasta que esté suave. Una vez cocinada se espolvorea cebolla de hoja y perejil finamente picados. Este se lo acompaña con yucas cocinadas y arroz. (Cultural., 2005 – 2015)

3.2.4. Antecedentes del Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión"

"El Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión" nació como un servicio social y de recreación para los habitantes del sur y resto del país desde hace más de dos décadas, impulsado en el Gobierno de Roldós-Hurtado, a través del Programa de Desarrollo del Sur del País (Subcomisión Ecuatoriana PREDESUR y que en la actualidad dejo de existir). Como es de conocimiento general este Centro Recreacional constituye por su ubicación y clima uno de los lugares de mayor atracción turística al que acuden aproximadamente un promedio mensual de 6.000 personas provenientes de distintos lugares del país y de la región sur, especialmente de los cantones

de la provincia de Loja, según la información dada por el Administrador del Centro Recreacional Sr. Iván Riofrío Herrera.

El Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión” en vista de que el Programa de Desarrollo del Sur del País (Subcomisión Ecuatoriana PREDESUR se encuentra liquidado y por lo tanto, basados en el Art. 1727 del decreto Ejecutivo Presidencial que describe que se haga la transferencia de todos los Centros Recreacionales al Ministerio del Deporte en comodato y este a su vez realice los convenios pertinentes o alianzas estratégicas para co-administrar los mismos con instituciones públicas, gobiernos seccionales, municipios entre otros, que tengan la capacidad administrativa y financiera para darles sostenibilidad y mejorar los centros recreacionales. Es por ello que el Municipio del Cantón Catamayo se ha interesado en intervenir en la Administración del Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión”, debido a que se encuentra enmarcado en una de las políticas de la actual administración que es la de potenciar el desarrollo turístico de este cantón y porque no decirlo que Catamayo se convierta en la puerta de entrada a la séptima Región del Sur.

Se hace necesario organizar el Complejo Turístico integrado para de esta manera darle una característica administrativa ágil y eficiente de manera que cuente con todos los servicios indispensables que serían congruentes con dicha política, lo que constituirá un incentivo para el mejoramiento de otros centros recreacionales del País.

Es necesario recalcar que el Municipio de Catamayo, cuenta con el personal calificado para asumir la administración y proyectarse al mejoramiento y oferta de otros servicios turísticos que permitan la atracción de muchos turistas. (PREDESUR – SUREGION)

3.2.4.1. Reglamento interno del centro recreacional "Padre Eliseo Arias Carrión"

Art. 1. El Centro Recreacional "Padre Eliseo Arias Carrión", se encuentra ubicado en el sitio El Guayabal, en la vía Panamericana que conduce desde Catamayo hacia Macará o a la Costa Ecuatoriana.

Art. 2. Los servicios que actualmente presta el CREAC son los siguientes: canchas deportivas de básquetbol (niños y adultos), indor fútbol y voleibol (niños y adultos), cabañas con hornillas, baños, duchas, vestidores, cuatro bares, tres piscinas (niños, damas y adultos) y parqueadero.

Art. 3. Organización del CREAC.

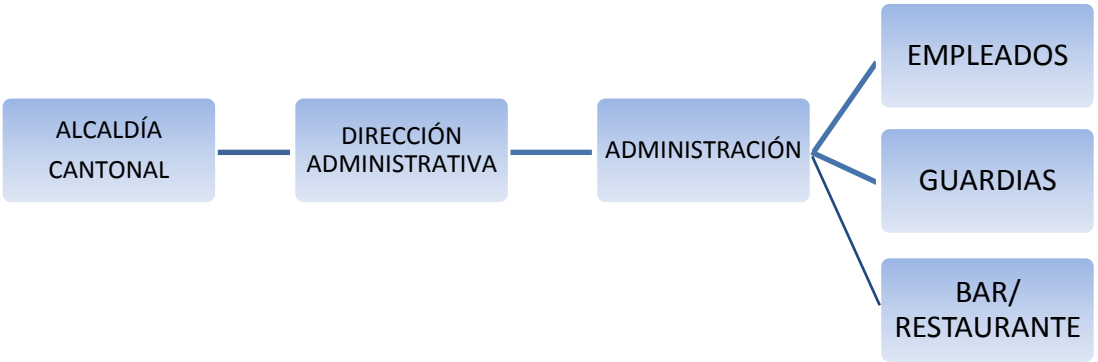


GRAFICO # 2.- Organización del Complejo Recreacional Eliseo Arias Carrión
FUENTE.- Organigrama del CREAC
ELABORACIÓN: Municipio de Catamayo

Art. 4. De la Administración de los Centros Recreacionales.

Los centros recreacionales serán dirigidos por un Administrador quien responderá por su buena marcha y funcionamiento.

Art. 5. Funciones del Administrador de los Centros Recreacionales.

- Administrar y garantizar el sustento, la sostenibilidad y funcionamiento operativo óptimo del centro recreacional asignado;
- Solicitar oportunamente, a bodega, los materiales y bienes que se requieran.

- Potenciar y promover turísticamente al Centro recreacional y/o Turístico que se le asignare, y responsabilizarse de su buena marcha.
- Efectuar el mantenimiento permanente del Centro Recreacional y/o Turístico.
- Controlar al personal a su cargo y solicitar, a través del jefe de la unidad, la contratación de personal y la aplicación de las sanciones que prevea la Ley y el Reglamento.
- Gestionar ante el Jefe de la Unidad la dotación de recursos para la implementación de proyectos, planes o programas aprobados por el Concejo Municipal.
- Coordinar con el Jefe de la Unidad los horarios de funcionamiento del Centro recreacional y/o turístico.
- Las demás que señale las ordenanzas y reglamentos.

Art. 6. Funciones del personal de trabajadores municipales:

- Se sujetaran al horario que se establezca en el servicio que prestan los Centros Recreacionales en especial sábados, domingos y Feriados.
- Operación y mantenimiento de los Centros Recreacionales.
- Atención al público
- Recaudar boletos
- Aseo de oficinas, cabañas y baños
- Limpieza y aspiración de piscinas.
- Alimentación de animales.
- Poda de árboles y cortado de césped
- Trabajos de pintura, gasfitería, albañilería.
- Varios servicios.
- En caso de incumplimiento de sus funciones se aplicará las sanciones que prevea la Ley y la Ordenanza Municipal respectiva.

Art. 7. Funciones de los guardias de seguridad.

- Se sujetaran al horario que se establezca en el servicio que prestan los Centros Recreacionales en especial sábados, Domingos y Feriados.
- Guardianía
- Rondas nocturnas.
- Mantenimiento del CREAC. (Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión)
- Aseo de Oficina.
- En caso de incumplimiento de sus funciones se aplicará las sanciones que prevea la Ley y la Ordenanza Municipal respectiva.

Art. 8. Del funcionamiento de los bares.

- Se sujetaran al horario que se establezca en el servicio que prestan los Centros Recreacionales en especial sábados, Domingos y Feriados.
- Se prohíbe estrictamente la venta de bebidas alcohólicas, en la medida que las leyes nacionales lo permitan.
- Garantizarán que el expendio de alimentos preparados, cumplan con las normas sanitarias contempladas para el consumo humano.
- Observarán la atención y el servicio de calidad que el cliente.
- Se regirán estrictamente a lo que reza el contrato de arrendamiento, el incumplimiento dará por terminado el mismo, unilateralmente.
- Cumplir con el turno semanal establecido para la atención permanente de miércoles a viernes y días feriados. (GAD Municipal del cantón Catamayo-, Departamento de Turismo; CREAC., Administración del)

3.2.4.2. Ubicación.- Sitio Guayabal, parroquia San Pedro de la Bendita, cantón Catamayo (La Toma), provincia Loja, país Ecuador.

3.2.4.3. Superficie.- Posee siete hectáreas con diez centésimas; y, adyacente se cuenta con una superficie de ocho hectáreas con diez y siete centésimas en la que existen plantas frutales, ornamentales, cultivos de ciclo corto, estanque piscícola para pesca recreativa.

3.2.4.4. Clima y Altitud.- Tropical semiárido, temperatura media 23,8 ºC, la temperatura extrema máxima absoluta del aire que se ha registrado ha sido de 36ºC, y la mínima de 9,7ºC.

- La precipitación media es de 31,5 mm/mes.
- La humedad relativa es de 62,1%.
- Altitud sobre el nivel del mar 1.238 metros.

3.2.4.5. Infraestructura básica.- Se cuenta con:

- Agua semi tratada,
- Alcantarillado interno sin pozo de sedimentación,
- Energía eléctrica, Teléfono,
- Vía Panamericana de primer orden, que une al Centro Recreacional con los principales sitios y zonas del país.

3.2.4.6. Principales Distancias desde el Centro Recreacional:

- A la ciudad de Catamayo: 5 Km.
- Al centro parroquial de San Pedro: 9 Km.
- Al centro parroquial de El Cisne: 25 Km.
- A la ciudad de Loja: 40 Km.
- A la ciudad de Macará: 150 Km.
- A la ciudad de Zamora: 104 Km.
- A la ciudad de Machala: 237 Km.
- A la ciudad de Huaquillas: 193 Km.
- A la ciudad de Cuenca: 245 Km.
- A la ciudad de Rumichaca: 931 Km.

- A la ciudad de Quito: 687 Km.
- A la ciudad de Guayaquil: 375 Km (CENTRO RECREACIONAL Y TURISTICO ELISEO ARIAS CARRION, 2007)

3.2.4.7. Servicios Específicos que ofrece el Centro Recreacional y Turístico

- **El parqueadero** cuenta con veredas y plantas ornamentales en regular estado.

- **Servicio de Bar:** cuenta con un bar, deteriorado necesita reparación urgente, ubicado junto a los juegos infantiles, alquilado a personas particulares, quienes tienen que atender los días, miércoles a domingo ofreciendo comidas rápidas y bebidas moderadas. Este bar no cumplen con el funcionamiento como estipula el contrato, que rige desde el 1 de enero del 2011 hasta diciembre 2011 con la duración de un año, se ha llamado la atención a los arrendatarios, han hecho caso omiso, analizando esto da para la terminación del contrato.

- **Piscinas:** Existen tres piscinas con equipos de purificación y recirculación en mal estado una es para adultos, una para damas y una para niños, en conjunto tienen una capacidad para 155 personas, o 120 adultos, 20 damas y 15 niños, por su tiempo de uso de más de 30 años.

- **Toboganes:** Existen 2 toboganes gigantes hidráulicos curvos, el uno para adultos y otro para niños.

- **Vestidores para hombres y mujeres:** Son cuartos individuales y además incluyen duchas generales para hombres y mujeres, servicios higiénicos.

- **Área Deportiva para Niños:** Superficie aproximada de 5.735 m2, se compone de: columpios, castillo con rodaderas, carruseles, gusano, laberinto, barras, cubos, etc.

  - **Área Deportiva para Adultos**: Superficie aproximada de 6.197 m2, integra: canchas de indorfútbol y básquetbol, minivoley, indorfútbol, ecuavóley, minibasket

  - **Cabañas:** Existen 13 cabañas, se encuentran en regular estado, que incluyen hornillas para preparación de alimentos por parte de los usuarios que deseen hacerlo, la capacidad total es para 274 personas.

- **Baterías Sanitarias:** Existen tres baterías sanitarias, para hombres y mujeres, así como urinarios comunes para hombres.

- **Administración del Centro:** Junto al ingreso se cuenta con oficinas administrativas, en la que se ofrece información referente al Centro y a su entorno.

- **Terrenos Adyacentes-Huertos Recreacionales-Demostrativos**: Tiene una superficie de siete hectáreas donde se emplaza toda la parte recreativa y de atención al público; y, otra extensión de ocho hectáreas, que tenemos plantas cítricos como limón 40 plantas, naranja con 50 plantas, se desconoce la producción ya que no cosechamos, una aproximación de producción de 40 sacos de limón y naranja otras frutas como mango 160 plantas con una producción de 400 sacos, guayaba 110 plantas 50 cajas anuales, palmeras de coco 90 plantas con una producción de 600 cocos, 23 plantas de almendras, 405 plantas ornamentales, faiques 10 plantas, se debe indicar que no se ha vendido los productos, se prevea que en este año se pueda vender la producción, los cultivos de ciclo corto en siembra se da cada tres meses, la producción de plantas

ornamentales hay que adecuar el vivero, laguna con una extensión de 3.750 m2 cuyo espejo mejora el paisaje que ofrece el sector, esta laguna se la aprovecha para producción de 8.000 peces de Tilapia Roja.

También se proyecta crear un área de recreación familiar, con la implementación de un orquidiario; un vivero de plantas ornamentales, frutales y forestales; un zoológico; un área de cultivos hortícolas; cabañas típicas; senderización y señalética adecuada que permita a los y las visitantes, percibir, apreciar y valorar el enfoque agroecológico que se le dé a este espacio de recreación y educación ambiental.

3.2.4.8. Servicio que prestan los trabajadores municipales del CREAC.

- Operación y mantenimiento del CREAC.
- Atención al público
- Recaudar boletos
- Aseo de oficinas, cabañas y baños
- Limpieza de piscinas.
- Alimentación de animales.
- Poda de árboles y cortado de césped
- Trabajos de pintura, gasfitería, albañilería.
- Varios servicios.
- Se sujetará al horario que se establezca en el servicio que presta el CREAC, en especial Sábados, Domingos y Feriados.

3.2.4.9. Servicio que prestan los guardias de seguridad municipal del CREAC.

- Guardianía
- Rondas nocturnas.
- Mantenimiento del CREAC.
- Aseo de Oficina.

- Se sujetará al horario que se establezca en el servicio que presta el CREAC, en especial Sábados, Domingos y feriados.
- El personal de trabajadores y guardias, rotan en las vacaciones, trabajo y servicio que presta el CREAC, para que todos puedan aprender el funcionamiento y así sean eficientes en el trabajo encomendado. (Unidad de Gestión y Promoción Turística;)

4. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1. Métodos a Utilizar

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se realizo a través de información obtenida: de libros, documentos, internet, folletos, entrevistas, entre otros y diferentes técnicas y métodos que ayudaron para la ejecución del presente proyecto de tesis.

A continuación se detalla la metodología utilizada para cada objetivo.

En el **Objetivo General**.- "Desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurant de comida típica en el complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo".

Para desarrollar el objetivo general del presente proyecto se necesito de la aplicación de la técnica Bibliográfica para recopilar información acerca del CREAC la cual nos sirvió para tener claro cuál es la administración del mismo, servicios, etc., de la misma manera utilizamos el Método de Observación Científica para mediante la observación poder determinar el estado administrativo y operativo del mismo haciendo un recorrido por el CREAC y el lugar en donde estará ubicado el presente proyecto y finalmente el Método Analítico y Deductivo para poder analizar el área de estudio y así deducir si existen o no negocios similares y como estos establecimientos realizan la gestión en sus empresas.

Para determinar la factibilidad del proyecto y que sea rentable, se realizo cálculos financieros como son:

- "**VAN** (Valor actual neto).Indicador que mide el valor de una empresa proyectada al presente

- **TIR** (Tasa interna de retorno) Indicador que permite aquella tasa descontar los flujos netos de un proyecto e igualar a la inversión inicial". (Ing. Rodrigo Culcay, 2011)

- **Relación Beneficio/Costo**. es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad (FUTURO)

Con los datos recopilados y en base a la información proporcionada por el INEC del Censo 2001, tomando en cuenta la tasa de crecimiento de la población económicamente activa del cantón Catamayo y en base a ello determinamos la muestra de encuestas a aplicar a los habitantes del cantón. Para determinar el número de encuestas de los turistas se toma la información dada por el Municipio de Catamayo, específicamente por el Departamento de Administración del CREAC en donde que manifiestan que llegaron en el 2010 cerca de 155358 turistas.

Con la información obtenida se aplicó la formula siguiente:

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

CUADRO 1.- DEMANDA DE TURISTAS A LA PROVINCIA DE LOJA

POBLACIÓN	AÑO	MENSUAL	%
Turistas que al CREAC	155358	**12947**	**36.34**
PEA del cantón Catamayo	22681	**22681**	**63.66**
TOTAL		**35628**	**100%**

FUENTE: INEC VII de Población y VI de Vivienda 2010.
ELABORACIÓN: Shirley Paulina Medina Medina

- Número de turistas que llegan al CREAC anualmente 155358 ÷ 12 meses = 12947 turistas que ingresan mensualmente al CREAC.
- Población Económicamente Activa del Cantón Catamayo 22681.

En donde:

n = número de encuestas a aplicar.
N = número de habitantes y turistas (35628)

e = margen de error (0.05)2

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

$$n = \frac{35628}{1 + \ 0.05\ ^2 35628}$$

$$n = \frac{35628}{1 + \ 0.0025\ \ 35628}$$

$$n = \frac{35628}{1 + 89.07}$$

$$n = \frac{35628}{90{,}07}$$

$$n = 395.56$$

Con estos resultados determinamos que el número de encuestas a aplicar son de 396 encuestas de los cuales se aplicara 144 encuestas a los turistas que llegan al CREAC y 252 encuestas a los habitantes del PEA del cantón Catamayo.

En el 1° **objetivo específico**.- “Efectuar un análisis situacional actual del Complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo para detectar las necesidades de los turistas en el lugar”.

Para realizar el primer objetivo específico nos basamos principalmente en los diagnósticos FODA y PORTER, los cuales realizamos dentro del CREAC y en el Cantón Catamayo para poder realizar un análisis del mercado y un sondeo de la competencia directa, de la misma manera nos basamos en la información recopilada por parte del GAD Municipal de Catamayo y Ministerios de Turismo para determinar la rentabilidad del CREAC.

Para el 2° **objetivo específico**.- “Realizar una capacitación anual en atención al cliente a los empleados del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión con el propósito de estandarizar procesos de atención”

Aquí se procedió a investigar en bibliografía concerniente a la calidad en la atención al cliente. También se recurrió a organismos públicos y privados que cuenten con sistemas de calidad donde se recolectó información, lo cual facilitó realizar una capacitación anual lo cual se desarrollará en cuanto este un año en funcionamiento y cumplir con el objetivo propuesto.

Finalmente para el 3°**objetivo específico**.- “Socializar el presente trabajo de estudio a los factores involucrados en el sector turístico de la localidad para el aprovechamiento del recurso turístico existente en la localidad”.

Para la realización del presente objetivo se procedió a la socialización de los resultados del proyecto el día viernes 16 de Septiembre del 2011, al Administrador del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión.

Se aplicó el Método Explicativo en donde se expondrá los resultados obtenidos de toda la información recopilada durante el desarrollo del presente proyecto, como está desarrollado la gestión administrativa, la misma que fue de gran interés para el administrador del CREAC, cuáles son los diagnósticos realizados, nuestro estudio de mercado, plan de marketing, estudio financiero y finalmente conclusiones, recomendaciones que se ha elaborado para este proyecto de tesis.

De la misma manera se realizara la socialización del presente proyecto al jurado de tesis, el mismo que se dará a conocer una vez culminado el presente proyecto.

4.2. Materiales

- **Recursos financieros**

  El presente proyecto investigativo será financiado en su totalidad por la autora del presente trabajo.

- **Recursos humanos:**

  Para la ejecución del presente proyecto se contó con el apoyo de:

  Director de tesis: Ing. Rodrigo Culcay, Docente de la UNL

  Fuentes secundarias:

  - Ministerio de Turismo,
  - GAD de Catamayo
  - Administrador del CREAC
  - Turistas encuestados.
  - Habitantes de la localidad

Recursos materiales:

CUADRO # 2.- RECURSOS UTILIZADOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE TESIS

ESPECIFICACIÓN	SUBTOTAL
Adquisición de bibliografía	$200.00
Material de escritorio	$ 70.00
Material de recolección de datos	$ 180.00
Impresión y recolección	$110.00
Transporte y alimentación	$ 300.00
Imprevistos	$ 60.00
Asesoramiento	$740.00
TOTAL	**$1660.00**

Fuente: Desarrollo del proyecto de tesis.
Responsable: Shirley Paulina Medina Medina

5. RESULTADOS

5.1. Análisis de la encuesta

De acuerdo a las 396 encuestas realizadas a la PEA del cantón Catamayo y a los turistas que visitan el CREAC, se puede mencionar el siguiente análisis de acuerdo a las variables que se detallan a continuación para saber si es o no factible la implementación de un restaurante de comida típica en el Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión”.

5.1.1. Oferta

- **Competencia.**

Habitantes.- Para poder determinar la competencia que tendrá la empresa se debe manifestar que las encuestas aplicadas a una muestra de la PEA del cantón Catamayo acostumbran a ir a un restaurante de comida típica en un (73.81%).los mismos que laboran en el área urbana de la ciudad de Catamayo, las cuales pertenecen a entidades públicas y privadas. Estas personas acostumbran a consumir principalmente la tradicional cecina (38.49%), arvejas con guineo (26.98%), caldo de gallina criolla (21.43%), Seco de Chivo (13.10%), realizando una visita una vez por semana (41.27%).

Turistas.- De acuerdo a las encuestas aplicadas a los turistas que llegan al CREAC acostumbran a ir a un restaurante de comida típica (57.64%), los mismos que llegan de diferentes partes del país especialmente de la región sur del país, Los turistas como todos los turistas les gusta consumir los productos típicos de la zona donde visitan, es por ello que ellos desearía consumir cecina (29.17%), caldo de gallina criolla (20.14%), arvejas con guineo (25.69%), seco de chivo (25%), realizando una visita una vez por semana (47.92%)

5.1.2. Demanda

- **Segmento**

Habitantes.- El segmento de mercado para la implementación del restaurante de comida típica en el CREAC del cantón Catamayo, está comprendida por hombres (59.13%) y mujeres (46.87%), los cuales han visitado el centro (80.56%), donde manifiestan que dentro del mismo no existe un restaurante de comida típica (75%) lo que implica que ellos deban comprar los alimentos en los exteriores del centro específicamente en los Kioscos (42.86%) y en el centro de Catamayo (57.14%).

Turistas.- Dentro del segmento de mercado de los turistas se manifiesta que está comprendido por hombres (45.14%) y mujeres (54.86%), los cuales han visitado el CREAC (100%) y con ello manifiestan su descontento por no existir dentro del mismo un lugar donde les brinde el servicio de comida y así evitar que ellos tengan que salir a la ciudad en busca de alimento (60.42%) y en los kioscos (39.58%).

5.1.3. Motivación

Habitantes.- Las personas que realizan esta visita lo hacen principalmente motivados por el descanso que les ofrece el CREAC (27.38%), educación (20.63%), para pasar un momento ameno con su familia (19.05%), por ocio (16.27%), deporte (9.92%), Otros (6.75%), su visita lo realizan especialmente con sus hijos (32.54%), ellos visitarían el restaurante de comida típica principalmente por estar ubicado en uno de los centros de recreación más conocidos dentro de este cantón y además porque la implementación del mismo les facilitara el no tener que salir del centro a comprar alimentos en los exteriores del CREAC y que al contrario lo harían directamente dentro del mismo. Las personas manifestar estar de acuerdo con esta implementación y que estarían dispuestas a cancelar un precio más elevado pero siempre y cuando se les ofrezca un buen ambiente, atención, calidad, y satisfacción a simple vista ya que no ha existido ningún

establecimiento dentro del CREAC que les brinde estos requerimientos. Uno de los motivos que implicaría que nuestros futuros clientes dejen de consumir los productos serian los precios elevados (44.44%).

Turistas.- Cada uno de los turistas encuestados manifestaron su motivación para visitar el CREAC, el cual nos dijeron que lo hacen por descanso (26.39%), ocio (20.14%), educación (18.06%), vida en familia (13.19%), deportes (11.11%) y otros (11.11%). Ellos manifestar estar contentos con esa implementación ya que con ello se les hace mucho más fácil el quedarse en el lugar todo el día. Uno de los motivos por el cual dejarían de consumir los productos del restaurante serian por los precios elevados (42.36%), la falta de difusión (36.81%) y mala atención al cliente (20.83%).

5.1.4. Comportamiento

Habitantes.- Las personas que realizan la visita al CREAC lo hacen específicamente por descanso (27.38%) y al mencionarles sobre la existencia del restaurante de comida típica nos mencionaron que ellos si consumirían sus productos (68.65%) cada que realicen la visita al centro recreacional principalmente por la infraestructura, el ambiente que se le da al mismo, la calidad de sus productos.

Turistas.- Los turistas que llegan al CREAC lo hacen principalmente por descanso (26.39%) y sí estarían dispuestos a consumir cada uno de los productos que se ofrecerán dentro del restaurante (57.64%) cuando realice la visita al centro.

5.1.5. Preferencia

Habitantes.- Las personas de acuerdo a sus gustos y preferencias estarían dispuestos a consumir los productos (68.65%). Y quienes influyen en la compra de los productos por lo general son los hijos (32.54%). Ellos eligieron los productos a consumir preferiblemente por ser los más apetecidos en todos los restaurante de comida típica que existen dentro de la ciudad de

Catamayo, este consumo lo realizarían una vez por semana con el (37.30%), además para llamar la atención de cada uno de los clientes se les obsequiara con cada uno de los platos que consuma una vaso de horchata.

Turistas.- Los turistas de acuerdo a sus preferencias están dispuestos a consumir cada uno de los productos (57.64%) y quienes influirán en la decisión de la compra será el esposo/a, (44.44%), hijos (29.86%), padres (10.42%), amigos (9.03%) otros (6.25%).

5.1.6. Marketing

- **Producto**

Habitantes.- Los posibles clientes tienen claro cuáles son los productos de preferencia que deberían ofrecerse en el restaurante de comida típica y que de acuerdo a las encuestas realizadas las personas prefieren la Cecina (42.06%), arvejas con guineo (38.89%), caldo de gallina criolla (36.90%) y seco de chivo (36.51%) para que de esta manera al momento de elegir cada uno de los productos haya variedad.

Turistas.- Los turistas consumirían principalmente la comida típica del cantón Catamayo y ellos lo consumirían porque buscan saborear los productos de cada región donde ellos viajan, es por eso que los productos que se ofrecerá son la cecina, (44.44%), arvejas con guineo (43.75%), caldo de gallina criolla (38.89%) seco de chivo (47.22%).

- **Precio**

Habitantes.- Como nuestros futuros clientes visitan el centro recreacional por motivos de descanso (27.38%) no les interesaría mucho el precio que tengan que pagar por un producto de calidad, es por esto que por un plato de cecina se cancelara de 3-5 dólares (86.90%), por un plato de arvejas con guineo se cancelara 0.40 – 0.60 dólares (88.89%), por el caldo de gallina

criolla 2 – 3 dólares (84.13%) y finalmente por el seco de chivo 1.5 – 2.5 (78.57%).

Turistas.- Los precios que los turistas cancelaran por el cada uno de los productos a vender será la cecina de 3 – 5 dólares (65.97%), arvejas con guineo 0.40 – 0.60 dólares (61.12%), caldo de gallina criolla 2 – 3 dólares (50.69%), seco de chivo 1.5 – 2.5 dólares (58.33%).

- **Plaza**

Habitante.- La distribución es la parte más esencial para el buen funcionamiento de una empresa, es por eso que la distribución de cada uno de los productos que se ofrecerá dentro del restaurante de comida típica será de manera directa, es decir, no se contara con intermediarios. La relación será de productor a consumidor por lo cual no se puede realizar un profundo análisis de la comercialización.

Turistas.- Para la distribución de cada producto que se expenderá dentro del restaurante se lo realizara de la manera directa es decir sin intermediarios, la relación será de productor a consumidor.

- **Promoción**

Habitantes.- De las encuestas aplicadas el medio de publicidad que les gustaría que se dé la publicidad de la empresa es la radio (41.27%), la televisión (34.13%), la prensa escrita (24.60%) ya que estos son los medios de comunicación más utilizados por ellos, además el promocionar el servicio y productos ofrecido para ser reconocidos gracias al buen servicio y variedad de sus productos, aunque algunos prefieren la radio (41.27%).

Turistas.- De acuerdo a las encuestas aplicadas a cada uno de los turistas se puede deducir que los turistas les gustaría informarse por radio (44.44%), televisión (31.94%), prensa escrita (23.61%) teniendo como preferencia la radio en un (44.44%).

5.2. ANÁLISIS PORTER DEL RESTAURANTE DEL CENTRO RECREACIONAL ELISEO ARIAS CARRIÓN

El Restaurante de comida típica se encuentra dentro de la industria alimenticia es por esto que se debe tener muy claro cuál es el funcionamiento de esta industria dentro del mercado donde se ejecutara el proyecto para de esta manera poder elaborar estrategias claras y concisas que permitan desarrollar al máximo actividades a la que va dirigida.

5.2.1. Rivalidad entre los Competidores

En cuanto a la competencia se puede mencionar que dentro del CREAC no existe un restaurante de comida típica, ya que el centro recreacional se encuentra edificado y por pertenecer este al GAD Municipal de Catamayo es muy difícil obtener permisos de edificación para que allí se construya uno nuevo que funcione como restaurante, además se debe tener en claro que el municipio no pretende por el momento construir ni realizar adecuaciones al complejo por falta de recursos económicos. Debemos tener en claro que todo lo que funciona o funcione dentro del mismo debe acatarse o regirse a ciertas normas que son dadas por el Municipio específicamente con el Administrador del complejo, quien es el que rinde cuentas al GAD Municipal de Catamayo.

Es por eso que la competencia directa está ligada con los restaurantes que existen en los alrededores del centro, la cual es alta ya que según el catastro dado por el Ministerio de Turismo (Catastro de la Provincia de Loja 2010) se encuentran registrados trece establecimientos de alimentos, nos basamos en esta información ya que en el Municipio de Catamayo ni en ningún otro establecimiento existe información sobre cuántos restaurantes existen en esta localidad, es por ello que se determinó que dentro de estos trece establecimientos solamente diez expenden en sus menús comidas típicas de Catamayo. En base a esta información se concluye que los siguientes

restaurantes forman parte de la competencia directa y que la competencia indirecta vendrían hacer los restaurantes de la localidad que aunque no expenden comidas típicas a diario si lo hacen los fines de semana y días feriados además que están dentro de la industria alimenticia.

- Las personas que consumen las comidas típicas de esta localidad ya tienen lugares fijos donde degustar y que son de su preferencia, lo cual se convierte en una dificultad en la atracción de clientes.

- En este tipo de mercado existen diez establecimientos que nos compete directamente, donde generalmente se expende los productos que nuestra empresa pretende vender, pero la diferencia es que este estará ubicado en un sector estratégico y muy concurrido por turistas y habitantes de la propia localidad como es el CREAC y su atención será ocho horas del día, por lo que existe una clara diferencia.

- Los restaurantes existentes dentro de la localidad de Catamayo creen que si son rivales entre si puesto que la mayor parte de ellos están ubicados uno al lado del otro y que lo que buscan es acaparar con la mayor parte de los clientes, pero deducen que cada uno de ellos ya tienen su propia clientela por los años que tienen dentro del mercado y especialmente por la sazón que les ponen a sus comidas.

- La mejor época del año para el consumo de comidas típicas son los días feriados, ya que es el mejor momento donde cada uno de los turistas que llegan a la localidad consumen estos productos y es donde más afluencia de visitantes llegan hasta esa localidad y especialmente al CREAC

CUADRO # 3.- COMPETENCIA DIRECTA

ESTABLECIMIENTO	CATEGORÍA
Bachita N° 2	Segunda
Parrillada Lojanito	Segunda
Bachita	Tercera
Los Ciruelos	Tercera
Don Leo	Tercera
Lilia	Tercera
Mesón del Valle	Tercera
Típico	Tercera
La Tomeñita	Tercera
El Forastero	Tercera

FUENTE.- Catastro de la provincia de Loja 2010
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 4.- COMPETENCIA INDIRECTA

ESTABLECIMIENTO	CATEGORIA
Heybrajan´s	Tercera
Pavi Pollo Sucursal. 3	Tercera
PP´s	Tercera

FUENTE.- Catastro de la provincia de Loja 2010
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

5.2.2. Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Los competidores son empresas que se encuentran dentro del mercado o que pueden ingresar y convertirse en competencia. Estas empresas al momento de ingresar pueden hacerlo con productos similares a los otros comercios de alimentos, lo que implica que los clientes consuman este tipo de alimentos para cubrir así sus necesidades lo que quiere decir que van hacer aceptados por los consumidores.

Lo importante de todo es conseguir poder predecir lo que ocurrirá y cómo ingresará la competencia al mercado, determinar estrategias, cuando, como, con qué precios, publicidad, productos, etc. Para ello se debe tener una actitud activa y así determinar la manera en cómo se presentara en el mercado.

- Las personas que son dueñas de la competencia directa e indirecta no les preocupa en absoluto que se implemente nuevas empresas de alimentos, sobre todo porque estará ubicada en el CREAC y sus clientes serán las personas que llegan a visitar este centro, además el objetivo de cada uno de los dueños de los trece restaurantes (Catastro de la Provincia de Loja 2010), es el desarrollo y progreso de su cantón y sobre todo para cubrir con la demanda de turistas que llegan a esta localidad (dado por cada uno de los dueños de los establecimientos de alimentos).

- La implementación de nuevas empresas generará competitividad entre cada uno de los restaurantes de comida típica y esto servirá de desarrollo para el cantón y sobre todo para el desarrollo turístico del CREAC.

- La empresa ofrecerá servicios de calidad y personalizados lo que hará difícil su imitación, además porque se encontrara dentro del CREAC lo que implica que no pueden haber competencia dentro del mismo, por lo que se cree que las barreras de entrada serán fuertes.

- La implementación de esta empresa no implica una gran inversión y aunque no sea elevado el costo para la implementación de un restaurante su ubicación generaría problemas ya que el CREAC solamente cuenta con un espacio que será alquilado para la implementación del presente proyecto y porque el GAD Municipal de Catamayo no pretende realizar remodelación dentro del mismo ni construcciones nuevas para implementar nuevas empresas.

- En cuanto a la parte legal no hay inconvenientes ya que la empresa al estar ubicada dentro de un establecimiento perteneciente al GAD Municipal de Catamayo será más fácil el solicitar el permiso de funcionamiento, de la misma manera los permisos de la Jefatura de

Salud, Bomberos, Intendencia los mismos que se renovaran año a año.

5.2.3. Productos Sustitutivos

En la actualidad existen algunos restaurantes de comida típica dentro de la localidad de Catamayo lo que hace que los clientes tengan la opción de elegir dónde comer, actualmente existen diez establecimientos de comida típica satisfaciendo de esa manera a los usuarios y turistas que visitan el cantón Catamayo.

1) Los restaurantes de comida típica son:

- **Bachita Nº 2.-** El restaurante se encuentra ubicado en las calles Isidro Ayora y 24 de Mayo, su propietario es el señor Yonson Fabián Jaramillo Valarezo, según el Catastro de la provincia de Loja es de segunda categoría.

  Cuenta con nueve mesas para treinta y seis personas las cuales son atendidas por cinco personas que trabajan en la elaboración de la tradicional cecina ($7.00), seco de chivo ($2.50), sopa de guineo con arvejas ($0.80), guatita ($2.50), seco de pollo ($2.50), repe ($0.80), seco de carne de res ($2.50), caldo de gallina criolla ($3.00); el local es propio y lleva dentro del mercado por más de 10 años por lo que hace que tenga clientela ya definida, para la compra de cada uno de los productos que utiliza para la elaboración de los platos lo hace directamente en el mercado de la localidad a diario y la carne de chancho para la cecina lo hace los domingos lo cual la aliña y deja secar para la tradicional cecina. A más de eso vende colas, aguas, café, agua aromática y jugos.

- **Parrilladas Lojanito.-** Las parrilladas el Lojanito se encuentra ubicado en la Av. Isidro Ayora y 10 de Agosto; su propietario es el

señor Cesar Alvino Lojano Lojano y según la información recabada por parte del Ministerio de Turismo en el Catastro de la provincia de Loja esta se encuentra dentro de la segunda categoría ya que cuanta con diez mesas para una capacidad para cuarenta personas donde laboran cuatro personas en la elaboración de cada uno de los platos que en ella se expenden. Una de ellas y la más importante dentro de la empresa son las parrilladas con un costo de ($15.00), además se vende la tradicional cecina ($7.50), seco de chivo ($2.75), seco de pollo ($2.75), caldo de gallina criolla ($3.50), mariscos varios que van desde los ($5.00), a más de esto se puede degustar de bebidas refrescantes como colas, jugos, cafés, aguas aromáticas, bebidas hidratantes, etc.

- **Bachita.-** Este restaurante se encuentra ubicado en la avenida Isidro Ayora y 18 de Noviembre su propietaria es la señora Lina Valarezo Amanda quien nos supo manifestar que el restaurante lleva 15 años prestando los servicio de restaurante de comida típica, aunque nos manifestó que al comienzo era un pequeño negocio al pasar de los años ha ido expandiéndose por la demanda que tiene sus exquisitos platos por cada uno de sus clientes. Nos manifestó que en actualmente tiene seis mesas donde entran cerca de veinte y cuatro personas y que según el catastro tiene la categoría de tercera. Ella es quien prepara cada uno de los alimentos ayudado por tres personas más que trabajan en la elaboración y atención al cliente.

  Entre los platos que venden se encuentran la cecina ($7.00), secos de chivo, pollo, carne de res, guatita, pescado con un costo de ($2.50) y sopas como repe, arvejas con guineo, verduras ($0.75), y los almuerzos que los elabora todos los días con un costo ($1.75).

Amas de ello vende colas, jugos en botella y batidos con leche, cafés, aguas aromáticas, horchata, agua, bebidas hidratantes.

- **Los Ciruelos.-** Este restaurante pertenece a la señora Megada Eny Chamba Betancourt quien nos manifestó que el restaurante se encuentra en la avenida Isidro Ayora a 12 metros del Ingenio Monterrey la ubicación lo hizo ya que esta es una de las arterias principales de la ciudad de Catamayo ya que por aquí pasan los carros que van o regresan de la costa, además de estar cerca de algunos lugares de atracción turística y de hosterías, esta está catalogada como de tercera categoría según la información recabada por el Ministerio de Turismo en el Catastro de la Provincia de Loja 2010.

  En la actualidad esta empresa se encuentra dirigida por su propietaria quien es la compra cada uno de los productos para la preparación de los alimentos a diario en el mercado de la localidad y algunas bodegas donde expenden productos no degradables, esto lo hace principalmente para que los platos se elaboren con productos frescos y no guardados, además aquí trabajan dos personas para la atención de diez mesas para una capacidad de cuarenta personas donde se expenden los productos tradicionales de este rincón del país como es la cecina, seco de chivo, caldo de gallina criolla, seco de gallina, sopa de arvejas con guineo, sopa de zarandaja, sopa de verduras, seco de carne de res y bebidas como colas, jugos y refrescos de coco y de fresa. Este restaurante solo vende platos a la carta.

- **Don Leo.-** El restaurante don Leo se encuentra localizado en la avenida Isidro Ayora y está dirigido por el señor Leonel Patricio Gonzales Bustamante quien nos manifestó que su negocio está dentro del mercado siete años es de tercera categoría según el Catastro de la Provincia de Loja 2010 cuanta con diez mesas para una capacidad de cuarenta personas aquí laboran seis personas

los cuales se dividen en tres personas para la preparación y tres para la atención al cliente los cuales realizan turnos rotativos.

Entre los platos que preparan se encuentra la cecina como plato principal, también hay pollo hornado, secos de gallina, caldo de gallina criolla, sopa de verduras, sopa de granos tiernos, arvejas con guineo, repe blanco, refrescos de coco, tamarindo de fresa y frutas que se dan en la localidad como la papaya, naranja, melón, etc., colas, jugos, batidos, café, aguas aromáticas, horchata, etc.

- **Lilia.-** El restaurante es de propiedad de la señora Lilia Tituaña y se encuentra ubicado en la avenida Catamayo y Mercadillo en una pequeña entrevista nos manifestó que su negocio se encuentra funcionando ya casi diez años y que primero fue de su madre para luego pasar a manos de ella toda la administración de la misma. Pero algo en particular es que ella no ha cambiado ningún plato ni la sazón que de su madre heredo, en la actualidad sus hijos son quienes la apoyan en la preparación y venta de cada uno de los productos pero que también hay dos personas que las ayudan sobre todo para la preparación su local lo atiende des de las cinco de la mañana hasta las nueve de la noche tiene una capacidad de veinte personas con cinco mesas.

  La propietaria nos manifiesta que lo más apetecido por cada uno de los clientes es la cecina típica del lugar así como los secos de chivo, gallina criolla, cuy asado, sopa de granos tiernos, sopa de arvejas con guineo, bebidas, etc.

- **Mesón del Valle.-** El restaurante es de propiedad de la señora Fanny Jaramillo y se encuentra ubicada en las calles Sucre y 10 de Agosto, según la información recabada este restaurante se encuentra dentro del mercado cerca de 15 años su local es arrendado por el cual paga un costo de 400 dólares mensuales ya que se encuentra en el centro de la ciudad, pero la persona

entrevistada nos manifestó que el negocio de la comida si les da para pagar ese costo ya que por lo general los fines de semana es cuando más gente llega a consumir la tradicional cecina desde diferentes rincones del país especialmente de la parte sur.

Actualmente se encuentran laborando dos personas que son quienes le ayudan en la preparación de cada alimento que aquí se expende que por lo general son los desayunos continental y sostenido, almuerzos y meriendas. Pero también vende platos a la carta como la cecina ($7.50), seco de chivo ($2.00), seco de gallina criolla ($3.50), seco de pollo ($2.00), guatita ($2.00), algunos mariscos como el ceviche ($56.00), encebollado ($3.00) y caldo de bagre ($2.50) así como refrescos, colas, aguas, cafés, horchata.

- **Típico.-** El restaurante típico se encuentra ubicado en la avenida Isidro Ayora y 18 de Noviembre y su propietario es el señor Ester Evelio Legarda Araujo, quien nos manifiesta que este restaurante se encuentra abierto según le manifestaron cerca de los 20 años y en su poder lleva solo cinco años ya que lo compro al anterior dueño porque este cambiaba su domicilio a la provincia de El Oro. Dentro de los platos típicos que aquí vende es la cecina ($7.50), seco de chivo ($2.50), seco de pollo ($2.00), guata ($2.00), sopa de grano ($0.75), sopa de repe blanco ($0.75), sopas de verduras ($0.75), almuerzos ($1.75), refrescos ($0.75).

- **La Tomeñita.-** Propietario Segundo Díaz Villavicencio está ubicado en la avenida Isidro Ayora y Sucre, ofrece varios platos como cecina, repe blanco, sancocho de chancho, gallina criolla, jugos naturales, colas aguas , cafés, aunque manifiesta vender más desayunos como el continental y sostenido además de los almuerzos y meriendas que tienen un costo de ($2.50).

El restaurante cuanta con clientela fija por más de 30 años, el local es propio y la materia prima para la elaboración lo compran los días sábados y domingos que se realizan las tradicionales ferias en el mercado de la localidad.

- **El Forastero.-** Su propietaria es la señora Lorena Córdova Tandazo se encuentra ubicado en la avenida Isidro Ayora y 18 de Noviembre es de tercera categoría según el registro en el Catastro de la Provincia de Loja 2010 lleva 4 años el local es propio y vende por lo general cecina, seco de chivo, seco de chancho, seco de gallina criolla, chuleta con menestra, sopas de grano, arvejas con guineo, repe blando, y algunas variedades de bebidas.

Los propietarios de cada uno de los establecimientos de comida típica de la localidad de Catamayo nos supieron manifestar que sus principales clientes entre semana son las personas que trabajan en las diferentes empresas ya sean estas públicas o privadas de la ciudad de Catamayo y que también forman parte los empleados que laboran en la ciudad de Loja y que se dirigen a realizar diferentes obras dentro de la provincia de Loja. Los fines de semana sus consumidores son los turistas que se dirigen hacia la Basílica del Cisne y otros lugares turísticos del cantón.

5.2.4. Poder Negociador de los Proveedores

En cuanto a la negociación con los proveedores que suministrarán de la materia prima para elaborar cada uno de los platos nos ayudaran con precios razonables, y de mejor calidad, y a mantener una relación buena con los mismos. Estos se agrupan en proveedores de carne, especierías, productos perecibles y productos no perecibles.

Todos los proveedores mantienen con toda su clientela un sistema de pago al contado, y otras que son de renombre se puede tener un pago con crédito

de hasta quince días luego de realizar el pedido, al día siguiente se hace la entrega del producto y luego se cancela ya sea el mismo día o después del lapso acordado.

Los principales proveedores de la empresa serán:

- ROMAR

Esta empresa me va a suministrar de productos no perecibles, es decir de aceite, sal, papel higiénico, arroz, fosforo, guantes desechables, ambiental, cloro, detergente, ambiental, escobas, trapeador, recogedor de basura, lavavajilla, estropajo, lustre, jabón, toalla de mano, etc.

- PRONACA

Esta empresa nos suministrara de la carne de chancho que se necesita para la elaboración de la cecina.

- ILE

Aquí compraremos de las especerías que se necesita para aliñar las carnes y demás como sazonador, ajino – moto, comino, ajo, achiote, maní, aliño verde y horchata.

- Azucarera MONTEREY

Compraremos la azúcar por quintales para que el precio sea más cómodo.

- Mercado Central de Catamayo.

En el mercado compraremos todos los productos perecibles, es decir aquellos que se pueden dañar como: culantro, tomate, cebolla, pimiento, limones, aguacates, yuca, guineo, etc.

5.2.4.1. Poder Negociador de los Clientes/Compradores

Negociar es un proceso, para ello se debe tomar en cuenta la frase de que el cliente siempre estará en su razón.

El centro recreacional es el encargado de realizar innovaciones dedicadas al sector o al tipo de cliente que se encuentre en el mercado es por eso que este debe ofrecer un restaurante de calidad como uno de sus servicio para cada uno los clientes que visitan este complejo.

Por lo general los clientes a los que se venderá cada productos será personas hombres y mujeres de todas las edades que requieran el servicio de restaurante y que al momento de consumirlos estén dispuestos a medir la calidad de los productos y no el precio de los mismos.

El producto posee un alto nivel de factibilidad debido a que sus barreras de entrada son altas ya que las políticas gubernamentales que promueven la inversión, existen potenciales clientes en la zona de influencia lo cual permitirá tener una aceptable afluencia de turistas de la localidad, de los cantones aledaños como de todo el país durante todo el año, ya sea por su clima, sitios turísticos o por su comida típica, lo que contribuye al desarrollo turístico y esparcimiento en la localidad y por ende contribuye a la economía del lugar.

6. DISCUSIÓN

6.1. Análisis de Mercado

La investigación de mercado nos permitió identificar cuáles serán nuestros consumidores y así establecer el nivel de aceptación que tendrá el restaurante de comida típica dentro del CREAC del cantón Catamayo en su mercado meta. Identificado estas características básicas de nuestros posibles clientes nos proveeremos de las herramientas necesarias para la cobertura de toda la demanda, así como la participación del producto sobre el mercado necesario para la construcción de la evaluación de la factibilidad financiera de este proyecto de inversión.

6.1.1. Análisis de la oferta.

En cuanto al análisis de la oferta se puede manifestar que en el estudio de mercado dentro del CREAC no existe un restaurante que expenda alimentos dentro del mismo pero se logró identificar diez establecimientos que expenden comida típica dentro de la localidad de Catamayo que es donde se encuentra ubicado el CREAC. Es por esto que se toma estos diez establecimientos como la competencia más cercana ya que venden los mismos productos, estos establecimientos poseen un crecimiento anual ya que cada fin de semana y días feriados es cuando más visitantes llegan a esta localidad. Además gracias a la información recopilada por parte de cada uno de los propietarios de estos establecimientos se pudo identificar que ninguna de estas empresas no cuentan con un registro exacto de clientes sino más bien se fijan en el número de facturas diarias que emiten por cada una de sus compras, en donde se pudo comprobar que por lo general su clientela va desde los 65 hasta los 90 clientes semanales dependiendo del establecimiento, además de que en los últimos años no se ha registrado un aumento en cuanto a sus ventas, es por eso que se tomara en cuenta el número de visitas diarias y los días que laboran semanalmente, quedando los siguientes resultados.

CUADRO # 5.- CAPACIDAD DE LOS ESTABLECIMIENTOS

ESTABLECIMIENTO	CAPACIDAD SEMANAL
Bachita Nº 2	90
Parrilladas Lojanito	65
Bachita	90
Los Ciruelos	65
Don Leo	70
Lilia	80
Mesón del Valle	70
Típico	85
La Tomeñita	85
El Forastero	65
TOTAL	**765**

Fuente.- Investigación Primaria
Elaboración.- Shirley Medina Medina

La oferta existente en la localidad de Catamayo de la provincia de Loja tenemos que son de diez establecimientos los mismos que llevan dentro del mercado entre los 30 a 8 años y que dentro de las plazas estos poseen una capacidad entre las 65 a 90 personas y que por lo general prestan sus servicios los siete días de la semana y por las 52 semanas que tiene el año.

CUADRO # 6.- OFERTA DE RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO

AÑO	RESTAURANTES	VISITAS SEMANAL
2011	10	765
TOTAL	**SEMANAS**	**OFERTA**
765	52	39780

Fuente.- Investigación Primaria
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.1.1. Proyección de la Oferta

Para determinar el crecimiento de la oferta de la competencia del cantón Catamayo para los años de vida útil del proyecto que son de diez años se toma en cuenta la información recopilada durante el trabajo de campo o la información primaria. Es por eso que en el análisis PORTER se determinó que no existe un registro del porcentaje de crecimiento de la oferta, por ende

se utilizó la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.7% para determinar la proyección de la oferta para los años de vida útil del proyecto.

CUADRO # 7.- CRECIMIENTO DE LOS RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO

AÑOS	PROYECCION
2012	39780
2013	43278
2014	46297
2015	50368
2016	55729
2017	62709
2018	71763
2019	83519
2020	98854
2021	118994

Fuente.- Investigación Primaria
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.2. Análisis de la Demanda

Para el desarrollo de la demanda se realizó un análisis del número de personas que llegan a visitar el CREAC los mismos que fueron dados por parte del Administrador del centro Sr. Iván Riofrío Herrera los mismos que son de 155385 en el año 2010, así también los datos del PEA del cantón Catamayo los mismos que fueron dados por parte del INEC según el CENSO VII DE POBLACION Y VI DE VIVIENDA 2010 que es de 22681 habitantes.

6.1.2.1. Demanda Potencial

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo. Además es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

Si se quisiera estimar la demanda potencial del mercado habría que establecer hipótesis adicionales respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto pues como sabemos la demanda global se forma por agregación de demandas individuales.

6.1.2.1.1. Cálculo de la demanda potencial

Para la demanda potencial cabe indicar que se obtuvo los datos del PEA del cantón Catamayo que es de 22681 esta cantidad se consiguió a través de los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), según el CENSO VII DE POBLACIÓN Y VI DE VIVIENDA 2010 y para sacar la demanda potencial de los turistas se lo consiguió a través del número de visitantes que llegan anualmente al CREAC que es de 155385 en el 2010 según el administrador del centro, el mismo que es proyectado según los años de vida útil del proyecto.

Para calcular la demanda potencial se establece de una de las preguntas de la encuesta en donde se interroga sobre si acostumbra a ir a los restaurantes de comida típica obteniendo un 57.64% de respuestas positivas por parte de los turistas y de un 73.81% por parte de los habitantes.

6.1.2.1.2. Proyección de la demanda potencial

Para la proyección de la demanda potencial para los habitantes y los turistas se consideró la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.7% ya que no existe un registro de la tasa de ingreso de turistas a esta localidad por parte de ninguna institución.

22681 PEA del cantón Catamayo el 73.81% es 16741

$Vp = 16741\ (1 + 1.7\%)^2$

$Vp = 16741\ (1 + 0.017)^2$

$Vp = 16741\ (1.017)^2$

$Vp = 16741\ (1.034)$

$Vp = 17310$

155385 Turistas del CREAC el 57.64 % es 89564

$Vp = 89564\ (1 + 1.7\%)^2$

$Vp = 89564\ (1 + 0.017)^2$

$Vp = 89564\ (1.017)^2$

$Vp = 89564\ (1.034)$

$Vp = 92609$

Con los resultados de la demanda potencial que la obtuvimos del cálculo de la PEA del cantón Catamayo y de los turistas que ingresan al CREAC realizamos una suma del resultado de las dos cantidades obteniendo así:

CUADRO # 8.- SUMA DE LA DEMANDA POTENCIAL

D.P. PEA DE CATAMAYO	D.P. TURISTAS CREAC	TOTAL D.P
17310	92609	**109919**

Fuente.- CENSO VII DE POBLACION Y VI DE VIVIENDA 2010, CREAC
Elaboración.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 9.- PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL DE ACUERDO AL NÚMERO DE CONSUMIDORES

AÑOS	# CONSUMIDORES
2012	**109919**
2013	**113688**
2014	**119585**
2015	**127927**
2016	**139177**
2017	**153990**
2018	**173276**
2019	**198292**
2020	**230778**
2021	**273152**

Fuente.- Cuadro de suma de la demanda potencial
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.2.2. Demanda Real

6.1.2.2.1. Calculo de la demanda real

Para poder determinar la demanda real se debe tomar en cuenta los datos de la demanda potencial tanto de los turistas (92609) como de los habitantes (17310), de los cuales el 57.64% según las encuestas aplicadas a los turistas del CREAC consumirán los productos si existiera un restaurante de comida típica dentro del centro recreacional, mientras que en el caso de los habitantes el 68.65% opina positivamente con respecto al consumo de los productos si se creara un restaurante.

Interpretación:
D.R: 17310 PEA del cantón Catamayo 68.65% es el 11883
D.R: 92609 turistas del CREAC 57.64% es el 53380

Procedimiento:
D.R. PEA del cantón Catamayo: 17310 * 68.65 / 100
D.R. PEA del cantón Catamayo: 11883

D.R. turistas del CREAC: 92609 * 57.64 / 100
D.R. turistas del CREAC: 53380

CUADRO # 10.- DEMANDA REAL POR NUMERO DE CONSUMIDORES

CONSUMIDORES	AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL
HABITANTES	2011	17310	11883
TURISTAS	2011	92609	53380
TOTAL		109919	65263

Fuente.- Cuadro de demanda real por consumidores
Elaboración.- Shirley Medina Medina

Con los resultados de la demanda potencial y del porcentaje de consumo si se implementara un restaurante de comida típica dentro del CREAC dado de una de las preguntas (Nº 7) de las encuestas aplicadas a los turistas y de la

PEA del cantón Catamayo pudimos obtener los resultados de la demanda real la misma que sumando los datos de los turistas y población económicamente activa obtuvimos la siguiente información:

6.1.2.2.2. Cálculo de la Demanda Real por frecuencia de visita

Para calcular la Demanda Real anual por frecuencia de visita acudimos a las encuestas en donde se manifiesta en una de las preguntas que se planteó sobre frecuencia de visita de los usuarios a este tipo de establecimientos teniendo como resultado:

CUADRO # 11.- DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS DE LA PEA DEL CANTÓN CATAMAYO.

	Frecuencia de visitas	Afluencia	Tiempo al año	Demanda Real
AÑO 2011	Una Vez por semana	41% (104)	52	5408
	Dos veces por semana	34% (85)	104	8840
	Cinco veces por semana	25% (63)	260	16380
	Total	**100%**	**416**	**30628**

Fuente.- Encuesta pregunta Nº 3
Elaboración.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 12.- DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS DE LOS TURISTAS

	Frecuencia de visita	Afluencia	Tiempo al año	Demanda Real
AÑO 2011	Una Vez por semana	48% (69)	52	3588
	Dos veces por semana	28% (41)	104	4264
	Cinco veces por semana	24% (34)	260	8840
	Total	**100%**	**416**	**16692**

Fuente.- Encuesta pregunta Nº 3
Elaboración.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 13.- SUMA DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS A LOS TURISTAS Y PEA DEL CANTÓN CATAMAYO.

D.R. PEA DEL CANTÓN CATAMAYO	D.R. TURISTAS	TOTAL D.R
30628	16692	**47320**

Fuente.- Suma de la demanda real por frecuencia de visitas
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.2.2.3. Proyecciones de la Demanda Real

La proyección de la demanda real se la determinó por la frecuencia de visitas que realizan los consumidores a este tipo de establecimientos, datos que se los obtuvo de una de las preguntas de la encuesta sobre la frecuencia de visitas con la tasa de crecimiento poblacional 1.7% obtenida por el INEC.

PEA del cantón Catamayo:

$Vp = 30628\ (1 + 1.7\%)^2$

$Vp = 30628\ (1 + 0.017)^2$

$Vp = 30628\ (1.017)^2$

$Vp = 30628\ (1.034)$

$Vp = 31669$

Turistas del CREAC:

$Vp = 16692\ (1 + 1.7\%)^2$

$Vp = 16692\ (1 + 0.017)^2$

$Vp = 16692\ (1.017)^2$

$Vp = 16692\ (1.034)$

$Vp = 17259$

CUADRO # 14.- SUMA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS A LOS TURISTAS Y PEA DEL CANTÓN CATAMAYO.

D.R. PEA DEL CANTÓN CATAMAYO	D.R. TURISTAS	TOTAL D.R
31669	17259	**48928**

Fuente.- Proyección de la demanda real
Elaboración.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 15.- PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL POR FRECUENCIA DE VISITAS

AÑOS	# CONSUMIDORES
2012	48928
2013	50606
2014	53231
2015	56944
2016	61951
2017	68545
2018	77130
2019	88265
2020	102726
2021	121587

Fuente.- Encuesta pregunta número Nº 3.
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.2.3. Demanda Insatisfecha

Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

6.1.2.3.1. Cálculo de la demanda insatisfecha

Para realizar la demanda insatisfecha se tomó en cuenta la demanda potencial, demanda real anual y oferta actual de la empresa la misma que tendrá un tiempo de vida útil de diez años.

Descripción:
D.I: Demanda Insatisfecha
D.R.A: Demanda Real Anual
O: Oferta

Procedimiento:
D.I: D.R.A - O

D.I: 47320 - 39780

D.I:7540

CUADRO # 16.- DEMANDA INSATISFECHA DE RESTAURANTES EN EL CANTÓN CATAMAYO

AÑO	DEMANDA REAL ANUAL	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	47320	39780	7540

Fuente.- Oferta y Demanda Real Anual.
Elaboración.- Shirley Medina Medina

6.1.2.3.2. Proyecciones de la Demanda Insatisfecha al 2021

La demanda real se la realizó acorde al cálculo de la frecuencia de visita de los clientes; la oferta por el número de consumidores a cada uno de los restaurantes donde expenden comida típica dentro de la localidad de Catamayo y la demanda insatisfecha es la demanda real menos la oferta.

CUADRO # 17.- PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2012	**109919**	**48928**	**39780**	**9148**
2013	**113688**	**50606**	**43278**	**7327**
2014	**119585**	**53231**	**46297**	**6934**
2015	**127927**	**56944**	**50368**	**6575**
2016	**139177**	**61951**	**55729**	**6222**
2017	**153990**	**68545**	**62709**	**5836**
2018	**173276**	**77130**	**71763**	**5367**
2019	**198292**	**88265**	**83519**	**4746**
2020	**230778**	**102726**	**98854**	**3871**
2021	**273152**	**121587**	**118994**	**2593**

Fuente: Demanda Real, y Oferta Actual
Elaboración: Shirley Medina Medina

6.2. PLAN DE MARKETING

6.2.1. Análisis del Producto

El servicio que se ofrecerá en el Restaurant de Comida Típica en el Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión" del Cantón Catamayo, se encontrara enfocado a un segmento de mercado es decir para aquellas personas que les agrada degustar la comida típica de este rincón del país, además de ofrecerles una variedad de platos típicos en un ambiente agradable en uno de los lugares turísticos del Cantón Catamayo más visitados durante los 365 días del año, se brindara en un ambiente placentero rodeado de música, gente amable y agradable y sus precios serán accesibles para nuestro mercado a diferencia de nuestra competencia.

Con relación a los productos que se ofrecerá dentro del restaurante tenemos que en base a las encuestas aplicadas a la PEA del cantón Catamayo y a los turistas que visitan el CREAC tenemos que lo que a ellos les interesa es que dentro del mismo encuentren una variedad de platos típicos de la localidad y que los precios estén acorde al bolsillo de cada uno de los clientes, ya que su vista no lo hará solo sino en familia o con amigos, además que ellos miden principalmente la atención al cliente y la calidad del producto que le sirvan a la mesa ya que ellos siempre relacionaran la calidad del producto con el precio., es por esta razón que el restaurante de comida típica le ofrece a cada uno de sus futuros clientes productos 100% de calidad desde el momento de su elaboración hasta que llegue a la mesa de sus consumidores.

El nombre de la empresa será: "**EL RINCÓN TÍPICO RESTAURANTE"** y el slogan que se le ha asignado seria: **"UNA DELICIA TÍPICA PARA TU PALADAR".**

GRAFICO # 3.- LOGOTIPO DE LA EMPRESA
FUENTE.- Shirley Medina Medina
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

El logotipo está enmarcado principalmente con el nombre de la empresa en letras grandes para resaltar solo con el nombre los productos que en ella se expenden, de la misma manera se coloca el slogan en la parte superior dar realce a la calidad del producto que va a consumir y la experiencia agradable que va a llevarse no solamente por el producto sino por todo el ambiente que en ella se ofrece.

Entre los colores que se escogieron para el desarrollo del logotipo tenemos los colores primarios como lo es el negro con el blanco como parte principal en sus letras para resaltar y entre los colores secundarios está el tomate y concho de vino para hacer contraste con el color verde que encontramos dentro del CREAC.

6.2.2. Análisis de Precio

Para el presente proyecto de factibilidad estará fijado en función a los costos y gastos en los que incurra el restaurante en la elaboración de cada uno de los platos típicos tomando además como referencia los precios que

mantienen la competencia. El producto que se pondrá a la venta y comercialización tiene como propósito cumplir con las expectativas de los clientes.

Así mismo con la atención de brindar productos de buena calidad lo cual el precio dependerá de acuerdo a cada plato.

La política de los precios estará determinada en función de la competitividad pero tratando de que los precios cubran los costos operativos, el objetivo del precio será vender los productos a precios cómodos y a través de ello acaparar la mayor parte de usuarios que llegan al CREAC.

Para la comercialización del servicio se tendrá diferentes opciones dentro de la carta como platos fuertes tenemos la cecina y seco de chivo; de sopas tendremos la tradicional arveja con guineo y el caldo de gallina criolla, estos serían los platos que se venderán dentro del restaurante, pero se debe manifestar que para cada uno de los platos se obsequiara un vaso de horchata el mismo que no tendrá ningún costo ya que vendría a ser un producto incluido con los otros platos de la carta.

CUADRO # 18.- PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

PRODUCTO	PRECIO POR PERSONA
Cecina	$4.00
Arveja con guineo	$0.50
Caldo de gallina criolla	$2.50
Seco de Chivo	$ 2.00

Fuente: Encuestas
Elaborado: Shirley Medina Medina

De acuerdo a la información obtenida mediante la aplicación de las encuestas al PEA del cantón Catamayo y a los turistas que visitan el CREAC, se determina que ellos requieren de la creación de un Restaurante de Comida Típicas en el centro recreacional dada la alta demanda en este sitio, y la venta se la determinara por medio de la carta donde estarán expuesto cada uno de los platos típicos y el precio de cada uno de ellos.

El costeo de cada uno de los platos esta dado de acuerdo a la información que se obtuvo de las empresas que serán nuestros proveedores.

CUADRO # 19.- COSTEO PLATO DE CECINA

PLATO TÍPICO	CECINA			
LUGAR	Restaurante			
CANTIDAD	1 PERSONA			
INGREDIENTES	**CANT**	**UNIDAD**	**COSTO UNIDAD**	**COSTO TOTAL**
carne de chancho cecinada	1/2	libra	2	1,00
yuca	1/2	libra	0,25	0,13
cebolla	1/4	libra	0,25	0,06
tomate	1/4	libra	0,5	0,13
sal	2	cdta	0,35	0,05
sazonador	1/8	funda	0,15	0,02
ajo molido	1/8	funda	0,15	0,02
comino	1/8	funda	0,15	0,02
aliño verde	1/8	funda	0,15	0,02
limones	1/2	unidad	0,05	0,03
funda de horchata	1/8	funda	0,5	0,06
azúcar	1	cdta	0,5	0,05
aceite	1	cdta	2,3	0,30
Se cecina la carne de chancho en forma muy delgada y uniforme. Se golpea la carne se sala, se le coloca el sazonador, ajo, pimiento, ajino - moto y el aliño verde y un chorrito de aceite y se deja secar al sol, se aza en brasa y se sirve con yuca cocinada y ensalada de cebolla con tomate.			**COSTO NETO**	**1,88**
			5% VARIOS	**0,09**
			COSTO TOTAL	**1,97**

Fuente: Análisis PORTER, proveedores
Elaborado: Shirley Medina Medina

CUADRO # 20.- COSTEO ARVEJAS CON GUINEO

PLATO TÍPICO	ARVEJAS CON GUINEO			
LUGAR	Restaurante			
CANTIDAD	1 PERSONA			
INGREDIENTES	**CANT**	**UNIDAD**	**COSTO UNIDAD**	**COSTO TOTAL**
guineos verdes	1	unidad	0,03	0,03
arvejas	3	cdta	0,80	0,03
quesillo	2	cdta	1,75	0,10
sal	1/4	cdta	0,3	0,03
achiote	1/8	cdta	0,3	0,02
culantro picado	1/2	cdta	0,03	0,03
azúcar	1	cdta	0,5	0,05
limones	1/2	unidad	0,05	0,03
horchata	1/8	fundas	0,5	0,06

Previo a la preparación de la sopa, tener las arvejas remojadas del día anterior. Cocinar las arvejas hasta que estén suaves, luego hacer hervir agua aparte, una vez que hierva se agrega el guineo picado hasta que este se cocine, luego agregar las arvejas cocinadas, añadiendo refrito y sal al gusto. El contenido debe hervir agregar el quesillo y luego cuando este desecho el quesillo colocar el culantro y retirar del fuego.	**COSTO NETO**	**0,38**
	5% VARIOS	**0,02**
	COSTO TOTAL	**0,39**

Fuente: Análisis PORTER, proveedores
Elaborado: Shirley Medina Medina

CUADRO # 21.- COSTEO CALDO DE GALLINA CRIOLLA

PLATO TÍPICO	CALDO DE GALLINA CRIOLLA			
LUGAR	Restaurante			
CANTIDAD	1 PERSONA			
INGREDIENTES	**CANT**	**UNIDAD**	**COSTO UNIDAD**	**COSTO TOTAL**
presas de gallina criolla	1	presa	0,50	0,50
yuca	1/4	libra	0,25	0,06
arroz	1/4	unidad	0,50	0,13
comino	1/8	unidad	0,15	0,02
ajo	1/8	unidad	0,15	0,02
sal	1/4	cdta	0,05	0,0125
concentrado de gallina	1/8	cubito	0,15	0,02
culantro	1/2	cdta	0,10	0,05
cebolla de hoja	1/2	cdta	0,10	0,05
limón	1/2	unidad	0,10	0,05
azúcar	1	cdta	0,10	0,05
horchata	1/8	funda	0,50	0,06
En un recipiente colocar las presas de gallina criolla previamente lavada y despellejada, sazonarle con la sal, ajo, comino. En una olla con agua hervida colocar las presas y llevar a hervir hasta que esta se en suavice. En otra olla cocinar las yucas, lavadas y cortadas en cuadros pequeños. Cuando las presas estén suaves servir acompañado de arroz con yucas, espolvorear perejil y cebolla de hoja finamente picadas			**COSTO NETO**	**1,02**
			5% VARIOS	**0,05**
			COSTO TOTAL	**1,07**

Fuente: Análisis PORTER, proveedores
Elaborado: Shirley Medina Medina

CUADRO # 22.- COSTEO SECO DE CHIVO

PLATO TÍPICO	SECO DE CHIVO			
LUGAR	Restaurante			
CANTIDAD	1 PERSONA			
INGREDIENTES	CANT	UNIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
carne de chivo	1/4	libra	2,00	0,50
arroz blanco	1/4	libra	0,50	0,13
yuca	1/4	libra	0,25	0,06
cebolla	1/4	libra	0,25	0,06
tomate	1/4	libra	0,35	0,09
pimiento verdes	1/4	unidad	0,05	0,01
sazonador	1/8	funda	0,15	0,02
ajo	1/8	funda	0,15	0,02
comino	1/8	funda	0,15	0,02
achiote	0	cdta	0,05	0,00
sal	1	cdta	0,35	0,02
aceite	3	cdta	0,10	0,05
horchata	1/8	funda	0,50	0,06
azúcar	1	cdta	0,50	0,05
naranjilla	1/8	unidad	0,10	0,01
limón	1/2	unidad	0,10	0,05
Haga un refrito con la manteca de color, la cebolla, el tomate, el pimiento, y el ajo. Condimente con sal, pimienta y comino. Agregue la carne y deje dorar. Vierta el jugo de dos naranjillas o la cerveza, el ají y las hierbas, deje cocer a fuego lento hasta que la carne se suavice, si resulta de consistencia muy densa agregue un poco de agua o cerveza. Acompañe con arroz amarillo y papas al vapor o maduros fritos.			**COSTO NETO**	**1,15**
			5% VARIOS	**0,06**
			COSTO TOTAL	**1,21**

Fuente: Análisis PORTER, proveedores
Elaborado: Shirley Medina Medina

Carta de platos

GRAFICO # 4.- CARTA DE PLATOS DE LA EMPRESA
FUENTE.- Shirley Medina Medina
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.2.3. Análisis de la Plaza.

La distribución del producto, estará al alcance de los consumidores donde estos puedan obtener información del contenido y preparación de los platos típicos, para lo cual se utilizarán canales propios de venta directa con el cliente, mediante el restaurante en el Complejo Eliseo Arias Carrión.

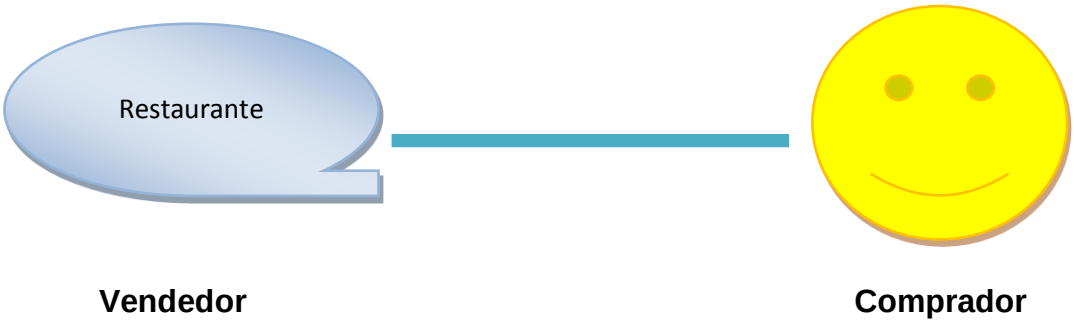


GRAFICO # 5.- Comercialización
FUENTE.- Información Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.2.4. Análisis de Publicidad.

La publicidad permitirá al nuevo Restaurante de Comidas Típicas dar mayor realce al Complejo Turístico Eliseo Arias Carrión, permitiendo que los turistas y visitantes puedan tener este servicio de alimentación sin salir del Complejo Turístico, para esto deberá dar a conocer la variedad de platos

típicos, su preparación y precios módicos. Esto lo hará por los siguientes medios:

Radio.- La publicidad por este medio es de bajo costo, para lo cual se contratarán cuñas radiales en la radio Boquerón (Catamayo).La cuña radial será por el lapso de 30 segundos dentro de este tiempo se dará a conocer el lugar donde se encuentra la empresa así como cada uno de los productos que vende la misma, horarios y días de atención al cliente, así como la calidad y el ambiente con el que contaran nuestros clientes para su deleite y agrado.

CUADRO # 23.- PUBLICIDAD EMISORAS RADIALES MAS ESCUCHADAS EN EL CANTÓN CATAMAYO

ESTRATEGIA	DIAS	UNIDAD	TIEMPO	COSTO		
				Cantidad	c/ mes	c/ año
Radio Boquerón (Catamayo)	Lunes, miércoles y sábado	3 cuñas diarias	12 meses	1008 cuñas	$45.00	$540.00
Radio Sociedad (Loja)	martes, jueves, sábado y domingo	3 cuñas diarias	12 meses	1008 cuñas	$60.00	$720.00
Radio Cariamanga (Cariamanga)	Martes, jueves y sábado	3 cuñas diarias	12 meses	1008 cuñas	$24.00	$288.00
					COSTO TOTAL	**$1548.00**

Fuente: Información Primaria
Elaborado: Shirley Medina Medina

6.3 ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico constituye uno de los aspectos más relevantes de la elaboración del proyecto, con el análisis de la oferta y demanda puesto que ello dependerá en gran medida el éxito del proyecto de factibilidad una vez que esté en funcionamiento.

6.3.1. Localización Del Proyecto

La localización adecuada de una empresa que se creará con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Para ello, la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales, e incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

La decisión de localización de un proyecto es una decisión de corto plazo con repercusiones económicas importantes que deben considerarse con la mayor exactitud posible. Esto exige que su análisis se realice en forma integrada con las restantes variables del proyecto: demanda, transporte, competencia, la importancia de una selección apropiada para la localización del proyecto se manifiesta en diversas variables, cuya recuperación económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometiendo en el largo plazo una inversión probable de pocas cantidades de capital.

Para obtener la localización óptima se ha analizado una serie de aspectos básicos tales como: ubicación de los proveedores, clientes y competencia. Dentro del análisis de los proveedores no existirá ningún problema debido a que existen proveedores que incluso algunos de ellos nos suministraría directamente la ubicación del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión, está localizado a pocos minutos de la ciudad.

Los turistas es un factor indispensable dentro de nuestro análisis, por lo tanto está ubicado, donde hay todos los servicios básicos, que nuestros clientes tengan un acceso fácil, comodidad y sea agradable, esto favorecerá al restaurante.

La competencia en el Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión de Catamayo es mínima ya que no existe un restaurante dentro del mismo y

que según las encuestas a la población urbana de Catamayo y turistas es necesaria la implementación del restaurante.

6.3.1.1. Macro localización

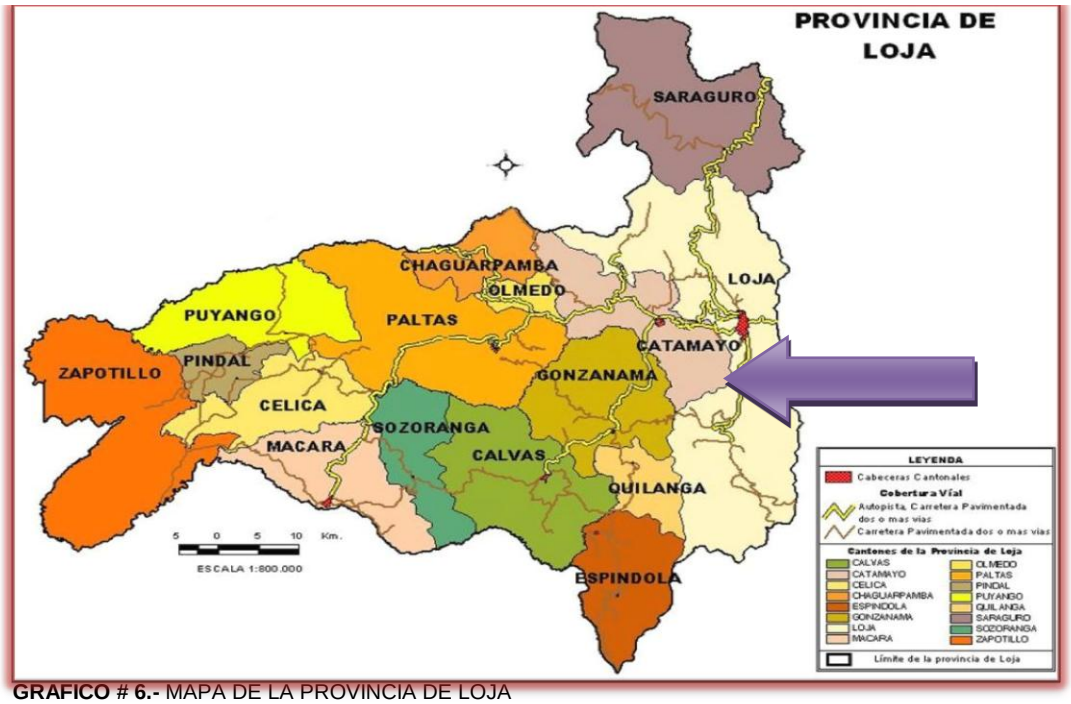


GRAFICO # 6.- MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA
FUENTE.- Departamento de Turismo de GAD Municipal de Loja.
ELABORACIÓN.- GAD Municipal de Loja

Catamayo, se encuentra ubicado hacia la parte nor-este de la provincia de Loja. “El término del dialecto paltense, formado por dos voces: Catay = aquí y mayu = río. En tal razón su significado es aquí el gran río. El nombre de Catamayo fue dado por los españoles, cuando en agosto de 1546 el capitán Alonso de Mercadillo, fundara en este valle denominado Cangochamba o Garrochamba, la ciudad de la Zarza que fuera la primera fundación de la ciudad de Loja.” (www.lojanos.com)

El Cantón Catamayo limita:

- Norte: con la provincia de El Oro y el cantón Loja
- Sur: con los cantones de Gonzanamá y Loja
- Este: con el cantón Loja
- Oeste: con los cantones Chaguarpamba, Olmedo y Paltas.

Su extensión es de 649 Km2. Con una altitud de 1000m.s.n.m., tiene un clima Cálido seco en Catamayo y Subtropical húmedo en las parroquias. Con una temperatura de 25ºC.

Se ha tomado este cantón para la implementación del presente proyecto porque:

- Este es un paso obligatorio para todas las personas que viajan hacia la región costera, lo que conlleva que todos conozcan este hermoso valle.
- El clima del mismo es muy importante, ya que la capital provincial es de clima frio, entonces esto hace que la mayor parte de sus habitantes viajen hacia sitio calientes para pasar sus vacaciones.
- Dentro de esta ciudad encontramos entidades bancarias como Banco de Loja, Banco Nacional del Fomento, Cooperativa Padre Julián Lorente, entre otros.
- Existe en la actualidad diferentes empresas de transporte hacia esta ciudad, ya que todas las cooperativas que viajan hacia la costa tienen que pasar por allí. Pero hay una cooperativa que realiza turnos hacia esta localidad cada media hora con un valor de un dólar tanto de ida como de vuelta en la ruta Loja – Catamayo – Loja esta es la cooperativa Catamayo.
- También se realiza en esta localidad ya que gracias al gobierno en la actualidad se está tomando en cuenta a la provincia de Loja dentro del PLANDETUR 2020 para el desarrollo turístico especialmente de Catamayo.

6.3.1.2. Micro localización

Debido a las condiciones naturales y la oportunidad turística que se analizaron en el estudio de mercado, se ha considerado el Cantón Catamayo para la ejecución del proyecto ya que existe una gran demanda.

GRAFICO # 7.- Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión
FUENTE.- Centros Recreacionales y Turísticos
ELABORACIÓN.- GAD Municipal de Catamayo

La zona donde se encontrará el proyecto es visible y estará bien ubicado ya que está se la implementara en el molino, justo a la entrada al Complejo Recreacional y a su vez este está ubicado en una de las arterias principales de esta ciudad. La ventaja que más caracteriza es que esta avenida pasa al lado del complejo ya que por aquí se va hacia la costa y hacia uno de los puntos turísticos más importantes de este cantón como es la parroquia de El Cisne.

Estará ubicado en el sector periférico, por considerarse que aquí existe mayor facilidad para el abastecimiento de materias primas, insumos y demás artefactos para ejecución de las actividades, así como también la disponibilidad de mano de obra adecuada, lo que significa para la empresa su oportunidad de insertarse fácilmente en el mercado de producción y comercialización gastronómica. En base a la calidad de los productos.

Los factores de localización son de gran relevancia al momento de elegir el lugar óptimo donde va a estar ubicado el proyecto, para el caso deben evaluarse factores que influyen al momento de tomar la decisión, entre los cuales tenemos:

- Costo de Arrendamiento.
- Niveles de Seguridad.
- Cercanía de Fuentes de Abastecimiento.
- Disponibilidad de Servicios
- Mano de obra.
  - Mano de obra directa.
  - Mano de obra indirecta.

6.3.2. Ingeniería Del Proyecto

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

6.3.2.1. Diseño Arquitectónico

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción, el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.

El lugar donde se localizará el proyecto ya se encuentra construido, este tiene dos espacios; el primer espacio se lo denominará área del balcón esta mide 5.36 m de largo por 3.97 m de ancho aquí se colocarán 6 mesas con cuatro sillas cada una, además tendrá una decoración llamativa por sus colores y adornados con algunos focos y que estos a su vez sirvan para iluminar más el local. El segundo espacio se lo denominará el molino, ya que este se encuentra en el lado del molino mide exactamente 2.20 m de ancho tomando en cuenta que esta construcción es circular, aquí entrarán tres mesas con tres sillas cada una, además este sector cuenta con un espacio para el área de cocina, ya que tiene un mesón, un grifo y espacios adecuados para colocar la maquinaria que se utilizara para la elaboración de cada producto.

En el área de cocina se colocará una cocina industrial de cuatro quemadores con una parrilla, además colocaremos una refrigeradora, un microondas y además se colocará un extractor y campana para extraer los olores; aquí se acoplará un lugar para la caja.

En el área de caja tendremos la caja registradora, un pequeño librero donde se colocarán diferentes documentos de la misma y una pequeña repisa donde estarán documentos informativos del centro recreacional y del restaurante.

La decoración de la empresa se basará principalmente en colores que contrasten con el verdor de los árboles que se encuentran en los alrededores del CREAC como es el rojo, crema y negro, y para eso se necesitará la contratación de una empresa que realice esta actividad, además el mobiliario que se ocupará es de alta calidad para que esta resista ante cualquier desastre, además se contara con sillas apropiadas para infantes de 1 año hasta los 4 años. La iluminación es un factor muy importante especialmente en el interior del molino, dado que es una parte oscura, por ello colocaremos ojos de buey, lámparas y apliques.

Además colocaremos dos letreros los cuales estarán ubicados uno en la parte superior del molino de viento visto desde la entrada del CREAC y otro que estará ubicado en el mismo lugar pero visto desde el interior estos rótulos serán de 2 x 70cm con el nombre de la empresa, el logotipo y el slogan “UNA DELICIA TÍPICA PARA SU PALADAR”

Como el restaurante es típico se busca dar un ambiente propio de la zona, es por esto que se colocará en la barra para la espera de los consumidores que cancelan sus compras exhibidores o mostradores con diferentes postales, trípticos, dípticos e informativos de los diferentes atractivos turísticos que ofrece la provincia de Loja, los mismos que son donados por parte del Ministerio de Turismo de Loja, el mismo que servirá para darle al lugar un ambiente agradable y acogedor.

En cada una de las mesas del establecimiento se colocaran fotos, posters de los atractivos turísticos que ofrece el cantón Catamayo, las mismas que serán dadas por parte del Departamento de Turismo del GAD Municipal de Catamayo. Estas fotos serán una copia de las fotos de antaño de la localidad y fotos del actual Catamayo, además aquí se colocaran servilleteros que serán elaborados de caña guadua y representaran la producción principal de este cantón como lo es la caña de azúcar y maíz.

Al igual que el resto de las instalaciones del restaurante este contara con un baño de uso exclusivo de los clientes y este estará decorado con toallas de mano que serán bordadas con el logotipo y el slogan de la empresa.

Finalmente se colocara un reloj de pared en el ingreso al restaurante y estará decorado el resto del establecimiento con cuatro palmas que son plantas ornamentales de sombra y que le darán un color verdoso como el resto del lugar.

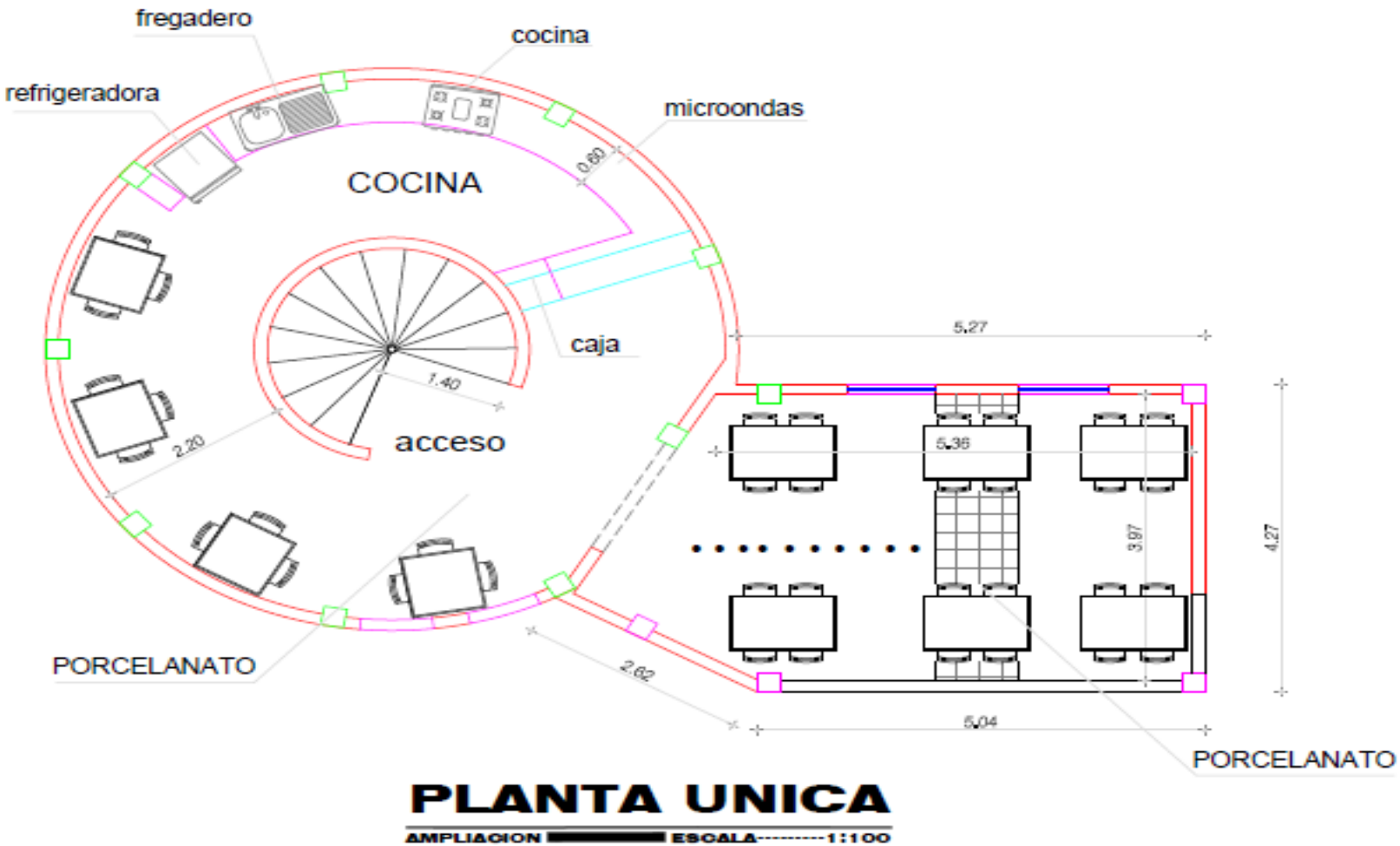


GRAFICO # 8.- Estudio arquitectónico del restaurante "El Rincón Típico"
FUENTE.- Arq. Diego Quezada
ELABORACIÓN.- Arq. Diego Quezad

6.3.2.1.1. Distribución de las mesas en el balcón

GRAFICO # 9.- Distribución de las mesas parte I izquierda
FUENTE.- Arq. Diego Quezada
ELABORACIÓN.- Arq. Diego Quezada

GRAFICO # 10 .- Distribución de las mesas parte derecha
FUENTE.- Arq. Diego Quezada
ELABORACIÓN.- Arq. Diego Quezada

GRAFICO # 11.- Distribución de las mesas de la parte donde se encuentra el molino
FUENTE.- Arq. Diego Quezada
ELABORACIÓN.- Arq. Diego Quezada

6.3.2.2. Diagrama de Flujos

Para el desarrollo del diagrama de flujos es de autoría propia, los símbolos más comunes utilizados para las áreas de adquisición de materia prima, producción, facturación y servicios son:

- **Flujo de inicio del servicio**

Para el proceso de pedidos de los clientes en el restaurante el mesero tiene como tarea:

1. Dar la bienvenida al cliente. Tiempo 20´´
2. Traslado a la mesa respectiva. Tiempo 20´´
3. Indicarle la carta y explicarle cada uno de los productos. Tiempo 20´´
4. Tomar el pedido en la comanda respectiva. Tiempo 5´´
5. Se procede a pasarle una copia de la comanda al cocinero para que despache el pedido, Tiempo 3`

6. Verificación del pedido 5´´
7. Se recepta el pedido en el mesón de la cocina y se despacha el mismo a la mesa del cliente. Tiempo 10´´
8. Finalmente se pasa el original de la comanda a la cajera para que proceda al cobro del mismo y la emisión de la respectiva factura al cliente y se lo entrega a la mesa del cliente. Tiempo 15´´
9. Se le agradece al cliente por la visita. Tiempo 5´´

GRAFICO # 12.- Flujo de proceso de servicio al cliente
FUENTE: Shirley Medina Medina

Para el inicio del servicio tenemos que desde la llegada del cliente a la empresa le tomara al mesero un tiempo de cuatro minutos y cuarenta segundos el brindarle información, acerca de cada uno de los productos, tomar la orden y colocarle el pedido a la mesa de cada cliente.

- **Flujo de Procesos para la elaboración de los platos típicos**

Este proceso conlleva a obtener un producto terminado de calidad para el consumo de cada uno de los clientes de la empresa.

1. Recepción y almacenaje de alimentos no perecibles: Este es uno de los procesos más importantes ya que este depende la calidad del producto procesado a obtener, para este se debe de seguir una serie de controles y condiciones que establezcan la frescura, suavidad, olor y sobre todo calidad. Además las condiciones en las que se debe almacenar de preferencia en cuartos lejos de la humedad para evitar el deterioro de los mismos, así se debe clasificar y colocar en vitrinas que del aire y a una distancia de un metro del suelo para evitar la contaminación. Tiempo aproximado 15´.

2. Recepción y almacenaje de alimentos perecibles.: Para mantener las carnes en buen estado es necesario retirar las grasas, venas, sangre y pellejos en cada uno de los trozos de carne, esto se lo hace especialmente para evitar la contaminación de la misma ya que las grasas atraen las bacterias a la carne. Este proceso se lo hace en cada una de las carnes que se necesitan para la producción de alimentos y se debe colocar específicamente en cuartos fríos o en neveras a temperatura de 5ºa 10º para así conservar la materia prima en condiciones aceptables antes de ser procesada.

   Para la limpieza de los demás alimentos perecibles que se necesitaran se debe retirar las raíces, semillas, etc., para luego almacenarla correctamente bajo refrigeración para su duración. Tiempo aproximado 30´.

3. Condimentación y dosificación: Las carnes antes de ser preparadas se las debe adobar correctamente con especias acorde al tipo de carne, para las carnes rojas se debe colocar especias claras para

evitar que las carnes se oscurezcan, además estos darán una mejor presentación a las carnes especialmente a la del cerdo.

La materia prima antes de ser usada se debe dosificar por medio de porciones u onzas para evitar el desperdicio de alimentos y sobre todo evitar la contaminación con los demás alimentos. Tiempo aproximado. 30´

4. Asado y cocción de los alimentos: Por lo general para realizar la cocción de los alimentos depende del tipo de plato a preparar ya que las carnes por lo general son más duras que los demás alimentos, es por eso que de preferencia primero se debe preparar las carnes y luego se continua con lo demás. Esta cocción cuando es asado se lo realiza en una parrilla específica para azar carnes y cuando son cocidas se lo hace en ollas normales y su porte depende de la cantidad de materia prima que se va a cocinar. Tiempo aproximado 2 horas.

GRAFICO # 13.- Flujo de proceso para la elaboración de los platos típicos
FUENTE: Shirley Medina Medina

6.3.2.3. Diagnostico Operativo

Según el organigrama estructural que se ha establecido para esta empresa se contará con la ayuda de un administrador el mismo que se encargara completamente de la administración del restaurante, pero se debe tomar en cuenta que las instalaciones donde funcionara la empresa no cuenta con el espacio suficiente, es por esta razón que se ha creído conveniente contratar una persona que administre el restaurante pero que se traslade hacia la

empresa el momento que sea necesario y a la hora que este crea conveniente. Para ello la cajera le dará cuentas de las ventas del día y este a su vez tomara la rienda del negocio. Esta persona laborara fuera de la empresa pero cumplirá con todas las obligaciones que su puesto lo amerite, así mismo laborara de lunes a viernes y el horario lo acoplara de acuerdo a sus actividades.

También se contará con el apoyo de una cajera, quien es la encargada de cobrar por los productos consumidos, además esta se encargara de llevar al día todas las operaciones tributarias, se encargara de llamar a nuestros proveedores cuando haga falta la materia prima, se encargara de revisar que todas las operaciones se lleven con normalidad y de avisar al administrador de la misma sobre alguna novedad en el transcurso de las operaciones de cada una de las actividades de los empleados, esta persona laborara desde las 09h00 hasta las 17h00 de miércoles a domingo.

Seguimos con las actividades del cocinero, quién va ser el encargado de preparar los alimentos, así como de identificar y avisar a la cajera para que esta a su vez realice la compra, hacer la selección de los alimentos y colocarlos en las despensas, además de servir los alimentos en la vajilla para que el mesero lo lleve a la mesa de cada cliente. Su horario de trabajo está comprendido de miércoles a domingo desde las 09h00 que se inician las actividades hasta las 17h00 que se realiza el cierre de caja para el siguiente día.

Finalmente se determina las actividades del mesero que es quien ayuda a la cajera dando la bienvenida al cliente, entregando la carta, recibiendo la orden y colocando los platos a la mesa. Además de ello realiza el aseo de su área de trabajo, su horario de trabajo es de 09h00 hasta las 17h00 de miércoles a domingo.

Cada uno de los empleados que laboraran dentro de la empresa contarán con un uniforme excepto el administrador. El uniforme constara de un jean negro, camiseta tipo polo color rojo y una gorra roja en donde tendrán

plasmados el logotipo y slogan de la empresa y finalmente el calzado será de color negro.

Como vemos la empresa contará con poco personal es por esa razón que cada uno de los empleados son poli funcionales y es por esa razón que cada uno de los empleados cuentan con conocimientos en atención al cliente y preparación de alimentos, También cabe señalar que como todos los empleados excepto el administrador cuentan con un mismo horario de trabajo estos cerraran el restaurante media hora antes de la hora de salida para realizar el cierre de caja y limpieza de las instalaciones.

CUADRO # 24.- PERSONAL OPERATIVO

Nº	CARGO	CANTIDAD
1	ADMINISTRADOR	1
2	CAJERA	1
3	COCINERO	1
4	MESERO	1

FUENTE.- Diagnostico Operativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 25.- ROL DE PAGOS ADMINISTRADOR

AÑOS	H.E	S.B.U	S.H.E	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	F.R	MENSUAL	ANUAL
2012	0,00	$ 300,00	0,00	$ 25,00	$ 22,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 347,00	$ 4.164,00
2013	0,00	$ 309,99	0,00	$ 25,83	$ 22,73	$ 155,00	$ 25,82	$ 539,37	$ 6.472,47
2014	0,00	$ 320,31	0,00	$ 26,69	$ 23,49	$ 160,16	$ 26,68	$ 557,33	$ 6.688,00
2015	0,00	$ 330,98	0,00	$ 27,58	$ 24,27	$ 165,49	$ 27,57	$ 575,89	$ 6.910,71
2016	0,00	$ 342,00	0,00	$ 28,50	$ 25,08	$ 171,00	$ 28,49	$ 595,07	$ 7.140,83
2017	0,00	$ 353,39	0,00	$ 29,45	$ 25,91	$ 176,69	$ 29,44	$ 614,88	$ 7.378,61
2018	0,00	$ 365,16	0,00	$ 30,43	$ 26,78	$ 182,58	$ 30,42	$ 635,36	$ 7.624,31
2019	0,00	$ 377,32	0,00	$ 31,44	$ 27,67	$ 188,66	$ 31,43	$ 656,52	$ 7.878,20
2020	0,00	$ 389,88	0,00	$ 32,49	$ 28,58	$ 194,94	$ 32,48	$ 678,37	$ 8.140,44
2021	0,00	$ 402,86	0,00	$ 33,57	$ 29,53	$ 201,43	$ 33,56	$ 700,96	$ 8.411,51

FUENTE.- Diagnostico Operativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 26.- ROL DE PAGOS CAJERO

AÑOS	H.E	S.B.U	S.H.E	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	F.R	MENSUAL	ANUAL
2012	0,00	$ 282,85	$ 0,00	$ 23,57	$ 22,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 328,42	$ 3.941,05
2013	0,00	$ 292,27	$ 0,00	$ 24,36	$ 22,73	$ 146,13	$ 24,35	$ 509,84	$ 6.118,05
2014	0,00	$ 302,00	$ 0,00	$ 25,17	$ 23,49	$ 156,03	$ 25,16	$ 526,82	$ 6.321,78
2015	0,00	$ 312,06	$ 0,00	$ 26,00	$ 24,27	$ 156,03	$ 25,99	$ 544,36	$ 6.532,29
2016	0,00	$ 322,45	$ 0,00	$ 26,87	$ 24,27	$ 161,22	$ 26,86	$ 562,48	$ 6.749,81
2017	0,00	$ 333,19	$ 0,00	$ 27,77	$ 25,91	$ 166,59	$ 27,75	$ 581,21	$ 6.974,57
2018	0,00	$ 344,28	$ 0,00	$ 28,69	$ 26,78	$ 172,14	$ 28,68	$ 600,57	$ 7.206,82
2019	0,00	$ 355,75	$ 0,00	$ 29,65	$ 27,67	$ 177,87	$ 29,63	$ 620,57	$ 7.446,81
2020	0,00	$ 367,59	$ 0,00	$ 30,63	$ 28,58	$ 183,80	$ 30,62	$ 641,22	$ 7.694,68
2021	0,00	$ 379,83	$ 0,00	$ 31,65	$ 29,53	$ 189,92	$ 31,64	$ 662,58	$ 7.950,91

FUENTE.- Diagnostico Operativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 27.- ROL DE PAGOS COCINERO

AÑOS	H.E	S.B.U	S.H.E	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	F.R	MENSUAL	ANUAL
2012	0,00	$ 283,25	$ 0,00	$ 23,60	$ 22,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 328,85	$ 3.946,25
2013	0,00	$ 292,68	$ 0,00	$ 24,39	$ 22,73	$ 146,34	$ 24,38	$ 510,53	$ 6.126,32
2014	0,00	$ 302,43	$ 0,00	$ 25,20	$ 23,49	$ 151,21	$ 25,19	$ 527,53	$ 6.330,32
2015	0,00	$ 312,50	$ 0,00	$ 26,04	$ 24,27	$ 156,25	$ 26,03	$ 545,09	$ 6.541,12
2016	0,00	$ 322,91	$ 0,00	$ 26,91	$ 25,08	$ 161,45	$ 26,90	$ 563,24	$ 6.758,93
2017	0,00	$ 333,66	$ 0,00	$ 27,80	$ 25,91	$ 166,83	$ 27,79	$ 582,00	$ 6.984,00
2018	0,00	$ 344,77	$ 0,00	$ 28,73	$ 26,78	$ 172,38	$ 28,72	$ 601,38	$ 7.216,56
2019	0,00	$ 356,25	$ 0,00	$ 29,69	$ 27,67	$ 178,13	$ 29,68	$ 621,41	$ 7.456,87
2020	0,00	$ 368,11	$ 0,00	$ 30,68	$ 28,58	$ 184,06	$ 30,66	$ 642,09	$ 7.705,08
2021	0,00	$ 380,37	$ 0,00	$ 31,70	$ 29,53	$ 190,19	$ 31,68	$ 663,47	$ 7.961,66

FUENTE.- Diagnostico Operativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 28.- ROL DE PAGOS MESERO

AÑOS	H.E	S.B.U	S.H.E	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	F.R	MENSUAL	ANUAL
2012	0,00	$ 285,60	$ 0,00	$ 23,80	$ 22,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 331,40	$ 3.976,80
2013	0,00	$ 295,11	$ 0,00	$ 24,59	$ 22,73	$ 147,56	$ 24,58	$ 514,57	$ 6.174,88
2014	0,00	$ 304,94	$ 0,00	$ 25,41	$ 23,49	$ 152,47	$ 25,40	$ 531,71	$ 6.380,51
2015	0,00	$ 315,09	$ 0,00	$ 26,26	$ 24,27	$ 157,55	$ 26,25	$ 549,41	$ 6.592,97
2016	0,00	$ 325,58	$ 0,00	$ 27,13	$ 25,08	$ 162,79	$ 27,12	$ 567,71	$ 6.812,51
2017	0,00	$ 336,43	$ 0,00	$ 28,04	$ 25,91	$ 168,21	$ 28,02	$ 586,61	$ 7.039,36
2018	0,00	$ 347,63	$ 0,00	$ 28,97	$ 26,78	$ 173,81	$ 28,96	$ 606,15	$ 7.273,77
2019	0,00	$ 359,21	$ 0,00	$ 29,93	$ 27,67	$ 179,60	$ 29,92	$ 626,33	$ 7.515,98
2020	0,00	$ 371,17	$ 0,00	$ 30,93	$ 28,58	$ 185,58	$ 30,92	$ 647,18	$ 7.766,16
2021	0,00	$ 383,53	$ 0,00	$ 31,96	$ 29,53	$ 191,76	$ 31,95	$ 668,73	$ 8.024,77

FUENTE.- Diagnostico Operativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.3.2.4. Capacidades o Tamaño del Proyecto

Para calcular las capacidades de carga tomamos en cuenta diferentes factores.

a. Capacidad Instalada

Para poder determinar la capacidad de carga instalada de la empresa tenemos que dentro del análisis en el estudio de mercado el tiempo permanencia que una persona ocupa para la degustación de un plato típico es de (1) hora y que si ponemos a trabajar al máximo la empresa esta estaría funcionando (10) horas al día, debemos seguidamente dividir el total de horas (10) por las horas de permanencia dando como resultado (10) que a su vez vendrían a ser los consumidores por día Lo que necesitamos conocer es cuantas personas acudirán al restaurante en el lapso de un día, para ello multiplicamos el número total de visitas (10) por la capacidad (33) que posee el establecimiento, dando un resultado máximo de 330 personas que multiplicando por los 7 días de la semana obtenemos como resultado 2310 personas y este a su vez multiplicado por las 52 semanas que laborara durante el año alcanzamos un total de 120120 visitas de personas al año, que a su vez vendrían a ser la totalidad de la capacidad instalada.

Procedimiento:
C.I: 10/1 = 10*33 = 330*7 = 2310*52 = 120120

b. Capacidad Utilizada

Esta será evaluada utilizando números reales, es decir se toma en cuenta que la empresa laborar (8) horas al día en un horario de 09h00 a 17h00 de miércoles a domingo, para ello se dividirá el número total de horas atendidas para las horas de permanencia que es 1 hora, dando como resultado 8 que en este caso es el total de consumidores al día, este resultado multiplicado por la capacidad de nuestro establecimiento (33) nos da un numero de 264 visitas de personas diarias, esta deducción será multiplicada por los 5 días

que se laborara en la semana dándonos un total de 1320 personas a la semana, esta cantidad será multiplicada por las 52 semanas que tiene el año obtenemos 68640

Procedimiento:

C.U: 8/1 = 8*33 = 264*5 = 1320*52 = 68640

c. Capacidad Real de Manejo

La capacidad real de manejo está dada de acuerdo a investigación primaria y analizando los horarios que se atenderá, entonces sabremos las personas que van a visitar el restaurante con una estancia de 2 horas: de 09h00 a 11h00 11 personas, de 11h00 a 13h00 11 personas, de 13h00 a 15h00 11 clientes, de 15h00 a 17h00 11 visitantes.

Procedimiento:

C.R.M:11+11+11+11 = 4*5 = 220*52 = 11440

d. Capacidad Operativa

La capacidad operativa de “El Rincón Típico” S.A. está dividida de la siguiente manera:

Área 1.- Mesas del balcón molino para 24 personas
Área 2.- Mesas del molino 9 personas
Área 3.- Caja
Área 4.- Cocina
Capacidad 33 personas

Área 1.- 22.5m^2
Área 2.- 23.05m^2
Área 3.- 4.4m^2
Área 4.- 12.89m^2
Total áreas.- 62.84m^2

CUADRO # 29.- CAPACIDAD OPERATIVA

ZONA	DESCRIPCIÓN	CAPACIDAD	AREA M^2
Área 1	Mesas del balcón molino	24	$22.5m^2$
Área 2	Mesas molino	9	$23.05m^2$
Área 3	Caja		$4.4m^2$
Área 4	Cocina		$12.89m^2$
TOTAL		**31**	**$62.84m^2$**

FUENTE.- Arq. Diego Quezada
ELABORACIÓN.- Arq. Diego Quezada

6.3.2.5. COSTEO DE OBRAS

- **Activos Fijos**

CUADRO # 30.- EQUIPOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Refrigeradora 16´ no frost DUREX	1	450	450,00
Cocina Industrial de 4 quemadores	1	250	250,00
Microondas – Electrolux 10 V Blanco c/grill	1	105	105,00
Parrilla de 1m x 0.50cm	1	80	80,00
Licuadora Oster	1	82,99	82,99
Termo west bend 40 tazas	1	84,99	84,99
Extractor de olores 48 M3 3vel AC INOX	1	159,14	159,14
TOTAL	**7**	**1212,12**	**1212,12**

FUENTE: Marcimex; Ochoa Hermanos, TOA Electrodomésticos.
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 31.- EQUIPOS DE COMPUTO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de escritorio	1	750,99	750,99
Software MONICA (incluido en la computadora)	1	0	0,00
TOTAL	**2**	**750,99**	**750,99**

FUENTE: MASTER PC
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 32.- EQUIPOS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Televisor de 40´FHD	1	799,99	799,99
Equipo de sonido LG	1	390,99	390,99
Teléfono SAMSUNG inalámbrico	1	50	50,00
Teléfono celular LG	1	35	35,00
TOTAL	**4**	**1275,98**	**1275,98**

FUENTE: Ahorra Más
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 33.- MUEBLES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesas para 4 personas	unidad	9	80	720,00
Sillas	unidad	33	35	1155,00
Silla de oficina	unidad	1	148	148,00
Sillas para bebes	unidad	5	35	175,00
Repisa de 60cm x 1,25 cm	unidad	1	105	105,00
Revistero de 30cm x 45cm	unidad	1	55	55,00
TOTAL		**50**	**458**	**2358,00**

FUENTE: Provemueble, Ochoa Hermanos
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 34.- UTENSILIOS DE COCINA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
10 azucarera capacidad para 1/2 libra TUPERWARE	unidad	10	1,2	12,00
10 ajiceras TUPERWARE	unidad	10	1	10,00
10 saleros TUPPERWARE	unidad	10	0,8	8,00
1 olla # 32 UMCO	unidad	1	28	28,00
2 ollas de 5 litros UMCO	unidad	2	10	20,00
1 ollas de 7 litros UMCO	unidad	1	12	12,00
1 olla # 30 UMCO	unidad	1	25	25,00
1 lechero de10 litros UMCO	unidad	1	18	18,00
1 sartén para hacer salsa UMCO	unidad	1	15	15,00
2 bandeja de plástico TUPPERWARE de 7.5 litros	unidad	2	40	80,00
5 bandejas medianas TUPPERWARE	unidad	5	18	90,00
2 charoles de aluminio inoxidable	unidad	2	3,5	7,00
1 cilindro industrial de 45 kl	unidad	1	150	150,00

1 cilindro de gas de 15 kl	unidad	1	60	60,00
2 coladores de metal	unidad	2	2,5	5,00
1 cuchillos profesionales	unidad	1	50	50,00
exprimidores de limón	unidad	10	1	10,00
1 pinza de carne	unidad	1	1,3	1,30
1 tijera de carne	unidad	1	1,5	1,50
1 olla achiotera UMCO	unidad	1	6,5	6,50
1 jarra de 2 litros TUPPERWARE	unidad	1	15	15,00
2 tablas de picar de polietileno	unidad	2	12	24,00
juego de cubiertos completos	juego	4	29,6	118,40
plato base cuadrado	unidad	46	4,8	220,80
plato fuerte cuadrado	unidad	46	3,5	161,00
vasos lisos de vidrio transparente	unidad	46	1,5	69,00
1 cuchareta para arroz	unidad	1	2,5	2,50
2 cucharones soperos	unidad	2	2,5	5,00
2 cucharas de carnes	unidad	2	1,8	3,60
TOTAL		**214**	**518,5**	**1228,60**

FUENTE: Romar, TOA Electrodomésticos, Supermaxi
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 35.- ARTÍCULOS DECORATIVOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Cuadros decorativos	unidad	2	15	30,00
Ojos de buey	unidad	2	18	36,00
Lámpara	unidad	2	12	24,00
Reloj	unidad	1	10	10,00
Mostradores de postales	unidad	2	3,5	7,00
Servilleteros	unidad	10	4	40,00
Espejo de baño	unidad	1	14	14,00
Rotulo alto relieve (1.50m x 0,70cm)	unidad	2	110	220,00
Planta decorativa	unidad	4	9	36,00
TOTAL		**27**	**250,5**	**417,00**

FUENTE: Supermaxi, Graficas Santiago
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 36.- SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Extintor de fuego de 5 k	unidad	1	12,5	12,50
Botiquín de primeros auxilios	unidad	1	17,5	17,50

Kit de uniformes	unidad	3	40	120,00
TOTAL		**5**	**70**	**150,00**

FUENTE: Almacén Prometal, Diseño Tres
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

CUADRO # 37.- ADECUACIONES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Readecuación del local	1	1200	1200,00
TOTAL	**1**	**1200**	**1200,00**

FUENTE: Mecánica Industrial Viñán
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

6.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El objetivo de este estudio es analizar la exigencia administrativa de la empresa para poder establecer los aspectos relacionados en lo funcional del restaurante.

6.4.1. Organigrama estructural

Es necesario organizar mediante la elaboración de un gráfico, el cual generalmente representa la estructura de la empresa en orden jerárquico.

RESTAURANTE "EL RINCÓN TÍPICO"

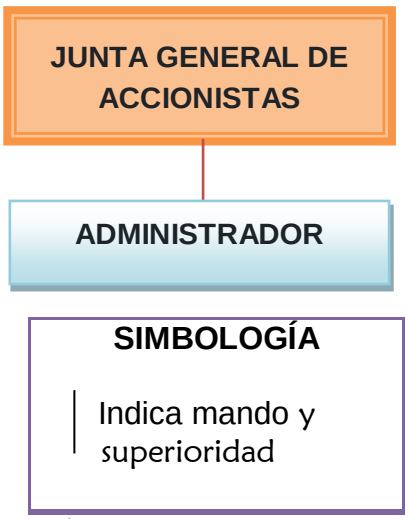
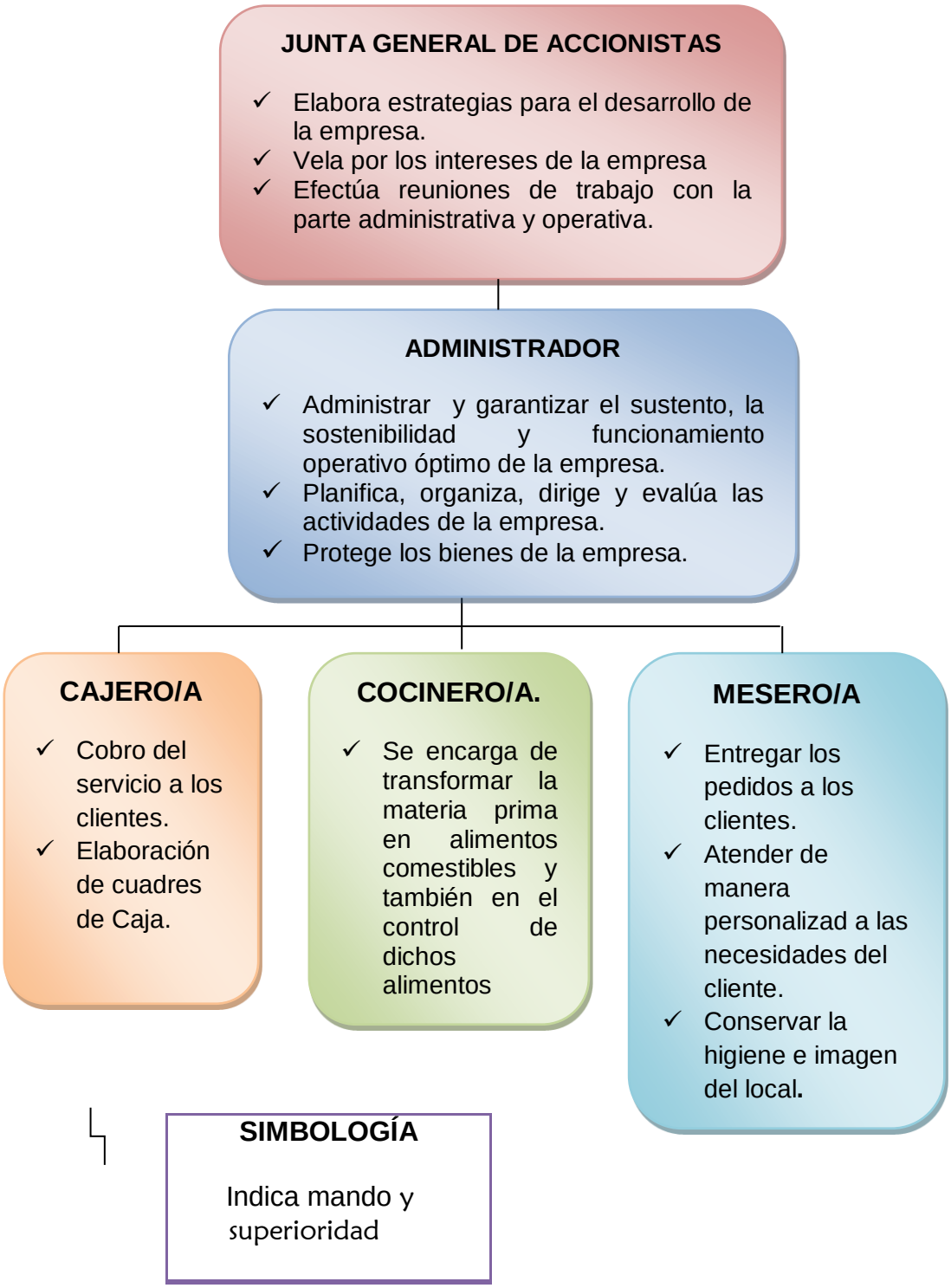


GRAFICO # 14.- Organigrama Estructural
FUENTE.- Información Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

Fuente: Shirley Medina Medina
Elaboración: Shirley Medina Medina

6.4.2. Organigrama funcional

La organización funcional describe los puestos y las tareas que desempeñaran cada uno de los empleados que se detallan en el siguiente gráfico:



Fuente: Shirley Medina Medina
Elaboración: Shirley Medina Medina

GRAFICO # 15.- Organigrama Funcional
FUENTE.- Información Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.4.3. Descripción de los Puestos

CUADRO # 38.- DESCRIPCIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PUESTO	CÓDIGO	FECHA DE ELABORACIÓN
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS	001	18/ 06/2011
DEPARTAMENTO		**A QUIEN REPORTA**
ADMINISTRATIVO		
OBJETIVO DEL PUESTO		
Planificar, organizar, dirigir y evaluar las actividades de la empresa.		
FUNCIONES DEL PUESTO		
✓ Cumplir y hacer cumplir la ley del gobierno actual y las ordenanzas municipales de la localidad. ✓ Planificar la utilización, distribución y adquisición de recursos coordinando las actividades con todo el personal. ✓ Coordinar, supervisar y asesorar al personal en el cumplimiento de sus tareas además elaborara un plan estratégico institucional con la ayuda del personal de toda la empresa. ✓ Representar jurídicamente a la empresa. ✓ Dictaminar las políticas, reglamentos y hacerlos cumplir.		
PERFIL DEL PUESTO		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Edad: Mayores de 18 años Género: Masculino y femenino Títulos: Puede tener cualquier tipo de título de segundo y tercer nivel. Cursos: Marketing. Planificación estratégica Dirección de empresas. Horario: Flexible Lugar de Trabajo: Restaurante “El Rincón Típico” Dirección: Catamayo, Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión”.		

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 39.- DESCRIPCIÓN DEL ADMINISTRADOR

PUESTO	CÓDIGO	FECHA DE ELABORACIÓN
ADMINISTRADOR	002	18/06/2011
DEPARTAMENTO		**A QUIEN REPORTA**
ADMINISTRACIÓN		JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
OBJETIVO DEL PUESTO		
Administrar y garantizar el sustento, la sostenibilidad y funcionamiento operativo óptimo de la empresa		
FUNCIONES DEL PUESTO		
✓ Coordinar, supervisa, asesora y capacitar al personal en el cumplimiento de sus tareas. ✓ Supervisa y controla las actividades bajo su mando, así como las actividades de la empresa. ✓ Planifica la utilización, distribución y adquisición de recursos coordinando las actividades con todo el personal. ✓ Elabora un plan estratégico institucional.		
PERFIL DEL PUESTO		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Edad: Entre los 28 a 45 años. Género: Masculino o femenino Títulos: Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas, Ingeniero Comercial o carreras afines. Cursos: Desarrollo de Proyectos Planificación estratégica Conocimiento en computación Conocimiento en declaración de impuestos Horario: de 09h00 a 17h00 Lugar de trabajo: Restaurante “El Rincón Típico” Dirección: Catamayo, Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión”		

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 40.- DESCRIPCIÓN DEL CAJERO

PUESTO	CÓDIGO	FECHA DE ELABORACIÓN
CAJERA/O	003	18/06/2011
DEPARTAMENTO		**A QUIEN REPORTA**
ADMINISTRACIÓN		ADMINISTRADOR
OBJETIVO DEL PUESTO		
Será la persona encargada de la caja, deberá presentar reportes al propietario con respecto a lo recibido por el pago de los diferentes menús y deberá llevar un control de cuantos platos se vendieron el día con el fin de hacer un cuadre con los platos preparados por el personal de cocina, llevar un libro de ingresos y egresos.		
FUNCIONES DEL PUESTO		
Proporcionar información contable y financiera que muestre los resultados de la empresa y su posición financiera. Mantener actualizada la normatividad contable aplicable al restaurante. Informar al propietario sobre novedades tanto del personal como de los clientes que surgieren durante la prestación del servicio. Otras que se le asigne. Realizar la compra de la materia prima		
PERFIL DEL PUESTO		
Edad entre los 25 y 45 años. Licenciatura en Administración y Contabilidad (Titulado) Experiencia mínima de 5 años en adelante en el área de contabilidad o ramas afines Conocimiento de normas contables y financieras Sexo: Indistinto.		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Horario: Miércoles a Domingo de 09h00 am a 17h00 pm Residencia: vivir en Catamayo.		

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 41.- DESCRIPCIÓN DEL COCINERO

PUESTO	CÓDIGO	FECHA DE ELABORACIÓN
COCINERO	004	18/06/2011
DEPARTAMENTO		**A QUIEN REPORTA**
OPERATIVO		CAJERO/A
OBJETIVO DEL PUESTO		
Será la persona responsable y directa de preparar los alimentos, y deberá tener conocimientos con respecto a decoración y presentación de los menús, deberá mantener su área de trabajo ordenada y limpia.		
FUNCIONES DEL PUESTO		
Es el responsable directo de toda la cocina, los utensilios y los ingredientes para cocinar. Ejecutar e implementar las reglas de seguridad, limpieza y el orden en toda la cocina, ya que estos requerimientos son imprescindibles en este tipo de negocio. No debe permitir que estén fuera de lugar utensilios o ingredientes a menos que se los estén utilizando en el momento. Llevar un control minucioso sobre la calidad de los ingredientes y reportar al administrador los inconvenientes presentados. Avisar oportunamente para la compra de la materia prima		
PERFIL DEL PUESTO		
Deberá tener experiencia en cocina y preparación de alimentos específicos así como también tener el conocimiento necesario para el manejo de utensilios y equipos de cocina, Ser impecable, hábil y capaz de adquirir nuevos conocimientos en el menor tiempo, y que sepa trabajar en equipo. Además debe tener experiencia de trabajos anteriores iguales o afines al mismo. Edad entre los 25 y 45 años. Tener títulos académicos en Gastronomía o ramas afines Sexo: Indistinto.		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Horario: Miércoles a Domingo de 09h00 am a 17h00 pm. Residencia: vivir en Catamayo.		

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 42.- DESCRIPCIÓN DEL MESERO

PUESTO	CÓDIGO	FECHA DE ELABORACIÓN
MESERO	005	18/06/2011
DEPARTAMENTO		**A QUIEN REPORTA**
OPERATIVO		CAJERO/A
OBJETIVO DEL PUESTO		
Atender al cliente desde el momento que ingresa hasta su salida manteniendo una relación directa y personalizada con el mismo, se encargará de mantener una adecuada presentación del local, es decir, mesas limpias y listas para atender a los nuevos clientes.		
FUNCIONES DEL PUESTO		
Se encarga de la limpieza de mesas Es responsable del montaje de las mesas. Ayuda al acomodo de los clientes en las mesas. Conoce el manejo correcto de la cristalería. Toma órdenes de los menús. Sirve las bebidas a la mesa. Recoge la vajilla sucia. Solicita las cuentas al cajero, y las presenta al cliente. Brindar atención de calidad al cliente.		
PERFIL DEL PUESTO		
Edad entre los 20 y 26 años. Curso de experiencia en Atención al Cliente y ventas Sexo: Indistinto.		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Horario: Miércoles a Domingo de 8h00 am a 18h00. Residencia: debe tener disponibilidad de trasladarse a vivir en el cantón Catamayo.		

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.5. PLAN ESTRATÉGICO

6.5.1. Misión.

“El Rincón Típico” S.A. pionero en el servicio de alimentos típicos de la localidad de Catamayo en un ambiente agradable para el descanso y disfrute de los consumidores que valoran la calidad y la buena atención.

6.5.2. Visión.

Para el 2021 “El Rincón Típico” S.A. es una empresa que lidera el mercado en el expendio de comida típica en el Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión” siendo una empresa productiva y auto sustentable demostrando responsabilidad en cada una de sus actividades.

6.5.3. Análisis FODA

El siguiente análisis nos permite obtener una clara idea de todas las ventajas y desventajas que va a tener el proyecto.

Fortalezas

- Ser una empresa pionera en brindar el servicio de restaurante dentro del CREAC.
- Se encuentra dentro de un atractivo turístico muy importante del cantón Catamayo.
- Los empleados son personas especializadas.
- Asistencia personalizada y de calidad
- La infraestructura será decorada de acuerdo a la comodidad, calidad, calidez y durabilidad para que emita una buena imagen a la misma.
- Ambiente agradable, su instalación, decoración y comodidad hacen que este restaurante sea un lugar atractivo para concurrir.

- Facilidad de acceso gracias a las diferentes unidades de transporte de la localidad.
- Los clientes cuentan con otras alternativas de distracción conjuntamente con el restaurante.
- Servicio rápido a las mesas
- Fácil acceso para la llegada de nuestros proveedores previa negociación con los mismos.

Oportunidades

- Facilidad de créditos bancarios.
- Captar nuevos segmentos de mercado.
- Preferencia por parte de clientes por lazos de amistad.
- Frecuencia constante de turistas al centro recreacional.
- Llegada de un gran número de turistas gracias a las fiestas que se realizan en la localidad
- No posee competencia directa dentro del complejo.

Debilidades

- Dificultad para posicionarse en el mercado, por ser una empresa nueva.
- No contar con local propio.
- Tener poco personal
- Los platos típicos solo son fuertes con una bebida que se venderán exclusivamente a quienes llegan la CREAC.
- Dificultad para ampliación o remodelación del local.

Amenazas.

- Correr el riesgo de alza de precio por concepto de arriendo del local.

- Alza de precios de los alimentos perecibles y no perecibles, así como del gas.
- Cambios en las leyes gubernamentales.
- Entrada de nuevos competidores indirectos.
- Inestabilidad Económica en el país.
- Cambio en las necesidades de los consumidores.

CUADRO # 43.- MATRIZ DE ALTO IMPACTO

OA / FD	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	✓ El personal estará capacitado ayudando a generar confianza y publicidad entre consumidores hacia nuevos clientes. ✓ Favorece el encontrarse dentro de un atractivo turístico muy conocido y a esto se le suma la llegada de turistas que se trasladan a las fiestas de las localidades aledañas al complejo. ✓ La facilidad de créditos otorgados por los bancos. ✓ Facilidad de negociación con proveedores.	✓ Dificultad para realizar ampliación del local al momento que exista mucha demanda de estos productos. ✓ Aumentar los productos ofertados en el restaurante aprovechando un servicio espacioso para el cliente. ✓ Bajar el precio de los productos sin afectar a la empresa. ✓ Motivar al personal con metas en ventas.
AMENAZAS	✓ Realizar un seguimiento a los clientes tanto de sus necesidades como de sus gustos. ✓ Adquirir una buena imagen ante los clientes. ✓ El ser una empresa precursora hará que el mercado prefiera este servicio y gracias a la infraestructura que habrá nos destacaremos de las demás. ✓ Captar nuevos segmentos de mercado innovando nuevos productos en la carta.	✓ Capacitación en cuanto a negociaciones con proveedores. ✓ Inventivos a los empleados con bonos. ✓ Se establecerá un rubro para realizar publicidad por medio de cuñas radiales y así se haga conocer a nivel provincial. ✓ Lograr la fidelización de los clientes mediante un servicio adicional que vaya de cortesía.

FUENTE.- Plan Estratégico
ELABORACION.- Shirley Medina Medina

6.5.4 Objetivos Estratégicos

6.5.4.1. Programa de Capacitación

Nombre del Programa:

"Difundir y retroalimentar a todos los empleados del centro recreacional para facilitar la organización y ejecución de los servicios turísticos".

Proyecto:

"Realizar una capacitación anual en Atención al Cliente a los empleados del Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión" para estandarizar procesos de atención".

Descripción:

En la actualidad la administración del centro recreacional "Eliseo Arias Carrión" no ha llevado a cabo ningún tipo de capacitación a los empleados que laboran en este centro, es por eso que dentro del trabajo investigativo se ha determinado la necesidad de capacitarlos lo cual se llevara a cabo al primer año de funcionamiento de la misma principalmente para que a través de una buena atención a la cliente los turistas lleguen con más frecuencia al centro y por ende consuman el producto que se está ofertando.

Meta:

La capacitación servirá en primer lugar para elevar la moral de la fuerza de trabajo y con ello mejorar la relación entre jefes y subordinados.

Con ello se evidenciara como cada trabajador puede tomar decisiones y dar solución a los diferentes problemas que puedan existir dentro del centro: además de incrementar la productividad, la confianza, y el desarrollo de cada uno de los empleados.

Políticas:

- Realizar una evaluación para conocer los resultados de la capacitación.

- Elaborar entrevistas periódicas a los turistas o clientes que llegan al centro de recreación, con el objetivo de poder determinar cómo es percibido por ellos la capacitación que se ha realizado a los empleados.
- La evaluación y las entrevistas serán elaboradas por el administrador del centro conjuntamente con la persona encargada del restaurante.

Estrategia:

El plan de capacitación contempla un curso de capacitación anual en atención al cliente a todos los empleados que laboran en el centro recreacional.

Tácticas:

- La duración del curso de capacitación será de 40 horas (120 min) diarios por un periodo de veinte días.
- La capacitación será de calidad.
- La capacitación se la realizara en días laborables
- El horario para dictar la capacitación será nocturno de 19h00 a 21h00, principalmente para no interrumpir las horas de trabajo.
- Esta capacitación será tomado de manera obligatoria.

Costo:

Para poder determinar el costo de la capacitación se debe determinar que como la mayor parte de las personas a capacitar son empleados del GAD de Catamayo, entonces por parte de esta institución correrá con el 50% de la totalidad de la capacitación y prestara el local para realizar esta capacitación; y la empresa “El Rincón Típico” pagara el otro 50%.

Se capacitara a 14 personas de las cuales 11 son empleados de la municipalidad de Catamayo y 3 son empleados del restaurante “El Rincón Típico”.

Programa:

CUADRO # 44.-PLAN DE CAPACITACIÓN ATENCIÓN AL CLIENTE

Nº	CONTENIDO	TIEMPO	LUGAR	HORARIO	PARTICIPANTES	VALOR
1	Atención al Cliente	2 horas (40 horas)	Salón social del Municipio de Catamayo	19h00 a 21h00	14	25.00
					SUBTOTAL	350.00
					TOTAL (anual)	350.00

FUENTE: SECAP
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Total anual

Por lo tanto con el valor ya establecido se puede determinar que por parte del Municipio de Catamayo se pagará 175.00 dólares y por parte de la empresa "El Rincón Típico" se cancelara 175.00 dólares ya que la capacitación será una vez al año.

Financiamiento:

El financiamiento será por parte del Municipio de Catamayo y La empresa "El Rincón Típico".

Responsable:

Los responsables de que se lleve a cabo la capacitación serán el administrador del centro recreacional "Eliseo Arias Carrión" y el encargada/o de la empresa "El Rincón Típico".

6.6. ORGANIZACIÓN LEGAL

La Organización Legal de la empresa consiste en un conjunto de leyes que son dadas por las agencias gubernamentales que influyen y limitan la capacidad de implementación de cualquier empresa.

Para la constitución legal de la empresa y después de realizar una investigación oportuna se llegó a determinar que la empresa funcionara como una SOCIEDAD ANÓNIMA, ya que no se requiere el ser personas jurídicas y además en caso de adeudar a la sociedad una de las partes no responderemos de modo personal ante la misma.

Por tal razón la sociedad se constituirá mediante escritura pública que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica, y constituirse legalmente es necesario acercarse donde un abogado, el mismo que laborara una minuta ($80) para luego entregarla en la Notaria ($100) y ser elevada a escritura pública.

Para el presente proyecto, las instituciones que van a influir en el desarrollo del mismo son:

- IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual)
- Registro Mercantil
- Superintendencia de Compañías.
- Municipio de Catamayo (Patente Municipal).
- Intendencia de Policía (Permiso de funcionamiento).
- Dirección de Salud de Catamayo (Permiso Sanitario).
- Permiso de los bomberos.
- Letrero
- Servicio de Rentas Internas (SRI).

Registro en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

Para registrar nuestra marca es necesario seguir los siguientes pasos:

- Hacemos un depósito de $16 en el Banco de Guayaquil en la cuenta N° 6265391, esto es con la finalidad de conocer si la marca no está registrada o es similar a la de otro establecimiento (búsqueda).

- La secretaria elabora una solicitud y es despachada por nosotros, luego es enviada a Cuenca.
- Se envía con 2 impresiones del nombre de la empresa y dos impresiones del logo del mismo de 5x5 que incluya el nombre figuras e slogan de la empresa.
- Las marcas se registran de acuerdo a una clase internacional, la No 43 que es la marca de servicios.
- Los resultados de la búsqueda son enviados por el IEPI (Cuenca), ya que no se podrá registrar con nombre igual o parecido.
- Posterior a este proceso se realizara un pago de $116 con firmas de abogado, copia de cedula y certificado de votación (si es compañía deberá ir con nombramiento actualizado y notariado del gerente).
- Se deberá esperar un tiempo de 8 meses para que nos otorguen el título de Marca Registrada

Luego de tener la aprobación del nombre en el IEPI, se procede a la constitución de la empresa para cual el abogado elabora una minuta con la denominación de la clase de sociedad que se haya elegido, en este caso Sociedad Anónima.

La sociedad se constituirá mediante escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica.

Registro Mercantil

El Registro Mercantil cantonal está a cargo de un registrador y es aquí donde se llevará los registros de las inscripciones que disponen las leyes.

Requisitos que se necesita para funcionar como una Compañía:

- Como primer paso dirigirse a la Súper Intendencia de Compañías.
- Las escrituras.
- La minuta.

Luego de entregar estos documentos son sumillados en la parte reversa de la hoja. Cuando se Funciona como Asociación no es necesario entregar ningún documento.

Superintendencia de Compañías.

Documentos para la Constitución:

- Aprobación del nombre.
- Tres escrituras (certificado bancario).
- Copias de las Cédulas de Identidad y papeletas de votación de los Accionistas o Socios.
- Estos ingresan con:
  - Solicitud con firma de abogado (que contendrá todos estos datos de los abogados)
  - Nombres completos
  - Número de Cédula
  - Dirección completa (oficina)
  - Número de Teléfono (oficina).

Impuesto de Patente Municipal

Requisitos para obtener la Patente Municipal:

- Solicitud en la comisaria Municipal para adquirir la patente tiene un costo de $10,00, y $2,00 la emisión de la misma.
- Permiso de Salud otorgado por el Inspector de salud, luego de realizar el trámite pertinente con toda la documentación en la ciudad de Catamayo.
- Copia del R.U.C.
- Copia de cedula de identidad del propietario o representante legal en caso de personas jurídicas.

- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta de los ejercicios económicos que adeuden o de I.V.A. cuando sus ingresos no superen la base exigida por el S.R.I.

Intendencia de Policía (Loja)

- Solicitud al Comisario Nacional, para que otorgue el permiso de funcionamiento del local, tiene un costo de $15,00, y $3,00 del papel membretado de la solicitud. esto se cancela en la Intendencia de la ciudad de Loja, adjunto:
- Copia de cédula del propietario.
- Copia de certificado de votación.
- Copia de Patente Municipal.
- Copia del Certificado de Salud.

Control Sanitario

Requisitos para obtención de permisos de acuerdo al tipo de establecimiento:

- Certificado de inspección del establecimiento.
- Certificado Médico en formulario del Colegio de Médicos acompañado de:
- Examen de sangre: VDRI
- Examen de heces: Coproparasitario.
- Reacción de VIDAL para establecimientos de CETUR.
- Reacción VHI para personal de prostíbulos, moteles y gabinetes de belleza.
- Permiso del año anterior, en caso de ser nuevo no.
- Permiso CETUR para establecimientos bajo su jurisdicción.
- Carné de salud para manipuladores de alimentos.
- Registro sanitario de productos para fábricas de alimentos y bebidas procesadas y derivadas.
- Pago de tasa correspondiente en la dirección de rentas.

- Permiso de la dirección de higiene Municipal.
- Intendencia General de Policía (solo para prostíbulos, peñas, discotecas, licoreras, cantinas, billas y barras-bar.

Bomberos

Trámites para la obtención del permiso:

- Tramitación del RUC
- Patente Municipal.
- Adquisición de extintor de 5 kg., cuyo valor es $5,00.
- Adquisición de Botiquín de primeros auxilios el mismo que podrá ser adquirido en cualquier farmacia del país.
- Por último el local será inspeccionado por un delegado del Cuerpo de Bomberos quien emitirá el informe sobre el cumplimiento o no de las normas por ellos exigidos.

Letrero

- La medida mínima para elaborar un letrero es de 0.60cm x 1.00m

Servicio de Rentas Internas S.R.I.

Servicio de Rentas Internas es el organismo autónomo de nuestro país, cuya función principal es el cobro de los impuestos, a partir de una base de datos de contribuyentes.

Requisitos para la obtención del R.U.C. de Sociedades:

- Cédula de Identidad del Representante Legal (original y copia).
- Formulario RUC - 01A y 01 B.
- Original y copia certificada de la escritura de Constitución.
- Original y copia del nombramiento del representante Legal.
- Copia de la identificación del representante.
- Original y copia del documento que identifique el domicilio.

6.7. ESTUDIO FINANCIERO

6.7.1. Inversión del Proyecto

Un plan de inversión define los ingresos con precisión, identifica las metas y sirve como currículo de los negocios. El plan de inversión ayuda a asignar los recursos de forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones para el negocio (Robert Krummer, Jr.)

La inversión del proyecto se clasifica en tres categorías: activos fijos, diferidos y capital de operación.

CUADRO # 45.- INVERSIÓN DEL PROYECTO

PLAN DE INVERSIÓN	
ACTIVOS	
ACTIVOS FIJOS	**CANTIDAD**
Adecuaciones	1200,00
Equipos	1212,12
Equipos de Computo	750,99
Equipo de Oficina	1275,98
Muebles de Oficina	2358,00
Utensilios de Cocina	1228,60
Artículos decorativos	472,00
Servicios Complementarios	150,00
SUBTOTAL DE ACTIVOS FIJOS	**8647,69**
ACTIVOS DIFERIDOS	**CANTIDAD**
Valor del Proyecto	1670
Constitución Legal	436,50
Abogado, perito, arquitecto, capacitador	252,00
SUBTOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	**2358,5**
CAPITAL DE TRABAJO	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Materia Prima	9401,60
Mantenimiento	150,00
Mano de obra directa	7923,05
SUBTOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	**17474,65**
GASTOS GENERALES	
Servicios Básicos	3120
Materiales e Insumos	2762,00
Suministros de Oficina	1193,15

Depreciaciones de Activos	387,44
SUBTOTAL DE GASTOS GENERALES	**7462,59**
COSTOS DE OPERACIÓN	
Publicidad	1548
Mano de obra indirecta	8105,05
SUBTOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	**9653,05**
TOTAL DE INVERSIÓN	**45596,48**

FUENTE.- Análisis Técnico y Administrativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.1.1. Inversión de Activos fijos

Son aquellas inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de producción y de manera continua en el curso normal de sus operaciones. Estos por lo general tienen una vida útil relativamente larga.

Estos activos fijos se ven reflejados en el análisis técnico.

6.7.1.2. Inversión de Activos diferidos

Son aquellas de carácter intangible necesario para realizar todo estudio de factibilidad; dentro del proyecto son aquellos gastos de constitución de la empresa, estudio preliminar, etc. Los cuales se amortizan en los diez años de vida útil del proyecto, los gastos y rubros que se incurren en el presente proyecto son los siguientes:

CUADRO # 46.- PERMISOS Y REQUISITOS

DESCRIPCIÓN	V. TOTAL
Formulario Patente Municipal	0,00
Patente Municipal	12,00
Solicitud de búsqueda fonética IEPI	16,00
Registro de Marca IEPI	116,00
Registro Ambiental	0,00
Certificado de Registro del MINTUR	0,00

Inscripción CAPTUR	100,00
Superintendencia de Compañías	0,00
Registro Mercantil	45,00
Permiso de Bomberos (sticker)	5,00
Permiso de Letrero	22,50
Control Sanitario	120,00
TOTAL	**436,50**

FUENTE.- Análisis Legal
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 47.- SERVICIOS PROFESIONALES

DESCRIPCIÓN	V. TOTAL
Abogado	52,00
Arquitecto	100,00
Notario	100,00
TOTAL	**252,00**

FUENTE.- Investigación Primaria, análisis legal y técnico.
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 48.- SUELDOS

DESCRIPCIÓN	C/T
Administrador	3696.00
Cajero	3696.00
Cocinero	3696.00
Mesero	3696.00
TOTAL	**14784.00**

FUENTE.- Análisis administrativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 49.- TABLA DE DEPRECIACIONES

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN INICIAL	VIDA UTIL %	VIDA UTIL	TASA ANUAL
ADECUACIONES				
TOTAL ADECUACIONES	1200.00	10%	10	120.00
EQUIPOS				
TOTAL EQUIPOS	1212.12	10%	10	121.21
EQUIPOS DE OFICINA				
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA	1275.98	10%	10	127.60
EQUIPOS DE COMPUTO				
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO	750.99	3.33%	10	25.01
MUEBLES				
TOTAL MUEBLES	458.00	10%	10	45.80
UTENSILIOS DE COCINA				
TOTAL UTENSILIOS DE COCINA	527.30	10%	10	52.73
ARTÍCULOS DECORATIVOS				

TOTAL ARTÍCULOS DECORATIVOS	133.00	10%	10	13.30
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS				
TOTAL SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	30.00	10%	10	3.00
			TOTAL	**387.44**

FUENTE.- Análisis Técnico
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.1.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la capacidad que tendrá la empresa para realizar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. El capital de trabajo lo centraremos en su capacidad de medir el patrimonio de la empresa.

6.7.1.4. Costos de Producción

Se lo denomina a todos los rubros que representan al momento de procesar o elaborar los productos que se van a ofertas en el mercado ya sea la materia prima o la mano de obra que se encuentra detallada en los roles de pago.

CUADRO # 50.- COSTOS DE PRODUCCIÓN

ALIMENTOS				
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNIDAD**	**VALOR TOTAL**
Carne de chancho cecinada	libra	1560	2	3120,00
Carne de chivo	libra	1040	0,53	551,20
Gallina criolla	presa	2860	0,5	1430,00
Yuca fresca	libra	2080	0,25	520,00
Cebolla perla	libra	1560	0,08	124,80
Tomate fresco maduro	libra	1560	0,13	202,80
Limones	unidad	6240	0,05	312,00
Culantro picado	cdta	2340	0,05	117,00
Cebolla de hoja	cdta	1170	0,05	58,50
Guineo verde	unidad	2860	0,05	143,00
Arvejas secas	cdta	24960	0,03	748,80
Pimiento verde	unidad	780	0,01	7,80
Naranjillas maduras	unidad	390	0,01	3,90
Quesillo maduro fresco	cdta	5200	0,05	260,00
Arroz blanco CONEJO	libra	780	0,13	101,40
Sazonador ILE	funda	390	0,02	7,80
Comino ILE	funda	390	0,02	7,80

Ajo molido ILE	funda	390	0,02	7,80
Concentrado de gallina	funda	390	0,02	7,80
Aliño verde ILE	funda	390	0,02	7,80
Achiote ILE	cdta	390	0,02	7,80
Sal Yodada Cris - sal	cdta	26000	0,01	260,00
Aceite EL COCINERO	cdta	13000	0,05	650,00
Azúcar MONTEREY	cdta	13000	0,05	650,00
Horchata LA LOJANITA	unidad	1560	0,06	93,60
TOTAL			**4,21**	**9401,60**

FUENTE.- Mercado de la localidad, ILE, Romar, Pronaca'0POÑÑÑÑÑÑÑO.
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 51.- MANTENIMIENTO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Mantenimiento equipos de computo	unidad	4	20	80,00
Mantenimiento equipos de cocina	unidad	2	35	70,00
TOTAL		**6**	**55**	**150,00**

FUENTE.- Master PC, Marcimex
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.1.5. Gastos Generales

Los gastos generales son aquellos servicios básicos e implementos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa para poder desarrollar cada una de las actividades programadas.

CUADRO # 52.- SUMINISTRO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Grapadora	unidad	1	1,9	1,9
Perforadora	unidad	1	1,25	1,25
Caja de clips	caja	2	0,5	1,00
Carpeta folder	unidad	12	0,25	3,00
Cuaderno de apuntes	unidad	2	1,2	2,40
Notas de Venta de 100 unidades	resma	5	5	25,00
Esferos de color negro	unidad	12	0,25	3,00
Funda de color negro pequeña	paquete	96	0,5	48,00
Funda de color negro grande	paquete	96	1	96,00

Funda 5 x7 de color	paquete	96	0,25	24,00
Bandeja térmica desechable	paquete	192	2,2	422,40
Vasos desechables	paquete	192	1,5	288,00
Cucharas desechables	paquete	192	0,4	76,80
Servilletas	paquete	96	1,5	144,00
Fósforos de 12 unidades	paquete	12	1	12,00
Guantes desechables de cocina	cajas	12	3	36,00
Resma de papel bond A4	resma	1	3,4	3,40
Sello automático pequeño	unidad	1	5	5,00
TOTAL		**1021**	**30,1**	**1193,15**

FUENTE.- Romar, Supermaxi, TOA Electrodomésticos
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 53.-MATERIALES E INSUMOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
basureros grandes para cocina	Unidad	2	15	30,00
Basureros medianos	Unidad	2	8	16,00
1 recarga de gas semanal de 45 kl	Unidad	48	5	240,00
1 recarga de gas semanal de 15 kl	Unidad	96	2,5	240,00
Ambiental	Canecas	12	25	300,00
Cloro	Canecas	12	25	300,00
Detergente AS 5000g	Funda	12	14	168,00
Desinfectante	Canecas	12	25	300,00
Escoba	Unidad	6	2,3	13,80
Trapeador	Unidad	6	2,3	13,80
Recogedor de basura	Unidad	6	1	6,00
Balde para trapear	Unidad	2	6,5	13,00
Espátula	Unidad	2	1	2,00
Franelas para cocina	Unidad	48	0,5	24,00
Lava vajilla	Cartón	48	2,25	108,00
Estropajo	Funda	24	0,7	16,80
Lustre	Unidad	24	0,25	6,00
Jabón	Unidad	24	0,25	6,00
Dispensador de jabón	Unidad	1	15	15,00
Dispensador de papel	Unidad	1	15	15,00
Dispensador de toallas de mano	Unidad	1	12	12,00
Jabón liquido	Unidad	24	5,4	129,60
Papel higiénico industrial FAMILIA	Unidad	96	3,8	364,80
Toallas de mano	unidad	96	0,7	67,20
Uniforme de cajera	unidad	1	110	110,00

Uniforme de cocinero	unidad	1	150	150,00
Uniforme de mesero	unidad	1	95	95,00
TOTAL		**608**	**543,45**	**2762,00**

FUENTE.- Romar, Mercado de la localidad,
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 54.- SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Costos de arriendo	unidad	12	200	2400,00
Costos de teléfono fijo	unidad	12	30	360,00
Costos de teléfono celular	unidad	12	30	360,00
TOTAL		**36**	**260**	**3120**

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.1.6. Gastos de Operación

Estos son rubros complementarios que ayudan a la prestación de los servicios, pero que no afectan directamente a la elaboración de los productos y se ven reflejados en la inversión de los mismos. (Robert Krummer, Jr)

Entre estos tenemos los sueldos administrativos los mismos que se encuentran reflejados en los roles de pago.

CUADRO # 55.- PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	C/T
Publicidad	1548
TOTAL	**1548**

FUENTE.- Análisis de Mercado
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.2. Plan De Producción

El Plan de Producción nos permite determinar a través de cada uno de los productos que venderá la empresa el precio de cada uno de ellos, los ingresos que se percibirán en cada uno de los años de vida útil del proyecto, se debe además tomar en cuenta para este cálculo el porcentaje de preferencia por parte de los clientes a cada uno de los productos a vender, el mismo que lo encontramos en las encuestas.

CUADRO # 56.- INGRESO POR VENTA DE LA CECINA POR PARTE DE LOS TURISTAS

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	44,44	2541,97	4	10167,87
2013	11440	55%	6292,00	44,44	2796,16	4,13	11557,11
2014	11440	60%	6864,00	44,44	3050,36	4,27	13027,59
2015	11440	65%	7436,00	44,44	3304,56	4,41	14583,20
2016	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	4,56	16227,96
2017	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	4,71	16768,35
2018	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	4,87	17326,73
2019	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	5,03	17903,71
2020	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	5,20	18499,91
2021	11440	70%	8008,00	44,44	3558,76	5,37	19115,95

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 57.- INGRESO POR VENTA DE LA CECINA POR PARTE DE LOS HABITANTES

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	42,06	2405,83	4	9623,33
2013	11440	55%	6292,00	42,06	2646,42	4,13	10938,16
2014	11440	60%	6864,00	42,06	2887,00	4,27	12329,90
2015	11440	65%	7436,00	42,06	3127,58	4,41	13802,19
2016	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	4,56	15358,86
2017	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	4,71	15870,31
2018	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	4,87	16398,79
2019	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	5,03	16944,87
2020	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	5,20	17509,14
2021	11440	70%	8008,00	42,06	3368,16	5,37	18092,19

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 58.- INGRESO POR VENTA DE LA ARVEJA CON GUINEO POR PARTE DE LOS TURISTAS

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	43,75	2502,50	0,5	1251,25
2013	11440	55%	6292,00	43,75	2752,75	0,52	1422,21
2014	11440	60%	6864,00	43,75	3003,00	0,53	1603,16
2015	11440	65%	7436,00	43,75	3253,25	0,55	1794,60
2016	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,57	1997,00
2017	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,59	2063,50
2018	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,61	2132,21
2019	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,63	2203,22
2020	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,65	2276,58
2021	11440	70%	8008,00	43,75	3503,50	0,67	2352,39

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 59.- INGRESO POR VENTA DE LA ARVEJA CON GUINEO POR PARTE DE LOS HABITANTES

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	38,89	2224,51	0,5	1112,25
2013	11440	55%	6292,00	38,89	2446,96	0,52	1264,22
2014	11440	60%	6864,00	38,89	2669,41	0,53	1425,08
2015	11440	65%	7436,00	38,89	2891,86	0,55	1595,24
2016	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,57	1775,16
2017	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,59	1834,27
2018	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,61	1895,36
2019	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,63	1958,47
2020	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,65	2023,69
2021	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	0,67	2091,08

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 60.- INGRESO POR VENTA DEL SECO DE CHIVO POR PARTE DE LOS TURISTAS

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	47,22	2700,98	2,00	5401,97
2013	11440	55%	6292,00	47,22	2971,08	2,07	6140,04
2014	11440	60%	6864,00	47,22	3241,18	2,14	6921,28
2015	11440	65%	7436,00	47,22	3511,28	2,21	7747,73
2016	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,28	8621,56
2017	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,36	8908,66
2018	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,43	9205,31
2019	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,52	9511,85
2020	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,60	9828,60
2021	11440	70%	8008,00	47,22	3781,38	2,69	10155,89

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 61.- INGRESO POR VENTA DEL SECO DE CHIVO POR PARTE DE LOS HABITANTES

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	36,51	2088,37	2	4176,74
2013	11440	55%	6292,00	36,51	2297,21	2,07	4747,41
2014	11440	60%	6864,00	36,51	2506,05	2,14	5351,46
2015	11440	65%	7436,00	36,51	2714,88	2,21	5990,46
2016	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,28	6666,10
2017	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,36	6888,08
2018	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,43	7117,45
2019	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,52	7354,46
2020	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,60	7599,37
2021	11440	70%	8008,00	36,51	2923,72	2,69	7852,42

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 62.- INGRESO POR VENTA CALDO DE GALLINA CRIOLLA POR PARTE DE LOS TURISTAS

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	38,89	2224,51	2,5	5561,27
2013	11440	55%	6292,00	38,89	2446,96	2,58	6321,11
2014	11440	60%	6864,00	38,89	2669,41	2,67	7125,38
2015	11440	65%	7436,00	38,89	2891,86	2,76	7976,21
2016	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	2,85	8875,80
2017	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	2,94	9171,37
2018	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	3,04	9476,78
2019	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	3,14	9792,35
2020	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	3,25	10118,44
2021	11440	70%	8008,00	38,89	3114,31	3,36	10455,38

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 63.- INGRESO POR VENTA CALDO DE GALLINA CRIOLLA POR PARTE DE LOS HABITANTES

Vida Útil	Capacidad Utilizada	Capacidad Optima de Manejo	Capacidad % de C/U	Preferencia de Productos (Encuesta)	Cantidad Total del Producto	Costo	Ingreso Anual
2012	11440	50%	5720,00	36,9	2110,68	2,5	5276,70
2013	11440	55%	6292,00	36,9	2321,75	2,58	5997,66
2014	11440	60%	6864,00	36,9	2532,82	2,67	6760,78
2015	11440	65%	7436,00	36,9	2743,88	2,76	7568,07
2016	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	2,85	8421,63
2017	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	2,94	8702,07
2018	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	3,04	8991,85
2019	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	3,14	9291,28
2020	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	3,25	9600,68
2021	11440	70%	8008,00	36,9	2954,95	3,36	9920,38

FUENTE.- Capacidad Utilizada, Encuesta
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

CUADRO # 64.- TOTAL DE INGRESOS POR PRODUCTO POR PARTE DE TURISTAS Y HABITANTES

PRODUCTOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cecina	19791	22495,27	25357,49	28385,38	31586,82	32638,66	33725,53	34848,59	36009,04	37208,15
Arvejas con guineo	2364	2686,43	3028,24	3389,84	3772,16	3897,77	4027,57	4161,69	4300,27	4443,47
Seco de Chivo	9579	10887,45	12272,73	13738,20	15287,65	15796,73	16322,76	16866,31	17427,96	18008,31
Caldo de gallina criolla	10838	12318,76	13886,16	15544,28	17297,43	17873,44	18468,62	18768,05	19719,11	20375,76
TOTAL INGRESOS	**42571**	**48387,91**	**54544,62**	**61057,70**	**67944,07**	**70206,61**	**72544,48**	**74644,64**	**77456,39**	**80035,69**

FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.3. Costos de Producción

CUADRO # 65.- PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES

PROYECCIÓN COSTOS TOTALES										
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Costos de Producción										
Materia prima	9401,60	9714,67	10038,17	10372,44	10717,85	11074,75	11443,54	11824,61	12218,37	12625,24
Gastos Generales	7462,59	7711,09	7967,87	8233,20	8507,36	8790,66	9083,39	9385,87	9698,42	10021,37
Mantenimiento	150,00	155,00	160,16	165,49	171,00	176,69	182,58	188,66	194,94	201,43
Mano de obra directa	7923,05	12590,52	12710,83	13134,09	13571,44	14023,35	14490,33	14972,85	15471,24	15986,42
TOTAL C.P	**24937,24**	**30171,28**	**30877,03**	**31905,22**	**32967,65**	**34065,46**	**35199,84**	**36371,98**	**37582,96**	**38834,47**
Costos de Operación										
Publicidad	1548,00	1599,55	1652,81	1707,85	1764,72	1823,49	1884,21	1946,96	2011,79	2078,78
Sueldo Administrativo	8105,05	12590,52	13009,78	13443,00	13890,64	14353,18	14831,14	14903,67	15835,12	15912,57
Intereses pagados	2937,09	2422,06	1854,24	1228,21	538,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL C.O	**12590,14**	**16612,13**	**16516,83**	**16379,06**	**16193,38**	**16176,67**	**16715,35**	**16850,63**	**17846,91**	**17991,35**
TOTALES	**37527,38**	**46783,41**	**47393,86**	**48284,29**	**49161,03**	**50242,13**	**51915,18**	**53222,61**	**55429,87**	**56825,82**

FUENTE.- Análisis Técnico y Administrativo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.4. ESTADO DE RESULTADOS

Para establecer el estado de pérdidas o ganancias se debe considerar el ingreso total anual por concepto de ventas, del que se deduce los costos de producción, operación, el 15% de reparto de utilidades a los trabajadores y la deducción del 25% del pago de impuesto a la renta.

CUADRO # 66.- PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Totales	42571,39	48387,91	54544,62	61057,70	67944,07	70206,61	72544,48	74644,64	77456,39	80035,69
Costos Operativos	24937,24	30171,28	30877,03	31905,22	32967,65	34065,46	35199,84	36371,98	37582,96	38834,47
Utilidad Bruta	**17634,15**	**18216,64**	**23667,59**	**29152,48**	**34976,41**	**36141,15**	**37344,65**	**38272,66**	**39873,43**	**41201,22**
Costos Administrativos	9653,05	14190,07	14662,59	15150,85	15655,36	16176,67	16715,35	16850,63	17846,91	17991,35
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	**7981,10**	**4026,57**	**9005,00**	**14001,62**	**19321,05**	**19964,48**	**20629,30**	**21422,03**	**22026,52**	**23209,87**
Intereses	2937,09	2422,06	1854,24	1228,21	538,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de Impuestos	**5044,01**	**1604,51**	**7150,76**	**12773,41**	**18783,03**	**19964,48**	**20629,30**	**21422,03**	**22026,52**	**23209,87**
15%	756,60	240,68	1072,61	1916,01	2817,46	2994,67	3094,40	3213,30	3303,98	3481,48
25%	1261,00	401,13	1787,69	3193,35	4695,76	4991,12	5157,33	5355,51	5506,63	5802,47
Utilidad antes de Capital	**3026,40**	**962,70**	**4290,46**	**7664,05**	**11269,82**	**11978,69**	**12377,58**	**12853,22**	**13215,91**	**13925,92**
10%Capitalizacion	302,64	96,27	429,05	766,40	1126,98	1197,87	1237,76	1285,32	1321,59	1392,59
UTILIDAD NETA	**2723,8**	**866,4**	**3861,4**	**6897,6**	**10142,8**	**10780,8**	**11139,8**	**11567,9**	**11894,3**	**12533,3**

FUENTE.- Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.5. FLUJO DE CAJA.

El flujo de caja, es aquel que presenta los recursos en efectivo entre ingresos y egresos de la empresa, demostrando los fondos y su disponibilidad para pagar deudas o comprar activos.

CUADRO # 67.- FLUJO DE CAJA

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos Totales	42571,39	48387,91	54544,62	61057,70	67944,07	70206,61	72544,48	74644,64	77456,39	80035,69
Costos Operativos	24937,24	30171,28	30877,03	31905,22	32967,65	34065,46	35199,84	36371,98	37582,96	38834,47
Utilidad Bruta	**17634,15**	**18216,64**	**23667,59**	**29152,48**	**34976,41**	**36141,15**	**37344,65**	**38272,66**	**39873,43**	**41201,22**
Costos Administrativos	9653,05	14190,07	14662,59	15150,85	15655,36	16176,67	16715,35	16850,63	17846,91	17991,35
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	**7981,10**	**4026,57**	**9005,00**	**14001,62**	**19321,05**	**19964,48**	**20629,30**	**21422,03**	**22026,52**	**23209,87**
Intereses	2937,09	2422,06	1854,24	1228,21	538,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de Impuestos	**5044,01**	**1604,51**	**7150,76**	**12773,41**	**18783,03**	**19964,48**	**20629,30**	**21422,03**	**22026,52**	**23209,87**
15%	756,60	240,68	1072,61	1916,01	2817,46	2994,67	3094,40	3213,30	3303,98	3481,48
25%	1261,00	401,13	1787,69	3193,35	4695,76	4991,12	5157,33	5355,51	5506,63	5802,47
Utilidad antes de Capital	**3026,40**	**962,70**	**4290,46**	**7664,05**	**11269,82**	**11978,69**	**12377,58**	**12853,22**	**13215,91**	**13925,92**
Depreciación	387,44	635,92	635,92	606,08	606,08	606,08	606,08	606,08	606,08	606,08
Capital	5024,7	5539,75	6107,6	6733,6	7423,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL	**8438,55**	**7138,37**	**11033,95**	**15003,72**	**19299,69**	**12584,77**	**12983,66**	**13459,30**	**13821,99**	**14532,00**

FUENTE.- Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

6.7.6.- FINANCIAMIENTO

Para poner en marcha el proyecto se debe recurrir a un crédito el mismo que se detalla a continuación:

Para iniciar las actividades operativas la empresa necesita un capital de $**45596.48** dólares. Este capital será dividido en dos partes: la primera parte es un monto de $15000 dólares que será el resultado de la aportación de capital propio con el que se cuenta en la actualidad y la segunda parte es de $30596.48 dólares que es el monto el cual se pedirá prestado a una entidad bancaria de la ciudad de Loja.

Para realizar el proyecto se realizará un crédito en el Banco de Fomento en primer lugar porque en la actualidad el gobierno está dando grandes facilidades para poder invertir en empresas turísticas y por medio de esta entidad bancaria se puede acceder a créditos de esta índole a bajos intereses y a plazos muy flexibles. En este caso el banco ofrece un interés bajo en relación a otras entidades bancarias como es el 10%. Pero para acceder a este crédito se debe cumplir con ciertos requisitos: en primer lugar se debe llenar algunos formularios para que el proyecto sea revisado por los ejecutivos del banco y quienes dan los créditos; una vez revisado y si este es aprobado se procede a dar el préstamo quedando como única garantía el proyecto o en este caso el restaurante. Pero el dinero es depositado a una cuenta bancaria que es dada por el banco y un supervisor inspeccionara constantemente la construcción o en este caso la readecuación y el equipamiento correcto acorde a lo estipulado en el proyecto. Una vez puesto en marcha será visitado frecuentemente por la persona que da el préstamo para verificar que se esté llevando todo con normalidad.

El crédito será dado por un periodo de cinco años en los cuales se cancelara cada seis meses, es decir se realizara 10 pagos programados de un valor de $3962.38

CUADRO # 68.- FINANCIAMIENTO

COSTO DEL PROYECTO		
DESCRIPCIÓN	**PORCENTAJE**	**VALOR**
CAPITAL PROPIO	32,90	15000
CAPITAL PRESTAMO	67,10	30596,48
TOTAL DEL PROYECTO	**100**	**45596,48**

FUENTE: Banco del Fomento
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Las amortizaciones son la forma o proceso de cancelar una deuda y sus intereses mediante pagos programados.

CUADRO # 69.- AMORTIZACIONES

AÑO	Nº DE PAGOS	SALDO INICIAL	PAGO PROGRAMADO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO FINAL
2011	1	30596,48	3962,38	2432,56	1529,82	28163,92
2011	2	28163,92	3962,38	2554,19	1408,20	25609,73
2012	3	25609,73	3962,38	2681,90	1280,49	22927,83
2012	4	22927,83	3962,38	2815,99	1146,39	20111,84
2013	5	20111,84	3962,38	2956,79	1005,59	17155,04
2013	6	17155,04	3962,38	3104,63	857,75	14050,41
2014	7	14050,41	3962,38	3259,86	702,52	10790,55
2014	8	10790,55	3962,38	3422,86	539,53	7367,69
2015	9	7367,69	3962,38	3594,00	368,38	3773,69
2015	10	3773,69	3962,38	3773,70	188,68	-0,01

FUENTE: Banco del Fomento
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

6.7.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

Esta es la etapa final que permite determinar el nivel de producción inicial, así como su crecimiento con el fin de calcular los futuros ingresos y egresos de la empresa, esto sirve como base o como indicadores económicos y así determinar la rentabilidad de un proyecto de factibilidad.

6.7.7.1. VALOR ACTUAL NETO.

“El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil

del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto." (LOJA, 2009-2010)

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

- Si el VAN es positivo, el proyecto es factible.
- Si el VAN es igual a cero, la ejecución del proyecto queda a criterio del inversionista.
- Si el VAN es negativo, el proyecto no es factible.

A continuación presentamos el cuadro del VAN de la empresa, el cual lo actualizamos a una tasa del 13.56% y como resultado tenemos que esta es superior a la inversión y cómo podemos observar es factible.

CUADRO # 70.- VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	F. ACTUALIZACIÓN 13.56%	V. ACTUALIZADO
0	-45596,5		
1	8400,0	1,1356	7397,00
2	7093,6	1,28958736	5500,69
3	10982,3	1,464455406	7499,26
4	14944,5	1,663035559	8986,31
5	19232,2	1,888543181	10183,60
6	12584,8	2,144629636	5868,04
7	12983,7	2,435441415	5331,13
8	13459,3	2,765687271	4866,53
9	13822,0	3,140714465	4400,91
10	14532,0	3,566595346	4074,47
			64107,94

FUENTE: Flujo de Caja o Cash Flow
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$V.A.N = SumatoriaFlujoNeto - Inversión$$
$$V.A.N = 64107.94 - 45596.48$$
$$V.A.N = 18511.47$$

De acuerdo con los resultados obtenidos de este indicador económico tenemos que el resultado obtenido a través de la sumatoria de los flujos actualizados es mayor a 1 entonces eso demuestra la rentabilidad para la aplicación del presente proyecto.

6.7.7.2. TASA INTERNA DE RETORNO

"Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales." (COLOMA, F., 2007)

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse 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 debe rechazarse el proyecto.

Para el presente proyecto la TIR es 22.03%.

CUADRO # 71.- TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO	TASA MENOR		TASA MAYOR	
		FACTOR ACTUALIZADO 22%	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO 23%	VALOR ACTUALIZADO
0	-45596	1	-45596,48	1	-45596,48
1	8400,0	1,22	6885,27	1,23	6829,30
2	7093,6	1,4884	4765,94	1,5129	4688,76
3	10982,3	1,815848	6048,05	1,860867	5901,73
4	14944,5	2,21533456	6745,95	2,28886641	6529,23
5	19232,2	2,702708163	7115,89	2,815305684	6831,29
6	12584,8	3,297303959	3816,68	3,462825992	3634,25
7	12983,7	4,02271083	3227,59	4,25927597	3048,33
8	13459,3	4,907707213	2742,48	5,238909443	2569,10
9	13822,0	5,9874028	2308,51	6,443858615	2144,99
10	14532,0	7,304631415	1989,42	7,925946096	1833,47
	128034,4		**49,32**		**-1586,03**

FUENTE: Flujo de Caja o Cash Flow
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$TIR = im + (iM - im)\left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor}\right)$$

$$TIR = 0{,}22 + (0{,}22 - 0{,}23)\left(\frac{49.32}{49.32 - (-1586.03)}\right)$$

$$TIR = 0{,}22 + (0{,}01)\left(\frac{49.32}{49.32 + 1586.03)}\right)$$

$$TIR = 0{,}22 + (0{,}01)\left(\frac{49.32}{1635.35}\right)$$

$$TIR = 0{,}22 + (0{,}01)(0.030158682)$$

$$TIR = 0{,}22 + 0.00030158682$$

$$TIR = 22.03\%$$

La tasa que se obtuvo por medio de la TIR es de 22.03% y comparada con las tasas del mercado local representa rentabilidad, eso quiere decir que cualquier persona puede invertir en el presente proyecto ya que con la implementación del mismo tendría ganancias muy satisfactorias.

6.7.7.3. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- ✓ B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- ✓ B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.
- ✓ B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto

Para el presente proyecto se estima que la relación beneficio-costo es mayor que uno (1.26) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.26 centavos de utilidad.

CUADRO # 72.- RELACIÓN BENEFICIO COSTO

	ACTUALIZACIÓN INGRESO			ACTUALIZACIÓN COSTO		
AÑO	**INGRESO**	**FACTOR ACTUALIZADO 13,56%**	**INGRESO ACTUAL**	**EGRESOS**	**FACTOR ACTUALIZADO 13,56%**	**EGRESO ACTUAL**
1	42571,4	1,1356	37488,0	37528,3	1,1356	33047,1
2	48387,9	1,28958736	37522,0	46788,2	1,28958736	36281,5
3	54544,6	1,464455406	37245,7	47403,0	1,464455406	32369,0
4	61057,7	1,663035559	36714,6	48298,1	1,663035559	29042,1
5	67944,1	1,888543181	35977,0	49180,1	1,888543181	26041,3
6	70206,6	2,144629636	32736,0	50242,1	2,144629636	23426,9
7	72544,5	2,435441415	29787,0	51915,2	2,435441415	21316,5
8	74644,6	2,765687271	26989,5	53222,6	2,765687271	19243,9
9	77456,4	3,140714465	24662,0	55429,9	3,140714465	17648,8
10	80035,7	3,566595346	22440,4	56825,8	3,566595346	15932,8
			321562,2084			**254350,1**

FUENTE: Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$R.B.C = \frac{IngresoActualizado}{CostoActualizado}$$

$$R.B.C = \frac{321562.2084}{254350.1}$$

$$R.B.C = 1.26$$

6.7.7.4. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables para los años 10 años de vida útil del proyecto.

CUADRO # 73.- ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

COSTOS FIJOS										
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Depreciación	387,4	635,9	635,9	606,1	606,1	606,1	606,1	606,1	606,1	606,1
Costos de Mano Directa	7923,05	12590,52	12710,83	13134,09	13571,44	14023,35	14490,33	14972,85	15471,24	15986,42
Mantenimiento	150	155,0	160,2	165,5	171,0	176,7	182,6	188,7	194,9	201,4
Gastos de Publicidad	1548,0	1599,5	1652,8	1707,9	1764,7	1823,5	1884,2	1947,0	2011,8	2078,8
TOTAL	**10008,49**	**14980,98**	**15159,72**	**15613,51**	**16113,25**	**16629,62**	**17163,20**	**17714,54**	**18284,05**	**18872,72**
COSTOS VARIABLES										
Costos de Mano de obra indirecta	8105,05	12590,52	13009,78	13443,00	13890,64	14353,18	14831,14	14903,67	15835,12	15912,57
Insumos	2762,00	2853,97	2949,01	3047,21	3148,69	3253,54	3361,88	3473,83	3589,51	3709,04
Servicios Básicos	3120,0	3223,9	3331,3	3442,2	3556,8	3675,2	3797,6	3924,1	4054,8	4189,8
Utensilios de cocina	1228,6	1269,5	1311,8	1355,5	1400,6	1447,2	1495,4	1545,2	1596,7	1649,9
Artículos decorativos	472,0	487,7	504,0	520,7	538,1	556,0	574,5	593,6	613,4	633,8
Alimentos	9401,6	9714,7	10038,2	10372,4	10717,8	11074,7	11443,5	11824,6	12218,4	12625,2
Servicios complementarios	150,0	155,0	160,2	165,5	171,0	176,7	182,6	188,7	194,9	201,4
COSTOS VARIABLES	**25239,25**	**30295,29**	**31304,12**	**32346,55**	**33423,69**	**34536,69**	**35686,77**	**36875,14**	**38103,08**	**39371,91**
INGRESOS										
Ingreso Total	**42571,39**	**48387,91**	**54544,62**	**61057,70**	**67944,07**	**70206,61**	**72544,48**	**74644,64**	**77456,39**	**80035,69**
P.E. CAPACIDAD	57,75	82,80	65,23	54,38	46,68	46,62	46,57	46,90	46,46	46,41
P.E. VENTAS	24582,96	40065,97	35579,32	33204,00	31714,59	32730,92	33781,13	35009,61	35987,22	37145,86

FUENTE: Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

6.7.7.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es fundamental dentro del proyecto, ya que enfoca e interpreta la incertidumbre de poner en marcha un proyecto; puesto que son desconocidos los factores externos que la empresa no puede controlar.

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad de ingresos son NEGATIVOS y menor a 1, por lo tanto no afecta al proyecto los cambios en los ingresos en un -0.33% y los costos en un -0.07%, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a esos cambios como queda demostrado al calcular.

CUADRO # 74.- SENSIBILIDAD DE INGRESOS

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	NUEVOS INGRESOS	NUEVO FLUJO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	NUEVO FLUJO ACTUALIZADO	F. ACT. TASA ALTA	N.FLUJO ACT. TASA MAYOR
0	-45596,48			-45596,48	1,0	-45596,48	1,0	-45596,48
1	42.571,39	37.528,3	37462.82	-65,49	1,1	-65,49	1,1	-61,20
2	48.387,91	46.788,2	42581.36	-4206,86	1,1	-3744,09	1,1	-3674,43
3	54.544,62	47.403,0	47999.26	596,30	1,2	500,66	1,2	486,76
4	61.057,70	48.298,1	53730.77	5432,65	1,3	4303,17	1,3	4144,54
5	67.944,07	49.180,1	59790.78	10610,69	1,3	7928,93	1,4	7565,28
6	70.206,61	50.242,1	61781.81	11539,69	1,4	8135,02	1,5	7689,38
7	72.544,48	51.915,2	63839.15	11923,96	1,5	7930,12	1,6	7425,64
8	74.644,64	53.222,6	65687.28	12464,67	1,6	7820,49	1,7	7254,55
9	77.456,39	55.429,9	68161.62	12731,75	1,7	7535,91	1,8	6925,23
10	80.035,69	56.825,8	70431.41	13605,59	1,8	7597,29	2,0	6916,39
						2345,53		-924,33

FUENTE: Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$TIR = im + (iM - im)\left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor}\right)$$

$$TIR = 0.06 + (0.07 - 0.06)\left(\frac{2345.53}{2345.53 - (-924.33)}\right)$$

$$TIR = 0.06 + (0{,}01)(0.71731817)$$

$$TIR = 0.06 + 0{,}0071731817$$

$$TIR = 6.71\%$$

- TIR DEL PROYECTO= 22.03%

Diferencia de TIR

$$DifeTIR = NuevaTIR - TIRdel\,\mathrm{Pr}\,oyecto\,/\,NuevaTIR$$

$$Dif.TIR = 6.71 - 22.03\,/\,6.71$$

$$Dif.TIR = -2.28\%$$

$$Sensibilidad = \frac{\%Variación}{NuevaTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{-2.28}{6.71}$$

$$Sensibilidad = -0.33\%$$

CUADRO # 75.- SENSIBILIDAD DE COSTOS

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	NUEVOS INGRESOS	NUEVO FLUJO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	NUEVO FLUJO ACTUALIZADO	F. ACTUALIZACIÓN TASA ALTA	N.FLUJO. ACT. TASA MAYOR
0	-45596,5					-45596,48		-45596,48
1	42571,4	37528,3	41281,1	1290,25	1,12	1152,01	1,13	1141,81
2	48387,9	46788,2	51467,0	-3079,13	1,2544	-2454,66	1,2769	-2411,41
3	54544,6	47403,0	52143,3	2401,35	1,404928	1709,24	1,442897	1664,26
4	61057,7	48298,1	53127,9	7929,76	1,57351936	5039,51	1,63047361	4863,47
5	67944,1	49180,1	54098,1	13845,97	1,76234168	7856,58	1,84243518	7515,04
6	70206,6	50242,1	55266,3	14940,27	1,97382269	7569,20	2,08195175	7176,09
7	72544,5	51915,2	57106,7	15437,78	2,21068141	6983,27	2,35260548	6561,99
8	74644,6	53222,6	58544,9	16099,77	2,47596318	6502,43	2,65844419	6056,09
9	77456,4	55429,9	60972,9	16483,53	2,77307876	5944,13	3,00404194	5487,12
10	80035,7	56825,8	62508,4	17527,29	3,10584821	5643,32	3,39456739	5163,34
						348,53		**-2378,68**

FUENTE: Plan de producción, costos de producción
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$TIR = im + (iM - im)\left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor}\right)$$

$$TIR = 0.12 + (0.13 - 0.12)\left(\frac{348.53}{348.53 - (-2378.68)}\right)$$

$$TIR = 0.12 + (0{,}01)(0.12779727)$$

$$TIR = 0.12 + 0{,}0012779727$$

$$TIR = 12.12\%$$

- TIR DEL PROYECTO= 22.03%

Diferencia de TIR

$$DifeTIR = NuevaTIR - TIRdel\,\mathrm{Pr}\,oyecto\,/\,NuevaTIR$$

$$Dif.TIR = 12.12 - 22.03/12.12$$

$$Dif.TIR = -0.82\%$$

$$Sensibilidad = \frac{\%Variación}{NuevaTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{-0..82}{12.12}$$

$$Sensibilidad = -0.07\%$$

6.7.7.6. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

CUADRO # 76.- PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	45596,48		
1		8400,03	8400,03
2		7093,62	15493,66
3		10982,34	26475,99
4		14944,55	41420,54
5		19232,17	60652,71
6		12584,77	73237,47
7		12983,66	86221,13
8		13459,30	99680,43
9		13821,99	113502,42
10		14532,00	128034,43
TOTAL		**128034,43**	

FUENTE: Flujo de Caja o Cash Flow
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

$$P.R.C = AñoqueSuperalaInversión + \left(\frac{Inversión - Sumatoriadelos\,\mathrm{Pr}imerosFlujos}{FlujoAñoqueSuperalaInversión} \right)$$

$$P.R.C = 5 + \left(\frac{45596.48 - 41420.54}{60652.71} \right)$$

$$P.R.C = 5 + \left(\frac{4175.94}{60652.71} \right)$$

$$P.R.C = 5 + 0.068850015$$

$$P.R.C = 5.068850015$$

$$P.R.C = 5Años$$

$$P.R.C = 0.068850015 \times 12Meses = 0.82620018$$

$$P.R.C = 0meses$$

$$P.R.C = 0826200182 \times 30Días = 24dias$$

Entonces como resultado podemos determinar que se recuperará el capital invertido en un periodo de 5 años, con 0 meses y 24 días.

6.8. CUMPLIMIENTO DEL TERCER OBJETIVO DEL PROYECTO DE TESIS.

“Socializar el presente trabajo de estudio a los actores involucrados en el sector turístico de la localidad para el aprovechamiento del recurso turístico existente en la localidad”

Para el cumplimiento del tercer objetico específico planteado dentro del presente proyecto se determina el cumplimiento del mismo, el día viernes, 16 de Septiembre del 2011 se procedió a disertar el presente estudio “Proyecto de Factibilidad para la Implementación de un Restaurante de Comida Típica en el Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión del Cantón Catamayo” para la disertación de la misma asistió el Administrador del Centro Recreacional “Eliseo Arias Carrión”.

De acuerdo a las opiniones vertidas durante la socialización manifestaron lo siguiente:

- Dentro del proyecto en cuanto a gastronomía se debe tomar en cuenta los helados de coco, puesto que estos son únicos en dicho cantón y que el visitante no puede dejar de lado el degustar dicha delicia hecha por manos de empresarios Catamayenses.

- Que el proyecto es muy interesante para el desarrollo turístico del cantón Catamayo siempre y cuando se respeten las normas y reglamentos que estipula el GAD Catamayo.

GRAFICO # 16.- Socialización del Proyecto al Administrador del CREAC
FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

GRAFICO # 17.- Socialización del proyecto al Administrador del CREAC
FUENTE.- Investigación Primaria
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

7. CONCLUSIONES

Después de realizar un detallado estudio de la factibilidad de implementar un restaurante en el centro recreacional, se puede determinar las siguientes conclusiones.

- De acuerdo a los resultados obtenidos del análisis de las encuestas y análisis Porter el Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión del cantón Catamayo de la provincia de Loja, este es un punto preferencial para la implementación del presente proyecto, que al ser uno de los atractivos turísticos más visitados dentro de la localidad busca la satisfacción, confort y descanso de cada visitante, para que en un solo sitio encuentre todos los servicios turísticos que puedan cubrir sus necesidades.

- Dentro del Plan de Marketing se hace referencia al nombre de la empresa el mismo que se denomina RINCÓN TÍPICO esto se hace gracias a que la mayor parte de clientes que ocuparan el servicio son personas que desean degustar de la variedad gastronómica de la localidad.

- Luego de haber efectuado los análisis: de mercado, técnico, legal, administrativo y financiero podemos concluir que la creación de la empresa, está dedicada a comida típica como es Cecina, Arveja con Guineo, Caldo de Gallina Criolla y Seco de Chivo en el molino del CREAC del cantón Catamayo, es de inversión rentable y viable además de contribuir al desarrollo social-turístico y económico de la población.

- La inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto es de $ 45596.48 Esta inversión se financiará en un 32.90% con capital propio y la diferencia 67.10% con crédito en el Banco de Nacional de Fomento.

- El resultado del Estado de Pérdidas y Ganancias nos arroja una utilidad líquida para el primer año de operaciones de $ 2723.30, pero vemos una disminución del mismo en segundo año de $ 863.8, esto debido a que a partir del segundo año la empresa ya deberá cubrir los rubros del rol de pagos con respecto a las vacaciones y los décimos obligatorios para cada uno de los empleados.

- Finalmente se concluye que se pudo cumplir con el tercer objetivo específico donde se puso de manifiesto todos los resultados obtenidos en el tiempo de elaboración del mismo, pero se debe recalcar que no tuvo buena acogida la asistencia a la presentación de la misma, ya que las personas encargadas de la actividad turística dentro de Catamayo se encontraban en una capacitación por lo cual impidió su asistencia pero no obstante asistió la persona encargada de la Administración del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión.

8. RECOMENDACIONES

Al finalizar el presente estudio de factibilidad puedo sugerir lo siguiente:

- Se recomienda a la Universidad Nacional de Loja, a la carrera de Administración Turística y a toda su planta docente dar mayor interés en lo que se refiere estudio de mercado y a la formulación de las encuestas, teniendo en cuenta que al aplicar estas técnicas se da al investigador un mejor conocimiento de la realidad que engloba a la zona de influencia.

- El Municipio de Catamayo debería dar énfasis en estos proyectos de inversión sobre todo para mejorar la actividad turística del sector y dar una mejor imagen a estos atractivos turísticos impulsando de esta manera la creación de fuentes de trabajo que permitan de cierta forma que el potencial intelectual, talento humano y fuerza de trabajo sea aprovechada dentro del país.

- Al administrador del CREAC debe tomar en consideración el presente proyecto ya que ella se especifica cuál es la opinión de cada visitante y el servicio que sería necesario que se implemente para de esta manera brindar un servicio de calidad.

- A la Unidad de Turismo del cantón Catamayo se recomienda que realizar capacitaciones dirigidas y evaluaciones a la comunidad, en especial a los empresarios turísticos, para que de esta manera se concientice el significado del valor turístico y turista y poder determinar cuáles son las necesidades de este sector y cambiar cada uno de ellos para satisfacer a los visitantes.

- Una recomendación dirigida a las entidades financieras sobre todo al Banco Nacional de Fomento, la de crear facilidades para realizar créditos para la implementación de este tipo de empresa, para evitar que se lleve a sorteo los proyectos turísticos.

9.- BIBLIOGRAFÍA

- A, M. Z. (1988). En *Matemáticas Financieras* (pág. Bogotá).
- A, M. Z. (1998). Matemáticas Financieras. Bogotá.
- Centro de estudios financieros . (julio de 2010). *www.contabilidad.tk*. Recuperado el 07 de abril de 2011, de http://www.contabilidad.tk/node/162
- CENTRO RECREACIONAL Y TURISTICO ELISEO ARIAS CARRION. (2007). *Proyecto de Cogestión y Administración del Centro Recreacional "Padre Eliseo Arias Carrión".* Catamayo.
- COLOMA, F. (2007). *Evaluación Social de Proyectos de Inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco.* La Paz. Bolivia.
- Cultural., M. d. (2005 – 2015). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantonal Catamayo.
- Enrique, P. M. (s.f.). *Formulación y Evaluación de Proyectos, pág. 64.*
- Enrique, P. M. (s.f.). *Formulación y Evaluación de Proyectos, pág. 88.*
- FUTURO, P. &. (s.f.). Recuperado el 10 de junio de 2011, de Gerencia Finnzas y Proyectos: http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html
- Gabriel, B. U. (s.f.). En *Evaluación de Proyectos, pág. 171.*
- Gabriel. (s.f.). En *Evaluación de Proyectos, pág. 171.*
- GAD Municipal del cantón Catamayo-, Departamento de Turismo; CREAC., Administración del. (s.f.). *REGLAMENTO INTERNO DEL CENTRO RECREACIONAL "ELISEO ARIAS CARRION".* Catamayo.
- I, B. U. (s.f.). *Evaluación de Proyectos, pág.14.*
- infomipyme. (febrero de 2010). *www.infomipyme.com*. Recuperado el 18 de septiembre de 2011, de www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/IRIS/conc…
- Ing. Rodrigo Culcay. (2011). *Formulación, Elavoración y Evaluación de Proyectos Turísticos.* Loja: Docente UNL.
- Ing. Rodrigo Culcay, (25 de noviembre de 2010 septiembre- 2011 febrero). Organizacion y Gestion de empresas turisticas. *clases dictada sobre Tir y Van*. Loja, Loja, Ecuador.

- L, G. R. (20 de marzo del 2011). *Proyecto de Inversión.*
- OCEANO, G. E. (2009). Proyectos de Inversion. En G. OCEANO, *Enciclopedia Autodidactica OCEANO* (págs. 790-791). OCEANO.
- *PREDESUR – SUREGION*. (s.f.). Obtenido de http://suregion.wordpress.com/category/centros-recreacionales/
- Robert Krummer, Jr. (s.f.). *First Business Bank en Los Angeles.* Recuperado el 16 de julio de 2011, de http://pwp.007mundo.com/pbejar/pbejar2006104173541.htm
- Thompson, I. (s.f.). Recuperado el 9 de mayo de 2011, de http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html
- Unidad de Gestión y Promoción Turística; . (s.f.). *"ELISEO ARIAS CARRIÓN".* Catamayo: GAD Municipal de Catamayo. .
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. (2010). *Diccionario Terminològico Juridico, Administrativo, Financiero y Contable.* Loja: Creativa.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. (UNL. 2006-2007). *Elaboración y Evaluación de Proyectos de inversión.* Loja.
- Valencia, H. B. (27 de 03 de 2011). *Google*. Recuperado el 15 de 03 de 2011, de google: http//viref.udea.edu.co/contenido/pdf/026_BiopaisaAdventure.pdf
- *www.lojanos.com*. (s.f.). Recuperado el 2 de Junio de 2011, de http://www.lojanos.com/Joomlalojanos/index.php?option=com_content&view=article&id=62&Itemid=56
- *www.predesur.org.ec*. (s.f.). Obtenido de http://www.predesur.org.ec/index.php?option=com.content&task=view&id=106&Itemid=194
- (s.f.). Recuperado el 9 de Mayo de 2011, de http://pwp.007mundo.com/pbejar/pbejar2006104173541.htm
- (s.f.).
- Robert Krummer, Jr. (s.f.). Recuperado el 18 de julio de 2011, de First Business Bank en Los Angeles.: http://pwp.007mundo.com/pbejar/pbejar2006104173541.htm

- *www.econlink.com*. (2000). Recuperado el 07 de abril de 2011, de http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero
- *www.blog-emprendedor.inf*. (07 de febrero de 2007). Recuperado el 06 de abril de 2011, de http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/
- *www.gestiopolis.com.* (24 de julio de 2007). Recuperado el 08 de abril de 2011, de http://www.gestiopolis.com/canales6/emp/proyectos-factibles-o-viables.htm
- *www.buenastareas.com.* (25 de mayo de 2010). Recuperado el 08 de abril de 2011, de http://www.buenastareas.com/ensayos/Estudio-Legal-Y-Administrativo-Proyecto-Inversion/312105.html
- *www.crecenegocios.com*. (2010). Recuperado el 06 de abril de 2011
- *www.kuyima.com*. (30 de marzo de 2011). Recuperado el 06 de abril de 2011, de http://www.kuyima.com/seco/concepts.html
- 7, M. -R. (s.f.). MANUAL LEGAL DEL TURISMO.

10. ANEXOS

Anexo 1

PROYECTO

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA “IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO”

PROBLEMATIZACIÓN.

El turismo es un fenómeno con una visión global en el cambiante mundo del individuo que puede contribuir al desarrollo de los pueblos en diferentes sistemas que obtengan un desarrollo político-social y cultural de un país.

Resulta importante destacar los avances del turismo, ya que los grandes bloques económicos que dominan se van formando y siguen considerando la finalidad principal de la actividad turística en la de proporcionar restaurante típicos de un lugar, el mismo que busca de esta manera satisfacer al turista en crear nuevas expectativas de conocimiento e interés gastronómico.

En la ciudad de Loja resulta de gran apoyo la existencia de restaurantes puesto que su objetivo principal es vender comida típica para atraer más turistas que visitan la ciudad, esto ha logrado la satisfacción del los turistas ya que dentro de esto también se toma en cuenta a los diferentes negociadores como: agencias de viajes, guías, alojamiento, transporte, excursiones, etc.

En el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja desde su creación se han basado en un lugar "eminentemente cultivable y turístico, en donde principalmente se cultiva plátano, café y caña de azúcar"[1], motivo por el cual se ha instalado el Ingenio Azucarero Monterrey, de gran importancia económica nacional.

En Catamayo encontramos diferentes atractivos turísticos y uno de ellos se encuentra el Complejo turístico Eliseo Arias Carrión, mismo que no cuenta con un restaurante de comida típica lo que impide primeramente la satisfacción de los clientes y por ende la mala imagen de esta empresa en cuanto a los servicios que ofrece y finalmente a la economía ya que esto trae consigo la poca afluencia de turistas por la carencia de la misma.

[1] http://www.vivacatamayo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=40:parroquia-urbana-catamayo-&catid=4:parroquias&Itemid=27

Se puede recalcar que este centro cuenta con servicios turísticos de recreación: Piscinas, kioscos de comida rápida, canchas deportivas, áreas de camping, con cabañas familiares, juegos infantiles, amplios especio verdes y suficiente estacionamiento, en ello encontramos la carencia de un restaurante que expenda comida típica lo que conlleva a que los turistas ingresen al centro recreacional con su comida para disfrutarlo en familia o entre amigos, causando de esta manera un mal manejo de turismo sostenible, por la falta de concientización de los turistas acerca de la conservación de un sitio recreacional.

Entre los problemas tenemos que en el campo turístico ha dejado de lado ya sea por miedo al fracaso de invertir en algo tangible, para aquello pongo a consideración el desarrollo del tema de tesis "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO"** basándonos en el estudio de emprendimiento teniendo como fin el aportar con como algo innovador para satisfacer los gustos y preferencias de turistas a costos muy accesible a la solución de la siguiente problemática **"LA NECESIDAD DE MEJORAR EL TURISMO SUSTENTABLE EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN, RESPETANDO EL USO DE LOS RECURSOS NATURALES PARA QUE AUMENTE LA AFLUENCIA DE TURISTA"** permitiendo de tal forma que los servicios que ofrece mejoren su calidad, el cuidado y mantenimiento de su infraestructura sean más factibles y los ingresos económicos incrementen.

JUSTIFICACIÓN:

Se observa en Catamayo un crecimiento turístico en los últimos años, es siempre atrayente este mercado para la provincia, factor a tener en cuenta porque es importante poder captarlo; también se observa que la gastronomía se está abriendo, a ritmo apresurado, a experimentar nuevas sensaciones del sabor típico de la localidad.

Como estudiante de la carrera de Ingeniería en Administración Turística se quiere aportar al turismo de la provincia de Loja y el país, mediante el presente proyecto investigativo el mismo que nos ayudará a fortalecer los conocimientos adquiridos durante los años de formación universitaria para un mejor desempeño profesional y una futura vida laboral.

El desarrollo de este Proyecto de tesis, es un requisito académico indispensable previo a la graduación por ende es pertinente proponer un **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO**, con el propósito de fomentar el turismo local rescatando la gastronomía típica de la ciudad Catamayo.

El mercado de restaurantes en particular ha experimentado en los últimos años un crecimiento considerable, haciendo que sólo los que consiguen satisfacer las necesidades de los consumidores son quienes logran permanecer en el mercado, la amplia diversificación hace que las ofertas sean cada vez más originales.

Uno del porqué de este proyecto surge de la apreciación de nuevas alternativas, aquel que busca un restaurante y que al mismo tiempo lo coloque en contacto con otra gastronomía a la que normalmente no se suele acceder con facilidad, el complejo ofrece amplias áreas de recreación y esparcimiento.

El turismo considerado como una esperanza de desarrollo de los pueblos como fuente generadora de empleo, que afirmen y contribuyan al crecimiento de un lugar; motivo por el cual se ha creído conveniente estudiar y analizar el posible aprovechamiento limitado de los recursos naturales que impide la explotación en su totalidad de los recursos que posee la ciudad de Catamayo, para encontrar posibles soluciones que aporten a la mejor prestación de servicios turísticos a turistas nacionales y extranjeros.

OBJETIVOS:

Objetivo General:

- Desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurant de comida típica en el complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo.

Objetivos Específicos:

- Efectuar un análisis situacional del Complejo Eliseo Arias Carrión del Cantón Catamayo para detectar las necesidades de los turistas en el lugar.

- Realizar una capacitación anual en atención al cliente a los empleados del Complejo Eliseo Arias Carrión con el propósito de estandarizar procesos de atención.

- Socializar el presente trabajo de estudio a los factores involucrados en el sector turístico de la localidad para el aprovechamiento del recurso turístico existente en la localidad.

MARCO TEÓRICO:

1. **HISTORIA DE LOS RESTAURANTES.**
   1.1 Concepto de Restaurante
   1.2 Clasificación de los restaurantes.
      1.2.1 Restaurantes de Especialidades
      1.2.2 Restaurante Conveniente o de Servicio Limitado
      1.2.3 Restaurante Familiar o Comida Rápida
      1.2.4 Restaurantes Gourmet o de Servicio Completo
   1.3 Comportamiento del consumidor
   1.4 Calidad.

2. **ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROVINCIA DE LOJA**
   2.1 Historia
   2.2 Datos Generales
   2.3 Atractivos Culturales y Naturales.
   2.4 Tradiciones
   2.5 Gastronomía

3. **EL CANTÓN CATAMAYO**
   3.1 Historia
   3.2 Datos Generales
   3.3 División Político-Administrativo
   3.4 Atractivos Culturales y Naturales.
   3.5 Tradiciones
   3.6 Gastronomía

4. **RECURSOS HUMANOS EN EL SECTOR TURÍSTICO**
   4.1 Capacitación
   4.2 Tipos de capacitación

5. **DIAGNOSTICO SITUACIONAL**
   5.1 FORMULACIÓN DE PROYECTOS
      5.1.1 Mercado

5.1.2 FODA
5.1.3 Análisis PORTER

6. ANÁLISIS TÉCNICO
6.1 Análisis de servicios
6.2 Equipos y maquinaria
6.3 Publicidad
6.4 Análisis funcional

7. ANÁLISIS LEGAL
7.1 Aspectos legales
7.2 Análisis de legislación urbana
7.3 Análisis ambiental

8. ANÁLISIS ECONÓMICO
8.1 Activos fijos
8.2 Presupuesto de ingresos
8.3 Presupuesto de gastos
8.4 Análisis de costos

9. ANÁLISIS FINANCIERO.
9.1 Flujo de caja
9.2 Estado de resultados
9.3 Balance general

10. EVALUACIÓN DEL PROYECTO
10.1 Evaluación de contado
10.2 Evaluación con financiamiento
10.3 Análisis de la estructura financiera
10.4 Evaluación integral

METODOLOGÍA:

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se realizará a través de información obtenida: de libros, documentos, internet, folletos, entrevistas, entre otros y diferentes técnicas y métodos que nos ayudarán para la ejecución del presente proyecto de tesis.

A continuación se detalla la metodología que se utilizará para cada objetivo.

En el **Objetivo General**.- "Desarrollar una propuesta para la implementación de un restaurant de comida típica en el complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo".

Para desarrollar el objetivo general del presente proyecto se necesitará de la aplicación de la técnica Bibliográfica para recopilar información acerca del CREAC la cual nos servirá para tener claro cuál es la administración del mismo, servicios, etc., de la misma manera utilizaremos el Método de Observación Científica para mediante la observación poder determinar el estado administrativo y operativo del mismo haciendo un recorrido por el CREAC y el lugar en donde estará ubicado el presente proyecto y finalmente el Método Analítico y Deductivo para poder examinar el área de estudio y así deducir si existen o no negocios similares y como estos establecimientos realizan la gestión en sus empresas.

Para determinar la factibilidad del proyecto y que sea rentable, se realizará cálculos financieros como son:

- "**VAN** (Valor actual neto).Indicador que mide el valor de una empresa proyectada al presente
- **TIR** (Tasa interna de retorno) Indicador que permite aquella tasa descontar los flujos netos de un proyecto e igualar a la inversión inicial".[2]

[2] Docente UNL, Ing. Rodrigo Culcay

- **Relación Beneficio/Costo**. es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad[3]

Con los datos que se recopilará y en base a información que será proporcionada por el INEC del Censo 2001, se tomará en cuenta la tasa de crecimiento de la población económicamente activa del cantón Catamayo y en base a ello determinaremos la muestra de encuestas a aplicarse a los habitantes del cantón. Para determinar el número de encuestas de los turistas se tomará la información dada por el Municipio de Catamayo, específicamente por el Departamento de Administración del CREAC en donde obtuvimos la información de que en el 2010 ingresaron 155358 turistas.

Con la información obtenida se aplicó la formula siguiente:

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

POBLACIÓN	AÑO	MENSUAL	%
Turistas que al CREAC	155358	**12947**	**36.34**
PEA del cantón Catamayo	22681	**22681**	**63.66**
TOTAL		**35628**	**100%**

- Número de turistas que llegan al CREAC anualmente 155358 ÷ 12 meses = 12947 turistas que ingresan mensualmente al CREAC.
- Población Económicamente Activa del cantón Catamayo 22681.

En donde:

n = número de encuestas a aplicar.
N = número de habitantes y turistas (35628)
e = margen de error (0.05)2

[3] http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html

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

$$n = \frac{35628}{1 + \ 0.05 \ ^2 35628}$$

$$n = \frac{35628}{1 + \ 0.0025 \ 35628}$$

$$n = \frac{35628}{1 + 89.07}$$

$$n = \frac{35628}{90.07}$$

$$n = 395.56$$

Con estos resultados determina que el número de encuestas a aplicar son de 396 encuestas de los cuales se aplicara 144 encuestas a los turistas que llegan al CREAC y 252 encuestas a los habitantes del PEA del cantón Catamayo.

En el 1° **objetivo específico**.- “Efectuar un análisis situacional actual del Complejo Eliseo Arias Carrión en el Cantón de Catamayo para detectar las necesidades de los turistas en el lugar”.

Para realizar el primer objetivo específico nos basaremos principalmente en los diagnósticos FODA y PORTER, los cuales realizamos dentro del CREAC y en el cantón Catamayo para poder realizar un análisis del mercado y un sondeo de la competencia directa, de la misma manera nos basaremos en la información recopilada por parte del GAD Municipal de Catamayo y Ministerio de Turismo para determinar la rentabilidad del CREAC.

Para el 2° **objetivo específico**.- ""Realizar una capacitación anual en atención al cliente a los empleados del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión con el propósito de estandarizar procesos de atención"

Aquí se procederá a investigar en bibliografía concerniente a la calidad en la atención al cliente. También se acudirá a organismos públicos y privados que cuenten con sistemas de calidad donde se recolectó información, lo cual facilitará realizar una capacitación anual lo cual se desarrollará en cuanto este un año en funcionamiento y cumplir con el objetivo propuesto.

Finalmente para el 3°**objetivo específico**.- "Socializar el presente trabajo de estudio a los factores involucrados en el sector turístico de la localidad para el aprovechamiento del recurso turístico existente en la localidad".

Para la realización del presente objetivo se aplicara el Método Explicativo en donde se expondrá los resultados de la investigación realizada durante el desarrollo del presente proyecto, de la misma manera con la coordinación de la carrera de Ingeniería en Administración Turística se definirá la fecha y el lugar para la socialización del presente trabajo.

CRONOGRAMA:

CRONOGRAMA DE TRABAJO																										
PERIODO MARZO – AGOSTO																										
	MARZO				ABRIL					MAYO				JUNIO				JULIO					AGOSTO			
ACTIVIDADES	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1			
Ejecución marco teórico			x	x																						
Estudio de Mercado																										
Diagnóstico de Porte				x	X	X																				
Aplicación de Encuestas						X	x	x																		
Tabulación e interpretación de Encuestas									x	x	x															
Análisis de Mercado												x	x													
Estudio técnico																										
Localización													x													
Definición de procesos														x	x											
Manejo de costos															x	x										
Análisis económico-financiero																										
Medidas Financieras																	x	x	x	x						
Análisis legal- administrativo																				x						
Análisis ambiental																					x					
Conclusiones y Recomendaciones																						x				
Presentación del Trabajo Final																		x	x	x	x	x	x			

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO:

- **Recursos financieros:**
  - El presente proyecto será financiado en su totalidad con recursos propios de la postulante para la culminación del mismo.

- **Recursos humanos:**
  - Para el desarrollo del proyecto contamos con la ayuda de las siguientes personas:
  - Director de tesis: Ing. Rodrigo Culcay, Docente de la UNL
  - Fuentes secundarias que proveerán ayuda:
    - Ministerio de Turismo,
    - GAD Municipal del Cantón Catamayo
    - Administrador del CREAC
    - Turistas encuestados.
    - Habitantes de la localidad

- **Recursos materiales:**

ESPECIFICACIÓN	SUBTOTAL
Adquisición de bibliografía	$200.00
Material de escritorio	$ 70.00
Material de recolección de datos	$ 180.00
Impresión y recolección	$110.00
Transporte y alimentación	$ 300.00
Imprevistos	$ 60.00
Asesoramiento	$740.00
TOTAL	**$1660.00**

Anexo 2

FORMATO Y TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

FORMATO ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA.
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA.

La presente encuesta tiene como propósito fundamental recabar información acerca de las preferencias de los consumidores en el sector acerca de la implementación de un restaurante en el complejo Eliseo arias Carrión del Cantón Catamayo, el uso de esta información será estrictamente de orden académico y garantizo la confidencialidad de la misma.

Instrucción: Señale con una x la alternativa que responda a la pregunta.

Datos Generales:
Sexo: Masculino ( ) femenino ( )

1 ¿**Acostumbra usted a ir a los restaurantes de comidas típicas?**
Si ( ) No ( )

2 **¿Qué tipo de comida típica Ud. Suele consumir?**
a. Cecina ( )
b. Arveja con guineo ( )
c. Caldo de Gallina Criolla ( )
d. Seco de chivo ( )

3 **¿Con qué frecuencia usted va a un restaurante típico?**
a. Una vez por semana ( )
b. Dos a cuatro veces por semana ( )
c. Cinco a siete veces por semana ( )

4 **Visita Ud. el centros recreacional Eliseo Arias Carrión?**
Si ( ) No ( )

5 **¿En el complejo Eliseo Arias Carrión existe un restaurante de comida típica?**
Si ( ) No ( )

6 **¿Dónde Ud. normalmente solía comprar la comida en el complejo Eliseo Arias Carrión?**
a. Afuera ( )
b. Kioskos ( )

7 ¿En caso de crear un restaurante de comida típica en el complejo recreacional Eliseo Arias Carrión Ud. estaría dispuesto a consumir?

Si ( ) No ( )

8 Señale según su importancia ¿cuál de los siguientes productos Ud. Consumiría dentro del restaurante?

a. Cecina ( )
b. Arveja con guineo ( )
c. Caldo de Gallina Criolla ( )
d. Seco de chivo ( )

9 ¿Con qué frecuencia usted realiza esta visita?

a. Una vez por semana ( )
b. Una a dos veces por mes ( )
c. Una vez cada tres meses ( )
d. Otros ( )

10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Cecina?

$3-5 ( ) $5-7 ( )
$7-9 ( )

11 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Arveja con guineo?

$0.40 – 0.60 ( ) $0,60 – 0.80 ( )
$0.80 –1.00 ( )

12 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Caldo de Gallina Criolla?

$2.00 – 3.00 ( ) $3.00 – 4.00 ( )
$4.00 – 5.00 ( )

13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Seco de Chivo?

$1.75 – 2.25 ( ) 2.25 – 2.75 ( )
$2.75 – 3.25 ( )

14 ¿Con quién realizaría la visita al centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Solo ( ) Compañeros de trabajo ( )
Amigos ( ) Familiares ( )
Otros ( )

15 ¿Por qué motivos Ud. visita el centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Descanso ( ) Vida en familia ( )
Ocio ( ) Deporte ( )
Educación ( ) otros ( )

16 ¿Quién influye al momento de decidir que comprar?

Esposa/so ( )
Hijos ( )

Padres ( )
Amigos ( )
Otros ( )

17 ¿Ud. como cliente que es lo que más importante que tomaría en cuenta en el servicio de restaurante?

a. Buena atención al cliente ( )
b. Producto ( )
c. Calidad del servicio ( )
d. Rapidez ( )
e. Confianza y tranquilidad ( )

18 ¿Al momento de adquirir el servicio/producto usted relaciona calidad-precio?

Siempre ( ) Nunca ( )
A veces ( )

19 ¿A través de qué medio le gustaría informarse de la existencia de este restaurante?

a) Radio ( )
b) Televisión ( )
c) Prensa ( )

20 ¿Cuáles son los motivos por los que Ud. no consumiría nuestro producto?

a) Precios elevados. ( )
b) Falta de difusión ( )
c) Mala atención al cliente ( )

Gracias

Tabulación e Interpretación de Datos

Luego de haber aplicado las 396 encuestas a una muestra de la PEA del cantón Catamayo y a los turistas que ingresan al CREAC se puede desarrollar la tabulación e interpretación de la misma.

TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS TURISTAS

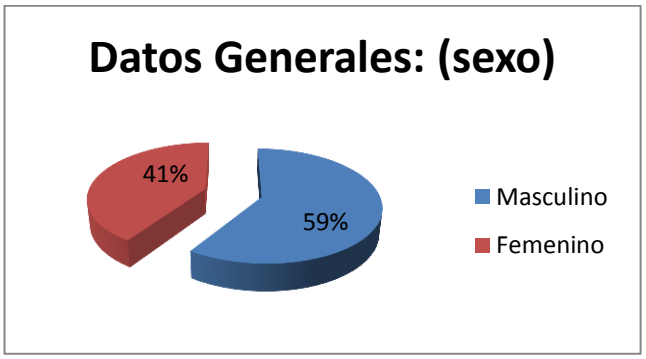
Datos Generales: (sexo)

Tabla 1

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje %
Masculino	65	45.14
Femenino	79	54.86
TOTAL	144	100%

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 1



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

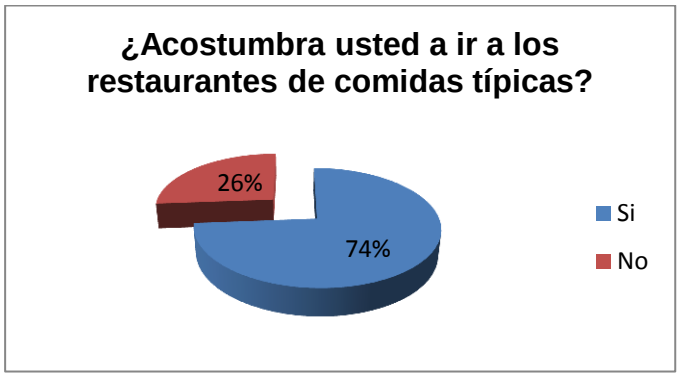
1 ¿Acostumbra usted a ir a los restaurantes de comidas típicas?

Tabla 2

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	83	57.64
No	61	42.36
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 2



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

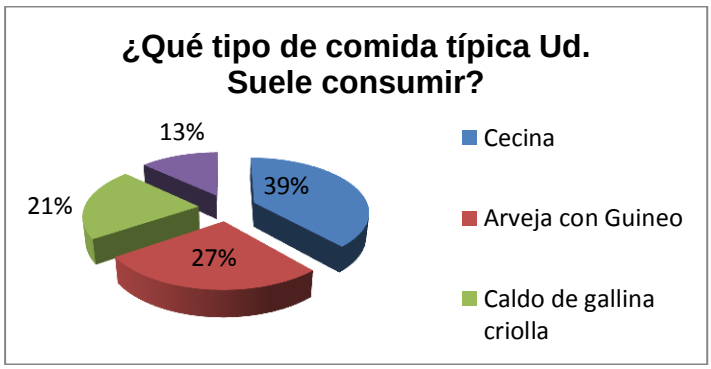
2 ¿Qué tipo de comida típica Ud. Suele consumir?

Tabla 3

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Cecina	42	29.17
Arveja con Guineo	37	25.69
Caldo de gallina criolla	29	20.14
Seco de Chivo	36	25
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 3



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

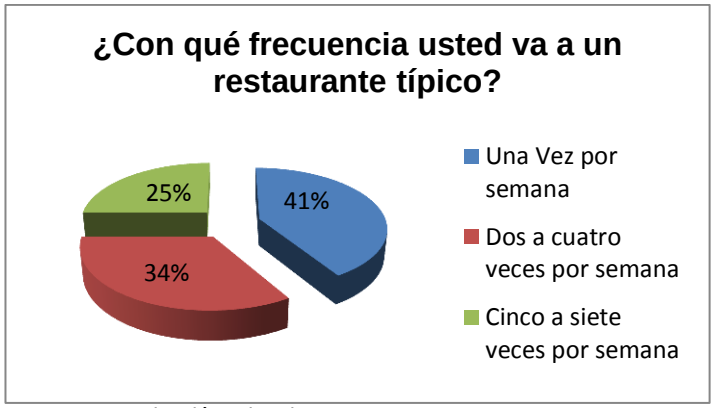
3 ¿Con qué frecuencia usted va a un restaurante típico?

Tabla 4

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Una Vez por semana	69	47.92
Dos a cuatro veces por semana	41	28.47
Cinco a siete veces por semana	34	23.61
TOTAL	**144**	**100,0%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 4



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

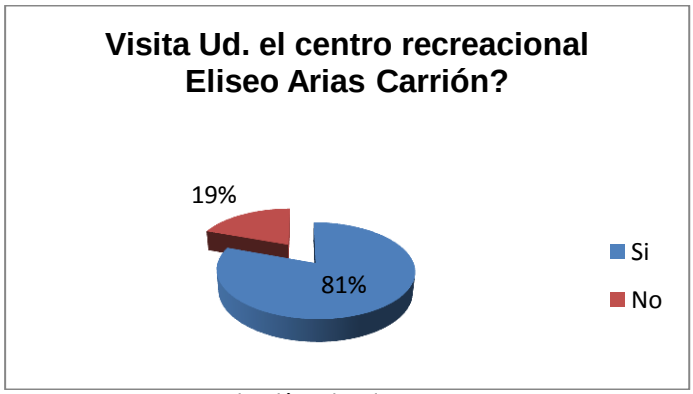
4 Visita Ud. el centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 5

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	98	68.06
No	46	31.94
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 5



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

5 ¿En el complejo Eliseo Arias Carrión existe un restaurante de comida típica?

Tabla 6

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	21	14.58
No	123	85.24
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 6

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

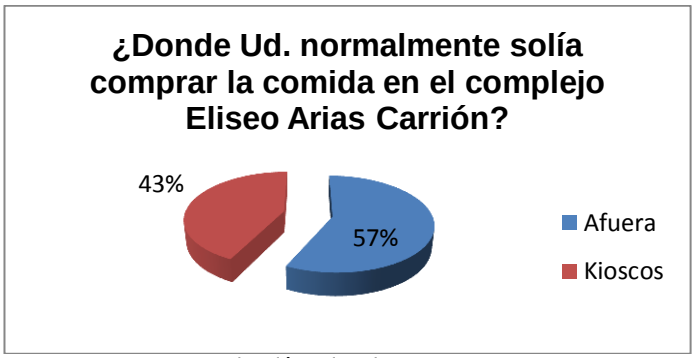
6 ¿Dónde Ud. normalmente solía comprar la comida en el complejo Eliseo Arias Carrión?

Tabla 7

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Afuera	87	60.42
Kioscos	57	39.58
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 7



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

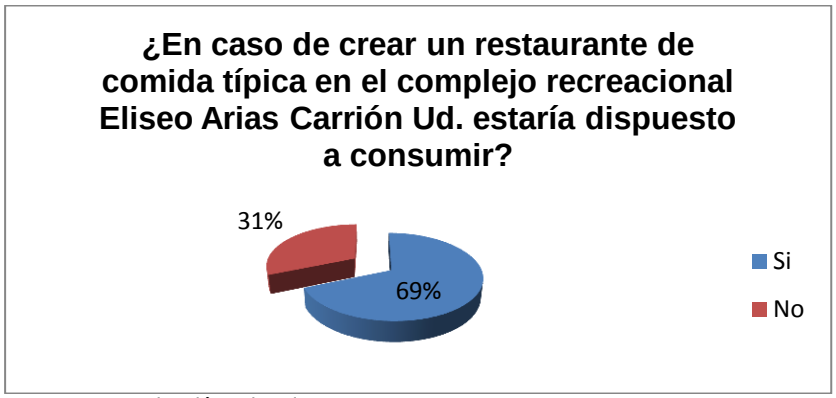
7 ¿En caso de crear un restaurante de comida típica en el complejo recreacional Eliseo Arias Carrión Ud. estaría dispuesto a consumir?

Tabla 8

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	83	57.64
No	61	42.36
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 8



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

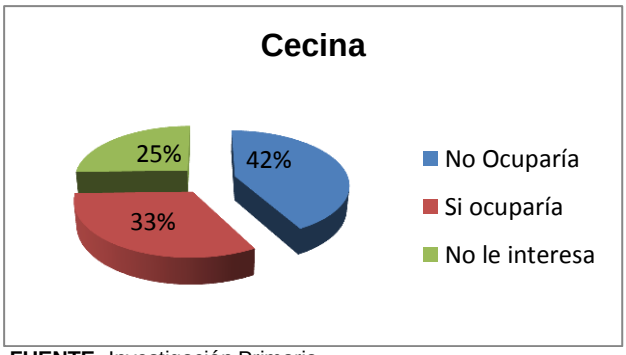
8 Señale según su importancia ¿cuál de los siguientes productos Ud. Consumiría dentro del restaurante?

Tabla 9

CECINA		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	64	44.44
Si ocuparía	41	28.47
No le interesa	39	21.53
TOTAL	**144**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 9



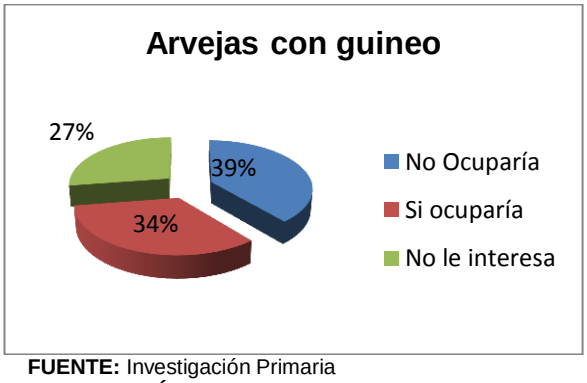
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 10

ARVEJAS CON GUINEO		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	63	43.75
Si ocuparía	52	36.11
No le interesa	29	20.14
TOTAL	**144**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 10



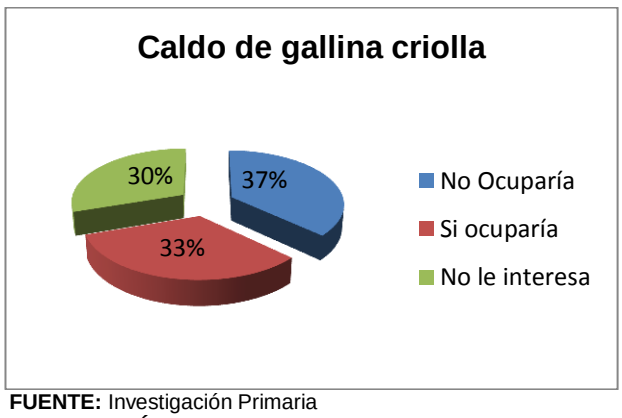
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 11

CALDO DE GALLINA CRIOLLA		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	56	38.39
Si ocuparía	52	36.11
No le interesa	36	25
TOTAL	**144**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 11



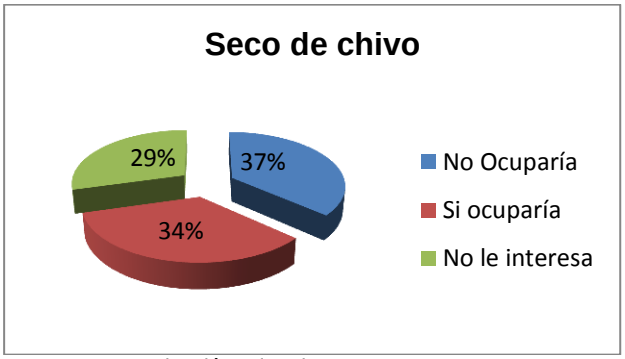
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 12

SECO DE CHIVO		
Opciones	**Nº de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	88	47.22
Si ocuparía	47	32.64
No le interesa	29	20.14
TOTAL	**144**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 12



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

9 ¿Con qué frecuencia usted realiza esta visita?

Tabla 13

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Una Vez por semana	60	41.67
Una a dos veces por mes	41	28.47
Una vez cada tres meses	36	25
Otros	7	4.86
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 13

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

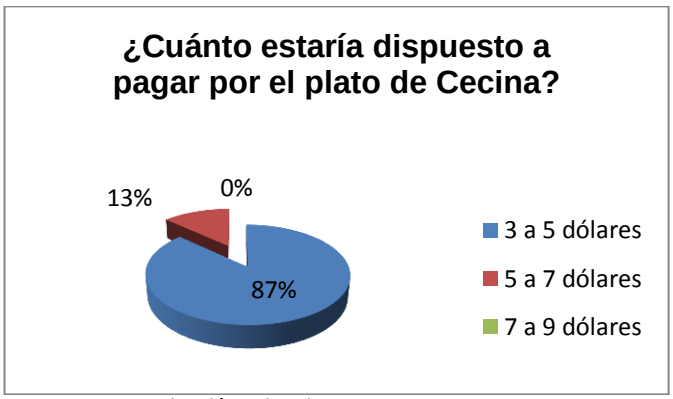
10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Cecina?

Tabla 14

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
3 a 5 dólares	95	65.97
5 a 7 dólares	39	27.08
7 a 9 dólares	10	6.94
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 14



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

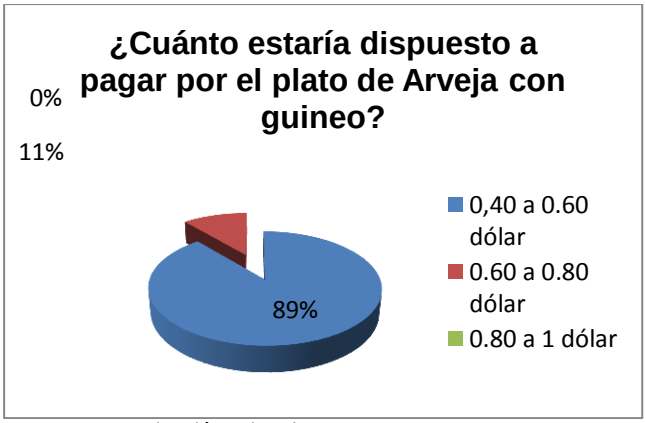
11 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Arveja con guineo?

Tabla 15

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
0,40 a 0.60 dólar	88	61.12
0.60 a 0.80 dólar	40	27.77
0.80 a 1 dólar	16	11.11
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 15



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

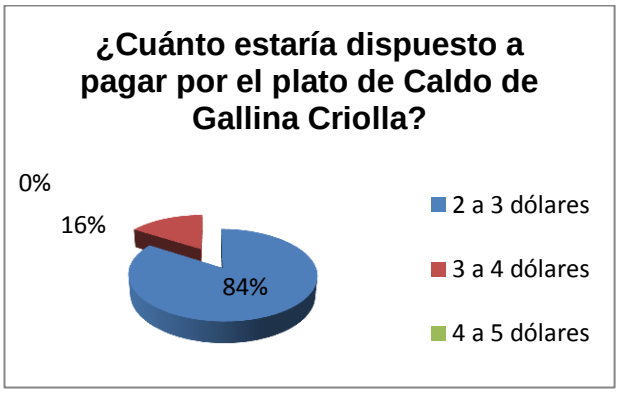
12 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Caldo de Gallina Criolla?

Tabla 16

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
2 a 3 dólares	73	50.69
3 a 4 dólares	49	34.03
4 a 5 dólares	22	15.28
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 16



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

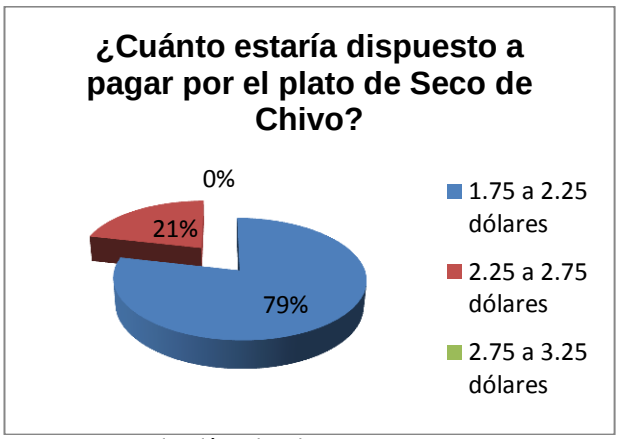
13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Seco de Chivo?

Tabla 17

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
1.75 a 2.25 dólares	84	58.33
2.25 a 2.75 dólares	43	29.86
2.75 a 3.25 dólares	17	11.81
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 17



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

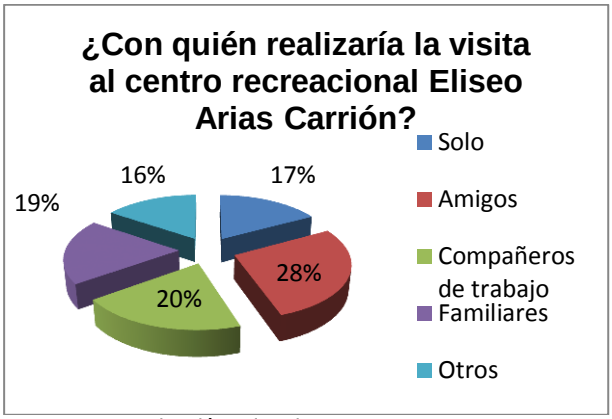
14 ¿Con quién realizaría la visita al centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 18

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Solo	44	30.56
Amigos	39	27.08
Compañeros de trabajo	24	16.67
Familiares	20	13.89
Otros	17	11.81
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 18



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

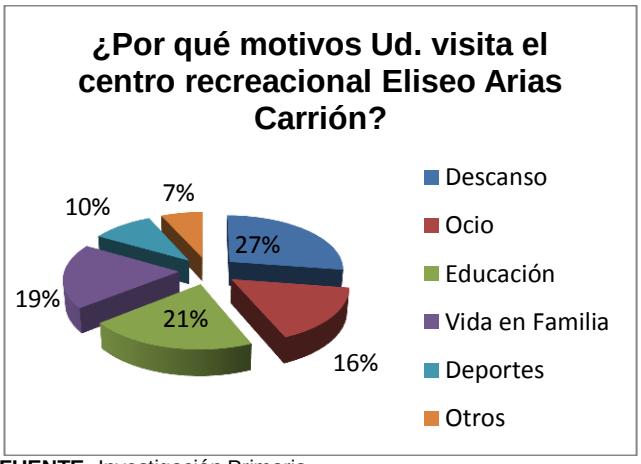
15 ¿Por qué motivos Ud. visita el centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 19

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Descanso	38	26.39
Ocio	29	20.14
Educación	26	18.06
Vida en Familia	19	13.19
Deportes	16	11.11
Otros	16	11.11
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 19



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

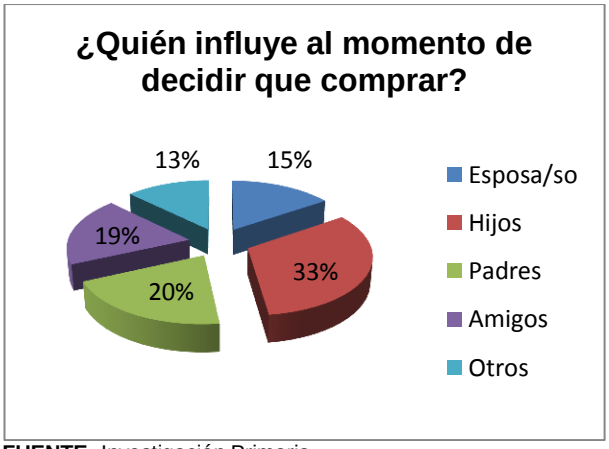
16 ¿Quién influye al momento de decidir que comprar?

Tabla 20

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Esposa/so	64	44.44
Hijos	43	29.86
Padres	15	10.42
Amigos	13	9.03
Otros	9	6.25
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 20



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

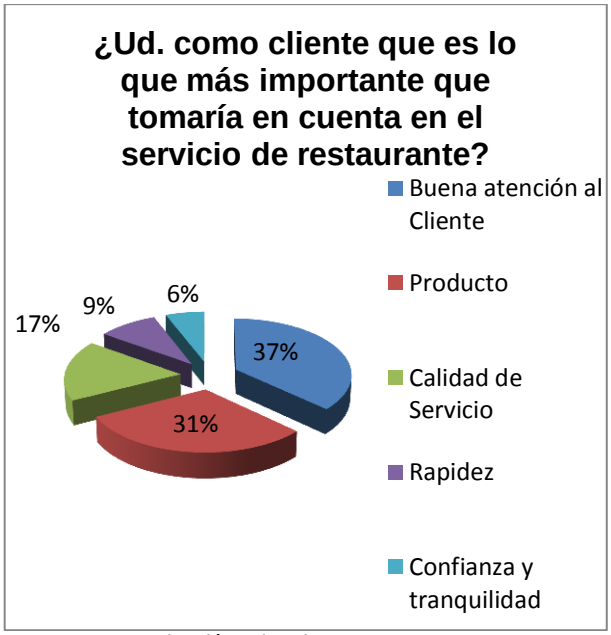
17 ¿Ud. como cliente que es lo que más importante que tomaría en cuenta en el servicio de restaurante?

Tabla 21

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Buena atención al Cliente	54	37.5
Producto	36	25
Calidad de Servicio	28	19.44
Rapidez	17	11.81
Confianza y tranquilidad	9	6.25
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 21



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

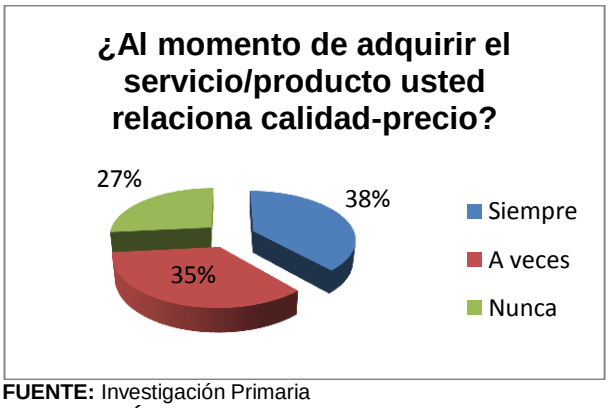
18 ¿Al momento de adquirir el servicio/producto usted relaciona calidad-precio?

Tabla 22

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Siempre	90	62.5
A veces	41	28.47
Nunca	13	9.03
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 22



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

19 ¿A través de qué medio le gustaría informarse de la existencia de este restaurante?

Tabla 23

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Radio	64	44.44
Televisión	46	31.94
Prensa	34	23.61
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 23

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

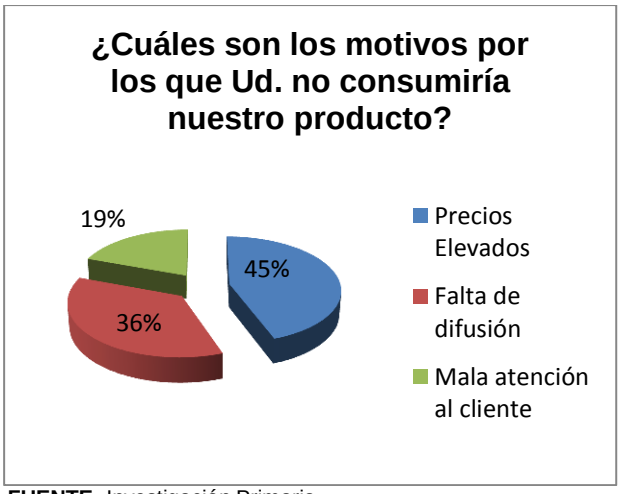
20 ¿Cuáles son los motivos por los que Ud. no consumiría nuestro producto?

Tabla 24

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Precios Elevados	61	42.36
Falta de difusión	53	36.81
Mala atención al cliente	30	20.83
TOTAL	**144**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 24



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS HABITANTES

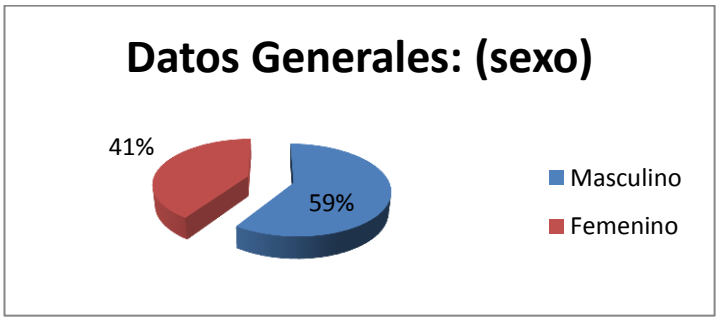
Datos Generales: (sexo)

Tabla 25

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje %
Masculino	149	59.13
Femenino	103	40.87
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 25



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

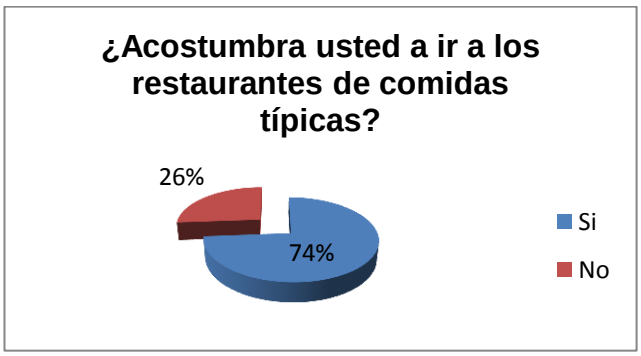
21 ¿Acostumbra usted a ir a los restaurantes de comidas típicas?

Tabla 26

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	186	73.81
No	66	26.19
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 26



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

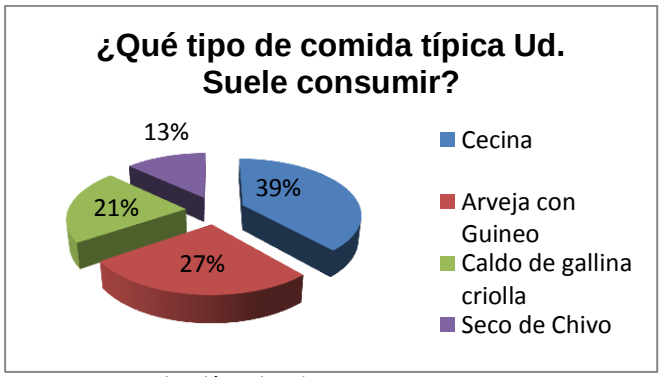
22 ¿Qué tipo de comida típica Ud. Suele consumir?

Tabla 27

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Cecina	97	38.49
Arveja con Guineo	68	26.98
Caldo de gallina criolla	54	21.43
Seco de Chivo	33	13.10
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 27



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

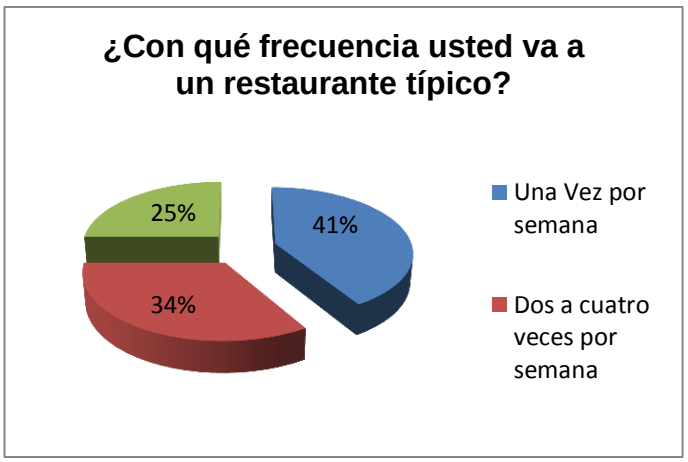
23 ¿Con qué frecuencia usted va a un restaurante típico?

Tabla 28

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Una Vez por semana	10	41.27
Dos a cuatro veces por semana	85	33.73
Cinco a siete veces por semana	63	25
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 28



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

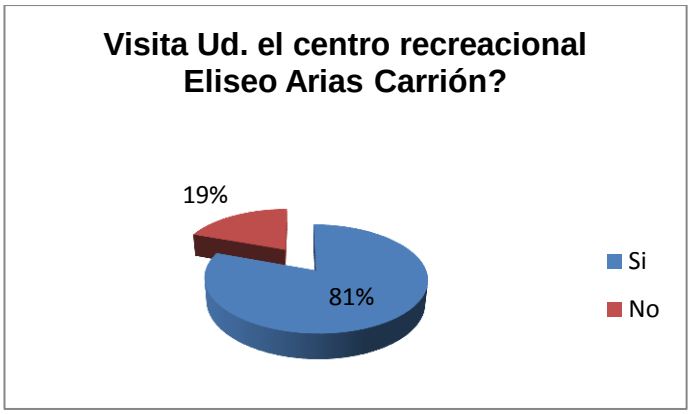
24 Visita Ud. el centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 29

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	203	80.56
No	49	19.44
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 29



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

25 ¿En el complejo Eliseo Arias Carrión existe un restaurante de comida típica?

Tabla 30

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	63	25
No	189	75
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 30

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

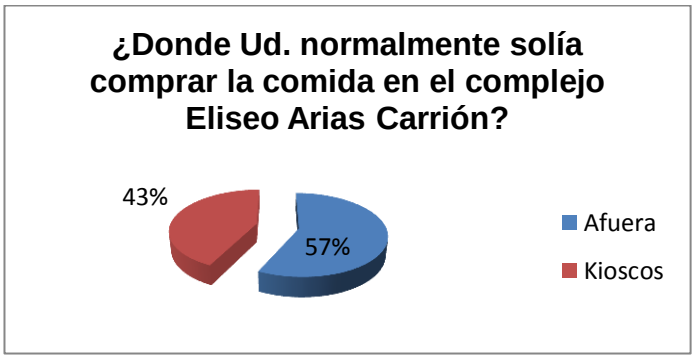
26 ¿Dónde Ud. normalmente solía comprar la comida en el complejo Eliseo Arias Carrión?

Tabla 31

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Afuera	144	57.14
Kioscos	108	42.86
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 31



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

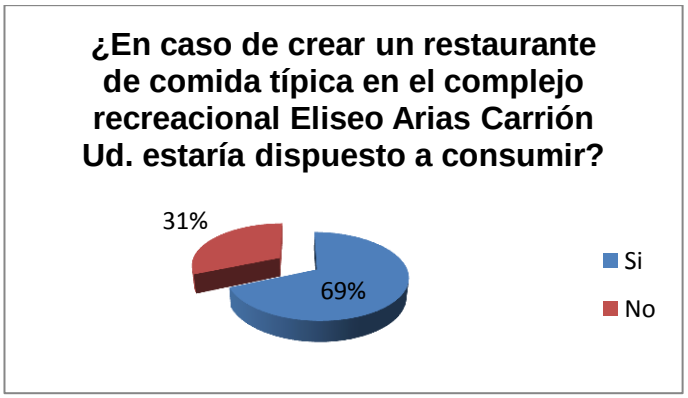
27 ¿En caso de crear un restaurante de comida típica en el complejo recreacional Eliseo Arias Carrión Ud. estaría dispuesto a consumir?

Tabla 32

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Si	173	68.65
No	79	31.35
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 32



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

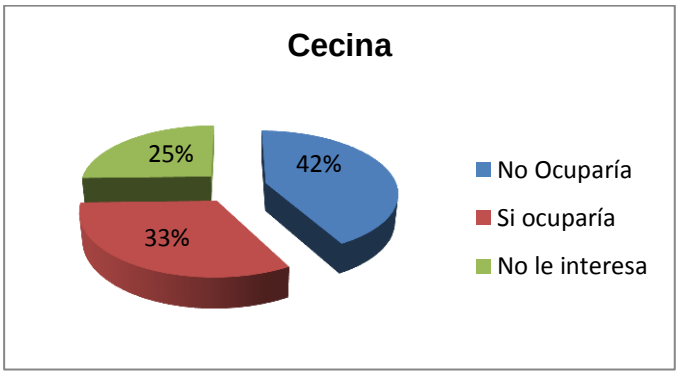
28 Señale según su importancia ¿cuál de los siguientes productos Ud. Consumiría dentro del restaurante?

Tabla 33

CECINA		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	106	42.06
Si ocuparía	82	32.54
No le interesa	64	25.40
TOTAL	**252**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 33



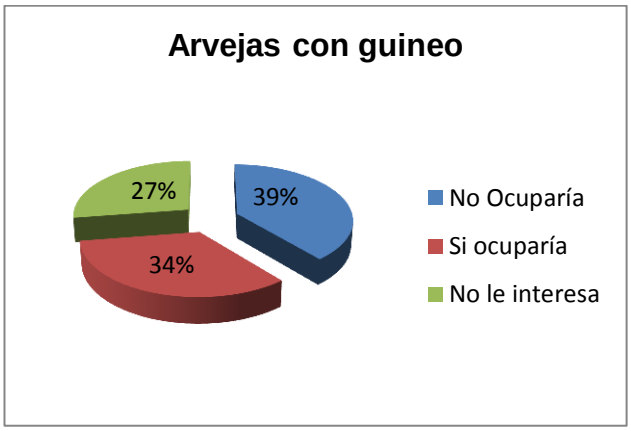
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 34

ARVEJAS CON GUINEO		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	98	38.89
Si ocuparía	95	33.73
No le interesa	69	27.38
TOTAL	**252**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 34



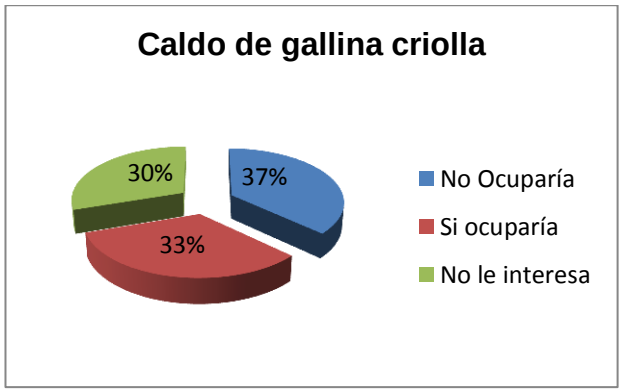
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 35

CALDO DE GALLINA CRIOLLA		
Opciones	**N° de Pax**	**Porcentaje**
No Ocuparía	93	36.90
Si ocuparía	83	32.94
No le interesa	76	30.16
TOTAL	**252**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 35



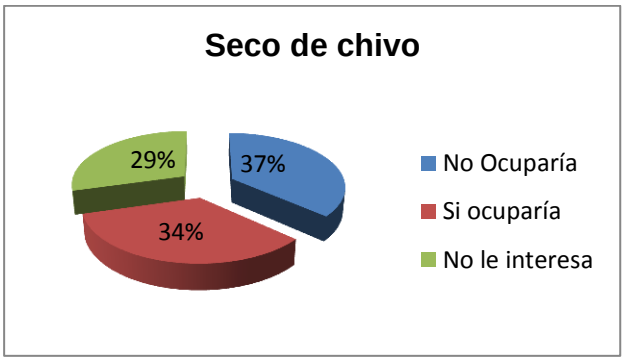
FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Tabla 36

SECO DE CHIVO		
DATOS	**FRECUENCIA**	**PORCENTAJE**
No Ocuparía	92	36.51
Si ocuparía	86	34.13
No le interesa	74	29.36
TOTAL	**252**	**100**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 36



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

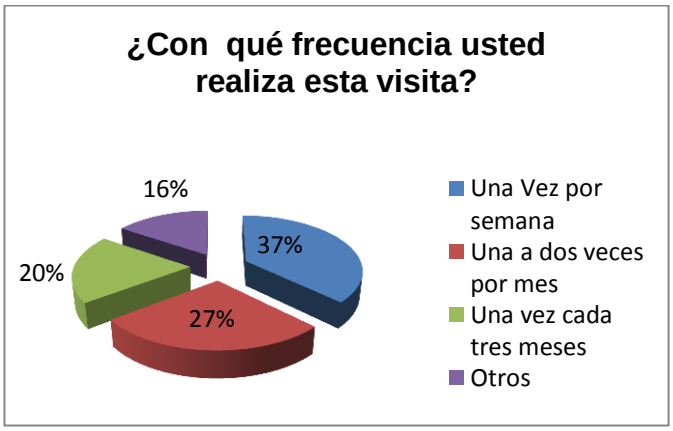
29 ¿Con qué frecuencia usted realiza esta visita?

Tabla 37

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Una Vez por semana	94	37.30
Una a dos veces por mes	69	27.38
Una vez cada tres meses	50	19.84
Otros	39	15.48
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 37



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

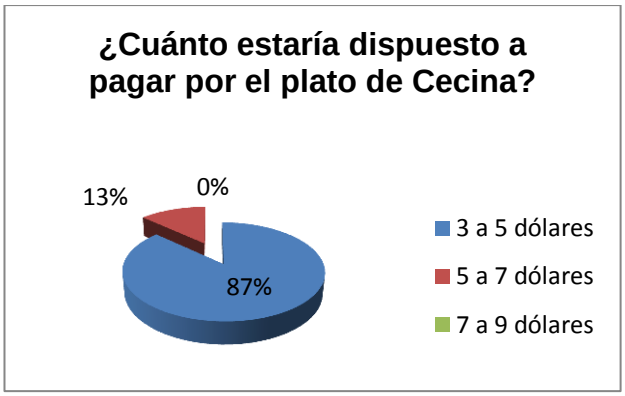
30 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Cecina?

Tabla 38

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
3 a 5 dólares	219	86.90
5 a 7 dólares	33	13.10
7 a 9 dólares	0	0.00
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 38



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

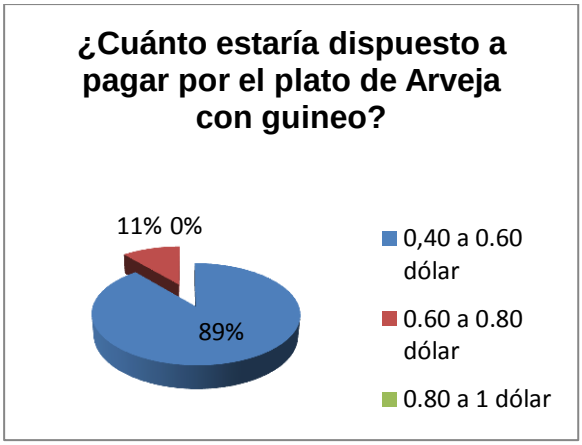
31 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Arveja con guineo?

Tabla 39

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
0,40 a 0.60 dólar	224	88.89
0.60 a 0.80 dólar	28	11.11
0.80 a 1 dólar	0	0.00
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 39



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

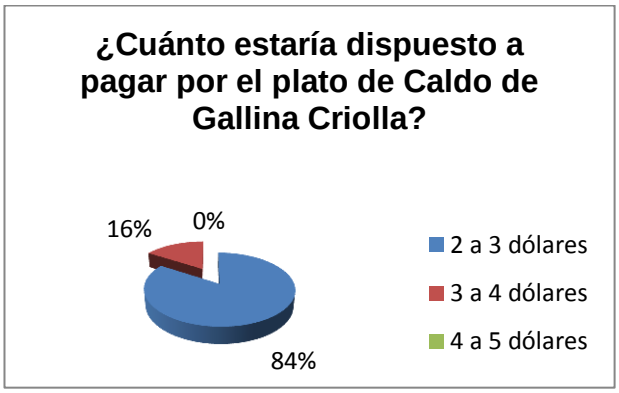
32 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Caldo de Gallina Criolla?

Tabla 40

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
2 a 3 dólares	212	84.13
3 a 4 dólares	40	15.87
4 a 5 dólares	0	0.00
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 40



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

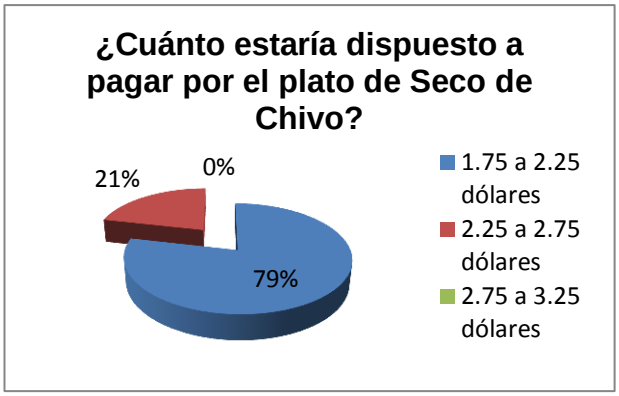
33 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de Seco de Chivo?

Tabla 41

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
1.75 a 2.25 dólares	198	78.57
2.25 a 2.75 dólares	54	21.43
2.75 a 3.25 dólares	0	0.00
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 41



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

34 ¿Con quién realizaría la visita al centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 42

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Solo	43	17.06
Amigos	70	27.78
Compañeros de trabajo	51	20.24
Familiares	49	19.44
Otros	39	15.48
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 42

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

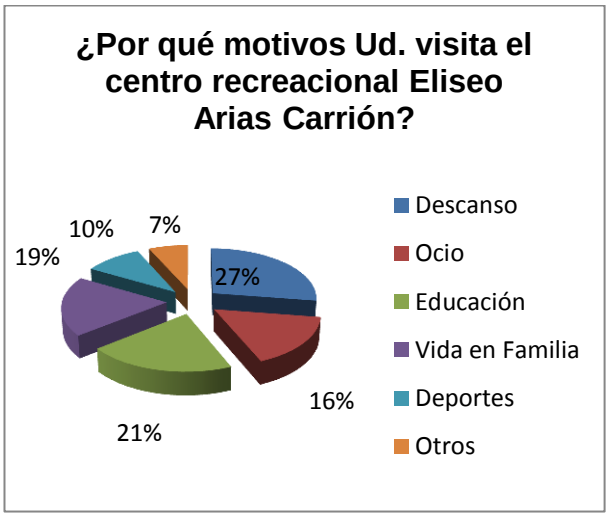
35 ¿Por qué motivos Ud. visita el centro recreacional Eliseo Arias Carrión?

Tabla 43

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Descanso	69	27.38
Ocio	41	16.27
Educación	52	20.63
Vida en Familia	48	19.05
Deportes	25	9.92
Otros	17	6.75
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 43



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

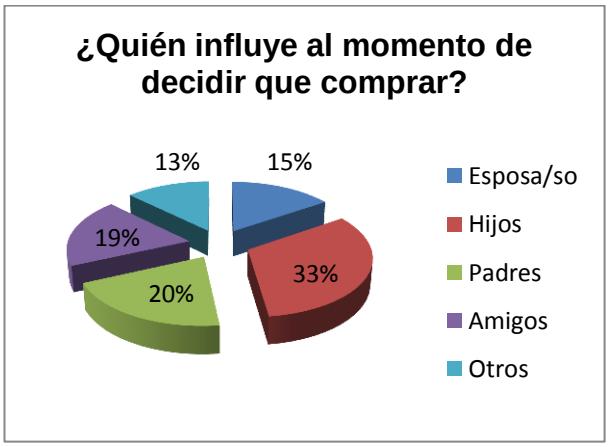
36 ¿Quién influye al momento de decidir que comprar?

Tabla 44

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Esposa/so	39	15.48
Hijos	82	32.54
Padres	51	20.24
Amigos	48	19.05
Otros	32	12.70
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 44



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

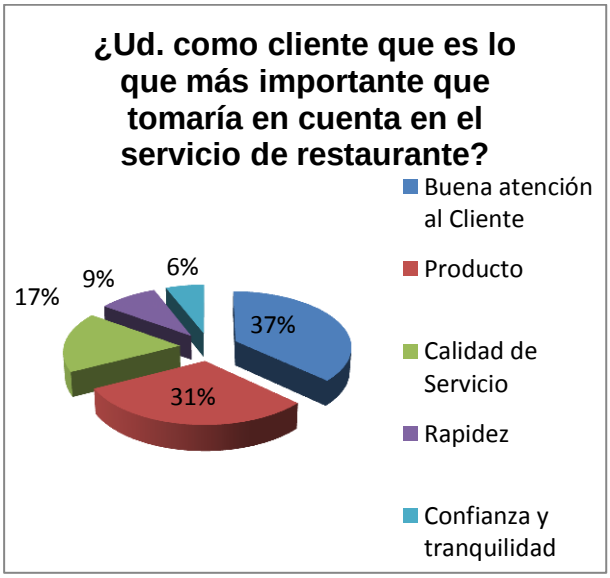
37 ¿Ud. como cliente que es lo que más importante que tomaría en cuenta en el servicio de restaurante?

Tabla 45

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Buena atención al Cliente	93	36.90
Producto	77	30.55
Calidad de Servicio	44	17.46
Rapidez	23	9.13
Confianza y tranquilidad	15	5.95
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 45



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

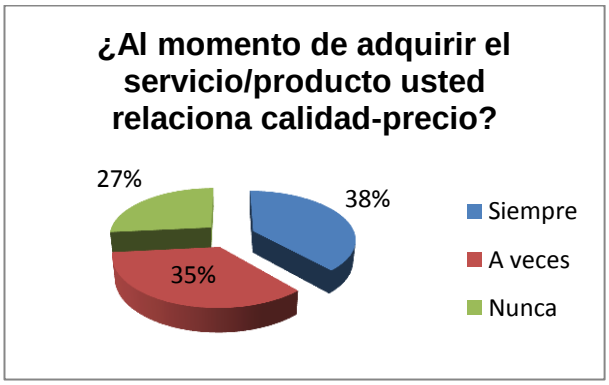
38 ¿Al momento de adquirir el servicio/producto usted relaciona calidad-precio?

Tabla 46

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Siempre	97	38.49
A veces	88	34.92
Nunca	67	26.59
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 46



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

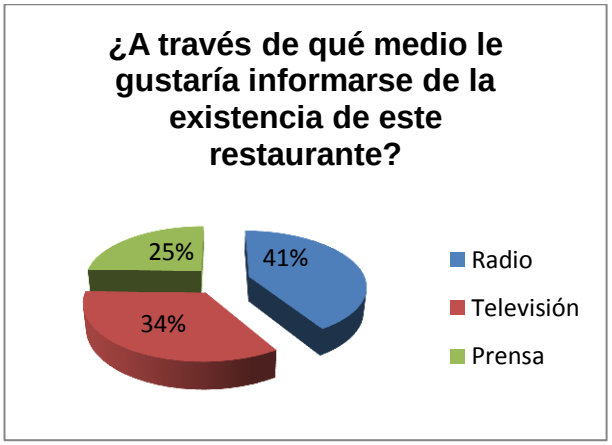
39 ¿A través de qué medio le gustaría informarse de la existencia de este restaurante?

Tabla 47

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Radio	104	41.27
Televisión	86	34.13
Prensa	62	24.60
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 47



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

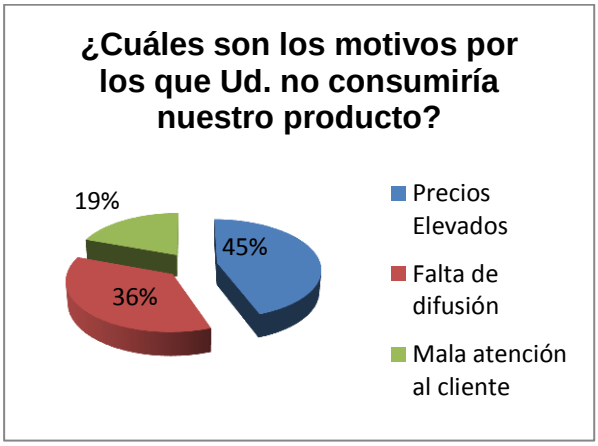
40 ¿Cuáles son los motivos por los que Ud. no consumiría nuestro producto?

Tabla 48

Opciones	Nº de Pax	Porcentaje
Precios Elevados	112	44.44
Falta de difusión	91	36.12
Mala atención al cliente	49	19.44
TOTAL	**252**	**100%**

FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Cuadro 48



FUENTE: Investigación Primaria
ELABORACIÓN: Shirley Medina Medina

Anexo 3

Minuta, formatos de requisitos, solicitud y ejemplos de documentos para el Análisis Legal

Minuta:

SEÑOR NOTARIO. En el protocolo de escritura pública a su cargo, dígnese insertar una SOCIEDAD ANÓNIMA, al tenor de las siguientes clausulas y estipulaciones: UNO: COMPARECIENTES.- Comparece a la celebración del presente instrumento público la Sociedad Anónima, integrada por la señorita: Shirley Medina Medina (Representante Legal), portador de cédula de identidad número 110473916-2; Jholenny Gabriela Villamagua Burneo, portador de cédula de identidad número 110441074-9; los comparecientes son ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en la ciudad de Loja, con capacidad legal y suficiente cual en derecho se requiere para celebrar esta clase de actos.

DOS: CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA.- A través del presente instrumento público los comparecientes tenemos a bien constituir una Sociedad Anónima, con domicilio en la parroquia Catamayo del cantón Catamayo de la provincia de Loja, pudiendo abrir sus oficinas o sucursales en otra ciudad del país o del exterior, siempre que exista la aprobación de todos los Miembros de la Sociedad, misma que se regirá al tenor de las siguientes estipulaciones:

TRES: NORMAS QUE REGIRÁN LA SOCIEDAD DE HECHO: Primera: El nombre con el cual se constituye la Sociedad Anónima es *"*EL RINCÓN TÍPICO*"* , empresa que expende comidas típicas cuya existencia se inicia a partir de la fecha de suscripción de este instrumento, y por el plazo a diez años de vida útil del proyecto. Segunda: El objeto exclusivo de la Sociedad, es la venta de comidas típicas de Catamayo como son cecina, sopa de arvejas con guineo, seco de chivo y caldo de gallina criolla, ubicado dicho establecimiento en las instalaciones del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión el mismo que está en la parroquia Catamayo del cantón Catamayo

de la provincia de Loja. Tercera: El servicio será prestado en un local arrendado de propiedad del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Catamayo, ubicado en las instalaciones del Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión para cuyo efecto convienen con los miembros de la Sociedad en lo siguiente: a) Se deja expresa constancia que para construir la Sociedad, los miembros aportan en partes iguales sus acciones permitir desarrollar las labores mineras en su predio; b) En cumplimiento a lo dispuesto, el GAD Municipal del cantón Catamayo, se compromete a brindar todas las facilidades y garantías necesarias que permita desarrollar las labores en su local de arrendamiento; c) Cuarta: Junta General de Accionistas se reunirá en sesiones ordinarias y extraordinarias: Son ordinarias y se reunirán una vez al año, y las extraordinarias se convocarán, cuando fueren necesarias, en tales juntas solo se tratarán puntos específicos para el cual fueren convocadas. Quinta: La Junta General de Accionistas legalmente convocada y reunida, es el órgano supremo, de la administración de la Sociedad; y, deberá ser convocada mediante notificación escrita, por lo menos con 8 días de anticipación debiendo determinarse el lugar de sesión, el día, fecha, hora y los puntos a tratarse. Sexta: Las correspondientes actas serán suscritas por el representante legal de la Sociedad, y actuará como secretario la persona que sea designada del seno de la junta. Quien deberá llevar las actas en orden cronológico, escritas a mano en anverso y reverso, foliada con numeración continua y sucesiva, salvados los espacios en blanco y rubricados por el secretario/a. Séptima: Para que la junta general pueda constituirse válidamente, deberán concurrir la mitad más uno de los miembros de la sociedad, sus resoluciones se adoptarán con los votos de la mayoría de los miembros asistentes; y, los socios que se encuentren bajo efectos de sustancias prohibidas serán impedidos del ingreso a la asamblea. Octava: Son facultades de la asamblea: 1. Nombrar la directiva de la Sociedad, que la conformarán: el Presidente, Vicepresidente, Secretario-Tesorero, Representante Legal quienes permanecerán dos años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos por un periodo similar; 2. Revocar los poderes conferidos y aceptar las renuncias; 3. Autorizar delegación de comisiones; 4. Pronunciarse sobre las cuentas y el balance que someta a su consideración el Presidente; 5. Resolver la extinción y liquidación de la

Sociedad; 6. Cumplir y hacer cumplir el acuerdo. Novena: Cada socio tiene derecho a un voto en las sesiones de Asamblea General; dichos asociados pueden concurrir a las sesiones de la Junta General, personalmente o por medio de un representante, quien deberá acreditar esa representación mediante autorización por escrito, misma que tendrá validez solo para aquella vez. Decima: No se podrá incrementar el número de miembros de la Sociedad; la responsabilidad de cada asociado es indivisible, solidaria e ilimitada. Decima Primera: Serán excluidos los socios en los siguientes casos: 1. Quienes utilicen el nombre de la Sociedad en provecho propio; 2. Los que incurran en defraudación de la Sociedad; 3. Quienes se ausenten y requeridos no se reintegren ni justifiquen legalmente la causa de su ausencia; 4. Los que sin autorización intervengan en la administración de la Sociedad. Decima Segunda: El Presidente de la Sociedad ejercerá sus funciones hasta que cumpla el período para el cual fue elegido; en caso de que se encuentre fuera del país, dejará representación a través de un poder. Décima Tercera: No podrá desarrollar labores de trabajo quienes se encuentren bajo efectos del alcohol u otras sustancias psicotrópicas. Decima Cuarta: El socio que ofenda de palabra o de obra a otro compañero, o a un miembro del directorio, serán multado con veinte dólares americanos si se trata por primera vez; si reincidiere una segunda vez, la multa será de treinta dólares americanos; y, si existiere una tercera falta, será expulsado de la sociedad sin tener derecho a reclamo alguno. Decima Quinta: El socio que sin autorización alguna extrajera material y productos del establecimiento, se lo sancionará con la expulsión de la Asociación.

CUATRO: Las utilidades obtenidas serán repartidas entre los socios en partes iguales.

CINCO: Corresponde la administración de la Sociedad, a la Directiva que ha sido nombrada en la Junta General de Accionistas.

SEIS: Los miembros que conforman el Directorio no podrán renunciar al cargo, sino por las causas previstas en este contrato o por renuncia unánimemente aceptada por los accionistas. Tampoco podrán ser removidos

sino en los casos previstos en este contrato o por causa grave que le haga indigno de confianza o incapaz de administrar útilmente la sociedad. Cualquiera de los socios podrá exigir la remoción, justificando una justa causa.

SIETE: El administrador no podrá obrar contraviniendo la opinión de los otros, y solo podrá realizar actos que tengan relación con las finalidades para las que ha sido creada esta Sociedad. Sin embargo la mayoría de los accionistas podrán oponerse a todo acto que no haya surtido efectos legales.

OCHO: El administrador deberá someterse a los términos de su mandato; y, en lo que éste no se pronunciare, se entenderá que no le es permitido realizar, a nombre de la sociedad, otras obligaciones, ni hacer otras adquisiciones o enajenaciones, que las comprendidas en el giro ordinario de ellas.

NUEVE: Corresponde al administrador, cuidar de la conservación, reparación y mejora de los objetos que forman el capital fijo de la sociedad. Pero no podrán empeñarlos, ni hipotecarlos, ni alterar su forma.

DIEZ: El accionista que no esté al día en el cumplimiento del pago de sus obligaciones y tenga vencidas tres cuotas, no podrá ejercer ningún cargo dentro de la Sociedad; y, en las sesiones solo tendrá derecho a voz y no a voto.

ONCE: OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD: La sociedad está en la obligación de prestar ayuda económica a los accionistas en caso de calamidad doméstica, previa la presentación del respectivo certificado médico, siempre que sea dentro del trabajo.

DOCE: La sociedad dispondrá de una caja chica para gastos de emergencia, asimismo, se abrirá una cuenta en uno de los Bancos o Cooperativas de

Ahorro y Crédito legalmente reconocida dentro de la localidad, dicha cuenta, se capitalizará con el tres por ciento de la producción líquida de la Sociedad.

TRECE: DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD: Son causas de disolución de la Sociedad: a) La expiración del plazo establecido en este contrato; b) La finalización del trabajo para el cual se constituye; c) Cuando haya consentimiento unánime de los accionistas; y, d) Por las demás causas establecidas en el Código Civil y las establecidas en la leyes de la materia.

CATORCE: OTROS GASTOS: Disuelta la sociedad se procederá a la división de los objetos que componen su haber, de acuerdo con las reglas relativas a la partición de los bienes hereditarios y las obligaciones entre los coherederos.

QUINCE: Todos los gastos que demande la celebración de la presente escritura, así como los de constitución de la sociedad, corren de cuenta de los accionistas en cuotas prorrateadas. Hasta aquí la presente minuta. Usted señor notario, se dignará agregar las demás cláusulas de estilo para la validez de este instrumento público[4].

Atentamente.

Dr. Gilberth Paul Sigcho
ABOGADO

[4]Ab. Gilberth Paul Sigcho. Colon entre 18 de Noviembre y Sucre.

ANEXO 4. SOLICITUD DE BÚSQUEDA FONÉTICA

SOLICITUD DE BÚSQUEDA FONÉTICA

República del Ecuador
Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-
Dirección de Documentación y Estadística

IEPI
INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

*** Fe de presentación**

Solicitud N°:

A: Director de Documentación y Estadística. Solicito se me certifique si en la base de signos distintivos consta lo que a continuación detallo:

Solicitante :

Abogado patrocinador : Matrícula N°:

Tipo de signo

Marca de fábrica [ ] Marca de servicios [ ]
Nombre Comercial [ ] Lema Comercial [ ]

Registrada [ ] En tramite de registro [ ]

Clase Internacional N°: y sus clases relacionadas según el caso

Denominación:

Recaudos anexos:

[ ] Comprobantes pago N°:

Otro si:

Firma solicitante

Firma abogado patrocinador

Casillero IEPI :
Casillero judicial :
Estudio jurídico :
Teléfonos :
Correo electrónico:

Favor llenar el presente formulario a máquina o con letra legible

* **Para uso IEPI**

Formato N° 05-2005-DNPI-IEPI

FUENTE.- IEPI
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

ANEXO 5.- REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE SOCIEDADES

SRi ...le hace bien al país!

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NUMERO RUC: 1191738043001

RAZON SOCIAL: RESTAURANTE DE COMIDA TÍPICA

NOMBRE COMERCIAL: RICÓN TIPICO

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

REPRESENTANTE LEGAL: SHIRLEY PAULINA MEDINA MEDINA

CONTADOR: ARMIJOS CABRERA ZHANE NORALMA

FEC. INICIO ACTIVIDADES:	12/10/2010	FEC. CONSTITUCION:	12/10/2010
FEC. INSCRIPCION:	25/10/2010	FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	27/10/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

RESTAURANTE

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOJA Cantón: ESPINDOLA: Parroquia: AMALUZA Calle: BOLIVAR Número: 15-20 Intersección: PASAJE JULIO ERNESTO Referencia Ubicación: FRENTE AL PARQUE CENTRAL Web WWW.LIFEXTREME.AGIL.EC Telefono Trabajo: 072583947 Celular: 094485085 Email: lifextreme@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_SOCIEDADES
* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL SUR\ LOJA	CERRADOS:	0

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRi ...le hace bien al país! SERVICIOS TRIBUTARIOS LOJA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ASJC195711 Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO Fecha y hora: 27/10/2011 11:32:01

Página 1 de 2

SRi.gob.ec

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES

...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1191738043001

RAZON SOCIAL: Ricon Típico Restaurante de Comida Típica

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO	ABIERTO	MATRIZ	FEC. INICIO ACT. 12/10/2010
NOMBRE COMERCIAL:	Ricón Típico				FEC. CIERRE:
					FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

Restautante

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: CATAMAYO Dirección: Vía a la Costa Referencia Ubicación: Frente del Centro Recreacional Elías Ortiz Cantón Web: www.riconitipico.com Teléfono de Trabajo: 0728777284 Celular: 0994007400 E-mail: ricon_tipico@hotmail.com

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRI ...le hace bien al país! SERVICIOS TRIBUTARIOS LOJA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ASJC150711 Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO Fecha y hora: 27/10/2011 11:32:01

Página 2 de 2

SRI ...le hace bien al país!

Fuente: SRI
Elaboración: SRI

ANEXO 6. REGISTRO DE SOCIEDAD

REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
DATOS GENERALES DE LA COMPAÑÍA

NOMBRE:	AMAZONTRAVEL AGENCIA DE VIAJES Y OPERADORA DE TURISMO INTERNACIONAL CIA. LTDA.				
EXPEDIENTE:	63345	FECHA CONSTITUCIÓN:	12/10/2010	NACIONALIDAD:	ECUADOR
RUC:		PLAZO SOCIAL:	12/10/2060	TIPO CIA.:	RESPONSABILIDAD LIMITADA
OFICINA:	LOJA	SITUACIÓN LEGAL:	ACTIVA		

DIRECCIÓN LEGAL:

PROVINCIA:	LOJA	CANTÓN:	CATAMAYO	CIUDAD:	CATAMAYO

DIRECCIÓN POSTAL:

PROVINCIA:	LOJA	CANTÓN:	CATAMAYO	CIUDAD:	CATAMAYO
CALLE:	BOLIVAR	NÚMERO:	S/N		
INTERSECCIÓN:	PASAJE JULIO ERNESTO C.	PISO:			
EDIFICIO:		BARRIO:			
TELÉFONO:	072578874	FAX:	072560175		
APARTADO POSTAL:		E-MAIL:	lifextrem@hotmail.com		
PERTENECE A MV?	NO				

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

CIIU V. 4:	H5110.03
OBJETO SOCIAL:	a) Proyección, organización, operación y oferta de todos los servicios turísticos dentro del territorio nacional, b) Venta nacional e internacional de todos los servicios turísticos a ser prestados dentro del Ecuador, ya sea directamente o a través de las agencias de viajes, etc.

CAPITAL A LA FECHA:

CAPITAL SUSCRITO (USD $):	400,0000	CAPITAL AUTORIZADO (USD $):	0,0000	VALOR x ACCIÓN (USD $):	1,0000

ADMINISTRADORES DE LA COMPAÑÍA:

IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	CARGO	FEC. NOMB.	PER	FEC. REG. MERC.	NO. REG. MERC.	ART.	RL/ADM	DOCUMENTOS
1103517957	BALCAZAR QUEVEDO ALMIDA ELIZABET	ECUADOR	GERENTE GENERAL	30/09/2011	2	18/10/2011	972	29	RL	Imagen
1104197205	BALCAZAR QUEVEDO PAULINA MARIANELA	ECUADOR	PRESIDENTE	30/09/2011	2	18/10/2011	973	27	A	Imagen

FECHA DE EMISIÓN: 20/10/2011 14:48:29

Dra. Cristina Guerrero Aguirre
Intendente de Compañías de Loja

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE LOJA

ADVERTENCIA: CUALQUIER ALTERACIÓN AL TEXTO DEL PRESENTE DOCUMENTO COMO SUPRESIONES, AÑADIDURAS, ABREVIATURAS, RORRONES O TESTADURAS, ETC. LO INVALIDAN.

Usuario: aCabrera

http://www.supercias.gov.ec/web/privado/extranet/cgi/clientes/cl_extranet_compania.ex... 20/10/2011

REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

SOCIOS O ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

Expediente: 63345 Usuario: avallejo

Nombre: **RICON TÍPICO S.A**

DATOS DE LOS SOCIOS / ACCIONISTAS

					CAPITAL SUSCRITO DE LA COMPAÑÍA (USD $):	400,0000
NO.	IDENTIFICACION	NOMBRE	NACIONALIDAD	TIPO INVERSION	CAPITAL	INCAUTADO
1	1103517957	**MEDINA MEDINA SHIRLEY PAULINA**	ECUADOR	NACIONAL	200,0000	
2	1104197205	**VILLAMAGUA BURNEO JHOLENNY GABRIELA**	ECUADOR	NACIONAL	200,0000	
					TOTAL (USD $):	400,0000

CAPITAL ACTUALIZADO A LA FECHA: 26/10/2011 15:05:31

Dra. Cristina Granizo Aguirre
Intendente de Compañías de Loja

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE LOJA
REGISTRO DE SOCIEDADES

FECHA DE EMISIÓN: 26/10/2011 15:07:43

Se deja constancia que la presente nómina de socios otorgada por el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, se efectua teniendo en cuenta lo prescrito en los artículos 18 y 21 de la Ley de Compañías, que no extingue ni genera derechos respecto de la titularidad de las participaciones ya que, en el Art. 113 párrafo segundo, del mismo cuerpo legal, respecto de la cesión de participaciones se dice: " ...En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario". Desde luego, el párrafo final del citado artículo determina adicionalmente, que: "De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario". De lo expresado se infiere que, es de exclusiva responsabilidad de los representantes legales de las compañías de responsabilidad limitada, así como de los Registradores Mercantiles y Notarios con el acto de registro en los libros antedichos y marginaciones respectivas formalizar la cesión de participaciones de las mismas compañías de comercio.

En tal virtud esta Institución de control societario no asume respecto de la veracidad y legalidad de las cesiones de participaciones, responsabilidad alguna y deja a salvo las variaciones que sobre la propiedad de las mismas puedan ocurrir en el futuro, pues acorde con lo prescrito en el Art. 256 de la Ley de Compañías, ordinal 3°, los administradores de las compañías son solidariamente responsables para con la compañía y terceros: "De la existencia y exactitud de los libros de la compañía". Exactitud que pueda ser verificada por la Superintendencia de Compañías, en armonía con lo dispuesto en el Art. 440 de la Ley en materia.

ADVERTENCIA: CUALQUIER ALTERACIÓN AL TEXTO DEL PRESENTE DOCUMENTO COMO SUPRESIONES, AÑADIDURAS, ABREVIATURAS, BORRONES O TESTADURAS, ETC. LO INVALIDAN.

Fuente: Súper Intendencia de compañías
Elaboración: Súper Intendencia de Compañías

ANEXO 7.- FACTURA PAGO PATENTE MUNICIPAL

24 de Mayo, Primero de Mayo s/n
y Alonso de Mercadillo
Telf.: 2677-209 • Fax: 2677-904
Catamayo - Ecuador

MUNICIPIO DE CATAMAYO
Administración 2009-2014
DEPARTAMENTO FINANCIERO

FACTURA
Nº 001-001-00 0136369

RUC: 1160000400001

Autorización: 1109160244

CONTRIBUYENTE : Shirley Medina Medina
CI/RUC/PASAPO : 1104739162
DIRECCION : Catamayo: Centro Recreacional "E.A.C."
FECHA EMISION : 15 junio, 2011

TITULO N° : 2011-8030
AVALUO : 1.000,00

PATENTE MUNICIPAL

#	CONCEPTOS	SUBTOTAL	DESCUENTO	TOTAL
1	I.M. Patentes 2011	10.00	0.00	10.00
2	Servicios Administrativos	1.00	0.00	1.00

GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CATAMAYO
TESORERIA
15 JUN 2011
CAJA # 2

PERMISO: por el funcionamiento de RESTAURANTE EL RINCÓN TÍPICO.- "Centro Recreacional Eliceo Arias Carrión" 2011.

agonzales

SUBTOTAL	11.00
DESCUENTO	0.00
INTERESES	0.00
TOTAL	11.00

MONSALVE MORENO CIA. LTDA. • RUC 0190043727001 AUTORIZACION 1019
24.000 Form.V del 01/08/00 al 01/08/01 - 19 / Enero / 2011 • Fecha Caducidad: 19 / Enero / 2012

FUENTE.- GAD Municipal de Catamayo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

ANEXO 8.- FACTURA PAGO PERMISO CUERPO DE BOMBEROS.

24 de Mayo, Primero de Mayo s/n
y Alonso de Mercadillo
Telf.: 2677-209 • Fax: 2677-904
Catamayo - Ecuador
RUC: 1160000400001

MUNICIPIO DE CATAMAYO
Administración 2009-2014
DEPARTAMENTO FINANCIERO

FACTURA
Nº 001-001-00 0136370
Autorización: 1109160244

CONTRIBUYENTE : Shirley Medina Medina
CI/RUC/PASAPO : 1104739462
DIRECCION : Catamayo: Centro Recreacional Eliecer Arias Carrión
FECHA EMISION : 15 junio, 2011

TITULO N°: 2011-8031
AVALUO : 0,00

LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS

#	CONCEPTOS	SUBTOTAL	DESCUENTO	TOTAL
1	Bomberos	15.00	0.00	15.00
2	Servicios Administrativos	1.00	0.00	1.00

GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CATAMAYO
TESORERIA
15 JUN 2011
CAJA # 2

PERMISO: por el funcionamiento de RESTAURANTE EL RINCON TIPICO - Centro Recreacional Eliecer Arias Carrion AÑO 2011.

egonzales

SUBTOTAL	16.00
DESCUENTO	0.00
INTERESES	0.00
TOTAL	16.00

Impreso : 15/06/2011

MONSALVE MORENO CIA. LTDA. • RUC 0190043797001 AUTORIZACION 1019
24.000 Form. Nº del 0128601 al 0152600 • 19 / Enero / 2011 • Fecha Caducidad: 19 / Enero / 2012

FUENTE.- Municipio de Catamayo
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

Anexo 9

Documento de socialización del proyecto emitido por el Administrador del Centro Recreacional "Eliseo Arias Carrión"

1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

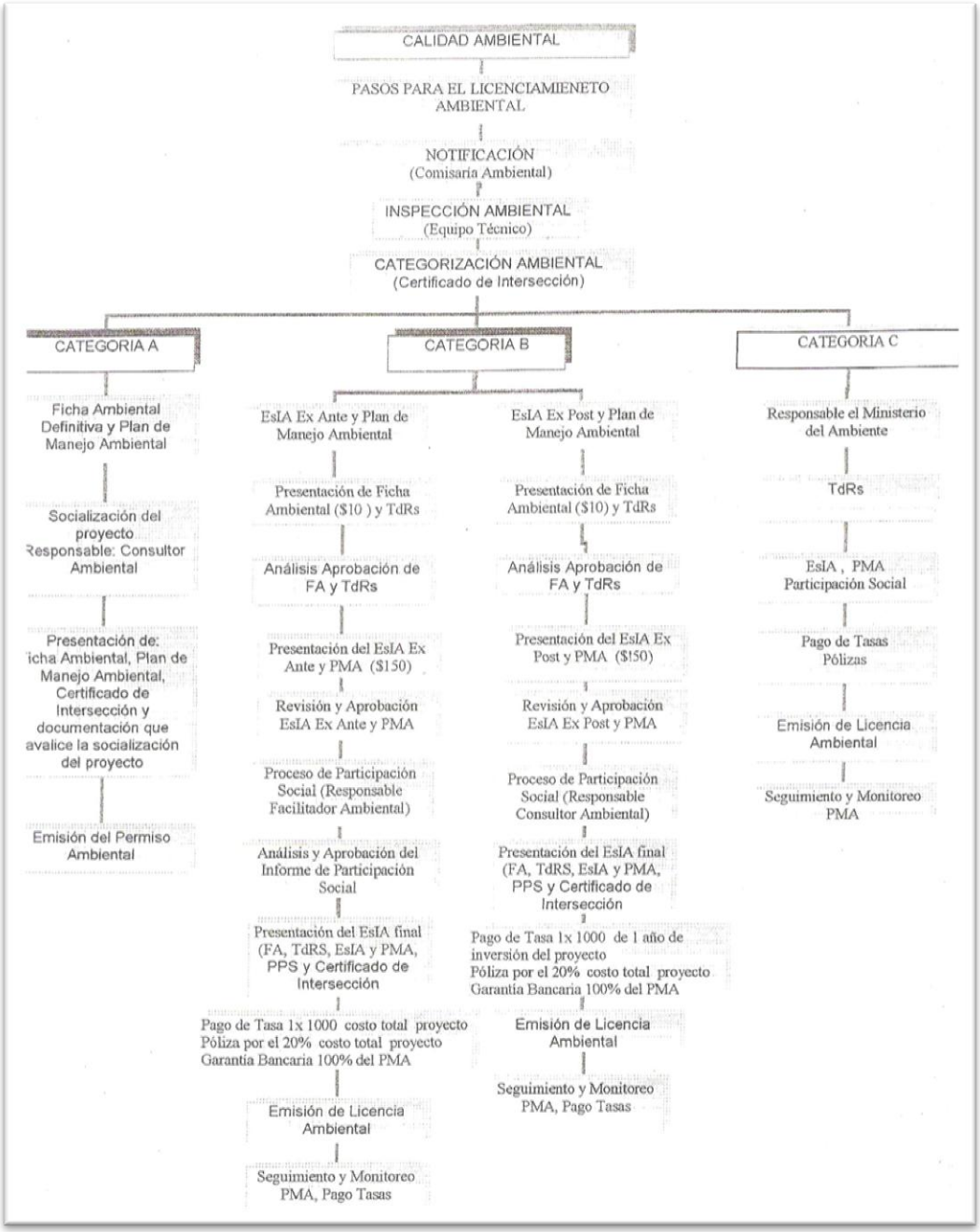
Registro para la socialización de los resultados obtenidos del **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE COMIDA TÍPICA EN EL COMPLEJO ELISEO ARIAS CARRIÓN EN EL CANTÓN DE CATAMAYO"**

CENTRO RECREACIONAL ELISEO ARIAS CARRIÓN
Catamayo - Loja

Nombre:	Firma / Nº.C.I.
JUAN RIOFRIO HERRERA	1102018416-0

FUENTE.- Firma de socialización del proyecto
ELABORACIÓN.- Shirley Medina Medina

Anexo 10.- ORGANIGRAMA DE CALIDAD AMBIENTAL



Fuente: GDA CATAMAYO
Elaboración: Shirley Medina Medina