



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

Carrera de Administración de Empresas

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERA
COMERCIAL.

AUTORA:

María Narcisa Guazha Ramón

DIRECTOR:

Ing. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos Mg. Sc.

LOJA-ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN

Ing. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que la tesis titulada “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”, elaborada por la señora **MARÍA NARCISA GUAZHA RAMÓN**, luego de verificar que cumple con las normas generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, autorizo su presentación para que la aspirante pueda continuar con los trámites de rigor como requisito previo para obtener el grado de Ingeniera Comercial.

Loja, Febrero del 2018



Ing. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **María Narcisa Guazha Ramón**, declaro ser la autora del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autora: **María Narcisa Guazha Ramón**

Firma:  _____

Cédula: 0105324727

Fecha: Loja, Febrero del 2018

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA,
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, **María Narcisca Guazha Ramón**, declaro ser la autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”**, como requisito para obtención del Título de Ingeniera Comercial, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 20 días del mes de Febrero del dos mil dieciocho, firma la autora.

Firma: 

Autora: María Narcisca Guazha Ramón

Cédula: 0105324727

Dirección: Ciudad de Oña. Sector Maucapamba, Vía a Morasloma

Correo: gemaranarcisa@yahoo.com

Teléfono: 0993837339

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Com. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos

Tribunal de Grado:

Dr. Luis Alcívar Quizhpe Salinas MAE	Presidente
Dra. Ruth Ortega Rojas Mg. Sc	Vocal
Ing. Edwin Hernández Quezada Mg. Sc	Vocal

DEDICATORIA

En primer lugar quiero dedicar el presente proyecto a **Dios**, el dueño de todo lo que soy hoy, por su amor, la sabiduría y la fuerza que me ha brindado para continuar en este duro caminar de la vida.

También merecen una mención especial, mis padres quienes estuvieron en todo momento a mi lado y creyeron en mí. Dedico este trabajo fruto de mi esfuerzo y dedicación a mi esposo, a mis queridos hijos por su apoyo en las dificultades, por su paciencia, su amor y aliento en los buenos y malos momentos. A mis compañeros quienes con sus locuras y alegrías han inyectado pequeñas dosis de fuerza y valor para culminar mi carrera Universitaria.

A ustedes con mucho amor

María Narcisca Guazha Ramón

AGRADECIMIENTO

Al culminar este trabajo es oportuno que destaque el agradecimiento formal a quienes fueron mi fortaleza y parte importante para el desarrollo de mis estudios superiores.

A Dios porque me dio el entendimiento y sabiduría, me ilumino la mente y por haberme puesto en mi camino al personal docente de la carrera de Administración de Empresas de la Unidad de Educación a Distancia de la Universidad Nacional de Loja, porque sin egoísmo alguno supieron impartirme los conocimientos adecuados para mi formación, al Ing. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos, Director de tesis quien supo guiarme por el camino más viable para el desarrollo de mi trabajo, a la ciudadanía del cantón San Felipe de Oña por haberme brindado todas las facilidades para poder realizar la investigación de mi trabajo de tesis.

A mi familia, ya que gracias a su comprensión pude ausentarme de mi hogar para hacer posible este objetivo y obtener esta maravillosa profesión con ética y valores.

María Narcisa Guazha Ramón

a. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”

b. RESUMEN

La sociedad ecuatoriana ha progresado paralelamente a otras sociedades dentro de campo empresarial, desde la conformación de empresas familiares hasta grandes sociedades, debido a las diversas oportunidades de mercado que ofrece la sociedad en general.

La visión emprendedora es importante para el campo productivo de la sociedad ya que ayudará en el futuro próximo a una nueva reactivación económica del país, aceptando ciertos cambios que el sector en mención demande competitivamente en cada una de las líneas que las Unidades de Producción oferten.

El presente proyecto pretende determinar la factibilidad técnica, económica, administrativa y financiera de un restaurant de comidas típicas, especialidad cuyes al carbón en la ciudad de Oña, aprovechando los recursos existentes en la localidad.

Para la realización de la investigación se hizo la segmentación poblacional que ayudó a encontrar el camino para atender a la compleja y diversa exigencia de las personas. Para conocer cada una de los requerimientos del mercado se aplicó las encuestas a los posibles consumidores, y ofertantes de la localidad.

Haciendo énfasis a todo lo anteriormente mencionado el presente proyecto se obtuvo como resultados principales los siguientes:

El estudio de mercado se lo realizo en la ciudad de Oña obteniendo como resultado una demanda potencial de 3.692 personas que consumen cuy, así como una demanda real de 2911 personas y una demanda efectiva de 2.617, mediante el análisis de la oferta y demanda se pudo determinar en base al producto una demanda insatisfecha de 124.038 (cuyes enteros) la misma que se obtiene entre la demanda proyectada menos la oferta.

Para elaborar el producto se utilizará materia prima de excelente calidad, adquiridos en el mercado local; el precio de venta del cuarto de cuy será cómodo y al alcance de todos (\$13,00), para llegar a la ciudadanía se promocionará 4 veces todos los días en horario de 10 a 12 de la mañana a través de radio Frontera Sur 91.7 por constituirse en una emisora de mayor sintonía a nivel local.

Los factores de localización que se tomaron para la ubicación de la empresa fueron el abastecimiento principal de materia prima, vías de comunicación, servicios básicos, mano de obra y el mercado.

En lo que se refiere al aspecto legal la empresa se constituye como una compañía limitada, teniendo como razón social **EL SABOR DE CASA DEL CUY AL CARBÓN**, la misma que se dedicará a la producción y venta del plato típico de cuy al carbón.

Con el estudio económico-financiero se estableció el precio del cuy de \$ 13,00 venta al público incluido margen de utilidad, asimismo se determinó el punto de equilibrio del primer año en cuanto a la capacidad instalada del

72,23%, y en función a las ventas 61.174,73 teniendo un flujo de caja para el primer año de \$. 6.454,57.

El presente proyecto se contará con el 18,87% de capital por parte del inversionista que corresponde a \$ 2,263,49 y el 81,13% con crédito a la corporación financiera a una tasa de interés del 10,25% anual para cinco años.

A través de la evaluación financiera se determinó indicadores del valor actual neto (VAN) de \$ 18.284,70 lo que asegura un rendimiento en el valor de la empresa al final de su vida útil (5 años), con una Tasa Interna de Retorno (TIR) de la inversión del 36,33% mientras con una Relación al Beneficio Costo de \$ 1.27, como utilidad por cada dólar invertido, el Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 1 año, 9 meses y 2 días, así el proyecto acepta un incremento en los costos del 20,92% y una disminución en los ingresos de 16,45%.

La realización minuciosa de cada una de las etapas en base a los resultados obtenidos el presente proyecto de inversión, demuestra la factibilidad para la viabilidad de la ejecución del mismo, llenando en gran parte las expectativas de los futuros consumidores.

ABSTRACT

Ecuadorian society has progressed in parallel to other companies within the business field, since the creation of family-owned businesses to large companies, due to the different market opportunities offered by society in general.

The entrepreneurial vision is important for the productive field of society as it will in the near future to a new economic revival of the country, accepting certain changes that the sector in question demands competitively in each of the lines as production units offered.

This project aims to determine the technical, economic, financial and administrative feasibility of a restaurant of typical meals, specialty Guinea Pigs of carbon in the town of Oña, taking advantage of existing resources in the locality.

Population segmentation which helped to find the way to respond to the complex and diverse demands of people was made for conducting the research. Surveys on potential consumers and suppliers of the town was applied to meet each of the requirements of the market.

Emphasizing to all previously mention this project was obtained as the main results the following:

The market study was conducted in the town of Oña, obtaining as result a potential demand from 3.692 people who eat Guinea pig, as well as a real 2.911 people demand and an effective demand of 2.617, through the analysis of supply and demand could be determined on the basis of the product 124.038 unmet demand which is obtained from the projected demand less offer.

To make the product will be used raw materials of excellent quality, purchased on the local market; the selling price of the quarter of Guinea pig will be convenient and within the reach of everyone (13,00), to citizenship will be promoted 4 times daily in Schedule 10 to 12 in the morning through radio panamericana 88.3 F.M. by becoming in a most-watched local station.

The location factors taken to the location of the company were the main raw material supply, and ways of communication, basic services, labor market.

In regards to the legal aspect the company is constituted as a limited company, having as social the flavor home Guinea pigs to coal, the same reason that is dedicated to the production and sale of the typical dish of Guinea pig to coal.

With economic and financial analysis was established the price of the quarter of \$13,00 pig sale included public more utility, also determined the point of balance of the first year in terms of installed capacity of 72,23%, and

according to sales 61.174,73 having a cash flow for the first year of \$. 6.454,57.

This project will be 18,87% of the capital by the investor which corresponds to \$2,263,49 and 81,13% with credit to the Financial Corporation at an interest rate of 10.25% per annum for five years.

Through the financial evaluation was determined indicators of the net present value (range) of \$18.284,70 which ensures performance in the value of the company at the end of its useful life (5 years), with an internal rate of return (IRR) on investment of 36,33% while with a relationship to the cost benefit of \$1.27, as utility for each dollar invested the Capital recovery period (PRC) is 1 year, 9 months and 2 days, thus the project accepted an increase in the costs of 20.92% and a decrease in revenues of 16.45%.

Carrying out thorough each of the stages on the basis of the results obtained the present investment project, demonstrates the feasibility for the feasibility of the implementation of the same, largely filling the expectations of future consumers.

c. INTRODUCCIÓN

La economía es el pilar fundamental de todo estado y sociedad, por ello nuestro país ha experimentado un relativo crecimiento empresarial, tal es el de Oña donde existe microempresas y organizaciones al servicio de la comunidad, de forma empírica sin considerar los procesos adecuados para implementar una microempresa.

Ante esta situación se ha creído realizar el presente proyecto de factibilidad para la creación de un restaurant de cuyes al carbón para la ciudad de Oña de la provincia del Azuay, considerando que es factible la aplicación del proyecto, por la buena aceptación de la colectividad y por ser un aporte importante para el cantón, a continuación se detalla cada una de las etapas que tiene el proyecto:

La estructura que posee la presente investigación está establecida de la siguiente manera; título “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”, luego se presenta el resumen, el mismo que es una redacción en donde se muestra el extracto del trabajo desarrollado con datos que permitan tener una visión general; Introducción, en la misma se hace una caracterización del tema a tratarse, así como también de la estructura general; Revisión de Literatura, en este ítem se describen y conceptualizan todos los términos inherentes a la temática que han sido tratados para afianzar el conocimiento, desglosados en el marco referencial y el marco

conceptual; Materiales y métodos, en éste apartado se hace la descripción de los materiales utilizados para el desarrollo de esta investigación, así como el uso de los métodos como el deductivo, inductivo, analítico-sintético, estadístico, los mismos que han servido para desarrollar las diferentes fases de la presente, así mismo se describen y detallan las técnicas empleadas para recabar información como la encuesta y la entrevista; Resultados, en esta sección se presenta toda la información obtenida en el trabajo de campo como los resultados de las encuestas y las entrevistas; Discusión, en este punto se hace el detalle en función a los estudios realizados para la puesta en marcha del proyecto, en donde se parte del estudio de mercado que sirve para determinar la demanda insatisfecha, posteriormente se hace la descripción del plan de comercialización, luego en el estudio técnico se hace la descripción del tamaño y localización del proyecto, la ingeniería del proyecto y la descripción de maquinarias y equipos requeridos. En cuanto al estudio organizacional se presenta la estructura jurídica y administrativa; en lo financiero se hace el detalle de las inversiones, el financiamiento y la evaluación financiera conclusiones, se hace una descripción general acerca del trabajo realizado. Recomendaciones, son las sugerencias que se hacen luego de haber concluido la presente investigación; Bibliografía, en la que constan todos los libros y enlaces a los cuales se ha recurrido para sustentar la parte teórica del presente trabajo. Anexos son los soportes a los cuales se tuvo acceso.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

RESTAURANT

Concepto de Restaurant

Un restaurant o restorán 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

(<http://es.wikipedia.org/wiki/Restaurante>; recuperado el 20-05-2016).

Historia

El término restaurante proviene del francés «restaurant», palabra que se utilizó por primera vez en el París de 1765, a pesar de que anteriormente ya existían locales que calzaban con dicha definición.

En castellano, «restaurant» significa «restaurativo», refiriéndose a la comida que se ofrecía en el siglo XVIII (un caldo de carne). Otra versión del origen de la palabra restaurante para denominar las casas de comidas, la encontramos también en Francia. Según esta segunda versión, un mesonero llamado Boulanger, al inaugurar la que se podría considerar la primera casa de comidas, puso un eslogan en la entrada, que rezaba en latín: «Venite ad me vos qui stomacho laboratis et ego restaurabo vos», que al castellano podríamos traducir como: «Venid a mí todos los de estómago cansado y yo os lo restauraré». De esa última palabra del eslogan derivaría el término restaurante.

Tipos de establecimientos y fórmulas de restauración

- **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 (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.
- **Restaurantes temáticos.** Son clasificados por el tipo de comida ofrecida. Los más comunes son según origen de la cocina, siendo los más populares en todo el mundo: La cocina italiana y la cocina china, pero también cocina mexicana, cocina japonesa, cocina española, cocina francesa, cocina peruana, cocina colombiana, cocina tailandesa, restaurantes espectáculo, entre otros.
- **Comida para llevar (take away).** Son establecimientos que ofertan una variedad de primeros platos, segundos, y una variedad de aperitivos, que se exponen en vitrinas frías o calientes, según su condición.

La gastronomía ecuatoriana se ve enriquecida por las diferentes regiones naturales que forman el país: la costa, la sierra, las Islas Galápagos y la región oriental. Los platos y los postres se preparan con pescados, mariscos, carnes, frutas y hierbas aromáticas variadas. Los nativos de Ecuador suelen referirse a sus platos típicos como "comida criolla". (<https://www.viajejet.com/comida-tipica-de-ecuador/>, recuperado 10-07-2017)

COMIDAS TIPICAS DE LOJA

Cuy Asado

Se aliña el cuy con sal y pimienta y luego se asa a la brasa, se sirve acompañado de papas, mote, lechuga. Encebollado y el tradicional ají de pepa

Arveja Con Guineo

Elaborado con guineo verde, arveja seca, quesillo y culantro finamente picado, generalmente va acompañado de aguacate

Cecina

La cecina es la carne de cerdo fileteada, sazonada con sal, ajo y pimienta, se la seca al sol y finalmente se asa a la parrilla. Este delicioso plato va acompañado por yuca y encebollado.

Fritada

Trozos de costilla de cerdo, se los fríe con naranja, sal, ajo, cebolla y se sirve con mote, plátano frito y curtido de cebolla con tomate.

Repe

Sopa tradicional, se la prepara con guineo verde, quesillo, leche y se decora con culantro

Tamales

Se prepara con maíz seco molido, esto se mezcla con manteca, caldo de chanco y aliños hasta formar un masa homogénea, luego se le añade relleno preparado con chanco o pollo, se lo envuelve en hojas de achira y cocina al vapor. Van acompañado de café lojano.

Humitas

Preparados con choclo molido mezclado con manteca de chanco, huevos, sal, se rellena con queso o quesillo y finalmente se las envuelve en hojas de choclo. Se cocina en agua y va acompañado de café.

COMERCIALIZACIÓN, FAENADO Y CONSUMO DE LA CARNE DE CUY

Comercialización

La mayor facilidad de comunicación entre campo y ciudad, los gustos y preferencias de los consumidores, así como la necesidad de intercambio que tiene el poblador rural, han originado un sistema de comercialización informal, que no se ha constituido en un incentivo para la crianza, debido a la inexistencia de técnicas que permitan el desarrollo de este producto en los mercados urbanos, lo cual se constituye en factores que retardan el desarrollo de la cuyecultura.

Vías de abastecimiento de los cuyes en el Ecuador

Gráfico N° 1



Fuente y elaboración: <http://crianzadecuyes.blogcindario>.

Las formas dominantes de comercialización en el mercado son cuyes vivos sin determinar el peso ni la edad y faenado. La cuyecultura en una actividad complementaria y/o secundaria para el campesino, cuyo volumen de producción y mercadeo actual, además de los objetivos de la crianza, no están orientados hacia el mercado, lo cual perjudica el proceso de comercialización.

Con respecto a las características del consumidor, el cuy es un alimento de consumo ocasional, tradicional, lo cual no permite clasificarlo dentro de una demanda permanente, además de existir claras diferencias en el porcentaje de consumidores según zonas de referencia.

Las principales razones por las cuales un segmento importante de la población no consume cuy, son: los prejuicios que asocian a este animal con las ratas y la falta de tradición de consumo en las familias siendo los principales factores que favorecen su consumo, el sabor y las características de la carne.

El flujo de abastecimiento de cuyes se realiza en forma descentralizada, donde prevalece más la habilidad o experiencia del rescatista o intermediario, más que una especialización en función al requerimiento del mercado. La carne de cuy es una de las más caras del mercado, por lo cual su consumo queda desplazado a ocasiones especiales.

TÉCNICAS DE FAENADO DE CUYES

Los animales deben estar 15 horas en ayunas para ser faenados.

Se siguen los siguientes pasos:

- Los animales a ser faenados, deben ser colocados en un lugar tranquilo, para evitar que estén nerviosos, ya que el estrés ocasiona mala presentación.
- La mejor forma de faenar a los cuyes es por “aturdimiento”, que consiste en golpear al animal en la base de la cabeza (nuca), y proceder inmediatamente a cortar la yugular (por el cuello).

CONSUMO DE LA CARNE DE CUY

Los cuyes destinados para consumo son: Cuyes con un peso promedio de 600 g con aproximadamente 2 meses de edad, destinados a platos como la chanqa o cuy frito. Se consumen enteros normalmente. Cuyes de descarte

(reproductores que han cumplido su fase reproductiva), con un peso superior a los 800 g, son aptos para la preparación de platos como el lambreado y cuy al horno.

CUY ASADO AL CARBÓN

Gráfico N° 2



Fuente y elaboración: <http://crianzadecuyes.blogcindario>.

Receta tradicional de la Población Vicentina

Ingredientes

- 1 cuy.
- Aliño y sal al gusto.
- Manteca o aceite.
- Papas, lechugas, tomates.
- Pepas de zambo (calabazo).

Preparación

Pelar y partir el cuy por el vientre. Una vez bien lavada se le deja secar un poco para aliñarlo por 12 horas con el propósito de concentrar las especias para que adquiera un mejor sabor.

Se lo pone al horno con un poco de manteca de color y se lo va dorando lentamente. El tiempo que tarda varía entre 60 y 90 minutos.

Preparación de la Zarza de pepas de Zambo

1. se saca las pepas del calabazo dejarlas secar
2. Se pela, se tuesta en un tiesto de barro en un fogón de leña.
3. Se licua con sal y cebollas.
4. Se lo hace hervir durante 20 minutos.

Una vez terminado se lo sirve con papas acompañadas con lechuga y la zarza de pepas de calabazo.

MARCO CONCEPTUAL

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

“Un estudio de factibilidad pronosticará con certeza el rumbo de éxito o fracaso de una idea de negocio, si se lo realiza dentro de parámetros de alta calidad, de exigencia de emprendedores y el equipo encargado de hacer el trabajo en materia de la investigación necesaria a cumplir, para lograr información seria y creíble sobre el proyecto de inversión.

OBJETIVO

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas

- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para lograr los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto. ” (Baca Urbina, 2012)

PASOS PARA ELABORAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Estudio de Mercado

Estudio Técnico Administrativo

Estudio Financiero

Evaluación Económica Financiera

ESTUDIO DEL MERCADO

Concepto.- “El Estudio de mercado es la recolección de información de público objetivo al que se quiere atender.” (Rojas López David, 2016)

“Según Gabriel Baca Urbina el estudio de mercado consta de la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Cuyo objetivo general es verificar la posibilidad real de la penetración del producto en un mercado determinado tomando en cuenta el riesgo” (Baca Urbina, 2012)

El estudio de mercado constituye una herramienta de vital importancia para sustentar la viabilidad de proyectos de inversión antes de su

implementación, su importancia radica en ser la primera fuente de información que permite conocer si en el mercado existe demanda insatisfecha la misma que se pretende cubrir mediante la creación de nuevos servicios o productos.

OBJETIVOS

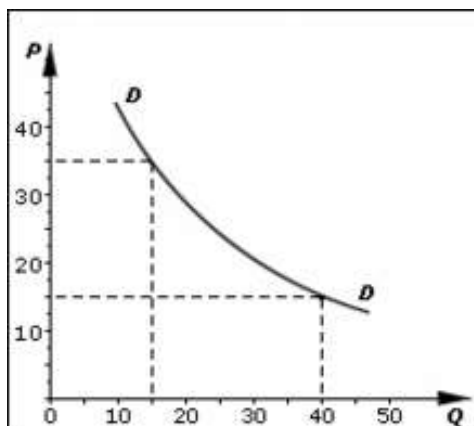
- Descripción de los servicios a ofrecerse
- Delimitación del área de mercado
- Características de los consumidores
- Estudio de la demanda y oferta con sus respectivas proyecciones
- Balance entre oferta y demanda
- Análisis de precios y
- Comercialización de los servicios.

DEMANDA

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda”. (Baca Urbina, 2012)

“La demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores.

La cantidad de un bien o servicio que los hogares desearían comprar se denomina “demanda” por ese bien o servicio.



La demanda depende de varios aspectos entre ellos los gustos y preferencias de los miembros de la sociedad, del tamaño de la población, del nivel de ingreso y de la distribución del ingreso.

Demanda Potencial: Es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias.

La Demanda Potencial del Mercado es la hipótesis respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto y se forma a partir de demandas individuales

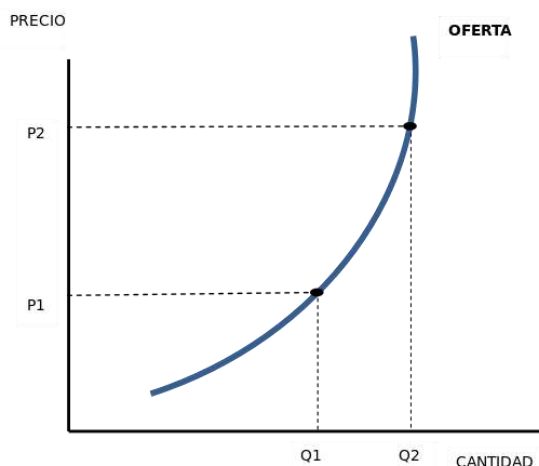
Demanda Real: Es el volumen total de productos o servicios que adquiere un grupo de clientes “definido”, en un área geográfica definida, dentro de un período “definido”.

Demanda Efectiva: Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores adquirirían en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. La Demanda efectiva es el deseo de adquirir un Bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

OFERTA

“Define la oferta como la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta”. (Rojas López David, 2016)

La oferta corresponde a la conducta de los empresarios.



MARKETING

“Es un sistema total de actividades que incluye un conjunto de procesos mediante los cuales, se identifican las necesidades o deseos de los consumidores o clientes para luego satisfacerlos de la mejor manera posible al promover el intercambio de productos y/o servicios de valor con ellos, a cambio de una utilidad o beneficio para la empresa u organización.” (Staton Etzel, 2014)

En la actualidad el marketing es fundamental para cualquier empresa que desee sobrevivir en un mundo tan competitivo como el actual. El marketing, por lo tanto afecta a todos los consumidores y empresarios, por lo que es necesario estudiarlo detalladamente.

PRODUCTO.- “Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad.

Por lo tanto para llevar a cabo el estudio de un proyecto de inversión se considera los siguientes pasos:

Identificación del producto: Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes o servicios, indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destina.

Especificaciones técnicas: Se debe tomar en cuenta las Normas de Calidad, que regulan las características y calidad del producto, además especificar toda la información requerida para su presentación.

Durabilidad: Hace referencia a la vida útil del producto, es decir el período de vida.

Productos sustitutos o similares: Son productos que existen en el mercado y satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

Productos complementarios: Aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente.

PRECIO.- Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.

PLAZA O DISTRIBUCIÓN.- Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente.

Es la atención que se presta a la forma en que el producto se desplaza dentro del mercado. Hay que adoptar una perspectiva de canal global del problema de distribuir los productos o servicios a los consumidores finales.

PROMOCIÓN.- La comunicación persigue difundir un mensaje y que este tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.” (Peumans Herman, 2015)

Las herramientas de la promoción de ventas:

Muestras: Entrega gratuita y limitada de un producto o servicio para su prueba.

Cupones: Certificados que pueda ser utilizados para pagar parte del precio del producto o servicio. Su objetivo es atraer a los consumidores hacia determinado producto o servicio.

Premios: Bienes gratuitos o precio reducido que se agregan al producto o servicio. Su objetivo principal es convencer al cliente de comprar un determinado producto en el momento mismo en que lo ve.

Descuentos: Reducción del precio de un producto o servicio, válido por un tiempo.

ESTUDIO TÉCNICO

Concepto.- “El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio.

El estudio técnico está conformado por las siguientes partes: análisis y determinación de la localización óptima del proyecto, análisis y determinación del tamaño de la planta, análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos, identificación y descripción de proceso y determinación de la organización humana y jurídica necesaria para la correcta operación del proyecto. (Peumans Herman, 2015)

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño determina el nivel máximo de operatividad del proyecto: es la capacidad instalada de producción del servicio expresada en volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados por año, ciclo de operación, etc. que se dispondrá para atender la demanda de los clientes.

Capacidad Diseñada.- Es la capacidad o volumen de producción que puede llegar a tener la maquinaria y que al momento de ser fabricada, su productor, la diseñó para llegar a operar a ése nivel máximo de producción y de ninguna manera se puede incrementar de ése nivel. ”. (Baca, Urbina, 2012)

Capacidad Instalada.-“Es una determinación clave en el diseño de la planta, además representa el volumen de venta de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva del país de acuerdo a la infraestructura disponible.” (Baca, Urbina, 2012)

Capacidad Utilizada.- Significan los porcentajes a los que trabajará la planta, es decir, los porcentajes de utilización de la capacidad de operación a la cual trabajará la maquinaria y equipo existentes. (Baca, Urbina, 2012)

Localización Óptima del Proyecto

Respecto a la localización, esta se refiere tanto a la macro localización como a la micro localización de la nueva unidad de producción o servicio, llegándose hasta la ubicación precisa (Cesar Ruíz, Planificación económica y social, 2013) y su objetivo es determinar un sitio óptimo donde se instalará la planta.

Macro Localización

Es definir el área geográfica, zona o región en la que se deberá situar la unidad de servicios tratando de reducir al mínimo los costos totales.

Micro Localización

Es definir el sitio preciso para la ubicación del proyecto, se califica una serie de aspectos de la infraestructura de servicios según su importancia en cada caso.

La ubicación del nuevo restaurant de cuy al carbón se ubicara junto al parque central de la ciudad de Oña.

INGENIERIA DEL PROYECTO

“La Ingeniería del proyecto consiste en la determinación de un nivel de producción óptimo que permita la eficiente utilización de los recursos disponibles en un plan de inversión.” (Rojas López David, 2015)

El Estudio de la ingeniería debe abarcar cada uno de los aspectos relativos al proceso del servicio mismo a ofrecerse, equipos e implementos médicos a emplearse, energía a utilizarse, mantenimiento, reposición, arriendo, cálculo de las inversiones requeridas, lugar de implantación del proyecto, diseñar el plano funcional y material de la planta productora, entre otros, para facilitar las estimaciones necesarias de los costos del servicio. (Rojas López David, 2015)

Proceso Productivo del servicio

Definición del Servicio.- Se lo define como a cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y, por lo tanto, un precio.”

Es preciso describir el producto o servicios objeto del proyecto en forma sistemática y secuencial desde su estado inicial hasta llegar a obtener los productos en su estado final. (Rojas López David, 2015)

- Etapa Inicial

Insumos Principales: Bienes, recursos naturales o personas que son objeto del proceso de transformación.

Insumos Secundarios: Bienes o recursos necesarios para la realización del proceso de transformación, tanto en su operación como en el mantenimiento.

- Etapa Intermedia (Transformación)

Proceso: Descripción sintética de las frases necesarias para pasar del estado inicial al final.

Equipamiento: Equipos e instalaciones necesarias para la transformación.

Personal: Necesario para funcionar adecuadamente del proceso de transformación. (Rojas López David, 2015)

- Etapa Final

Productos Principales: Bienes, recursos o personas que han sufrido el proceso de transformación.

Subproductos: Bienes recursos o personas que han experimentado solo o parcialmente el proceso de transformación o que son consecuencia no perseguida de este proceso, pero tienen un valor económico. (Rojas López David, 2015)

Residuos: Desechos de la transformación que puede carecer de valor económico.

Métodos para presentar un proceso:

Diagrama de Flujo.-Son diagramas que emplean símbolos gráficos para representar los pasos o etapas de un proceso. También permiten describir la secuencia de los distintos pasos o etapas y su interacción. (De Zuani Rafael, 2015)

Cursograma Analítico.- Expone la "circulación o sucesión de los hechos en un proceso", debido a que representa gráficamente el orden en que suceden las operaciones, las inspecciones, los transportes, las demoras y los almacenamientos durante un proceso o un procedimiento, e incluye información adicional, tal como el tiempo necesario y la distancia recorrida. (De Zuani Rafael, 2015)

El Cursograma analítico es de gran utilidad cuando se requiere tener mayor detalle visual de las actividades que se llevan a cabo en un proceso. (De Zuani Rafael, 2015)

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Concepto.- "El estudio administrativo dará información para identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal,

adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas, y cobranzas, entre otras.

Permite conocer cómo se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno, como también se conoce el tipo de sociedad o compañía.” (Fred David, 2014)

BASE LEGAL

El ordenamiento jurídico de cada país, fijado por su constitución política, sus leyes reglamentos, decretos y costumbres, entre otros, determina diversas condiciones que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o en el cual los agentes económicos indirectamente el flujo de caja que se elabora para el proyecto que se evalúa.

La actividad empresarial y los proyectos que de ella se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán. (Sapag Chaín Nassir, 2013)

- Acta constitutiva
- La razón social o denominación
- Domicilio
- Objeto de la sociedad
- Capital social
- Tiempo de duración de la sociedad
- Administradores

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional se define como la forma de dividir, organizar y coordinar las actividades; Como las estrategias y las circunstancias del

entorno organizacional son diferentes a las de otras, existe una serie de estructuras posibles para la organización existente o que se está creando. (Rojas López David, 2015)

NIVELES JERÁRQUICOS DE AUTORIDAD

Se encuentra definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme establece la Ley de Compañías, en este caso tendrá los siguientes niveles.

Nivel Legislativo-Directivo.- “Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. (Módulo X Elaboración y evaluación de Proyectos UNL, 2014)

Nivel Ejecutivo.- En este nivel está conformado por el Gerente-Administrador el cual será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.” (Módulo X Elaboración y evaluación de Proyectos UNL, 2014)

Nivel Asesor.- “Llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial. Su función básica será el asesoramiento para la constitución legal y asuntos judiciales de la empresa. (Módulo X Elaboración y evaluación de Proyectos UNL, 2014)

Nivel de Apoyo.- Esta conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa. (Módulo X Elaboración y evaluación de Proyectos UNL, 2014)

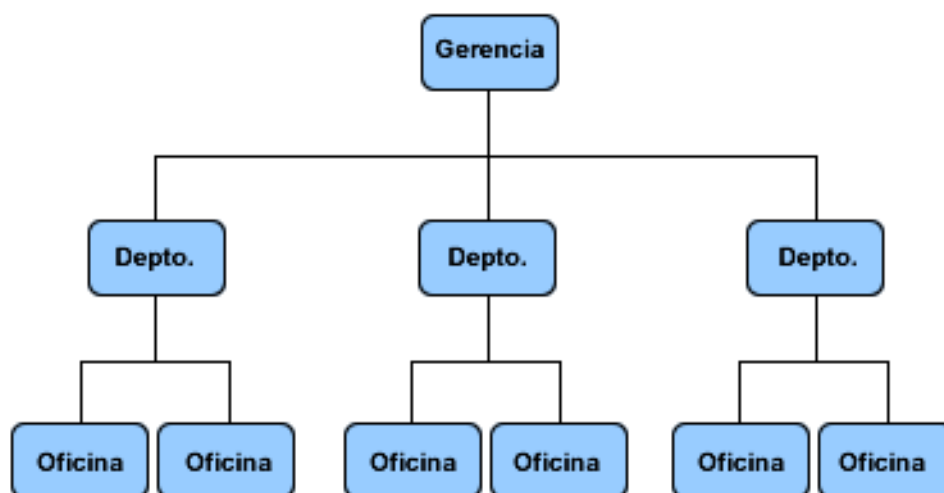
Nivel Operativo.- Todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la planta de producción específicamente en las labores de producción o en el proceso productivo.” (Fred David 2015)

ORGANIGRAMAS

Concepto.- “Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.” (Fred David 2015)

El organigrama tiene gran importancia tanto para la empresa como para el exterior, ya que permite analizar la organización existente y detectar los defectos posibles en la asignación de funciones.

Gráfico N° 3
Organigrama

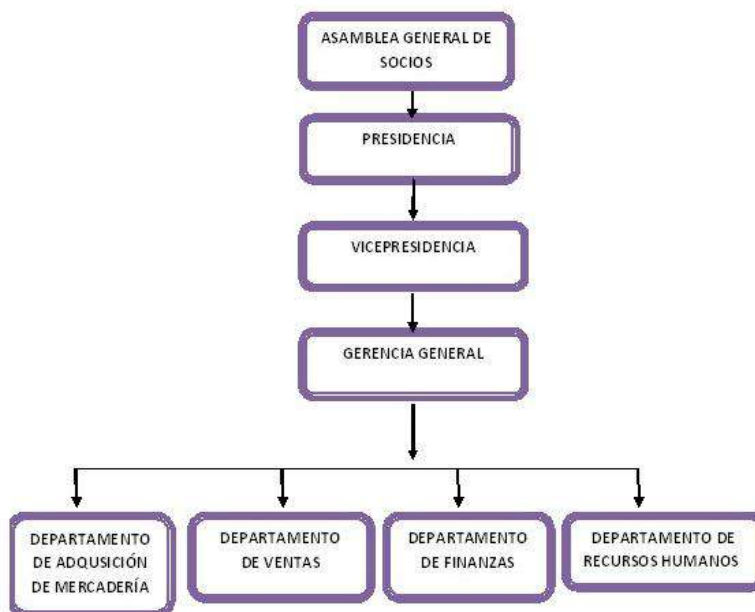


Fuente y elaboración: (Fred David, 2015)

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Concepto.- Presentan solamente la estructura administrativa de la organización.

Gráfico N° 4

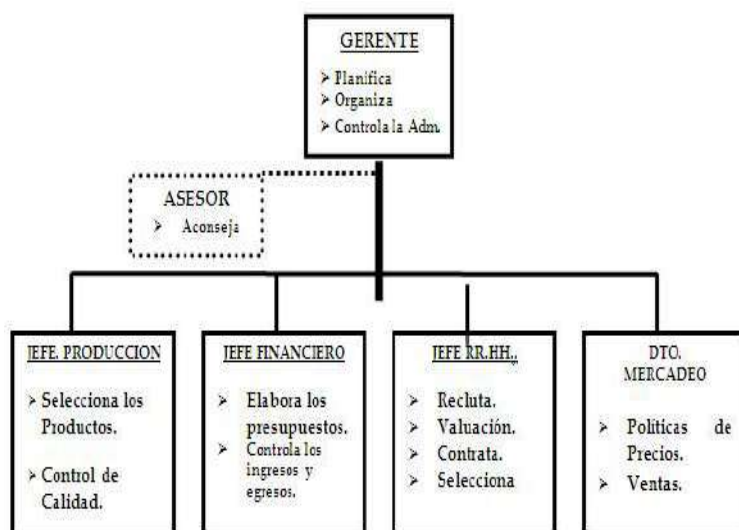


Fuente y elaboración: (Fred David 2015)

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Concepto.- Consiste en una agrupación de personas que tienen en común una serie de objetivos, funciones o tareas de cada departamento.

Gráfico N° 5

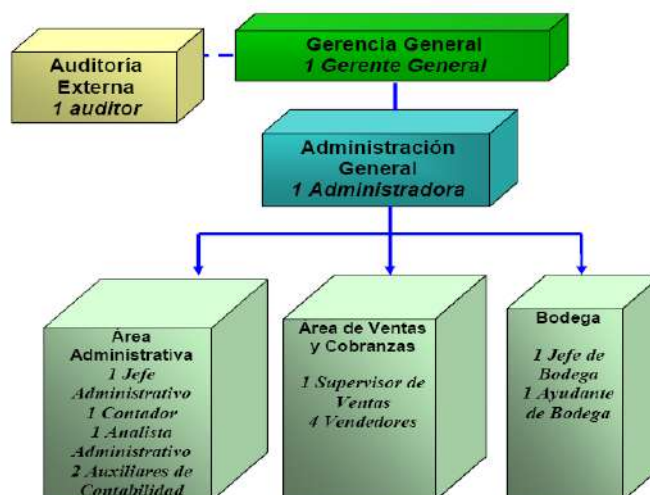


Fuente y elaboración: (Fred David 2015)

ORGANIGRAMA POSICIONAL

Concepto.- Recoge los nombres de las personas que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales.

Gráfico N° 6



Fuente y elaboración: (Fred David 2015)

MANUALES

Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información de una organización (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, etc.). Así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas. Por lo tanto se considerará los más utilizados.

Manual del Funciones.- Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos. Determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo. (De Fleitman Jack, 2014)

Un manual de funciones debe contener información clara.

- ❖ Relación de dependencia
- ❖ Dependencia Jerárquica
- ❖ Naturaleza del Trabajo
- ❖ Tareas Principales
- ❖ Tareas Secundarias
- ❖ Responsabilidades
- ❖ Requerimiento para el puesto
- ❖ Hoja de funciones

ESTUDIO FINANCIERO

Concepto.- “Consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos”. (Rojas López David, 2015)

El objetivo central del estudio económico es la determinación de los métodos económicos del proyecto, para ello hay que identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los gastos, la utilidad y rentabilidad del proyecto.

Los índices de rentabilidad permiten evaluar el resultado de la gestión de las empresas. Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración del centro para controlar los costos y gastos y de esta manera, convertir los ingresos en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de analizar con la aplicación de estos indicadores, es la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en el centro médico (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total). (Rojas López David, 2015)

INVERSIÓN.- Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la

realización de un interés, dividiendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición. (Rojas López David, 2015)

Clasificación de las inversiones

Activo Fijo.- Son bienes permanentes que una organización adquiere para la producción de otros bienes y servicios. A excepción del terreno, los activos fijos pierden valor con el transcurso del tiempo por medio de un proceso denominado depreciación. (Rojas López David, 2015)

Depreciaciones.- La depreciación es una disminución del valor o del precio de algo. Esta caída puede detectarse a partir de la comparación con el valor o el precio previo, o en relación a otras cosas de su misma clase. (<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>, recuperado 10-07-2017)

Activo Diferido.- Son todos los gastos que tienen la característica de ser incluidos en el capital por su elevado valor, y que rendirían beneficios en períodos futuros de tiempo. Los activos diferidos pierden su valor con el transcurso del tiempo por medio de un proceso denominado amortización.

Amortizaciones.- Las amortizaciones son reducciones en el valor de los activos o pasivos para reflejar en el sistema de contabilidad cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor. Con las amortizaciones, los costes de hacer una inversión se dividen entre todos los años de uso de esa inversión. (<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>, recuperado 10-07-2017)

Activo Circulante.- Está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

Financiamiento de la Inversión

El financiamiento es la operación de recursos, como inversión de capital o prestaciones crediticia, para facilitar el desenvolvimiento de la empresa.

Fuentes internas: Generadas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre éstas están: aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incrementos de pasivos acumulados, venta de activos (desinversiones). (<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>, recuperado 10-07-2017)

Fuentes externas: Aquellas otorgadas por terceras personas tales como: Proveedoras, Créditos Bancarios. (<http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>, recuperado 10-07-2017)

ANÁLISIS DE COSTOS

El análisis de costo es simplemente, el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proyecto. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios.

Por medio del análisis de costos estaremos en la capacidad de diferenciar los tipos de costos (Costos fijos y Costos Variables), estando en la capacidad de valorar los cambios que sean necesarios para poder crear un proyecto viable. (Breitner Leslie k. 2016)

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

COSTOS FIJOS.- son independientes de la producción del producto o servicio, como la mano de obra indirecta (Operativa y los materiales complementarios). (Breitner Leslie k. 2016)

COSTOS DIRECTOS O VARIABLES.- son proporcionales a la cantidad producida de un producto o servicio, como las materias primas, directas, materiales e insumos directos y la mano de obra directa. (Breitner Leslie k. 2016)

CONTRIBUCIÓN MARGINAL

Concepto: “Se llama Margen de Contribución porque muestra como contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos y a generar utilidad, que es la finalidad que persigue toda empresa”. (Breitner Leslie k. 2016)

La Contribución Marginal es la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo Variable Unitario.

Contribución Marginal = Precio de Venta-Costo Variable Unitario

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Para evaluar la situación financiera futura del proyecto se requiere construir los siguientes estados financieros.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

“Informa sobre las ganancias o pérdidas de una empresa durante un periodo determinado, reflejando las fuentes de ingreso y los gastos asociados a los mismos”. (Breitner Leslie k. 2016)

La finalidad del análisis del estado de resultados o pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta y que se obtiene restando a los ingresos todos los costos en que incurren en la planta y los impuestos que debe pagar.

INGRESOS: están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

$$IT = \text{Productos fabricados} \times \text{precio de venta}$$

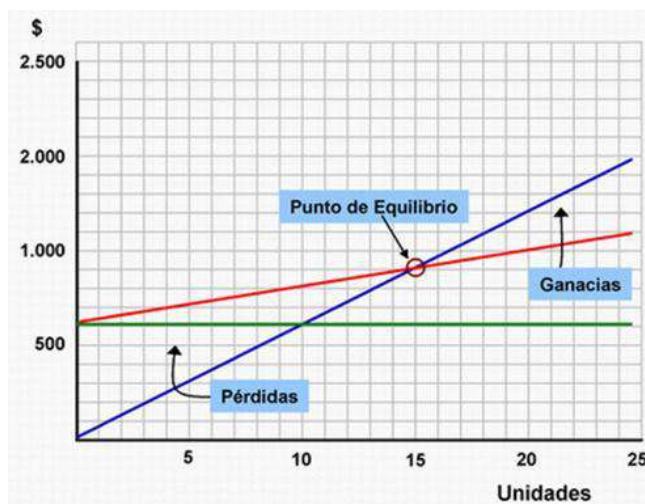
EGRESOS: Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTO.- “Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida”. (Breitner Leslie k. 2016)

Para determinar el punto de equilibrio se puede realizar utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, además se puede utilizar la forma gráfica para su representación.

Gráfico N° 7



Fuente y elaboración: (Breitner Leslie k. 2016)

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

EVALUACIÓN ECONÓMICA

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

"El Flujo de caja: que detalla, también en un período determinado, los orígenes y aplicaciones del dinero generado". (Breitner Leslie k. 2016)

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, y la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

Equivalentes del efectivo: inversiones a corto plazo, de alta liquidez que son inmediatamente convertibles a cifras de efectivo conocidas y las cuáles están sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor.

Flujos de efectivo: Son entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes.

Actividades operativas: Son las principales actividades de la empresa que producen ingresos y otras actividades que no son de inversión o de financiamiento.

Actividades de inversión: Son la adquisición y enajenación de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en los equivalentes del efectivo.

Actividades financieras: Son actividades que dan por resultado cambios en el tamaño y composición del capital contable y los préstamos de la empresa.

El estado de flujo de efectivo puede presentarse en base a:

Método Directo: Es aquel que informa las principales clases de ingresos y egresos de caja montos brutos y también su respectiva suma aritmética hasta llegar al flujo neto de efectivo de las actividades operativas; los movimientos relativos son:

- Efectivo cobrado a los clientes.
- Efectivo recibido por interés, dividendos y otros rendimientos sobre inversiones.
- Otros cobros de operación.
- Efectivo pagado a los empleados y proveedores.
- Efectivo pagado por intereses.
- Pagos por impuestos.
- Otros pagos de operación.

-

Método Indirecto: Es el método por el cual la utilidad o pérdida neta es ajustada por los efectos de transacciones que no son de naturaleza de efectivo.

Mencionando las siguientes:

- Depreciación, amortizaciones y agotamiento.
- Provisiones para protección de activos
- Diferencias pro fluctuaciones cambiarias.
- Utilidades o pérdidas en ventas de propiedad, planta y equipo, inversiones u otros activos operacionales.
- Corrección monetaria del periodo de las cuentas del balance.
- Cambio en rubros operacionales como: Aumento o disminuciones en cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, pasivos estimados y provisiones.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Concepto

“Es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado.” (Sapaigachain, 2015)

La evaluación financiera del Proyecto es la base principal para decidir si implantarlo o no y es consecuencia de todo lo visto hasta el momento los diferentes índices de rentabilidad que se pueden utilizar son los siguientes:

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) es el valor que tienen en la actualidad los diferentes flujos de fondos de un proyecto. Para esto se lleva al valor presente cada uno de los ingresos y egresos e inversiones. Determinar si el proyecto es rentable o no lo es.

El método del Valor Actual Neto es muy utilizado por su fácil aplicación y porque todos sus ingresos y egresos futuros se transforman en valores monetarios y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos.

Cuando el VAN es menor que cero implica pérdida a cierta tasa de interés.

Cuando el VAN es mayor que cero representa una ganancia.

Cuando el VAN es igual se dice que el proyecto es indiferente.

La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa. (Sapaigachain, 2015)

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice.

Fórmulas que se deben aplicar para obtener el VAN.

FA = Factor de actualización

FA = $1/(1+i)^n$

VA = Valor Actualizado

VA = Flujo Neto x Factor de Actualización

VAN = Sumatoria de Flujo Neto de Caja – Inversión

VAN = $\sum FNC - I$

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la Tasa de descuento o de interés que hace que el VAN sea cero. Es la tasa de rentabilidad en porcentaje que ofrece el proyecto. El TIR nos da la decisión de realizar la inversión en el proyecto de negocios. Si la TIR va incrementando el negocio va a ser rentable.

La TIR se obtiene de analizar los Flujos de Caja Netos del proyecto en un periodo determinado y con la misma fracción de tiempo proyectada (Flujos mensuales, semestrales o anuales y según esto la TIR estará indicada de forma mensual, semestral o anual igualmente. (Sapag Chain, 2015)

Fórmulas para obtener la Tasa Interna de Retorno (TIR).

$$FA = 1 / (1+i)^n$$

$$VAN = \sum FNC - I$$

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

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).

El periodo de Recuperación de la inversión Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener favoritismo a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el periodo de recuperación de la inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del Proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. (Sapag Chain, 2015)

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el valor presente neto y la tasa interna de retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

El Período de Recuperación, mide el número de años requeridos para recuperar el capital invertido en el proyecto.

Fórmula

$$PRC = \text{AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN} + \left[\frac{\text{INVERSIÓN} - \sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}} \right]$$

ANÁLISIS BENEFICIO-COSTO (A B/C)

Se dice que una inversión debe hacerse solo si los beneficios son mayores que los costos. Lo que hacemos es calcular el valor actual tanto de los costos del proyecto como de los beneficios y obtendremos una Relación Beneficio/Costo.

La relación Beneficio-Costo se calcula de siguiente manera:

1. Se calcula el valor presente de los ingresos asociados con el proyecto.
2. Se calcula el valor presente de los egresos del proyecto.
3. La relación Beneficio-Costo es el resultado del cociente de las dos cantidades. (Sapag Chain Nassir, 2012)

Fórmula para obtener la Relación Beneficio Costo.

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

B/C > 1: El Proyecto es atractivo

B/C = 1: El Proyecto es indiferente

B/C < 1 El Proyecto no es atractivo

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el

resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

En un proyecto individual, la sensibilidad debe hacerse con respecto al parámetro más incierto.

El análisis de sensibilidad es una parte importante en la presentación de nuevos proyectos financieros dentro de la empresa. (Breitner Leslie, 2014)

El Análisis de Sensibilidad está orientada a comprobar hasta qué punto el proyecto puede mantener su rentabilidad ante cambios en las variables, pero no es necesario analizar todas las variables basta considerar aquellas que más influyen en el proyecto. Los porcentajes aplicarse dependerán del grado de sensibilidad a los cambios de cada variable. No es posible realizar cambios simultáneos en más de una variable solo se toma una variable.

Para realizar un análisis de sensibilidad la variable a modificar, debe ser un componente importante de la estructura de ingresos o costos del proyecto y que exista incertidumbre en cuanto a comportamiento futuro de los valores de la variable sensible. Una vez identificada la variable a sensibilizar, debe repetirse el cálculo de los aspectos económicos y financieros del proyecto desde el principio siguiendo el procedimiento adoptado. (Breitner Leslie, 2014)

Fórmulas a aplicar para realizar el Análisis de Sensibilidad.

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

Diferencia TIR = TIR Proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR Proyecto}} \times 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para el desarrollo de este proyecto de tesis se necesito de los siguientes recursos:

Recursos Humanos

- Director de tesis, Ing. Carlos Rodríguez Armijos.
- Autora, María Narcisa Guazha Ramón

Recursos Materiales

Computador

Memory Flash

Materiales de escritorios: hojas de papel A4, lápices, esferos, borradores, carpetas, calculadora.

MÉTODOS

Los métodos que se utilizaron en este proyecto son:

MÉTODO CIENTIFICO.- Es el procedimiento más idóneo o planeado, conforme a las características del objetivo que sigue la investigación científica por el cual descubrimos formas de existencias de los procesos del universo, comprenderlo cada vez más profundamente y generalizar los conocimientos adquiridos y de tal forma demostrarlos rigurosamente mediante la conservación del movimiento de la realidad.

Este método se aplicó en todo el proceso de la tesis porque mediante la información de libros revistas internet y sobre todo con el conocimiento adquirido de los mismos se podrá desarrollar la presente tesis.

MÉTODO ANALÍTICO.- Consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Además se basa en los resultados obtenidos analizando cada uno de ellos

Este método se utilizó en el desarrollo del proyecto, ya que mediante los análisis de los resultados obtenidos se pudo conocer la factibilidad del proyecto.

MÉTODO DESCRIPTIVO.- Consiste en la observación actual en la que se desarrolla el problema y procura la interpretación racional y el análisis objetivo de los mismos.

Este método se aplicó en la exposición y discusión de los resultados de la encuesta y entrevista, al igual que en conclusiones y recomendaciones.

MÉTODO INDUCTIVO.- Es un proceso analítico-sintético mediante el cual se partirá del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los regirá.

El mismo que se aplicó en todo el desarrollo investigativo, porque a través de este se determinó la importancia de realizar un proyecto de factibilidad antes de ofrecer al mercado un nuevo servicio o producto, ayudándonos a determinar la factibilidad de este proyecto y asegurando la inversión.

MÉTODO DEDUCTIVO.- Basándose en proceso sintético-analítico, es decir contrario al anterior; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplicaran; o se examinaran casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas.

Es método se lo aplicó al obtener los resultados del estudio de mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero y mediante los

resultados obtenidos de la evaluación económica, concluyendo la factibilidad de realizar este proyecto.

MÉTODO ESTADÍSTICO.- Realizar la tabulación de la encuesta que se aplicará en la investigación de campo, para comprender los resultados y tener una mejor idea y conclusión de lo que se investiga.

Este método se aplicó en la encuesta y la entrevista obteniendo resultados positivos que nos ayudaron a demostrar la factibilidad este proyecto.

MÉTODO MATEMÁTICO: Es uno de los modelos científicos que emplea algún tipo de formulismo matemático para expresar relaciones, proposiciones sustantivas de hechos, variables, parámetros, entidades y relaciones entre variables y/o entidades u operaciones.

Este método fue aplicado en todo el desarrollo de la tesis (Estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, evaluación económica).

TÉCNICAS

Las técnicas que se utilizaron en este proyecto son:

LA ENCUESTA.- Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones personales interesan al investigador.

Esta técnica fue de mucha utilidad debido a que comprobare si es necesario la implementación o no de del restaurant de cuy al carbón en la ciudad de Oña.

Esta técnica fue aplicada en el estudio de mercado, a los demandantes de los servicios del restaurant (muestra de 364) de cuy al carbón, para obtener

información en cuanto a gustos y preferencias de los mismos. Así se aplicó a 3 oferentes de este producto.

PROYECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población estudiada para la presente investigación corresponderá a población económicamente activa de Oña y que constituye la base de datos

Según el INEC la población económicamente en el año 2010 es de 3583, dato que se aplica para la fórmula de proyección de la demanda para el año 2016, con una tasa de crecimiento del PEA 0,5%, Obteniendo como resultado 3692 personas

Formula: $Pf_{2016} = Pa (1 + i)^n$

Pf = Población futura
Pa = Población actual
I= Tasa de crecimiento
n = años a proyectar

$$= 3583(1+0.005)^6$$

$$= 3692$$

$Pf_{2016} = 3692$ PEA del Cantón Oña, provincia del Azuay

Para obtener el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

n= Tamaño de la Muestra

N= 3692 Población Económicamente Activa (PEA)

e = 5% margen de error

$$n = \frac{3692}{1 + (0.05)^2} = 363,57$$

Tamaño de la muestra = 364 encuestas para aplicar

Las 364 encuestas se distribuyeron para las parroquias de Susudel y Oña del Cantón Oña, Provincia del Azuay.

DISTRIBUCION DE LAS ENCUESTAS PARA LA POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA DE LAS PARROQUIAS DE SUSUDEL Y OÑA DEL CANTÓN OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY.

Cuadro N° 1

PARROQUIAS DEL CANTÓN OÑA	HABITANTES %	ENCUESTADAS
Susudel	35%	127
Oña	65%	237
TOTAL ENCUESTADOS		364

Fuente: INEC-2016

Elaboración: La autora

f. RESULTADOS

RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS CONSUMIDORES DE LA CIUDAD DE OÑA - DEMANDA

1. ¿Cuántos miembros conforman su familia?

Miembros en la familia

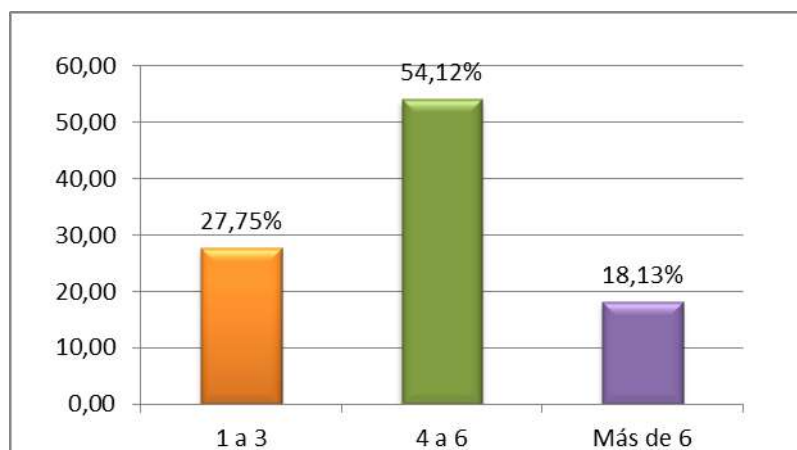
Cuadro N° 2

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	101	27,75
4 a 6	197	54,12
Más de 6	66	18,13
TOTAL	364	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de Oña
Elaboración: La autora

Miembros en la familia

Gráfico N° 8



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta, observamos en el cuadro N° 1 a los habitantes de Oña que nos responden el 54,12% responden que son de 4 a 6 miembros en la familia, mientras que para el 27,75% dicen que su núcleo familiar es de 1 a 3 integrantes y finalmente el 18,13% son más de 6 integrantes en la familia. Demostrándonos que en la mayoría de familias son de 4 a 6 integrantes.

2. ¿Indique el nivel de ingresos mensuales que usted tiene?

Ingresos mensuales

Cuadro N° 3

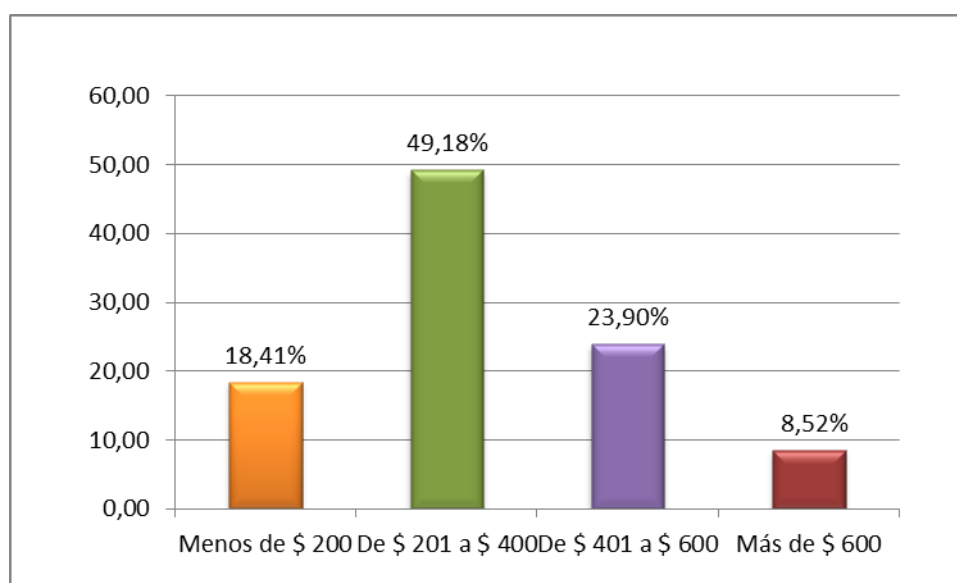
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$ 200	67	18,41
De \$ 201 a \$ 400	179	49,18
De \$ 401 a \$ 600	87	23,90
Más de \$ 600	31	8,52
TOTAL	364	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Ingresos mensuales

Gráfico N° 9



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 2 a los habitantes de Oña nos responden, el 49,18% dicen que sus ingresos son de \$ 201 a \$ 400; mientras que para el 23,90% dicen que sus ingresos son de \$ 401 a \$ 600; para el 18,41% los ingresos son menos de \$ 200 y finalmente el 8,52% los ingresos son más de \$ 600 a ciudad de Oña. Demostrándonos que en la mayoría de familias sus ingresos están entre \$ 201 a \$ 400.

DATOS ESPECÍFICOS

3. ¿Consume usted cuy?

Consume cuy

Cuadro N° 4

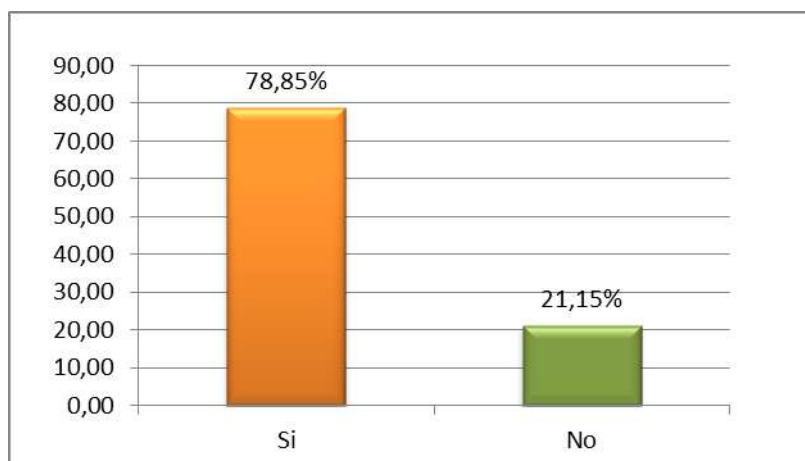
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	287	78,85
No	77	21,15
TOTAL	364	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Consume cuy

Gráfico N° 10



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 3 a los habitantes de Oña, nos responden el 78,85% dicen que ellos si consumen cuy al carbón, mientras que el 21,15% contestan que no consumen cuy al carbón. Demostrándonos que la mayoría de habitantes de Oña si consumen el cuy al carbón.

4. ¿La preparación de cuy que usted consume, es?

Preparación del cuy

Cuadro N° 5

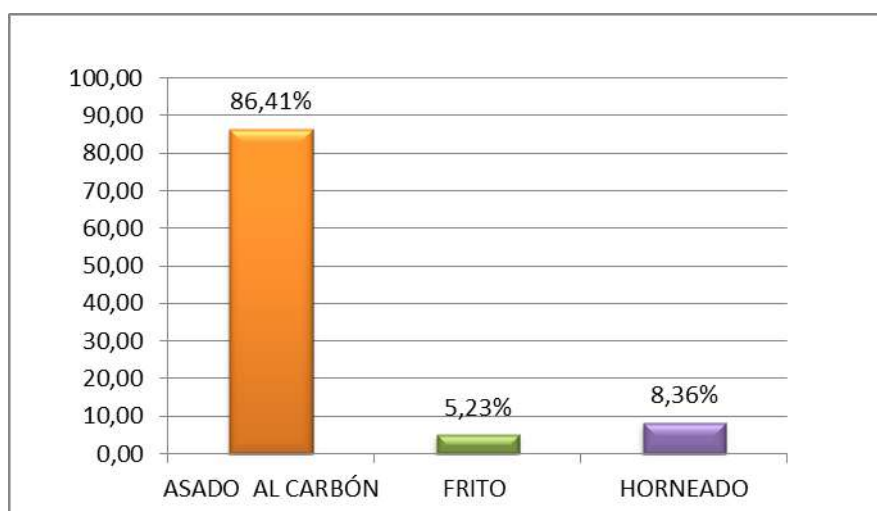
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ASADO AL CARBÓN	248	86,41
FRITO	15	5,23
HORNEADO	24	8,36
TOTAL	287	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a habitantes de Oña

Elaboración: La autora

Preparación del cuy

Gráfico N° 11



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta cuatro a los habitantes de Oña que nos responden el 86,41% responden que a ellos les gusta el cuy al carbón, mientras que para el 8,36% dicen que les gusta horneado y finalmente el 5,23% responden que les gusta el cuy frito. Demostrándonos que a la mayoría de habitantes de Oña les gusta el cuy al carbón.

5. ¿Con qué frecuencia mensual consume cuy al carbón?

Frecuencia de consumo

Cuadro N° 5

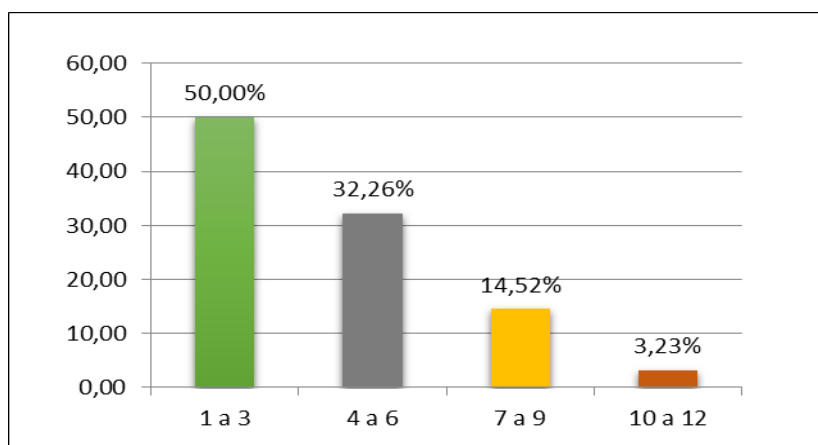
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	124	50,00
4 a 6	80	32,26
7 a 9	36	14,52
10 a 12	8	3,23
TOTAL	248	100,00
Promedio	4 cuyes/ mes	

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Frecuencia de consumo

Gráfico N° 11



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 5 a los habitantes de Oña, estos responden: el 50% responden que ellos consumen de 1 a 3 cuyes al mes, mientras que para el 32,26% dicen que consumen de 4 a 6 cuyes, el 14,52% responden que consumen de 7 a 9 cuyes y finalmente el 3,23% dicen que consumen de 10 a 12 cuyes al año. Demostrándonos que los encuestados consumen un promedio de 4 cuyes al mes.

6. ¿En dónde adquiere los cuyes para consumir?

Adquisición de cuyes

Cuadro N° 6

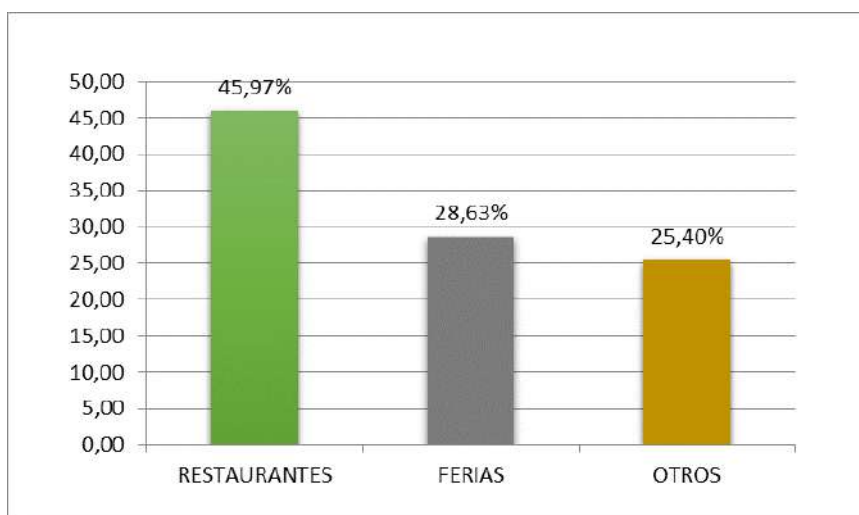
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RESTAURANTES	248	100,00
FERIAS	0	0,00
OTROS	0	0,00
TOTAL	248	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Adquisición de cuyes

Gráfico N° 16



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 6 a los habitantes de Oña, nos responden el 100,00% adquieren el cuy al carbón en restaurantes. Demostrándonos que en la totalidad de habitantes de Oña adquieren el cuy al carbón en restaurantes.

7. ¿Cuánto paga por el cuy entero al carbón?

Pago por cuy al carbón

Cuadro N° 7

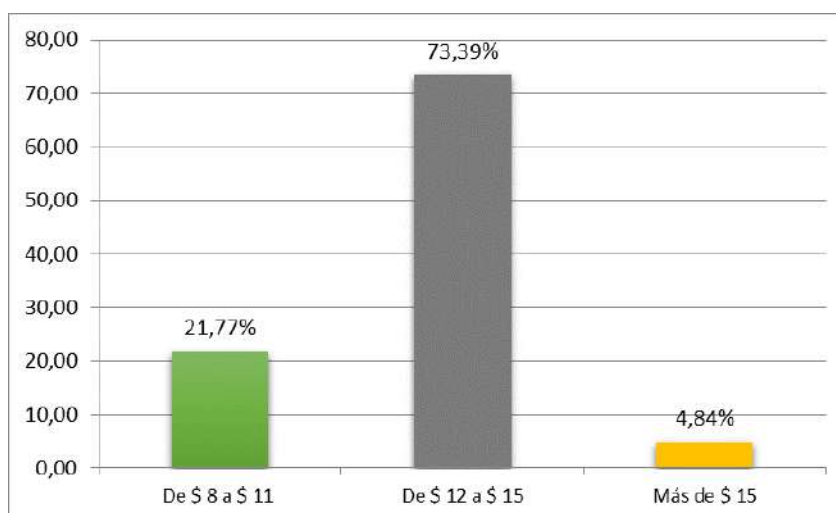
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$ 8 a \$ 11	54	21,77
De \$ 12 a \$ 15	182	73,39
Más de \$ 15	12	4,84
TOTAL	248	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a habitantes de Oña

Elaboración: La autora

Pago por cuy al carbón

Gráfico N° 17



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta No 7 a los habitantes de Oña que nos responden el 73,39% responden que ellos pagan por cuy al carbón de \$12 a \$15, mientras que para el 21,77% dicen que pagan por el al carbón de \$8 a \$11, finalmente el 4,84% pagan por el cuy al carbón más de \$15. Demostrándonos que el pago por un cuy entero al carbón es de \$13 a \$15.

8. ¿Sí se creara en la ciudad de Oña un restaurant de comidas típicas especialidad cuyes al carbón, estaría dispuesto a consumir?

Empresa nueva

Cuadro N° 8

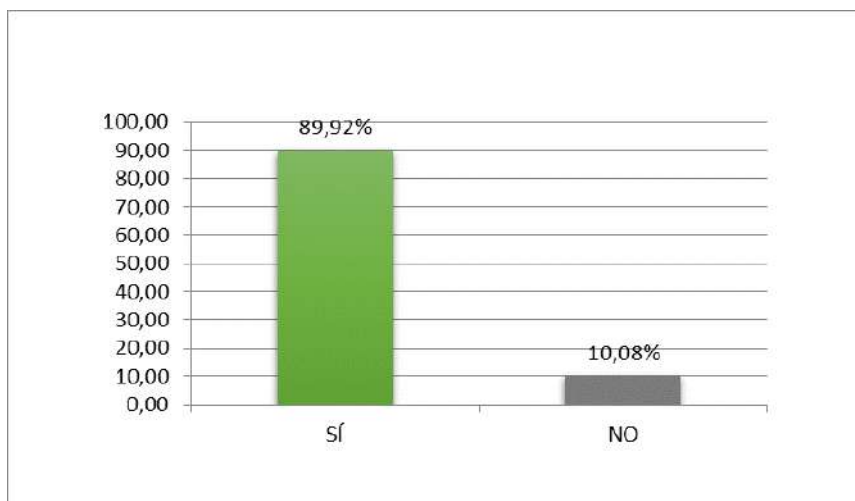
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	223	89,92
NO	25	10,08
TOTAL	248	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Empresa nueva

Gráfico N° 18



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 8 a los habitantes de Oña, responden el 89,92% si estarían dispuestos a consumir cuy al carbón en un restaurante nuevo, mientras que para el 10,08% dicen que no consumirían los productos del nuevo restaurante. Demostrándonos que la mayoría de habitantes de Oña si consumirían el cuy al carbón en un restaurante nuevo.

9. ¿Indique el medio de comunicación donde le gustaría que se publicite el nuevo restaurant de comidas típicas especialidad cuy al carbón?

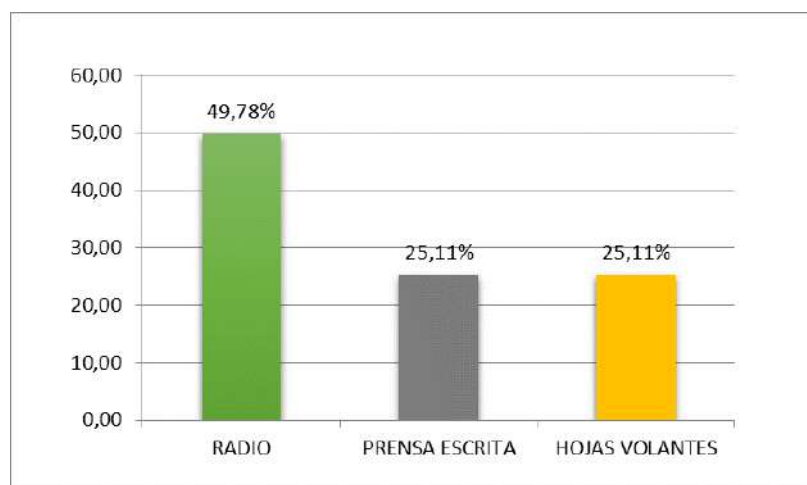
Publicidad de la nueva empresa
Cuadro N° 9

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	111	49,78
PRENSA ESCRITA	56	25,11
HOJAS VOLANTES	56	25,11
TOTAL	223	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Publicidad de la nueva empresa
Gráfico N° 19



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 9 a los habitantes de Oña que nos responden el 49,78% les gustaría que la publicidad se la haga a través de la radio, mientras que para el 25,11% dicen que les gustaría mediante la prensa escrita y finalmente el 25,11% a través de hojas volantes. Demostrándonos que a la mayoría de habitantes de Oña les gustaría la publicidad mediante la radio.

10. ¿Al momento de realizar la compra, cuál de las siguientes características es de mayor relevancia para usted?

Características del producto

Cuadro N° 10

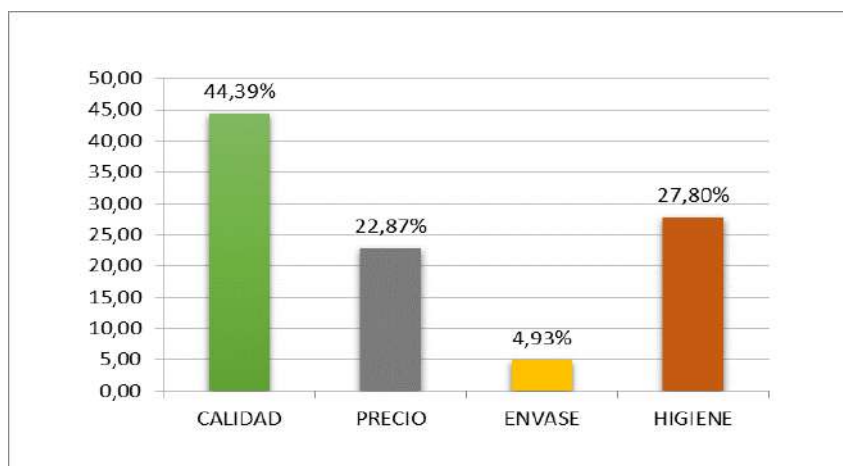
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD	99	44,39
PRECIO	51	22,87
ENVASE	11	4,93
HIGIENE	62	27,80
TOTAL	223	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Características del producto

Gráfico N° 20



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 10 a los habitantes de Oña, responden el 44,39% responden que ellos buscan en el producto la calidad, mientras que para el 27,80% buscan la higiene, el 22,87% buscan precios y finalmente el 4,93% buscan el envase. Demostrándonos la mayoría de habitantes de Oña buscan calidad e higiene en los productos.

11. ¿Al momento de realizar su compra de cuy al carbón que promoción desearía recibir?

Promoción por la compra

Cuadro N° 11

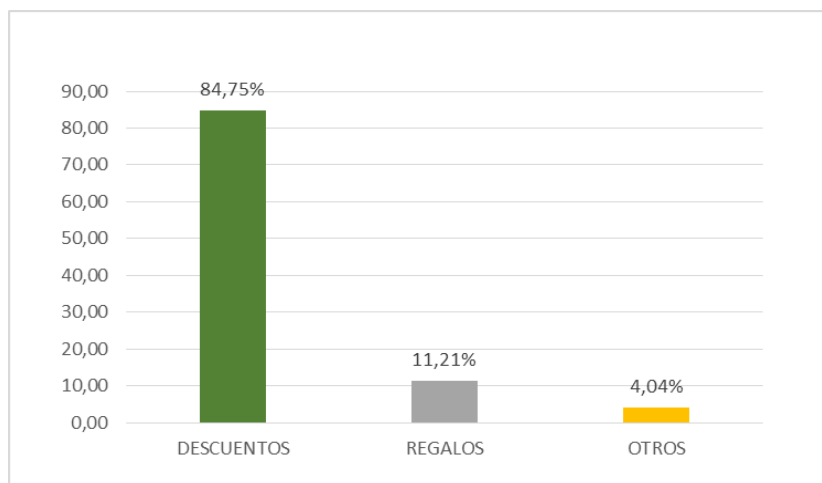
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DESCUENTOS	189	84,75
REGALOS	25	11,21
OTROS	9	4,04
TOTAL	223	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores de cuy de Oña

Elaboración: La autora

Promoción por la compra

Gráfico N° 21



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 11 a los habitantes de Oña, responden el 84,75% responden que a ellos les gustaría de promoción descuentos, el 11,21% dicen regalos y finalmente el 4,04% otros. Demostrándonos la mayoría de habitantes de Oña de promoción les gustaría descuentos por la compra de cuy al carbón en el nuevo restaurant.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS OFERENTES DE CUY AL CARBÓN DE LA CIUDAD DE OÑA – OFERTA

1. ¿En su restaurant expende comida típica?

Expendio de comida típico

Cuadro N° 12

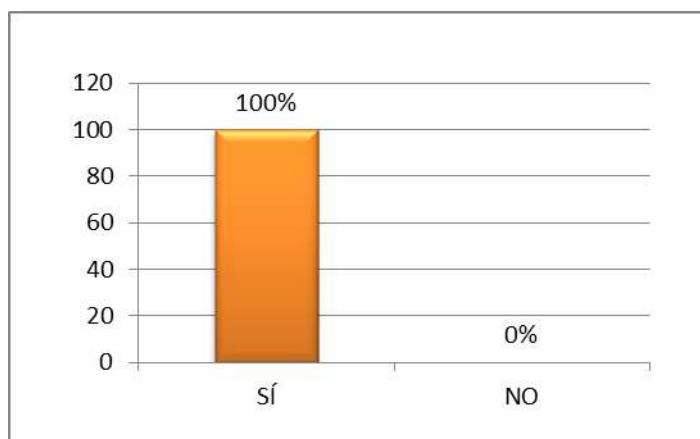
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	3	100
NO	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida de Oña.

Elaboración: La autora

Expendio de platos típicos en Oña

Gráfico N°22



Interpretación y Análisis.- Con respecto a la pregunta N° 1 sobre el expendio de comida típica en el cantón Oña, se observa que el 100% de los encuestados responden que si expenden comida típica. Lo que demuestra que los tres restaurantes de Oña si ofertan comida típica, existiendo demanda de este tipo de servicios.

2. ¿En su local expende cuy?

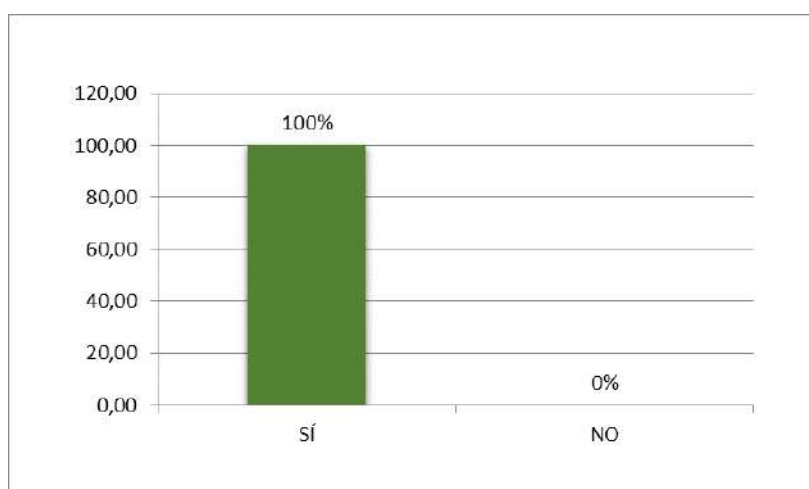
Venta de cuy
Cuadro N° 13

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	3	100,00
NO	0	0,00
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida de Oña.

Elaboración: La autora

Venta de cuy
Gráfico N° 23



Interpretación y Análisis.- Se aprecia en el cuadro N° 2, con respecto a la pregunta sobre el expendio de cuy en la ciudad de Oña, se observa que el 100% de oferentes si expenden cuy. Lo que demuestra que si existe demanda de esta comida típica en la ciudad de Oña.

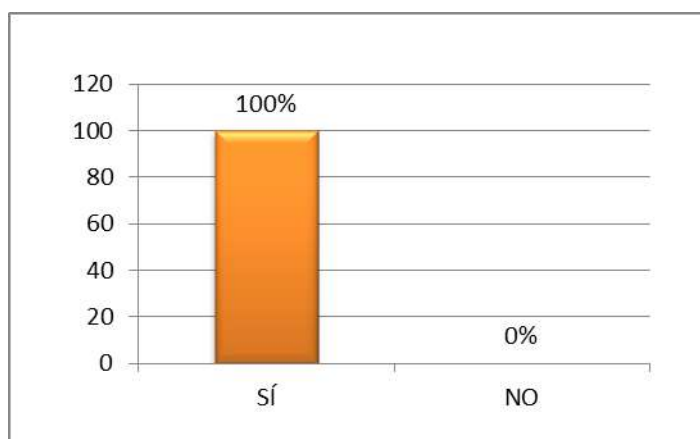
3. ¿El plato típico del cuy que vende lo prepara usted?

Preparación del plato típico que vende
Cuadro N° 14

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	3	100
NO	0	0
TOTAL	3	100

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida de Oña.
Elaboración: La autora

Preparación del plato típico que vende
Gráfico N° 24



Interpretación y Análisis.- Con respecto a la pregunta N° 3 sobre la preparación del plato típico que vende en la ciudad de, el 100% de los encuestados responden que sí, que ellos son quienes preparan los platos típicos. Lo que demuestra que si es factible la preparación de los platos típicos por los mismos personeros y empleados del restaurante.

4. ¿En su restaurant, cómo prepara al cuy?

Preparación del cuy para la venta

Cuadro N° 15

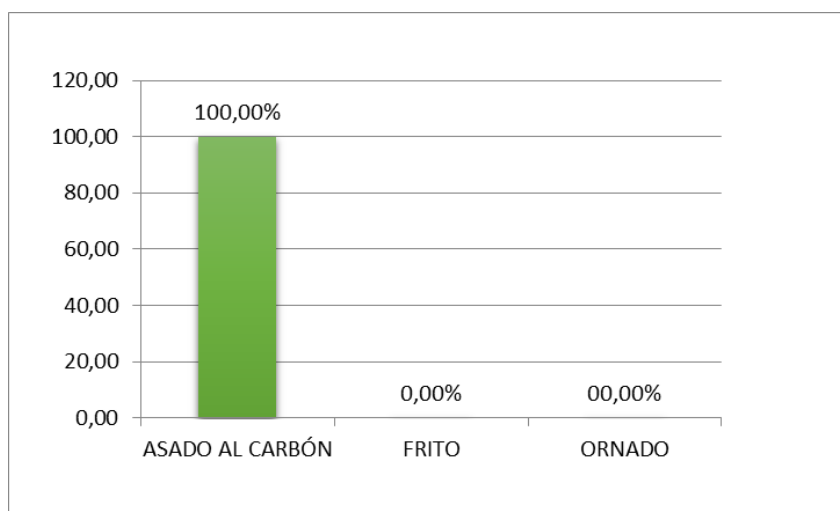
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ASADO AL CARBÓN	3	100,00
FRITO	0	0,00
ORNADO	0	0,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida de Oña.

Elaboración: La autora

Preparación del cuy para la venta

Gráfico N° 25



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 4, sobre la preparación del cuy para la venta el 100% de los restaurantes de la ciudad de Oña responden que ellos lo preparan asado al carbón. Lo que demuestra que la mayoría de los restaurantes preparan el cuy asado al carbón.

5. ¿Indique el precio de venta del cuy al carbón?

Precio del cuy al carbón

Cuadro N° 16

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$10 a \$12	0	0,00
\$13 a \$15	3	100,00
\$16 a \$18	0	0,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida de Oña.

Elaboración: La autora

Precio del cuy al carbón

Gráfico N° 26



Interpretación y Análisis.- Al realizar la pregunta N° 5 ¿cuál es el costo del cuy al carbón? a los oferentes, el 100% responden que el costo del cuy al carbón oscila entre \$13 y \$15. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes de la ciudad de Oña, el cuy entero cuesta un promedio de \$14.

6. ¿Indique la cantidad de cuy al carbón que expende mensualmente?

Cantidad de cuy que expende

Cuadro N° 17

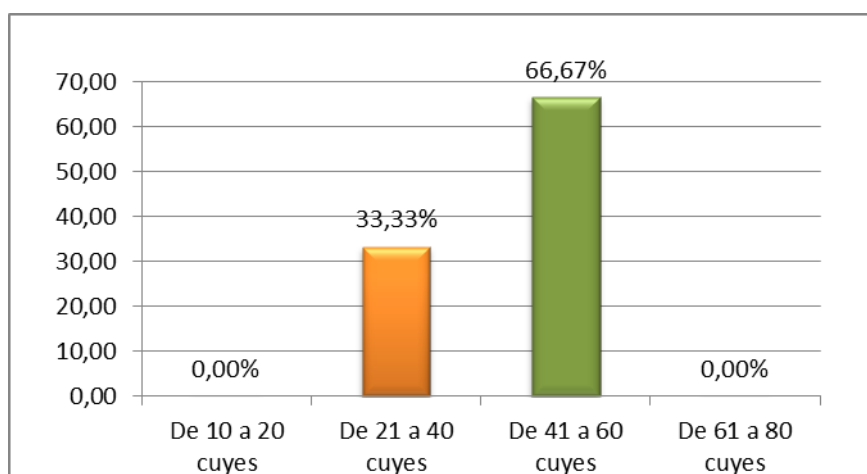
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 10 a 20 cuyes	0	0,00
De 21 a 40 cuyes	1	33,33
De 41 a 60 cuyes	2	66,67
De 61 a 80 cuyes	0	0,00
TOTAL	3	100,00
Promedio= 132 cuyes mensuales		

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida en Oña.

Elaboración: La autora

Cantidad de cuy que expende

Gráfico N° 27



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 6 a los oferentes que nos responden el 66,67% dicen que venden de 41 a 60 cuyes mensuales, mientras que para el 33,33% dicen que venden de 21 a 40 cuyes mensuales. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes de la ciudad de Oña, se venden de 41 a 60 cuyes mensuales.

7. ¿Dónde adquiere el cuy para prepararlo?

Adquisición del cuy

Cuadro N° 18

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Productores de la zona	3	100,00
Mercado	0	0,00
Crianza personal	0	0,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de Comida de Oña.

Elaboración: La autora

Adquisición del cuy

Gráfico N° 28



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 7 realizada a los oferentes que nos responden el 100% responden que ellos compran a los productores de la zona. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes de la ciudad de Oña, adquieren la materia prima el cuy a productores de la zona.

8. ¿El plato de cuy al carbón con que lo acompaña para servirlo?

Cuy acompañado de:

Cuadro N° 19

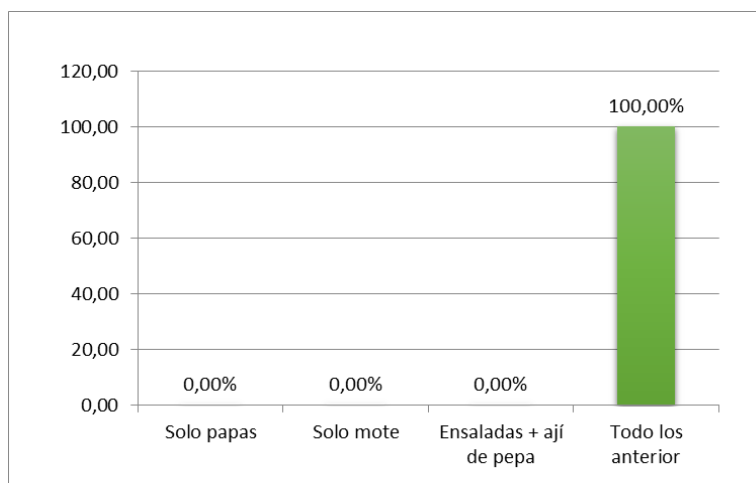
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Solo papas	0	0,00
Solo mote	0	0,00
Ensaladas + ají de pepa	0	0,00
Todo los anterior	3	100,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de Comida de Oña.

Elaboración: La autora

Adquisición del cuy

Gráfico N° 29



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 8 realizada a los oferentes que nos responden el 100% dicen que para servir al cuy al carbón lo acompañan de papas, mote, ensaladas y ají de pepa. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes de la ciudad de Oña sirven el cuy al carbón con papas, mote, ensaladas y ají de pepa.

9. ¿Realiza publicidad de su restaurant?

Publicidad de los restaurantes

Cuadro N°20

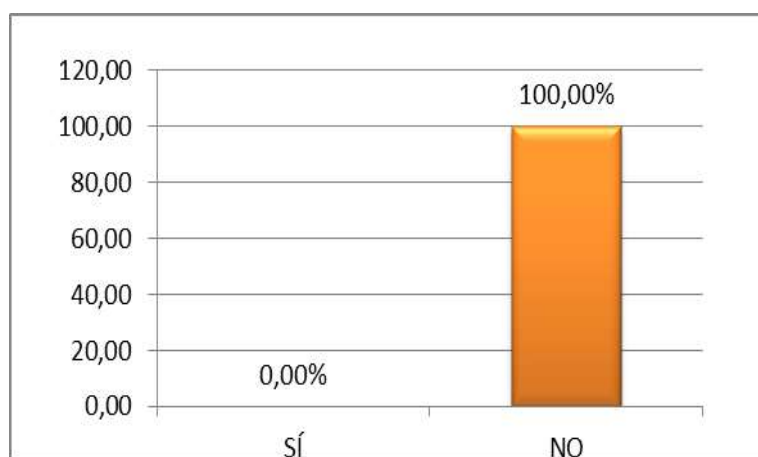
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	0	0,00
NO	3	100,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de Comida de Oña.

Elaboración: La autora

Publicidad de los restaurantes

Gráfico N° 30



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 9 a los oferentes, nos responden, el 100,00% dicen que no realizan publicidad de su restaurante por ningún medio. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes que venden cuy al carbón en la ciudad de Oña no se realizan publicidad.

10. ¿En su restaurante existen promociones para los clientes?

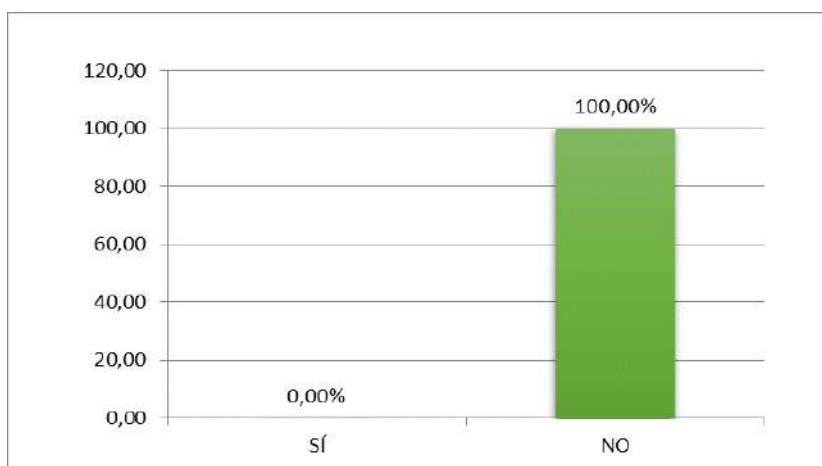
Promociones
Cuadro N° 21

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	0	0,00
NO	3	100,00
TOTAL	3	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de Oña.

Elaboración: La autora

Promociones
Gráfico N° 31



Interpretación y Análisis.- Al realizar esta pregunta N° 10 a los oferentes que nos responden: el 100% dicen que ellos no realizan promociones en sus locales. Demostrándonos que en la mayoría de restaurantes de cuy carbón de la ciudad de Oña, no realizan promociones para sus clientes.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Con la realización del estudio de mercado se pudo determinar la oferta y la demanda, las preferencias, gustos del consumidor para así satisfacer sus necesidades y deseos

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Con el análisis de la demanda se pretende establecer la cantidad del producto (cuy al carbón) que tendría aceptación por parte de la población de la ciudad de Oña, que para ello se determina en primera instancia la demanda potencial o los posibles compradores de este producto, luego se establece la demanda real o lo que es los que verdaderamente compran o poseen este tipo de producto en su familia; y finalmente se establece la demanda efectiva o los compradores que realmente estaría dispuestos a adquirir el producto a la nueva empresa.

Demanda Potencial

Para el cálculo o determinación de la demanda potencial, se ha tomado en cuenta como población a la población económicamente activa de la ciudad de Oña, la misma que de acuerdo al último censo de población y vivienda llevada a cabo en el 2010 es de (3583 PEA), dicha cifra se la ha proyectado

para el año 2016 con una tasa de crecimiento poblacional del 0,5%, dando un total de población en estudio de (3692 PEA).

Cuadro N° 22

Año	PEA de la ciudad de Oña 0,5%	Demanda potencial
0	3692	3692
1	3710	3710
2	3729	3729
3	3748	3748
4	3766	3766
5	3785	3785

Fuente: INEC – 2010

Elaboración: La autora

Demanda Real

Para determinar la demanda real, esta ha sido considerada tomando en cuenta como base a la PEA de la ciudad de Oña, de cuyo segmento se establecen a la PEA que consume cuy, constituyéndose de ésta manera en la demanda real del presente proyecto.

A continuación se presenta muestra el cuadro en donde se puede observar el cálculo de la demanda real y su respectiva proyección para los 5 años.

Cuadro N° 23

Año	Demanda Potencial	Demanda real 78,85%
0	3692	2911
1	3710	2925
2	3729	2940
3	3748	2955
4	3766	2969
5	3785	2984

Fuente: Cuadro N° 4 y N° 22

Elaboración: La autora

Demanda efectiva

La demanda efectiva se constituye aquella demanda en donde la población está dispuesta a adquirir el producto de la nueva empresa (89,92%), conforme consta en la información proporcionada a través de la encuesta aplicada, y, que para ello se la calcula en base a la demanda real, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 24

Año	Demanda real 78,85%	Demanda efectiva 89,92%
0	2911	2617
1	2925	2630
2	2940	2643
3	2955	2657
4	2969	2669
5	2984	2683

Fuente: Cuadro N° 4 y N° 23

Elaboración: La autora

Demanda Proyectada Per Cápita

Previo a la proyección de la demanda efectiva se establece el uso per cápita anual de cada familia, para ello se ha tomado en consideración la pregunta N°. 4

Cuadro N° 25

RESPUESTA	Xm	FRECUENCIA	F.(Xm)
1 a 3	2	124	248
4 a 6	5	80	400
7 a 9	8	36	288
10 a 12	11	8	88
TOTAL		248	100,00
Promedio		4 cuyes/ mes	

Fuente: Cuadro N° 5

Elaboración: La autora

Una vez que se ha establecido el compra per cápita anual por habitante de PEA se procede a multiplicar este promedio por el número de demanda efectiva de cada año, así como lo demuestra el siguiente cuadro.

Cuadro N° 26

Año	Demanda efectiva 89,92%	Uso Per cápita	Demanda proyectada
0	2617	4x12=48	125616
1	2630	4x12=48	126240
2	2643	4x12=48	126864
3	2657	4x12=48	127536
4	2669	4x12=48	128112
5	2683	4x12=48	128784

Fuente: Cuadro N° 24 y N° 25

Elaboración: La autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

En cuanto a la oferta de cuyes al carbón en la ciudad de Oña, se hace hincapié sobre tres restaurantes existentes, los cuales ofertan cuy al carbón.

Para tomar como referente la información proporcionada en la encuesta a los dueños de los tres restaurantes existentes en la localidad se ha podido establecer lo que existe una venta de 131,5 cuyes al mes, este valor multiplicado por los 12 meses del año, se obtiene una venta anual de 1578 cuyes al carbón, luego se procede a realizar la proyección para el resto de años de vida del proyecto.

Cuadro N° 27

RESPUESTA	Xm	FRECUENCIA	F.(Xm)	VENTA ANUAL 12 meses
De 10 a 20 cuyes	15	0	0	0
De 21 a 40 cuyes	30,5	1	30,5	366
De 41 a 60 cuyes	50,5	2	101	1212
De 61 a 80 cuyes	70,5	0	0	0
TOTAL		3	131,5	1578
Promedio de venta por local = 44 cuyes mensuales				

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes de comida en Oña.

Elaboración: La autora

Cuadro N° 28

Año	Oferta anual 2,68%
0	1578
1	1620
2	1663
3	1708
4	1754
5	1801

Fuente: Cuadro N° 27

Elaboración: La autora

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha establecida para el presente proyecto se la ha calculado en función al balance entre oferta y demanda existente como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 29

AÑO	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	125616	1578	124038
1	126240	1620	124620
2	126864	1663	125201
3	127536	1708	125828
4	128112	1754	126358
5	128784	1801	126983

Fuente: Cuadro N° 26 – N° 28

Elaboración: La autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

PRODUCTO

El producto a prepararse es el cuy al carbón para el consumo de los habitantes de la ciudad de Oña. En este producto a elaborar se utilizarán los siguientes ingredientes: el cuy el cual contiene proteínas, calcio, entre otros nutrientes; añadiéndole a este, sal, condimentos, para que tenga un buen sabor, el presente plato típico será de un exquisito sabor, acompañado de papas cocinadas, mote, ensaladas y ají de pepa.

La presentación del cuy será en platos de losa, color blanco, en el cual contara, con una porción de papas, mote, ensaladas y ají de pepa.

Gráfico N° 32



Fuente: Comida típica de Loja, 2016

Logotipo

El logotipo que se utilizará para dar a conocer a la empresa será diferenciado del resto de productos de la competencia.

Gráfico N° 33



Fuente y elaboración: La autora

PRECIO

El precio que se establecerá para el cuy al carbón, será de acuerdo a los costos totales de inversión, sumado a este un margen aceptable de utilidad para la empresa que le permita flexibilizar la variación de precios de los materiales e insumos; así mismo se tomará en cuenta los precios referenciales de los productos oferentes de la competencia existente. (\$ 13 a \$ 15) pregunta 5 a restaurantes de cuy al carbón de la ciudad de Oña.

PLAZA O DISTRIBUCIÓN

Buscando abaratar los costos para el consumidor, nuestra producción del cuy al carbón se lo realiza en el restaurant que se encuentra ubicado en un lugar céntrico de la ciudad de Oña. La adquisición de la materia prima se hará directamente con los productores. Para ello se plantea el canal de comercialización.

Gráfico N° 34



Elaboración: La autora

PROMOCIÓN

La promoción de la empresa jugará un papel preponderante, ya que de ella dependerá en nivel de aceptación que tendrá el cuy al carbón para propios y extraños que visitan nuestra ciudad de Oña, especialmente ofreciendo descuentos en las compras.

PUBLICIDAD

En lo que respecta a la publicidad se toma en cuenta la pregunta de las encuesta a los consumidores que es: en que medio les gustaría que se

realizará la publicidad, se lo realizara a través de la radio, prensa y hojas volantes.

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

Cuadro N° 30

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Cuñas radiales	6	\$ 30,00	\$ 180,00
TOTAL			\$ 180,00

Fuente: Radios de la ciudad de Oña - Cuenca

Elaboración: La autora

El contenido que tendrá la cuña es la siguiente:

Gráfico N° 35

EL SABOR DE CASA

CUYES

AL CARBÓN

OFRECEMOS

- LO TÍPICO Y EXQUISITO DE NUESTRA CIUDAD CUYES AL CARBÓN
- BANQUETES Y ENTREGAS A DOMICILIO.
- PARA CONTRATOS: TELEFONOS: 2200407
- TAMBIEN PUEDE ACUDIR DIRECTAMENTE A NUESTRAS OFICINAS UBICADAS EN LA AV. CALASANZ A 50 METROS DEL PARQUE DE LAS CULTURAS.

OÑA - AZUAY

Elaboración: La autora

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo fundamental establecer los requerimientos y los recursos que se necesitan en el proceso de

elaboración de las lámparas, así como determinar el espacio físico de las instalaciones, la ingeniería del proyecto, el talento humano requerido, la ubicación geográfica, y otros elementos que serán necesarios considerarlos para lo posterior.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Tamaño

Al hacer referencia al tamaño del presente proyecto se establece que éste guarda relación con la capacidad productiva durante la vida útil del mismo, para lo cual se tomará en cuenta el número de cuyes que se producirán en el año.

a) Capacidad instalada

La capacidad instalada por lo general está determinada por el componente tecnológico que una empresa pueda poseer para la producción o elaboración de productos o artículos, en virtud de ello, y frente a un mercado relativamente pequeño, no se hace necesario la adquisición de maquinaria de punta para la elaboración del cuy al carbón, pero si se hará uso de equipos y herramientas que facilitarán y ahorran tiempo en dicho proceso de elaboración, por lo tanto, estas se las realizará de forma manual.

La capacidad instalada indica cuál será la máxima capacidad de producción que puede alcanzar el componente tecnológico implementado en la empresa en un tiempo determinado.

La capacidad instalada está en función de la maquinaria y equipo utilizada para la preparación del plato típico que es el cuy al carbón, cuya maquinaria es la siguiente: la freidora, ollas, lavacaros o fuentes. El plato está compuesto por:

- Cuy Al carbón
- Mote
- Papas
- Ensalada de tomate

La capacidad de la Braza modelo 1800 GH, es de 80 libras de cuy por hora, es decir se producirá 20 cuyes, tomando en cuenta que el peso de un cuy promedio es de dos libras.

Para la elaboración del mote se utilizará un caldero # 40 marca UMCO capacidad de 35 litros cada una, se procesarán 25 libras de mote (de 1 libra de mote se producen 4 porciones).

Para la preparación de las papas se utilizarán dos pailas # 42, capacidad de 13 litros de agua cada una y una paila # 30 de 4 litros de agua, teniendo una capacidad de 30 litros de agua, los cuales se procesarán 53.33 libras de papas (tomando en cuenta que de 1 libra de papas nos rinde 3 porciones).

Para la elaboración de la ensalada de tomate se utilizará una fuente # 24 de capacidad 20 libras de tomate (1 libra de tomate, alcanza para ocho cuartos de cuy).

Se producirán 10 cuyes x 8 horas igual a 80 cuyes diarios por 5 días igual a 400 cuyes x 52 semanas igual a 41.600 cuyes al año.

b) Capacidad utilizada

El restaurant utilizará un 80% de su capacidad instalada, pero se irá incrementado cada año en un 5%, determinando de la siguiente manera la capacidad utilizada. El Centro no utilizará el 100% de su capacidad instalada, debido a muchos factores como son: Personal contratado a prueba, faltas, renuncias, falta de insumos médicos, entre otros.

Cuadro Nº 31

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	41.600	15,65%	6.510,18
2	41.600	16,27%	6.766,41
3	41.600	16,54%	6.879,92
4	41.600	17,46%	7.262,66
5	41.600	17,75%	7.382,67

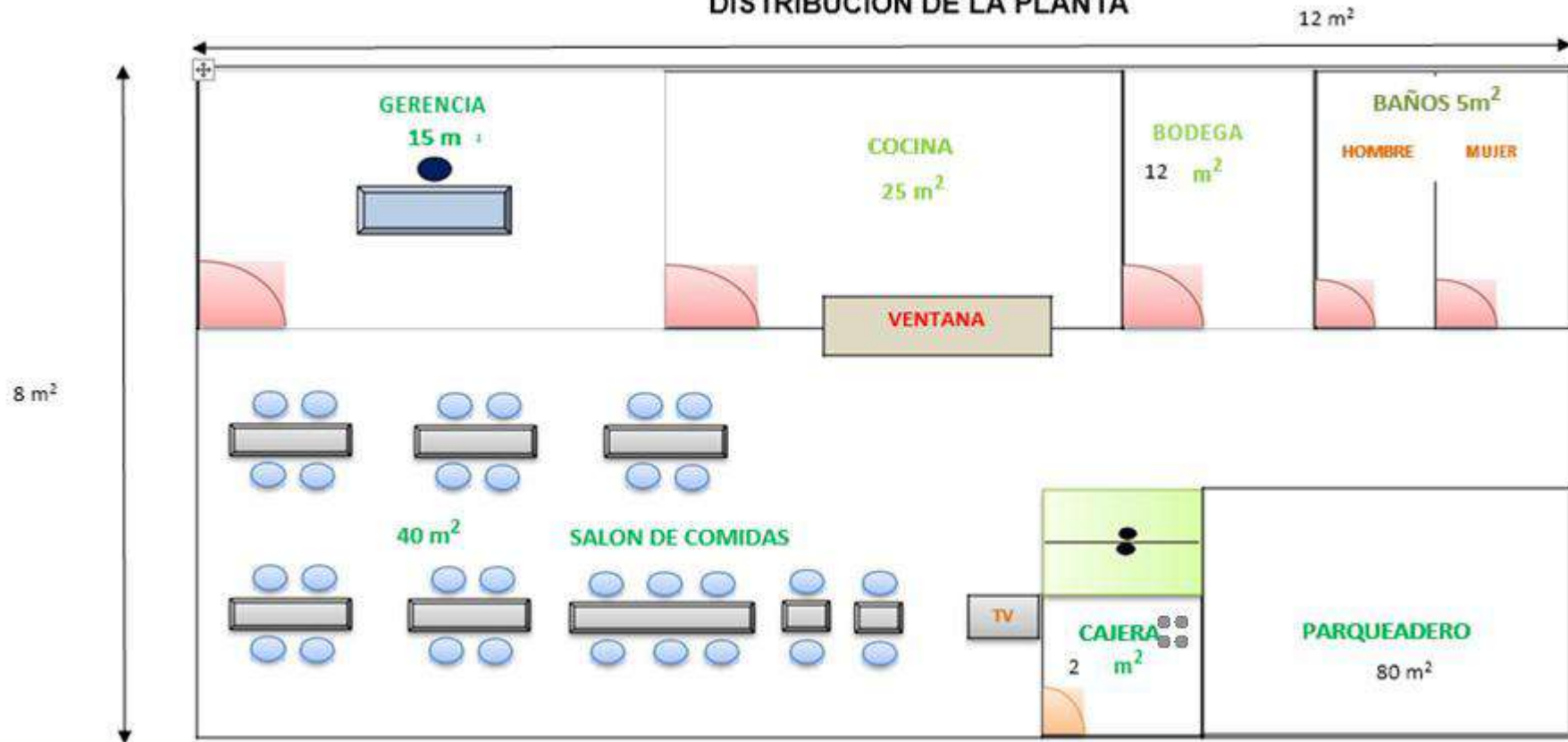
Fuente: Capacidad instalada

Elaboración: La autora

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El Restaurant de comida típica de cuy al carbón, necesitará un área de aproximadamente 96 m²., y estará distribuido de la siguiente manera: Sala de comidas, gerencia, Bodega – despensa, cajera, batería sanitaria, parqueadero.

Gráfico N° 36
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

FACTORES PARA DETERMINAR UNA ÓPTIMA LOCALIZACIÓN

Dentro de este factor encontramos:

FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA AL RESTAURANT

Según sondeo realizado se determinó que la materia prima, como es el cuy, se adquirirá a las diferentes personas dedicadas a la crianza del cuy; los condimentos, como la apanadura se comprara en las distribuidoras existentes en el cantón Saraguro.

DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

El presente proyecto como todos los proyectos de inversión, constituyen con la generación de fuentes de trabajo, al momento de instalarse esta nueva unidad productiva, se estaría generando fuentes de mano de obra calificada, que por lo general existe en la ciudad de Oña

MEDIOS DE TRANSPORTE

La empresa contará con un vehículo propio, que estará destinado a la adquisición de la materia prima, como es el cuy y la entrega del producto a domicilio.

CERCANÍA DE LOS MERCADOS

Como el proyecto está destinado a satisfacer a las familias del sector urbano de la ciudad de Saraguro, esto significa que la ubicación de la empresa se

encuentra en un lugar estratégico y acogedor, en donde se puede ofrecer un buen servicio al consumidor.

VÍAS DE COMUNICACIÓN EN BUEN ESTADO

Las vías de comunicación que tenemos para adquirir la materia prima son accesibles para transitarlas.

SERVICIOS BÁSICOS (agua, luz, teléfono)

La empresa cuenta con todos los servicios básicos, ya que el lugar en donde va a funcionar la misma es un lugar céntrico de la ciudad de Oña.

MACRO LOCALIZACIÓN

Analizando los factores de localización que anteceden podemos concluir que la localización óptima del restaurant de comida típica – especialidad de cuyes al carbón, estará ubicado en la Ciudad de Oña, Cantón Oña, Provincia del Azuay.

Gráfico N° 36



Fuente y elaboración: <http://goglemaps>

Micro localización

El lugar más conveniente para la ubicación del restaurant, tomando en cuenta que debe haber suficiente espacio y debe estar en un lugar céntrico de Saraguro, para la comodidad de los consumidores, es por eso que el Restaurant, estará ubicado en el centro de Oña.

Gráfico N° 37



Fuente y elaboración: <http://goglemaps>

Cuadro N° 32

CALIFICACIÓN DE FACTORES DE LOCALIZACIÓN						
FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PUNTAJE	PARQUE CENTRAL	ENTRADA DE OÑA	SALIDA DE OÑA	CERCA DEL MERCADO MUNICIPAL	OTRO
Disponibilidad de la mano de obra	10	10	7	6	5	5
Materiales	10	10	9	7	8	8
Disponibilidad de local	10	9	9	3	9	8
Disponibilidad de servicios básicos	10	10	10	10	10	10
Accesibilidad de vías de comunicación	10	9	8	8	9	9
Medios de transporte	10	10	9	6	8	6
Disponibilidad para desprenderse de los desechos	10	10	9	9	9	9
TOTAL	70	68	61	49	58	55

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

INGENIERÍA DEL PROYECTO

En esta etapa de la ingeniería del proyecto se realiza la descripción detallada del proceso productivo, así como la descripción del funcionamiento de la empresa se refiere.

Descripción del proceso productivo

PROCESO PRODUCTIVO

- RECEPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA

Se reciben todos los ingredientes que se van a utilizar dentro del proceso productivo para el terminado del producto, estimando un tiempo de 20 minutos.

- CONTROL DE CALIDAD

Dentro de esta fase se realiza una inspección general de todos y cada uno de los ingredientes que no presente falencias de ninguna clase para la elaboración del producto, el tiempo que se estimado es de 20 minutos.

- ALMACENAMIENTO DE LOS INGREDIENTES

En esta fase se procede a almacenar en bodega todos los ingredientes adquiridos para una posterior utilización, tiempo estimado de 15 minutos.

- FAENAMIENTO DEL CUY

Para que se realice un correcto faenamiento se procede a realizar de la siguiente manera, puede ser por aturdimiento o también por desangrado y

luego se procede a retirar el pelo con agua hervida procedimiento que dura un tiempo estimado de 45 minutos.

- SAZONAR LA CARNE DE CUY

Para que el cuy no pierda su sabor natural en esta fase se procede a sazonar la carne con ajo y sal con un tiempo estimado de 30 minutos.

- COCINAR LA CARNE DE CUY

Se cocina la carne de cuy por un tiempo de 20 minutos con el propósito de que se suavice la carne y se pase de los condimentos toda la carne y que lista para el siguiente paso.

- PONER LA APANADURA A LA CARNE DE CUY

El proceso de apanadura es donde se revuelve la carne de cuy por el ingrediente hasta que en su totalidad quede empapada por la apanadura el tiempo que se estima dentro de este proceso es de 20 minutos.

- PREPARACIÓN DEL ASADERO CON TODOS LOS ELEMENTOS REQUERIDO

En esta fase se ubica todos los ingredientes como aceite y se procede a encender en un tiempo estimado de 10 minutos.

- COLOCACIÓN Y COCCIÓN DE LA CARNE DE CUY EN EL ASADERO

Se pone el cuy en el asadero, dejando un tiempo de 3 horas en cocción con un debido control.

- ALMACENAMIENTO DEL CUY AL CARBÓN

Se almacena en recipientes adecuados manteniendo caliente el producto para su posterior utilización tiempo estimado de 5 minutos.

- PESO Y CONTROL DE MOTE

Se controla el peso necesario de mote que se utiliza para el acompañamiento del cuy al carbón tiempo estimado de 10 minutos.

- PONER CONDIMENTOS EN EL CALDERO DE MOTE

En este paso se ubica el agua necesaria y todos los condimentos para la cocción del mote y se enciende la hornilla tiempo estimado de 10 minutos.

- LAVADO Y COLOCACIÓN DE ARROZ EN EL CALDERO

Se procede a lavar el arroz con agua las veces que sean necesarias hasta que el líquido de un color claro y luego se ubica el arroz en el caldero, el tiempo que se estima es de 10 minutos.

- CONTROL Y COCINADO DEL MOTE

El control del cocinado del mote debe ser continuo para tener un buen producto en todo su periodo el tiempo estimado es de unos 35 minutos.

- ALMACENAR EL MOTE

Una vez concluida la etapa de cocinada de arroz se procede a almacenar en recipientes adecuados en un tiempo estimado de 5 minutos.

- PESO Y CONTROL DE LA PAPA

Se controla el peso necesario de papa que se utiliza para el acompañamiento del plato final tiempo estimado de 5 minutos.

- PELADO Y LAVADO DE LA PAPA

Se procede a desprender la cascara de la papa, continuando con el proceso de lavado hasta que el agua tome un color cristalino tiempo estimado de 30 minutos.

- PONER CONDIMENTOS EN EL PAILA DE LA PAPA

En este paso se ubica el agua necesaria y todos los condimentos para la cocción de la papa y se enciende la hornilla tiempo estimado de 10 minutos.

- CONTROL Y COCINADO DE LAS PAPAS

Se procede a ubicar las papas en la paila, y el control debe ser continuo para tener un buen producto en todo su periodo de cocción en un tiempo estimado de unos 30 minutos.

- PESO Y CONTROL DE TOMATE

Se controla el peso necesario de tomate que se utiliza para el acompañamiento del plato final tiempo estimado de 10 minutos.

- LAVADO DEL TOMATE

Se toma las debidas precauciones para el lavado del tomate en un tiempo estimado de 10 minutos.

- PREPARACIÓN DEL TOMATE

Se procede a cortar en rodajas el tomate, luego se pone los ingredientes como sal, limón y aceite para su posterior almacenamiento se utiliza vasijasondas en un tiempo estimado de 25 minutos.

- ALMACENAR EL TOMATE

Una vez concluida la etapa de la preparación del tomate se procede a almacenar en recipientes adecuados en un tiempo estimado de 5 minutos.

- CONTROL FINAL DEL PRODUCTO

Se controla que todos los ingredientes se utilicen en el plato final tiempo estimado 15 minutos.

- DESPACHO DEL PRODUCTO

Etapa donde se despacha al cliente el producto terminado tiempo estimado 5 minutos.

El objetivo general de la Ingeniería del proyecto es analizar lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta.

Se inicia con el análisis de la descripción de requerimientos como de maquinaria o componente tecnológico, su personal que laborará en la empresa, los demás materiales necesarios para su funcionamiento, posteriormente distribución física de la planta, descripción del proceso productivo y por último la elaboración del flujograma de procesos, el mismo

que nos permite determinar los tiempos y movimientos que se van a utilizar en la preparación del cuy al carbón.

DESCRIPCIÓN DE REQUERIMIENTOS.

DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO.- Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo, en base a las mejores ofertas que proporcionen los proveedores de los mismos, y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de la demanda a satisfacer.

El asadero para la preparación del cuy, se lo elaborará en la Ciudad de Oña con todos los implementos.

Grafico Nro. 59

Asadero de cuyes



Fuente: Internet
Elaboración: La autora

Especificaciones

Capacidad para 20 cuyes por hora

Dimensiones 80 cm x 130 cm.

Hierro inoxidable

4 Apoyos

5 varillas giratorias

Atura 90 cm

ALMACÉN OCHOA HNOS.

- ✓ 1 Cocina Industrial de 3 quemadores
- ✓ 1 Mesa de acero inoxidable
- ✓ 1 Lavado de 3 servicios
- ✓ 1 Estantería
- ✓ 1 Porta Platos

Grafico Nro. 60**Grafico Nro. 61****ALMACÉN MARCIMEX**

- ✓ 1 Refrigerador

Gráfico Nro. 62**DISTRIBUIDOR UMCO**

- ✓ 1 Caldero extra # 40
- ✓ 2 Pailas extras # 42
- ✓ 1 Paila extra # 30
- ✓ Bowl # 24
- ✓ 2 Cucharones
- ✓ 2 Cucharetas
- ✓ 2 Pinzas

Gráfico Nro. 63**Gráfico Nro. 64**

ALMACÉN “CRISTAL”

- ✓ Platos base
- ✓ Plato fuerte
- ✓ Plato sopero
- ✓ Vasos
- ✓ Cubertería
- ✓ Tasas

Gráfico Nro. 65

Fuente: Internet
Elaboración: La autora

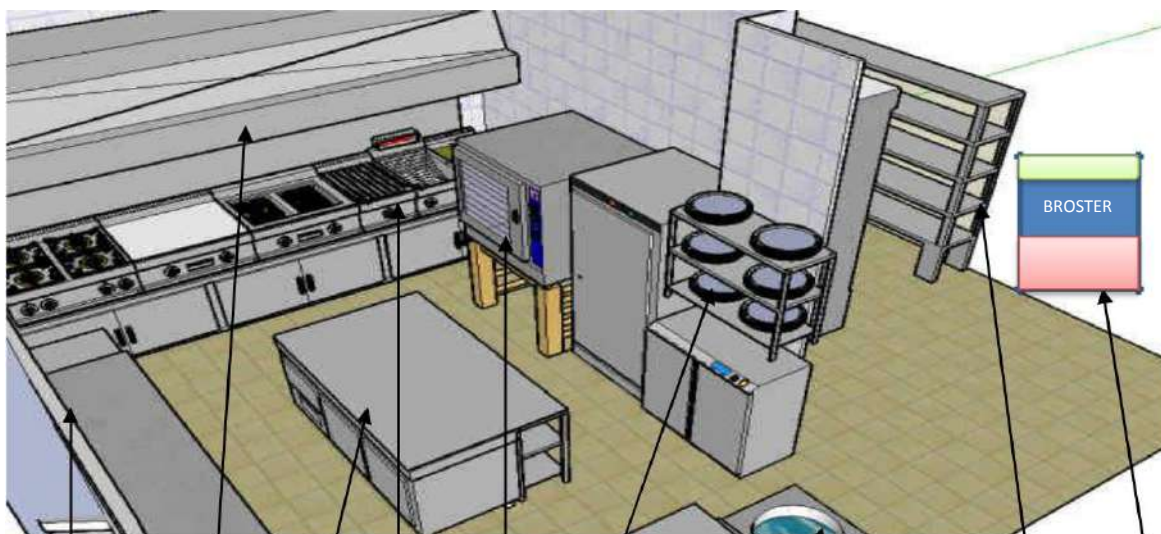
Tabla Nro. 1

ESPECÍFICACIONES		
Descripción	Características	Dimensiones
Asador de Cuyes	Capacidad para 20 cuyes por hora Hierro inoxidable 4 Apoyos 5 varillas giratorias	Dimensiones Ancho 80 cm x Largo 130 cm. Altura 80 cm.
Cocina industrial de tres quemadores	Potentes quemadores de hierro fundido 1 bandeja recolectora de desperdicios Funciona con válvula industrial	Alto 72 cm Frente 150 cm Fondo 50cm
Mesa de acero inoxidable	Acero inoxidable	Alto 90 cm Ancho 51 cm Largo 141 cm
Lavabo inoxidable de 3 servicios	Acero inoxidable	Alto 45 cm Ancho 60 cm Largo 135 cm
Estantería	Acero inoxidable	Alto 130 cm Ancho 50 cm Largo 120 cm
Refrigerador	Acero inoxidable	Alto 170 cm Ancho 80 cm Largo 90 cm

Fuente: Internet

Elaboración: La autora

Gráfico Nro. 67
DISEÑO DE LA COCINA



Fuente: Internet

Elaboración: La autora

1 **2** **3** **4** **5** **6** **7** **8** **9**

- 1.- COCINA
- 2.- CAMPANA (EXTRACTOR)
- 3.- MESA DE ACERO INOXIDABLE
- 4.- PARRILLA
- 5.- HORNO
- 6.- PORTA PLATOS
- 7.- LAVADERO
- 8.- ESTANTERÍAS
- 9.- ASADOR

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Organización Legal

Para la organización jurídica se ha previsto implementar una compañía de responsabilidad limitada de acuerdo al artículo 92 de la Ley de Compañías, en su parte pertinente dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “COMPAÑÍA LIMITADA” o su correspondiente abreviatura.

Los requisitos exigidos por la ley son los siguientes:

- ✦ Acta constitutiva.
- ✦ Razón Social de la empresa
- ✦ Domicilio: Avenida Calasanz, entre El Oro y Juan Antonio Castro, Parroquia Oña, Cantón San Felipe de Oña, Provincia de Azuay.
- ✦ Capital social. Por determinarse
- ✦ Tiempo de duración: cinco años

Objeto Social. La empresa “**El sabor casero cuy al carbón**”. Será un restaurant de comidas típicas – especialidad cuy al carbón- dedicada a la preparación y comercialización del cuy al carbón, en cuartos, y enteros de cuy.

**MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA “EL SABOR CASERO CUY AL CARBÓN” CIA. LTDA.**

En el registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese incorporar una que contiene la Constitución de la Compañía de responsabilidad limitada “**El sabor de casa cuy al carbón**”, al señor de las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Al otorgamiento de la presente escritura pública comparecen los señores: Luis Javier Paqui Gonzalez, Alicia Cabrera Eras, Manuel Jaramillo, todos de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Saraguro, con capacidad para obligarse, sin impedimento para la constitución de la presente compañía.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD: Los ciudadanos mencionados en la cláusula anterior, declaran su voluntad de constituir una compañía de responsabilidad limitada que llevará el nombre de “**El sabor de casa cuy al carbón**”, y que tendrá como marco legal la Constitución de la República, la ley de Compañías, el código de Comercio, los estatutos de la compañía, el Código Civil y demás normas supletorias pertinentes así como también de los reglamentos internos de la sociedad y otros emanados de la potestad de la Superintendencia de Compañías la que ejercerá sobre esta compañía un control parcial.

**TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA EI SABOR CASERO CUY AL CARBÓN CIA. LTDA.-**

CAPÍTULO PRIMERO: NOMBRE, DOMICILIO, PLAZO DE DURACIÓN Y

OBJETO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA.- Art. UNO: NOMBRE.- La Compañía tendrá por nombre una denominación objetiva más una expresión peculiar, a saber: **“EL SABOR DE CASA CUY AL CARBÓN” CIA. LTDA.”**

Art. DOS: DOMICILIO.- La Compañía tiene su domicilio principal en la Avenida Calasanz entre las calles El Oro y Juan Antonio Castro, en la ciudad de Oña, cantón Oña, provincia de Azuay, podrá establecer sucursales en cualquier parte del territorio nacional o del extranjero, si así lo resuelve la Junta General de Socios de acuerdo al presente estatuto y a la ley de Compañías.

Art. TRES: OBJETO SOCIAL.- La compañía tendrá por objeto social las siguientes actividades: a) Elaboración, comercialización del cuy al carbón; la compañía con el fin de llevar a cabo la consecución de su objeto industrial, podrá realizar todo tipo de actividades relacionadas con su giro ordinario y objeto comercial principal.

ART. CUATRO.- DURACIÓN:

Constitúyase la presente compañía de responsabilidad limitada para un período de veinte años contados a partir de la fecha de inscripción de la compañía en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero la misma podrá disolverse o prorrogarse de acuerdo a la anuencia de la Junta General de socios, que procederá para ello conforme lo señala la ley de compañías, y requerirá tanto para la prórroga como para la disolución anticipada, el voto favorable de la totalidad de los socios. Esto sin perjuicio de que la Compañía pueda disolverse mediante resolución motivada de la Superintendencia de

Compañías atendiendo a las causales legales, o por el ministerio de la ley de ser el caso.

CAPÍTULO SEGUNDO: CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIONES Y

RESERVA LEGAL DE LA COMPAÑÍA.- ART. CINCO.- CAPITAL: El capital social de la compañía es de seis mil dólares americanos de los Estados Unidos de América (\$6000), suscrito y pagado en su totalidad por todos los socios conforme consta del cuadro de integración de capital anexo.

ART. SEIS.- PARTICIPACIONES: El capital se encuentra dividido en seis mil participaciones, iguales, acumulativas e indivisibles de un dólar cada una. Las mismas constarán de certificados de aportación donde conste su carácter de no negociable, dichos certificados serán nominativos y no podrán cederse o transferirse libremente sino con el consentimiento unánime del capital social; estos certificados estarán firmados por el Gerente General y por el Presidente de la compañía.-

ART. SIETE.- AUMENTO: La Junta General de Socios podrá acordar el aumento del Capital en cualquier tiempo, el cual podrá hacerse en la forma que establece la Ley de compañías Arts. 140 y 104. El aumento de todas maneras no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública. En el aumento los socios tendrán derecho de suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.-

ART. OCHO.- REDUCCIÓN: La reducción del capital se regirá por lo previsto en la ley de compañías, y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución a los

socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, con las excepciones de ley.

ART. NUEVE.- FONDO DE RESERVA LEGAL:

La compañía formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.- ART. DIEZ.- OBLIGACIONES:

son obligaciones de los socios: a) Las que señala la ley de compañías; b) cumplir las funciones, actividades y deberes que les asigne la junta general de socios, y el Gerente General de la compañía; c) Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, d) las demás que señale el Estatuto.

ART. ONCE.-ATRIBUCIONES: a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión, y el poder a un extraño será necesariamente notarial.

ART. DOCE.- RESPONSABILIDAD: La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPÍTULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA: SECCIÓN UNO.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

ART. TRECE.- DE LA JUNTA GENERAL: La Junta General de Socios es el órgano Supremo de Gobierno de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum, habrá un Gerente General cuyas atribuciones estarán singularizadas en el presente Estatuto.

ART. CATORCE.- ATRIBUCIONES

DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS: Son atribuciones privativas de la Junta general de Socios las siguientes: a) Designar y remover administradores y Gerentes y señalar su remuneración; b) Aprobar las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores y gerentes; c) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales; d) Consentir en la cesión de las partes sociales, y la admisión de nuevos socios; e) decidir acerca del aumento o disminución del capital, fusión o transformación de la compañía, disolución anticipada, la prórroga del contrato social, y en general conocer sobre cualquier reforma al contrato constitutivo y al Estatuto; f) Resolver sobre el gravamen o enajenación de inmuebles propios de la compañía; g) Resolver sobre la forma del reparto de utilidades; h) acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de la Ley de Compañías; i) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes; j) resolver sobre la creación de reservas facultativas; k) resolver los asuntos que no sean de competencia privativa del Gerente General y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía; l) Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; m) Aprobar

los reglamentos de la compañía; n) Aprobar el presupuesto de la compañía; o) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; p) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; q) Las demás que señale la Ley de compañías y este Estatuto.

ART. QUINCE.- SESIONES: Las sesiones de Junta general serán ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria del GERENTE. A ellas concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, al cual conferirán poder escrito para cada junta. Las **ordinarias** se llevarán a cabo una vez al año por lo menos, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad. Las **extraordinarias** se llevarán a cabo en cualquier época en que fueren convocadas, de igual manera se efectuarán en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad.

ART. DIECISÉIS.- CONVOCATORIA: La convocatoria para las juntas generales las realizará el GERENTE mediante comunicación escrita a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos entre el día de la convocatoria y el día fijado para la reunión. No obstante, el o los socios que representen el diez por ciento del capital social podrán solicitar al Superintendente de Compañías la convocatoria a junta si creyeren

conveniente. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión.

ART. DIECISIETE.- QUÓRUM: La junta se entenderá válidamente reunida para deliberar en primera convocatoria si se encuentran presentes más de la mitad del capital social por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

ART. DIECIOCHO.- DECISIONES:

Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la reunión, con las excepciones que señale el estatuto y la ley de compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Las resoluciones tomadas con arreglo a la ley obligarán a todos los socios hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ART. DIECINUEVE.- PRESIDENCIA: Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Gerente General.

ART. VEINTE.- ACTAS: De cada sesión se elaborará un expediente que contenga además la copia del acta donde conste lo tratado en ella, y los demás documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, y los demás documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta. Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del

Gerente y Secretaria. En todo caso, en lo que se refiere a las actas y expedientes, se estará a lo dispuesto en el

Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas.

SECCIÓN DOS.- DEL GERENTE GENERAL. ART. VEINTIUNO.- DEL

GERENTE GENERAL: El Gerente General será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en su cargo pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ART. VEINTIDOS.- DEBERES Y ATRIBUCIONES: Son deberes y atribuciones del Gerente General de la compañía: a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial; b) Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas c) velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad. d) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; e) Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía; f) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; g) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía; h) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, hasta la cuantía que fije la junta general de socios; i) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; j) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; k) Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; l) Presentar a la junta general de socios un informe, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio

económico; ll) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios; m) Designar a los empleados de la compañía; n) Subrogar al Presidente en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo; o) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la Junta General de Socios.

CAPITULO QUINTO.- DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL.- ARTÍCULO

VEINTITRES.- AUDITORIA: La Junta General de Socios podrá contratar, en cualquier tiempo, la asesoría contable o auditoria de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia. En lo que se refiere a auditoría externa se estará a lo que dispone la Ley.

CAPITULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN .ARTICULO

VEINTICUATRO.- DISOLUCIÓN: La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce de esta Ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente Estatuto.

ART. VEINTICINCO.-

EXCEPCIÓN: No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

CLÁUSULA CUARTA.-DECLARACIONES: UNO: El capital con que se constituye la compañía ha sido suscrito íntegramente y pagado en la

siguiente forma: a) Cada uno de los socios: Rober Manuel Jaramillo Suquilanda, Diana Paulina Cabrera Eras, Emanuel Jaramillo, suscriben dos mil participaciones de un dólar cada una, con lo cual las participaciones quedan suscritas y pagadas en su totalidad, conforme consta del cuadro de integración que a continuación se inserta.- El pago del capital suscrito consta de la papeleta de depósito en la cuenta de integración de capital abierta a nombre de la Compañía en el Banco de Loja, la misma que se agrega a esta escritura.- DOS: Los socios fundadores de la Compañía nombran por unanimidad al señor: Rober Manuel Jaramillo Suquilanda, como **Gerente General de la Compañía “El sabor casero cuy al carbón CIA. LTDA.”**, y, autorizan al Gerente General para que, realice los trámites y gestiones necesarias para la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes a fin de que la compañía pueda operar.- Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la plena validez de la constitución de la compañía antes nombrada.

Luis Ramón Riofrío
Gerente

Juan Carlos Loaiza
Secretaria

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Para la etapa de operación de la empresa, es necesario contar con una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades.

NIVELES ADMINISTRATIVOS

Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

a) NIVEL LEGISLATIVO

Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los dueños de la empresa, que tomarán el nombre de Junta General de Accionistas y está representado por el Presidente, su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

b) NIVEL DIRECTIVO

Constituye el segundo grado de autoridad, está conformado por el Gerente – Administrador que es nombrado por la Junta General de Accionistas, se encarga de ejecutar las políticas dictaminadas por el nivel legislativo. Su función es Planear, orientar y dirigir la marcha administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

c) NIVEL ASESOR

La empresa contará con servicios temporales de un Abogado, para orientar las situaciones de carácter laboral y judicial. Este nivel no tiene autoridad de mando.

d) NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

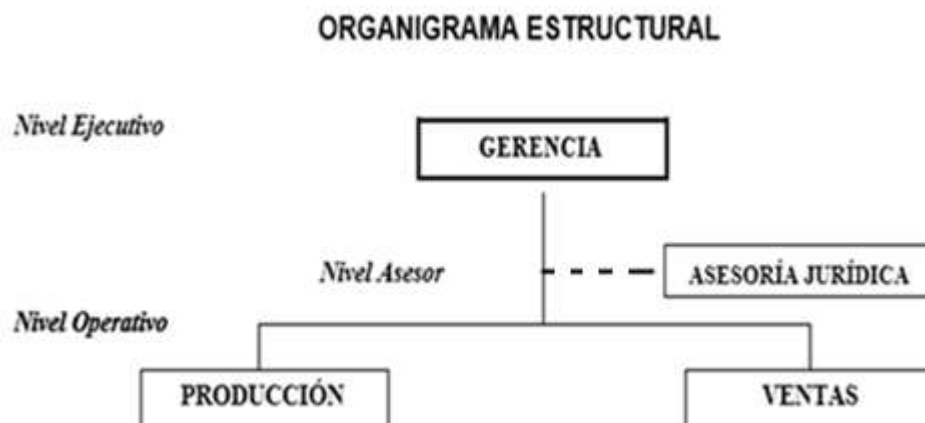
Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

e) NIVEL OPERATIVO

Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

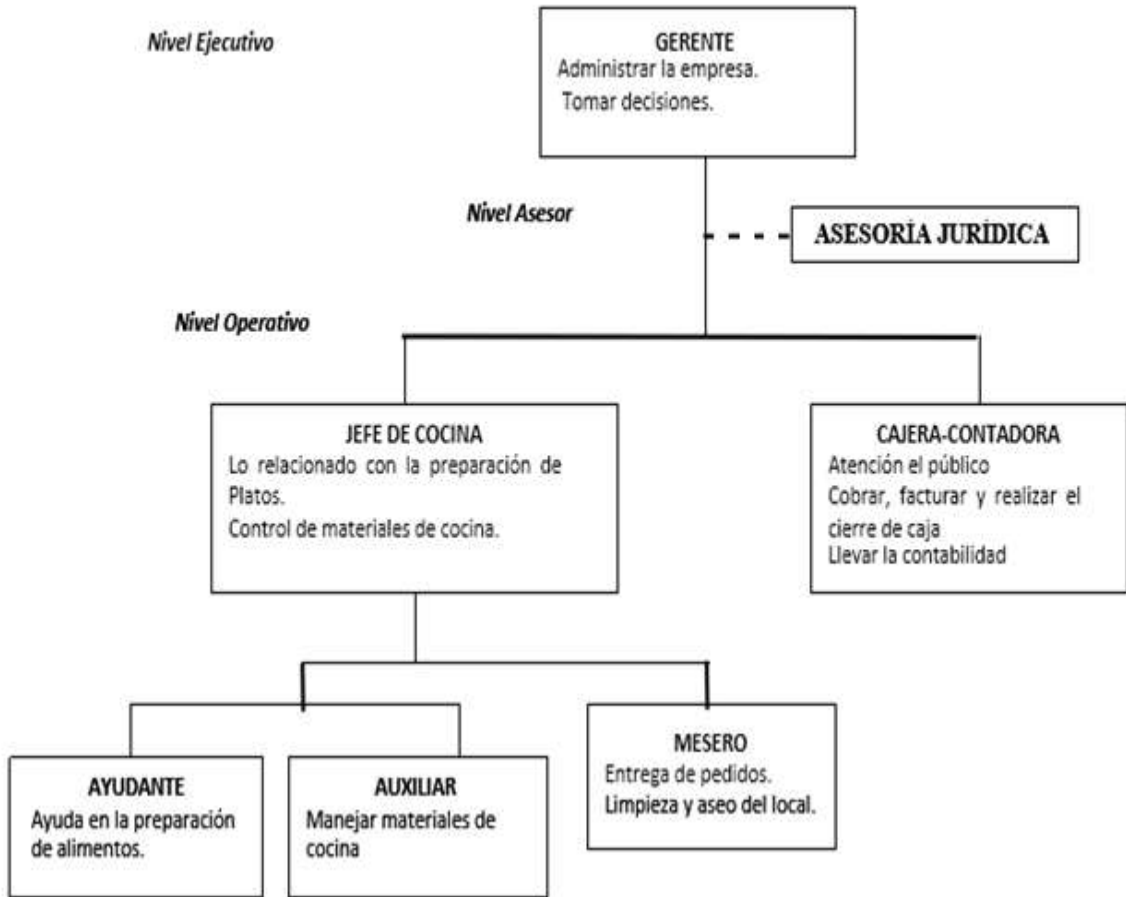
ORGANIGRAMAS

Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural y funcional, de la siguiente manera:



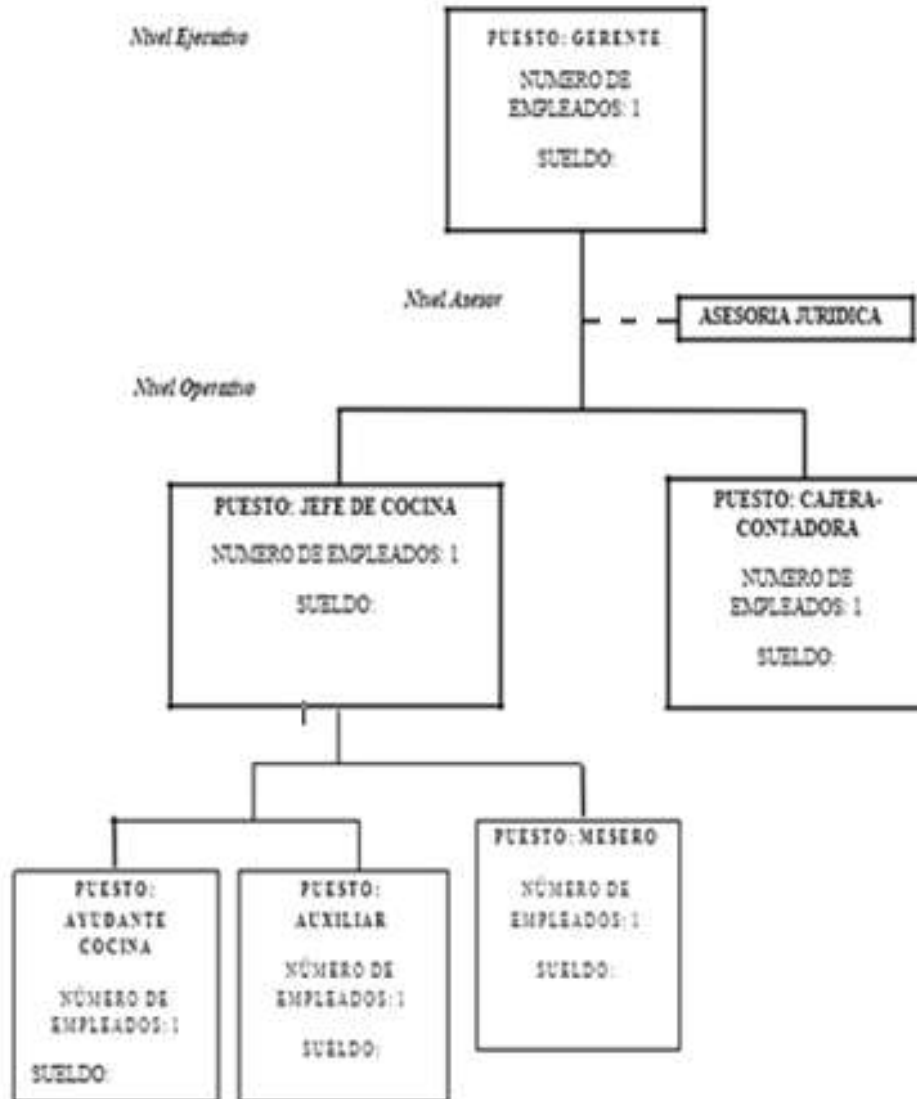
Elaboración: La autora

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaboración: La autora

ORGANIGRAMA POSICIONAL




Elaboración: La autora

MANUAL DE FUNCIONES


Es una síntesis de las diferentes tareas específicas que realiza cada integrante de la empresa, en sus diferentes puestos de trabajo, dando a conocer sus habilidades y destrezas para ser eficiente y eficaz en su cargo.

El manual de funciones está constituido de la siguiente forma: código, título, naturaleza de trabajo, tareas típicas, características de clase y requisitos mínimos. Realizamos el siguiente Manual de Funciones para cada puesto que conforma el organigrama estructural de nuestro restaurante.


CÓDIGO: 01
TÍTULO DEL PUESTO: Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa. • Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa. • Vigilar que se cumplan las disposiciones legales en los aspectos contables y financieros. • Controlar el movimiento económico de la empresa. • Planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar el normal desenvolvimiento de la actividad de la empresa, controlar al personal que labora en la organización. • Sostener relaciones interpersonales con los clientes. • Establecer estrategias para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Dirigir al personal de la empresa con liderazgo, autoridad y responsabilidad. • Poseer iniciativa para resolver los problemas de la empresa. • Responder por las funciones y el trabajo de la empresa.
Requisitos Mínimos Educación: Título profesional universitario en Administración de Empresas. Experiencia: No necesaria


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 02
TÍTULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Planeación, coordinación y control de las actividades de la Asesoría Legal, definiendo prioridades, criterios, contenidos, ejecución de labores profesionales en materia jurídica, también de representar y asesorar a los funcionarios de la empresa.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Estudiar e informar expedientes de carácter técnico legal. • Atender y resolver consultas o requerimientos de información de funcionarios de la empresa. • Participar activamente, colaborar y cumplir con todas las políticas, procedimientos y regulaciones relativas al aseguramiento de la calidad que desarrolle e implemente la empresa. • Analizar y firmar toda correspondencia que recibe y emite la Asesoría Legal. • Asesorar al Gerente General.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Resolver problemas de su trabajo. • Responder por su trabajo.
Requisitos Mínimos Educación: Título Profesional Universitario de Abogado Experiencia: Tres años de desempeño laboral como Abogado


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 03
TÍTULO DEL PUESTO: Cajera - Contadora
NATURALEZA DEL TRABAJO
<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar directamente con el gerente y dar a conocer la información contable de la empresa. • Revisar los movimientos económicos de la empresa.
FUNCIONES TÍPICAS
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir y cobrar a los clientes • Cierre de caja diario • Mantener los movimientos económicos y libros contables de la empresa actualizados. • Realizar los pagos al personal que labora en la empresa y/o proveedores. • Llevar y supervisar la contabilidad general de la empresa. • Ejecutar los estados financieros correspondientes al período. • Elaborar los roles de pago del personal. • Tramitar la documentación al IESS en cuanto a los ingresos y salidas de todo el personal, además de las planillas correspondientes de las aportaciones de los mismos. • Presentar informes de la contabilidad al Gerente de la empresa, cada vez que éste lo requiera.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:
<ul style="list-style-type: none"> • Responder por su trabajo.
Requisitos Mínimos
Educación: Título Profesional Universitario de Contadora Pública Autorizada
Experiencia: Tres años de desempeño laboral en funciones afines a su cargo


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 04
TÍTULO DEL PUESTO: Jefe de cocina
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y controlar la preparación de los alimentos.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de materia prima e insumos • Distribuir a los ayudantes de cocina en las diversas tareas • Ocuparse del sazonar y condimentos en la preparación de los alimentos. • Disponer de la despensa diaria • Entrega de víveres y artículos de cocina. • Realizar lista de insumos a utilizar • Controlar el servicio de platos.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar eficientemente la producción y preparación de alimentos. • Ser responsable en su área profesional.
Requisitos Mínimos Educación: Título Profesional de CHEEF Experiencia: Tres años de desempeño laboral en funciones afines a su cargo


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 05
TÍTULO DEL PUESTO: Ayudante de cocina
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar en la preparación de los alimentos y control de cocina
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de materia prima e insumos • Distribuir al auxiliar de cocina y mesero en las diversas tareas • Ocuparse del sazonar y condimentos en la preparación de los alimentos. • Mantener la despensa diaria • Entrega de víveres y artículos de cocina. • Realizar lista de insumos a utilizar • Controlar el servicio de platos.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar eficientemente la producción y preparación de alimentos. • Ser responsable en su área profesional.
Requisitos Mínimos Educación: Título Tecnólogo en gastronomía Experiencia: Tres años de desempeño laboral en funciones afines a su cargo


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 06
TÍTULO DEL PUESTO: Auxiliar de cocina
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar en la preparación de los alimentos y control de cocina
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de materia prima e insumos • Ocuparse del sazonar y condimentos en la preparación de los alimentos. • Ayudar en el control de la despensa diaria • Entrega de víveres y artículos de cocina. • Controlar el servicio de platos.
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar eficientemente la producción y preparación de alimentos. • Ser responsable en su área profesional.
Requisitos Mínimos Educación: Título Bachiller Experiencia: Tres años de desempeño laboral en funciones afines a su cargo

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora


CÓDIGO: 07
TÍTULO DEL PUESTO: Mesero
NATURALEZA DEL TRABAJO <ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a clientes y receptar los pedidos
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida a clientes • Recepción de pedidos • Servicio de platos a clientes • Limpieza de comedor • Controlar el servicio de platos • Llevar la cuenta de los pedidos
CARACTERÍSTICAS DE CLASE: <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar eficientemente en atención y servicio al cliente • Ser responsable en su área profesional.
Requisitos Mínimos Educación: Título Bachiller Experiencia: Tres años de desempeño laboral en funciones afines a su cargo

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La autora

INVERSIONES

Tomando en cuenta las características del presente proyecto, se hace necesario la asignación de recursos económicos para poder solventar los requerimientos de constitución y puesta en marcha de la empresa “DISAGO Cía. Ltda.”

Las inversiones que se requieren para el presente proyecto tiene están sujetas a los tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos y,
- Activo Circulante o Capital de Trabajo

Constituyen los desembolsos de dinero que son necesarios para la implementación y puesta en marcha de la empresa, están integrados por las inversiones que se realizan en bienes que van a ser utilizados en la operación normal de la empresa y que son necesarios para generar un valor agregado, de esta manera obtener un producto de calidad.

➤ **ACTIVOS FIJOS**

Los activos fijos para el presente proyecto serán las inversiones que se realizan en bienes tangibles y serán de propiedad de la empresa, y servirán de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos

contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría.

ADECUACIÓN DE COCINA, ÁREA DE RESTAURANT Y SS.HH:

comprende la adecuación arquitectónica y funcional de la cocina, área de restaurant y batería de servicios higiénicos, con un total de \$. 1.300,00

**CUADRO 34
INSTALACIONES Y ADECUACIONES**

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Adecuación de la cocina, área de restaurant y batería de SS.HH.	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
TOTAL			\$ 1.300,00

Fuente: Cámara de la Construcción de Loja

Realizado: La autora

**CUADRO 35
DEPRECIACIÓN DE INSTALACIONES Y ADECUACIONES**

Valor del Activo	\$ 1.300,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 1.300,00	\$ 130,00		\$ 1.170,00
1	\$ 1.170,00		\$ 117,00	\$ 1.053,00
2	\$ 1.053,00		\$ 117,00	\$ 936,00
3	\$ 936,00		\$ 117,00	\$ 819,00
4	\$ 819,00		\$ 117,00	\$ 702,00
5	\$ 702,00		\$ 117,00	\$ 585,00
6	\$ 585,00		\$ 117,00	\$ 468,00
7	\$ 468,00		\$ 117,00	\$ 351,00
8	\$ 351,00		\$ 117,00	\$ 234,00
9	\$ 234,00		\$ 117,00	\$ 117,00
10	\$ 117,00		\$ 117,00	-

Fuente: cuadro # 34

Realizado: La autora

MAQUINARIA Y EQUIPO: comprenden la maquinaria que se utilizará para el procesamiento de los alimentos; el costo asciende a \$5.600,00 dólares.

**CUADRO No 33
MAQUINARIA Y EQUIPO**

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cocina Industrial 3 quemadores	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Refrigerador Indurama doble puerta	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Braza eléctrica para carbón	1	450.000, \$ 00	\$ 450,00
TOTAL			\$ 1.650,00

Fuente: Ochoa Hnos.

Realizado: La autora

**CUADRO 34
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

Valor del Activo	\$ 1.650,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 1.650,00	\$ 165,00		\$ 1.485,00
1	\$ 1.485,00		\$ 148,50	\$ 1.336,50
2	\$ 1.336,50		\$ 148,50	\$ 1.188,00
3	\$ 1.188,00		\$ 148,50	\$ 1.039,50
4	\$ 1.039,50		\$ 148,50	\$ 891,00
5	\$ 891,00		\$ 148,50	\$ 742,50
6	\$ 742,50		\$ 148,50	\$ 594,00
7	\$ 594,00		\$ 148,50	\$ 455,50
8	\$ 455,50		\$ 148,50	\$ 297,00
9	\$ 297,00		\$ 148,50	\$ 148,50
10	\$ 148,50		\$ 148,50	\$ -

Fuente: Cuadro N° 33

Realizado: La autora

MUEBLES Y ENSERES DE COCINA: Comprende el componente técnico necesario para equipar el local y así llevar a cabo el proceso productivo, con un total de \$. 515,00

CUADRO 38
MUEBLES Y ENSERES DE COCINA

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estantería de 2 m*0,90	1	\$ 310,00	\$ 310,00
Porta Platos	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Mesa de Acero Inoxidable	1	\$ 155,00	\$ 155,00
TOTAL			\$ 515,00

Fuente: Ochoa Hnos.

Realizado: La autora

CUADRO 39
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES DE COCINA

VALOR DEL Activo	\$ 515,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 515,00	\$ 51,50		\$ 463,50
1	\$ 463,50		\$ 46,35	\$ 417,15
2	\$ 417,15		\$ 46,35	\$ 370,80
3	\$ 370,80		\$ 46,35	\$ 324,45
4	\$ 324,45		\$ 46,35	\$ 278,10
5	\$ 278,10		\$ 46,35	\$ 231,75
6	\$ 231,75		\$ 46,35	\$ 185,40
7	\$ 185,40		\$ 46,35	\$ 139,05
8	\$ 139,05		\$ 46,35	\$ 92,70
9	\$ 92,70		\$ 46,35	\$ 46,35
10	\$ 46,35		\$ 46,35	\$ (0,00)

Fuente: Cuadro # 38

Realizado: La autora

Equipo de Restaurante: Son todos aquellos bienes que se requieren para desarrollar las actividades administrativas dentro del restaurante, su costo asciende a \$. 835,00

**CUADRO 40
EQUIPO DE RESTAURANT**

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Caja Registradora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Teléfono	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Televisor LED	1	\$ 450,00	\$ 450,00
TOTAL			\$ 835,00

Fuente: MARCIMEX

Realizado: La autora

**CUADRO 41
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE RESTAURANT**

Valor del Activo	\$ 835,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 835,00	\$ 83,50		\$ 751,50
1	\$ 751,50		\$ 75,15	\$ 676,35
2	\$ 676,35		\$ 75,15	\$ 601,20
3	\$ 601,20		\$ 75,15	\$ 526,05
4	\$ 526,05		\$ 75,15	\$ 450,90
5	\$ 450,90		\$ 75,15	\$ 375,75
6	\$ 375,75		\$ 75,15	\$ 300,60
7	\$ 300,60		\$ 75,15	\$ 225,45
8	\$ 225,45		\$ 75,15	\$ 150,30
9	\$ 150,30		\$ 75,15	\$ 75,15
10	\$ 75,15		\$ 75,15	\$ 0,00

Fuente: Cuadro # 40

Realizado: La autora

EQUIPO DE COMPUTACIÓN: Constituye una herramienta importante en el desarrollo de las actividades de la empresa, la misma que ahorra tiempo, costos permitiendo la obtención de la información financiera inmediata y actualizada.

CUADRO 42
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora con impresora	1	\$ 800,00	\$ 800,00
SUBTOTAL	1		\$ 800,00
Computadora Reinversión	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
TOTAL			\$ 1.800,00

Fuente: CNT, EERSSA, ferreterías

Realizado: La autora

CUADRO 43
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Valor del Activo	\$ 800,00			
Años de Vida Útil	3		33,33%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 800,00	\$266,64		\$ 533,36
1	\$ 533,36		\$ 177,79	\$ 355,57
2	\$ 355,57		\$ 177,79	\$ 177,79
3	\$ 177,79		\$ 177,79	\$ -

Fuente: cuadro # 42

Realizado: La autora

CUADRO 44
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN REINVERSIÓN

Valor del Activo	\$ 1.000,00			
Años de Vida Útil	3		33,33%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 1.000,00	\$333,30		\$ 666,70
1	\$ 666,70		\$ 222,23	\$ 444,47
2	\$ 444,47		\$ 222,23	\$ 222,23
3	\$ 222,23		\$ 222,23	\$ -

Fuente: cuadro # 42

Realizado: La autora

MUEBLES Y ENSERES PARA LA OFICINA: Son todos aquellos muebles que se necesitan en los diferentes departamentos de la empresa para llevar a efecto las actividades de la misma, el costo asciende a \$. 285,00

CUADRO 45
MUEBLES Y ENSERES PARA LA OFICINA

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio Tipo Gerente	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Sillon Tipo Gerente	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Sillas Forradas	2	\$ 25,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 285,00

Fuente: CORAL centro

Realizado: La autora

CUADRO 46
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA

Valor del Activo	\$ 285,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 285,00	\$ 28,50		\$ 256,50
1	\$ 256,50		\$ 25,65	\$ 230,85
2	\$ 230,85		\$ 25,65	\$ 205,20
3	\$ 205,20		\$ 25,65	\$ 179,55
4	\$ 179,55		\$ 25,65	\$ 153,90
5	\$ 153,90		\$ 25,65	\$ 128,25
6	\$ 128,25		\$ 25,65	\$ 102,60
7	\$ 102,60		\$ 25,65	\$ 76,95
8	\$ 76,95		\$ 25,65	\$ 51,30
9	\$ 51,30		\$ 25,65	\$ 25,65
10	\$ 25,65		\$ 25,65	\$ (0,00)

Fuente: Cuadro # 45

Realizado: La autora

Muebles y Enseres Operativo: Son todos aquellos muebles que se necesitan en el departamento operativo del restaurante para llevar a efecto las actividades del mismo, el costo asciende a \$. 848

CUADRO 47
MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Juego de mesa con 6 sillas	1	\$ 113,00	\$ 113,00
Juego de mesa con 4 sillas	5	\$ 67,00	\$ 335,00
Juego de mesa con 2 sillas	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Caja Mueble	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Silla giratoria	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 848,00

Fuente: CORAL centro

Realizado: La autora

CUADRO 48
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS

Valor del Activo	\$ 848,00			
Años de Vida Útil	10		10%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 848,00	\$ 84,80		\$ 763,20
1	\$ 763,20		\$ 76,32	\$ 686,88
2	\$ 686,88		\$ 76,32	\$ 610,56
3	\$ 610,56		\$ 76,32	\$ 534,24
4	\$ 534,24		\$ 76,32	\$ 457,92
5	\$ 457,92		\$ 76,32	\$ 381,60
6	\$ 381,60		\$ 76,32	\$ 305,28
7	\$ 305,28		\$ 76,32	\$ 228,96
8	\$ 228,96		\$ 76,32	\$ 152,64
9	\$ 152,64		\$ 76,32	\$ 76,32
10	\$ 76,32		\$ 76,32	\$ -

Fuente: Cuadro # 47

Realizado: La autora

Implementos de Cocina: Lo conforman todos los implementos a utilizarse dentro del proceso de producción entre ellos tenemos las ollas, cucharones, coladores, cuchillos, espátulas, etc.

CUADRO 49
IMPLEMENTOS DE COCINA - UTENSILIOS

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Caldero extra #40	1	\$ 56,00	\$ 56,00
Juego de ollas 16 a 40	1	\$ 188,00	\$ 188,00
Pailas Extra Recortado # 42	2	\$ 23,00	\$ 46,00
Paila Extra Recortado # 30	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Bowl #24	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Tabla de picar	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Canastilla para cubiertos	8	\$ 1,50	\$ 12,00
Juego de reposteros	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Juego de cuchillos	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Escurreidor con base	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Cucharones	2	\$ 4,00	\$ 8,00
cucharetas	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Pinzas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
TOTAL			\$ 373,00

Fuente: CORAL centro
Realizado: La autora

CUADRO 50
DEPRECIACIÓN DE IMPLEMENTOS DE COCINA

Valor del Activo	\$ 373,00			
Años de Vida Útil	5		20%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 373,00	\$ 74,60		\$ 298,40
1	\$ 298,40		\$ 59,68	\$ 238,72
2	\$ 238,72		\$ 59,68	\$ 179,04
3	\$ 179,04		\$ 59,68	\$ 119,36
4	\$ 119,36		\$ 59,68	\$ 59,68
5	\$ 59,68		\$ 59,68	\$ -

Fuente: Cuadro # 49

Realizado: La autora

Vajilla: Está conformado por los cubiertos, platos base, fuerte, soperos y postre, así como también por las tasas, vasos y ceniceros.

CUADRO 51
VAJILLA - UTENSILIOS

ESPECIFICACIONES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tenedores	36	\$ 0,27	\$ 9,72
Cuchillos	36	\$ 0,54	\$ 19,44
Plato Base	36	\$ 1,50	\$ 54,00
Plato Fuerte	36	\$ 2,00	\$ 72,00
Platillos	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Tasas con plato	36	\$ 1,50	\$ 54,00
Vasos	36	\$ 0,70	\$ 25,20
Servilleteros	8	\$ 1,00	\$ 8,00
TOTAL			\$ 254,36

Fuente: Almacenes de la Localidad

Realizado: La autora

CUADRO 52
DEPRECIACIÓN DE VAJILLA

Valor del Activo	\$ 254,36			
Años de Vida Útil	5		20%	Depreciación
AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 254,36	\$ 50,87		\$ 203,49
1	\$ 203,49		\$ 40,70	\$ 162,79
2	\$ 162,79		\$ 40,70	\$ 122,09
3	\$ 122,09		\$ 40,70	\$ 81,40
4	\$ 81,40		\$ 40,70	\$ 40,70
5	\$ 40,70		\$ 40,70	\$ -

Fuente: Cuadro # 51
Realizado: La autora

CUADRO 53
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVO	VALOR	AÑO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR SALVAMENTO
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 1.300,00	10	\$ 130,00	\$ 117,00	\$ 715,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.650,00	10	\$ 165,00	\$ 148,50	\$ 1.336,50
MUEBLES Y ENSERES DE COCINA	\$ 515,00	10	\$ 51,50	\$ 46,35	\$ 283,25
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	\$ 285,00	10	\$ 28,50	\$ 25,65	\$ 156,75
EQUIPO DE RESTAURANT	\$ 835,00	10	\$ 83,50	\$ 83,50	\$ 459,25
MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS	\$ 848,00	10	\$ 84,80	\$ 76,32	\$ 466,40
IMPLEMENTOS DE COCINA	\$ 373,00	5	\$ 74,60	\$ 59,68	\$ 74,60
VAJILLA	\$ 254,36	5	\$ 50,87	\$ 40,70	\$ 50,87
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 800,00	3	\$ 266,64	\$ 177,79	\$ 266,64
EQUIPO DE COMPUTACIÓN REINVERSIÓN	\$ 1.000,00	3	\$ 333,30	\$ 222,23	\$ 333,30
TOTAL					\$ 4.142,56

Fuente: Cuadro # 35,37,39,41,43,44,46,48,51,52
Realizado: La autora

**CUADRO 54
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

ESPECIFICACIÓN	CUADRO N°	VALOR
ADECUACIONES	33	\$ 1.300,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	35	\$ 1.650,00
MUEBLES Y ENSERES DE COCINA	37	\$ 515,00
EQUIPO DE RESTAURANT	39	\$ 835,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	41	\$ 1.800,00
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	44	\$ 285,00
MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS	46	\$ 848,00
IMPLEMENTOS DE COCINA	48	\$ 373,00
VAJILLA	50	\$ 254,36
TOTAL		\$ 4.395,36

Fuente: Cuadro # 34, 36, 38, 40, 42, 45, 47, 49, 51

Realizado: La autora

INVERSIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS

Se conoce como activos diferidos a todos aquellos rubros que son cancelados por anticipado, dentro de ellos tenemos, estudios preliminares, gastos de constitución, marcas, patentes, y legalidad de operación. El costo asciende a \$. 2.000,00

**CUADRO 55
GASTOS PRELIMINARES**

ESPECIFICACIONES	VALOR
Estudio Preliminar	\$ 400,00
Gastos de Constitución	\$ 600,00
Permiso de Sanidad	\$ 800,00
Legalidad de Operación	\$ 200,00
TOTAL	\$ 2.000,00

Fuente: varios

Realizado: La autora

CUADRO 56
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

DESCRIPCIÓN	VALOR DEL ACTIVO	PERIODO DE AMORTIZACIÓN	AÑOS				
			1	2	3	4	5
Activo Diferido	\$ 2.000,00	5	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00

Fuente: cuadro 55

Realizado: La autora

INVERSIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO

Se designa a los valores en los que se debe incurrir para dotar a la empresa (restaurant) de todos los componentes permitiendo laborar normalmente durante un período de tiempo establecido, para poder cubrir todas las obligaciones económicas siendo: materia prima directa, materia prima indirecta, mano de obra directa, mano de obra indirecta, costos generales de producción, gastos de administración y ventas.

En el presente trabajo este capital de trabajo se ha estimado para un mes, es de \$.5.596,63 y alcanza un total anual de \$. 67.159,56

MATERIA PRIMA DIRECTA: Constituye el cuy que es adquirida en la misma zona, los días domingos en la feria, el valor del cuy es de \$. 7,50, para la preparación además tenemos los aliños a un precio de \$. 1,00 la libra, la apanadura a \$. 1,50 la libra.

Para conocer la cantidad que se necesita, se toma en cuenta la capacidad utilizada, que depende de la cantidad de platos que se producirán durante el año, es por eso que la capacidad utilizada para el primer año es de 6.510,18 platos típicos de cuy entero.

Para conocer la cantidad mensual, se divide los 6.510,18 cuyes anuales para 12, dando un total de 542,515 cuyes mensuales.

Del mismo modo se realiza para calcular la cantidad de aliños que se requiere para preparar 6.510,18, ya que 1 libra de aliño, alcanza para adobar 27 cuyes, obteniendo un total de 256 libras de aliño anuales y mensuales 21,33 libras.

De la misma forma se realiza para calcular la cantidad de apanadura que se necesita: 1 libra de apanadura alcanza para 12 cuyes. Entonces se requiere de 542,515 libras anuales, y mensual de 48 libras.

CUADRO 57
MATERIA PRIMA INDIRECTA

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
CUY	542,52	\$ 6,50	\$ 2.016,00	\$ 24.192,00
ALIÑOS	21	\$ 1,00	\$ 21,33	\$ 256,00
APANADURA	48	\$ 1,50	\$ 72,00	\$ 864,00
TOTAL			\$ 2.109,33	\$ 25.312,00

Fuente: feria libre de los domingos

Realizado: La autora

Para proyectar el incremento, se toma en cuenta la tasa de inflación acumulada hasta febrero del 2012 de Restaurantes y Hoteles que es del 2,68%, dato obtenido en la página Web del Banco Central del Ecuador. (www.bce.fin.ec/documentos/Estadísticas/SectorReal/Previsiones/In dCoyuntura/EstMacro032012.pdf)

CUADRO 58
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 25.312,00
2	\$ 25.990,36
3	\$ 26.686,90
4	\$ 27.402,11
5	\$ 28.136,49

Fuente: cuadro 57

Realizado: La autora

MATERIA PRIMA INDIRECTA. Los Costos de materia prima indirecta son aquellos que incurren en el acabado del producto en este caso la presentación del plato cuy al carbón que será acompañado de arroz, papas y tomate que asciende a un valor mensual de \$. 465,60 y anual de \$. 5.587,2

CUADRO 59
MATERIA PRIMA INDIRECTA

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arroz	576	\$ 0,35	\$ 201,60	\$ 2.419,20
Papas	768	\$ 0,25	\$ 192,00	\$ 2.304,00
Tomate	288	\$ 0,25	\$ 72,00	\$ 864,00
TOTAL			\$ 465,60	\$ 5.587,20

Fuente: Feria libre de los domingos

Realizado: La autora

CUADRO 60
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 5.587,20
2	\$ 5.736,94
3	\$ 5.890,69
4	\$ 6.048,56
5	\$ 6.210,66

Fuente: cuadro 59

Realizado: La autora

MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA: La mano de obra directa es aquella que está inmersa directamente en el proceso de producción, para la preparación del cuy al carbón, se necesitará de 2 ayudantes de cocina, los que serán remunerados de acuerdo a la ley del 2012; y la mano de obra indirecta que es el jefe de cocina o chef quien está inmerso indirectamente en el proceso de producción y un mesero que ayuda a la atención al cliente.

CUADRO 61
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA

ESPECIFICACIONES	JEFE DE COCINA	AYUDANTES	MESERO
Sueldo Básico Unificado	\$ 400,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Décimo Tercer Sueldo	\$ 33,33	\$ 31,25	\$ 31,25
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 30,06	\$ 30,06	\$ 30,06
Vacaciones	\$ 14,58	\$ 14,09	\$ 14,09
Aporte Patronal 11,15%	\$ 44,60	\$ 41,02	\$ 41,02
Aporte al SECAP 0,50%	\$ 2,00	\$ 1,87	\$ 1,87
Aporte al IECE 0,50%	\$ 2,00	\$ 1,87	\$ 1,87
TOTAL	\$ 522,57	\$ 493,57	\$ 493,57
TOTAL # DE AYUDANTES (2)	\$ 522,57	\$ 987,14	\$ 493,57
TOTAL ANUAL	\$ 6.270,84	\$ 11.845,68	\$ 5.922,84

Fuente: IESS
Realizado: La autora

CUADRO 62
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL		
	2,68% JEFE DE COCINA	AYUDANTES	MESERO
1	\$ 6.270,84	\$ 11.845,68	\$ 5.922,84
2	\$ 6.438,89	\$ 12.163,14	\$ 6.081,57
3	\$ 6.611,45	\$ 12.489,11	\$ 6.244,55
4	\$ 6.788,64	\$ 13.338,36	\$ 6.411,90
5	\$ 6.970,57	\$ 13.695,47	\$ 6.583,73

Fuente: cuadro 61
Realizado: La autora

SERVICIOS BÁSICOS: Constituye la energía eléctrica, el agua potable que será utilizada en el restaurant, para la preparación de alimentos, así como el servicio de teléfono que será utilizado en el sector administrativo.

**CUADRO 63
SERVICIOS BÁSICOS**

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua Potable m3	40	\$ 0,45	\$ 18,00	\$ 216,00
Luz Eléctrica Kilovatios	220	\$ 0,12	\$ 26,40	\$ 316,80
Teléfono minutos	300	\$ 0,06	\$ 16,80	\$ 201,60
TOTAL			\$ 61,20	\$ 734,40

Fuente: EERSSA, CNT, EMAPASA
Realizado: La autora

**CUADRO 64
INCREMENTO**

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 734,40
2	\$ 754,08
3	\$ 774,29
4	\$ 795,04
5	\$ 816,35

Fuente: cuadro 63
Realizado: La autora

SUELDOS Y SALARIOS AL PERSONAL ADMINISTRATIVO: Se refiere a los sueldos para el personal que trabaja en la parte administrativa de acuerdo a los puestos o cargos, así tenemos un gerente y la cajera – contadora.

CUADRO 65
SUELDOS Y SALARIOS AL PERSONAL ADMINISTRATIVO

ESPECIFICACIONES	GERENTE	CAJERA - CONTADORA
Sueldo Básico Unificado	\$ 450,00	\$ 375,00
Décimo Tercer Sueldo	\$ 37,50	\$ 31,25
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 30,06	\$ 30,06
Vacaciones	\$ 18,75	\$ 14,09
Aporte Patronal 11,15%	\$ 51,75	\$ 41,02
Aporte al SECAP 0,50%	\$ 2,25	\$ 1,87
Aporte al IECE 0,50%	\$ 2,25	\$ 1,87
TOTAL	\$ 592,36	\$ 493,64
TOTAL ANUAL	\$ 7.110,72	\$ 5.922,88

Fuente: IESS

Realizado: La autora

CUADRO 66
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL	
	GERENTE	CAJERA - CONTADORA
2,68%		
1	\$ 7.110,72	\$ 5.922,84
2	\$ 7.301,28	\$ 6.081,57
3	\$ 7.496,95	\$ 6.244,55
4	\$ 7.697,86	\$ 6.411,90
5	\$ 7.904,16	\$ 6583,73

Fuente: cuadro 65

Realizado: La autora

SUMINISTROS DE OFICINA: Son aquellos bienes tangibles y de uso exclusivo para la empresa en labores especialmente administrativos.

CUADRO 67
SUMINISTROS DE OFICINA

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Esferos	12	\$ 0,20	\$ 2,40	\$ 28,80
Lápiz	6	\$ 0,20	\$ 1,20	\$ 14,40
Grapadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Perforadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Archivadora	3	\$ 2,50	\$ 7,50	\$ 7,50
Hojas de papel Bond	200	\$ 0,01	\$ 2,00	\$ 24,00
Tinta de Impresora	4	\$ 3,50	\$ 14,00	\$ 56,00
TOTAL			\$ 31,10	\$ 134,70

Fuente: EERSSA, CNT, EMAPASA

Realizado: La autora

CUADRO 68
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 134,70
2	\$ 138,31
3	\$ 142,02
4	\$ 145,82
5	\$ 149,73

Fuente: cuadro 67

Realizado: La autora

ARRIENDOS: Se refiere al local donde va a funcionar la empresa siendo el costo mensual de \$ 200 y el costo anual de \$ 2.400,00

CUADRO 69
ARRIENDO

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arriendo de la casa	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$2.400,00
TOTAL			\$ 200,00	\$2.400,00

Fuente: EERSSA, CNT, EMAPASA

Realizado: La autora

CUADRO 70
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 2.400,00
2	\$ 2.464,32
3	\$ 2.530,36
4	\$ 2.598,18
5	\$ 2.667,81

Fuente: cuadro 69

Realizado: La autora

ÚTILES DE ASEO: En lo referente a este rubro, existen ciertos elementos que tienen una larga duración como son las escobas, trapeadores, balde, recogedor, basurero.

CUADRO 71
ÚTILES DE ASEO

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO	COSTO	COSTO
		UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Balde Trapeador	2	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Trapeador	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 5,00
Escobas	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 5,00
Recogedor de Basura	2	\$ 1,50	\$ 3,00	\$ 3,00
Limpiones de Mesa	6	\$ 1,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Atomizador	2	\$ 1,25	\$ 2,50	\$ 10,00
Basureros	4	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 28,00
TOTAL			\$ 59,50	\$ 67,00

Fuente: PLASTICENTRO
Realizado: La autora

CUADRO 72
INCREMENTO

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 67,00
2	\$ 68,80
3	\$ 70,64
4	\$ 72,53
5	\$ 74,48

Fuente: cuadro 71
Realizado: La autora

PUBLICIDAD: La publicidad será mediante radio que será emitida mediante la emisora Radio Frontera Sur, que se transmitirá 4 veces al día, teniendo un costo mensual de \$ 50,00 y anual de \$. 375,00

**CUADRO 73
PUBLICIDAD**

ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Publicidad mensual	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Cuña publicitaria	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 75,00
TOTAL			\$ 50,00	\$ 375,00

Fuente: EERSSA, CNT, EMAPASA
Realizado: La autora

**CUADRO 74
INCREMENTO**

AÑOS	VALOR ACTUAL
	2,68%
1	\$ 375,00
2	\$ 385,05
3	\$ 395,37
4	\$ 405,97
5	\$ 416,85

Fuente: cuadro 73
Realizado: El La autora

CUADRO 75
RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO (MENSUAL)

ESPECIFICACIONES	CUADRO	VALOR MENSUAL
MATERIA PRIMA INDIRECTA	57	\$ 2.109,33
MATERIA PRIMA INDIRECTA	59	\$ 465,60
MANO DE OBRA DIRECTA INDIRECTA	61	\$ 1.628,73
SERVICIOS BÁSICOS	63	\$ 61,20
SUELDOS Y SALARIOS AL PERSONAL ADMINISTRATIVO	65	\$ 991,17
SUMINISTROS DE OFICINA	67	\$ 31,10
ARRIENDO	69	\$ 200,00
UTILES DE ASEO	71	\$ 59,50
PUBLICIDAD	73	\$ 50,00
TOTAL		\$ 5.596,63

Fuente: Cuadro 57, 59, 61, 63, 65, 67, 69, 71, 73

Realizado: La autora

CUADRO 76
RESUMEN DE ACTIVOS

ESPECIFICACIONES	CUADRO	VALOR
ACTIVOS FIJOS	54	\$ 4.395,36
ACTIVOS DIFERIDOS	56	\$ 2.000,00
CAPITAL DE OPERACIÓN	75	\$ 5.596,63
TOTAL		\$ 11.991,99

Fuente: Cuadro 54, 56, 75

Elaboración: La autora

FINANCIAMIENTO

Existen fuentes internas y fuentes externas: Las fuentes internas el 18,88% de la inversión que corresponde a \$. 2.263,49 dólares, será financiado por los socios.

En las fuentes externas se solicita un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, ya que es una institución financiera que otorga préstamos, con intereses bajos a través de sus líneas de crédito, apoyando la creación de microempresas.

Es así que el plazo es de 5 años, con el interés de 10,25% para esta clase de empresas y se realizarán pagos trimestrales. Constituyéndose así el 81,12% que corresponde a \$. 9.728,50 dólares.

CUADRO 77
FINANCIAMIENTO

CAPITAL	TOTAL	%
Propio	\$ 2.263,49	18,88%
Ajeno	\$ 9.728,50	81,12%
TOTAL	\$ 11.991,99	100%

Fuente: CFN

Elaboración: La autora

CUADRO 78
AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO

CAPITAL	\$ 9.728,50		PAGO	Trimestral
INTERÉS	10,25%		CUOTAS TOTAL	20
TIEMPO	5		CUOTAS ANUALES	4
TRIMESTRAL	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0				\$ 9.728,50
1	\$ 486,42	\$ 249,29	\$ 735,72	\$ 9.242,07
2	\$ 486,42	\$ 236,83	\$ 723,25	\$ 8.755,65
3	\$ 486,42	\$ 224,36	\$ 710,79	\$ 8.269,22
4	\$ 486,42	\$ 211,90	\$ 698,32	\$ 7.782,80
5	\$ 486,42	\$ 199,43	\$ 685,86	\$ 7.296,37
6	\$ 486,42	\$ 186,97	\$ 673,39	\$ 6.809,95
7	\$ 486,42	\$ 174,50	\$ 660,93	\$ 6.323,52
8	\$ 486,42	\$ 162,04	\$ 648,47	\$ 5.837,10
9	\$ 486,42	\$ 149,58	\$ 636,00	\$ 5.350,67
10	\$ 486,42	\$ 137,11	\$ 623,54	\$ 4.864,25
11	\$ 486,42	\$ 124,65	\$ 611,07	\$ 4.377,82
12	\$ 486,42	\$ 112,18	\$ 598,61	\$ 3.891,40
13	\$ 486,42	\$ 99,72	\$ 586,14	\$ 3.404,97
14	\$ 486,42	\$ 87,25	\$ 573,68	\$ 2.918,55
15	\$ 486,42	\$ 74,79	\$ 561,21	\$ 2.432,12
16	\$ 486,42	\$ 62,32	\$ 548,75	\$ 1.945,70
17	\$ 486,42	\$ 49,86	\$ 536,28	\$ 1.459,27
18	\$ 486,42	\$ 37,39	\$ 523,82	\$ 972,85
19	\$ 486,42	\$ 24,93	\$ 511,35	\$ 486,42
20	\$ 486,42	\$ 12,46	\$ 498,89	\$ -
TOTAL	\$9.728,50	\$ 2.617,57	\$ 12.346,07	

Fuente: CFN

Elaboración: La autora

PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, mientras que los ingresos son los que se dan por el volumen de producción y por las ventas. Ambos se desglosan para obtener los costos unitarios de producción y el ingreso por ventas.

COSTOS TOTALES

Son aquellos que se dan por la preparación y comercialización de comida típica, especialidad cuy al carbón, para presentarlos se comienza desglosando los rubros como el costo primo, gastos generales de fabricación o de producción, gastos de operación.

**CUADRO 79
PRESUPUESTOS DE COSTOS TOTALES**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS	\$ 50.444,00	\$ 51.795,90	\$53.184,03	\$ 54.609,36	\$ 56.072,89
Materia Prima Directa	\$25.312,00	\$ 25.990,36	\$26.686,90	\$27.402,11	\$28.136,49
Mano de Obra directa	\$ 9.363,20	\$ 9.614,13	\$9.871,79	\$10.136,36	\$10.408,01
Materiales Indirectos	\$ 5.587,20	\$ 5.736,94	\$ 5.890,69	\$ 6.048,56	\$ 6.210,66
Mano de Obra Indirecta	\$ 10.181,60	\$10.454,47	\$10.734,65	\$ 11.022,34	\$11.317,73
GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN	\$ 1.026,98	\$ 1.026,98	\$ 1.026,98	\$ 1.071,43	\$ 1.071,43
Activos Diferidos	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Depreciación Instalaciones	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00
Depreciación Electrodomésticos de Cocina	\$ 46,35	\$ 46,35	\$ 46,35	\$ 46,35	\$ 46,35
Depreciación Muebles y Enseres de oficina	\$ 25,65	\$ 25,65	\$ 25,65	\$ 25,65	\$ 25,65
Depreciación Equipo de Restaurant	\$ 83,50	\$ 83,50	\$83,50	\$ 83,50	\$ 83,50
Depreciación Muebles y enseres operativos	\$ 76,32	\$ 76,32	\$ 76,32	\$ 76,32	\$ 76,32
Depreciación Implementos de Cocina	\$ 59,68	\$ 59,68	\$ 59,68	\$ 59,68	\$ 59,68
Depreciación de Vajilla	\$ 40,70	\$ 40,70	\$ 40,70	\$ 40,70	\$ 40,70
Depreciación Equipo de Computación	\$ 177,79	\$ 177,79	\$ 177,79	\$ 222,23	\$ 222,23
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 15.230,10	\$ 15.638,27	\$16.057,37	\$ 16.487,71	\$ 16.929,58
Sueldos	\$ 11.894,00	\$ 12.212,76	\$ 12.540,06	\$ 12.876,13	\$ 13.221,22
Suministro de Oficina	\$ 134,70	\$ 138,31	\$ 142,02	\$ 145,82	\$149,73
Arriendo	\$ 2.400,00	\$ 2.464,32	\$ 2.530,36	\$ 2.598,18	\$ 2.667,81
Servicios Básicos	\$ 734,40	\$ 754,08	\$ 774,29	\$ 795,04	\$ 816,35
Útiles de aseo	\$ 67,00	\$ 68,80	\$ 70,64	\$ 72,53	\$ 74,48
GASTOS DE VENTA	\$ 375,00	\$ 385,05	\$ 395,37	\$ 405,97	\$ 416,85
Publicidad	\$ 375,00	\$ 385,05	\$ 395,37	\$ 405,97	\$ 416,85
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.868,08	\$ 2.668,65	\$ 2.469,21	\$ 2.269,78	\$ 2.070,35
Interés del Préstamo	\$ 922,38	\$ 722,95	\$ 523,51	\$ 324,08	\$ 124,65
Amortización del Capital	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70
TOTAL	\$ 69.944,17	\$ 71.514,85	\$73.132,97	\$ 74.844,25	\$ 76.561,09

Fuente: Cuadros 58,62,59,62,55,35,39,46,41,48,50,52,43,66,68,70,64,72,74,78,78

Elaboración: La autora

COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN.

Para obtener el costo unitario, del plato cuy al carbón se establece la relación entre el costo total y la capacidad utilizada anualmente.

$$COSTO \cdot UNITARIO = \frac{COSTO \cdot TOTAL}{Capacidad Utilizada}$$

$$COSTO \cdot UNITARIO = \frac{69.944,17}{6.510,18}$$

$$COSTO \cdot UNITARIO = 10,74c / plato = 10,74 \text{ dólares}$$

Luego de esto se obtiene el precio de venta mediante la siguiente fórmula.

$$P. U. V. = \text{Costo Unitario} + \text{Utilidad}$$

$$P. U. V. = 10,74 + (10,74 \times 20,94\%)$$

$$P. U. V = 13,00 \text{ dólares}$$

Hay que resaltar que el costo de cada plato que ofrece el restaurant de comidas típicas especialidad cuy al carbón, es de \$. 10,74 tomando en cuenta el costo de la materia prima directa e indirecta, más el 20,94% de utilidad nos da \$ 13,00 dólares.

CUADRO 80
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

AÑOS	COSTO TOTAL	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA	INGRESOS DE VENTA
1	\$ 69.944,17	6.510,18	\$ 10,74	20,94%	\$ 13,00	\$ 84.632,44
2	\$ 71.514,85	6.766,41	\$ 10,74	20,94%	\$ 13,00	\$ 87.963,26
3	\$ 73.132,97	6.879,92	\$ 10,74	25,70%	\$ 13,50	\$ 92.878,87
4	\$ 74.844,25	7.262,66	\$ 10,74	25,70%	\$ 13,50	\$ 98.045,96
5	\$ 76.561,09	7.382,67	\$ 10,74	30,35%	\$ 14,00	\$ 103.357,48

Fuente: Cuadro 79

Elaboración: La autora

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

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

COSTO FIJO: Es aquel que realiza la empresa dependiendo del volumen de producción e inclusive cuando no existe producción.

COSTO VARIABLE: Son aquellos gastos que efectúa la empresa para financiar cada una de las unidades producidas, por lo tanto está en relación directa con el volumen de producción, esto es que si existe un aumento de las unidades producidas, el costo variable aumente y si el volumen de producción disminuye el costo variable disminuye.

COSTO UNITARIO: Se obtiene dividiendo el costo total para el número de unidades producidas.

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

CUADRO 81
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTOS	\$ 19.544,80	\$ 30.899,20	\$ 20.068,60	\$ 31.727,30	\$ 20.606,44	\$ 32.577,59	\$ 21.158,69	\$ 33.450,67	\$ 21.725,74	\$ 34.347,15
Materia Prima Directa		\$ 25.312,00		\$ 25.990,36		\$ 26.686,90		\$ 27.402,11		\$ 28.136,49
Mano de Obra directa	\$ 9.363,20		\$ 9.614,13		\$ 9.871,79		\$ 10.136,36		\$ 10.408,01	
Materiales Indirectos		\$ 5.587,20		\$ 5.736,94		\$ 5.890,69		\$ 6.048,56		\$ 6.210,66
Mano de Obra Indirecta	\$ 10.181,60		\$ 10.454,47		\$ 10.734,65		\$ 11.022,34		\$ 11.317,73	
GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN	\$ 1.026,98	\$ -	\$ 1.026,98	\$ -	\$ 1.026,98	\$ -	\$ 1.071,43	\$ -	\$ 1.071,43	\$ -
Activos Diferidos	\$ 400,00		\$ 400,00		\$ 400,00		\$ 400,00		\$ 400,00	
Depreciación Instalaciones	\$ 117,00		\$ 117,00		\$ 117,00		\$ 117,00		\$ 117,00	
Depreciación Electrodomésticos de Cocina	\$ 46,35		\$ 46,35		\$ 46,35		\$ 46,35		\$ 46,35	
Depreciación Muebles y Enseres de oficina	\$ 25,65		\$ 25,65		\$ 25,65		\$ 25,65		\$ 25,65	
Depreciación Equipo de Restaurant	\$ 83,50		\$ 83,50		\$ 83,50		\$ 83,50		\$ 83,50	
Depreciación Muebles y enseres operativos	\$ 76,32		\$ 76,32		\$ 76,32		\$ 76,32		\$ 76,32	

Depreciación Implementos de Cocina	\$ 59,68		\$ 59,68		\$ 59,68		\$ 59,68		\$ 59,68	
Depreciación de Vajilla	\$ 40,70		\$ 40,70		\$ 40,70		\$ 40,70		\$ 40,70	
Depreciación Equipo de Computación.	\$ 177,79		\$ 177,79		\$ 177,79		\$ 222,23		\$ 222,23	
GASTOS										
ADMINISTRATIVOS	\$ 14.428,70	\$ 801,40	\$ 14.815,39	\$ 822,88	\$ 15.212,44	\$ 844,93	\$ 15.620,14	\$ 867,57	\$ 16.038,75	\$ 890,83
Sueldos	\$ 11.894,00		\$ 12.212,76		\$ 12.540,06		\$ 12.876,13		\$ 13.221,22	
Suministro de Oficina	\$ 134,70		\$ 138,31		\$ 142,02		\$ 145,82		\$ 149,73	
Arriendo	\$ 2.400,00		\$ 2.464,32		\$ 2.530,36		\$ 2.598,18		\$ 2.667,81	
Servicios Básicos		\$ 734,40		\$ 754,08		\$ 774,29		\$ 795,04		\$ 816,35
Útiles de aseo		\$ 67,00		\$ 68,80		\$ 70,64		\$ 72,53		\$ 74,48
GASTOS DE VENTA	\$ 375,00	\$ -	\$ 385,05	\$ -	\$ 395,37	\$ -	\$ 405,97	\$ -	\$ 416,85	\$ -
Publicidad	\$ 375,00		\$ 385,05		\$ 395,37		\$ 405,97		\$ 416,85	
GASTOS										
FINANCIEROS	\$ 2.868,08	\$ -	\$ 2.668,65	\$ -	\$ 2.469,21	\$ -	\$ 2.269,78	\$ -	\$ 2.070,35	\$ -
Interés del Préstamo	\$ 922,38		\$ 722,95		\$ 523,51		\$ 324,08		\$ 124,65	
Amortización del Capital	\$ 1.945,70		\$ 1.945,70		\$ 1.945,70		\$ 1.945,70		\$ 1.945,70	
SUBTOTAL	\$ 38.243,57	\$ 31.700,60	\$ 38.964,67	\$ 32.550,18	\$ 39.710,45	\$ 33.422,52	\$ 40.526,00	\$ 34.318,24	\$ 41.323,12	\$ 35.237,97
TOTAL	\$ 69.944,17	\$ 71.514,85	\$ 73.132,97	\$ 74.844,25	\$ 76.561,09					

Fuente: cuadro 79

Elaboración: La autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni pérdida ni ganancias, en conclusión es donde se equilibran los costos y los ingresos.

Existen diferentes métodos para obtener el punto de equilibrio, para efecto de este trabajo se utilizará el método de la ecuación y el gráfico.

CUADRO 82
PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑOS	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. TOTALES	VENTAS TOTALES
1	\$ 38.243,57	\$ 31.700,60	\$ 69.944,17	\$ 84.632,44
2	\$ 38.964,67	\$ 32.550,18	\$ 71.514,85	\$ 87.963,26
3	\$ 39.710,45	\$ 33.422,52	\$ 73.132,97	\$ 92.878,87
4	\$ 40.526,00	\$ 34.318,24	\$ 74.844,25	\$ 98.045,96
5	\$ 41.323,12	\$ 35.237,97	\$ 76.561,09	\$ 103.357,48

Fuente: Cuadro 80, 81

Elaboración: La autora

PUNTO DE EQUILIBRIO PRIMER AÑO

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

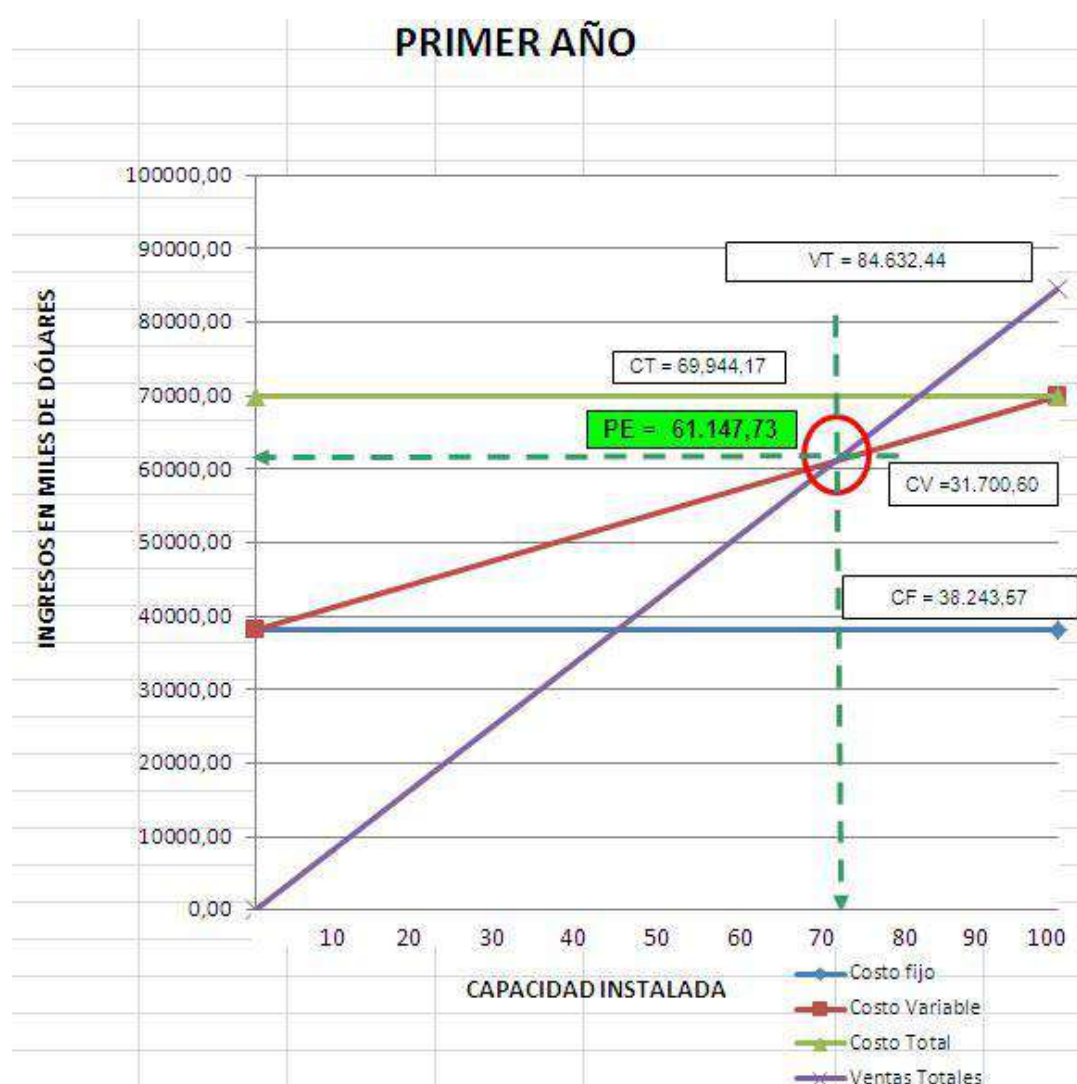
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{VentasTotales} - \text{CostosVariables}} * 100 = \frac{38.243,83}{84.632,44 - 31.700,60} * 100$$

$$= \frac{38.243,75}{52.931,84} * 100 = 72,23\%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\frac{\text{Costos variables}}{1 - \text{Ventas Totales}}} = \frac{38.243,75}{\frac{31.700,60}{1 - 84.632,44}} = \frac{38.243,75}{1 - 0,3746} = \$61.147,73$$

MÉTODO GRÁFICO



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

- El punto de equilibrio es en donde no existe ni pérdidas ni ganancias,
- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 72,23% y tiene unas ventas de \$. 61.147,73. En este punto la empresa no gana ni pierde
- Cuando la empresa trabaja menos del 72,23% y tiene unas ventas menores de \$. 61.147,73; la empresa comienza a tener pérdidas
- Cuando la empresa trabaja más del 72,23% y tiene unas ventas mayores de \$.61.147,73 la empresa comienza a tener ganancias

PUNTO DE EQUILIBRIO TERCER AÑO.

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

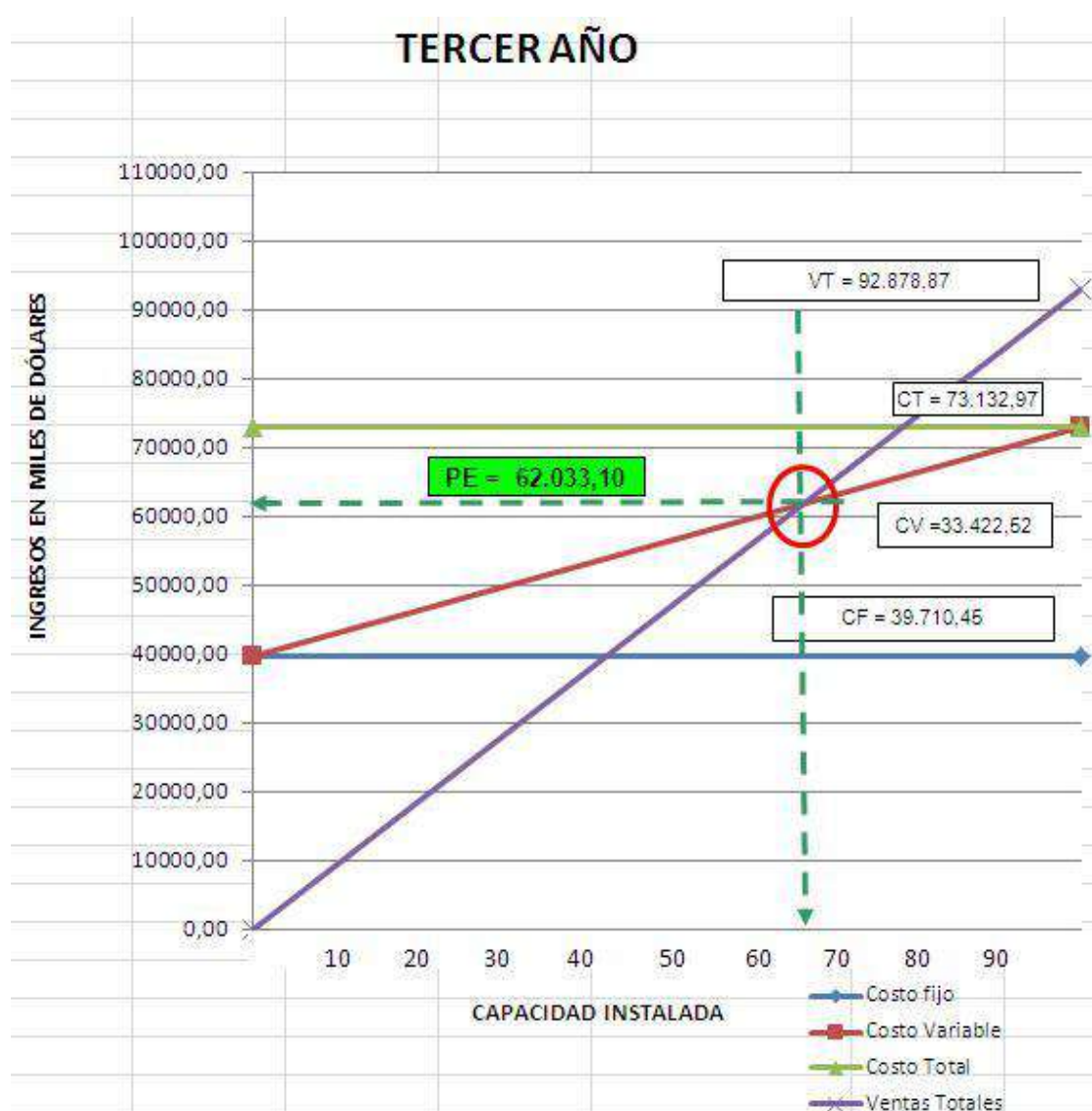
$$PE = \frac{\text{CostoFijo}}{\text{VentasTotales} - \text{CostosVariables}} * 100 = \frac{39.710,45}{92.878,87 - 33.422,52} * 100$$

$$= \frac{39.710,45}{59.456,35} * 100 = 66,79\%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\frac{\text{Costos Variables}}{1 - \text{Ventas Totales}}} = \frac{39.710,45}{\frac{33.422,52}{1 - 0,3596}} = \frac{39.710,45}{1 - 0,3596} = \$62.033,10$$

MÉTODO GRÁFICO.



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

- El punto de equilibrio es en donde no existe ni pérdidas ni ganancias,
- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 66,79% y tiene unas ventas de \$. 62.033,10 En este punto la empresa no gana ni pierde
- Cuando la empresa trabaja menos del 66,79% y tiene unas ventas menores de \$. 62.033,10; la empresa comienza a tener pérdidas
- Cuando la empresa trabaja más del 66,79% y tiene unas ventas mayores de \$.62.033,10; la empresa comienza a tener ganancias

PUNTO DE EQUILIBRIO QUINTO AÑO

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

$$PE = \frac{\text{CostoFijo}}{\text{VentasTotales} - \text{CostosVariables}} * 100 = \frac{41.323,12}{103.357,40 - 35.237,97} * 100$$

$$= \frac{41.323,12}{68.119,43} * 100 = 60,66\%$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\frac{\text{Costos Variables}}{1 - \text{Ventas Totales}}} = \frac{41.323,12}{\frac{35.237,97}{1 - 103.357,40}} = \frac{41.323,12}{1 - 0,3409} = \$62.699,44$$

MÉTODO GRÁFICO



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 60.66% y tiene unas ventas de \$. 62.699,44. En este punto la empresa no gana ni pierde.
- Cuando la empresa trabaja menos del 60,66% y tiene unas ventas menores de \$. 62.699,44; la empresa comienza a tener pérdidas
- Cuando la empresa trabaja más del 60,66% y tiene unas ventas mayores de \$. 62.699,44; la empresa comienza a tener ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: permite determinar la utilidad o pérdida durante un determinado período de tiempo. Es un estado financiero que nos neta de un ejercicio contable. El estado de pérdidas o ganancias también es denominado estado de resultados.

**CUADRO 83
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 84.632,44	\$ 87.963,26	\$ 92.878,87	\$ 98.045,96	\$ 103.357,48
(-) Costos Fijos	\$ 38.243,57	\$ 38.964,67	\$ 39.710,45	\$ 40.526,00	\$ 41.323,12
(-) Costos Variables	\$ 31.700,60	\$ 32.550,18	\$ 33.422,52	\$ 34.318,24	\$ 35.237,97
(-) Amortización del Capital Diferido	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
(-) Amortización del Capital pedido	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70
UTILIDAD NETA	\$ 12.342,58	\$ 14.102,72	\$ 17.400,20	\$ 20.856,02	\$ 24.450,68
(-) 15% Distribución de Trabajadores	\$ 1.851,39	\$ 2.115,41	\$ 2.610,03	\$ 3.128,40	\$ 3.667,60
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 10.491,19	\$ 11.987,31	\$ 14.790,17	\$ 17.727,61	\$ 20.783,08
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 2.622,80	\$ 2.996,83	\$ 3.697,54	\$ 4.431,90	\$ 5.195,77
UTILIDAD ANTES DE LA RESERVA LEGAL	\$ 7.868,39	\$ 8.990,48	\$ 11.092,63	\$ 13.295,71	\$ 15.587,31
(-) 10% Reserva Legal	\$ 786,84	\$ 899,05	\$ 1.109,26	\$ 1.329,57	\$ 1.558,73
UTILIDAD LÍQUIDA	\$ 7.081,55	\$ 8.091,43	\$ 9.983,37	\$ 11.966,14	\$ 14.028,58

Fuente: Cuadro 79,82
Elaboración: La autora

FLUJO DE CAJA: El flujo de Caja sirve para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa, proporcionando a los usuarios de los Estados Financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y en las necesidades de la misma para utilizar dichos flujos.

**CUADRO 84
FLUJO DE CAJA**

DESCRIPCIONES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas Totales		\$ 84.632,44	\$87.963,26	\$ 92.878,87	\$ 98.045,96	\$ 103.357,48
Valor Salvamento						
Instalaciones y Adecuaciones						\$ 715,00
Maquinaria y Equipo						\$ 3.107,50
Muebles y enseres de cocina						\$ 283,25
Muebles y enseres de oficina						\$ 156,75
Equipo de Restaurant						\$ 459,25
Muebles y enseres operativos						\$ 466,40
Implementos de cocina						\$ 74,60
Vajila						\$ 50,87
Equipo de computación				\$ 266,64		\$ -
Equipo de Computación Reversión						\$ 333,30
Capital Financiero	\$ 9.728,50					
Capital Propio	\$ 2.263,49					
TOTAL DE INGRESOS	\$ 11.991,99	\$ 84.632,44	\$87.963,26	\$ 93.145,51	\$98.045,96	\$ 109.004,40
EGRESOS						

Activo Fijo	\$ 11.860,36					
Activo Diferido	\$ 2.000,00					
Activo corriente	\$ 5.596,63					
Presupuesto de Operación		\$68.917,18	\$ 70.487,86	\$ 72.105,98	\$ 73.772,82	\$75.489,66
Depreciación		\$ 626,98	\$ 626,98	\$ 626,98	\$ 671,43	\$ 671,43
Reinversión del Equipo de Computación		\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -
Amortización de Diferido		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
15% de Reparto de Utilidad		\$ 1.851,39	\$ 2.115,41	\$ 2.610,03	\$ 3.128,40	\$ 3.667,60
25% de Impuesto a la Renta		\$ 2.622,80	\$ 2.996,83	\$ 3.697,54	\$ 4.431,90	\$ 5.195,77
10% Reserva Legal		\$ 786,84	\$ 899,05	\$1.109,26	\$ 1.329,57	\$ 1.558,73
TOTAL DE EGRESOS	\$ 19.456,99	\$ 75.205,19	\$ 77.526,13	\$ 81.549,81	\$ 83.734,12	\$ 86.983,20
UTILIDAD		\$ 9.427,25	\$ 10.437,13	\$ 11.595,71	\$ 14.311,84	\$ 22.021,20
Amortización Capital Financiero		\$ 1.945,70	\$ 1.945,70	\$1.945,70	\$ 1.945,70	\$ 1.945,70
FLUJO DE CAJA	\$ -	\$ 7.481,55	\$8.491,43	\$ 9.650,01	\$ 12.366,14	\$ 20.075,50
Depreciación y amortización del diferido		\$ 1.026,98	\$1.026,98	\$ 1.026,98	\$ 1.071,43	\$ 1.071,43
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO		\$ 6.454,57	\$ 7.464,45	\$ 8.623,02	\$ 11.294,71	\$19.004,07

Fuente: Cuadro 82, 54, 77, 76, 79, 56, 83

Elaboración: La autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

Permite conocer la tasa de rendimiento que tiene la empresa sobre sus activos, así como la proporción de fondos no relacionados con el capital utilizado en el negocio.

El análisis financiero constituye una herramienta analítica utilizada por los administradores para tomar decisiones y alcanzar los objetivos planteados.

El tipo de análisis varía de acuerdo a los intereses de cada empresa, ya que constituye un sistema de mayor procesamiento de información en el cual se puede utilizar decisiones bien fundamentadas, puesto que se basa en resultados obtenidos de estudios previstos.

Además la Evaluación Financiera nos permite determinar si un proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas, a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en la obtención de valores actuales de los ingresos y gastos, para luego proyectarlos al futuro. Los criterios de evaluación son: VAN, TIR, RELACIÓN BENECIO/COSTO, PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

VALOR ACTUAL NETO: El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.

El criterio de análisis debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual a cero o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre los flujos netos que genera el proyecto en relación a la inversión inicial actualizada a la misma tasa.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza la inversión puesto que indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- ✓ Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

CUADRO 85
VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZACIÓN	VAN
		10,25%	
	\$ 19.456,99		
1	\$ 6.454,57	0,90702948	\$ 5.854,48
2	\$ 7.464,45	0,82270247	\$ 6.141,02
3	\$ 8.623,02	0,74621540	\$ 6.434,63
4	\$ 11.294,71	0,67683936	\$ 7.644,70
5	\$ 19.004,07	0,61391325	\$ 11.666,85
	TOTAL		\$ 37.741,69

Fuente: Cuadro 84

Elaboración: La autora

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{VAN} & = & \text{FLUJO DE CAJA} & - & \text{INVERSIÓN} \\
 \text{VAN} & = & \$ 37.741,69 & - & \$ 19.456,99 \\
 \text{VAN} & = & \$ 18.284,70 & &
 \end{array}$$

Al tener un Van positivo significa que el valor de la empresa aumentará durante su etapa de operación.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO: Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, con lo cual se puede decidir si se acepta el proyecto en base a los siguientes parámetros.

- B/C mayor que 1 se puede realizar el proyecto
- B/C igual a 1 es indiferente realizar el proyecto
- B/C menor a 1 no se debe realizar el proyecto

En el presente proyecto, la relación beneficio/costo es mayor a uno este indicador demuestra y sustenta la realización del proyecto, lo cual significa que por cada dólar invertido, se obtendrá \$. 0,27 centavos de utilidad.

CUADRO 86
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

AÑOS	INGR. ORIGINALES	COST. ORIGINALES	FACT. ACTUALIZACIÓN	INGR. ACTUALIZADOS	COST. ACTUALIZADOS
			10,25%		
1	\$ 84.632,44	\$ 69.944,17	0,907029478	\$ 76.764,12	\$ 63.441,42
2	\$ 87.963,26	\$ 71.514,85	0,822702475	\$ 72.367,59	\$ 58.835,44
3	\$ 92.878,87	\$ 73.132,97	0,746215397	\$ 69.307,64	\$ 54.572,95
4	\$ 98.045,96	\$ 74.844,25	0,676839362	\$ 66.361,37	\$ 50.657,53
5	\$ 103.357,48	\$ 76.561,09	0,613913254	\$ 63.452,53	\$ 47.001,87
TOTAL				\$ 348.253,25	\$ 274.509,21

Fuente: Cuadro 80

Elaboración: La autora

$$RB / C = \frac{\text{Ingresos} \cdot \text{Actualizados}}{\text{Costos} \cdot \text{Actualizados}}$$

$$RB / C = \frac{348253,25}{274509,21}$$

$$RB / C = 1,27$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL. Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Es necesario actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados en un futuro.

CUADRO 87
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
	\$ 11.991,99		
1		\$ 6.454,57	\$ 6.454,57
2		\$ 7.464,45	\$ 13.919,02
3		\$ 8.623,02	\$ 22.542,04
4		\$ 11.294,71	\$ 33.836,75
5		\$ 19.004,07	\$ 52.840,82

Fuente: cuadro 77,78

Elaboración: La autora

$$PRC = \frac{\text{Flujo Acumulado} - \text{Inversión}}{\text{Flujo de Caja (Ultimo Año)}}$$

$$PRC = \frac{52.840,82 - 11.991,99}{19.004,07}$$

$$PRC = 2,149 \text{ AÑOS}$$

$$\text{Años} = 2,149 - 2 = 0,149$$

$$\text{Meses} = 0,149 * 12 = 1.788 \text{ meses}$$

$$\text{Días} = 1,788 - 1 =$$

Días= 0.788

Días= $0,788 \cdot 30 = 23,64$ días

Años: 2 año

Meses: 1 meses

Días: 24 días

Es decir que se recupera el capital en 2 año, 1 mes y 24 días

TASA INTERNA DE RETORNO: Constituye la tasa de interés a la que se descuenta los flujos de efectivo creados en la vida económica del proyecto; es la tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial, además se la interpreta como la tasa de descuento más alta que hace que el valor actual neto sea lo más cercano a cero, es decir, que el valor presente de los flujos netos sea igual a la inversión inicial.

Utilizando la TIR como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo se toma en consideración lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual al costo del capital, la ejecución de la inversión del proyecto queda a consideración del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de capital se rechaza el proyecto.

CUADRO 88
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	FACT. ACT	VAN	FACT. ACT.	VAN
		36,33%	TASA MENOR	36,34%	TASA MAYOR
			\$ 11.991,99		\$ 11.991,99
1	\$ 6.454,57	0,73351427	\$ 4.734,52	0,73346047	\$ 4.734,17
2	\$ 7.464,45	0,53804318	\$ 4.016,20	0,53796426	\$ 4.015,61
3	\$ 8.623,02	0,39466235	\$ 3.403,18	0,39457551	\$ 3.402,43
4	\$ 11.294,71	0,28949046	\$ 3.269,71	0,28940554	\$ 3.268,75
5	\$ 19.004,07	0,21234538	\$ 4.035,43	0,21226752	\$ 4.033,95
		TOTAL	\$ 11.989,95	TOTAL	\$ 11.994,07
		VAN +	\$ 2,04	VAN -	\$ (2,08)

Fuente: Cuadro 84

Elaboración: La autora

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$TIR = 36,33 + 0,01 \left(\frac{2,04}{2,04 - (-2,08)} \right)$$

$$TIR = 36,33\%$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Nos permite evaluar si la tasa de rentabilidad del proyecto, afecta o no frente a acontecimientos eventuales y posibles cambios de una variable dentro del aspecto económico de la empresa.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento de 37 % en los costos y una disminución del 26% en los ingresos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- 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.

En el presente proyecto, los valores de sensibilidad son positivos y menores a uno por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 16,45% Y 20,92% respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

FORMULAS:

- DIFERENCIA DE TIR. = TIR del proyecto – Nueva TIR.

- % DE VARIACIÓN =
$$\frac{\text{Diferencia entre TIR} \times 100}{\text{TIR del proyecto}}$$

- SENSIBILIDAD =
$$\frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

CUADRO 89
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 20,92% INCREMENTO DE COSTOS

AÑO	COST. ORIGIN.	COST. INCREM.	ING. ORIGIN.	NUEVO FLUJO	FACT. ACTUAL.	VAN MENOR	FACT. ACTUAL,	VAN MAYOR
		20,92%			5,57%		5,58%	
						\$ 11.991,99		\$ 11.991,99
1	\$ 69.944,17	\$ 84.576,49	\$ 84.632,44	\$ 55,96	0,9472388	\$ 53,00	0,94714908	\$ 53,00
2	\$ 71.514,85	\$ 86.475,75	\$ 87.963,26	\$ 1.487,51	0,89726134	\$ 1.334,68	0,89709138	\$ 1.334,43
3	\$ 73.132,97	\$ 88.432,39	\$ 92.878,87	\$ 4.446,48	0,84992076	\$ 3.779,16	0,84967928	\$ 3.778,09
4	\$ 74.844,25	\$ 90.501,66	\$ 98.045,96	\$ 7.544,30	0,80507792	\$ 6.073,75	0,80477295	\$ 6.071,45
5	\$ 76.561,09	\$ 92.577,68	\$ 103.357,48	\$ 10.779,80	0,76260104	\$ 8.220,69	0,76223996	\$ 8.216,80
					SUMATORIA	\$ 11.987,70	SUMATORIA	\$ 11.995,22
					VAN +	\$ 4,29	VAN -	\$ (3,23)

Fuente: Cuadro 80

Elaboración: La autora

$$NUEVATIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NUEVATIR = 5,57 + 0,01 \left(\frac{4,29}{4,29 - (-3,23)} \right)$$

$$TIR = 5,58\%$$

NUEVA TIR	=	5,58%
TIR DEL PROYECTO	=	36,33%
DIFERENCIA DE LA TIR =	TIR DEL PROYECTO – NUEVA TIR	
	=	36,33% - 5,58%
	=	30,75%
% DE VARIACIÓN	=	$\frac{\text{DIFERENCIA DE LA TIR}}{\text{NUEVA TIR}}$
	=	$\frac{30,75\%}{5,58\%}$
	=	5,5108%
SENSIBILIDAD	=	$\frac{\% \text{ DE VARIACIÓN}}{\text{NUEVA TIR}}$
	=	$\frac{5,5108\%}{5,558\%}$
	=	0,99

El análisis de sensibilidad con el aumento del 20,92% en los costos es igual a 0.99 que es menor a 1 lo que quiere decir que nuestro proyecto no es sensible a tal aumento.

CUADRO 90
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 16,46% INCREMENTO EN LOS INGRESOS

AÑO	COST. ORIGIN.	ING. ORIG.	DISM. ING.	NUEVO FLUJO	FACT. ACTUAL.	VAN MENOR	FACT. ACTUAL,	VAN MAYOR
			16,45%		5,57%		5,58%	
						\$ 11.991,99		\$ 11.991,99
1	\$ 69.944,17	\$ 84.632,44	\$ 70.710,41	\$ 766,24	0,94723880	\$ 725,81	0,94714908	\$ 725,74
2	\$ 71.514,85	\$ 87.963,26	\$ 73.493,31	\$ 1.978,46	0,89726134	\$ 1.775,19	0,89709138	\$ 1.774,86
3	\$ 73.132,97	\$ 92.878,87	\$ 77.600,30	\$ 4.467,33	0,84992076	\$ 3.796,87	0,84967928	\$ 3.795,80
4	\$ 74.844,25	\$ 98.045,96	\$ 81.917,40	\$ 7.073,16	0,80507792	\$ 5.694,44	0,80477295	\$ 5.692,28
5	\$ 76.561,09	\$ 103.357,48	\$ 86.355,17	\$ 9.794,08	0,76260104	\$ 7.468,97	0,76223996	\$ 7.465,44
					SUMATORIA	\$ 11.987,69	SUMATORIA	\$ 11.994,
					VAN +	\$ 4,30	VAN -	\$ (2,88)

Fuente: Cuadro 80

Elaboración: La autora

$$NUEVATIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NUEVATIR = 5,57 + 0,01 \left(\frac{4,30}{4,30 - (-2,88)} \right)$$

$$TIR = 5,57\%$$

NUEVA TIR	=	5,57%
TIR DEL PROYECTO	=	36,33%
DIFERENCIA DE LA TIR =	TIR DEL PROYECTO – NUEVA TIR	
	=	36,33% - 5,57%
	=	30,76%
% DE VARIACIÓN	=	$\frac{\text{DIFERENCIA DE LA TIR}}{\text{NUEVA TIR}}$
	=	$\frac{30,76\%}{5,57\%}$
	=	5,5204%
SENSIBILIDAD	=	$\frac{\% \text{ DE VARIACIÓN}}{\text{NUEVA TIR}}$
	=	$\frac{5,5204\%}{5,57\%}$
	=	0,99

El análisis de sensibilidad con la disminución del 16,45% en los ingresos es igual a 0.99 que es menor a 1 lo que quiere decir que nuestro proyecto no es sensible a tal disminución.

h. CONCLUSIONES

En base al desarrollo de la presente investigación determino las siguientes conclusiones:

📊 Se cuenta con una demanda potencial de 3.692 personas de la parte urbana de Oña, como también se pudo determinar la demanda real que es de 2.911 personas que consume cuy, obteniendo finalmente la demanda efectiva de 2.617 personas quienes realmente consumen cuy al carbón.

📊 Dentro del estudio de mercado se pudo llegar a determinar que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en base al producto, en el análisis de oferta y demanda de 124038 que es la demanda insatisfecha.

📊 La microempresa se ubica en el centro urbano de Oña donde existe gran afluencia de gente, además cuenta con todos los servicios básicos y facilidades de acceso en cuanto a materia prima y otros elementos.



El producto que se ofrece es novedoso en gran parte de la sociedad de Oña por la combinación de ingredientes que compone el mismo.

La microempresa contara con todos los requisitos que manda la ley de compañías, considerando las ventajas que se obtiene en constituirse una empresa jurídica.

La capacidad utilizada para el primer y segundo años es de 15,65% que corresponde a la producción de 6510,18 cuyes enteros al carbón.

En el estudio técnico se determina toda la maquinaria, equipos y diverso utensilios necesarios para un buen proceso productivo.

La empresa contara con una inversión total de \$ 2,263,49 donde \$ 9.728,50 que corresponde al 18,87% es con capital propio y \$ 9.728,50 que corresponde al 81,13% es con financiamiento que se hará a la Corporación Financiera Nacional con un interés de 10,25%, esta empresa tendrá una vida útil de 5 años.

La empresa constará con un organigrama estructural, funcional, y posicional, como un manual de funciones específico para cada uno de las personas que trabajen en la microempresa esto ayudará a un mejor rendimiento de actividades.

El estudio económico-financiero se determinó el precio del producto terminado es de \$ 13,00, el ingreso del primer año es de \$. 84.632,44, dentro del análisis del punto de equilibrio para el primer año en cuanto a la capacidad instalada es de 72,23% y en función a las ventas es de \$. 61.147,73.






El análisis financiero que permite establecer la factibilidad del proyecto por medio de los instrumentos del VAN obtenemos un valor

positivo de \$. 18.284,70, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) 36,33%, Relación Beneficio Costo (RBC) de \$ 1,27, a un Periodo de Recuperación de Capital (PRC) de 2 año, 1 meses, y 24 días.

📊 De acuerdo al Análisis de Sensibilidad la empresa puede soportar un 20,92% en el incremento de los costos y un 16,45% en la disminución de los ingresos, finalmente deduciendo a través de los indicadores financieros, se determina que el presente proyecto es factible ejecutarlo.

i. RECOMENDACIONES

En base a todo el trabajo y análisis de cada una de las fases de la investigación se recomienda:

-  Es recomendable la implementación y puesta en marcha del proyecto por la facilidad demostrada en el estudio financiero, por la rentabilidad y la buena acogida que tendrá a futuro.
-  Al ponerse en marcha el proyecto se debe tener en cuenta la actualización de los costos de acuerdo a la inflación actual.
-  Se recomienda que se realice una capacitación general a la parte administrativa como operativa de lineamientos generales que se debe manejar dentro de la microempresa.
-  Una vez que la empresa haya conseguido posicionarse en el mercado, se recomienda proyectarse a futuro con la apertura de una sucursal en la parroquia Susudel.
-  Que el presente proyecto investigativo se utilice como fuente de investigación, que en el futuro ayude a los estudiantes de la carrera tener una orientación más clara acerca de este tipo de proyectos.

j. BIBLIOGRAFIA

- ✓ Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto. 4ta. Ed. McGraw Hill. México.
- ✓ Breitner Leslie k. Contabilidad Financiera del Curso de MBA. Editorial Bresca, Barcelona 2010.
- ✓ Fleitman Jack «Negocios Exitosos», de, McGraw-Hill, 2000
- ✓ FRED, David. Conceptos de Administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición. 2007
- ✓ Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. (ILPES).1977. Guía para presentación de proyectos. 5ta Edición. Siglo Veintiuno Editores México.
- ✓ JARAMILLO, Oswaldo. Guía para la elaboración de Proyectos de Tesis de Grado, Loja 2008.
- ✓ Módulo X, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial. Universidad Nacional de Loja. Loja-Ecuador 2010
- ✓ PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao.
- ✓ Portenoy RK, et al. Pain Management: Theory and Practice.
- ✓ Rafael de Zuani Elio.” Introducción a la Administración de organizaciones”, Editorial Maktub. 2003
- ✓ Rojas López Miguel David. Evaluación de Proyecto para ingenieros- Bogotá: 1era Edición 2007. Eco Ediciones 2007.
- ✓ Sapag Chain Nassir. Preparación y evaluación de proyectos. Editorial McGraw-Hill. 5ta. Edición. México 2007.
- ✓ Stanton, Etzel y Walker, Fundamentos de marketing, 13a Edición.

WEB-GRAFÍA

- ✓ ASP. 2014. <http://www.iasp-pain.org>

k. ANEXOS

FICHA DE RESUMEN

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY”

b. PROBLEMÁTICA

La globalización de la economía, la revolución tecnológica y científica, el comercio internacional y el desarrollo de la investigación científica, han transformado profundamente los patrones estructurales de la sociedad, que cambiará el curso de la historia y la conducta humana. Estos factores han determinado que el hombre cambie la manera de pensar, de sentir y de actuar, para estar preparado y hacer frente a los cambios que impone esta globalización.

En este sentido, el Ecuador también se ha visto influenciado por estos acontecimientos internacionales, y por otros de carácter nacional, como la corrupción, el regionalismo, la paralización de los servicios públicos, el excesivo endeudamiento externo e interno, la baja en las exportaciones, el desempleo, entre otros aspectos, que llevaron al país a graves crisis de carácter social. Esta crisis se vio reflejada con mayor impacto en los años 1999 y 2000; crisis que ocasionó el desmantelamiento del sistema financiero, y, como consecuencia de ello el cierre de muchas empresas. Ante estos acontecimientos se implantó la dolarización como intento para controlar la hiperinflación que hubiera causado mayores problemas económicos y sociales.

Esta problemática se hace más evidente en la región sur del Ecuador y específicamente en el cantón San Felipe de Oña, donde la desertificación, la falta de infraestructura básica, falta de vías de comunicación, deficiente sistema vial, altos porcentajes de migración, etc., han deteriorado la calidad de vida de la comunidad. Si se analiza la problemática de este cantón, encontramos que la escasa implementación de Mipymes, donde se pueda utilizar los recursos naturales, materiales y humanos existentes en el lugar, se ha constituido en uno de los aspectos más críticos, convirtiéndose como consecuencia en un álgido problema socioeconómico que origina la falta de fuentes de trabajo y la disminución del nivel de vida de sus habitantes.

En la ciudad de Oña la mayoría de empresas son creadas en forma empírica, basándose en la experiencia de emprendedor y de su sentido común, de ahí el alto porcentaje de fracasos, lo que ha generado que la economía local no alcance un verdadero desarrollo; si bien es cierto que el espíritu emprendedor, la experiencia y el sentido común son importantes para la creación de empresas, estas características necesitan del sustento de una planificación técnica que evite la pérdida de recursos, que permita a las nuevas empresas no solamente mantenerse en el mercado, sino ser competitivos en el complicado mundo empresarial actual.

En este contexto, se debe aprovechar que las personas que van de viajes y realizan su paso por la ciudad de Oña, para ofrecerles comida típica como lo es el cuy al carbón en un restaurant de características tradicionales, que permita ayudar a mejorar las condiciones económicas de familias de este hermoso lugar y así evitar el alto grado de migración, además encontrándonos con la realidad de que en la ciudad no existen suficientes restaurantes que oferten espacios y comida típica adecuada que satisfagan la demanda de los viajeros y porque no de los turistas.

En tal virtud se considera relevante el propósito de ingresar al mercado el servicio innovador de comida típica en la ciudad de Oña, de tal manera que impacte en la población, por sus múltiples opciones de gastronomía.

Por lo antes expuesto es importante generar ideas que deriven en proyectos de inversión en los diferentes sectores de la economía, siendo uno de los más importantes el sector terciario, específicamente la prestación de servicios, que con la acelerada modernidad y la búsqueda de comodidades y diversiones, se convierten en cada vez más indispensable, siendo conveniente realizar y ejecutar el presente proyecto de tesis denominado: *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANT DE CUY AL CARBÓN, EN LA CIUDAD DE OÑA, CANTÓN SAN FELIPE DE OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY*. El mismo que contribuya al desarrollo del cantón y de la provincia del Azuay.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- ☞ Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de un restaurant de cuy al carbón, en la ciudad de Oña, Cantón San Felipe de Oña, Provincia del Azuay.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ☞ Segmentar el mercado para obtener la muestra y aplicar las encuestas.
- ☞ Realizar un estudio de mercado que permita determinar la demanda y oferta del servicio.

- ☞ Elaborar el estudio técnico para obtener la capacidad instalada, utilizada, tamaño y localización para la creación de la empresa.
- ☞ Aplicar un estudio Administrativo en base al marco legal, estudio organizacional y funcional de la empresa.
- ☞ Elaborar el estudio financiero para obtener los ingresos y gastos de esta nueva empresa, para conocer la inversión requerida.
- ☞ Realizar una evaluación financiera para conocer la factibilidad de realizar este proyecto.

e. Metodología

MATERIALES

Para el desarrollo de este proyecto de tesis se requieren de los siguientes recursos:

Recursos Humanos

- Director de tesis, Ing. Carlos Rodríguez.
- Autora, María Narcisa Guazha Ramón

Recursos Materiales

Computador

Memory Flash

Materiales de escritorios: hojas de papel A4, lápices, esferos, borradores, carpetas, calculadora.

MÉTODOS

Los métodos que se utilizaran en este proyecto son:

MÉTODO CIENTIFICO.- Es el procedimiento más idóneo o planeado, conforme a las características del objetivo que sigue la investigación científica por el cual descubrimos formas de existencias de los procesos del universo, comprenderlo cada vez más profundamente y generalizar

los conocimientos adquiridos y de tal forma demostrarlos rigurosamente mediante la conservación del movimiento de la realidad.

Este método se aplicará en todo el proceso de la tesis porque mediante la información de libros revistas internet y sobre todo con el conocimiento adquirido de los mismos se podrá desarrollar la presente tesis.

MÉTODO ANALÍTICO.- Consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Además se basa en los resultados obtenidos analizando cada uno de ellos

Este método se utilizará en el desarrollo del proyecto, ya que mediante los análisis de los resultados obtenidos se podrá conocer la factibilidad del proyecto.

MÉTODO DESCRIPTIVO.- Consiste en la observación actual en la que se desarrolla el problema y procura la interpretación racional y el análisis objetivo de los mismos.

Este método se aplicará en la exposición y discusión de los resultados de la encuesta y entrevista, al igual que en conclusiones y recomendaciones.

MÉTODO INDUCTIVO.- Es un proceso analítico-sintético mediante el cual se partirá del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los regirá.

El mismo que se aplicará en todo el desarrollo investigativo, porque a través de este se determinó la importancia de realizar un proyecto de factibilidad antes de ofrecer al mercado un nuevo servicio o producto, ayudándonos a determinar la factibilidad de este proyecto y asegurando la inversión.

MÉTODO DEDUCTIVO.- Basándose en proceso sintético-analítico, es decir contrario al anterior; se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplicaran; o se examinaran casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas.

Es método se lo aplicará al obtener los resultados del estudio de mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero y mediante los resultados obtenidos de la evaluación económica, concluyendo la factibilidad de realizar este proyecto.

MÉTODO ESTADÍSTICO.- Realizar la tabulación de la encuesta que se aplicará en la investigación de campo, para comprender los resultados y tener una mejor idea y conclusión de lo que se investiga.

Este método se aplicará en la encuesta y la entrevista obteniendo resultados positivos que nos ayudaron a demostrar la factibilidad este proyecto.

MÉTODO MATEMÁTICO: Es uno de los modelos científicos que emplea algún tipo de formulismo matemático para expresar relaciones, proposiciones sustantivas de hechos, variables, parámetros, entidades y relaciones entre variables y/o entidades u operaciones.

Este método será aplicado en todo el desarrollo de la tesis (Estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, evaluación económica).

TÉCNICAS

Las técnicas que se utilizaran en este proyecto son:

LA OBSERVACION.- Que consiste en observar atentamente el fenómeno, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Esta técnica se aplicará en todo el proyecto, porque mediante el estudio de mercado se podrá observar que existe demanda insatisfecha. En el estudio técnico, financiero y evaluación económica, se observará y se determinará la factibilidad del proyecto.

LA ENTREVISTA.- Es una técnica para obtener datos que consiste en un diálogo entre dos personas el entrevistador y el entrevistado se realiza con el fin de obtener información de parte de éste que es por lo general una persona entendida en la materia de investigación.

Esta se aplicará en el estudio de mercado a los oferentes del cuy al carbón en la ciudad de Oña para obtener información en cuanto a producto, precio plaza y promoción de los mismos.

LA ENCUESTA.- Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones personales interesan al investigador.

Esta técnica nos será de mucha utilidad debido a que comprobare si es necesario la implementación o no de del restaurant de cuy al carbón en la ciudad de Oña. Esta técnica será aplicada en el estudio de mercado, a los demandantes de los servicios del restaurant de cuy al carbón, para obtener información en cuanto a gustos y preferencias de los mismos.

PROYECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población estudiada para la presente investigación corresponderá a población económicamente activa de Oña y que constituye la base de datos

Según el INEC la población económicamente en el año 2010 es de 3583, dato que se aplica para la fórmula de proyección de la demanda para el año 2016, con una tasa de crecimiento del PEA 2,04%, Obteniendo como resultado.

Formula: $Pf_{2016} = Pa (1 + i)^n$

Pf = Población futura
Pa = Población actual
I= Tasa de crecimiento
n = años a proyectar

$$= 3583(1+0.0204)^6$$

$$= 4044,54$$

$Pf_{2016} = 4045$ PEA del Cantón Oña, provincia del Azuay

Para obtener el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

n= Tamaño de la Muestra

N= 4045 Población Económicamente Activa (PEA)

e = 5% margen de error

$$n = \frac{4045}{1 + (0.05)^2 \cdot 4045} = 364,004$$

Tamaño de la muestra = 364 encuestas para aplicar

Las 364 encuestas se distribuyeron para las parroquias de Susudel y Oña del Cantón Oña, Provincia del Azuay.

DISTRIBUCION DE LAS ENCUESTAS PARA LA POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA DE LAS PARROQUIAS DE SUSUDEL Y OÑA DEL CANTÓN OÑA, PROVINCIA DEL AZUAY.

Cuadro N° 1

PARROQUIAS DEL CANTÓN	HABITANTES %	ENCUESTADOS
Susudel	35%	127
Oña	65%	237
TOTAL ENCUESTADOS		364

Fuente: INEC

Elaborado: Autora

ANEXO 2

INSTRUMENTOS



FORMATO DE LA ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA

Buenos días/tardes, estoy realizando una encuesta para evaluar la factibilidad para la creación de un restaurant de cuy al carbón, en la ciudad de Oña, Cantón San Felipe de Oña, provincia del Azuay”. Le agradezco por brindarme un minuto de su tiempo para responder las siguientes preguntas:

DATOS DE REFERENCIA

1. ¿CUANTOS MIEMBROS CONFORMAN SU FAMILIA?

1 ()

2 ()

3 ()

4 ()

5 ()

6 o Más ()

2. ¿EN LA SIGUIENTE LISTADO, INDIQUE EL NIVEL DE INGRESOS MENSUALES QUE USTED TIENE?

Menos de \$200 ()

De \$201 a \$400 ()

De \$401 a \$600 ()

Más de \$ 600 ()

DATOS ESPECÍFICOS

3. ¿CONSUME USTED CUY (SI SU RESPUESTA ES NEGATIVA PASE A LA PREGUNTA NUMERO 9)?

Si ()

No ()

4. LA PREPARACIÓN DE CUY QUE USTED CONSUME, ES:

ASADO AL CARBÓN ()

FRITO ()

HORNEADO ()

5. ¿CON QUÉ FRECUENCIA CONSUME EL CUY?

DIARIO ()

SEMANAL ()

QUINCENAL ()

MENSUAL ()

6. ¿EN DÓNDE ADQUIERE LOS CUYES PARA CONSUMIR?

RESTAURANTS ()

FERIAS ()

OTROS ()

¿CUÁLES? _____

7. ¿QUÉ CANTIDAD DE CUY CONSUME USTED MENSUALMENTE?

De 1 a 3 cuyes ()

De 4 a 6 cuyes ()

De 7 a 9 cuyes ()

Más de 10 cuyes ()

8. ¿CUÁNTO PAGA POR: CUY ASADO, CUY FRITÓ Y CUY HORNEADO?**CUY ASADO**

DE \$10 A \$12 ()

DE \$13 A \$15 ()

DE \$15 EN ADELANTE ()

CUY FRITO

DE \$10 A \$12 ()

DE \$13 A \$15 ()

DE \$15 EN ADELANTE ()

CUY HORNEADO

DE \$10 A \$12 ()

DE \$13 A \$15 ()

DE \$15 EN ADELANTE ()

9. SI SE CREARA EN LA CIUDAD DE OÑA UN RESTAURANTE DE COMIDAS TÍPICAS ESPECIALIDAD CUYES AL CARBÓN, ESTARÍA DISPUESTO A CONSUMIR

Si ()

No ()

10. ¿EN QUÉ PRESENTACIÓN LE GUSTARÍA ADQUIRIR NUESTRO PRODUCTO CUY AL CARBÓN?

Cuarto de cuy ()

Medio Cuy ()

Entero ()

11. ¿QUÉ CANTIDAD DE CUY AL CARBÓN CONSUMIRÍA MENSUALMENTE?

CUARTO DE CUY

De 1 a 3 ()

De 4 a 6 ()

De 7 a 9 ()

DE 10 a 12 ()

MEDIO CUY

De 1 a 3 ()

De 4 a 6 ()

De 7 a 9 ()

DE 10 a 12 ()

CUY ENTERO

De 1 a 3 ()

De 4 a 6 ()

De 7 a 9 ()

DE 10 a 12 ()

12. ¿INDIQUE EL MEDIO DE COMUNICACIÓN DONDE LE GUSTARÍA QUE SE PROMOCIONE EL RESTAURANT DE COMIDAS TÍPICAS ESPECIALIDAD CUY AL CARBÓN?

Radio ()

Prensa Escrita ()

Hojas Volantes ()

13. ¿AL MOMENTO DE REALIZAR LA COMPRA, CUÁL DE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS ES DE MAYOR RELEVANCIA PARA USTED?

Calidad ()

Precio ()

Envase ()

Higiene ()

GRACIAS



FORMATO DE LA ENCUESTA PARA DETERMINAR LA OFERTA

Buenos días/tardes, estoy realizando una encuesta para evaluar la creación de un restaurant de comidas típicas “Especialidad Cuyes al carbón” en la ciudad de Oña. Le agradezco por brindarme un minuto de su tiempo para responder las siguientes preguntas:

1. ¿EN SU RESTAURANTE EXPENDE LOS PLATOS TÍPICOS DE OÑA?

SI ()

NO ()

2. ¿INDIQUE QUE PLATOS TÍPICOS VENDE USTED?

CUY ()

MIEL CON QUESILLO ()

FRITADA ()

CALDO DE GALLINA ()

SANCOCHO DE CARNE ()

3. ¿EL PLATO TÍPICO QUE VENDE LO PREPARA USTED?

SI ()

NO ()

4. ¿SI EN SU RESTAURANTE EXPENDE EL CUY, CÓMO LO PREPARA?

ASADO AL CARBÓN ()

FRITO ()

HORNEADO ()

5. ¿EN QUÉ PRESENTACIÓN VENDE EL CUY?

CUARTO DE CUY ()

MEDIO CUY ()

CUY ENTERO ()

6. ¿INDIQUE EL PRECIO DE VENTA DEL CUY?

CUARTO DE CUY

\$ 3,00 ()

\$ 4,00 ()

\$ 5,00 ()

MEDIO CUY

\$ 6,00 ()

\$ 7,00 ()

\$ 8,00 ()

CUY ENTERO

\$ 12,00 ()

\$ 13,00 ()

\$ 14,00 ()

7. ¿INDIQUE LA CANTIDAD DE CUY QUE EXPENDE MENSUALMENTE?

De 10 a 20 cuyes ()

De 21 a 40 cuyes ()

De 41 a 60 cuyes ()

De 61 a 80 cuyes ()

8. ¿DÓNDE ADQUIERE EL CUY PARA PREPARARLO?

PRODUCTORES DE LA ZONA ()

MERCADO ()

CRIANZA PERSONAL ()

9. ¿REALIZA PUBLIDIDAD DE SU RESTAURANTE?

SI ()

NO ()

10. ¿EN SU RESTAURANTE EXISTEN PROMOCIONES PARA LOS CLIENTES?

SI ()

NO ()

GRACIAS

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	45
f. RESULTADOS	50
g DISCUSIÓN	71
h. CONCLUSIONES	179
i. RECOMENDACIONES	182
j. BIBLIOGRAFÍA	183
k. ANEXOS	184
INDICE	198