



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración de Empresas

Autora: Zambrano Arias María Fernanda

Tutor: Ing. Pamela Hidalgo

Quito, Octubre 2013



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

María Fernanda Zambrano Arias
CC 172135517-8

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELLECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *María Fernanda Zambrano Arias*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de Empresas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de Empresas, Marketing Interno y Externo, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "**AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVES DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.** ", el cual incluye la creación y desarrollo de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil , para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la clausula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar la creación de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros:

a) La reproducción de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil; d) Cualquier transformación o de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil; e) La protección y registro en el IEPI de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica de la



microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad de la microempresa que brinde servicio de buffet estudiantil a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de

un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 19 días del mes de Abril del dos mil trece.

f) _____
C.C. N° 172135517-8
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

Gracias a la Ing. Pamela Hidalgo, por el valioso aporte profesional, técnico y humano brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de esta retadora carrera que después de mucho sacrificio voy a culminar.

Gracias a todo el personal docente, mis queridos maestros que al fin verán los frutos de sus enseñanzas.



DEDICATORIA

A mi madre por su apoyo y amor incondicional
por su constante sacrificio realizado para salir
adelante.

A mis hermanos por su calor filial.

A mi padre por sus bendiciones desde el cielo

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



INDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	ii
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD	iii
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
INDICE GENERAL.....	ix
INDICE DE TABLAS	xvi
INDICE DE FIGURAS.....	xviii
RESUMEN EJECUTIVO	xx
ABSTRACT.....	xxi
CAPITULO I.....	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	2
CAPITULO II	4
2.01 AMBIENTE EXTERNO	4
2.01.01. Factor Económicos.....	4
2.01.01.01 Inflación	4
2.01.01.02 Tasa de Interés.....	5
2.01.01.02.01 Tasa Activa.....	5
2.01.01.02.02 Tasa Pasiva.....	6
2.01.01.03 Riesgo País	7
2.01.01.04 Canasta Familiar.....	8
2.01.02 Factor Social.....	9

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.01.02.01 Población Económicamente Activa (PEA)	9
2.01.02.02 Tasa de Pobreza	10
2.01.03 Factor Legal	11
2.01.04 Factor Tecnológico.....	14
2.02 ENTORNO LOCAL	15
2.02.01 Clientes.....	15
2.02.01.01 Clientes Meta	16
2.02.01.02 Clientes Potenciales	17
2.02.02 Proveedores	18
2.02.02.01 Proveedores Oro.....	18
2.02.02.02 Proveedores Plata.....	19
2.02.02.03 Proveedores Bronce	20
2.02.03 Competencia.....	21
2.03 ANÁLISIS INTERNO	22
2.03.01 Propuesta Estratégica	22
2.03.01.01 Misión	22
2.03.01.02 Visión	22
2.03.01.03 OBJETIVOS	22
2.03.01.03.01 Objetivo General	22
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos.....	22
2.03.01.04 Valores Organizacionales.....	23
2.03.01.05 Políticas	24
2.03.01.06 Reglas.....	24

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.03.02 Gestión Administrativa	25
2.03.03 Gestión Operativa.....	26
2.03.04 Gestión de Marketing.....	28
2.03.04.01 PRODUCTO	29
2.03.04.02 PRECIO	30
2.03.04.03 PROMOCIÓN.....	31
2.03.04.04 PLAZA.....	34
2.04 ANÁLISIS FODA.....	35
CAPITULO III.....	37
ESTUDIO DE MERCADO	37
3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	37
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	37
3.01.01.01 Población.....	37
3.01.01.01.01 FORMULA	37
3.01.01.01.01.01 Aplicación de la formula.....	38
3.01.02 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	38
3.01.02.01 Encuesta	38
3.01.02.02 Entrevista.....	38
3.01.02.03 Observación.....	39
3.01.02.04 Test.....	39
3.01.02.05 Focus Group.....	39
3.01.02.06 Análisis de la técnica.....	39
3.01.03 METODOLOGÍA DE INVESTIGACION	40

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



3.01.03.01 Método Cuantitativo.....	40
3.01.03.02 Método Cualitativo	40
3.01.03.03 Análisis de la información	40
3.01.03.04 FORMATO DE LA ENCUESTA.....	41
3.01.04 Tabulación de Datos.....	42
3.01.04.01 ENCUESTA.....	43
3.02 OFERTA	55
3.02.01 OFERTA ACTUAL.....	55
3.02.02 OFERTA PROYECTADA	57
3.03 DEMANDA	57
3.03.01 DEMANDA HISTORICA	58
3.03.02 DEMANDA ACTUAL.....	58
3.03.03 DEMANDA PROYECTADA	59
3.04 BALANCE OFERTA- DEMANDA	59
3.04.01 BALANCE ACTUAL.....	59
3.04.02 BALANCE PROYECTADO	60
CAPITULO IV.....	62
ESTUDIO TÉCNICO	62
4.01 Tamaño del Proyecto.....	62
4.01.01 DISTRIBUCION DE LA PLANTA	62
4.01.02 OBJETIVO DEL TAMAÑO	63
4.01.03 VARIABLES DE VIABILIDAD	65
4.01.04 VARIABLES DE OPTIMIZACIÓN	66



4.01.05 CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN	67
4.02 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	68
4.02.01 FACTORES GENERALES DE LA LOCALIZACIÓN	68
4.03 MACROLOCALIZACIÓN	69
4.03.01 MICRO LOCALIZACIÓN.....	71
4.02.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	71
4.04 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	72
4.04.01 DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO	72
4.04.02.01 SIMBOLOGÍA.....	74
4.04.03 DETERMINACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	74
4.04.04 CUANTIFICACIÓN DE VARIABLES DETERMINADAS EN LA PRODUCCIÓN	75
4.04.05 INGRESOS DEL PROYECTO	76
4.04.06 COSTO DEL PROYECTO.....	76
4.04.06.01 BALANCE DE SITUACION INICIAL	77
4.04.07 DETERMINACION DEL COSTO DEL PROYECTO.....	78
4.03.08 CLASIFICACION COSTOS FIJOS Y VARIABLES	79
CAPITULO V	80
ESTUDIO FINANCIERO	80
5.01 INVERSIONES DEL PROYECTO.....	80
5.01.01 INVERSION FIJA	81
5.01.01.01 INVERSION INTANGIBLE.....	81
5.02 CAPITAL DE TRABAJO.....	81



5.02.01 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	81
5.03 CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDO	82
5.04 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO	83
5.04.01 TABLA DE AMORTIZACIÓN	84
5.05 DEPRECIACIONES	85
5.06 EVALUACIÓN DEL PROYECTO	86
5.06.01 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	86
5.06.02 FLUJO DE CAJA	87
5.07 PUNTO DE EQUILIBRIO	88
5.07.02 CALCULO DE LA T-MAR	90
5.07.03 VALOR ACTUAL NETO	90
5.07.03.01 APLICACIÓN DE LA FORMULA	91
5.07.04 TASA INTERNA DE RETORNO	92
5.07.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO	92
5.07.06 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	94
5.07.07 ANÁLISIS DE INDICES FINANCIEROS	95
5.07.07.01 RETORNO SOBRE ACTIVOS	95
5.07.07.02 RETORNO SOBRE CAPITAL PROPIO	95
5.07.07.03 INDICE DE RENTABILIDAD	96
5.07.07.04 INDICE DE ENDEUDAMIENTO	96
CAPITULO VI	97
ANÁLISIS DE IMPACTOS	97
6.01 IMPACTO AMBIENTAL	97

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



6.02 IMPACTO ECONÓMICO.....	97
6.03 IMPACTO SOCIAL	98
CAPITULO VII	99
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	99
7.01 CONCLUSIONES	99
7.02 RECOMENDACIONES	100
7.03 BIBLIOGRAFIA	101
7.04 ANEXOS	103



INDICE DE TABLAS

TABLA 1 INFLACIÓN.....	4
TABLA 2 TASA ACTIVA.....	5
TABLA 3 TASA PASIVA.....	6
TABLA 4 RIESGO PAÍS	7
TABLA 5 CLIENTES META	16
TABLA 6 CLIENTES POTENCIALES.....	17
TABLA 7 PROVEEDORES ORO	18
TABLA 8 PROVEEDORES PLATA.....	19
TABLA 9 PROVEEDORES BRONCE	20
TABLA 10 COMPETENCIA	21
TABLA 11 ENCUESTA PREGUNTA 1	43
TABLA 12 ENCUESTA PREGUNTA 2	44
TABLA 13 ENCUESTA PREGUNTA 3	46
TABLA 14 ENCUESTA PREGUNTA 4	47
TABLA 15 ENCUESTA PREGUNTA 5	48
TABLA 16 ENCUESTA PREGUNTA 6.....	49
TABLA 17 ENCUESTA PREGUNTA 7	51
TABLA 18 ENCUESTA PREGUNTA 8	52
TABLA 19 ENCUESTA PREGUNTA 9	54
TABLA 20 OFERTA ACTUAL.....	56
TABLA 21 OFERTA PROYECTADA.....	57



TABLA 22 DEMANDA HISTORICA.....	58
TABLA 23 DEMANDA PROYECTADA	59
TABLA 24 BALANCE ACTUAL	60
TABLA 25 BALANCE PROYECTADO.....	60
TABLA 26 DIMENSION DE LA PLANTA	62
TABLA 27 DETALLE EQUIPOS Y MAQUINARIA	64
TABLA 28 TRABAJADORES	65
TABLA 29 GRADOS Y RAZONES DE CERCANÍA.....	66
TABLA 30 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACIÓN	68

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 INFLACIÓN	4
FIGURA 2 TASA ACTIVA	5
FIGURA 3 TASA PASIVA	6
FIGURA 4 RIESGO PAÍS.....	7
FIGURA 5 CANASTA FAMILIAR.....	8
FIGURA 6 PEA	9
FIGURA 7 TASA DE POBREZA	10
FIGURA 9 ORGANIGRAMA FUNCIONAL	26
FIGURA 10 FLUJOGRAMA	27
FIGURA 11 LOGOTIPO	28
FIGURA 12 PRODUCTO	29
FIGURA 13 PRECIO.....	30
FIGURA 14 FLYER 1	31
FIGURA 15 FLYER 2	32
FIGURA 16 PAGINA WE	33
FIGURA 17 PLAZA	34
FIGURA 18 ENCUESTA PREGUNTA 1	43
FIGURA 19 ENCUESTA PREGUNTA 2.....	45
FIGURA 20 ENCUESTA PREGUNTA 3.....	46
FIGURA 21 ENCUESTA PREGUNTA 4.....	47
FIGURA 22 ENCUESTA PREGUNTA 5.....	48



FIGURA 23 ENCUESTA PREGUNTA 6.....	50
FIGURA 24 ENCUESTA PREGUNTA 7.....	51
FIGURA 25 ENCUESTA PREGUNTA 8.....	53
FIGURA 26 ENCUESTA PREGUNTA 9.....	54
FIGURA 27 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	63
FIGURA 28 DISTRIBUCIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA.....	67
FIGURA 29 CLASIFICACIÓN DE LAS ZONAS	69
FIGURA 30 UBICACIÓN.....	70
FIGURA 31 MICROLOCALIZACIÓN	71



RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto está enfocado en ampliar el mercado alimenticio donde el principal segmento son los estudiantes ya que los alimentos que ingieren los estudiantes acuerdo al entorno del que están rodeados donde desarrollan sus actividades no son las más adecuadas, el cual ha generado una gran demanda y por ende una necesidad de encontrar alimentos nutritivos y sanos, por lo cual se realiza la implementación de un buffet estudiantil donde se ofrecerá una variedad de platos, en la parroquia de Chaupicruz en la Av. de la Prensa al norte de la ciudad de Quito.

Además, el mercado alimenticio ha tenido un elevado crecimiento en nuestro país, ya que la necesidad de alimentarse es básica lo cual hace que sea un servicio rentable para la microempresa y a su vez contribuye con el sector alimenticio beneficiando al desarrollo económico del país y a la parroquia donde estará ubicado el Buffet estudiantil.

El presente proyecto analiza la factibilidad técnica permitiendo determinar el impacto que tiene el Buffet estudiantil logrando obtener fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que servirán para la creación de estrategias y utilización de herramientas que sean necesarias para la implementación de la microempresa en el mercado, Así como el estudio financiero permitirá determinar los beneficios o pérdidas del proyecto para la toma de decisiones correspondientes con los análisis de los indicadores logrando realizar una inversión acertada.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



ABSTRACT

The project is focused on expanding food marking where the main segment are students and that the food they eat according to students who are surrounded environment where they work are not the most appropriate, which has generated a great demand and therefore a need to find safe and nutritious food, which is done by implementing a student buffet that will offer a variety of dishes, in the parish of Chaupicruz on Av. de la Prensa north of the city of Quito.

In addition, the food market has had a high growth in our country, as the need for food is basic which makes it a profitable service for microenterprises and to contribute to the food sector to benefit the economic development and the parish where will be located the Buffet student .

This project examines the technical feasibility allowing to determine the impact of being able to obtain the Buffet student strengths, weaknesses, opportunities and threats that will serve to create strategies and use of tools that are necessary for the implementation of micro-enterprises in the market, so like the financial study will determine the profits or losses of the project to the relevant decision-making with the analysis of the indicators making make a wise investment.



CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.01 Justificación

Actualmente en el sector de la av. de la Prensa al norte del Distrito Metropolitano de Quito carece de un local de comida, que proporcione un servicio de buffet para los estudiantes del Instituto Tecnológico Superior Cordillera, ya que solo se cuenta con locales que ofrecen otro tipo de servicio y están expuestos a un alto grado de contaminación alrededor del ITSCO, lo cual no brinda un servicio sano para que los estudiantes se puedan servir sus alimentos. Dicha situación puede provocar que los estudiantes contengan posibles enfermedades serias que traerían problemas para el mercado enfocado.

El objetivo principal del buffet es la aceptación de los posibles clientes potenciales y acaparar el mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes utilizando herramientas del marketing como es precio, producto, promoción y plaza obteniendo una ventaja competitiva ante la competencia.

Este servicio va estar fuera de contaminación para que los clientes se sientan a gusto consumiendo alimentos sanos y cubrir las necesidades de un servicio rápido con velocidad de respuesta, variedad de platos y con precios accesibles al bolsillo de los estudiantes.

Este proyecto presenta un nuevo tipo de servicio que es un buffet estudiantil que pretende cubrir nuevos nichos de mercado, dirigido al segmento estudiantil.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Estudio de factibilidad que se está realizando se pretende ser líder en el mercado local y nacional llenando las expectativas de los clientes y satisfaciendo las distintas necesidades que se presenten durante la ejecución del proyecto.

1.02 Antecedentes

Buffet es el término utilizado en restauración para definir un servicio donde los productos son expuestos en mesas calientes y frías para el libre acceso del cliente (recibe el nombre del aparador o mueble de comedor donde se guardan los servicios de mesa. En restaurantes, hoteles, reuniones, etc., mesa en la que se disponen los diferentes platos, bebidas, etc. para que los comensales se sirvan).

Los buffet pueden ser de mañana (desayuno), el denominado Bruch (que conjuga el desayuno y el almuerzo), Buffet de tarde y por último buffet de noche o de gala.

Es complicado dar una lista de los alimentos que pueden intervenir en un buffet. Así que te doy algunas claves El "buffet" puede ser frío, caliente o mixto (platos fríos y calientes).

Los alimentos presentados deben ser sencillos de servir y de comer. Por lo que hay que prescindir de espagueti, sopas y platos un poco engorrosos de servir o de transportar. Además tenemos que tener en cuenta que en este tipo de servicio es normal servir varios alimentos en un mismo plato, por lo que prescindiremos, también, en lo posible, de las salsas, la comida rápida desde sus orígenes en el puesto de hamburguesas de los hermanos McDonald en Los Ángeles, en cuya cocina implantaron el sistema de trabajo en cadena reduciendo el menú al mínimo



y prescindiendo de todo lo que precisaba ser comido con cubiertos de metal, hasta su presencia global en todos los rincones del mundo.

Y su estremecedor descubrimiento desvela como los drásticos cambios que han traído estas corporaciones alimentarias han transformado no sólo la dieta, las relaciones laborales, la agricultura, el medioambiente y el paisaje, sino también el concepto y la estructura misma del capitalismo de nuestro tiempo.

CAPITULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.01 AMBIENTE EXTERNO

Consiste en detectar y analizar acontecimientos y tendencias que suceden en el entorno de un país, que están más allá de su control y que podrían beneficiar o perjudicarla significativamente a la sociedad (LARA, 2012)

2.01.01. Factor Económicos

2.01.01.01 Inflación

La inflación es el alza de precios de una manera sostenida, a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores. (PERNAUT & ORTIZ)

FIGURA N° 1: INFLACIÓN



FIGURA 1 INFLACIÓN

TABLA N° 1: INFLACIÓN

FECHA	VALOR
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %

TABLA 1 INFLACIÓN

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS

Para el presente proyecto representa una **Oportunidad** ya que la inflación ha decrecido en un 3.01% por lo tanto ya es controlada por ende los precios de los productos se mantienen.

2.01.01.02 Tasa de Interés

Es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". (Gonzalo, 2011)

2.01.01.02.01 Tasa Activa

Es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. (Gonzalo, 2011)

FIGURA N° 2: TASA ACTIVA

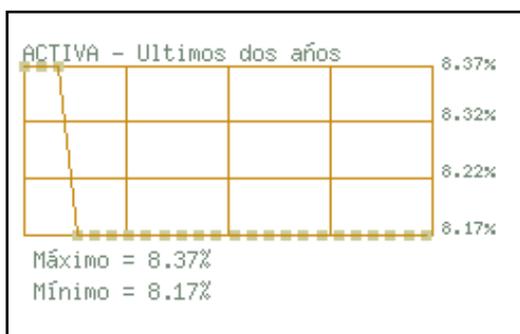


FIGURA 2 TASA ACTIVA

TABLA N° 2: TASA ACTIVA

FECHA	VALOR
Junio-30-2013	8.17 %
Mayo-31-2013	8.17 %
Abril-30-2013	8.17 %
Marzo-31-2013	8.17 %
Febrero-28-2013	8.17 %
Enero-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %
Noviembre-30-2012	8.17 %
Octubre-31-2012	8.17 %
Septiembre-30-2012	8.17 %
Agosto-31-2012	8.17 %
Julio-31-2012	8.17 %
Junio-30-2012	8.17 %
Mayo-31-2012	8.17 %
Abril-30-2012	8.17 %
Marzo-31-2012	8.17 %

TABLA 2 TASA ACTIVA

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ANÁLISIS

La tasa activa tiene 8.17% por lo tanto representa una **Oportunidad** porque es estable en el tiempo.

2.01.01.02.02 Tasa Pasiva

Es aquel porcentaje de interés aquella que las entidades financieras deben pagar a quienes le han prestado dinero para su desarrollo comercial, financiero o de inversiones. (Gonzalo, 2011).

FIGURA N° 3: TASA PASIVA

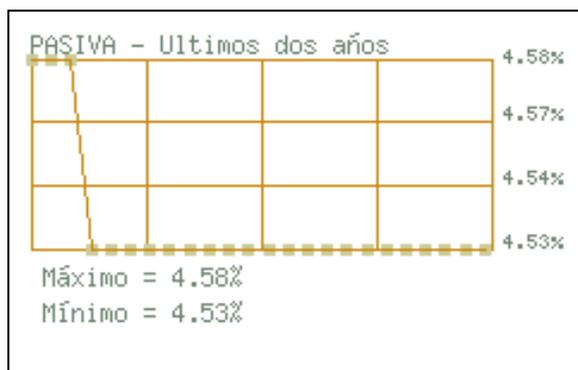


FIGURA 3 TASA PASIVA

TABLA N° 3: TASA PASIVA

FECHA	VALOR
Junio-30-2013	4.53 %
Mayo-31-2013	4.53 %
Abril-30-2013	4.53 %
Marzo-31-2013	4.53 %
Febrero-28-2013	4.53 %
Enero-31-2013	4.53 %
Diciembre-31-2012	4.53 %
Noviembre-30-2012	4.53 %
Octubre-31-2012	4.53 %
Septiembre-30-2012	4.53 %
Agosto-31-2012	4.53 %
Julio-31-2012	4.53 %
Junio-30-2012	4.53 %
Mayo-31-2012	4.53 %
Abril-30-2012	4.53 %
Marzo-31-2012	4.53 %

TABLA 3 TASA PASIVA

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ANÁLISIS

La tasa pasiva representa un 4.53% por lo tanto es una **Amenaza** ya que los Bancos pagan un porcentaje de interés bajo por tener el dinero en la misma por otra parte sirve como un ingreso mas para la microempresa.

2.01.01.03 Riesgo País

Hace referencia a la probabilidad de que un país, emisor de deuda, sea incapaz de responder a sus compromisos de pago de deuda en capital e intereses en términos acordados. (GUDYNA, 2012)

FIGURA N° 4: RIESGO PAIS

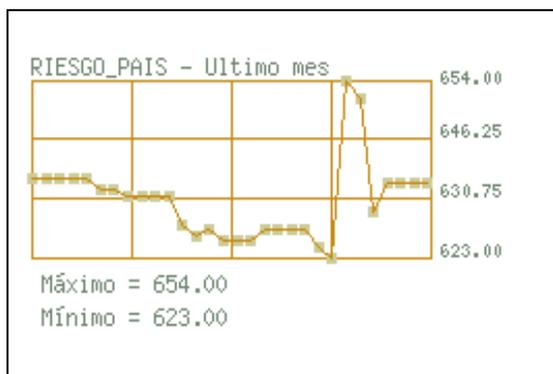


FIGURA 4 RIESGO PAÍS

TABLA N° 4: RIESGO PAIS

FECHA	VALOR
Junio-17-2013	636.00
Junio-16-2013	636.00
Junio-15-2013	636.00
Junio-14-2013	636.00
Junio-13-2013	631.00
Junio-12-2013	651.00
Junio-11-2013	654.00
Junio-10-2013	623.00
Junio-09-2013	625.00
Junio-06-2013	628.00
Junio-05-2013	628.00
Junio-04-2013	628.00
Junio-03-2013	628.00
Junio-02-2013	626.00
Junio-01-2013	626.00
Mayo-31-2013	626.00
Mayo-30-2013	628.00
Mayo-29-2013	627.00

TABLA 4 RIESGO PAÍS

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRALDEL ECUADOR

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS

Para el presente proyecto el riesgo país le afecta indirectamente por lo tanto es una **Amenaza** ya que el país no es apto para la inversión ya que tiene 636 puntos por sus condiciones como corrupción, inestabilidad política, oscio.

2.01.01.04 Canasta Familiar

Está enfocada en si a los alimentos de primera necesidad que permite sobrevivir a las familias. (INEC, 2012)

FIGURA N° 5: CANASTA FAMILIAR

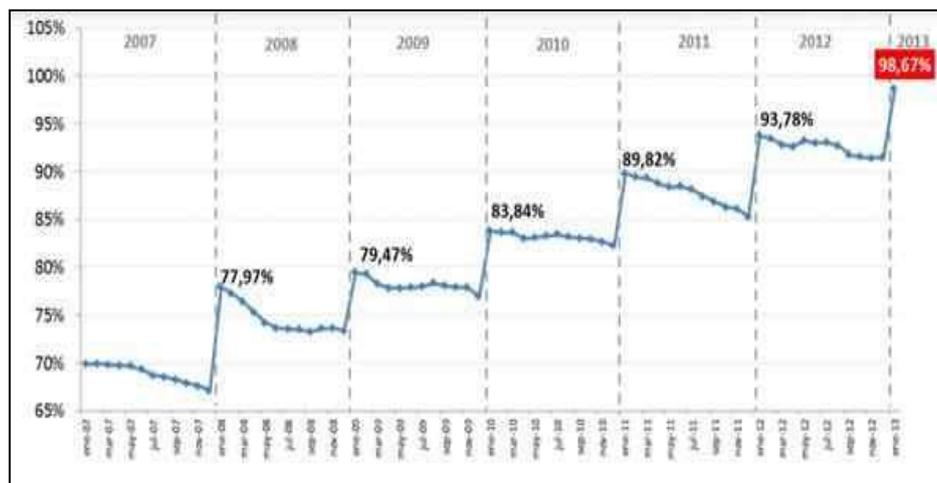


FIGURA 5 CANASTA FAMILIAR

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.02 Factor Social

Se utiliza el término sociocultural para hacer referencia a cualquier proceso o fenómeno relacionado con los aspectos sociales y culturales de una comunidad o sociedad. (David, 2011)

2.01.02.01 Población Económicamente Activa (PEA)

Integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada. (Banco Central del Ecuador, 2012)

FIGURA N° 6: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

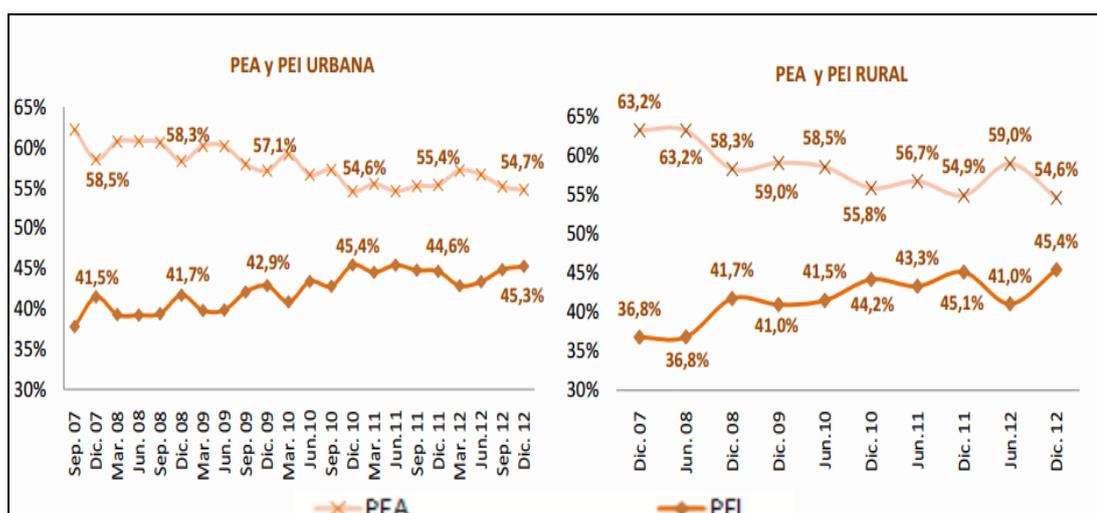


FIGURA 6 PEA

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.02.02 Tasa de Pobreza

La pobreza es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas. (Banco Central del Ecuador, 2012)

FIGURA N° 7: TASA DE POBREZA

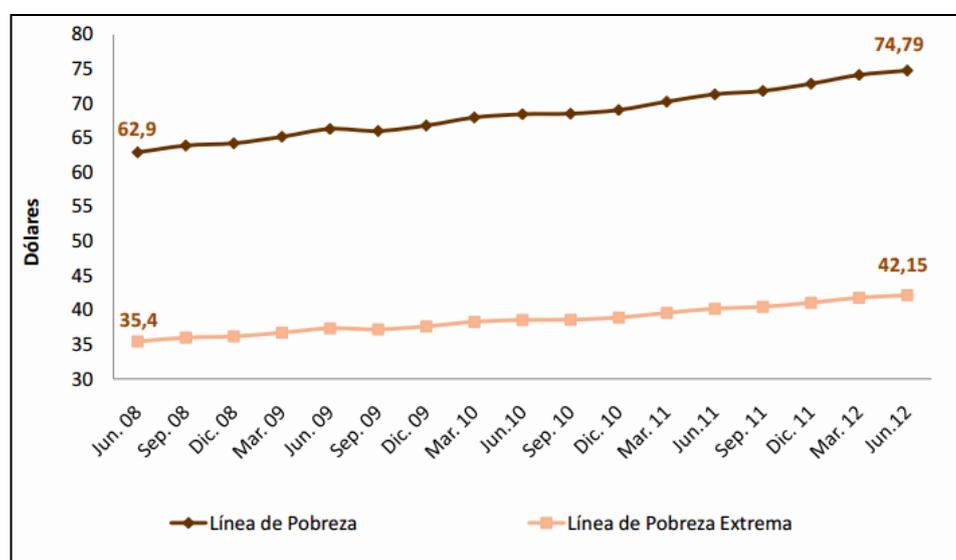


FIGURA 7 TASA DE POBREZA

ELABORADO POR: (www.bce.fin.ec)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ANÁLISIS

Para el presente proyecto el aspecto socio cultural representa una **Amenaza** ya que hay 54.7 % de PEA ya que son los posibles clientes potenciales y un alto porcentaje de 74% de pobreza lo que determina menor demanda para la empresa.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.03 Factor Legal

Es aquel que establece las leyes, ordenanzas para las actividades económicas dentro de la república. (Fundamentos dirección de empresas, 2012)

Nuestro Gobierno solicita los siguientes requisitos para realizar una actividad económica:

Requisitos:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS:

- Solicitud de aprobación de la constitución de la empresa.
- Minuta de la Superintendencia y 3 copias certificadas de la Constitución”, notariadas.
- Copia del nombramiento del representante legal de la organización.
- 3 copias notariadas del depósito bancario y apertura de la cuenta de integración de capital.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS:

- Obtención del Registro único de Contribuyentes (RUC).

RUC:

Es el padrón donde están registrados todos los contribuyentes.

MUNICIPIO DE QUITO:

- Obtención de la patente municipal dentro de los 30 días subsiguientes al último día del mes en que de inician las actividades de la empresa y debe ser renovado cada año (a partir del 2 de enero).

Proceso:

- Inscripción en la Jefatura Municipal de Rentas.
- Cancelación de impuestos de Patente anual para la inscripción.
- Cancelación del impuesto de Patente mensual para el ejercicio.

Requisitos:

- Inscripción de la patente (Adquirida en la ventanilla de venta de especies valoradas "No. 14: \$0.20").
- Presentación del RUC original y copia.
- Copia de Papeleta de Votación.
- Copia de la carta del Impuesto Predial del lugar donde funciona el negocio.
- En caso de empresas dedicadas a servicios de alimentación y venta de comida, este documento es otorgado por el departamento de control sanitario.

Obtención de la patente por primera vez.

- Presentación del Formulario de declaración de RUC (001).
- Presentación de la Planilla de Mejoras emitida por el departamento de Salud o control Sanitario.

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

- Obtención del Requisito Sanitario.

Requisitos:

- Solicitud dirigida al director general de salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.
- Permiso de funcionamiento, actualización y otorgado por la Autoridad de Salud.
- Certificación otorgada por la autoridad de la salud competente que el establecimiento cumple con los requerimientos técnicos necesarios.
- Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo a utilizarse.
- Forma cualitativa cuantitativa incluyendo productos y aditivos en orden decreciente de las proporciones usadas (en % referido a 100g/100ml).
- Certificación del análisis de control de calidad del producto con firma del responsable.
- Interpretación del código de lote con firma del responsable, una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones especialmente iguales.
- Pago de la tasa por el análisis de control de calidad, previo a la emisión del Registro Sanitario.
- Documentos que prueben la constitución, existencia y representación legal de la entidad solicitante.

REGISTRO MERCANTIL:

- Escritura de constitución de la empresa, original y diez copias.
- Nombramiento del representante legal, original y diez Copias.

CUERPO DE BOMBEROS.

- Presentar Solicitud del permiso del Municipio
- Copia de Factura de compra de Extintores o de recarga de estos a nombre del propietario.
- Inspección de las instalaciones y de seguridad contra incendios por parte de un inspector designado por el cuerpo de bomberos.
- Se debe cumplir con las condiciones dadas por el inspector para emitir el permiso de funcionamiento.

ANÁLISIS

Para el presente proyecto el aspecto político legal representa una **Oportunidad** ya que permite a la actividad de económica de una microempresa.

2.01.04 Factor Tecnológico

Es la producción y obtención de un material con unas propiedades específicas, para ser utilizado por la industria. (DEZA, 2011).

En principio el término se refiere literalmente al estudio de la técnica, esto es, a todos los conocimientos teóricos o prácticos que envuelven a las disciplinas

científicas. En el momento en que deje de usarse, dejaría de ser tecnología. Como eso es bastante difícil de catalogar, solemos hablar de tecnologías en desuso u obsoletas, en el Ecuador no existe tecnología ya que solo se importa de otros países más desarrollados por el motivo de fuga de cerebros ya que eso permite a otros países crecer mediante la tecnología

ANÁLISIS

Para el presente proyecto es una **Amenaza** ya que el Ecuador no cuenta con tecnología.

2.02 ENTORNO LOCAL

Afectan a la empresa en particular y, a pesar de que generalmente no son controlables, se puede influir en ellos. Son fuerzas que una empresa puede intentar controlar y mediante las cuales se pretende lograr el cambio deseado.

(ANONIMO, es.scrib, 2011)

2.02.01 Clientes

Es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (GARCIA, 2012).



2.02.01.01 Clientes Meta

Consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

(KOTLER & ARMASTRONG, 2012)

Para el presente proyectos los clientes meta son todos los alumnos del ITSCO.

TABLA N°: 5 CLIENTES META

CLIENTES META	
Carmela Ruiz	Viviana Sarango
Saúl Isuate	Mayra Naranjo
Morales	Benito Cámaras
Evelyn Bueno	Carolina Saltos
Jeannette Muñoz	María José Bustamante
Diego Vinuesa	Verónica Andrade
Dayana Moreno	Nancy Pillajo
Miriam Vásquez	Valery Cargua
Estefanía Pulgarin	Esteban Cóndor
Washington Neto	Verónica Condolo
Victor Landeta	José Abadeano

TABLA 5 CLIENTES META

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.02.01.02 Clientes Potenciales

Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que no le realizan compras a la empresa en la actualidad pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de compra y la autoridad para comprar. (KOTLER & ARMASTRONG, 2012)

Para el presente proyecto los clientes potenciales son todos los moradores del sector de la prensa al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

TABLA N° 6 : CLIENTES PORTENCIALES

CLIENTES POTENCIALES	
NOMBRE	TELEFONO
ITSCO	2463649
MECANICA	2552661
MUEBLERIA	2478963
PANADERIA	3587945

TABLA 6 CLIENTES POTENCIALES

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

Para el presente proyecto los clientes representan una **Oportunidad** porque determina la aceptación del servicio en el mercado y los gustos y preferencias de los mismos.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.02.02 Proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta. (MONTROYA PALACIOS, 2011)

2.02.02.01 Proveedores Oro

Es aquella persona principal que proporciona productos otorgando facilidades para el comprador.

TABLA N° 7: PROVEEDORES ORO

TABLA DE PROVEEDORES DESCUENTOS Y PROMOCIONES				
PROVEEDOR	DESCRIPCION DE PRODUCTO	CREDITO	DESCUENTO	PROMOCION
		DIAS		
INDAVES	HUEVOS, CARNE Y POLLO	8	5.00%	
PROVEO	PAPA CHOLA	0	0.00%	
JURIS	SALCHICHAS	5	3.00%	
PIKA	SILLA, MESAS, UTENSILLOS Y BOTES DE BASURA	5	10.00%	
SUPAN	PAN HAMBURGUESA Y HOTDOG	15	5.00%	
ELITE	SERVILLETAS Y PAPEL HIGIENICO	8	2.00%	GRATIS UN PAQUETE DE 25 SERVILLETAS
MARCELLO'S	SALSAS	0	0.00%	
AGROEMPRESA	HORTALIZAS	0	6.00%	
DANEC	ACEITES Y MANTECA	8	3.00%	
PLASTYDES	PLASTICOS	0	0.00%	
COCACOLA	GASEOSA	5	5.00%	
TESALIA SPRING	AGUAS SIN GAS Y GUITIG	8	0.00%	
AGIP GAS	GAS DOMESTICO	0	0.00%	
METALURGICA "PAREDES"	COCINA INDUSTRIAL	0	0.00%	GRATIS UNA LICUADORA

Elaborado por: Fernanda Zambrano

Fuente: Investigación de Mercado

TABLA 7 PROVEEDORES ORO

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.02.02.02 Proveedores Plata

Es aquel proveedor que no siempre obtiene los productos necesarios.

TABLA N° 8: PROVEEDORES PLATA

TABLA DE PROVEEDORES DESCUENTOS Y PROMOCIONES				
PROVEEDOR	DESCRIPCION DE PRODUCTO	CREDITO	DESCUENTO	PROMOCION
		DIAS		
EMBUTIDOS PAMPERO INAVE	SALCHICHAS Y CARNES	5	5.00%	
PROCELLI	PAN HOTDOG Y HAMBURGUESA	0	2.00%	
AVIELSA	HUEVOS	0	5.00%	
SCOTH BRITE	UTENSILLOS	8	5.00%	
NESTLE	SALSAS Y CONDIMENTOS	5	0.00%	
INDUSTRIAL ALES	ACEITES, MANTECAS	8	0.00%	
COCA COLA COMPANY	BEBIDAS Y GASEOSAS	5	7.00%	
DISPLAST	PLASTICOS	0	0.00%	
MEGA SANTAMARIA	VEGETALES Y OTROS	8	5.00%	
METALURGICA "WILLER"	COCINAS INDUSTRIALES	5	5.00%	

Elaborado por: Fernanda Zambrano
Fuente: Investigación de Mercado

TABLA 8 PROVEEDORES PLATA

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.02.02.03 Proveedores Bronce

Es aquel que tiene todos los productos pero tiene costos muy altos.

TABLA N° 9: PROVEEDORES BRONCE

TABLA DE PROVEEDORES DESCUENTOS Y PROMOCIONES				
PROVEEDOR	DESCRIPCION DE PRODUCTO	CREDITO	DSCTO	PROMOCION
		DIAS		
EL CORTE VIKINGO	CARNES Y EMBUTIDOS	8	3.00%	
DISTRIBUIDORA LA "29"	PAN HOTDOG Y HAMBURGUESA	0	2.00%	
FABI HUEVOS	HUEVOS	5	0.00%	
SCOTH BRITE	UTENSILLOS	8	5.00%	
CORPORACION LA FAVORITA	VEGETALES Y OTROS	0	5.00%	
MONTERO	VAJILLAS Y UTENSILLOS DE COCINA	8	2.00%	
ARCA	BEBIDAS Y GASEOSA DE SABORES	8	5.00%	
AKSH BANI	PLASTICOS	0	0.00%	
PEPSI	GASEOSA	8	5.00%	
METALURGICA " KUBIEC S.A	COCINAS INDUSTRIALES	5	5.00%	
ALL NATURAL	AGUAS SIN GAS Y GUITIG	8	0.00%	
ALIMENTARY	SALSAS	8	5.00%	

Elaborado por: Fernanda Zambrano

Fuente: Investigación de Mercado

TABLA 9 PROVEEDORES BRONCE

ANÁLISIS

Los proveedores representan una **Oportunidad** ya que se cuenta con 3 opciones para adquirir la materia prima en caso de que uno falle en el pedido y no faltarles a los clientes.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.02.03 Competencia

Se define como una situación tal en la que los agentes económicos (productores y consumidores) son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y elegir dónde y a quien comprarlos. (MONTTOYA PALACIOS, 2011)

TABLA N° 10: COMPETENCIA

CUADRO DE COMPETENCIAS	
EMPRESA	UBICACIÓN
PAPITAS RAULIN	Av. de la prensa N45-182 y José Vinuesa
RESTAURANTE " DOÑITA"	Yacumbi Oe2-04 y Av. de la prensa
PAPITAS A LO BESTIA	Av. de la prensa N41-120 y Falconi
PAPITAS DE A LUKA	Av. de la prensa N41-132 y Falconi
Q´ PAPAS	Av. de la prensa N40-271 y Juan Galarza
EDIFICIO LOGROÑO BAR 1	Av. de la prensa y Logroño
EDIFICIO MATRIZ BAR 2	Av. de la prensa
EDIFICIO BRACAMOROS BAR 3	Av. de la prensa y Bracamoros
PIZZERIA	Aeropuerto
Elaborado por: Fernanda Zambrano	
Fuente: Investigación de Mercado	

TABLA 10 COMPETENCIA

ANÁLISIS

Para el presente proyecto la competencia representa una **Amenaza** ya que todas las microempresas ofertan el mismo producto lo cual dificulta llegar a los clientes y obtener ventaja competitiva.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01 Propuesta Estratégica

2.03.01.01 Misión

El buffet estudiantil se dedica a la producción y comercialización de comida donde busca superar las expectativas de los clientes ofreciendo un servicio de calidad donde su principal objetivo es satisfacer la necesidad del consumidor.

2.03.01.02 Visión

Ser reconocido a nivel local en el año 2016 como el mejor buffet estudiantil ofreciendo un excelente servicio con calidad alimenticia y personal capacitado, innovando para lograr consolidación en la preferencia de los clientes.

2.03.01.03 OBJETIVOS

2.03.01.03.01 Objetivo General

Ampliar el mercado alimenticio con calidad mediante un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de buffet estudiantil para el ITSCO en el sector de la Av. de la prensa, al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de factibilidad para el lanzamiento de un nuevo servicio de buffet estudiantil en el sector de la Prensa.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



- Realizar un estudio de mercado para:
 - ✓ Diagnosticar las condiciones del mercado para evaluar la aceptación del buffet estudiantil mediante encuesta.
 - ✓ Identificar las necesidades que cubrirá el servicio de buffet estudiantil mediante la observación directa.
- Obtener ventaja competitiva aplicando el marketing mix.
- Ofrecer un servicio de buffet estudiantil para los estudiantes del ITSCO teniendo en cuenta el tiempo que disponen para servirse un refrigerio.

2.03.01.04 Valores Organizacionales

- **Trabajo en equipo**

Fomentar el compañerismo, la humildad y la comunicación entre todos los empleados de la empresa.

- **Compromiso**

Es aquella que cumple con sus obligaciones haciendo un logro más de lo que se espera para la empresa.

- **Honestidad**

Sinceridad y transparencia al realizar las funciones en la empresa.

- **Eficacia**

Realizar nuestro trabajo eficientemente para lograr el objetivo deseado

- **Unión:**

Fomentar un ambiente laboral adecuado para todo el personal.

ANÁLISIS

Para el presente proyecto la propuesta estratégica representa una **FORTALEZA** ya que permite a la microempresa identificar las necesidades de los clientes y satisfacerlas cumpliendo con los objetivos propuestos.

2.03.01.05 Políticas

- Mantener los más altos estándares de calidad del servicio así como los precios competitivos.
- Todos los colaboradores de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- Contar con materia prima de calidad rigiéndose a las normas ISO
- Velar por la seguridad industrial de todos los colaboradores.
- Preservar el entorno ambiental en todo trabajo realizado por la empresa.
- Realizar un trabajo con excelencia.

2.03.01.06 Reglas

- Prohibido sacar los alimentos del buffet.
- Los empleados deben estar con guantes y en el caso de las señoritas deben estar sujetas el cabello.

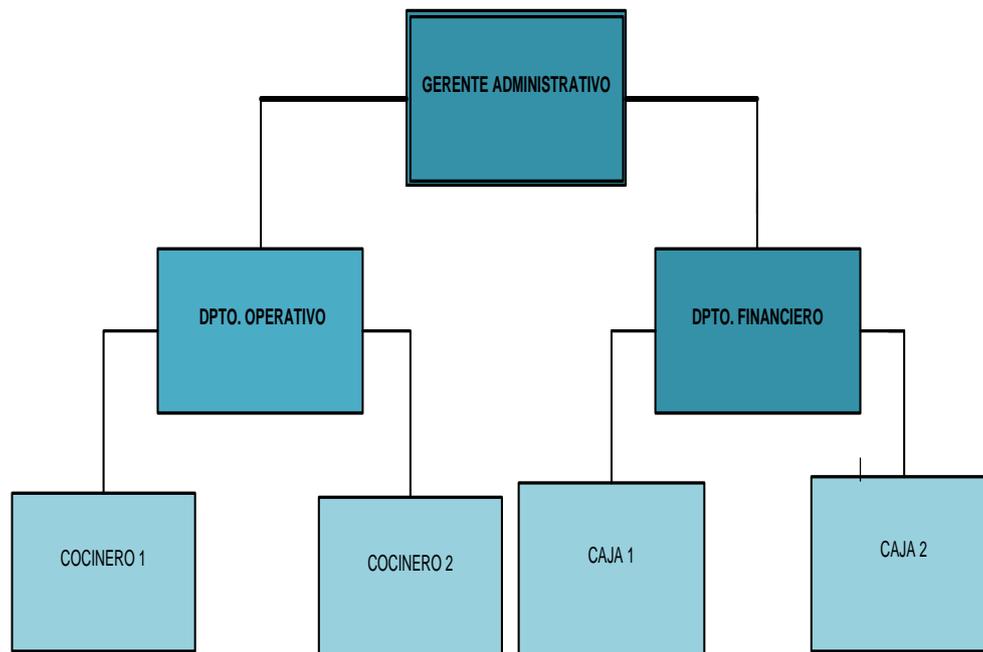
- Se cancelara los sueldos el primero de cada mes.
- No podrán laborar en estado etílico durante todo el día.
- Mantener limpias las instalaciones.

2.03.02 Gestión Administrativa

Es la capacidad de la institución para definir, alcanzar y evaluar sus propósitos con el adecuado uso de los recursos disponibles.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

FIGURA N° 8: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

FIGURA N° 9: ORGANIGRAMA FUNCIONAL

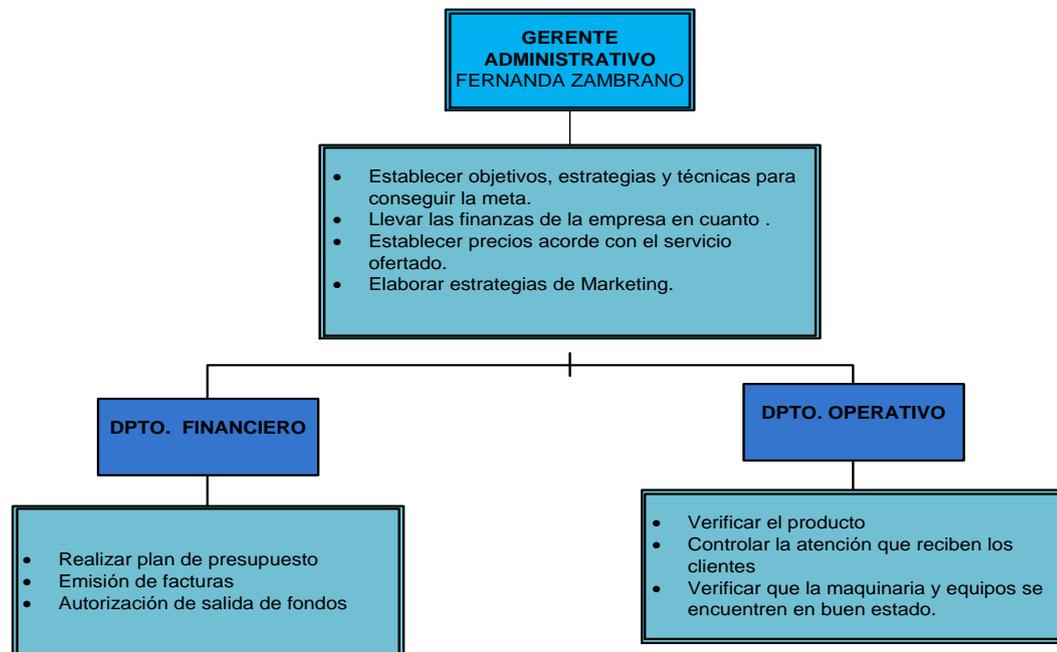


FIGURA 8 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

Para el presente proyecto representa una **Debilidad** ya que es una microempresa que empieza con su operación y no es reconocida en el mercado.

2.03.03 Gestión Operativa

Es la que realiza el servicio público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Para el presente proyecto se establece un flujograma general de la atención al cliente.

FLUJOGRAMA RELACION ENTRE DEPARTAMENTOS

FIGURA N° 10: FLUJOGRAMA

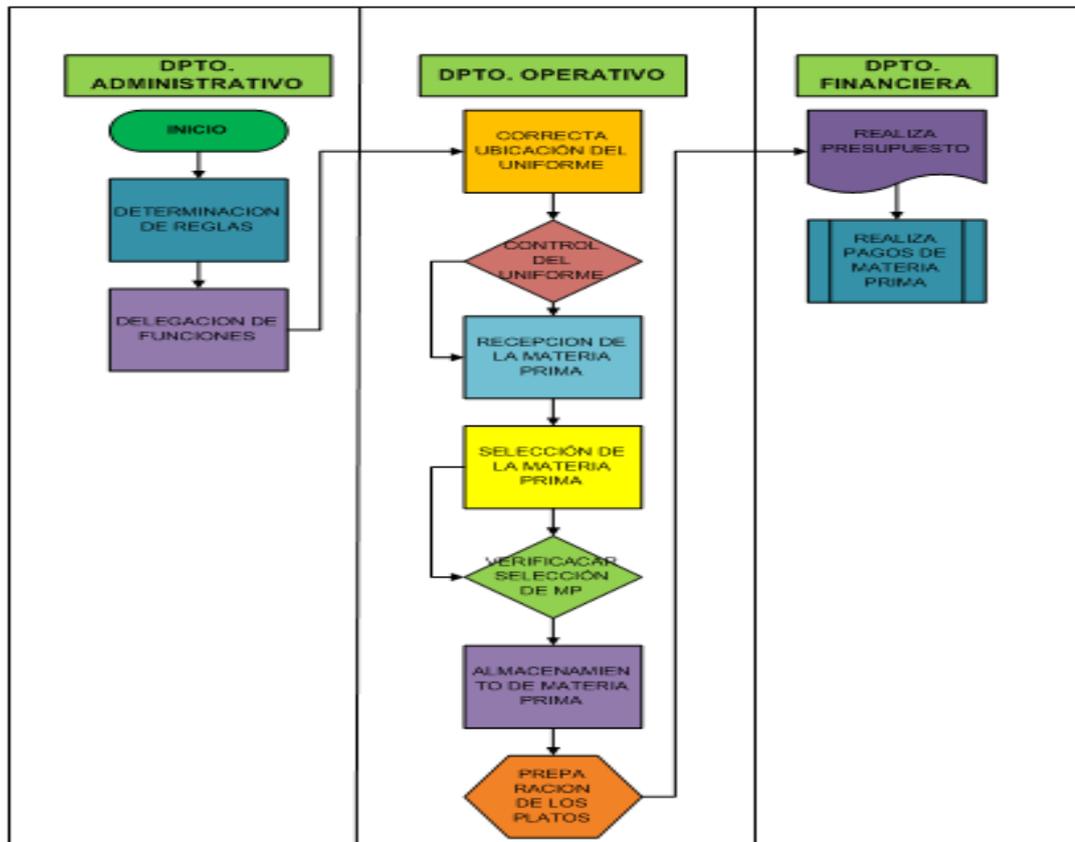


FIGURA 9 FLUJOGRAMA

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS

La gestión operativa representa una **Debilidad** ya que es una empresa que recién comienza y todavía no cuenta con personal capacitado.

2.03.04 Gestión de Marketing

Es la actividad humana dirigida a satisfacer necesidades y deseos a través del proceso de intercambio entre la producción y el consumo. (VALNALON, 2012)

NOMBRE DE LA EMPRESA

“LA RUTA DEL SABOR”

SLOGAN

“LO MEJOR PARA TU PALADAR”

FIGURA N° 11: LOGOTIPO



FIGURA 10 LOGOTIPO

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.01 PRODUCTO

Este consiste en la presentación y la variación de comida para los Clientes.

FIGURA N° 12: PRODUCTO



FIGURA 11 PRODUCTO

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.02 PRECIO

Consiste en proporcionar precios accesibles para los estudiantes del ITSCO, logrando sobresalir ante la competencia aquí presentamos como estarían establecidos los precios por cada plato ofrecido.

FIGURA N° 13: PRECIO

CARTELERA DE PRECIOS

GUATITA  \$ 1,25	MOTE CON FRITADA  \$ 1,50	SECO DE POLLO  \$ 1,50
CHURRASCO  \$ 1,50	ENSALADAS  \$ 1,50	ENSALADAS CON POLLO  \$ 1,50
ENSALADAS DE FRUTAS  \$ 1,00	HAMBURGUESA CON PAPAS  \$ 1,80	SALCHIPAPAS  \$ 1,25

FIGURA 12 PRECIO

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.03 PROMOCIÓN

Se buscara medios para llamar la atención de la clientela.

FIGURA N° 14: FLYER



FIGURA 13 FLYER 1

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

FIGURA N° 15: FLYER 2



FIGURA 14 FLYER 2

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

FIGURA N° 16: PAGINA WEB



FIGURA 15 PAGINA

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.04 PLAZA

La microempresa estará ubicada en un área específica para llamar la atención de los clientes y poder llegar a ellos.

FIGURA N°17: PLAZA



FIGURA 16 PLAZA

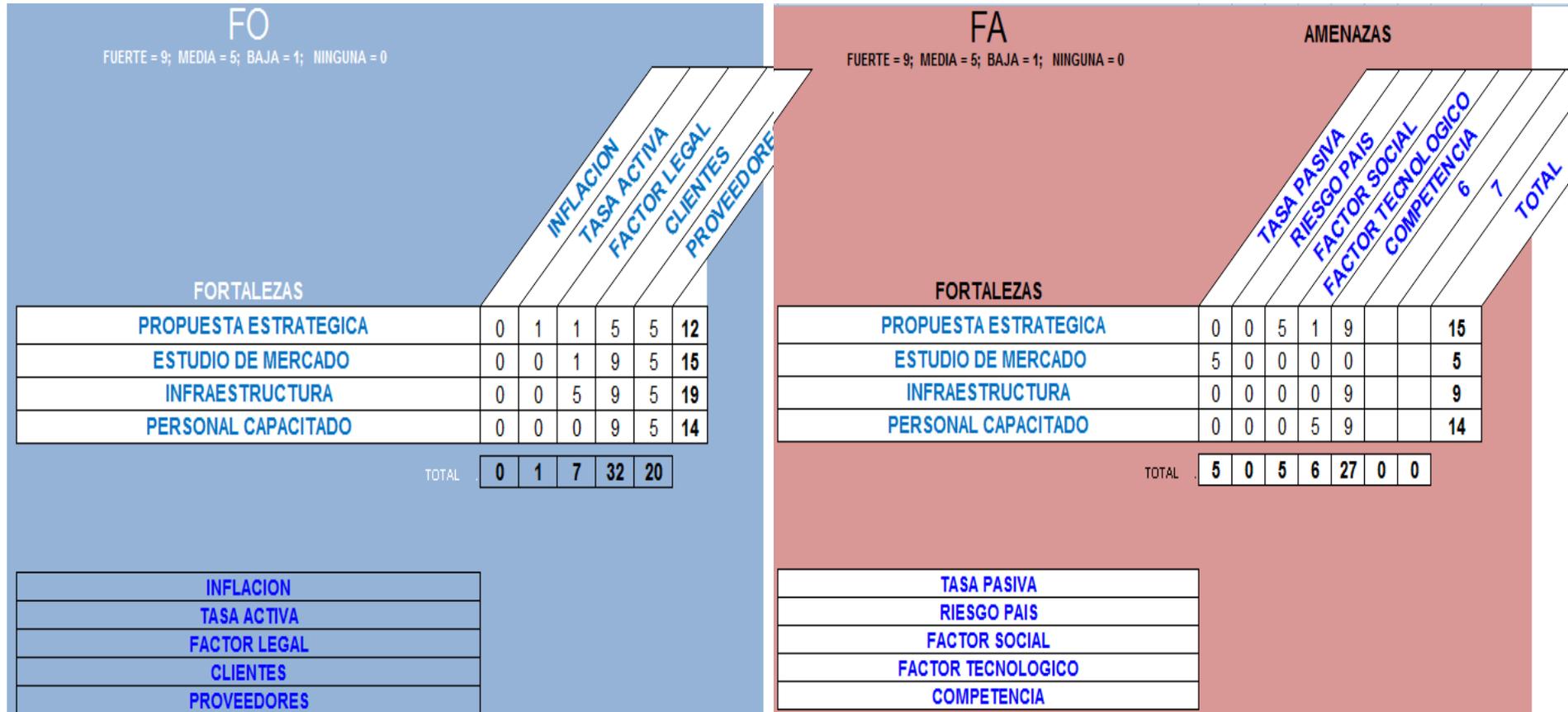
ANÁLISIS

Para el presente proyecto la gestión comercial representa una Debilidad ya que la microempresa recién comienza y no es conocida por los clientes

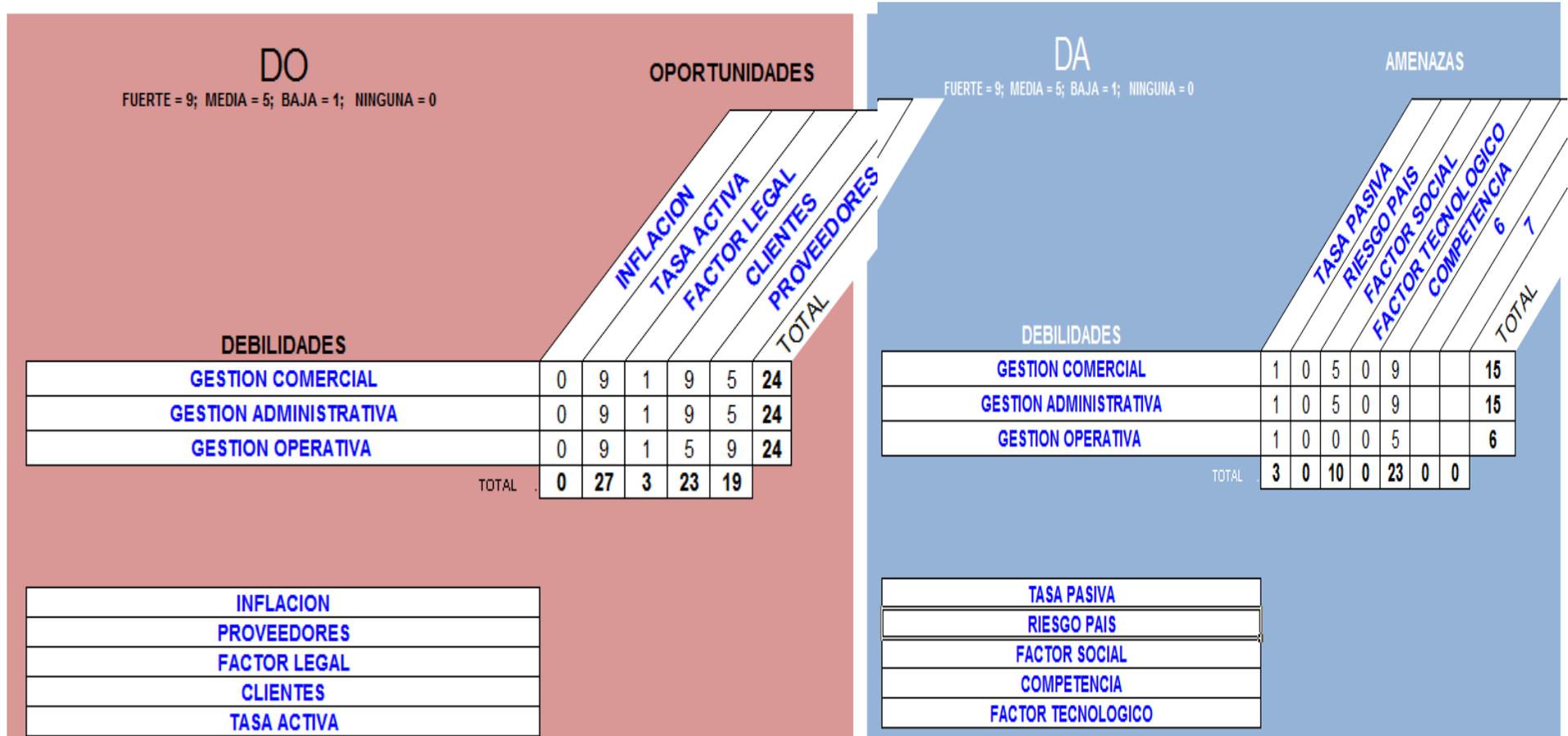
AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.04 ANÁLISIS FODA



AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Para el presente proyecto se ha determinado el universo mediante dos clases de clientes potenciales que conforman todos los moradores del sector de la prensa y los clientes meta que conforman todos los estudiantes y profesores del Instituto Tecnológico Superior Cordillera al norte del Distrito Metropolitano de Quito, ya que es el principal mercado al que va dirigido el Buffet estudiantil tratando de identificar las necesidades de los clientes y llenando sus expectativas.

3.01.01 Determinación de la población y muestra

Se ha establecido poner el Buffet Estudiantil en la Av. de la Prensa al norte del Distrito Metropolitano de Quito porque los principales clientes son los estudiantes y profesores del ITSCO dando apertura a un nuevo servicio que tenga como variable principal el tiempo que estudiantes y profesores tienen de receso.

3.01.01.01 Población

Se ha tomado como población el total de estudiantes del ITSCO es de 6400 ya que es el principal segmento al que va dirigido el servicio.

3.01.01.01.01 FORMULA

$$n = \frac{N}{(N-1)E^2+1}$$



3.01.01.01.01 Aplicación de la fórmula

$$n = \frac{N}{(N-1)E^2+1}$$

$$n = \frac{6400}{(6400-1)0.05^2+1} \quad \mathbf{n= 372 \text{ encuestas}}$$

DONDE:

N= tamaño de la población

n= tamaño de la muestra

E= margen de error admisible (5%)

3.01.02 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.01.02.01 Encuesta

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. (Grande, 2013)

3.01.02.02 Entrevista

Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas:

El entrevistador "investigador" y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información de parte de este, que es, por lo general, una persona entendida en la materia de la investigación. (Grande, 2013)

3.01.02.03 Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. (Grande, 2013)

3.01.02.04 Test

Es una técnica derivada de la entrevista y la encuesta tiene como objeto lograr información sobre rasgos definidos de la personalidad, la conducta o determinados comportamientos y características individuales o colectivas de la persona (GARZA, 2011)

3.01.02.05 Focus Group

Es una reunión de un grupo de individuos seleccionados por los investigadores para discutir y elaborar, desde la experiencia personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación. (GARZA, 2011).

3.01.02.06 Análisis de la técnica

Para el presente proyecto se llevara a cabo la encuesta ya que esta permite obtener datos mediante porcentajes y evaluar la aceptación del producto en el mercado.

3.01.03 METODOLOGÍA DE INVESTIGACION

3.01.03.01 Método Cuantitativo

Es el estudio e investigación de fenómenos sociales, se designa por método cuantitativo el procedimiento utilizado para explicar eventos a través de una gran cantidad de datos. (RUIZ, 2013)

3.01.03.02 Método Cualitativo

Consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos y no como uno los describe. (RUIZ, 2013).

3.01.03.03 Análisis de la información

Para el presente proyecto de factibilidad se aplicara el método cuantitativo ya que se basara en porcentajes, de acuerdo a los resultados que arroje método aplicado se realizara el estudio de mercado para establecer la aceptación del producto en el mercado.

3.01.03.04 FORMATO DE LA ENCUESTA

ENCUESTA

El buffet estudiantil "BUEN GUSTO" está realizando la siguiente encuesta para obtener información de la demanda con respecto al buffet.

1. ¿Te sientes a gusto con los lugares de comida rápida alrededor del ITSCO?

a. SI

b. NO

c.

2. ¿Le gustaría un sitio de comida rápida que cumpla las normas de preservación?

a) SI

b) NO

3. ¿Qué valor agregado le parece más importante para usted en un sitio de comida rápida?

a. calidad

b. producto

c. imagen

4. ¿Le gustaría un buffet de comida rápida con calidad alimenticia?

a. Si

b. No

5. ¿Qué tipo de comida es de su agrado?

a) Platos fuertes b) Comida Rápida c) Comida

nutricional

- Secos de pollo

- Secos de carne

- Llapingachos

- Guatitas

- salchipapas

- hamburguesas

- hot dog

- Ensalada de frutas

- Jugos naturales

- cevichochos

6. ¿Según su criterio ordene las siguientes características (siendo el 1 de mayor relevancia y el 5 de menor relevancia)?

- a. Velocidad de respuesta ()
- b. Atención al cliente ()
- c. Precio ()
- d. Imagen ()

7. ¿Frecuentar a un sitio de comida rápida que cumpla con sus expectativas cuál es su reacción?



CONTENTO

a)



TRISTE

b)



SORPRENDIDO

c)

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el plato de buffet de comida rápida?

- a. \$ 1.50
- b. \$ 1.90
- c. \$ 2.25

9. ¿Después de haber analizado los siguientes aspectos usted?

- a. definitivamente compraría el producto
- b. probablemente comprara el producto
- c. probablemente no lo comprare
- d. definitivamente no lo comprare

3.01.04 Tabulación de Datos

La tabulación consiste en presentar los datos estadísticos en forma de tablas o cuadros. Posición predefinida en una línea donde puede situarse el cabezal de impresión de una impresora o un cursor de una pantalla de visualización. (MURIA, 2012).

Partes de una tabla

- TÍTULO de la tabla, que debe ser preciso y conciso
- CONTENIDO, con la fila de encabezamiento o cabecera (títulos de las columnas)

3.01.04.01 ENCUESTA

1. Te sientes a gusto con los lugares de comida alrededor del ITSCO?

TABLA 11 ENCUESTA PREGUNTA 1

SI	NO
41%	59%

FIGURA 17 ENCUESTA PREGUNTA 1



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

En la aplicación de la encuesta ha arrojado como resultado que el 41 % de los encuestados están conformes con los lugares de comida y un 59 % no están de acuerdo con los lugares de comida rápida alrededor del ITSCO.

CONCLUSIÓN

Se puede determinar que más del 50% de los encuestados no están de acuerdo con el servicio de comida alrededor del ITSCO ya que no se preocupan en la salud de los clientes ni en satisfacer las necesidades.

RECOMENDACIÓN

Los lugares de comida deben cumplir con las expectativas de los clientes satisfaciendo sus diferentes necesidades tomando en cuenta todos los factores que podrían influir al momento de atender al cliente.

2. Te gustaría un lugar de comida que cumpla con las normas de preservación?

TABLA 12 ENCUESTA PREGUNTA 2

SI	NO
98%	2%

FIGURA 18 ENCUESTA PREGUNTA 2



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

El 98 % de los encuestados manifestaron que les agrada que los locales cumplan con las normas de preservación ya que esto les garantiza salud confianza al momento de consumir algún alimento.

CONCLUSIÓN

Se puede determinar que los clientes no confían en los lugares alrededor del ITSCO ya que están expuestos a un alto grado de contaminación.

RECOMENDACIÓN

Para la implementación de un local de comida es importante contar con todas las normas necesarias para ofrecer un servicio sano y posicionarse en la mente de los consumidores.

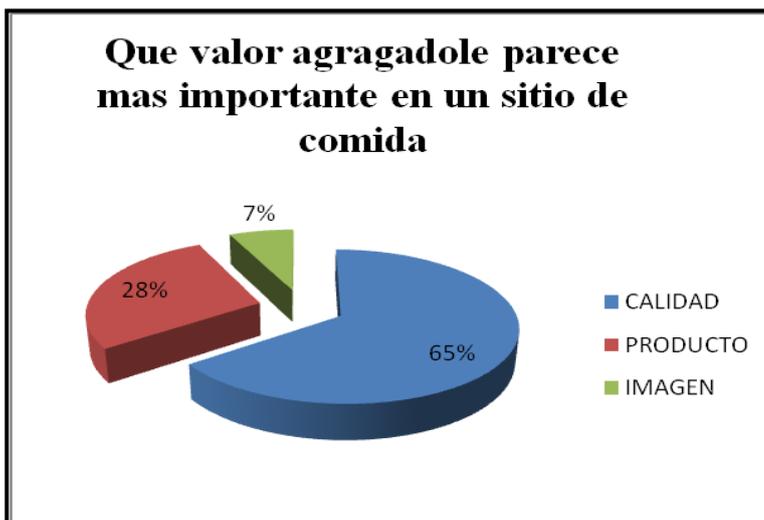
AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3. Que valor agregado le parece más importante en un sitio de comida?

TABLA 13 ENCUESTA PREGUNTA 3

CALIDAD	PRODUCTO	IMAGEN
65%	28%	7%

FIGURA 19 ENCUESTA PREGUNTA 3



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

Para los encuestados la calidad tiene un 65% de importancia como valor agregado en un lugar de comida con 28% el producto y un 7% la imagen del producto.

CONCLUSIÓN

Se puede determinar que la mayor parte de los encuestados le dan mayor importancia como valor agregado a la calidad del producto sin importar el precio o imagen que tenga este.

RECOMENDACIÓN

Para cubrir las necesidades de los clientes se debe enfocar principalmente en la calidad del producto que cumpla con las características percibidas por el cliente y superar las expectativas de los mismos.

4. Le gustaría un buffet estudiantil con calidad alimenticia?

TABLA 14 ENCUESTA PREGUNTA 4

SI	NO
99%	1%

FIGURA 20 ENCUESTA PREGUNTA 4



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

El 99 % de los encuestados les gustaría un buffet estudiantil con calidad alimenticia y que cumpla con todas las normas de higiene.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CONCLUSIÓN

La mayor parte de los encuestados están de acuerdo con la implementación de un buffet estudiantil con calidad alimenticia que cumpla con sus expectativas.

RECOMENDACIÓN

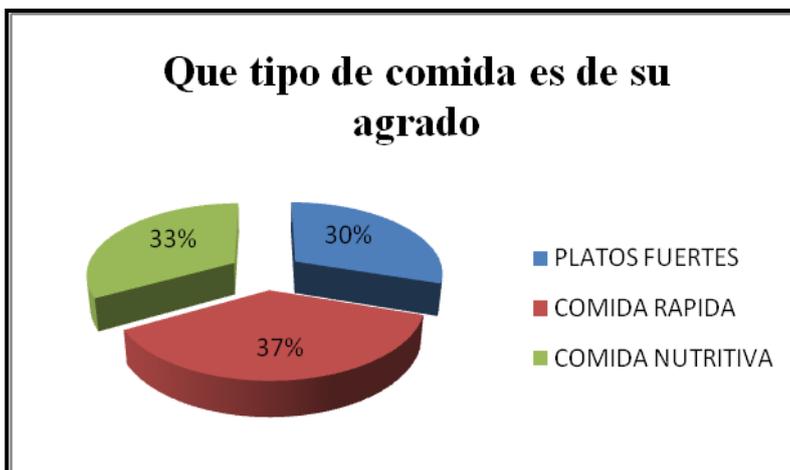
Se puede determinar que para la implementación de un buffet estudiantil se debe superar las expectativas de los clientes cumpliendo con las normas de salubridad para protección de los mismos.

5. Que tipo de comida es de su agrado?

TABLA 15 ENCUESTA PREGUNTA 5

PLATOS FUERTES	COMIDA RAPIDA	COMIDA NUTRITIVA
30%	37%	33%

FIGURA 21 ENCUESTA PREGUNTA 5



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

El 37% de los encuestados prefiere la comida rápida, el 30% prefiere platos fuertes y un 33% prefiere comida nutritiva por lo que los tres tipos de comida tienen porcentajes contemporáneos.

CONCLUSIÓN

Se ha podido determinar que tanto la comida rápida, los platos fuertes y comida nutritiva son de agrado para los clientes para ofertar en el buffet estudiantil logrando llenar los gustos de cada consumidor.

RECOMENDACIÓN

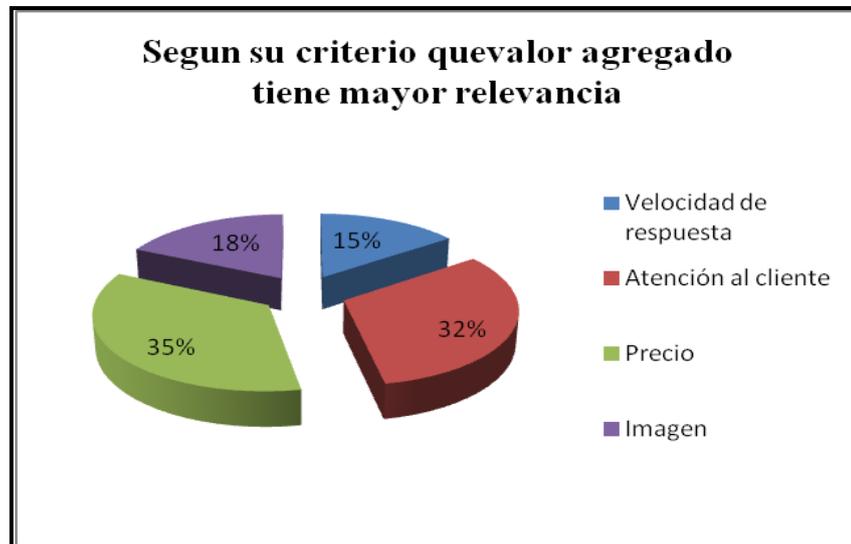
Para la implementación del buffet estudiantil se debe optar por ofrecer tres tipos de comida para captar a todo el mercado identificando las preferencias de los consumidores.

6. Según su criterio cuál de estas características tiene mayor relevancia?

TABLA 16 ENCUESTA PREGUNTA 6

Velocidad de respuesta	Atención al cliente	Precio	Imagen
15%	32%	35%	18%

FIGURA 22 ENCUESTA PREGUNTA 6



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

Para los encuestados la característica más relevante en un lugar de comida es el precio con un 35%, la atención al cliente con un 32%, la imagen con un 18% y la velocidad de respuesta con un 15%.

CONCLUSIÓN

Se ha establecido que tiene un alto porcentaje el precio porque los clientes metas son estudiantes y la atención al cliente como característica relevante para los clientes en un lugar de comida.

RECOMENDACIÓN

En el buffet estudiantil hay que tener en cuenta la atención al cliente y que los precios sean accesibles al bolsillo de los clientes (estudiantes) ya que algunos dependen de sus padres.

7. Frecuentar un lugar de comida que cumpla con sus expectativas cual es su reacción?

TABLA 17 ENCUESTA PREGUNTA 7

Triste	Contento	Sorprendido
0%	72%	28%

FIGURA 23 ENCUESTA PREGUNTA 7



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

El 72% de los encuestados se ponen contentos cuando cumplan con sus expectativas y un 28% se sorprenden ya que piensan que si existen lugares que se preocupan por las necesidades de los clientes.

CONCLUSIÓN

Para los encuestados ofrecerles un producto excelente en algunos casos se sorprenden y en otros se contentan ya que hay locales que realizan estudio de mercado para identificar las necesidades y conseguir satisfacerlas.

RECOMENDACIÓN

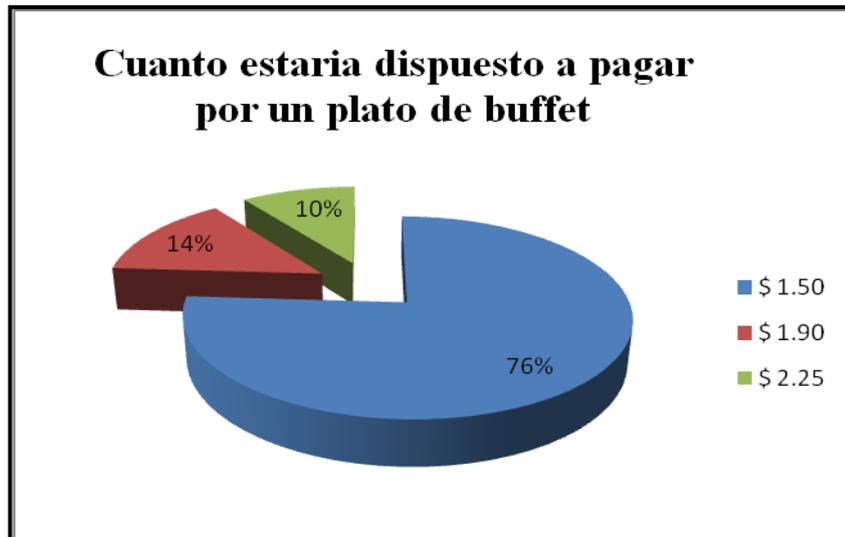
En un lugar de comida se debe cumplir con las expectativas de los clientes e identificando sus necesidades para satisfacerlas.

8. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el plato de buffet estudiantil?

TABLA 18 ENCUESTA PREGUNTA 8

\$ 1.50	\$ 1.90	\$ 2.25
76%	14%	10%

FIGURA 24 ENCUESTA PREGUNTA 8



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

Los encuestados en un 76% están dispuestos a pagar \$1.50, en un 14% pagarán \$1.90 y en un 10% pagarán \$2.25 según las posibilidades de cada cliente.

CONCLUSIÓN

Los encuestados en su mayoría están dispuestos a pagar \$ 1.50 ya que es el precio mínimo a pagar alrededor del ITSCO y el más accesible para el consumo de los clientes.

RECOMENDACIÓN

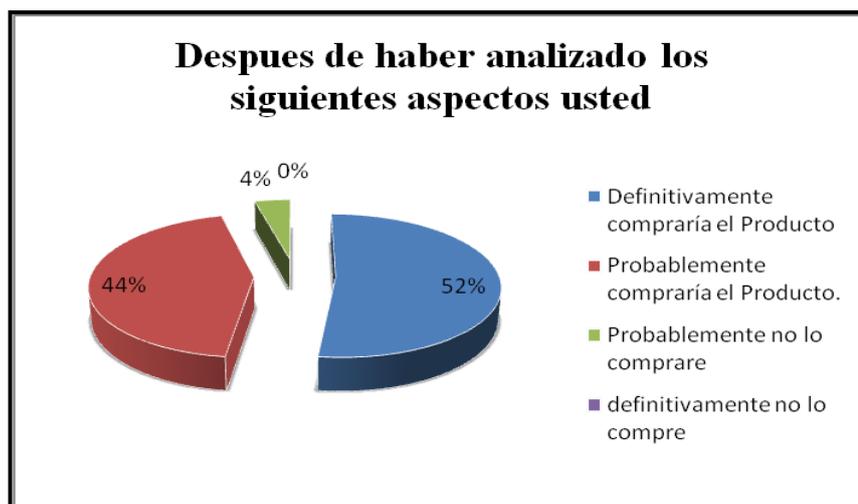
Para el buffet estudiantil hay que fijar un precio acorde al bolsillo de los clientes ya que el principal mercado son los estudiantes, logrando una ventaja competitiva y manteniendo la fidelidad del cliente.

9. Después de haber analizando los siguientes aspectos usted?

TABLA 19 ENCUESTA PREGUNTA 9

Definitivamente compraría el Producto	Probablemente compraría el Producto.	Probablemente No lo comprare	definitivamente no lo compre
52%	44%	4%	0%

FIGURA 25 ENCUESTA PREGUNTA 9



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

ANÁLISIS

El 52% de los encuestados definitivamente compraría el producto, un 44% probablemente lo compraría y un 4% que probablemente no lo compraría.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CONCLUSIÓN

La mayor parte de los clientes está dispuesto a adquirir el producto haciendo que este proyecto tenga probabilidades de llevarse a cabo.

RECOMENDACIÓN

Contar con una infraestructura, imagen, precio adecuado manteniendo a los clientes contentos con el producto en el buffet estudiantil satisfaciendo sus necesidades e innovando constantemente.

3.02 OFERTA

La oferta se define como aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. (RODRIGUEZ, 2012)

3.02.01 OFERTA ACTUAL

Para la calcular la oferta actual se ha tomado en cuenta el número estimado de clientes con el que cuenta la competencia, calculando por el precio promedio con el que ofertan sus productos.



TABLA 20 OFERTA ACTUAL

OFERTA ACTUAL			
COMPETENCIA	CLIENTES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
EDIFICIO LOGROÑO BAR 1	45	* 1,25= 56,25	675
EDIFICIO MATRIZ BAR 2	35	* 1,50= 52,50	630
EDIFICIO BRACAMOROS BAR 3	45	* 1,25= 56,25	675
PIZZERIA	20	* 1,25= 25	300
RESTAURANTE " DOÑITA "	80	* 1,25= 100	1200
PAPITAS A LO BESTIA	40	* 1,75= 70	840
PAPITAS DE A LUKA	40	* 1,50= 60	720
TOTAL		420	5040
PROMEDIO DE CONSUMO		1,5	1,5
OFERTA ACTUAL		280	3360

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

Mediante investigación de campo se ha determinado un número estimado de clientes de la competencia y el precio de los productos que ofertan lo cual permite determinar la oferta actual para el buffet estudiantil.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.02.02 OFERTA PROYECTADA

Para la oferta proyectada se ha tomado en cuenta el valor calculado de la oferta actual multiplicando por la tasa de crecimiento, lo que esto permite obtener un número promedio de la oferta a futuro.

TABLA 21 OFERTA PROYECTADA

OFERTA PROYECTADA		
AÑO	TCP	OFERTA
2013	1.014	3360
2014	1.014	3407
2015	1.014	3455
2016	1.014	3503
2017	1.014	3552
2018	1.014	3602

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

3.03 DEMANDA

La demanda es una cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos.

(RODRIGUEZ, 2012)



3.03.01 DEMANDA HISTORICA

Aquí se toma como referencia el consumo de alimentos de años anteriores determinando el porcentaje de participación en el mercado el sector alimenticio.

TABLA 22 DEMANDA HISTORICA

DEMANDA HISTORICA	
AÑO	DEMANDA
2008	359890
2009	354780
2010	349670
2011	344560
2012	339450
2013	365000

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Cifras Iné

3.03.02 DEMANDA ACTUAL

Para determinar la demanda actual se toma en cuenta información de la encuesta como:

- **Aceptación del proyecto**

$$6400 * 96\% = 6144$$

- **Frecuencia de compra**

$$6400 * 365 = 233600$$

- **Precio Promedio**

$$233600 * \$1,80 = 4.204 \text{ (DEMANDA ACTUAL)}$$

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



3.03.03 DEMANDA PROYECTADA

Se ha tomado en cuenta la demanda actual por la tasa de crecimiento poblacional para obtener la demanda proyectada.

TABLA 23 DEMANDA PROYECTADA

DEMANDA PROYECTADA		
AÑOS	TCP	DEMANDA
2013	1.014	4204
2014	1.014	4263
2015	1.014	4223
2016	1.014	4282
2017	1.014	4342
2018	1.014	4402

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

3.04 BALANCE OFERTA- DEMANDA

Se realiza para identificar la diferencia existente entre oferta y demanda por un bien o un servicio.

3.04.01 BALANCE ACTUAL

Se ha tomado en cuenta los valores de la oferta actual menos el valor de la demanda actual.

TABLA 24 BALANCE ACTUAL

BALANCE ACTUAL			
AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	3360	4204	-844

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

3.04.02 BALANCE PROYECTADO

Se ha tomado en cuenta los valores de la oferta proyectada menos el valor de la demanda proyectada.

TABLA 25 BALANCE PROYECTADO

BALANCE PROYETADO			
AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	3360	4204	-844
2014	3407	4263	-856
2015	3455	4223	-768
2016	3503	4282	-779
2017	3552	4342	-790
2018	3602	4402	-800

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: María Fernanda Zambrano

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



ANÁLISIS:

En el estudio de la oferta y demanda en el primer año se ha detectado una demanda insatisfecha de -844 lo cual se creará estrategias para cubrir dicha demanda, posicionando el servicio en la mente del consumidor y satisfaciendo las necesidades de los clientes.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.01 Tamaño del Proyecto

Para realizar la implementación adecuada de las instalaciones se debe contar con un tamaño y distribución óptimo el cual se establecerá mediante la demanda insatisfecha del mercado, tomando en cuenta todos los recursos materiales, humanos y financieros con los que debe contar el buffet.

La microempresa contará con la infraestructura de una sola planta lo cual estará constituido por un área de 150 m².

4.01.01 DISTRIBUCION DE LA PLANTA

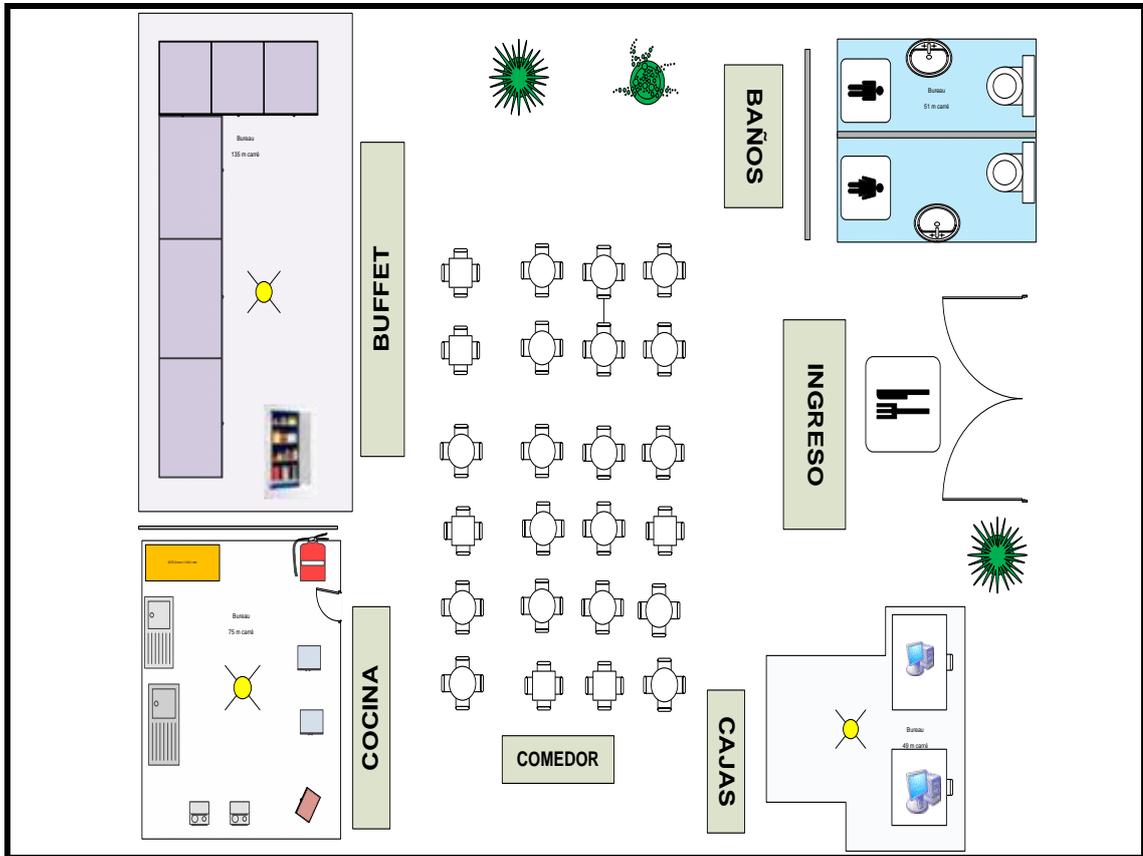
En la distribución de la planta tenemos las siguientes dimensiones por cada una de las áreas:

TABLA 26 DIMENSION DE LA PLANTA

AREA	DIMENSIONES	TOTAL
Cocina	10m de largo x 5m de ancho	50m ²
Caja	4m de largo x 12m de ancho	48m ²
Buffet	10m de largo x 4m de ancho	40m ²
Baños	4m de largo x 3m de ancho	12m ²
TOTAL		m²

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

FIGURA 26 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



4.01.02 OBJETIVO DEL TAMAÑO

Realizar una apropiada distribución de la planta considerando la maquinaria y equipos necesarios para ofrecer el servicio

TABLA 27 DETALLE EQUIPOS Y MAQUINARIA

EQUIPOS		
N°	DETALLE	CANTIDAD
1	Equipos de Trabajo	
1.1	cocina industrial	2
1.2	Refrigeradora	1
1.3	Frigorífico	1
1.4	Vajillas	8
1.5	set de utensilios	10
1.6	juego de ollas	2
1.7	juego de vasos	5
1.8	juego de mesas	30
1.9	Bandejas	5
2	Equipos de Oficina	
2.1	caja registradora	2
2.2	Teléfono	1
3	Equipos de Seguridad	
3.1	Extintor	1

Los equipos antes detallados son indispensables para ofrecer un servicio que cumpla con las necesidades identificadas de los clientes.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El talento humano es importante porque trabaja de forma directa con el cliente, los cuales deben ser atendidos de forma apropiada ofreciendo un servicio de calidad, se detalla de acuerdo a la necesidad de la microempresa lo cual se cuenta con un corto personal por la razón que la microempresa recién empieza a operar.

TABLA 28 TRABAJADORES

TRABAJADORES		
N°	CARGO	SUELDO
1	Gerente Administrativo	\$ 600.00
2	cocinero 1	\$ 350.00
3	cocinero 2	\$ 350.00
4	caja 1	\$ 318.00
5	caja 2	\$318.00

4.01.03 VARIABLES DE VIABILIDAD

Para la implementación del proyecto se contará con un 60% de capital propio y un 40% de capital financiado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pilahuin Tio., con un interés del 18% mensual y un encaje de 1500 para realizar el crédito.

REQUISITOS:

- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación (actualizada).
- Carta del impuesto predial (en caso de ser necesario).
- Copia del pago de un servicio básico (luz, agua o teléfono).
- Copia del RUC en caso de tenerlo.
- Si no tiene RUC, presente tres facturas actualizadas de sus proveedores.
- Aplica los mismos requisitos en caso de garante.
- Llenar la solicitud de crédito.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El préstamo solicitado tiene un lapso de tiempo para la entrega del dinero de 48 horas según el monto requerido.

4.01.04 VARIABLES DE OPTIMIZACIÓN

Distribución Óptima de la planta

AREAS

1. Área administrativa
2. Cocina
3. Buffet
4. Comedor
5. Caja
6. Baños

TABLA 29 GRADOS Y RAZONES DE CERCANÍA

GRADOS DE CERCANIA	RAZONES DE CERCANIA
A= Absolutamente importante	1= Peligro
E= Especialmente importante	2= Cercanía del proceso
I= Importante	3= Por higiene
O= Cercanía ordinaria	4= Por contaminación
U= No importante	5= Por ruido
X= Indeseable	6= Por cuestiones administrativas

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

FIGURA 27 DISTRIBUCIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA



La distribución se realizó en base a la optimización de las instalaciones, logrando reducir tiempos muertos y ofrecer un servicio rápido a nuestros clientes, esto permitirá tener un trabajo más eficiente y eficaz.

4.01.05 CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN

Se determinan las actividades a desarrollarse dentro de la microempresa para ofrecer un servicio rápido.

Proceso del Servicio:

➤ OPERACIÓN 1	Atención al cliente
➤ OPERACIÓN 2	Recepción de la orden
➤ OPERACIÓN 3	Verificación de la orden
➤ OPERACIÓN 4	cobro de la orden
➤ OPERACIÓN 5	despacho de la orden

Se estima vender 4204 platos cada año, lo cual está distribuido en 3 clases de platos con un precio de \$ 1.50 para la comida rápida, \$ 1,90 para los platos fuertes, y \$ 2,25 para la comida nutritiva, se ha determinado 35 mesas para el buffet y cada una de ellas cuenta con 4 sillas, lo cual se prevé una demanda de 120 personas diario ya que cada uno de los platos tiene una aceptación diferente, y la capacidad de la microempresa es de 140 personas.

4.02 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización de la microempresa a implementarse se encontrara ubicada en la parroquia de Chaupicruz al norte de la ciudad de Quito en la Av. de la prensa y José Vinuesa. Debido a que el proyecto está dirigido al segmento estudiantil lo cual tiene un alto porcentaje de aceptación del servicio en el mercado.

4.02.01 FACTORES GENERALES DE LA LOCALIZACIÓN

Se ha tomado en consideración las siguientes variables de acuerdo al entorno en el que se va a desenvolver la microempresa.

TABLA 30 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACIÓN

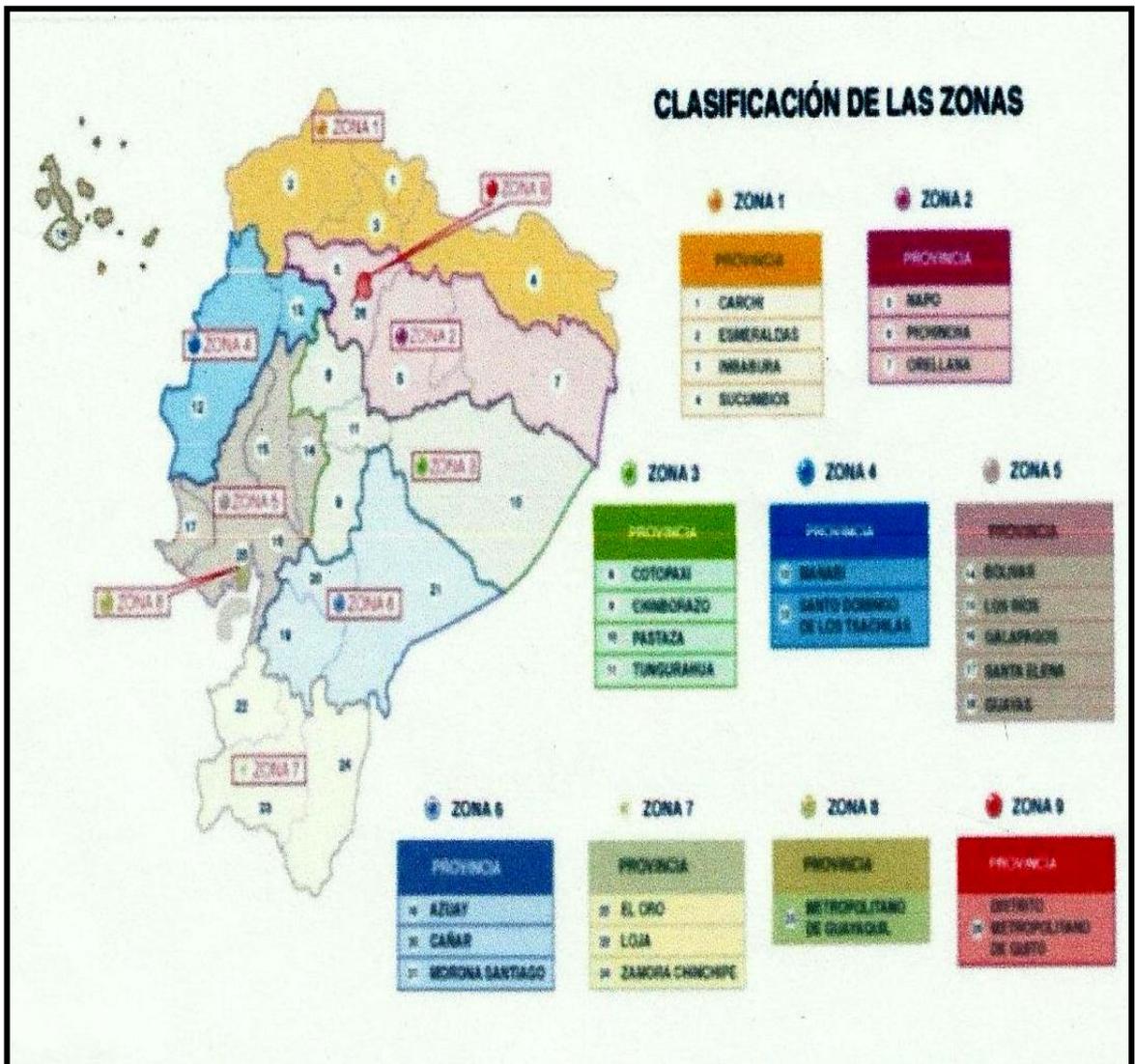
VARIABLES	
FACTOR	PONDERACION
Espacio Físico	10%
Proveedor	15%
Infraestructura	15%
Cercanía al cliente	25%
Vías de Acceso	15%
Impuestos	5%
Permisos Legales	15%
TOTAL	100%

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.03 MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto de factibilidad se encontrara ubicado en Ecuador, lo cual según el Plan Nacional del Buen Vivir la ciudad de Quito pertenece a la zona 9.

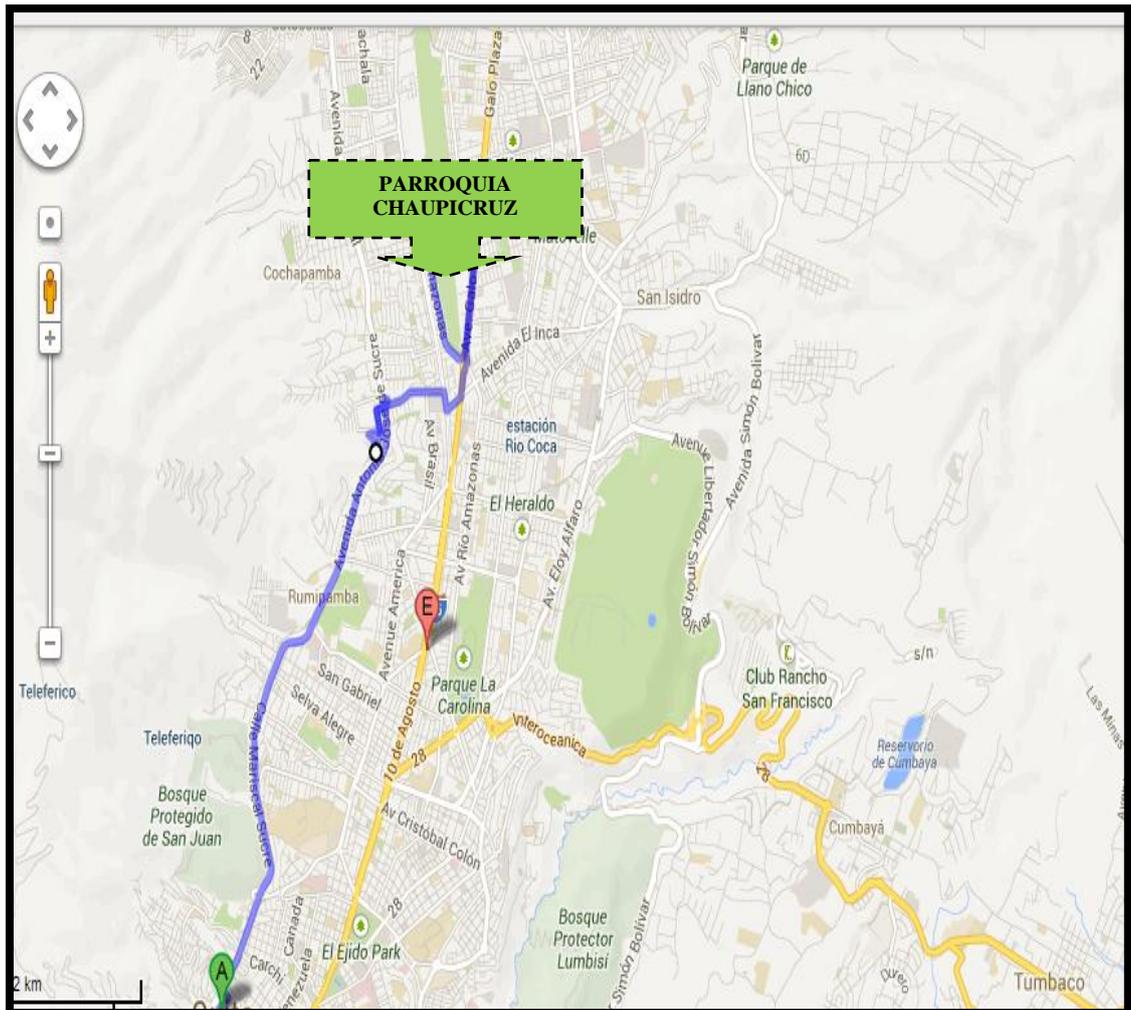
FIGURA 28 CLASIFICACIÓN DE LAS ZONAS



AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El proyecto de factibilidad se encuentra ubicado en la parroquia de Chaupicruz en la ciudad de Quito. Este es un sector comercial donde existe un alto porcentaje de demanda.

FIGURA 29 UBICACIÓN

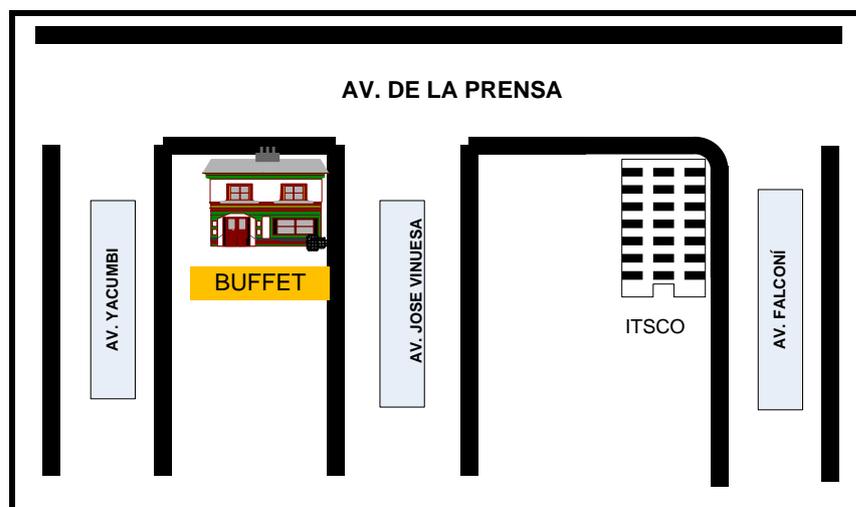


AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.03.01 MICRO LOCALIZACIÓN

La microempresa está ubicada específicamente en la Av. de la Prensa y José Vinuesa al norte del Distrito Metropolitano de Quito, en donde se encuentra aspectos como la cercanía al cliente y vías de acceso para la implementación del buffet.

FIGURA 30 MICROLOCALIZACIÓN



4.02.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

La localización de la microempresa es sumamente importante ya que esto puede medir el éxito o el fracaso del proyecto mediante las estrategias a aplicar, donde el objetivo principal es obtener rentabilidad de acuerdo al entorno cambiante en el que se llevara a cabo las operaciones de la microempresa.

Al realizar la localización óptima del Buffet Estudiantil se considera conveniente el sector de Chaupicruz debido a que ahí se encuentra el segmento estudiantil con un nivel socio-económico medio y medio alto al que está dirigido el proyecto por el motivo que el ITSCO es el principal cliente.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.04 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se encuentra cada uno de los procesos de la microempresa para realizar las operaciones de la misma donde cada una conlleva una serie de actividades.

4.04.01 DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO

1. Área Administrativa

Lugar ordenado con el equipo necesario para llevar a cabo las actividades.

Función

Responsable del cumplimiento de las actividades asignadas.

2. Cocina

Lugar limpio con los materiales y equipos necesarios rigiéndose a las normas de asepsia.

Función

Elaboración de los diferentes platos de comida.

3. Buffet

Variedad de comida.

Función

Mantener la comida fresca y cubierta de la contaminación.

4. Comedor

Lugar limpio, mesas limpias.

Función

Ofrecer un ambiente acogedor y limpio.

5. Baños

Asepsia y flujo de agua, materiales de aseo.

Función

Ofrecer un servicio individual tanto para hombres como para mujeres.

6. Caja

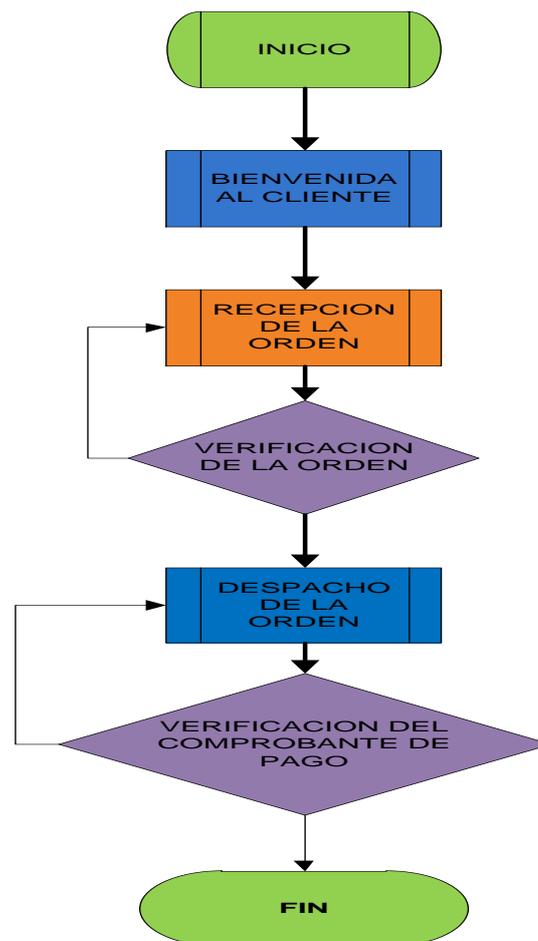
Lugar ordenado y accesible para el manejo de dinero.

Función

Cobros y emisión de facturas.

4.04.02 FLUJOGRAMA SERVICIO

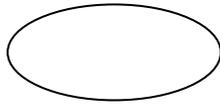
FLUJOGRAMA DE SERVICIO AL CLIENTE



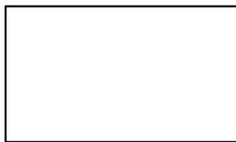
AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



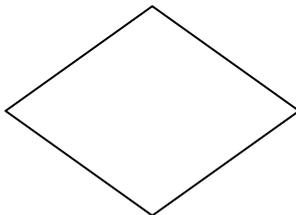
4.04.02.01 SIMBOLOGÍA



INICIO - FIN



PROCESO



CONDICIONAL

4.04.03 DETERMINACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO

EQUIPOS				
N°	DEATALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Equipos de Trabajo			
1.1	Cocina industrial	2	1.200	2.400
1.2	Refrigeradora	1	600	600
1.3	Frigorífico	1	800	800
1.4	Vajillas	8	30	240
1.5	set de utensilios	10	20	200
1.6	juego de ollas	2	29	58
1.7	juego de vasos	5	19	95
1.8	juego de mesas	35	28	560
1.9	Bandejas Buffet	1	950	950
2	Equipos de Oficina			
2.2	Teléfono	1	19	19
3	Equipos de computación			
3.1	Computadora	1	800	800
4	Muebles de Oficina			
4.1	Escritorio	1	350	350
3	Equipos de Seguridad			
3.1	Extintor	1	13	13
TOTAL EQUIPOS				7.085

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



4.04.04 CUANTIFICACIÓN DE VARIABLES DETERMINADAS EN LA PRODUCCIÓN

DETALLE DE LAS MATERIAS PRIMAS	
MATERIAS PRIMAS	PROVEEDORES
Vegetales	MERCADO
Arroz	
Sal	
Aceite	
Embutidos	
Pollos	DISTRIBUIDOR DIRECTO
Carne	
Huevos	
Pan	
Salsas	
Utensilios	
Cocina Industrial	

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



4.04.05 INGRESOS DEL PROYECTO

El valor aproximado que se estima tener de la microempresa:

Proyección de lo que se espera ganar:

PRODUCTO	Q	P.U	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
COMIDA RAPIDA	1090	1,5	1635	6540	78480
PLATOS FUERTES	589	1,9	1191	4764	57168
COMIDA NUTRIVA	420	2,25	945	3780	45360
TOTAL ESTIMADO (APROXIMADO)			3771	15084	181008

4.04.06 COSTO DEL PROYECTO

Se debe determinar la inversión real del proyecto a realizar, para tener un presupuesto establecido de los recursos necesarios a utilizar en el comienzo de las operaciones, y además saber cuáles son los rubros de cada gasto, cual es su precio unitario y su valor total para tener una distribución correcta para el costo total.



4.04.06.01 BALANCE DE SITUACION INICIAL

ACTIVOS		PASIVO	
FIJOS		CORRIENTE	
Equipo de Trabajo	5903,00	Préstamo Bancario	8223,42
Equipo de Oficina	19,00		
Equipo de Computación	800,00	PATRIMONIO	
Equipo de Seguridad	13,00	Capital Propio	12.335,1
Muebles de Oficina	350,00		
Materia Prima	3600,00		
Mano de Obra	7186,56		
Arriendo	1050,00		
Gasto Constitución	450,00		
Gasto servicios	900,00		
Útiles de Aseo	150,00		
Útiles de Oficina	150,00		
TOTAL ACTIVO	<u>20558,56</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>20.558,56</u>

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



4.04.07 DETERMINACION DEL COSTO DEL PROYECTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	33.057,29	33807,69	34575,12	35359,98	36162,65
Sueldos y salarios	28746,29	29398,83	30066,18	30748,68	31446,68
Arriendo	1050,00	1073,84	1098,21	1123,14	1148,64
servicios básicos	300,00	306,81	313,77	320,90	328,18
dep. equipo y maquina	2.951,50	3018,50	3087,02	3157,09	3228,76
dep. equipo de oficina	9,50	9,72	9,94	10,16	10,39
dep. muebles oficina	175,00	178,97	183,04	187,19	191,44
dep. equipo de computación	266,67	272,72	278,91	285,25	291,72
gasto constitución	450,00	460,22	470,66	481,35	492,27
GASTOS DE VENTA	300,00	306,81	313,77	320,90	328,18
PUBLICIDAD	300,00	306,81	313,77	320,90	328,18
GASTOS FINANCIEROS	253,07	258,81	264,69	270,70	276,84
INTERESES	253,07	258,81	264,69	270,70	276,84
GASTO SERVICIO	1.250,00	1278,38	1307,39	1337,07	1367,42
MATERIA PRIMA	1.200,00	1227,24	1255,10	1283,59	1312,73
UTILES DE ASEO	50,00	51,14	52,30	53,48	54,70
UTILES DE OFICINA	50,00	51,14	52,30	53,48	54,70
TOTAL	34.860,36	35651,69	36460,98	37288,65	38135,10

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



4.03.08 CLASIFICACION COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CLASIFICACION COSTOS FIJOS Y VARIABLES	
COSTOS FIJOS	33.057,29
Arriendos	1050,00
Sueldos y salarios	28746,29
Servicios básicos	300,00
Depreciación equipo y maquinaria	2.951,50
Depreciación equipo oficina	9,50
Depreciación muebles de oficina	175,00
Depreciación equipo de computación	266,67
Gasto Constitución	450,00
COSTOS VARIABLES	1.803,07
Útiles de aseo	50,00
Materia Prima	1.200,00
Publicidad	300,00
Intereses	253,07
TOTAL	34.860,36

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.01 INVERSIONES DEL PROYECTO

Se deberá detallar de manera objetiva los recursos necesarios con los que la microempresa va a llevar a cabo las operaciones para generar ingresos, los cuales son necesarios para la ejecución del proyecto.

INVERSIONES FIJAS	INVERSION REALIZADA	INVERSION POR REALIZAR	INVERSION TOTAL
A 1. INVERSIONES FIJAS		7072,00	7072,00
Cocina industrial		2.400,00	2.400,00
Refrigeradora		600,00	600,00
Frigorífico		800,00	800,00
Vajillas		240,00	240,00
Set de utensilios		200,00	200,00
Juego de ollas		58,00	58,00
Juego de vasos		78,62	78,62
Juego de mesas		560,00	560,00
Bandejas		950,00	950,00
Equipos de oficina		19,00	19,00
Equipos de seguridad		16,38	16,38
Equipo de computación		800,00	800,00
muebles de oficina		350,00	350,00
A2. ACTIVOS DIFERIDOS		450,00	450,00
Gasto constitución		450,00	450,00
B. CAPITAL DE TRABAJO		13036,56	13036,56
Materia Prima		3600,00	3600,00
Sueldos y salarios		7186,56	7186,56
Arriendo		1.050,00	1.050,00
Servicio Básicos		900,00	900,00
Útiles de Oficina		150,00	150,00
Útiles de Aseo		150,00	150,00
TOTAL A+ B		20558,56	20558,56

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.01.01 INVERSION FIJA

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	(5.903,00)					2.951,50
Muebles Oficina	(350,00)					175,00
Equipo de computación	(800,00)			(800,00)		266,67
Equipo de oficina	(19,00)					9,50
TOTAL	(7.072,00)	-	-	(800,00)	-	3.402,67

5.01.01.01 INVERSION INTANGIBLE

DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
GASTOS CONSTITUCION	150,00	150,00	150,00	450,00
TOTAL	150,00	150,00	150,00	450,00
3% IMPREVISTOS				115,58

5.02 CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	2.395,52	2.395,52	2.395,52	7.186,56
Servicios básicos	300,00	300,00	300,00	900,00
Materia Prima	1.200,00	1.200,00	1.200,00	3.600,00
Arriendo	350,00	350,00	350,00	1.050,00
Utiles Oficina	50,00	50,00	50,00	150,00
Utiles Aseo	50,00	50,00	50,00	150,00
TOTAL	4.345,52	4.345,52	4.345,52	13.036,56

5.02.01 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

Inversión Fija	7.072,00	
Inversión Intangible	450,00	
Capital de trabajo	13.036,56	
TOTAL	20.558,56	
Capital Propio	60%	12.335,14
Capital Financiado	40%	8.223,42

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.03 CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDO

INVERSIONES	USO DE	RECURSOS	
FIJAS	FONDOS	PROPIOS	BANCOS
A 1. INVERSIONES FIJAS	7.072,00	2.993,38	4.078,62
Cocina industrial	2.400,00		2.400,00
Refrigeradora	600,00	600,00	
Frigorífico	800,00		800,00
Vajillas	240,00	240,00	
Set de utensilios	200,00	200,00	
Juego de ollas	58,00	58,00	
Juego de vasos	78,62		78,62
Juego de mesas	560,00	560,00	
Bandejas	950,00	950,00	
Equipos de oficina	19,00	19,00	
Equipos de seguridad	16,38	16,38	
Equipo de computación	800,00		800,00
muebles de oficina	350,00	350,00	
A2. ACTIVOS DIFERIDOS	450,00	450,00	
Gasto constitución	450,00	450,00	
B. CAPITAL DE TRABAJO	13036,56	8.386,56	
Materia Prima	3600,00		3.600,00
Sueldos y salarios	7186,56	7.186,56	
Arriendo	1.050,00		1.050,00
Servicio Básicos	900,00	900	
Útiles de Oficina	150,00	150	
Útiles de Aseo	150,00	150	
TOTAL A+ B	20558,56	11.829,94	8.728,62

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.04 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

DATOS:

MONTO DE FINANCIAMIENTO	8.223,42	
Tasa de interés	15,00%	0,0063
Periodos	24,00	2 años

Formula:

$$a = \frac{c \cdot r (1+r)^n - 1}{(1+r)^n}$$

$$a = \frac{8.223,42 * 0,0063 (1+0,0063)^{24}}{(1+0,0063)^{24} - 1}$$

$$a = 370,0507$$

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.04.01 TABLA DE AMORTIZACIÓN

Periodo	Interés	Cuota		Saldo
		Fija	Capital	Insoluto
0				8.223,42
1	51,40	370,05	318,65	7.904,77
2	49,40	370,05	320,65	7.584,12
3	47,40	370,05	322,65	7.261,47
4	45,38	370,05	324,67	6.936,81
5	43,36	370,05	326,70	6.610,11
6	41,31	370,05	328,74	6.281,37
7	39,26	370,05	330,79	5.950,58
8	37,19	370,05	332,86	5.617,72
9	35,11	370,05	334,94	5.282,78
10	33,02	370,05	337,03	4.945,75
11	30,91	370,05	339,14	4.606,61
12	28,79	370,05	341,26	4.265,35
13	26,66	370,05	343,39	3.921,96
14	24,51	370,05	345,54	3.576,42
15	22,35	370,05	347,70	3.228,72
16	20,18	370,05	349,87	2.878,85
17	17,99	370,05	352,06	2.526,79
18	15,79	370,05	354,26	2.172,53
19	13,58	370,05	356,47	1.816,06
20	11,35	370,05	358,70	1.457,36
21	9,11	370,05	360,94	1.096,42
22	6,85	370,05	363,20	733,22
23	4,58	370,05	365,47	367,75
24	2,30	370,05	367,75	0,00

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.05 DEPRECIACIONES

DETALLE	Año 0	V.U	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y maquinaria	5.903,00	10	590,30	590,30	590,30	590,30	590,30
Muebles de Oficina	350,00	10	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
Equipo de computación	800,00	3	266,67	266,67	266,67	266,67	266,67
Equipo de oficina	(19,00)	10	(1,90)	(1,90)	(1,90)	(1,90)	(1,90)
TOTAL	7.034,00		890,07	890,07	890,07	890,07	890,07

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.06 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Pronostico Financiero

Cantidad de dinero que la microempresa necesita para operar	18312,56	
Basado en cuantos empleados	5 EMPLEADOS	
Cantidad de materia prima	900	mensuales
Cantidad de clientes a atender	350	mensuales

5.06.01 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	1	2	3	4	5
Ventas	71.242,08	76.941,45	83.096,76	89.744,50	96.924,06
- Costo producción	26.834,52	28.981,28	31.299,78	33.803,76	36.508,06
= UBV	44.407,56	47.960,17	51.796,98	55.940,74	60.416,00
- Gastos operacionales					
Administrativos	33.057,29	33.807,69	34.575,13	35.359,98	36.162,65
Ventas	300,00	306,81	313,77	320,90	328,18
Financiero	482,53	175,26			
servicio	1.250,00	1278,38	1307,39	1337,07	1367,42
= Utilidad neta	10.567,74	13.670,41	16.908,08	20.259,86	23.925,17
+ Depreciación	890,07	890,07	890,07	890,07	890,07
= Excedente operacional	11.457,805	14.560,48	17.798,15	21.149,93	24.815,23

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.06.02 FLUJO DE CAJA

	1	2	3	4	5
Ingresos	71.242,08	76.941,45	83.096,76	89.744,50	96.924,06
- Costo producción	1.250,00	1.475,00	1.740,00	2.053,79	2.423,47
= UBV	69.992,08	75.466,45	81.356,76	87.690,71	94.500,59
- Gastos operacionales	36.357,59	33.500,88	34.261,35	35.039,08	35.834,47
- Ventas	300,00	306,81	313,77	320,90	328,18
- Administración	33.057,29	33.807,69	34.575,13	35.359,98	36.162,65
= Utilidad operacional	33.634,49	41.351,95	46.467,86	52.009,84	58.009,76
- Gastos no operacionales	482,53	175,26			
= Utilidad Neta	33.151,96	41.176,69	46.467,86	52.009,84	58.009,76
+ Depreciación	266,67	266,67	266,67	266,67	266,67
= Excedente operacional	33.151,96	41.443,35	46.734,53	52.276,50	58.276,43

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.07 PUNTO DE EQUILIBRIO

COSTOS FIJOS	33.057,29			
	Comida Rápida	Comida Nutritiva	Platos Fuertes	
PRECIO	1,5	1,9	2,25	
CVU	0,22	0,32	0,59	
MC	1,28	1,58	1,66	
P.O.C.	76%	10%	14%	100%
MC promedio	0,97	0,16	0,23	1,36

$$PE = \frac{CF}{P - CVU}$$

$$PE = \frac{33057,29}{1,363}$$

$$PE = 24.250$$

	76%	18429,83
24.249,77	10%	2424,98
	14%	3394,97
		24249,77

18429,83	1,5	27644,74
2424,98	1,9	4607,46
3394,97	2,25	7638,68
		39890,88

18429,83	0,22	4054,56
2424,98	0,32	775,99
3394,97	0,59	2003,03
		6833,59

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	39890,88
(-)CV	6833,59
(=)MC	33057,29
(-) CF	33057,29
(=) UTIL/ PERD	0,00

5.7.1 GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.07.02 CALCULO DE LA T-MAR

Para el cálculo de la T- MAR se toma en cuenta el porcentaje de inflación y el porcentaje que se va ganar por invertir el dinero en algo que nos beneficie obteniendo más ingresos.

FORMULA

$$\text{TMAR} = \text{TASA ACTIVA} + \text{TASA PASIVA}$$

DATOS:

TA: 8,17%

TP: 4,53%

CALCULO:

$$\text{TMAR} = 0,0817 + 0,0453$$

$$\text{TMAR} = 0,127 \%$$

5.07.03 VALOR ACTUAL NETO

Es la suma de todos los flujos actualizados de efectivo de un proyecto menos la inversión. (HAMILTON, 2010)

FORMULA

$$\text{VAN} = - \text{INV} + \frac{\text{F1}}{(1+i)^n} + \frac{\text{F2}}{(1+i)^n} + \frac{\text{F3}}{(1+i)^n} + \frac{\text{F4}}{(1+i)^n} + \frac{\text{F5}}{(1+i)^n}$$



5.07.03.01 APLICIÓN DE LA FORMULA

INVERSION	(20.558,56)			(800,00)		3.402,67
EXCEDENTE OPERACIONAL		11.457,81	14.560,48	17.798,15	21.149,93	24.815,23
FNE	(20.558,56)	11.457,81	14.560,48	16.998,15	21.149,93	28.217,90

$$\text{VAN} = (20.558,56) + \frac{11.457,81}{1,00} + \frac{14.560,48}{1,00} + \frac{16.998,15}{1,00} + \frac{21.149,93}{1,00} + \frac{28.217,90}{1,00}$$

$$\text{VAN} = (20.558,56) + 11.443,27 + 14.560,48 + 16.998,15 + 21.149,93 + 28.217,90$$

$$\text{VAN} = (20.558,56) + 92.369,73$$

$$\text{VAN} = 71.811,17$$

$$\text{VAN} = \$ 71.424,05$$

$$\text{VAN} = (20.558,56) + \frac{11.457,81}{1,67} + \frac{14.560,48}{2,80} + \frac{16.998,15}{4,68} + \frac{21.149,93}{7,82} + \frac{28.217,90}{13,07}$$

$$\text{VAN} = (20.558,56) + 6852,09 + 5207,37 + 3635,52 + 2705,17 + 2158,40$$

$$\text{VAN} = (20.558,56) + 20558,56$$

$$\text{VAN} = 0,00$$

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.07.04 TASA INTERNA DE RETORNO

Es aquella tasa de descuento a la cual el van se hace 0.

$$\text{TIR} = (20.558,56) + 11.457,81 + 14.560,48 + 16.998,15 + 21.149,93 + 28.217,90$$

$$\text{TIR} = (20.558,56) + 71.825,* 50\%$$

$$\text{TIR} = 67\% = 0,67$$

5.07.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

AÑOS					
	1	2	3	4	5
INGRESOS	71.242,08	76.941,45	83.096,76	89.744,50	96.924,06

Para realizar el cálculo de los ingresos se debe aplicar el valor presente:

$$\frac{\mathbf{F1}}{(1+i)^n} + \frac{\mathbf{F2}}{(1+i)^n} + \frac{\mathbf{F3}}{(1+i)^n} + \frac{\mathbf{F4}}{(1+i)^n} + \frac{\mathbf{F5}}{(1+i)^n}$$

$$\frac{71.242,08}{1,00} + \frac{76.941,45}{1,00} + \frac{83.096,76}{1,00} + \frac{89.744,50}{1,00} + \frac{96.924,06}{1,00}$$

$$71242,08 + 76941,45 + 83096,76 + 89744,50 + 96924,06 = \mathbf{402.748,53}$$



AÑOS					
	1	2	3	4	5
COSTO DE PRODUCCION	26.834,52	28.981,28	31.299,78	33.803,76	36.508,06

Para realizar el cálculo de los ingresos se debe aplicar el valor presente:

$$\frac{F1}{(1+i)^n} + \frac{F2}{(1+i)^n} + \frac{F3}{(1+i)^n} + \frac{F4}{(1+i)^n} + \frac{F5}{(1+i)^n}$$

$$\frac{26.834,52}{1,00} + \frac{28.981,28}{1,00} + \frac{31.299,78}{1,00} + \frac{33.803,76}{1,00} + \frac{36.508,06}{1,00}$$

$$26.834,52 + 28.981,28 + 31.299,78 + 33.803,76 + 36.508,06 = \mathbf{359,867.40}$$

FÓRMULA COSTO BENEFICIO

$$Rc/b = \frac{\text{Ingresos Actuales}}{\text{Costos Actuales}}$$

$$Rc/b = \frac{402.748,53}{359,867.40}$$

$$Rc/b = 1,12$$

ANÁLISIS

Se determinó un costo beneficio de 1,12 a lo que se interpreta que por cada dólar invertido se recupera 0,12 centavos, también se puede apreciar que el costo beneficio es mayor a 1 lo que demuestra que el proyecto es viable y beneficioso para la inversión que se realizará.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.07.06 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Según la rentabilidad anual se recuperara la inversión en:

RECUPERACION DE LA INVERSION		
AÑOS	MES	DIAS
3	24	60

A continuación se detallara el cálculo del PRI:

Este cuadro representa la recuperación en años.

PERIODO	FNE	SUMATORIA	FACTOR	FNED	SUMATORIA
0	(20.558,56)	(20.558,56)	1	-20558,56	-20558,56
1	11.457,81	(9.100,75)	0,999	11.443,27	(9.115,29)
2	14.560,48	5.459,72	0,997	14.523,56	5.408,27
3	16.998,15	22.457,87	0,996	16.933,55	22.341,82
4	21.149,93	43.607,80	0,995	21.042,83	43.384,65
5	28.217,90	71.825,70	0,994	28.039,40	71.424,05

Estos cuadros representan en cuantos meses se recupera la inversión.

PERIODO	FNE	SUMATORIA
0	11.457,81	(20.558,56)
1	954,82	(19.603,74)
2	954,82	(18.648,93)
3	954,82	(17.694,11)
4	954,82	(16.739,29)
5	954,82	(15.784,47)
6	954,82	(14.829,66)
7	954,82	(13.874,84)
8	954,82	(12.920,02)
9	954,82	(11.965,21)
10	954,82	(11.010,39)
11	954,82	(10.055,57)
12	954,82	(9.100,75)

PERIODO	FNE	SUMATORIA
0	14523,56	(9.115,29)
1	1210,30	(7.904,99)
2	1210,30	(6.694,69)
3	1210,30	(5.484,40)
4	1210,30	(4.274,10)
5	1210,30	(3.063,80)
6	1210,30	(1.853,51)
7	1210,30	(643,21)
8	1210,30	567,09
9	1210,30	1.777,38
10	1210,30	2.987,68
11	1210,30	4.197,98
12	1210,30	5.408,27

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.07.07 ANÁLISIS DE INDICES FINANCIEROS

5.07.07.01 RETORNO SOBRE ACTIVOS

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{ROA} = \frac{10567,74}{20558,56}$$

$$\text{ROA} = 0,51$$

ANÁLISIS

Esto indica que por cada dólar invertido en los activos totales se obtiene 0,51 centavos de utilidad.

5.07.07.02 RETORNO SOBRE CAPITAL PROPIO

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$$

$$\text{ROE} = \frac{10567,74}{12335,14}$$

$$\text{ROE} = 0,86$$

ANÁLISIS

Esto indica que por cada dólar invertido de capital propio se obtiene 0,86 centavos aproximadamente por la inversión.

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.07.07.03 INDICE DE RENTABILIDAD

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{INGRESOS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{10567,74}{71242,08}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = 0,15$$

ANÁLISIS

Esto representa que por cada dólar vendido se obtendrá de utilidad bruta 0,15 centavos.

5.07.07.04 INDICE DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{8223,42}{20558,56}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = 40\%$$

ANÁLISIS

Este representa que la participación de los acreedores es del 40 % dentro de la microempresa.



CAPITULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 IMPACTO AMBIENTAL

Para el presente proyecto se utilizarán varios insumos los cuales podrían dañar el medio ambiente, el buffet tendrá varios desechos los cuales se les puede clasificar como desechos alimenticios que no han sido consumidos, estos pueden ser reciclables como también los envases de las bebidas, también se considera los desechos Químicos los cuales son productos que serán utilizados para la limpieza del local así como las mesas y pisos. En el proyecto se va a implementar contenedores que permitan ubicar los desechos según su clasificación, ayudando a cuidar el medio ambiente.

6.02 IMPACTO ECONÓMICO

El presente proyecto se refiere a la implementación del Buffet lo cual es conocido como un restaurante, este contribuirá en un porcentaje con el impacto económico ya que la industria alimenticia es la que genera más ingreso para el país ya que la necesidad de consumir alimentos nunca se acaba por la razón que es una de las necesidades básicas del ser humano, por lo tanto el presente proyecto tiene un impacto alto ya que este pertenece a la industria alimenticia.



6.03 IMPACTO SOCIAL

El presente proyecto contribuye con la sociedad ya que con la implementación del Buffet permitirá crear fuentes de trabajo lo cual ayudara a algunas familiar generar ingresos para sí mismo y para la microempresa, también contribuye con la sociedad mediante la atención que se ofrece a los clientes.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 CONCLUSIONES

- La creación de una microempresa que brinde servicios de un Buffet estudiantil es con la finalidad de cubrir las necesidades del mercado al que va dirigido el proyecto, ya que en el sector que se va a ubicar el Buffet carece de este tipo de servicio logrando ofrecer nuevas alternativas a los clientes.
- El aporte del sector micro empresarial constituye un segmento significativo a la economía ecuatoriana ya que gracias a esto se crea más puestos de trabajo que ayudara a mejorar la calidad de vida ,y un ingreso en el producto interno bruto lo cual hace que el sector alimenticio crezca incentivando a la creación de más microempresas.
- Se debe contar con toda la documentación necesaria al margen de la ley ya que esto exige ofrecer un servicio de calidad a los clientes de manera que estos se sientan satisfechos y seguros.
- Mediante el estudio financiero se ha logrado determinar la viabilidad del proyecto mediante costos, gastos, ingresos estableciendo una rentabilidad que permitirá la recuperación de la inversión en 1 año 2 meses.



7.02 RECOMENDACIONES

- Enfocarse principalmente en satisfacer las necesidades del mercado llenando las expectativas de los clientes.
- Es necesario diferenciar el menú ya que hay una gran cantidad de competencia en cuanto se refiere a alimentos.
- Se debe tener continuamente publicidad y promoción para tener afluencia de los clientes.
- Mantener estándares de calidad del producto y en la elaboración de alimentos.

7.03 BIBLIOGRAFIA

ANONIMO. (2011). *es.scrib*. Obtenido de <http://www.es.escrib.com/>

ANONIMO. (2012). *Monografias*. Obtenido de Monografias:

<http://www.monografias.com/trabajos12/recoldat/recoldat.shtml#tecn#ixzz2Z4a8l>

hmH

Banco Central del Ecuador. (2012). Obtenido de

www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/

David, F. R. (2011). *Conceptos Adminitracion*. Amat.

Banco Central del Ecuador. (2012). Obtenido de

www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/

David, F. R. (2011). *Conceptos Adminitracion*. Amat.

DEZA, X. V. (2011). *Economia de la Innovacion*. España.

Fundamentos direccion de empresas. (2012). BookParaninfo.

GARCIA, G. F. (2012). *Guia para elaborar planes de negocio*. CEFORCOM.

GARZA, A. (2011). *Manual de tecnicas de investigacion*. Gaia.

Gonzalo, B. R. (2011). *Teorias Bancarias*.

Gonzalo, B. R. (2011). *Teorias Bancarias*.

Grande, I. (2013). *Tecnicas de investigacion*. ESIC.

GUDYNA, E. (2012). *Indicadores y Desarrollo de Economia*. Casa del Libro.

HAMILTON, W. M. (2010). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos*

Empresariales. Review Write.

INEC. (2012). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.com/>

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- KOTLER, & ARMASTRONG. (2012). *Poder de negociacion*. mundo del libro.
- LARA, J. (2012). *crece negocios*. Obtenido de
<http://www.crecenegocios.com/ambiente-externo>
- MONTOYA PALACIOS, A. (2011). *Administracion de compras*. Norma.
- MURIA, J. (2012). *Preparacion analisis y tabulacion de encuestas*. ESIC.
- PERNAUT, M., & ORTIZ, E. *Teoria Economica*. librimundi.
- RODRIGUEZ, A. (2012). *Estudio de la Oferta y la Demanda*. IBERLIBRO.
- RUIZ, J. I. (2013). *Metodologias de la investigacion*. DEUSTO.
- VALNALON, J. (2012). *Gestion del Marketing*. Vertice.

7.04 ANEXOS

ANEXO SUELDOS Y SALARIOS								
N°	CARGO	SUELDO	DECIMO	DECIMO	VACACIONES	APORTE	TOTAL	TOTAL
			TERCERO	CUARTO		PATRONAL	MENSUAL	ANUAL
1	GERENTE ADM.	600	50	318	25	72,90	672,90	8074,8
2	COCINERO 1	450	37,5	318	18,75	54,68	504,68	6056,1
3	COCINERO 2	450	37,5	318	18,75	54,68	504,68	6056,1
4	CAJERO 1	318	26,5	318	13,25	38,64	356,64	4279,64
5	CAJERO 2	318	26,5	318	13,25	38,64	356,64	4279,64
TOTAL							2395,52	28746,29

AMPLIAR EL MERCADO ALIMENTICIO CON PRODUCTOS DE CALIDAD, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE BUFFET ESTUDIANTIL PARA EL ITSCO, EN EL SECTOR DE LA AV. DE LA PRENSA, AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.