



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

Proyecto de investigación previa la
obtención del Título de Ingeniería en
Gestión Empresarial

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
PARADERO RESTAURANT DE COMIDAS TÍPICAS EN LA VÍA,
QUEVEDO - BUENA FÈ PROVINCIA DE LOS RÍOS”

AUTOR:

RODRÍGUEZ CABRERA CARLOS ANTONIO

DIRECTORA DE TESIS

Ing. Gina Rendón Guerra.

QUEVEDO - ECUADOR

2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
PARADERO RESTAURANT DE COMIDAS TÍPICAS EN LA VÍA,
QUEVEDO BUENA FÈ PROVINCIA DE LOS RÍOS.”**

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título
de **Ingeniería en Gestión Empresarial**.

Aprobado:

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2013

CERTIFICACIÓN

El suscrito, Ing. Gina Rendón Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el egresado Rodríguez Cabrera Carlos Antonio, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial, de grado titulada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO RESTAURANT DE COMIDAS TÍPICAS EN LA VÍA, QUEVEDO BUENA FÈ PROVINCIA DE LOS RÍOS”, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

DIRECTOR DE TESIS

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Carlos Antonio Rodríguez Cabrera**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Carlos Antonio Rodríguez Cabrera

AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

El autor deja constancia de su agradecimiento a las siguientes instituciones y personas:

En primer lugar a Dios, por guiarme por el camino del bien, a mis padres quienes siempre me dieron su apoyo incondicional y han incentivado a continuar con mi meta establecida.

Mi agradecimiento a los Directivos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en especial al Ing. Gina Rendón Guerra por su colaboración, conocimiento, y apoyo brindado en la elaboración de la tesis y a los catedráticos de la escuela de Gestión Empresarial que durante mis 5 años de estudios del tercer nivel fueron quienes en forma desinteresada pusieron de manifiesto sus conocimientos para lograr mi formación académica integral.

A mi madre, quien constantemente me estimula a seguir adelante.

Y a todas y cada una de las personas que de una u otra manera han colaborado en la culminación exitosa de la investigación desarrollada.

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación realizado con esfuerzo y dedicación va dedicado a las personas que de una u otra forma han contribuido para su realización, en especial a mis padres que en todo momento me brindaron su apoyo de manera incondicional.

A Dios porque ha estado conmigo espiritualmente en cada paso que doy.

Y a mis amigos por brindarme su amistad sincera y estar conmigo en todos y duros momentos e incentivarme a continuar aun cuando se presentaron obstáculos.

Carlos Rodríguez Cabrera

DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACION)

1	Título/Title	M	“Estudio de factibilidad para la creación de un paradero restaurant de comidas típicas en la vía, Quevedo Buena Fe Provincia de Los Ríos”
2	Creador/Creator	M	Carlos Rodríguez Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
3	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Gestión Empresarial
4	Descripción /Decription	M	La Tesis se realizó en la ciudad de Quevedo, y se tomó como referencia a la población del sector Quevedo para el periodo 2012. Para el logro del objetivo principal se realizó un estudio de mercado y un estudio económico financiero a fin de obtener toda la información requerida y se realizó análisis que verificó la viabilidad del proyecto.
5	Editor/Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales Carrera de Gestión Empresarial
6	Colaborador/Contributor	O	
7	Fecha/Date	M	
8	Tipo/Type	M	
9	Formato/Format	R	Doc. Windows XP; Microsoft Word 2010
10	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.uteg.edu.ec
11	Fuente/Source	O	
12	Lenguaje/Language	M	Español

13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Localización :Ámbito empresarial
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencias /Audience	O	Proyecto de investigación

ÍNDICE

Portada.....	i
Aprobación	ii
Certificación.....	iii
Autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
DublinCore.....	vii
Contenido o Índice.....	ix
Prologo	xvii
Resumen	xix
Summary	xx
Introducción	xxi

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.Planteamiento Del Problema..	2
1.2.1. Formulación del problema.....	3
1.2.2. Sistematización del problema..	3
1.3. Justificación	4
1.4. Objetivos	5
1.4.1 Objetivo General.	5
1.4.2.Objetivos Específicos.....	5
1.5.Hipótesis.....	6
1.5.1. General.....	6
1.5.2.Específicas.	6

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO	7
2.1 Fundamentación Conceptual	8
2.1.1 Investigación de mercado	8
2.1.1 Definición del Producto	9
2.1.2. Análisis de la demanda. Cómo se analiza la demanda	9
2.1.3. Métodos de proyección	10
2.1.4. Recolección de fuentes de información de fuentes primarias	11
2.1.5. Fuentes secundarias	12

2.1.6 Muestreo.....	12
2.1.7. Análisis de la oferta	13
2.2. Demanda Potencial Insatisfecha.....	13
2.2.1. Precio	14
2.2.2. Comercialización del producto	15
2.3. Estudio Técnico	15
2.3.1. Tamaño Óptimo del proyecto	16
2.3.2. Localización optima del Proyecto	17
2.3.3. Ingeniería del Proyecto	18
2.3.4. Proceso de Producción	19
2.3.4.1. Balance de materiales y energía.....	20
2.3.4.2. Programa de producción.....	20
2.3.5. Distribución de la planta	21
2.4. Estudio Económico	22
2.4.1. Objetivos del Estudio Económico	22
2.4.2. Costo	23
2.4.3. Costo de Producción.....	23
2.4.4. Costos de administración.....	24
2.4.5. Costos Financieros	24
2.4.6. Inversión total Inicial: fija y diferida.....	24
2.4.7. Cronograma de Inversiones	25
2.4.8. Depreciaciones y Amortizaciones	26
2.4.9. Capital de Trabajo	27
2.4.10. Punto de equilibrio	27
2.4.11. Estado de pérdidas y ganancias	29
2.4.12. Financiamiento. Tabla de pago de la deuda.....	30
2.4.13. Balance General	30
2.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA	31
2.5.1. Valor Presente Neto (VPN)	31
2.5.1. Tasa Interna de Retorno (TIR)	32
2.5.1.1. Tasa crecimiento de la población	33
2.6. Conceptos Básicos	33
2.6.1. Nivel socio_ económico	33
2.6.2. Tasa crecimiento de la población	33
2.6.2.1. Tasa de crecimiento demográfico o tasa de crecimiento de la población ..	33
2.6.3. Generalidades de un servicio de restaurante.	34

2.6.4. Método de proyección.....	36
2.6.5. Fuentes secundarias.....	36
2.6.6. Fuentes Primarias.....	37
2.6.7. Muestreo.....	37
2.6.8. Como analizar la oferta.....	37
2.6.9. Demanda potencial insatisfecha	38
2.7. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	38
2.7.1. Formas de organización de la producción y su gestión	38
2.7.2. Intercambios económicos y comercio justo	39
2.7.3. Ahorro e inversión.....	39
2.7.4. Ley De Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015.....	40
2.7.5. Trámites legales para abrir una empresa.....	42
CAPÍTULO III	
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	44
3.1. Localización	45
3.1.1. Localización geográfica.....	45
3.2. Métodos de la investigación.....	46
3.3. Tipos de investigación	46
3.4. Técnicas e instrumentos de la investigación	46
3.5. Fuentes de información.....	47
3.6. Población y Muestra	47
3.7. Tamaño de la Muestra	47
CAPÍTULO IV	
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
4.1. Encuestas dirigidas a la población del cantón Quevedo.....	50
4.2. Definición de Precio	62
4.3. Equipo para el proceso de elaboración de alimentos	63
4.4. Materia Prima para el proceso de elaboración.	64
4.5. Mano de obra.....	64
4.6. Tamaño del Proyecto.....	65

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones	67
5.2. Recomendaciones	68

CAPITULO VI

PROPUESTA ALTERNATIVA	69
6.1. Título de la propuesta	70
6.2. Justificación	70
6.3. Fundamentación	71
6.4. Objetivos.....	71
6.4.1. Objetivo General	71
6.4.2. Objetivo Específicos	71
6.5. Importancia.....	72
6.6. Ubicación sectorial y física.....	72
6.7. Factibilidad.....	72
6.7.1. Estudio de mercado técnico, económico y financiero.....	73
6.7.1.1. Características del mercado.....	73
6.7.1.2. Características del producto.....	73
6.7.1.3. Información Nutricional	73
6.7.2. Proveedores.....	75
6.7.3. Plan de Negocios	76
6.7.4. Localización	79
6.7.4.1. Macro – Localización.....	79
6.6.4.2. Micro – Localización.....	79
6.6.5. Tecnología e Ingeniería.....	80
6.6.5.1. Obra civil.....	80
6.6.6. Plan de Gestión	81
6.6.6.1. Canales de Distribución	81
6.6.6.2. Publicidad	81
6.7. ESTUDIO FINANCIERO	82
6.7.1. Planificación de Inversión y Financiamiento	82
6.7.2. Activos Corrientes	83
6.7.3. Costos de Constitución	84
6.7.4. Costos de Operación.....	84
6.7.5. Financiamiento.....	85

6.7.6.	Descripción de la planilla de pago del Banco nacional de Fomento.	85
6.7.6.1.	Inversión Inicial	85
6.7.7.	Proyecciones de Estados Financieros.....	87
6.7.7.1.	Balance General Proyectado.....	87
6.7.7.2.	Flujo de Caja Proyectado	88

CAPÍTULO VII

BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS	94

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Aceptación del servicio de alimentos en paraderos – restaurant en la vía Quevedo – Santo Domingo año 2013	50
Cuadro 2	Frecuencia de asistencia del paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	51
Cuadro 3	La Asistencia al paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	52
Cuadro 4	Consumo de alimentos en el paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	53
Cuadro 5	Promedio de gastos en restaurantes de la zona.	54
Cuadro 6	Visita de consumidores de alimentos en los paraderos restaurants de la zona.	55
Cuadro 7	Le gustaría que funcionará un paradero restaurant en la vía Quevedo- Buena Fe	56
Cuadro 8	Aspectos importante que considera cuando acude a un Paradero Restaurante	57
Cuadro 9	El Horario de atención horario de atención que acuden al Paradero Restaurante	58
Cuadro 10	Demanda actual	59
Cuadro 11	Demanda futura	59
Cuadro 12	Oferta actual	60
Cuadro 13	Oferta futura	61
Cuadro 14	Demanda insatisfecha actual	61
Cuadro 15	Demanda insatisfecha futura	62
Cuadro 16	Indicando el precio que se pagara por los productos elaborados.	63
Cuadro 17	Indicando las maquinarias y equipos utilizados para el proceso de elaboración alimentos.	63
Cuadro 18	Presenta el costo de mano de obra, el sueldo mensual por persona y el total de sueldo anual incluyendo los beneficios de ley.	64
Cuadro 19	Indicando el tamaño del proyecto de acuerdo a la tasa de oportunidad del mercado	65
Cuadro 20	Resumen de gastos publicitarios para inicio de operaciones del proyecto.	81

Cuadro 21	Se detalla la inversión para el mejoramiento del local.	82
Cuadro 22	Se detalla la inversión en muebles y equipos para la producción de alimentos.	82
Cuadro 23	Se detalla los costos variables y materiales a utilizar en el proceso de elaboración de alimentos.	83
Cuadro 24	Costo variable inicial de bienes (en usa)	83
Cuadro 25	Total de activos corrientes con lo que inicia la empresa.	84
Cuadro 26	Se detallan todos los gastos necesarios para la constitución de la empresa.	84
Cuadro 27	Se detallan todos los costos de operación	84
Cuadro 28	Indicando el desarrollo inicial de la inversión para la ejecución del proyecto.	86
Cuadro 29	Se muestra el balance general proyectado a cuatro años	87
Cuadro 30	Flujos de caja del proyecto a cuatro años	89
Cuadro 31	Punto de equilibrio	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1	Aceptación del servicio de alimentos en paraderos – restaurant en la vía Quevedo – Santo Domingo año 2013	50
Gráfico 2	Frecuencia de asistencia del paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	51
Gráfico 3	La Asistencia al paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	52
Gráfico 4	Consumo de alimentos en el paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013	53
Gráfico 5	Promedio de gastos en restaurantes de la zona.	54
Gráfico 6	Visita de consumidores de alimentos en los paraderos restaurants de la zona.	55
Gráfico 7	Le gustaría que funcionará un paradero restaurante en la vía Quevedo- Buena Fe	56
Gráfico 8	Aspectos importante que considera cuando acude a un Paradero Restaurante	57
Gráfico 9	El Horario de atención horario de atención que acuden al Paradero Restaurante	58
Gráfico 10	Demanda actual	59
Grafico 11	Demanda futura	60
Grafico 12	Oferta actual	60
Grafico 13	Oferta futura	61
Grafico 14	Tabla de información nutricional	74
Grafico 14	Punto de equilibrio	91

PROLOGO

El siguiente informe en la elaboración de un estudio de factibilidad se inició con una investigación de mercado a fin de recolectar opiniones sobre gustos y preferencias del consumidor; así mismo, se aplicó la técnica de la encuesta para obtener datos específicos que permitan analizar algunos criterios acerca de elegir en determinado momento un sitio o paradero restaurante de comidas típicas en la vía Quevedo Buena fe.

El desarrollo de la presente investigación, a través del Estudio de Factibilidad, permitió obtener datos que servirán de guía para tomar la decisión de invertir en esta propuesta de negocio.

Las actividades de investigación, y emprendimiento que los profesionales realizan en su área de competencia, crecen día a día, los especialistas en Gestión Empresarial saben perfectamente cuál es el mejor futuro de las empresas y desarrollan un trabajo orientado a mejorar los modelos y la gestión de los negocios.

Se ha analizado el creciente aumento en la demanda de comidas de libre elección y los resultados que se pueden llamar las **teorías de prácticas** de esta actividad que consisten en un abundante conocimiento útil para la producción de servicios de restaurantes.

En el mundo académico la meta fundamental de la investigación es generar conocimiento, mientras que las empresas hacen uso de los conocimientos y las competencias de las profesiones para el desarrollo de su actividad especializada, estableciendo metas y objetivos realizables, cuyos resultados generen beneficio en términos rentabilidad.

El bienestar de los consumidores es fundamental, por las cualidades y bondades del servicio, y contribuyen de manera muy importante con el desarrollo económico y social de un país. Los factores que condicionan la

situación de bienestar pueden ser muy complejos entre ellos la satisfacción del cliente.

El presente trabajo tiene como propósito contribuir a mejorar la situación actual de quienes consumen alimentos en paraderos restaurantes de la vía Quevedo Buena fe, con la creación de un sitio de comidas típicas de la zona, en el que se prepare alimentos frescos y nutritivos, agradables para el paladar exigente del visitante.

RESUMEN EJECUTIVO.

El desarrollo de la presente investigación denominada, Estudio de Factibilidad, permitió obtener los siguientes resultados:

El 75%, de la población encuestada manifiesta consumir alimentos en algún paradero restauran de la via Quevedo – Buena Fé, lo cual significa que existe una gran aceptación importante para esta tipo de negocio.

La frecuencia diaria de clientes paraderos restaurant de comidas típicas dio como resultado 42%, seguido el 26 % de frecuencia semanal.

La inversión que demanda, la creación del Paradero Restaurant de Comidas Típicas en la via Quevedo - Buena Fé, es de \$ 29.647.88. El VAN, dio como resultado, un valor positivo de \$ 23.948.47. La TIR, nos muestra que nuestro proyecto es viable, determinando un 46%. La B/C, es de \$ 1,71. El tiempo de recuperación de la inversión es de 3 años.

El estudio técnico, económico y financiero determina que el proyecto es factible y aplicable.

Es importante resaltar que la comida ecuatoriana tiene una alta aceptación en el mercado, gusta tanto a ecuatoriano como ha extranjero.

La oportunidad de instalar este tipo de restaurant es muy importante ya que representa una oportunidad de negocio y además es una inversión que aún no ha sido explotada en la ciudad de Quevedo.

SUMMARY

The development of this research called, Feasibility Study, yielded the following results:

The 75% of the surveyed population in some states foods restore the whereabouts via Quevedo - good faith, which means there is wide acceptance important for this type of business.

The whereabouts customer's daily frequency of typical food restaurant resulted in 42%, followed by 26% of weekly.

The investment demand, creating the typical food Restaurant Whereabouts in via Quevedo - good faith, is \$ 29.647.88. The NPV, resulted in a positive value of \$ 23.948.47. The IRR, shows that our project is viable, determining 46%. The B / C, is \$ 1.71. The recovery time of investment is 3 years.

The technical, economic and financial determines that the project is feasible and applicable.

Importantly Ecuadorian food has a high market acceptance, love has both Ecuadorian and foreign.

The opportunity to install this type of restaurant is very important as it represents a business opportunity and it is an investment that has not been exploited in the city of Quevedo.

INTRODUCCIÓN

La creación de un Paradero Restaurant en la vía Quevedo-Buena Fe; Provincia de los Ríos, en la salida norte de la Ciudad de Quevedo, pretende aportar con un estudio de Factibilidad para crear un lugar alternativo de expendio y/o comidas típicas de la zona considerando la importancia y alto tráfico de la vía, razón que las personas que transitan por el sector requieren consumir alimentos rápidos y continuar con su trayecto o destino.

Este estudio permitirá establecer una alternativa de negocio mediante la creación de un Paradero Restaurant, contribuyendo de esta manera con el crecimiento del sector mediante la generación de una actividad económica que genere beneficio directo e indirectos, para quienes participen del negocio y los consumidores o clientes.

La primera parte de la investigación comprende, un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha y establecer la viabilidad del proyecto.

La segunda parte implica un estudio técnico, un estudio económico para establecer los procedimientos y requerimientos que demanda la creación del paradero-restaurant en la vía Quevedo-Buena Fe. Definir la estructura administrativa y realizar un estudio sobre el impacto ambiental e identificar los mercados de mitigación.

En el estudio económico se determinará la inversión inicial, los costos totales de producción, administración, ventas y financieros, compra de activos fijos-diferidos, entre otros.

Además un análisis financieros para determinar los índices financieros del productos; realiza un plan estratégico para identificar y determinar estrategias que pueden llevar el éxito del proyecto.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Por observación directa se ha podido llegar a la conclusión de que no existe un paradero-restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo-Buena fe: una buena infraestructura y que brinde todos los requerimientos que los consumidores locales y turista externos necesitan para un sano, tranquilo y distinta forma de disfrutar de una buena comida.

La implementación de este proyecto permitirá aprovechar la vía de primer orden y todos los servicios básicos que tienen este sector, además permiten a los habitantes del entorno mejorar sus condiciones de vida mediante actividades relacionadas con el comercio y oportunidades de empleo.

En la zona no existe paradero restaurant con una buena infraestructura y que brinden todos los requerimientos que tanto turistas internos como externos necesitan para disfrutar de una comida típica con un servicio acorde con el medio ambiente, este proyecto permitirá además una alternativa de progreso contribuyendo con el crecimiento del sector mediante la generación de empleo.

1.2.1 Formulación del problema

¿Cómo posicionar y mantener en crecimiento un Paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo-Buena Fe; Provincia de los Ríos?

1.2.2. Sistematización del problema

¿Se demostrará a través de la evaluación económica y financiera la viabilidad del proyecto?

¿Permitirá el estudio de mercado determinar la demanda insatisfecha con respecto a los paraderos-restaurant e identificar a los clientes a los que va dirigido el mismo?

¿Se logrará a través del estudio técnico determinar tamaño, localización y los recursos y capacidades necesarios para la creación de un paradero restaurant en la vía Quevedo Buena fe?

1.3. JUSTIFICACION

La disponibilidad de tiempo libre; el descanso de fin de semana en el sector laboral, la disposición de los sectores sociales medios y altos que disfrutan de niveles de ingresos, los turistas locales y de otros sectores, pueden destinar parte de sus ingresos para satisfacer necesidades secundarias, tales como el descanso y recreación, razones por lo que se considera una oportunidad la de generar una idea de negocio, a través de un Plan de Negocios para la Creación de un Paradero restaurante en la vía Quevedo Buena fe, que ofrezca platos típicos de la zona.

Los resultados a obtener en la investigación utilizando metodologías y técnicas adecuadas y necesarias para determinar la viabilidad técnica, económica, financiera y social, de un paradero restaurant en la salida norte del Cantón Quevedo Buena fe, permitirán a inversores y/o emprendedores adoptar la idea planteada para su ejecución. Por lo tanto existen beneficiarios directos e indirectos en la realización del presente proyecto.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación de un Paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo-Buena fe.

1.4.2. Objetivos Específicos

Efectuar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha y establecer la viabilidad del proyecto.

Realizar un estudio técnico para determinar la localización y el tamaño del proyecto, la inversión inicial y demás requerimiento de acuerdo al tipo del proyecto.

Elaborar un estudio económico para determinar los costos de producción, administración, ventas y financiero, equipos, maquinarias entre otras.

Desarrollar la evaluación financiera para determinar la rentabilidad del negocio.

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. Hipótesis general

El estudio de factibilidad determinará la viabilidad para creación de un Paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo – Buena Fe.

1.5.2. Hipótesis específicas

El estudio de mercado establecerá la demanda insatisfecha para la creación de un Paradero Restaurant en la vía Quevedo – Buena Fe.

El análisis económico y financiero determinará los recursos y capacidades necesarias para la viabilidad de un Paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo – Buena Fe.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.1.1. Investigación de mercado

Se entiende por mercado; el área en la cual convergen las fuerzas de la demanda y la oferta para establecer un precio único. La esencia del estudio de mercado es saber que vamos a producir, como lo vamos a producir y cuanto vamos a producir, es decir de que diferentes formas vamos a satisfacer la demanda del proyecto.¹

Indica que el mercado de un proyecto está constituido por el mercado proveedor y el mercado competidor, el mercado distribuidor y el mercado consumidor.

La investigación de mercado es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas de marketing, para generar perfecciones y evaluar las acciones de marketing para monitorear el desempeño y mejorar su comprensión como un proceso.²

La investigación de mercado proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, lo cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto; además indica que la investigación que se realice debe tener las siguientes características:

¹ Prieto H. Jorge 2006 Los proyectos, la razón de ser del presente Bogotá Ecos. Ediciones pág. 50

² MALHOTRA N. K. 2008 Investigación de mercados México. Pearson Educación Pág. 7

- La recopilación de la información debe ser sistemática
- El método de recopilación debe ser objetivo y no tendencioso
- Los datos recopilados siempre deben ser información útil
- El objeto de la investigación; siempre deben tener como objetivo final servir como base para la toma de decisiones.³

2.1.1 Definición del Producto

En esta parte sobre la definición del producto debe darse una descripción exacta del producto o los productos que se pretendan elaborar. Este debe ir acompañado por la normas de calidad que editora los ministerios correspondientes.⁴

2.1.2. Análisis de la demanda. Cómo se analiza la demanda

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 respecto a un bien o un servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta la información proveniente de fuentes primarias y secundaras de indicadores económicos etc.⁵

³ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 13

⁴ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 13

⁵ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 16

Los consumidores logran una utilidad o satisfacción por medio del consumo de bienes o servicios. Algunos bienes otorgan más satisfacción que otros o un mínimo consumidor, reflejando su demanda y las preferencias que tenga sobre las alternativas que ofrece el mercado, todo esto en el marco de las restricciones presupuestarias que le impone un consumo limitado.

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto o servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado.⁶

La existencia de una necesidad a satisfacer con el producto o servicio a ofrecer, refleja una oportunidad sobre la demanda potencial, que debe cuantificarse a través de fuentes primarias y/o secundarias, dependiendo de la etapa en que se encuentre el proyecto y sus características particulares.⁷

2.1.3. Métodos de proyección

Los cambios futuros, no solo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios se conocen con cierta exactitud, si se usan técnicas estadísticas adecuadas para analizar el presente. Para ello se usan las series de tiempo, pues lo que se desea absorber es el comportamiento de un fenómeno respecto al tiempo. Existen cuatro patrones básicos de tendencia del tiempo; la tendencia surge cuando el fenómeno tiene poca variación en largos periodos y su representación gráfica de una línea recta o curva suave; la variación estacional, que surge por los hábitos o tradiciones de la gente o por condiciones climatológicas; las fluctuaciones cíclicas, que surgen

⁶SAPAG.NassirSAPAG.Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 81

⁷ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 163

principalmente por razones de tipo económico, y los movimientos irregulares, que surgen por cualquier causa aleatoria que afecta el fenómeno.⁸

Uno de los objetivos últimos del estudio es lograr una estimación de la demanda. Esta proyección permite construir el flujo de fondos durante la vida del proyecto, estima el tamaño óptimo etc. El esfuerzo dedicado al análisis y proyección de la demanda tiene relación directa con el tipo de proyecto, el tamaño, el tipo de producto y la estructura del mercado que se piensa ocupar.⁹

Una manera de clasificar las técnicas de proyección consiste en hacerlo en función de su carácter, esto es, aplicar métodos de carácter cualitativo, modelos causales y modelos de serie de tiempo. Los modelos de carácter cualitativo se basan principalmente en opiniones de expertos.

Los modelos de pronósticos causales parten del presupuesto de que el grado de influencia de las variables que afecten al comportamiento del mercado permanece estable. Los modelos de series de tiempo se utilizan cuando el comportamiento que asume el mercado a futuro puede determinarse en gran medida por lo sucedido en el pasado, y siempre que esté disponible la información histórica de manera confiable y discreta.¹⁰

2.1.4. Recolección de fuentes de información de fuentes primarias

Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo.¹¹

⁸ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 163

⁹ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 166

¹⁰ SAPAG. Nassir SAPAG. Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 90-91

¹¹ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 25

La información primaria se obtiene mediante un método que observe el fenómeno. Puede ser realizado de manera personal o mecánica, pero también es posible adquirir los datos mediante entrevistas por correo, telefónicas, personales.¹²

2.1.5. Fuentes secundarias

Para la investigación en fuentes primarias.¹³

2.1.6 Muestreo

La teoría del muestreo es compleja. Se trata de la selección de una pequeña parte estadísticamente determinada para inferir el valor de una o varias características del conjunto. Muestreo es la selección de una pequeña parte estadísticamente determinada para inferir el valor de una o varias características del conjunto.¹⁴

El muestreo es uno de los componentes del diseño de una investigación de mercados. En la mayoría de los casos, el muestreo es el único medio factible para obtener datos en la investigación de mercado, lo que inevitablemente introduce los errores de muestreo. Sin embargo con mucha frecuencia tales errores constituyen solo una pequeña parte del total de errores de la investigación.¹⁵

¹² MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A.Pág. 47

¹³ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A.Pág. 47

¹⁴ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 27

¹⁵ Malhotra Naresh K. Investigación de mercado Pearson Evaluación México Pág. 332-333

2.1.7. Análisis de la oferta

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios.¹⁶

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio a la oferta, igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción etc. Para analizar la oferta también es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. Entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta están:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productores
- Planos de expansión
- Inversión fija y números de trabajadores.¹⁷

2.2. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

La demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo. La demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance oferta demanda, y con los

¹⁶SAPAG. Nassir SAPAG. Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 55

¹⁷ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 42

datos proyectados se puede calcular la probable demanda potencial o insatisfecha en el futuro.¹⁸

La validez de los resultados de la proyección está íntimamente seleccionada con la calidad de los datos de entrada que sirvieron de base para el pronóstico. Las fuentes de información de vía más frecuente son los varios históricos oficiales de organismos públicos privados, las opiniones de expertos y el resultado de encuestas especiales entre otras.¹⁹

2.2.1. Precio

El precio es el valor de los productos expresado en términos monetarios. El comprador normalmente quiere que los precios de los productos sean bajos, aunque en algunos casos prefiere que sean muy similares, debido a que si son más bajos que los otros productos similares se puede poner en duda la calidad del producto, o tener la percepción de que las materias de que lo conforman son de menos calidad, o que no cumplen con los mínimos requisitos legales.²⁰

El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, a excepción de cuando existe protección (aranceles, impuesto). Al precio lo define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien.

El precio de venta depende de:

¹⁸ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 43

¹⁹ SAPAG. Nassir SAPAG. Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 90

²⁰ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A. Pág. 71

- Elasticidad precio de la demanda
- Concepto de mercadotecnia de la empresa
- Estructura de mercado en cuanto oferta y número de consumidores
- Fijación de precios oficiales
- Tipo y naturaleza del mercado
- Estructura de costos de operación
- Margen de rentabilidad esperado²¹

Precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.²²

2.2.2. Comercialización del producto

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. La comercialización no es la transformación de productos hasta las manos del consumidor esta actividad, debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar; es decir una buena comercialización de la que coloca el producto de un sitio y momento adecuado, para dar el consumidor la satisfacción que la espera con la compra.²³

2.3. ESTUDIO TÉCNICO

Los objetivos del análisis técnico – operativo de un proyecto son los siguientes: verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.

²¹ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág.173

²² BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.44

²³ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.48

Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la operación óptima requerida para realizar la producción, en resumen se pretende realizar las propuestas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con que producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico – operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.²⁴

En esta etapa se realizan aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (equipos, maquinarias, instalaciones, terrenos, edificios, etc.) que sean necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio. También en ello se incluye la definición de la materia prima y de los insumos necesarios para elaborar el producto y poner en marcha el funcionamiento de la planta.²⁵

El estudio de la utilidad técnica evalúa si es físicamente posible hacer el proyecto. El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero; es decir, calcula los costos, las inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto.²⁶

2.3.1. Tamaño Óptimo del proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculan y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación, de igual forma, la decisión que se tome el respecto del tamaño determinara el nivel de operación que posteriormente explicará la

²⁴ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.74

²⁵ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A.Pág. 83

²⁶Sapag. Nassir Proyecto de Inversión Pearson Educación México 2007 pág. 95

estimación de los ingresos por ventas. El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el proyecto de funcionamiento.²⁷ El tamaño del proyecto con su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.²⁸

El tamaño óptimo depende de entre otras cosas, de las economías de escala que estén presentes en un proyecto. Al estar en presencia de un mercado creciente, esta variable toma más importancia ya que deberá optarse por definir un tamaño ideal lo suficientemente grande como para que pueda responder a futuro a ese crecimiento del mercado.²⁹

2.3.2. Localización optima del Proyecto

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

La decisión de la localización de un proyecto es una decisión de largo plazo con repercusiones económicas importantes que deben considerarse con la mayor exactitud posible.³⁰

²⁷ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 211

²⁸ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.75

²⁹SAPAG.NassirSAPAG.Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 190

³⁰SAPAG.NassirSAPAG.Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 202

La localización óptima del proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio social). El objetivo final de este punto, es por supuesto llegar a determinar el sitio donde se instalara la planta.³¹

Es el análisis de las variables que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes de hecho, algunas expresar solo la toman una vez en su historia.³²

2.3.3. Ingeniería del Proyecto

Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto.

La ingeniería tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleve a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, trabajo de laboratorio, empaques de productos, de obras de infraestructuras y de sistemas de distribución.³³

³¹ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.86

³² Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 222

³³ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 240

2.3.4. Proceso de Producción

Es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirlas en artículos mediante una determinada función de manufactura; en otras palabras indica que es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo.³⁴



Es una serie de elementos interrelacionados conformada por tres elementos: entrada, proceso y salida. En este caso, los sistemas de producción se clasifican según el volumen y la rapidez con que se procesa los productos. Los sistemas de producción más conocidos según Morales son:

³⁴ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.89-90

- Proceso repetitivos
- Proceso intermitentes
- Proceso por proyecto³⁵

2.3.4.1. Balance de materiales y energía

Morales manifiesta que esta herramienta de trabajo permite determinar las cantidades de materias primas y productos en proceso y terminados que entran y salen de cada uno de los centros de trabajo, también se incluye la energía que se consume durante el proceso de producción.

2.3.4.2. Programa de producción

Morales manifiesta; el empleo de este enfoque, que consta de un diagrama en el cual se enlistan todas las actividades, es útil para programar los tiempos de labor estimados en cada centro de trabajo y, en general, el tiempo que tardara el proceso de producción. A cada actividad se le asigna los tiempos estimados y los tiempos reales.

Se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etc.) y clasifican los distintos tipos de proceso productivos en función de su flujo productivo o de tipo de producto, teniendo en cada caso efectos distintos sobre el flujo de caja de proyecto.³⁶

³⁵ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A. Pág. 99-100

³⁶ SAPAG.Nassir SAPAG.Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 145

2.3.5. Distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores; además dice que los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

- Integración total
- Mínima distancia de recorrido
- Utilización del espacio publico
- Seguridad y bienestar para el trabajador
- Flexibilidad³⁷

Las dimensiones de la planta de producción y/o de las instalaciones se expresa principalmente mediante la capacidad de producción en un periodo determinado, aunque existen otros criterios para establecerlas; por ejemplo.

La cantidad de activos de la planta, el tipo de tecnología de los equipos e instalaciones, la capacidad del personal (productividad), el volumen de ventas o de facturación, etc.³⁸

Una vez conocidos los equipos principales y las instalaciones de servicios necesarias (por ejemplo, si deben llegar camiones de despacho de productos, se deberá considerar el área necesaria para su entrada, salida y maniobra de carga o descarga), se desarrolla un diagrama que especifique donde esta cada equipo y donde esta cada instalación.³⁹

³⁷ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 94-95

³⁸ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A. Pág. 94

³⁹ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 260

2.4. ESTUDIO ECONÓMICO

El estudio económico o análisis económico dentro de la metodología de evaluación de proyecto, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico en términos de cantidades de materia prima necesarias y cantidades de desechos del proceso, cantidades de mano de obra directa e indirecta , cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso, etc. La esencia del estudio económico es el análisis de cientos de cifras monetarias que a su vez son la base para el cálculo de la rentabilidad de la inversión.⁴⁰

2.4.1. Objetivos del Estudio Económico

Una vez que el investigador concluye el estudio de la parte técnica, se habrá dado cuenta de que existe un mercado potencial por cubrir y que no existe impedimento tecnológico para llevar a cabo el proyecto. La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total para la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es la evaluación económica.⁴¹

⁴⁰ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 138

⁴¹ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 139

2.4.2. Costo

Es una palabra muy utilizada pero nadie ha logrado definirla con exactitud debido a su amplia utilización, pero se la puede definir como un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro, o en forma virtual.⁴²

2.4.3. Costo de Producción

Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Un error en el costeo de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico; los costos de producción se anotan y determinan con las siguientes bases:

- Costo de materia prima
- Costos d emano de obra
- Envases
- Costos de energía eléctrica
- Costos de agua
- Combustibles
- Control de calidad
- Mantenimiento
- Cargos de depreciación y amortización
- Costos para combatir la contaminación⁴³

⁴² BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág.139

⁴³ BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 140, 141, 142

2.4.4. Costos de administración

Los costos que provienen de realizar la administración en la empresa. Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no solo significa los sueldos de gerente y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos generales de oficina. Una empresa de cierta envergadura puede contar con direcciones o gerencias de planeación, investigación y desarrollo, recursos humanos y selección de personal. Esto implica que fuera de las otras dos grandes áreas de una empresa, que son producción y ventas, los gastos de todos los demás departamentos o áreas que pudieran existir en una empresa se cargaran a administración y costos generales.⁴⁴

2.4.5. Costos Financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capital es obtenido en préstamos. Algunas veces estos costos se incluyen en los generales y de administración, pero lo correcto es administrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay porque cargarlos en un área específica.⁴⁵

2.4.6. Inversión total Inicial: fija y diferida

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, o diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital del trabajo.

⁴⁴BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 142

⁴⁵BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 143

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes o propiedades de la empresa, como terrenos, edificios, maquinarias, equipo, mobiliario, vehículo de transporte, herramientas, y otros. Se les llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes y propiedades de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales, nombres comerciales, asistencia técnica, gastos pre operativo, contrato de servicios (luz, teléfono, internet).⁴⁶

La inversión inicial está constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo. Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc.; y los activos intangibles y la inversión diferida están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, patentes de inversión, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, etc.⁴⁷

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se pueden agrupar en tres tipos: activos fijos, activos intangibles, y capital de trabajo.⁴⁸

2.4.7. Cronograma de Inversiones

El cálculo del tiempo apropiado para capitalizar o registrar los activos en forma contable para lo cual es necesario construir un cronograma de inversiones o un

⁴⁶BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 143

⁴⁷Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición Pág. 319

⁴⁸SAPAG.NassirSAPAG.Reinaldo (2008) Propecio y Evaluación de Proyectos México. Mc Graw Hill Pág. 259-260

programa de instalación del equipo, este es simplemente un diagrama de GANTT, en el que tomando en cuenta los plazos de entrega ofrecidos por los proveedores, y de acuerdo con el tiempo en que se tarde tanto en instalar como poner en marcha los equipos, se calcula el tiempo apropiado para capitalizar o registrar los activos de forma contable.⁴⁹

2.4.8. Depreciaciones y Amortizaciones

La depreciación se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos.

La Amortización es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

$$D.a = \frac{V.a}{V.u}$$

$$V.r. = V.a. - D.A.$$

Dónde:

Da= Depreciación Anual

Va= Valor Actual

Vu= Vida útil

Vr= Valor Residual

DA= Deprecación acumulada⁵⁰

⁴⁹BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 144

⁵⁰BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 144

2.4.9. Capital de Trabajo

La diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar créditos en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios en las empresas.⁵¹

Es la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para funcionar una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados, y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa.⁵²

2.4.10. Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa solo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.⁵³

⁵¹BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 145

⁵²Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá.Ecos Edición Pág.320

⁵³BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 148

Es la cantidad de ingreso que igualan a la cantidad de costos y gastos en la que incurre normalmente una empresa. En el caso de los proyectos de inversión es la cantidad de ingresos provenientes de la venta de los productos y/o servicios. Además, es necesario calcular el punto de equilibrio de cada año con el fin de conocer si las ventas proyectadas alcanzar a cubrir los costos y gastos del proyecto de inversión.⁵⁴

En el análisis del punto de equilibrio se quiere resaltar su importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación, para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones, en relación con el manejo financiero.⁵⁵

El punto de equilibrio es un elemento más para el análisis y la planeación empresarial y sirve para respaldar la toma de decisiones en situaciones poco complejas y además permite captar con mayor facilidad muchos aspectos económicos de los negocios.

$$\text{Punto de equilibrio (volumen de ventas)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\left(\frac{\text{costos variables totales}}{\text{volumen total de ventas}} \right)}$$

$$\text{PEM} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Dónde:

PEM=Punto de Equilibrio Monetario

CF= Costo Fijo

CV= Costo Variable

V= Ventas

⁵⁴ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A. 203 204

⁵⁵ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición 332

2.4.11. Estado de pérdidas y ganancias

Mide las utilidades de la unidad de producción o prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingreso usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas durante el periodo; y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e intereses por concepto de préstamos; igualmente, se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.

Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

Estado de pérdidas y ganancias⁵⁶

Cuentas	Cifras				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas					
-Costos de ventas					
= Utilidad bruta					
-Gastos de administración					
-Gastos de ventas					
=Utilidad operativa					
+Ingresos no operativos					
-Gastos financieros					
-Otros egresos					
=Utilidad antes de impuesto					
-Provisión para impuesto					
=Utilidad neta					

⁵⁶ Córdova Formación y Evaluación del Proyecto Bogotá. Ecos Edición 334

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 los ingresos todos los costos en que incurre la planta y los impuestos que deba pagar. Esta definición no es muy completa, puesto que habrá que aclarar que los ingresos pueden provenir de fuentes externas e internas y no solo de la venta de los productos.⁵⁷

Es un estado financiero dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo determinado. Que los ingresos se deducen los costos y los gastos, con lo cual, finalmente, se obtienen las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos de utilidades.⁵⁸

2.4.12. Financiamiento. Tabla de pago de la deuda

Una empresa está financiada cuando se ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudara a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión. Debe entenderse por dinero barato los capitales pedidos en préstamos a tasas mucho más bajas que las vigentes en las instituciones financieras.⁵⁹

2.4.13. Balance General

El Activo, para una empresa, significa cualquier pertenencia material o inmaterial; pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital significa los activos, representados en dinero o en títulos,

⁵⁷BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 150

⁵⁸ MORALES C. Arturo 2009 Proyecto de Inversión México Mc Graw Hill Interamericano Ediciones. S.A. Pág. 164

⁵⁹BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 153

que son propiedades de los accionistas o propietarios directos de la empresa. Como se observa, un balance general en la práctica es un aspecto contable muy dinámico y, por ende, muy difícil de realizar adecuadamente.⁶⁰

2.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

La parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, hasta este punto se sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto, de acuerdo con las restricciones del medio; se conocerá y denominará el proceso de producción, así como todo los costos en que se incurrirá en la etapa productiva; además, se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, a pesar de conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros cinco años de operación, aun no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable.⁶¹

2.5.1. Valor Presente Neto (VPN)

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

$$VPN = -I + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5 + VR}{(1+i)^5}$$

⁶⁰BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 155

⁶¹BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 181

Donde:

VPN= Valor Actual Neto

I= Inversión

FNE= Flujo Neto de Efectivo

i=Tasa de Interés

VR= Valor residual⁶²

2.5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

$$TIR = Tm + (TM - Tm) = \left[\frac{(VAN\ m)}{(VAN\ m - VAN\ M)} \right]$$

Donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

Tm= Tasa Menor o Inferior

TM= Tasa Mayor o Superior

VAN m= Valor Actual Neto Menor

VAN M= Valor Actual Neto Mayor⁶³

⁶²BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 182

⁶³BACA U. Gabriel Evaluación de proyectos México, Mc Graw Hill Pág. 184

2.5.2.1. Tasa crecimiento de la población

La **Tasa de crecimiento demográfico** o **tasa de crecimiento de la población**, en *demografía* y ecología, es la tasa o índice que expresa el crecimiento o decrecimiento de la población de un determinado territorio durante un período determinado, normalmente, un año; expresado generalmente como porcentaje de la población al inicio de cada período o año.

2.6. CONCEPTOS BÁSICOS

2.6.1. Nivel socio_ económico

El **nivel o estatus socioeconómico** es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación, y empleo. Al analizar el nivel socioeconómico de una familia se analizan, los ingresos del hogar, los niveles de educación, y ocupación, como también el ingreso combinado, comparado con el individual, y también son analizados los atributos personales de sus miembros.

2.6.2. Tasa crecimiento de la población

2.6.2.1. Tasa de crecimiento demográfico o tasa de crecimiento de la población.

En *demografía* y ecología, es la tasa o índice que expresa el crecimiento o decrecimiento de la población de un determinado territorio durante un

período determinado, normalmente, un año; expresado generalmente como porcentaje de la población al inicio de cada período o año.

2.6.3. Generalidades de un servicio de restaurante.

Un restaurante es un comercio, en el mayor de los casos público, donde se paga por la comida y bebida, para ser consumidas en el mismo local. Hoy en día existen una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina. La palabra proviene del francés *restaurantes* que significa restaurativo, refiriéndose a la comida que se ofrecía en esa época un caldo de carne, la palabra se extendió por toda Europa, en algunos países se modifica a *restorán*, *restaurante* o *restauraría*. En Polonia, el primer restaurante francés se fundó en 1765, mientras que en Londres, apenas en 1873.

Dos tipos de servicios son regularmente utilizados en el mercado latinoamericano y americano: servicio francés y americano.

El servicio americano en la mayoría de los restaurantes estadounidenses es bastante sencillo. Tal vez la característica que distingue este servicio americano inmediatamente es su rapidez, la comida se prepara en la cocina y un mesero la lleva a la mesa de los comensales.

El servicio francés se encuentra en los restaurantes en donde se sirve un clásico menú francés y que se ofrece a una sofisticada clientela. La principal característica de este servicio, es que todo su menú es elaborado en el restaurante en presencia del cliente. Los ingredientes se traen de la cocina y se les muestran al cliente para su inspección y el *maître* los prepara delante del

comensal. Gran habilidad se amerita del personal para presentar eficientemente este tipo de servicio. Los camareros deben estar familiarizados con los ingredientes del menú y los métodos de preparación. El servicio francés es muy caro y requiere de un menú de alto precio. De igual modo requiere de vajillas de excelente categoría para causar una excelente impresión.

Existen diversos tipos de establecimientos:

Restaurante buffet. Es posible escoger uno mismo una gran variedad de platos cocinados y dispuestos para el autoservicio. A veces se paga un monto fijo u 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 personas.

Restaurante de comida rápida. Restaurantes informales donde se consume alimentos simples y de rápida preparación como hamburguesas, papas fritas, pizzas o pollo, algunas de las cadenas de restaurantes más conocidas son: McDonalds, Burger King, KFC, Pizza Hut o Domino's pizza.

Restaurantes de alta cocina o gourmet. Los alimentos son de gran calidad y servidos a la mesa, el pedido es a la carta o escogido de un menú, por lo que los alimentos son cocinados al momento, el costo va de acuerdo al servicio y la calidad de los platos que consume, existen mozos o camareros, dirigidos por un *maître*, el servicio, decoración, 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 tailandesa, restaurantes espectáculo, entre otras.

Comida para llevar. 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. El cliente elige la oferta y se confecciona un menú a su gusto, ya que la oferta se realiza por raciones individuales o como grupos de menús. Dentro de estos podemos encontrar establecimientos especializados en un determinado tipo de producto o en una cocina étnica determinada, la vajilla y el menaje que se usan son recipientes desechables, un ejemplo son las rosticerías, los asaderos de pollos.

2.6.4. Método de proyección

Muestra cómo se relaciona las variables.

2.6.5. Fuentes secundarias

Reúne la información escrita que existe sobre el tema, ya sea en estadística del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras.

2.6.6. Fuentes Primarias

La fuente primaria de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de el es necesario encontrar contacto directo.

2.6.7. Muestreo

Selección de un pequeña parte estadísticamente determinada para inferir el valor de una o varias características del producto.

2.6.8. Como analizar la oferta

Entre los datos indispensables para hacer un análisis de la oferta están.

- Números de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Plan de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores

2.6.9. Demanda potencial insatisfecha

Es la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

2.7. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.7.1 Formas de organización de la producción y su gestión

Art. 319.-Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda Interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.-En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.⁶⁴

2.7.2 Intercambios económicos y comercio justo

Art. 337.-El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.

2.7.3 Ahorro e inversión

Art. 339.- El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional. Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.⁶⁵

⁶⁴ASAMBLEA CONSTITUYENTE; (2008); *Constitución de la República del Ecuador*; Ecuador; pag.151

⁶⁵ASAMBLEA CONSTITUYENTE; (2008); *Constitución de la República del Ecuador*; Ecuador; pag.157,158

2.7.4 Ley De Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015

➤ TITULO I

➤ Disposiciones Generales

Art. 1° Objeto de la Ley

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Art 2° Definición de Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

➤ **TITULO II**

Marco Institucional de las Políticas De Promoción y Formalización

CAPITULO I – De Los Lineamientos

Art. 4° Política Estatal:

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial 2 de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

➤ **TITULO III**

Instrumentos de Promoción Para el Desarrollo y la Competitividad

CAPITULO I

De Los Instrumentos de Promoción De Las MYPE

Art. 14° Rol del Estado

El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.⁶⁶

2.7.5 Trámites legales para abrir una empresa

Los emprendimientos siempre van a ser un reto, desde crearlos hasta mantenerlos a flote. Para llevarlos por buen camino hay que avanzar paso a paso, así que si te has propuesto fundar tu propia empresa ten en cuenta que hay una serie de trámites que debes realizar para que esté constituida legalmente. Los pasos para que cualquier empresa nueva pueda funcionar bajo las reglas que impone la Superintendencia de Compañías son:

Darle un nombre a la empresa. Cuando ya lo hayas pensado dirígete a la Súper Intendencia de Compañía para reservarlo, o enterarte de que ya está ocupado. En caso de que no esté registrado por otra persona tienes un plazo de 30 días de reserva, si lo necesitas puedes ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio;

➤ **Escritura de la Constitución de la Compañía.** Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría;

⁶⁶<http://blog.pucp.edu.pe/item/119548/ley-n-28015-ley-de-promocion-y-formalizacion-de-la-micro-y-pequena-empresa>

➤ **Registro mercantil.** Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa;

Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente;

➤ **Súper de compañías.** Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro;

➤ Crear el RUC de tu empresa como último paso.⁶⁷

⁶⁷<http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa/>

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. LOCALIZACIÓN

La investigación se realizará en la vía Quevedo Buena Fé, Provincia de Los Ríos, en el contexto en el cual presenta las siguientes características.

3.1.1. Localización geográfica.

El Cantón Quevedo Buena Fé se encuentra ubicado en la Región Central del Ecuador al Norte de la Provincia de los Ríos.

Coordenadas geográficas:

Latitud Sur 1°2' 30''

Latitud Oeste 79°28'30''

Límites son los siguientes:

Norte. Valencia, Buena Fé y la Provincia de Cotopaxi

Este: Ventanas y Quinsaloma

Oeste: Cantón El Empalme

Sur: Cantón Mocache

Extensión: el área del Cantón Quevedo es de 288.70Km²⁶⁸

Temperatura: la temperatura media del Cantón Quevedo es de 25 a 32°C altura sobre el nivel del mar, la Ciudad se encuentra ubicada 74 metros sobre el nivel del mar.

⁶⁸ <http://inec.gob.ec/estadisticas/>

La población de acuerdo al Instituto nacional Estadística y Censo (INEC), la proyección es de 102.200 habitantes.

3.2. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En la investigación se empleó el método de análisis y síntesis; buscando determinar operativamente las relaciones de las variables, sobre la implementación de un paradero restaurant de comidas típicas.

3.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

La investigación fue descriptiva, explicativa, ya que en un principio analizará todo lo que respecta a los servicios de paradero restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo-Buena Fe.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se aplicó una encuesta a los ciudadanos del Cantón Quevedo a través de un cuestionario de preguntas sobre la implementación de un paradero restaurant de comidas típicas.

3.5. FUENTES DE INFORMACIÓN

Se acudió a fuentes primarias de información a través de trabajo de campo y fuentes secundarias a toda información documentada sobre el objetivo de esta investigación a través de ministerios, Instituciones, libros, revistas, internet entre otras.

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para determinar el universo de la investigación se identificará a la población total del Cantón Quevedo entre las edades comprendidas en un rango de 15 a 65 años.

3.7. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró el universo, de estudio el mismo que estará integrado por personas de 15 a 65 años, del Cantón Quevedo, para determinar la muestra representativa y se aplicará la siguiente formula:

Muestra

$$n = \frac{N * Z^2 * P * q}{d^2(N - 1) + Z^2 * P * q}$$

Dónde:

n= tamaño de la muestra

N= Universo (102.200)

P= Probabilidad de que el evento ocurra (0.50)

q= Probabilidad de que el evento no ocurra (0.50)

Z= Nivel de confianza 1.96

d= error de diseño 0.05

$$n = \frac{102.200 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(102.199) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n= 383$$

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. ENCUESTAS DIRIGIDAS A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN QUEVEDO EN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO RESTAURANTE EN LA VÍA QUEVEDO, BUENA FE PROVINCIA DE LOS RÍOS 2013, LOS SIGUIENTES DATOS SERVIRÁN PARA APORTAR CON EL DESARROLLO DE LA TESIS.

1. ¿Usted Consume alimentos en algún paradero restaurante de la vía Quevedo- Santo domingo?

Cuadro 1: Aceptación del servicio de alimentos en paraderos – restaurant en la vía Quevedo – Santo Domingo año 2013

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	294	77%
No	89	23%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

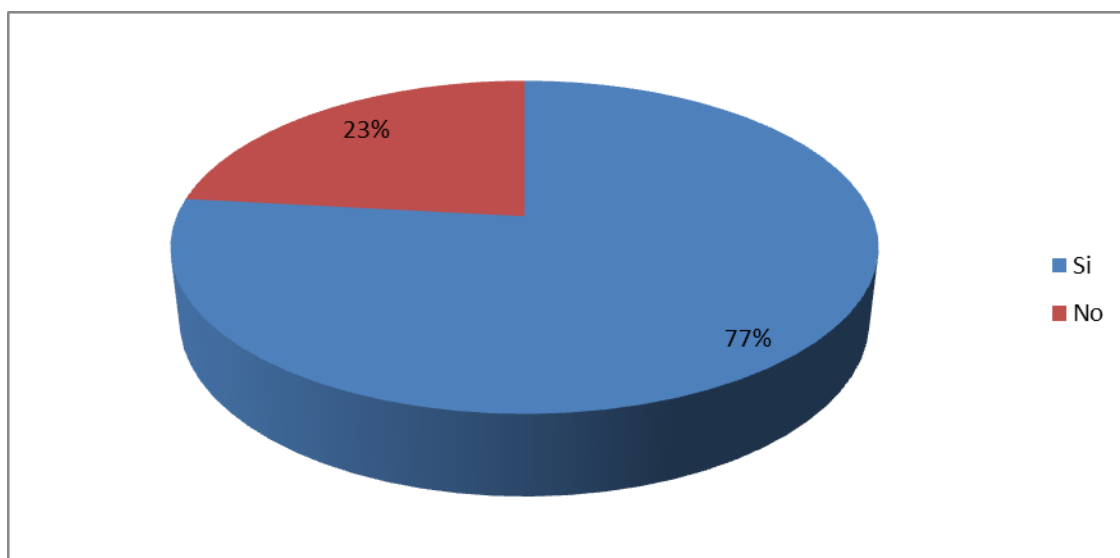


Gráfico 1: Aceptación del servicio de alimentos en paraderos – restaurant en la vía Quevedo – Santo Domingo año 2013

INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a una parte de la población consumidora indica que el 77% si asiste a paradero restaurante en la vía Quevedo - Buena Fé y el 23% no acude a este tipo de lugar ante mencionado.

2. ¿Con qué frecuencia asiste a este tipo de restaurante?

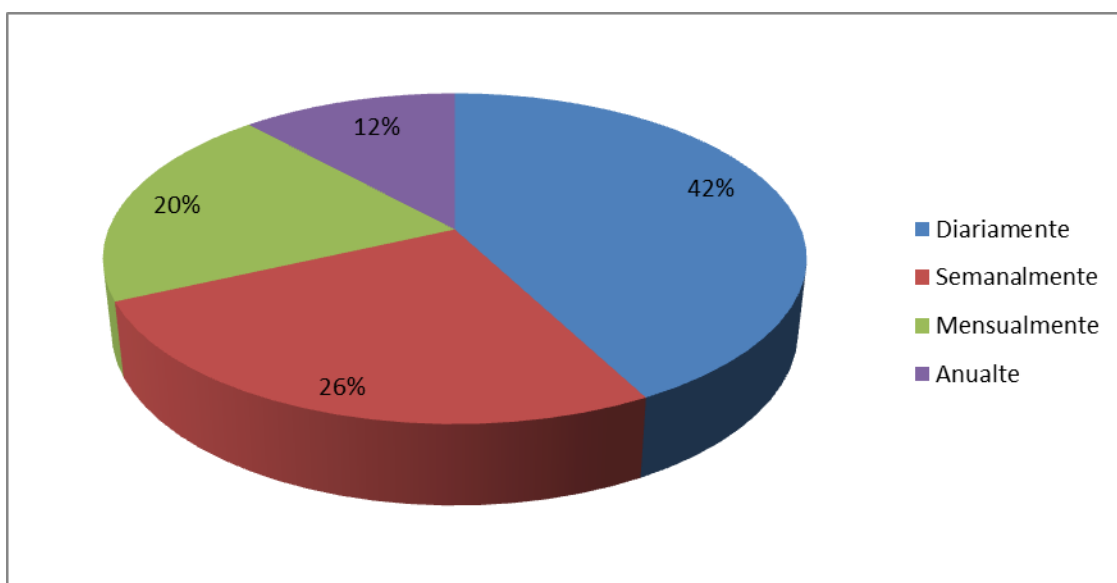
Cuadro 2: Frecuencia de asistencia del paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Diariamente	162	42%
Semanalmente	99	26%
Mensualmente	77	20%
Anual	45	12%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 2: Frecuencia de asistencia del paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada un total del 42% nos revela que diariamente acude a los paraderos restaurant que están ubicado en la vía Quevedo - Buena Fé, el 26% acude semanalmente, el 20% lo realiza mensualmente y el 12% lo realiza anual.

3. ¿Con quién acude a visitar este tipo de paradero restaurant?

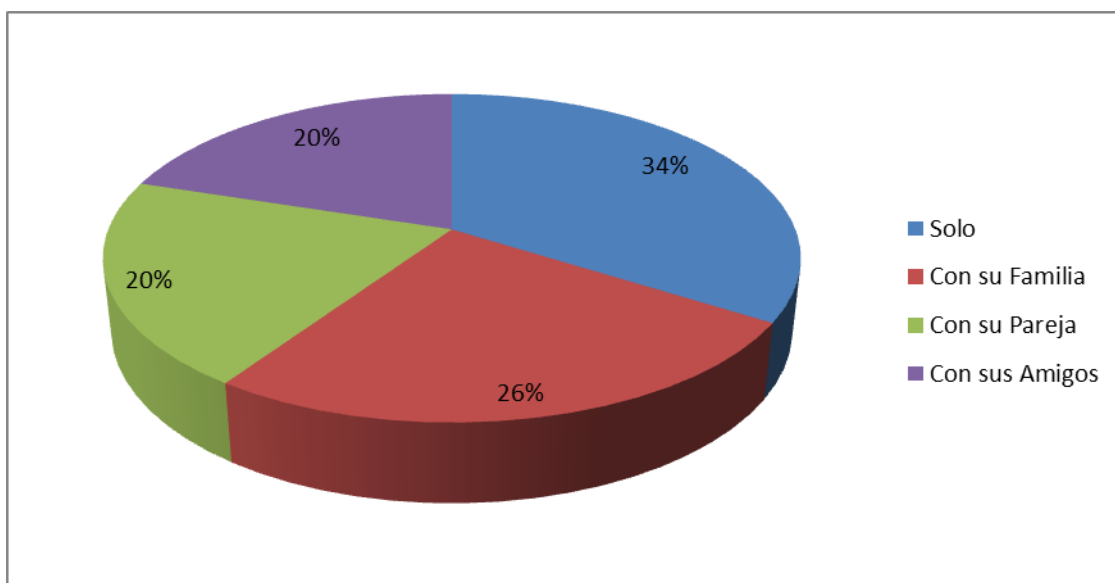
Cuadro 3: La Asistencia al paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Solo	130	34%
Con su Familia	98	26%
Con su Pareja	78	20%
Con sus Amigos	77	20%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 3: La Asistencia al paradero restaurant en la vía Quevedo – Buena Fé año 2013



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada el 34% de la personas entrevistada nos indicaron que asisten a un paradero restaurant solo, el 26% asiste con la familia, el 20% acude en pareja y el 20% asisten a este tipo de local en compañía de los amigos.

4. ¿Qué platos típicos son de su preferencia?

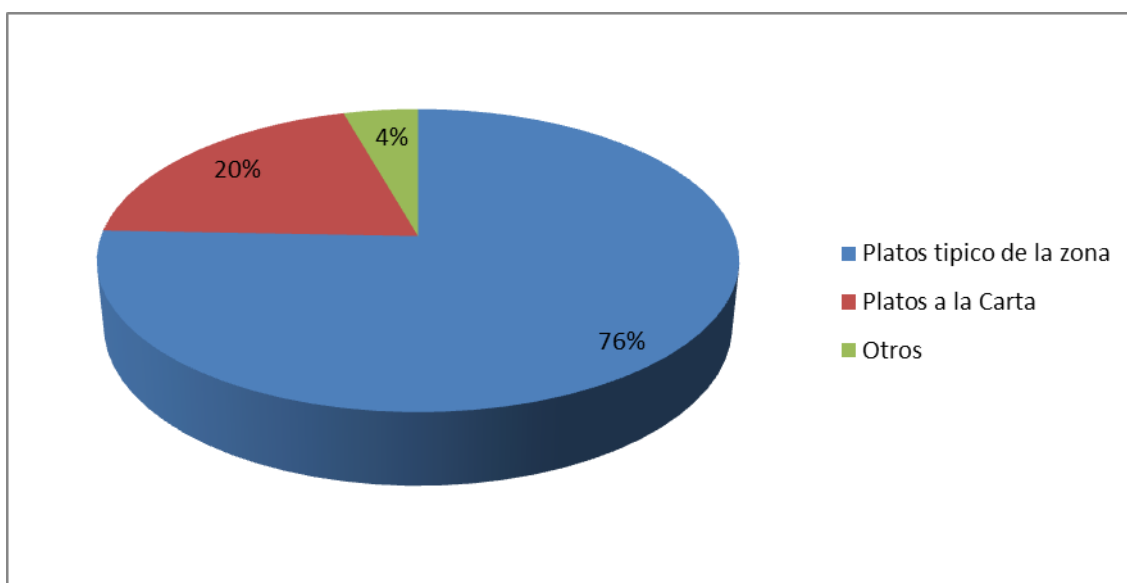
Cuadro 4: Consumo de alimentos en el paradero restaurant en la vía Quevedo
– Buena Fé año 2013

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Platos típicos	276	76%
Platos a la carta	73	20%
Otros	16	4%
TOTAL	365	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 4: Consumo de alimentos en el paradero restaurant en la vía Quevedo
– Buena Fé año 2013



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada indica el 76% consume platos típicos en los restaurante, el 20% nos indica platos a la carta y 4% prefieres otros tipos de platos.

5. ¿Cuál es el promedio de gasto en restaurantes de la zona?

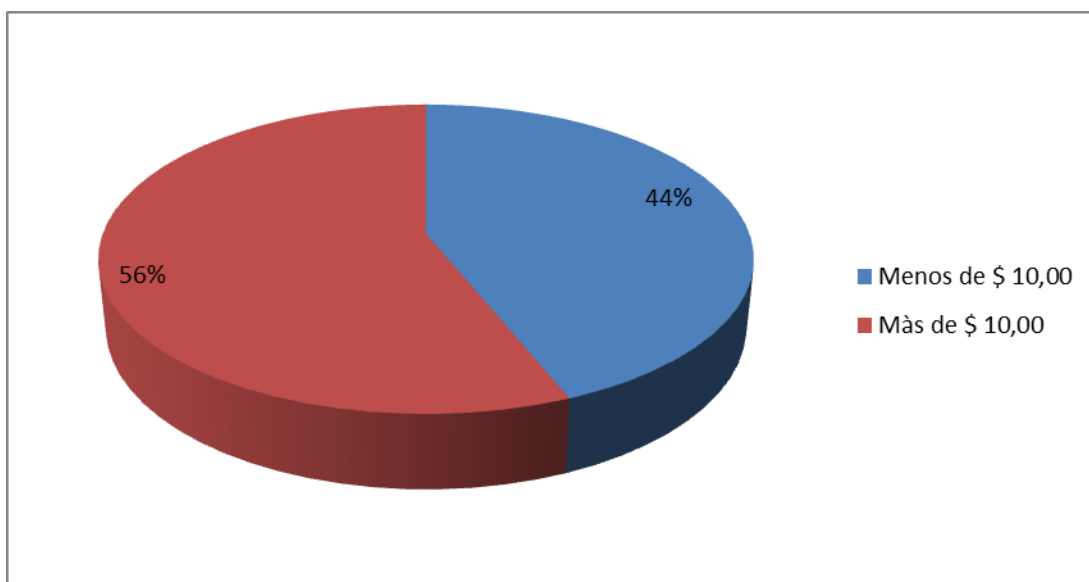
Cuadro 5: Promedio de gastos en restaurantes de la zona.

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de \$ 10,00	168	44%
Más de \$ 10,00	215	56%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 5: Promedio de gastos en restaurantes de la zona.



INTERPRETACIÓN

La encuesta realizada a la población del cantón Quevedo, indica que el 44% de las personas tienen un gasto promedio en restaurante menos de \$ 10.00 y el 56% nos ratifica que gasta más de \$ 10.00.

6. ¿Cuál de los siguientes Paraderos Restaurant visita con mayor frecuencia?

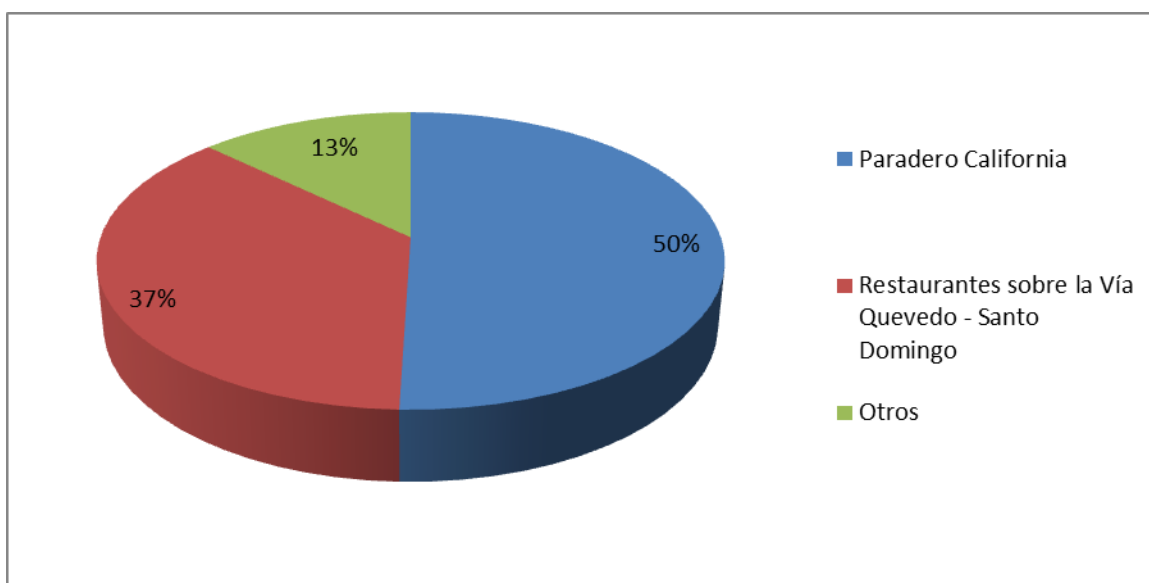
Cuadro 6: Visita de consumidores de alimentos en los paraderos restaurants de la zona.

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Paradero California	186	51%
Restaurantes sobre la Vía Quevedo - Santo Domingo	136	37%
Otros	49	13%
TOTAL	365	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 6: Visita de consumidores de alimentos en los paraderos restaurants de la zona.



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a la población del cantón Quevedo, considerando el tipo y paradero restaurante que visita frecuentemente nos indican, el 51% acude a paraderos californias, el 37% asisten a los restaurantes ubicados en la vía Quevedo – Santo Domingo y el 13% a diferentes restaurantes.

7. ¿Le gustaría que funcionara un nuevo Paradero Restaurante de comidas típicas en la vía Quevedo- Buena Fe?

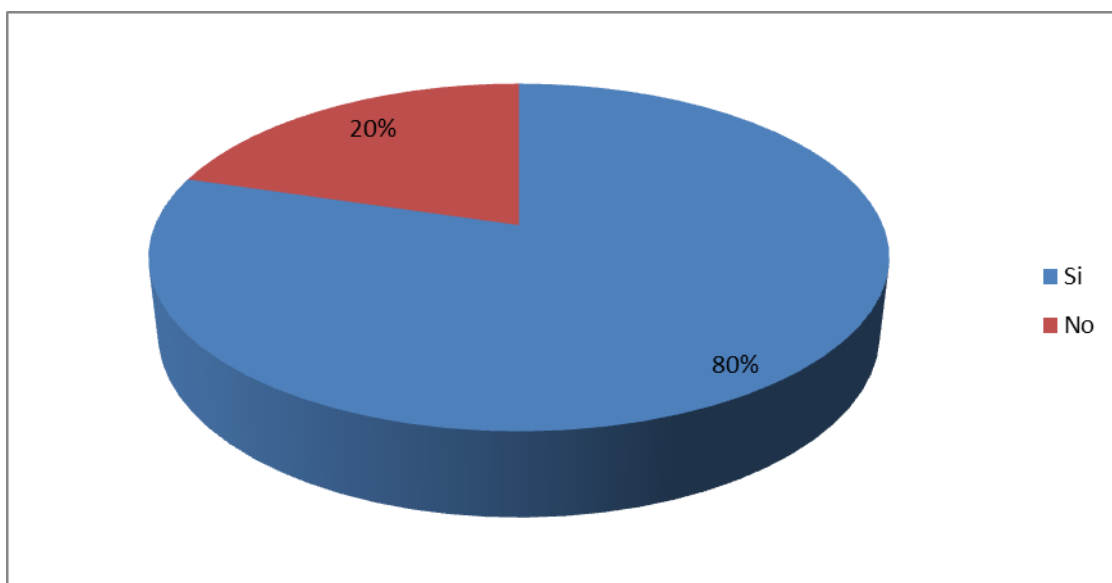
Cuadro 7: Le gustaría que funcionará un paradero restaurante en la vía Quevedo- Buena Fe

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	305	80%
No	78	20%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 7: Le gustaría que funcionará un paradero restaurante en la vía Quevedo- Buena Fe



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a una parte de la población del cantón Quevedo, es muy necesario saber si les gustaría un paradero restaurante en la vía Quevedo, el 80% indico que sí y 20% que no es necesario.

8. ¿Qué aspecto considera más importantes cuando acude un Paradero Restaurante?

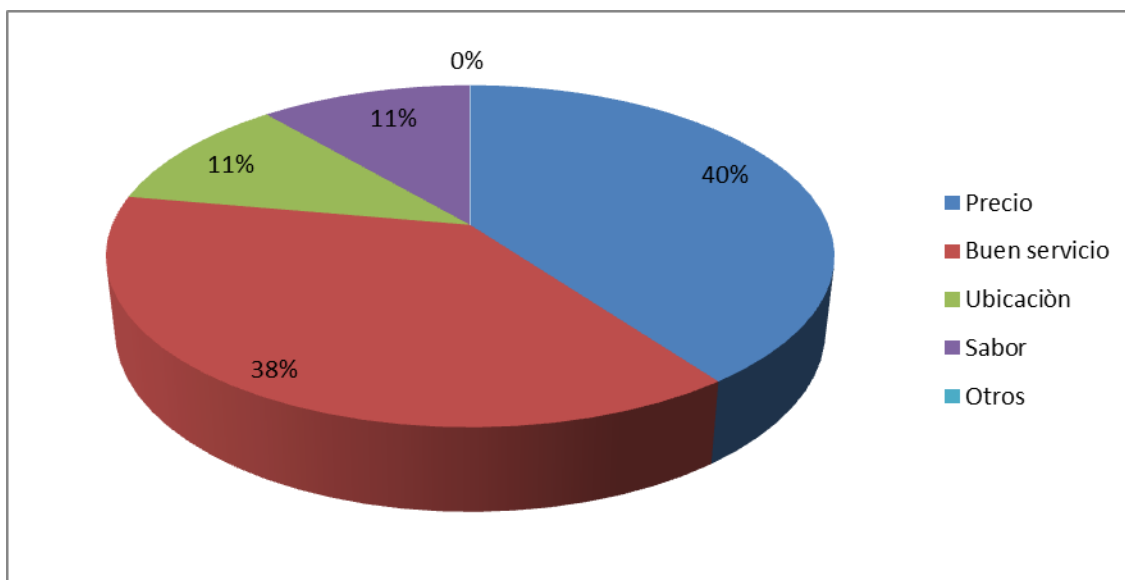
Cuadro 8: Aspectos importante que considera cuando acude a un Paradero Restaurante

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio	153	40%
Buen servicio	145	38%
Ubicación	42	11%
Sabor	43	11%
Otros	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 8: Aspectos importante que considera cuando acude a un Paradero Restaurante



INTERPRETACIÓN

Encuesta efectuada a la población del cantón Quevedo, indican que el factor que consideran importante en un 40% el precio, el 38% buen servicio, el 11% ubicación, el 11% sabor y preparación del restaurante.

9. ¿Cuál es el horario en que acude normalmente a un Paradero Restaurante?

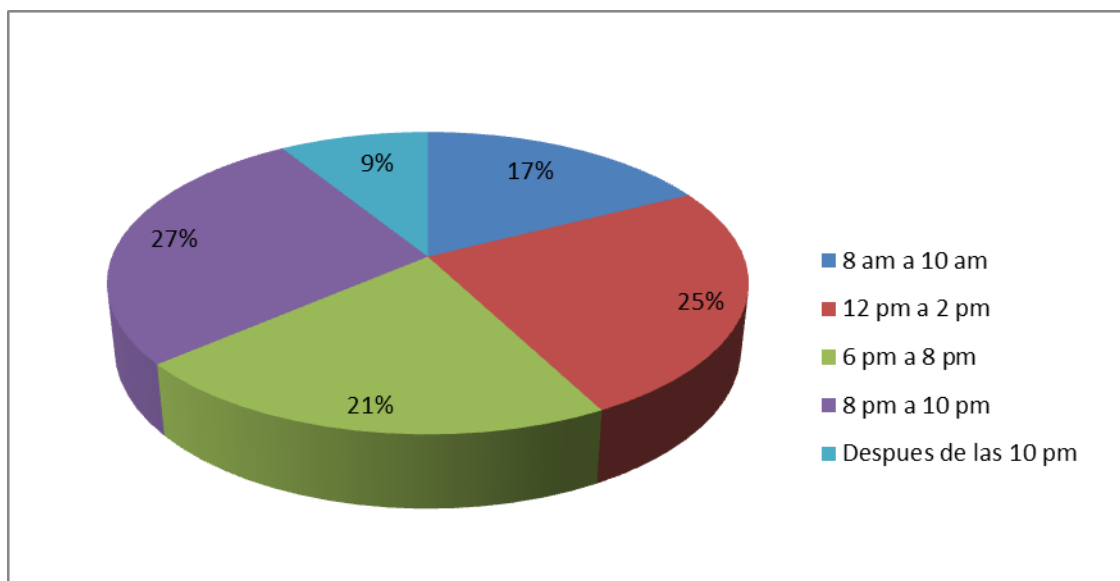
Cuadro 9: El Horario de atención horario de atención que acuden al Paradero Restaurante

DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
8 am a 10 am	67	17%
12 pm a 2 pm	95	25%
6 pm a 8 pm	82	21%
8 pm a 10 pm	105	27%
Después de las 10 pm	34	9%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Gráfico 9: El Horario de atención horario de atención que acuden al Paradero Restaurante



INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada se considera los siguientes porcentajes, con la relación del horario de atención del paradero restaurante, el 17% indica un horario de 8 am a 10 pm, el 25% de 12pm a 2pm, el 21% de 6pm a 8pm, l 8% de 8pm a 10pm.

CUADRO 10: DEMANDA ACTUAL

AÑOS	D.A.
2008	87979
2009	90354
2010	92794
2011	95299
2012	97873

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

GRÁFICO 10:



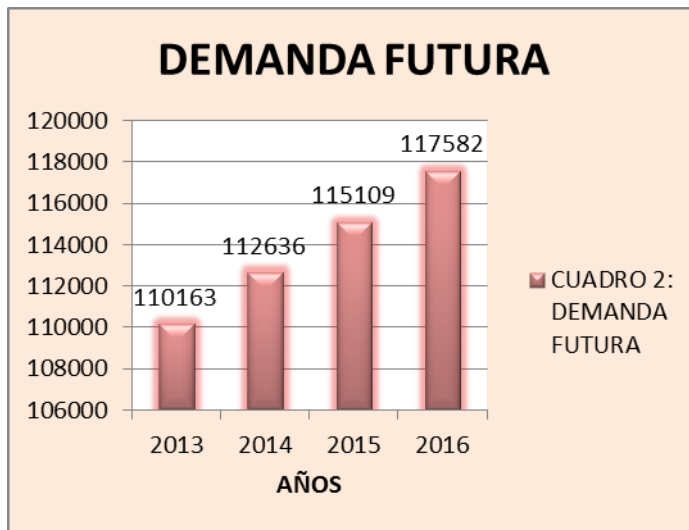
CUADRO 11: DEMANDA FUTURA

X	AÑOS	D.F.
7	2013	110163
8	2014	112636
9	2015	115109
10	2016	117582

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

GRAFICO 11:



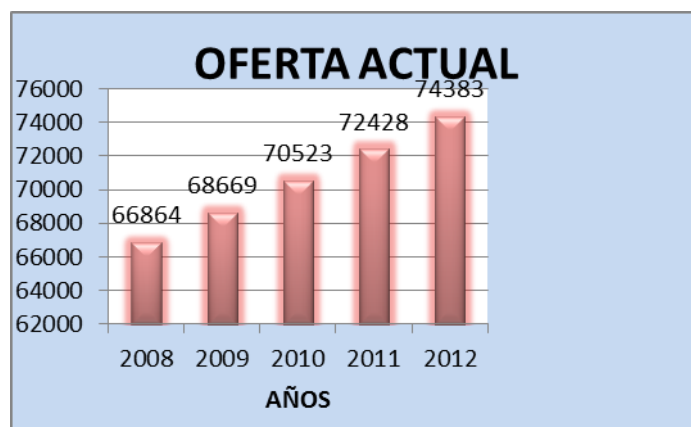
CUADRO 12: OFERTA ACTUAL

AÑOS	O.A.
2008	66864
2009	68669
2010	70523
2011	72428
2012	74383

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

GRAFICO 12:



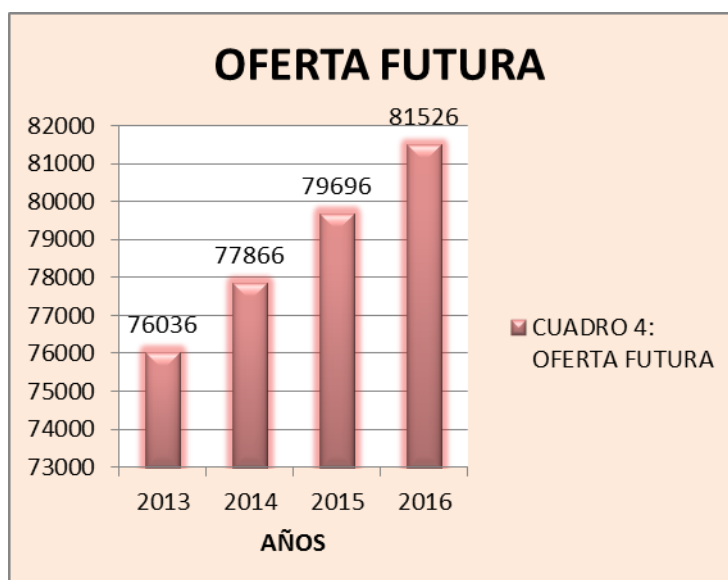
CUADRO 13: OFERTA FUTURA

X	AÑOS	O.F.
7	2013	76036
8	2014	77866
9	2015	79696
10	2016	81526

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

GRAFICO 13:



CUADRO 14: DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL

Años	O.A.	D.A	D.I.A.
2008	66864	87979	-21115
2009	68669	90354	-21685
2010	70523	92794	-22271
2011	72428	95299	-22872
2012	74383	97873	-23489

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Conclusión:

Dado que la demanda ha sido mayor que la oferta se puede concluir que el proyecto fue conveniente en los años analizados desde el punto de vista del mercado

CUADRO 15: DEMANDA INSATISFECHA FUTURA

Años	O.F.	D.F.	D.I.F.
2011	76036	110163	-34127
2012	77866	112636	-34770
2013	79696	115109	-35413
2014	81526	117582	-36056

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Conclusión:

Dado que la demanda será mayor que la oferta se puede concluir que el proyecto ve a ser conveniente en los siguientes años analizados desde el punto de vista del mercado

4.2. Definición de Precio

CUADRO 16: Indicando el precio que se pagara por los productos elaborados.

PRODUCTO	PRECIO POR UNIDAD DE VENTA
Desayunos	2,00
Almuerzos	2,50
Meriendas	3,00

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

4.3. Equipo para el proceso de elaboración de alimentos

DESCRIPCIÓN	COSTO UNIT. (EN USD)	COSTO TOTAL POR PRODUCTO	COSTOS TOTALES	TIEMPO DE VIDA / AÑOS	CANT.
MUEBLES Y EQUIPO			5782,26		
Cocina industrial de 3 quemadores en acero mate	450	900		7	2
Parrilla Asadora	550	1100		7	2
Gas industrial de 15kg	45	90		7	2
Mesa de Trabajo	467	467		7	1
Freidor individual	256	512		7	2
Computadora + Impresora	850	850		3	1
archivador aéreo con puerta metálica ovalada	103,58	103,58		7	1
escritorio máster de 2 gavetas	168,45	168,45		7	1
Lokersmetálico de 4 casilleros de 40x40x40	39,4	39,4		7	1
Juegos de silla + mesa	78	1404		4	18
sillón kb 9604	147,83	147,83		7	1
TOTAL			5782,26		TOTAL

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 17: Indicando las maquinarias y equipos utilizados para el proceso de elaboración alimentos.

4.4. Materia Prima para el proceso de elaboración.

- Carne
- Pescado
- Pollo
- Chanco
- Arroz
- Sal
- Aceite
- Aliños
- Yerbata
- Platos

4.5. Mano de obra

Descripción	Clasificación mano de obra	Número	Sueldo mensual (\$)	Total Sueldos anual (\$/año)
Administrador	Calificada	1	318	4255,66
Personal de Proceso		3	318	12523,66
Meceros	Semicalificada	3	318	12523,66
TOTAL		7		29302,98

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 18: Presenta el costo de mano de obra, el sueldo mensual por persona y el total de sueldo anual incluyendo los beneficios de ley.

4.6. Tamaño del Proyecto

AÑOS	D.I.F.	%	TAMAÑO
2013	-34127	15	5119,05
2014	-34770	15	5215,50
2015	-35413	15	5311,95
2016	-36056	15	5408,40

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 19: Indicando el tamaño del proyecto de acuerdo a la tasa de oportunidad del mercado

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Al hacer una investigación de mercados, se pudo saber que no hay muchos paraderos restaurantes de comida típica en la vía Quevedo Buena Fe y que la gente no diferencia estos restaurantes de los de especialidades. Los restaurantes se caracterizan por tener un menú principal y todo lo relacionado al restaurante tiene que ver con el tema escogido excelente calidad y presentación.
- Se Identificaron las estrategias que se deben seguir como la estrategia de precios, cuyo objetivo es el de competir con los mismos precios de la competencia ya que este negocio está enfocado a estratos con ingresos o poder de adquisición medio y la tendencia es la de poder satisfacer sus gustos y necesidades. También se investigó a cerca de los proveedores, para encontrar los mejores en cuanto a calidad y precio, ya que es un factor muy importante a la hora de elaborar la lista de precios y tener una ganancia que permita el pago de los costos (mano de obra, insumos, servicios, etc algunos platos y algunas bebidas serán a un precio especial, para de esta manera incentivar a los clientes a que asistan y consuman sus platos a un menor precio. Haciendo las encuestas y el estudio de mercados se pudo establecer que esta estrategia la utilizan en muchos restaurantes, porque aunque los platos que se venden dan utilidad, su precio es más bajo que de costumbre y así las personas pueden consumir más a un menor precio y de esta manera se puede en cierta medida alcanzar las ventas esperadas.
- Se determinaron las necesidades del personal desde la persona que hace los pedidos de materia prima, como los chefs, ayudantes de cocina, ayudantes de aseo, meseros, etc. Todos estos, son personas que ayudan a que la empresa funcione óptimamente, y se satisfagan las necesidades

de los clientes. En conclusión, a partir de este estudio de factibilidad se puede concluir que en Quevedo las personas están buscando constantemente lugares donde se sientan cómodos y en un buen ambiente para pasar sus ratos libres, para dedicar momentos importantes de su vida como son las comidas.

- Desde el punto de vista financiero el proyecto es viable el VAN y la TIR lo que indica que el proyecto es justificable.

5.2. Recomendaciones

- Se debe considerar como necesario que se ejecute el proyecto lo antes posible ya que la recuperación de la inversión es casi inmediata; debiéndose considerar realizar un crédito en el Banco Nacional de Fomento ya que su tasa de interés es la más baja del mercado.
- Se considera clave que ubique la localización más adecuada del terreno en la vía Quevedo buena fe por ser un importante eje vial.
- Se deberá poner en práctica las normas de “buenas prácticas ambientales” fomentando el respeto al medio, además ubicar afiche y recipiente que indiquen como se realiza el tratamiento en el restaurant, considerando que estas medidas ayudaran a los clientes apreciar más el negocio.

CAPITULO VI
PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1. Título de la propuesta

Creación de un Paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo Buena Fe, Cantón Quevedo Provincia Los Ríos 2013.

6.1. Justificación

Después de haber realizado la encuesta a los consumidores y no consumidores de comidas típicas en el Cantón Quevedo, se logró identificar los gustos y preferencias que tienen las personas al momento de acudir a un Paradero Restaurant.

El posicionamiento es una de las estrategias que en el mundo de los negocios está dando buenos resultados; la llave del éxito de los negocios está en ofrecer productos cada vez diferenciados, para satisfacer múltiples deseos y exigencias de los consumidores.

Cada consumidor es un mundo diferente, cada vez quieren que el producto sea a su medida y a sus exigencias; en la medida que la competencia se incrementa y los mercados crezcan; la necesidad básica de posicionarse claramente en la mente del consumidor potencial va resultando muy importante.

La propuesta sobre la creación de un Paradero Restaurant en la vía Quevedo Buena Fe, nace de los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado a los habitantes del Cantón Quevedo, en la que se identifica la existencia de una necesidad insatisfecha sobre este tipo de servicios y la

opinión favorable sobre la creación de un paradero Restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo Buena Fe.

6.2. Fundamentación

Un paradero Restaurant se diferencia de los demás en razón de que a más de brindar comidas típicas de la zona permite dar al consumidor entre otros, estacionamiento cómodo, amplios espacios de atención a los usuarios, contacto con la naturaleza y un ambiente libre de contaminación.

6.3. Objetivos

6.3.1. Objetivo General

Crear un paradero restaurant de comidas típicas en la vía Quevedo Buena Fe, Provincia Los Ríos

6.3.2. Objetivo Específicos

- Realizar un estudio técnico para determinar la localización, tamaño, maquinarias y equipos, insumos, materias primas y localización de la planta.
- Elaborar un estudio económico que demuestre la factibilidad de la inversión.
- Realizar la evaluación financiera a través de los índices financieros para determinar a través del VAN y el TIR la rentabilidad de la inversión.
- Elaborar un plan de negocios para el paradero restaurante de comidas típicas en la vía Quevedo – Buena Fé.

6.4. Importancia

La creación de un Paradero Restaurant de comidas típicas con sus respectivas políticas, normas, procedimientos y estrategias, es de gran importancia, porque el consumidor de este tipo de servicios, tendrá otra opción de servicio al momento de visitar al restaurant, la implementación del negocio generará futuras fuentes de empleo y contribuirá en el mejoramiento del medio ambiente aportando de esta manera al crecimiento del entorno y por ende del Cantón Quevedo.

6.5. Ubicación sectorial y física

Institución: Paradero Restaurant de Comidas Típicas

Ubicación: Provincia de Los Ríos, Cantón Quevedo.

Dirección: Km. 1 ½ vía Santo Domingo

Representante Legal: Gerente General

Responsable Legal: Gerente General

6.6. Factibilidad

Esta propuesta es factible porque el 80% de los encuestados manifiesta que le gustaría que funcione un Paradero Restaurant en la Vía Quevedo Buena Fe, mientras que un 42% manifiesta que le gustaría acudir a un paradero restaurant diariamente, un 26% semanalmente, lo que permitirá que al momento de lanzar este nuevo servicio de comidas típicas al mercado generará una gran expectativa en la ciudadanía.

6.6.1. Estudio de mercado técnico, económico y financiero.

6.6.1.1. Características del mercado

Quevedo-Buena Fe son cantones de la Provincia de los Ríos, con varios sectores aledaños y un clima que beneficia para el cultivo.

Se cultiva principalmente cacao, arroz, tabaco, café, algodón, caña de azúcar y también de ciclo cortó como: la soya, maíz, fréjol, etc. En cuanto a la ganadería la de mayor rendimiento es el porcino.

6.6.1.2. Características del producto

- Es un producto elaborado a diario.
- Se sirve en diferentes porciones.

6.6.1.3. Información Nutricional

Los alimentos para el consumo de los habitantes, contienen muchos nutrientes ya que son elaborados con vegetales, marisco, carnes y contienen un gran porcentaje de vitaminas.

Del consumo equilibrado de los nutrientes básicos que contienen los alimentos depende especialmente el buen funcionamiento del cuerpo humano y la ausencia de trastornos y enfermedades.

Los nutrientes básicos que necesita el ser humano para desarrollar y mantener el organismo en buenas condiciones de salud son seis: carnes, agua, proteínas, grasas, hidratos de carbono, vitaminas y minerales.

GRAFICO 14: TABLA DE INFORMACIÓN NUTRICIONAL

ALIMENTOS	% PC	en 100 g de parte comestible			
		Energía	Proteínas	Grasa	Hidratos de Carbono
		kcal	g	g	g
Alimentos de origen animal					
Leche materna	100	70	1,0	4,4	6,6
Leche de vaca	100	61	3,3	3,3	4,5
Huevos	88	158	12,0	11,2	2,3
Carne de vacuno**	100	123	21,4	3,1	2,4
Carne de cerdo, pulpa**	100	132	21,2	4,4	1,8
Carne de cerdo, chuleta**	100	287	20,6	22,3	1,0
Carne de cordero, chuleta***	100	203	18,8	11,6	5,3
Carne de cabra	100	161	19,5	7,9	3,0
Carne de ave	67	140	20,0	7,0	0,0
Hígado de vacuno**	100	135	20,0	4,6	3,3
Salchicha o vienesa***	100	318	12,5	29,7	1,0
Carne de pescado, fresca	100	90	18,4	0,8	2,3
Carne de pescado, seca y salada	100	255	47,0	7,4	0,1
Arroz, pulido					
▶ crudo	100	361	6,5	1,0	81,5
▶ cocido*	100	123	2,2	0,3	27,9
Legumbres					
Frijoles y arvejas, secas y crudas	100	333	22,6	0,8	58,9
Garbanzos crudos***	100	349	18,2	6,2	57,7
Lentejas crudas***	100	326	24,0	1,3	57,4
Frijol de soja, seco y crudo	100	416	36,5	20,0	22,5

6.6.2. Proveedores

Los productos que se adquieren para la elaboración de los alimentos se compraran en supermercados, comisariatos aledaños.

- Cárnicos Reyes
 - Comisariato Super Tienda Quevedo
 - Comisariato Aki
 - Distribuidora Litardo
-
- **Logotipo**



- **Slogan**

“EN LA VARIEDAD ESTA EL GUSTO”

6.6.3. Plan de Negocios

Introducción:

En nuestro plan de negocios, nos decidimos por un Paradero Restaurante ya que el margen que nos dejará la materia prima será muy grande, y, comida típica es un negocio para el que siempre se encuentra público.

Misión:

Nuestra misión es ofrecer al consumidor, un servicio de calidad, que se desarrolle en un ambiente propicio para disfrutar de la mejor comida a una relación de precio – calidad excelente para satisfacer las necesidades y deseos de nuestros clientes.

Visión:

Nuestra visión, es afianzarnos en la zona a desarrollarse el negocio, logrando ser la el mejor Paradero - Restaurante de la zona, para luego expandirnos y lograr lo mismo alrededor de las zonas gastronómicas más importantes, para de esa manera, lograr ser la cadena de Restaurantes más reconocidas de la Provincia, siempre apoyándonos en la búsqueda de la satisfacción de nuestros clientes.

Objetivos:

Como principales objetivos nos propusimos:

- Ofrecer un servicio y una calidad de producto que nos caracterice por la excelencia y nos diferencie de la competencia.
- Afianzarnos, para luego aumentar las ventas en un 40%.
- Ser reconocidos como el mejor Restaurante.

Claves para el éxito y logros de los objetivos:

Para que se puedan cumplir nuestras expectativas, los logros y podamos tener éxito en éste rubro en el que el mercado está tan atomizado nos concentraremos en:

- Lograr una fidelización y una lealtad con los clientes.
- Mantener la calidad del servicio y del producto ante todo.
- Contar un personal idóneo, tanto en su aspecto como en sus conocimientos y capacidades.
- Lograr un ambiente de trabajo en equipo y capacitar al personal en todos los aspectos.
- Mantener los precios y un nivel de venta promedio

Descripción de la Empresa:

Es una empresa de servicio de comidas típicas, con una amplia variedad de platos. Se espera que por el tipo de servicio que esperamos brindar, y la calidad del producto tan requerida por los consumidores, tenga un éxito inmediato y se aumenten las ventas rápidamente.

Surge la idea de un restaurante – parrilla por la gran afluencia que tiene éste tipo de negocio, y por la necesidad que creemos que tiene la gente de disfrutar de una buena comida a un precio razonable, en una parrilla que salga de lo estándar y se diferencie por su servicio y ambiente

Localización:

El local se encuentra localizado en la vía Quevedo Buena Fe. El establecimiento cuenta con una gran esquina que es aprovechada para ocupar con una plaza al aire libre. Cuenta con capacidad para 50 personas.

Los baños se encuentran al ingresar por la puerta principal a la derecha bajando unas escaleras, se dividen por sexo y previo a ellos hay un pequeño lobby.

Perfil del Personal:

La búsqueda del personal se realiza a través de clasificados en Internet y Periódicos, así como por referencias de colegas, éstas últimas tendrán privilegio.

Los requisitos que tomamos en cuenta cuando una persona solicita el trabajo son:

Tener un poco de experiencia en el área donde se solicita el trabajo, ya sea mozo, barrillero, anfitriona, etc. En caso contrario se tendrá en cuenta la predisposición y el grado de ganas de aprendizaje.

Se le realizarán análisis médicos, de sangre, de orina, físicos y cardíacos.

Se solicitará documentos de la persona.

Se buscará personas con un aseo personal impecable, se tendrá en cuenta uñas, cabello, la higiene personal en general.

Si tiene estos requerimientos, la persona será entrevistada por el Gerente General.

Se evaluará la actitud de la persona, las condiciones para el trabajo y la forma en la que se desenvuelva en la entrevista.

Se procederá a darle entrega de un formulario, en el que deberá completar con los datos correspondientes y posteriormente se le hará entrega del reglamento.

Para la inauguración se contamos con un plantel de 7 personas, con posibilidad de agrandarse de acuerdo a las necesidades de la empresa.

- 1 administrador
- 3 personal de procesos de alimentos
- 3 meseros

6.6.4. Localización

En esta parte se indicara las ubicaciones exactas del estudio, país, provincia, cantón y parroquia en donde se desarrollara la actividad comercial.

6.6.4.1. Macro – Localización



El proyecto estará ubicado en la provincia de Los Ríos, Cantón Buena Fe.

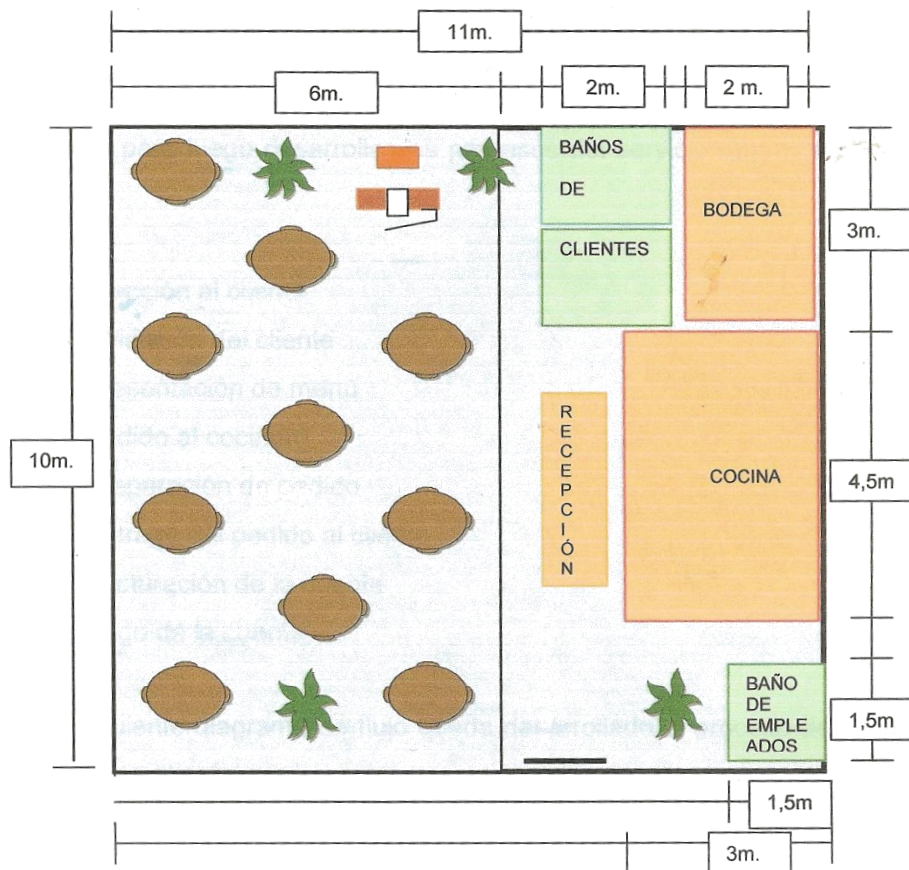
El cantón Buena Fe se halla situado en un hermoso lugar y por su posición geográfica, es punto de confluencia de las carreteras de mayor importancia de la red nacional de comunicaciones interurbanas. Es punto intermedio de comunicación entre sierra y entre los dos centros urbanos más importantes: Quito capital de la República.

6.6.4.2. Micro – Localización

Para lograr un lugar estratégico para la elaboración del producto, ***“CARLOS RESTAURANTE”*** estará ubicada, en el cantón Buena Fe, vía a Santo Domingo.

6.6.5. Tecnología e Ingeniería

6.6.5.1. Obra civil

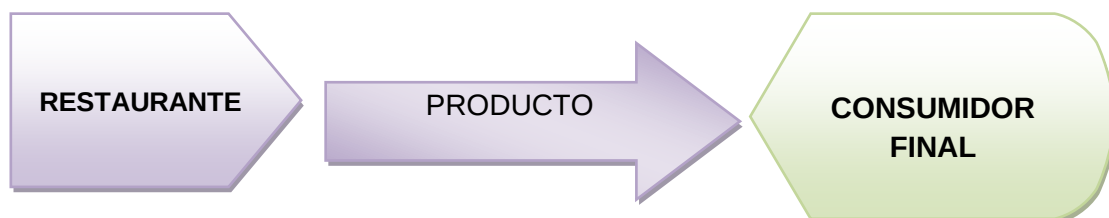


Detalle del terreno

- Área total 110 m²
- Patio de comidas en un área de 10 x 6 m
- Bodega con un área de 3x2m
- Baños de clientes de 3x2m
- Baño de empleados de 1.5 x 1.5 m
- Cocina con un área de 4.5 x 3 m

6.6.6. Plan de Gestión

6.6.6.1. Canales de Distribución



GRAFICA 15: Indica el canal de distribución como se expenderá los alimentos elaborados en **Carlos Restaurante**

6.6.6.2. Publicidad

El 15 de marzo del 2013 se realizará la inauguración de la empresa de **CARLOS RESTAURANTE** se dará degustaciones del producto en diferentes puntos de la ciudad con la finalidad de hacernos conocer como empresa y de presentar el producto.

PUBLICIDAD			
CANT.	DESCRIPCION	P.V	P.T.
2	Publicaciones en Diario la Hora desde el 15 de marzo al 30 de Dic. 2013	59,14	118,28
1	Contrato de Radio Audiorama (4 cuñas diarias desde el 15 de marzo al 29 de diciembre del 2013.	168	168
1	Contrato en Radio Imperio (3 cuñas diarias) desde el 25 de abril al 25 de diciembre del 2013.	134,4	134,4
2000	Volantes en tamaño de 10 * 15cm a color.	0,01	20
1	Prestaciones de servicio para la entrega de los volantes.	10	10
TOTAL			519,82

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 20: resumen de gastos publicitarios para inicio de operaciones del proyecto.

6.7. ESTUDIO FINANCIERO

6.7.1. Planificación de Inversión y Financiamiento

Inversión en local

DESCRIPCIÓN	COSTO EN USD
Pintura de Paredes	350
mano de obra	225
Conexiones Eléctricas	348
TOTAL	923

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 21: se detalla la inversión para el mejoramiento del local.

Inversión en muebles y equipos para la producción

DESCRIPCIÓN	COSTO (EN USD)	TIEMPO DE VIDA (EN AÑOS)	DEPRECIACIÓN %	Depreciación Anual (Años 1-3) (en USD)	Depreciación Anual (Años 4-5) (en USD)	Depreciación Mensual
Cocina industrial de 3 quemadores en acero mate	450	7	14,29	64,29	64,29	5,36
Parrilla Asadora	550	7	14,29	78,57	78,57	6,55
gas industrial de 15kg	45	7	14,29	6,43	6,43	0,54
Mesa de Trabajo	467	7	14,29	66,71	66,71	5,56
Freidor individual	256	7	14,29	36,57	36,57	3,05
Computadora + Impresora	850	4	25,00	212,50	212,50	17,71
archivador aéreo con puerta metálica ovalada	103,58	7	14,29	14,80	14,80	1,23
escritorio máster de 2 gavetas	168,45	7	14,29	24,06	24,06	2,01
Lokers metálico de 4 casilleros de 40x40x40	39,4	7	14,29	5,63	5,63	0,47
Juegos de sillas + mesa	78	4	25,00	19,50	19,50	1,63
sillón kb 9604	147,83	7	14,29	21,12	21,12	1,76
TOTAL				550,18	550,18	45,85

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 22: se detalla la inversión en muebles y equipos para la producción de alimentos.

6.7.2. Activos Corrientes

COSTO VARIABLE / PRODUCTO	CANTIDAD	MEDIDA	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Carne	5	Lb	2,0	10,00
Arroz	100	Lb.	0,4	35,00
Verduras	3	Lb	2,0	6,00
Aliño	3	Unidades	1,0	3,00
Platos	100	Unidades	0,25	25,00
Paquete Fundas	2	Unidades	0,5	1,00
TOTAL				80,00

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 23: se detalla los costos variables y materiales a utilizar en el proceso de elaboración de alimentos.

COSTOS VARIABLES DE BIENES	CANTIDAD	MEDIDA	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Ollas	6	Unidades	18	108
Cucharones y cucharas	5	Unidades	7,5	37,5
utensilios de cocina	1	Juego	30	30
Cedazo	4	Unidades	8	32
Platos	80	Unidades	1,25	100
Jarras	3	Unidades	1,6	4,8
Toallas de cocina	12	Unidades	3	36
Mandil	12	Unidades	3	36
Gorros	12	Unidades	2,5	30
TOTAL				414,3

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 24: costo variable inicial de bienes (en usa)

ACTIVOS CORRIENTES	USD
Inventario Inicial	6196,56
Caja y Banco	13946,31
Cuentas por Cobrar	-
TOTAL	20142,87

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 25: total de activos corrientes con lo que inicia la empresa.

6.7.3. Costos de Constitución

COSTO DE CONSTITUCION	USD
Cargos De Notaria	120
Otros Certificados Oficiales (Registro Y Patente)	50
Permiso De Cuerpo De Bomberos	15
Costo De Planeación (Estudio, Impuesto, Consultoría)	500
TOTAL	685

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 26: se detallan todos los gastos necesarios para la constitución de la empresa.

6.7.4. Costos de Operación

Costo de Operación	
COSTO DE MATERIALES (VARIAN MENSUALMENTE)	
ELECTRICIDAD AGUA Y OTROS ADICIONALES	110
ADMINISTRACION Y VENTAS	742
TOTAL	852

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 27: se detallan todos los costos de operación

6.7.5. Financiamiento

El proyecto requiere de \$ 29647,88 dólares para la ejecución del estudio de factibilidad hasta la puesta en marcha de la empresa.

El plan sefinancia de la siguiente manera:

- Capital propio: \$ 11 647,88
- Préstamo Bancario: \$ 18.000,00

La entidad financiera para el préstamo es el Banco Nacional de Fomento

6.7.6. Descripción de la planilla de pago del Banco nacional de Fomento.

Préstamo	\$18.000,00
Tasa %	15% anual
Períodos	2
Años	4

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

6.7.6.1. Inversión Inicial

La inversión inicial para la implementación de la empresa productora y comercializadora de barra de chocolates en el cantón Quevedo es de \$ 29.647,88

CUADRO 28: indicando el desarrollo inicial de la inversión para la ejecución del proyecto.

ACTIVIDAD	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD		
Ø Infraestructura Adecuada	25705,26	capital propio
Adecuación Local	923	capital propio
Adquirir muebles de oficina	1863,26	capital propio
Adquirir equipos de computación	850	capital propio
Terreno	10000	Bancario
Construcción	9000	Bancario
Adquirir maquinaria y materiales	3069	capital propio y bancario
Servicios básicos	80,00	capital propio
materiales de limpieza	15	capital propio
Materiales y suministros	80,00	capital propio
Ø Recurso Humano	2326	capital propio
Contratar personal	2226	
Capacitar personal	100	
Ø Publicidad adecuada	519,82	capital propio
Contratar publicidad	519,82	
Ø Gastos de constitución	685	capital propio
Costos de constitución	685	
Subtotal	29236,08	
Imprevistos 5%	1461,80	
Recursos propios	11697,88	
Crédito Banco Nacional del Fomento	19000	
TOTAL DE INVERSIÓN	30697,88	

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

6.7.7. Proyecciones de Estados Financieros

6.7.7.1. Balance General Proyectado

El balance general indica la situación inicial del restaurante en la vía Buena Fe, Provincia de los Ríos.

CONCEPTOS	AÑOS			
	1	2	3	4
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Caja	5000	5400	5500	4900
Bancos	8930,56	9500	10000	11000
Total Activos Corrientes	13930,56	14900	15500	15900
ACTIVOS FIJOS				
Activos Fijos Tangibles				
Maquinaria y equipos	3069	3069	3069	3069
Equipos de computación	850	850	850	850
Muebles de oficina	1863,26	1863,26	1863,26	1863,26
Utensilios e implementos	175	175	175	175
(-) Depreciación Acumulada	930,18	930,18	930,18	930,18
Total Activos Tangibles	5027,08	5027,08	5027,08	5027,08
TOTAL DE ACTIVOS	18957,64	19927,08	20527,08	20927,08
PASIVOS				
Pasivos a largo plazo	10.662,22	8.590,82	5.851,39	2.228,50
TOTAL PASIVOS	10.662,22	8.590,82	5.851,39	2.228,50
PATRIMONIO				
Capital Contable	8.295,42	11.336,26	14.675,69	18.698,58
Total Patrimonio	8.295,42	11.336,26	14.675,69	18.698,58
TOTAL PASIVO + CAPITAL	18.957,64	19.927,08	20.527,08	20.927,08

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 29: se muestra el balance general proyectado a cuatro años

6.7.7.2. Flujo de Caja Proyectado

De acuerdo al flujo de caja generado para los años de vida del proyecto, el primer año es de \$ **17217,43** mientras que en los siguientes años flujo de caja será mayor.

CONCEPTOS	AÑOS				
	0	1	2	3	4
INGRESOS	0,00	91800,00	91800,00	108900,00	108900,00
Desayunos		18000,00	18000,00	25200,00	25200,00
Almuerzos		36000,00	36000,00	40500,00	40500,00
Meriendas		37800,00	37800,00	43200,00	43200,00
EGRESOS ECONÓMICOS	39593,31	42712,14	42207,02	45304,01	45582,12
COSTO ECONÓMICO DIRECTO					
	2201,00	7580,00	7580,00	10930,00	10980,00
Materia prima	1845,00	6500,00	6500,00	9800,00	9800,00
Materiales y suministros	56,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Gasolina	255,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Mantenimiento vehículo	45,00	150,00	150,00	200,00	250,00
COSTO ECONÓMICO INDIRECTOS	7262,08	35132,14	34627,02	34374,01	34602,12
Adecuación Local	923,00				
Muebles y equipamiento	2713,26				
Servicios básicos	80,00	960,00	960,00	1200,00	1200,00
Artículos de limpieza	15,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Contratar personal	2226,00	29302,98	29302,98	29814,00	29814,00
Capacitar personal	100,00				
Publicidad	519,82	868,26	868,26	532,26	532,26
Gastos de constitución	685,00				
Gastos financieros		2890,72	2385,60	1717,57	834,11
Depreciación		930,18	930,18	930,18	2041,75
Utilidad antes de participación		49087,86	49592,98	63595,99	63317,88
15% participación de trabajadores		7363,18	7438,95	9539,40	9497,68
Utilidad antes de impuesto a la renta		41724,68	42154,03	54056,59	53820,20
25% Impuesto a la renta		10431,17	10538,51	13514,15	13455,05
UTILIDAD NETA		31293,51	31615,52	40542,44	40365,15

COSTOS DE INVERSIÓN	28972,18				
Terreno	15000,00				
Construccion	9000,00				
Cocina industrial de 3 quemadores en acero mate	900,00				
Parrilla Asadora	550,00				
gas industrial de 15kg	90,00				
Mesa de Trabajo	467,00				
Freidor individual	256,00				
Computadora + Impresora	850,00				
archivador aéreo con puerta metálica ovalada	103,50				
escritorio master de 2 gavetas	164,45				
lokeros metálico de 4 casilleros de 40x40x40	39,40				
Juegos de sillas + mesa	1404,00				
sillon kb 9604	147,83				
Imprevistos 5%	1158,05				
Depreciación		930,18	930,18	930,18	930,18
Capital recibido (+)	19000,00				
Pago de capital (-)		-2702,42	-3762,85	-5239,39	-7295,33
FLUJO DE FONDOS NETOS	-39593,31	29521,27	28782,85	36233,23	34000,00
FLUJO DE FONDOS ACUMULADO		29521,27	58304,12	94537,35	128537,34

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

CUADRO 30: Flujos de caja del proyecto a cuatro años

Indicadores de Rentabilidad

INDICADORES	
VAN	\$ 45.685.39
TIR	68%
RELACION B/C	\$ 2.15

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

- **Valor Actual Neto:** Si el resultado de este índice financiero es positivo entonces nos indica que el proyecto es atractivo y conveniente, y si es negativo sería todo lo contrario. En nuestro caso tenemos un VAN de \$ 45.685.39
- **Tasa Interna de Retorno:** Cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad nos indica que el proyecto es viable, en nuestro caso tenemos 68% y la tasa de interés es de 15%.
- **Relación Beneficio – Costo:** El B/C del proyecto es de \$ 2.15 esto indica que por cada \$ 1,00 de inversión tendríamos **\$ 1.50** de dólar de ganancia.
- **Tiempo de Recuperación de la Inversión:** el tiempo de recuperación de la inversión es de 3 años.

Recomendaciones

Considerando que los resultados arrojados en el estudio de factibilidad a través del estado de resultados el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno son positivos se recomienda la implementación del proyecto.

CUADRO 30: Punto de Equilibrio

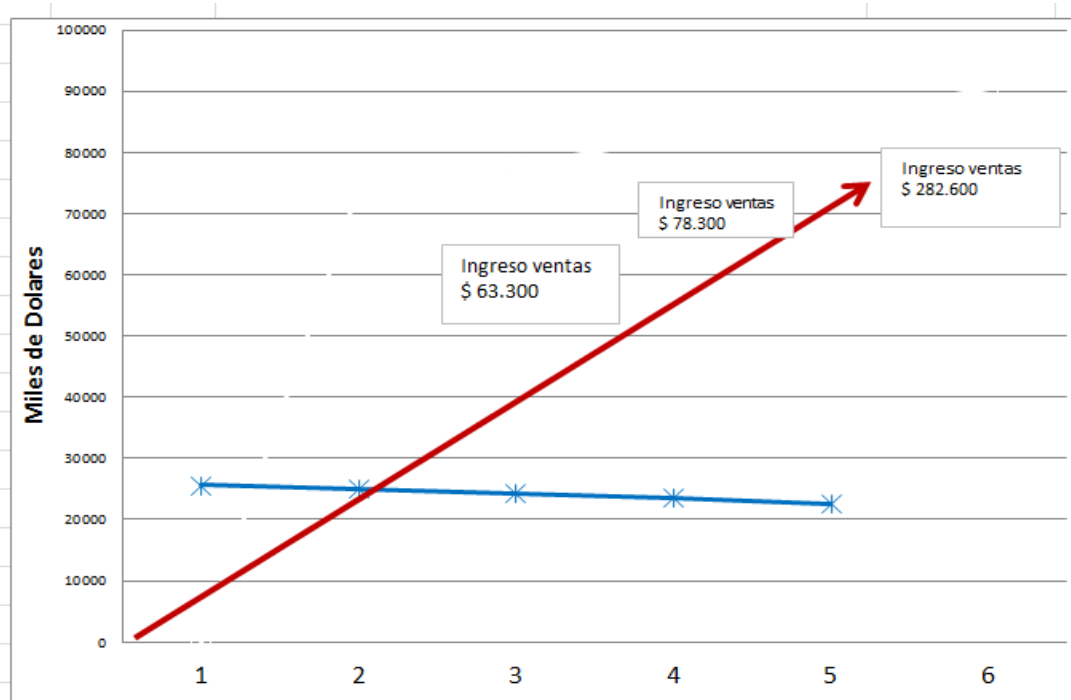
INGRESOS POR VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	Total	
Desayuno	18000	18000	25200	25200	86400	
Total de platos	9000	9000	12600	12600	43200	Total de Platos al año
Almuerzos	36000	36000	40500	40500	153000	
Total de platos	14400	14400	16200	16200	61200	Total de Platos al año
Merienda	37800	37800	43200	43200	162000	
Total de platos	12600	12600	14400	14400	54000	Total de Platos al año
Costo Fijos	6500	6500	9880	9880	32760	
Costos Variables	4971.60	4971.6	5800	5800	11600	

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

Ingresos de Venta	63000,00	63000,00	78300,00	78300,00	282600,00
Costo Variable	6.500,00	6.500,00	9.880,00	9.880,00	90.360,00
Costo Fijo	4971.60	4971.6	5.800,00	5.800,00	11.600,00

Elaborado por: Carlos Rodríguez Cabrera

GRAFICO 15: PUNTO DE EQUILIBRIO



CAPÍTULO VII
BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS

7.1. BIBLIOGRAFÍA

- **BACA** Gabriel 2005, Evaluación de proyectos. Mc Graw Hill. Cuarta Edición. México.
- **CARLOS S.** Andriani 2004. Rodolfo E. Biasca. Mauricio Rodríguez M. Un Nuevo Sistema de Gestión para las PYMES. Segunda edición.
- **CASTRO** Raúl 2005, Evaluación económica y social de proyectos de inversión, Segunda Edición, Colombia.
- **ECO** Humberto 2005, como se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de investigación y escritura S.A. Tercera Edición. México.
- **GABRIEL** Baca Urbina 2010. Evaluación de proyectos. Sexta edición.
- **GABRIEL** Baca Urbina 2010. Fundamentos de Ingeniería. Quinta edición.
- **LUCIO** Mera Elena 2010, Técnicas de Marketing, Primera Edición, Bogotá, Colombia.
- **MORALES** Castro Arturo 2009, Proyectos de Inversión, evaluación y Formulación, Primera Edición, McGraw-Hill.
- **NARESH**, k Malhotra 2008, Investigación de Mercados, Quinta Edición, Pearson, Prentice Hill. México 2008.
- **OCÉANO.** Enciclopedia práctica profesional de turismo Hoteles y Restaurant. Grupo Editorial
- **RICARDO** Uribe Marín 2011. Costos para la toma de decisiones. Primera edición.

ANEXOS



ANEXO: 1
UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN QUEVEDO EN PARA LA CREACIÓN DE UN PARADERO RESTAURANT EN LA VÍA QUEVEDO, BUENA FE PROVINCIA DE LOS RÍOS 2013, LOS SIGUIENTES DATOS SERVIRÁN PARA APORTAR CON EL DESARROLLO DE LA TESIS.

1.- ¿Usted, consume alimentos en algún paradero restaurant en la vía Quevedo – Santo Domingo?

Sí ☐

No ☐

2.- ¿Con qué frecuencia asiste a este tipo de Restaurant?

Diario

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

☐
☐
☐
☐

3.- ¿Con quién acude a visitar este tipo de paradero – restaurant?

Solo

Con su familia

Con su pareja

Con sus amigos

☐
☐
☐
☐

4. ¿Qué platos típicos son de su preferencia?

Platos típicos

Platos a la carta

Otros

5. ¿Cuál es el promedio de gasto en restaurantes de la zona?

Menos de \$ 10,00

Más de \$ 10,00

5. ¿Cuál de los siguientes Paraderos Restaurant visita con mayor frecuencia?

Paradero California

Restaurante sobre la Vía Quevedo - Santo Domingo

Otros

6. ¿Le gustaría que funcionara un nuevo Paradero Restaurante de comidas típicas en la vía Quevedo- Buena Fe?

Si

No

7. ¿Qué aspecto considera lo más importantes cuando acude un Paradero Restaurante?

Precio

Buen servicio

Ubicación

Sabor

Otros

8. **¿Cuál es el horario en que acude normalmente a un Paradero Restaurante?**

8 am a 10 am

12 pm a 2 pm

6 pm a 8 pm

8 pm a 10 pm

Después de las 10 pm

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN EN ESTE ESTUDIO! EN VERDAD APRECIAMOS MUCHO SU TIEMPO Y SUS OPINIONES.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

No. RUC. 17012346789001

PAGINA:	1
FECHA:	27-03-2013
Sucursal:	LA MANA

TABLA DE AMORTIZACION SIMULACION

CLIENTE:	0 RODRIGUEZ CABRERA CARLOS	CED./RUC/PASAPORTE:
GRUPO:		
DIRECCION:		TELEFONO:

DATOS DE LA OPERACION

No. OPERACION:	1826861	FECHA LIQUIDACION:	27-03-2013
TIPO DE PRODUCTO:	PRODUCTIVO DE DESARROLLO	FECHA VENCIMIENTO:	06-03-2017
MONTO:	18,000.00	MONEDA:	DOLARES AMERICA
PLAZO:	48 MENSUAL	TASA INTERES:	15% %
TIPO AMORTIZACION:	ALEMANA	PAGO CAPITAL:	1
CUOTA:	MENSUAL	PAGO INTERES:	1
REAJUSTABLE:	S	PERIODO:	180 Dias
		MES DE GRACIA:	0
		GRACIA CAPITAL:	0
		GRACIA INTERES:	0
		PAGO ANTICIPADO INTERES:	0.00

Div.	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	POR PAGAR	ESTADO
1	26-04-2013	18,000.00	375.00	150.00	0.00	0.00	525.00	525.00	POR VENCER
2	26-05-2013	17,625.00	375.00	146.87	0.00	0.00	521.87	521.87	POR VENCER
3	25-06-2013	17,250.00	375.00	143.75	0.00	0.00	518.75	518.75	POR VENCER
4	25-07-2013	16,875.00	375.00	140.63	0.00	0.00	515.63	515.63	POR VENCER
5	24-08-2013	16,500.00	375.00	137.50	0.00	0.00	512.50	512.50	POR VENCER
6	23-09-2013	16,125.00	375.00	134.38	0.00	0.00	509.38	509.38	POR VENCER
7	23-10-2013	15,750.00	375.00	131.25	0.00	0.00	506.25	506.25	POR VENCER
8	22-11-2013	15,375.00	375.00	128.12	0.00	0.00	503.12	503.12	POR VENCER
9	22-12-2013	15,000.00	375.00	125.00	0.00	0.00	500.00	500.00	POR VENCER
10	21-01-2014	14,625.00	375.00	121.88	0.00	0.00	496.88	496.88	POR VENCER
11	20-02-2014	14,250.00	375.00	118.75	0.00	0.00	493.75	493.75	POR VENCER
12	22-03-2014	13,875.00	375.00	115.63	0.00	0.00	490.63	490.63	POR VENCER
13	21-04-2014	13,500.00	375.00	112.50	0.00	0.00	487.50	487.50	POR VENCER
14	21-05-2014	13,125.00	375.00	109.37	0.00	0.00	484.37	484.37	POR VENCER
15	20-06-2014	12,750.00	375.00	106.25	0.00	0.00	481.25	481.25	POR VENCER
16	20-07-2014	12,375.00	375.00	103.13	0.00	0.00	478.13	478.13	POR VENCER
17	19-08-2014	12,000.00	375.00	100.00	0.00	0.00	475.00	475.00	POR VENCER
18	18-09-2014	11,625.00	375.00	96.88	0.00	0.00	471.88	471.88	POR VENCER
19	18-10-2014	11,250.00	375.00	93.75	0.00	0.00	468.75	468.75	POR VENCER
20	17-11-2014	10,875.00	375.00	90.62	0.00	0.00	465.62	465.62	POR VENCER
21	17-12-2014	10,500.00	375.00	87.50	0.00	0.00	462.50	462.50	POR VENCER
22	16-01-2015	10,125.00	375.00	84.38	0.00	0.00	459.38	459.38	POR VENCER
23	15-02-2015	9,750.00	375.00	81.25	0.00	0.00	456.25	456.25	POR VENCER
24	17-03-2015	9,375.00	375.00	78.13	0.00	0.00	453.13	453.13	POR VENCER
25	16-04-2015	9,000.00	375.00	75.00	0.00	0.00	450.00	450.00	POR VENCER
26	16-05-2015	8,625.00	375.00	71.87	0.00	0.00	446.87	446.87	POR VENCER
27	15-06-2015	8,250.00	375.00	68.75	0.00	0.00	443.75	443.75	POR VENCER
28	15-07-2015	7,875.00	375.00	65.63	0.00	0.00	440.63	440.63	POR VENCER
29	14-08-2015	7,500.00	375.00	62.50	0.00	0.00	437.50	437.50	POR VENCER
30	13-09-2015	7,125.00	375.00	59.38	0.00	0.00	434.38	434.38	POR VENCER
31	13-10-2015	6,750.00	375.00	56.25	0.00	0.00	431.25	431.25	POR VENCER
32	12-11-2015	6,375.00	375.00	53.12	0.00	0.00	428.12	428.12	POR VENCER
33	12-12-2015	6,000.00	375.00	50.00	0.00	0.00	425.00	425.00	POR VENCER
34	11-01-2016	5,625.00	375.00	46.88	0.00	0.00	421.88	421.88	POR VENCER
35	10-02-2016	5,250.00	375.00	43.75	0.00	0.00	418.75	418.75	POR VENCER
36	11-03-2016	4,875.00	375.00	40.63	0.00	0.00	415.63	415.63	POR VENCER
37	10-04-2016	4,500.00	375.00	37.50	0.00	0.00	412.50	412.50	POR VENCER
38	10-05-2016	4,125.00	375.00	34.37	0.00	0.00	409.37	409.37	POR VENCER
39	09-06-2016	3,750.00	375.00	31.25	0.00	0.00	406.25	406.25	POR VENCER
40	09-07-2016	3,375.00	375.00	28.13	0.00	0.00	403.13	403.13	POR VENCER
41	08-08-2016	3,000.00	375.00	25.00	0.00	0.00	400.00	400.00	POR VENCER
42	07-09-2016	2,625.00	375.00	21.88	0.00	0.00	396.88	396.88	POR VENCER
43	07-10-2016	2,250.00	375.00	18.75	0.00	0.00	393.75	393.75	POR VENCER
44	06-11-2016	1,875.00	375.00	15.62	0.00	0.00	390.62	390.62	POR VENCER

Valedera con firma y sello del Banco Nacional de Fomento

Archivo Fuente: TAmortiz.rp

Dirección: Espejo 502 y Av. Quito
Ciudad: LA MANA

Teléfono:

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

No. RUC. 17012346789001

PAGINA:	2
FECHA:	27-03-2013
Sucursal:	LA MANA

TABLA DE AMORTIZACION SIMULACION

CLIENTE:	0	RODRIGUEZ CABRERA CARLOS	CED./RUC/PASAPORTE:
GRUPO:			
DIRECCION:			TELEFONO:

DATOS DE LA OPERACION

No. OPERACION:	1826861	FECHA LIQUIDACION:	27-03-2013
TIPO DE PRODUCTO:	PRODUCTIVO DE DESARROLLO	FECHA VENCIMIENTO:	06-03-2017
MONTO:	18,000.00	MONEDA:	DOLARES AMERICA
PLAZO:	48 MENSUAL	TASA INTERES:	15% %
TIPO AMORTIZACION:	ALEMANA	PAGO CAPITAL:	1
CUOTA:	MENSUAL	PAGO INTERES:	1
REAJUSTABLE:	S	PERIODO:	180 Días
		MES DE GRACIA:	0
		GRACIA CAPITAL:	0
		GRACIA INTERES:	0
		PAGO ANTICIPADO INTERES:	0.00

Div.	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	POR PAGAR	ESTADO
45	06-12-2016	1,500.00	375.00	12.50	0.00	0.00	387.50	387.50	POR VENCER
46	05-01-2017	1,125.00	375.00	9.38	0.00	0.00	384.38	384.38	POR VENCER
47	04-02-2017	750.00	375.00	6.25	0.00	0.00	381.25	381.25	POR VENCER
48	06-03-2017	375.00	375.00	3.13	0.00	0.00	378.13	378.13	POR VENCER
TOTALES:		0.00	18,000.00	3,675.04	0.00	0.00	21,675.04	21,675.04	

PARADEROS – RESTAURANT QUE SE ENCUENTRA EN LA VÍA QUEVEDO – BUENA FÉ



