



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE MARKETING
INTERNO-EXTERNO

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN
MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING
DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR
NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del
título de Tecnólogo en Administración de
Marketing Interno-Externo

Autora: García López Sabrina Valeria

Tutor: Ing. Ramiro Toro

Quito, Octubre 2013



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 14 de Octubre del 2013.

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) Sabrina Valeria García López de la carrera de Marketing Interno y Externo cuyo tema de investigación fue: Estudio de Factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios de catering de comida costeña corporativo, ubicado en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

(Ramiro Toro)
Tutor del Proyecto

(Deysi Aguiñaca)
Lector del Proyecto

(Franklin Cevallos)
Director de Escuela

(Cristian Prado)
Coordinador de Proyectos



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.

Sabrina Valeria García López

CC 0803257799



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **García López Sabrina Valeria**, 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 análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de Empresas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado ***"PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO"*** el cual incluye la creación y desarrollo del programa de ordenador o software, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



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 cláusula 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 el programa de ordenador 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 del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; 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 del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador 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 reconvención, 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° **0803257799**

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

Gracias al Ing. Ramiro Toro, a la Ing. Deysi Aguiñaca, por sus esfuerzos y dedicación, quienes con sus conocimientos, sus experiencias, su paciencia y su motivación 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

La concepción de este proyecto está dedicada a Dios

A mis padres, Eduardo García y Elba López por su apoyo incondicional

A mi madre amada por su tenacidad y lucha insaciable

han hecho de mi el gran ejemplo a seguir y destacar

A mis hermanos por su calor filial

A mis tíos por su soporte



Índice General

Contenido

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO	i
DECLARATORIA	ii
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL	iii
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
Resumen ejecutivo	xvi
Abstract.....	xvii
CAPITULO I	1
Introducción	1
1.01 Justificación	1
1.02 Antecedentes	4
CAPITULO II.....	5
Análisis Situacional.....	5
2.01 Análisis Externo	6
2.01.01 Macro Ambiente.....	6
2.01.01.01 Entorno Económico.....	6
2.01.01.01.01. Inflación.....	6
2.01.02 Tasas de interés.....	8
2.01.02.01 Tasa de Interés Pasiva.	8
2.01.02.02 Tasa de Interés Activa.	10
2.01.03 Producto Interno Bruto	12
2.01.04 Balanza Comercial.	14
2.01.05 Entorno político.	16
2.01.06 Entorno Social.	17
2.02.03 Desempleo	17
2.02.03.01 Subempleo.	19
2.02.03.02. Cultura.....	20
2.03. Entorno Legal	21
2.03.01 Reglamento Sanitario.	22
2.03.01.01 Ley de Gestión Ambiental.	22

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



2.03.01.02 Servicio de Rentas Internas.....	22
2.04 Factor Tecnológico	23
2.02 Microambiente	24
2.02.01 Clientes.....	24
2.02.02 Proveedores.....	27
2.02.03 Competencia.	29
2.04 Análisis Interno	30
2.04.01 Propuesta estratégica	30
2.04.01.01 Misión.	31
2.04.01.02 Visión.....	31
2.04.01.03 Objetivos.	32
2.04.01.03.01 Objetivo General.....	32
2.04.01.03.02 Objetivos Específicos.	32
2.04.01.04 Principios y Valores	33
2.04.02 Gestión Administrativa.....	33
2.04.03. Reclutamiento del Personal	37
Flujo grama del Personal.....	37
2.04.04 Gestión Operativa	37
2.04.06 Gestión Comercial	41
2.04.07 Productos y Servicios.....	41
2.04.08 Precio	44
2.04.09 Promoción (Publicidad).	44
2.04.09.01 Plaza.	47
2.04.02.03. Análisis FODA	47
CAPÍTULO III.....	50
Estudio de Mercado	50
3.01 Estudio de Mercado	50
3.01.01 Métodos de Investigación.	51
3.01.02 Método Deductivo-Inductivo.	51
3.01.03 Población y Muestra.....	53
3.01.04 Técnicas de Obtención de la Información	53
3.01.05 La Encuesta.....	54
3.01.06 Análisis de la Información	58
3.02 OFERTA.....	66



3.02.01 Oferta Histórica	67
3.02.02 Oferta Actual.	67
3.02.03 Oferta Proyectada.	68
3.02.04 Productos Sustitutos	68
3.02.05 Oferta Histórica.	68
3.02.06 Oferta Actual.	69
3.04.01 Demanda Histórica.	70
3.04.02 Demanda Actual.	70
3.04.03 Demanda Proyectada.	71
3.05 Balance Oferta-Demanda	71
CAPITULO IV	71
Estudio Técnico	71
4.01 Tamaño del Proyecto.....	72
4.01.01 Capacidad.....	73
4.01.02 Capacidad Diseñada.	74
4.01.03 Capacidad Instalada.	74
4.01.04 Capacidad Utilizada.....	74
4.02 Localización	75
4.02.01 Macro.	75
4.02.02 Micro-Localización.....	77
4.03 Ingeniería del Producto	78
4.03.01 Definición del Bien y Servicio.	78
4.03.02 Distribución de planta.	80
4.03.03 Códigos de Cercanía.	80
4.03.04 Razones de cercanía.	81
4.03.05 Matriz Triangular.	81
4.03.06 Descripción de las Áreas Establecidas.	83
4.03.07 Proceso productivo.	85
4.03.08 Maquinaria.....	92
4.03.09 Equipo.	94
CAPÍTULO V	95
Estudio Financiero	95
5.01 Objetivo del Estudio Financiero	96
5.01.01 Costos Directos.....	96



5.01.02 Costos de Producción.....	96
5.01.03 Maquinaria y Equipo.	100
5.01.04 Insumos.	101
5.01.05 Mano de Obra Directa.	102
5.01.06 Gastos Administrativos.....	104
5.01.07 Costos de Ventas.....	106
5.01.08 Costos Financieros.....	107
5.01.09 Costos Fijos y Variables.	108
5.02 Inversiones	109
5.02.01 Gastos de Constitución.....	109
5.02.04 Activos Fijos.	112
5.02.05 Capital de Trabajo.	114
5.02.06 Fuentes de Financiamiento y usos de Fondos	116
5.02.07 Estado de Situación Inicial.....	120
5.02.08 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años).....	121
5.02.09 Flujo de Caja.	122
5.03 Evaluación Financiera	123
5.03.01 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR.	124
5.03.02 Valor actual neto (VAN).....	125
5.03.03 Tasa interna de retorno (TIR).	126
5.03.04 Periodo de la recuperación de la inversión (PRI).....	127
5.03.05 Relación costo beneficio.	128
5.03.06 Punto de Equilibrio.	129
5.03.07 Análisis de índices Financieros.....	131
.....	132
CAPÍTULO VI	132
Análisis de Impactos	132
6.01 Impacto Ambiental.....	132
6.02 Impacto Económico.....	134
6.03 Impacto Productivo.	134
6.04 Impacto Social.	134
CAPÍTULO VII	135
Conclusiones y Recomendaciones	135
7.01 Conclusiones	135



7.02 Recomendaciones.....	137
7.03 Bibliografía	139
7.04 Anexos	141
Anexo 1	141
Anexo 2	144
Anexo 3	145
Anexo 4	146

**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla N° 1 Inflación.....	7
Tabla N° 2 Tasa de Interés Pasiva.....	9
Tabla N° 3 Tasa de Interés Activa.....	10
Tabla N° 4 Pib por sectores.....	13
Tabla N° 5 Desempleo	17
Tabla N° 6 Proveedores	28
Tabla N° 7 Competencia	30
Tabla N° 8 Oferta Histórica	67
Tabla N° 9 Oferta Actual	67
Tabla N°10 Oferta Proyectada	68
Tabla N° 11 Oferta Histórica-Sustitutos.....	68
Tabla N° 12 Oferta Actual-Sustitutos.....	69
Tabla N°13 Demanda Histórica-Sustitutos.....	70
Tabla N°14 Demanda Actual	70
Tabla N°15 Demanda Proyectada	71
Tabla N°16 Balance Oferta-Demanda.....	71
Tabla N°17 Proyecciones Anuales	72
Tabla N° 18 Proyección de las Capacidades	74
Tabla N° 19 Macro-Localización	76
Tabla N°20 Proceso de Compra de la Materia Prima	85
Tabla N°21 Proceso de Almacenaje de Materia Prima.....	87
Tabla N° 22 Producción de Alimentos	88
Tabla N°23 Proceso para el Servicio en el comedor	90
Tabla N° 24 Proceso que realizan los comensales y el servicio	91
Tabla N° 25 Proceso de Facturación	92
Tabla N° 26 Maquinaria.....	93
Tabla N° 27 Equipos.....	94
Tabla N° 28 Materia Prima	96
Tabla N° 29 Maquinaria y Equipo	100
Tabla N °30 Insumos	101
Tabla N° 31 Mano de Obra Directa.....	103
Tabla N° 32 Sueldos y Prestaciones.....	104
Tabla N° 33 Equipo de Computación y de Oficina	104
Tabla N° 34 Costos de Ventas.....	106
Tabla N° 35 Pagos de Interés	107
Tabla N° 36 Pagos de Capital	107
Tabla N 37 Costos Fijos y Variables	108
Tabla N° 38 Constitución.....	109
Tabla N° 39 Depreciación.....	110
Tabla N° 40 Capital del Trabajo	111
Tabla N° 41 Activos Fijos	112
Tabla N° 42 Mano de Obra Directa.....	114



Tabla N° 43 Mano de Obra Indirecta	115
Tabla N° 44 Financiamiento	117
Tabla N° 45 Amortización del Préstamo	119
Tabla N° 46 Estado de Situación Inicial.....	121
Tabla N° 47 Estado de Resultados Proyectados	122
Tabla N° 48 Flujo de Caja.....	123
Tabla N° 49 TMAR	125
Tabla N° 50 Impacto Ambiental	133

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N° 1 Mariscos	3
Gráfico N° 2 Inflación.....	7
Gráfico N° 3 Tasa Pasiva	9
Gráfico N° 4 Tasa de Interés Activa	11
Gráfico N° 5 Producto Interno Bruto por Años	12
Gráfico N° 6 Pib por Industrias.....	13
Gráfico N° 7 Desempleo	18
Gráfico N° 8 Subempleo	19
Gráfico N° 9 Proveedores	27
Gráfico N° 10 Organigrama Funcional de la Microempresa	34
Gráfico N° 11 Organigrama Estructural.....	36
Gráfico N° 12 Flujo grama del Personal	37
Gráfico N° 13 Cadena de Valor	40
Gráfico N° 14 Mapa de Ecuador-Quito.....	77
Gráfico N° 15 Mapa del Establecimiento.....	77
Gráfico N° 16 Distribución de Planta.....	82
Gráfico N° 17 Proceso de Compra de Materia Prima.....	85
Gráfico N° 18 Proceso de Almacenaje de Materia Prima.....	86
Gráfico N° 19 Proceso para el servicio en el comedor	89
Gráfico N° 20 Proceso que realizan los comensales y el servicio	90
Gráfico N° 21 Proceso de Facturación	91
Gráfico N° 22 Financiamiento	116
Gráfico N° 23 Punto de Equilibrio	130



Resumen ejecutivo

Con la implementación de la microempresa destinada al catering para las corporaciones, se disminuirá la fatiga generada por no encontrar un lugar adecuado donde alimentarse, en donde obtienen precios altos, que no corresponden al valor nutricional que estos les brindan, y la falta de salubridad y calidad en sus productos, ocasionando enfermedades en los trabajadores tales como: estrés, gastritis, obesidad, desnutrición entre otras, haciendo que estos disminuyan la productividad en sus labores diarias.

Se ahorrará tiempo a los trabajadores, ya que encontrarán los alimentos en su sitio de trabajo, se otorgará alimentos netamente nutricionales, de calidad y frescos con sazón costeño, variedad en los platos, entre los platos principales se encontrará la diversidad de los mariscos, llegando a la conclusión que son del agrado de los clientes, y por su principal aporte nutricional para los mismos, teniendo varios tipos de almuerzos ejecutivos en donde podrán seleccionar según sus gustos, y la cantidad que requiera, otorgándoles un servicio personalizado al agrado del cliente, y la seguridad en los alimentos que ingieran.

También se creará una forma de pago conveniente, que se pueda ajustar a sus capacidades económicas, entregando reportes mensuales a los dirigentes de las empresas, en donde la mayor parte del pago es hecha por los empresarios y una pequeña parte se le descontará en los roles de pagos al trabajador.

En cuanto a la ubicación que se tendrá, será óptima para la microempresa, ya que en esta plaza que se incursionará, se encuentra un mercado insatisfecho como es el sector empresarial al cual está destinado.



Abstract

With the implementation of microenterprise for catering for corporations, will decrease the fatigue generated by not finding a suitable place to eat , where they get high prices, which do not correspond to the nutritional value that they give them , and the lack of sanitation and quality products , causing illness in workers such as stress , gastritis , obesity , malnutrition among others, causing them to decrease productivity in their daily work .

It will save time workers , as they will find food in their workplace will be granted purely food nutritional quality and coastal flavorful fresh , variety in the dishes, including main dishes will be the diversity of seafood , reaching to the conclusion that they are liked by the customers, and their main nutritional for them, having several types of lunches where they can select according to your tastes , and the amount required , giving a personalized service to please the client, and security in the food ingested .

Also create a convenient payment method , you can adjust its economic capabilities , providing monthly reports to the leaders of companies , where most of the payment is made by entrepreneurs and a small portion will be deducted in the roles payment to the employee.

As for the location you will , will be optimal for micro , as in this square that will enter , you will find an unsatisfied market as the business sector to which it is intended.



CAPITULO I

Introducción

1.01 Justificación

Este proyecto tiene como fin los servicios relacionados con la gastronomía, en los últimos años han desarrollado un crecimiento significativo por la diversidad de prestaciones vinculadas en este sector, ofreciendo servicios alimenticios a las oficinas, empresas, escuelas, instituciones públicas y privadas. Todas las anteriores están comprendidas dentro de lo que se denomina "Servicio de Catering".

La alimentación de los trabajadores y empleados no es de las mejores ya sea esto por su costo que representa o por el tiempo que tiene para su alimentación, lo que ha ocasionado se disminuya la productividad en sus labores diarias e incluso a generado un sin número de enfermedades como: gastritis, estrés, obesidad, desnutrición entre otras.

Al implementar este servicio se disminuirá el estrés generado por no encontrarse un sitio adecuado donde alimentarse, el proyecto ahorrará tiempo a los clientes para que puedan alimentarse correctamente y sin mayor apuro, también se creará un convenio de pago que se pueda ajustar a sus capacidades económicas, llevando un control interno de cuantas y cuáles son las personas que hacen uso del servicio, entregando reportes mensuales a los dirigentes de las empresas para su respectiva cancelación.

Brindando un servicio personalizado y variado a elección del consumidor en cuanto al tipo de comida, porciones y alimentación netamente nutricional de comida costeña a gusto del cliente.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



El problema planteado en la investigación está en la seguridad de los alimentos que se ingiere es un derecho básico, entendiéndose que se debe satisfacer adecuadamente las necesidades nutricionales, más aún cuando el trabajo cotidiano genera un esfuerzo físico y mental.

Para los que laboran en las diversas empresas, la alimentación diaria no es siempre la más adecuada, por costo y el tiempo que tienen para la misma.

Es por esto que para solucionar este problema, se realizará un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios de catering de comida costeña corporativo, por esta razón es necesario implementar un nuevo servicio, que permita satisfacer a los empleados de las empresas, con un nuevo sabor, brindando productos frescos, alimentación nutritiva, personal capacitado, servicio personalizado, tipo de comida costeña a su elección en las porciones que requiera el trabajador, cumpliendo todas las normas de higiene.

Se sabe que el Ecuador al ser un país gastronómico, cuenta con varios sectores dedicados a la elaboración de comidas típicas, la que para muchos constituye su fuente de vida, la alimentación en la costa Ecuatoriana que está basada netamente en su sazón como en sus productos tales como: mariscos, frutas, carnes rojas y blancas es un ejemplo claro de la variedad de gastronomía que tiene el Ecuador.

Las comidas típicas de la costa Ecuatoriana, son alimentos que se han posesionado en diversos mercados de todo el país, mediante un correcto seguimiento de un plan de negocios, aún más cuando los alimentos utilizados serán frescos y de calidad.

Las técnicas culinarias que se adoptaran para la elaboración de los platos más tradicionales de la costa son: encebollado de pescado, encocaos, ceviches, empanadas de verde, arroz con mariscos, caldo de gallina criolla entre otros.

Por lo expuesto, se considera importante crear el servicio de Buffet de Comida Típica Costeña, en donde el cliente tendrá la ventaja de poder degustar en un solo lugar de lo mejor de la comida gourmet nacional de la costa.

En cuanto al marisco, que va hacer unos de los productos que más estará presente en el menú alimenticio, es rico en vitamina A y ácidos grasos omega-3, además de zinc, selenio y hierro, entre otros, estos elementos sirven como materia prima de la energía que el cuerpo requiere para tener una vida saludable. (Licata, 2001).

Gráfico N° 1

Mariscos



Fuente: Google
Elaborado por: Google

Por ello, se convierte en uno de los mejores alimentos para prevenir la aparición de las enfermedades cardiovasculares, además que se convierte en un buen protector contra el cáncer de próstata y de esófago.



La idea de una empresa de Catering de comida Costeña para empresas, surge de la necesidad básica de alimentación y economía del país, con esto se encontrará un lucro económico que permitirá subsistir, al mismo tiempo se verá beneficiado al aumentar las fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de varias familias apoyando así al desarrollo del país.

1.02 Antecedentes

Su origen se remonta al cuarto milenio A.C. en China. Consistía en proveer de alimentos de forma gratuita.

En Roma, este servicio se utilizó para abastecer a los soldados y más tarde a los viajeros a lo largo de las rutas comerciales. En la Edad Media los monasterios ofrecen servicios de catering a los cristianos en sus peregrinaciones. Esto condujo a una expansión de la restauración en todo el continente Europeo.

Hablar de la gastronomía ecuatoriana es hacer un pequeño viaje por la historia del Ecuador, el país es uno de los 17 países con mayor diversidad del mundo, con una gran riqueza cultural, fruto de la fusión de varias culturas, ha logrado sabores y aromas propios de las diferentes regiones del país.

El Gobierno Ecuatoriano está fomentando en la recuperación de las tradiciones dentro de esta las comidas típicas, la comida de la costa tiene una gran acogida tanto por su variedad como por su contenido nutricional, es por eso que existen un sin número de restaurantes especializados de comida costeña como son: los ceviches de la Rumiñahui, Las Palmeras, Los Picapiedra, Pedro y Pablo, comida Manabita entre otros.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



La sociedad actual ha ido evolucionando rápidamente y a cambiado sus hábitos alimenticios a consumir en su nuevo estilo de vida, de igual manera el avance tecnológico en el área alimenticia han puesto a disposición de los consumidores las llamadas “comida chatarra”, las comidas rápidas, lo que ha ocasionado un sin número de enfermedades.

La comida con sazón costeña ha tenido un gran impacto a las grandes ciudades por la gran variedad e imaginación como también por su contenido nutricional, lo que ayudado su rápido posicionamiento en el mercado Nacional.

La industria de alimentos preparados tiene una gran relevancia en la economía del país, ya que la creación de fuentes de empleos directos e indirectos aporta el PIB, un 7,5%, siendo el sector industrial más importante después del Petróleo

CAPITULO II

Análisis Situacional

El análisis situacional es el estudio que se realiza a la empresa para saber la posición actual y poder determinar nuevas políticas de mejoramiento si el caso lo amerita, para esto se toma en cuenta los factores internos y externos de la empresa.



2.01 Análisis Externo

Se analiza el conjunto de elementos externos a la organización, con esto determinar las oportunidades y amenazas, necesarias para la dirección estratégica de la empresa, conocerlas y utilizarlas en el desarrollo de los objetivos empresariales, para poder competir en dicho entorno.

2.01.01 Macro Ambiente.

Está compuesto por variables externas que pueden tener una influencia directa o indirecta en la empresa, mediante el análisis del macro ambiente se enfocará en el ambiente administrativo, político, legal, social, cultural, etc. que rigen al catering de comida costeña corporativo, llevando de la mano el crecimiento de las empresas en el Ecuador, la economía, demografía, estudio del consumidor y aspectos culturales.

2.01.01.01 Entorno Económico.

Se identifica cuáles son los fenómenos económicos que influirán directa o indirectamente a la economía de la empresa, se analizará los indicadores tales como: la inflación, tasa de interés tanto activa como pasiva, el Producto Interno Bruto, la Balanza Comercial.

2.01.01.01.01. Inflación.

Es la tasa de crecimiento porcentual de forma continua de los precios de bienes y servicios que consumen los hogares o exista la probabilidad de consumir mensualmente, a este conjunto se denomina canasta familiar. (Nicholson, 2006).



El sector de los servicios de comida se ha mantenido sin mayor variación de precios ya que la inflación ha tendido a la baja.

Tabla N° 1

Inflación

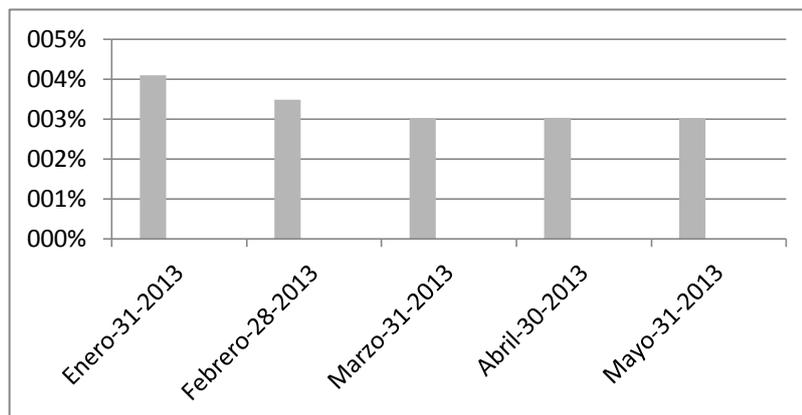
FECHA	VALOR
Enero-31-2013	4,10%
Febrero-28-2013	3,48%
Marzo-31-2013	3,01%
Abril-30-2013	3,03%
Mayo-31-2013	3,01%

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: Es una oportunidad que este más bajo este indicador y este decreciendo, por lo que se puede diagnosticar la factibilidad del proyecto, ya que los precios de la materia prima se mantendrán, teniendo una inflación aceptable. En mayo de 2013 la inflación se ubicó en 3,01% en comparación al 4,85% registrado en el mismo mes del 2012, a diferencia del año anterior la inflación bajo, ya que cuando está más alta impide que se aproveche el verdadero potencial de la economía

Gráfico N° 2

Inflación



PRO
MIC
EMI

CIÓN DE UNA
A PARA

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García*



Análisis: Se identifica la inflación de Enero a Mayo del 2013, se observa que entre Marzo y Mayo obtienen la misma inflación, y son los porcentajes más bajos de inflación que se mantiene hasta mayo del 2013, es favorable para el proyecto que se mantenga o tienda a bajar los porcentajes de la inflación, para que no suba el costo de producción y así estabilizar los precios al consumidor.

2.01.02 Tasas de interés

Es el valor de dinero que el sistema financiero paga o cobra por tomar prestado o cederlo en préstamo en una situación determinada las mismas que se rigen por medio de las políticas del Banco Central del Ecuador y difundida por la Superintendencia de Bancos a las Instituciones Financieras.

2.01.02.01 Tasa de Interés Pasiva.

Es el Precio que una institución crediticia tiene que pagar por el dinero que recibe en calidad de préstamo o depósito de las cuentas habientes.



Tabla N° 2

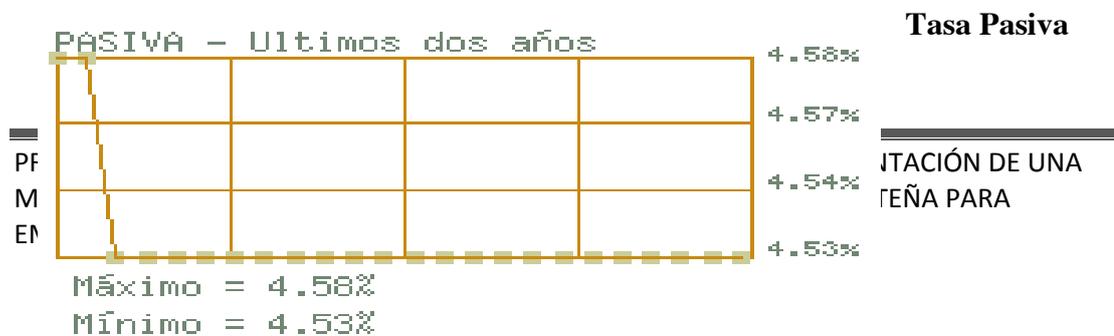
Tasa de Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	4.53 %
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 %
Febrero-29-2012	4.53 %
Enero-31-2012	4.53 %

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: En la actualidad la tasa de interés pasiva hasta Junio del 2013 es de 4,53%, con relación al año anterior del mismo mes se ha mantenido el mismo valor según el Banco Central del Ecuador.

Gráfico N° 3





*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: BCE*

Análisis: Se Identifica que en los dos últimos años no habido una variante en cuanto a la tasa de interés pasiva esta se ha mantenido en 4,53%, el dinero de la microempresa es para que este circulando en el negocio, y generar ingresos, por lo tanto no se va a guardar en un banco para ganar dinero, así que es una variable que no afecta mayormente al proyecto.

2.01.02.02 Tasa de Interés Activa.

La tasa de interés (o tipo de interés) es el pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber utilizado su dinero durante ese tiempo.

La tasa activa es la más importante para las empresas y personas naturales ya que por medio de esta se podrá evaluar cuanto se necesitará y cuanto será el interés que se cobrará por realizar un crédito.

Tabla N° 3

Tasa de Interés Activa	
	MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ERING DE COMIDA COSTEÑA PARA DE QUITO

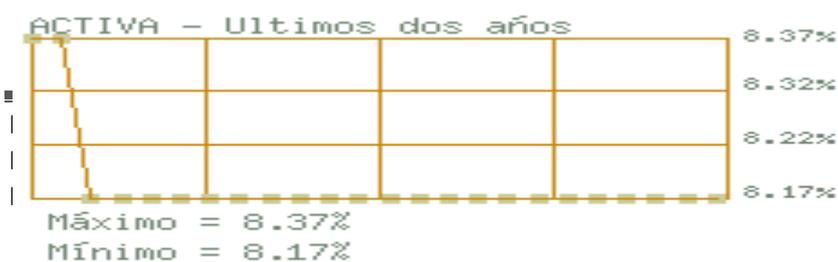


FECHA	VALOR
Octubre-30-2013	9.53 %
Septiembre-31-2013	9.53 %
Agosto-30-2013	9.53 %
Julio-31-2013	9.53 %
Junio-30-2013	9.53 %
Mayo-31-2013	9.53 %
Julio-31-2013	9.53 %
Junio-30-2013	9.53 %
Mayo-31-2013	9.53 %
Abril-30-2013	9.53 %
Marzo-31-2013	9.53 %
Febrero-28-2013	9.53 %
Enero-31-2013	9.53 %
Diciembre-31-2012	9.53 %
Noviembre-30-2012	9.53 %
Octubre-31-2012	9.53 %
Septiembre-30-2012	9.53 %
Agosto-31-2012	9.53 %
Julio-31-2012	9.53 %
Junio-30-2012	9.53 %
Mayo-31-2012	9.53 %
Abril-30-2012	9.53 %
Marzo-31-2012	9.53 %
Febrero-29-2012	9.53 %
Enero-31-2012	9.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 4

Tasa de Interés Activa



TACIÓN DE UNA
EÑA PARA



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

Análisis: Los últimos dos años la tasa de interés activa se ha mantenido en 9,53% es favorable que la tasa de interés activa baje, así facilitaría la realización de cualquier tipo de crédito para la microempresa y el pago del mismo en menos tiempo, a diferencia del año 2011 donde la tasa de interés activa se incremento en 9,53 %.

2.01.03 Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. Es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país (Roel, V. 1973).

El Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador crecerá a una tasa anual de 3,3% en este año, lo que significará una desaceleración respecto a la expansión de 4,8% que reportó el año pasado. Se lo utiliza frecuentemente como una medida del bienestar material de una sociedad.

Gráfico N° 5

Producto Interno Bruto por Años





Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El crecimiento de la economía Ecuatoriana se ha venido desacelerando, se observa como el PIB, en el 2011 alcanzó un record del 8% frente al 2012 que fue de 4,8%, teniendo en la actualidad un PIB de 3,3%, es favorable la creación de la microempresa porque se contribuirá en abrir más plazas de trabajo, permitiéndole al país mejorar el crecimiento de la economía.

Gráfico N° 6

Pib por Industrias



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: BCE

Tabla N° 4

Pib por Sectores



	2011	2012	%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,497,878	4,524,478	0.59%
Pesca y Acuicultura	738,094	780,454	5.74%
Explotación de minas, canteras, petróleo, gas natural y actividades de servicio relacionadas	5,943,445	6,033,135	1.51%
Industrias manufacturas (excluye refinación de petróleo)	7,204,954	7,452,506	3.44%
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	959,240	1,000,295	4.28%
Suministro de electricidad y agua	909,500	949,973	4.45%
Construcción	5,964,491	6,537,082	9.60%
Comercio al por mayor y al por menor; y reparación de vehículos automotores y motocicletas	6,681,137	6,938,361	3.85%
Transporte, almacenamiento, correo y telecomunicaciones	5,763,794	5,968,901	3.56%
Actividades de servicios financieros y Financiación de planes de seguro, excepto seguridad social	1,673,835	1,782,634	6.50%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	3,124,777	3,546,622	13.50%
Otros elementos del PIB	2,931,389	3,044,694	3.87%
Hogares privados con servicio doméstico	145,485	146,940	1.00%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4,052,160	4,266,924	5.30%
Otros servicios	9,371,499	9,949,201	6.16%
Hoteles y Restaurantes	1,159,780	1,263,928	8.98%
PIB Total	61,121,458	64,186,129	5.01%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se puede apreciar que no necesariamente los sectores de mayor crecimiento obtenido en el último año son los que generan un mayor aporte económico al PIB.

2.01.04 Balanza Comercial.



Diferencia entre las Exportaciones y las Importaciones, cuando el Valor de las Importaciones excede al valor de las exportaciones, se dice que la balanza comercial está en Déficit. Cuando la situación es la inversa, se dice que la Balanza Comercial tiene Superávit (McGraw-Hill,2001).

La Balanza Comercial Total, registró un superávit de USD 24.3 millones durante el período enero- abril de 2013, resultado que al ser comparado con el saldo obtenido en el mismo período del año 2012 (USD 715.4 millones), representó una disminución del saldo comercial del 96.6%. La Balanza Comercial Petrolera los cuatro primeros meses del año 2013, tuvo un saldo favorable de USD 2,588.3 millones, -26.5% inferior al saldo registrado en el mismo período del año 2012 (USD3,523.9 millones), debido a la caída en el volumen exportado de -4.3%, y del precio unitario de -6.8%. La Balanza Comercial No Petrolera contabilizó saldos comerciales negativos al pasar de USD -2,808.5 a USD -2,564 millones, lo que significó una recuperación comercial o disminución del déficit no petrolero de 8.7%.

En el período enero - abril de 2013 la Balanza Comercial, registró un superávit de USD 24.3 millones, resultado que representó una disminución de 96.6% si se compara con el saldo comercial del mismo período en el año 2012, que fue superavitario en USD 715.4 millones.

Análisis:

La Balanza Comercial se ha ido desacelerando, es favorable por que disminuye las importaciones que se realizan de otros países, permitiéndole al Ecuador producir en mayor cantidad, y que se vendan productos nacionales, entre estos está el tipo de comida que brindará la microempresa.



2.01.05 Entorno político.

Los países acogen su propio régimen interno de gobierno, leyes y políticas determina como creará tratos con otros países, se ve que cada país tiene su propia forma de gobiernos, de cómo hacen ejercer las leyes que pueden afectar o beneficiar el comportamiento de las empresas.

El Ecuador muestra una perspectiva de incertidumbre lo cual no ha permitido manejar una estabilidad adecuada y genera que muchos países no inviertan, se considera entonces en este punto que es un Amenaza el no tener una seguridad política.

El lado político está integrado por la mayoría del partido de Gobierno, que mantienen al país en preocupación, esta es una de las principales razones que obligan a las empresas extranjeras a no invertir por la inseguridad.

Ecuador y el resto del mundo se ven afectados por la caída de los mercados financieros, que es la causa de afectación a la economía, porque se dejará de percibir las remesas de los migrantes.

La baja de precios de este primer trimestre del 2013, según datos del Banco Central, ha ubicado el valor del barril de petróleo \$ 5,22 menos que el precio del año 2012 en el mismo periodo, por estas variaciones en los precios da paso a la baja en la producción y exportación.

Dentro del giro del negocio de la microempresa de Catering, se debe conocer las leyes y reglamentos como: el código civil, código penal, código mercantil, ley del trabajo, como también las Ordenanzas Municipales, Leyes Sanitarias, mandatos



actualmente aprobados por la Asamblea Constituyente, que permitirá velar por los intereses adecuadamente de la microempresa.

2.01.06 Entorno Social.

Se define como todo lo que involucra a la situación laboral del país, dentro de este se tiene el desempleo, subempleo, empleo, que son causantes a su vez de la migración.

2.02.03 Desempleo

Es la desocupación, en el mercado de trabajo, hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y por tanto de salario (Norhaus, 2006).

Las cifras de la economía laboral en el área urbana registradas en marzo del 2013 no presentan cambios estadísticamente significativos al compararlas con las de marzo de 2012, según la última Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

El desempleo urbano se ubicó en 4,6% en marzo de 2013 frente al 4,9% del mismo mes del año anterior, se tendrá la tasa de desempleo más baja de las últimas décadas.

Se logró la eliminación de la tercerización laboral, la ubicación cerca de 29 mil trabajadores, la capacitación a más de 10 mil personas y empleos para más de 12 mil jóvenes con pasantías pagas en el sector privado, se impulsó proyectos en beneficio de 51 mil personas con discapacidades.

Tabla N° 5

Desempleo	
FECHA	VALOR

CIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
E KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA
DAD DE QUITO



Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %
Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %
Marzo-31-2011	7.04 %
Diciembre-31-2010	6.11 %
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.09 %
Diciembre-31-2009	7.93 %
Septiembre-30-2009	9.06 %
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %
Diciembre-31-2008	7.31 %
Septiembre-30-2008	7.06 %
Junio-30-2008	6.39 %
Marzo-31-2008	6.86 %
Diciembre-31-2007	6.07 %
Septiembre-30-2007	7.06 %
Febrero-29-2012	9.53 %
Enero-31-2012	9.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 7

Desempleo

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: BCE

Análisis: Se Identifica que en Marzo del 2013 la tasa de desempleo fue de 4,6% en comparación con la del mismo mes del 2012 fue de 4,9%, es favorable ver que la tasa desempleo está decreciendo por ende se da el crecimiento de nuevas empresas, entre estas estará la creación de la microempresa, darán paso a la apertura de fuentes de trabajo.

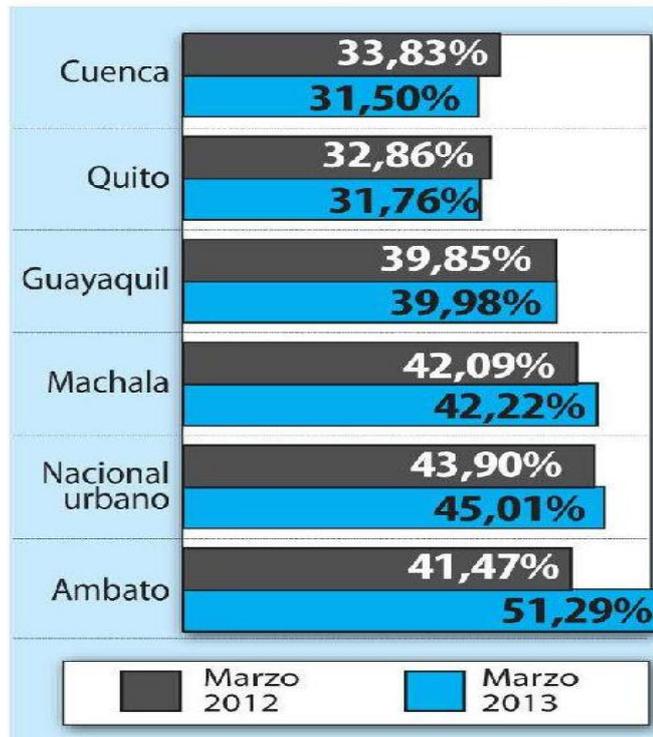
2.02.03.01 Subempleo.

Es la situación que se produce cuando una persona capacitada para una determinada ocupación cargo o puesto de trabajo no está ocupada plenamente sino que toma trabajos menores en los que generalmente se gana poco.

La mayoría de ellos no están afiliados al Seguro Social y no logran recaudar el dinero suficiente para evadir la pobreza, porque perciben menos del sueldo básico.

Gráfico N° 8

Subempleo

Cifras en porcentajes en 2012 y 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se observó que el porcentaje más bajo de subempleo es en la ciudad de Cuenca en marzo del 2012 presento 33,83% frente al mismo mes del año 2013 que presento un valor de 31,50%, el porcentaje más alto se dio en la ciudad de Ambato en marzo del 2012 estaba en 41,47% frente al 51,29% en el mismo mes del año 2013, seguidos de Quito en marzo del 2012 se ubicó en 32,86% frente al mismo mes del año 2013 que obtuvo un porcentaje de 31,76%, Guayaquil en marzo del 2012 39,85% frente al mismo mes del año 2013 con un valor de 39,98% a aumentado.

2.02.03.02. Cultura.



Cultura es un proceso humano y social. Ese proceso es el resultado de las actividades humanas y sociales en la búsqueda de soluciones y satisfacciones a las necesidades materiales y espirituales, objetivas y subjetivas de la vida (Navarro, 2002).

La gastronomía del Ecuador se caracteriza por su gran diversidad, la cual varía de acuerdo a cada región geográfica. Las tres principales regiones gastronómicas del Ecuador son: costeña, andina y amazónica.

También existen platos que son populares a nivel nacional como la guatita, arroz con menestra y carne, ceviche, encebollado, fritada, sancocho de bagre, bolón de verde, patacón pisao, entre otros, la mayoría de los cuales son de origen costeño. Entre los platos netamente costeños se tiene los muchines de yuca, el corviche, el bollo de pescado, la hayaca, el arroz con pollo, la bandera, el encocado, el sancocho, el viche, entre otros deliciosos platos.

En este Gobierno se ha elevado la política de Estado el desarrollo y gestión cultural como un elemento indispensable para el desarrollo sostenible de la población ecuatoriana, decisión que se convierte en una oportunidad para la construcción de un país pluri-cultural a partir de la revitalización de las culturas.

El país, a pesar de su pequeña extensión geográfica está considerado como uno de los 17 países en los cuales se concentra la mayor biodiversidad del planeta.

Es una oportunidad la cultura para el proyecto, porque la diversidad de platos y sazón costeña son del agrado de la población ecuatoriana.

2.03. Entorno Legal



Es una oportunidad para la microempresa el tener establecida la parte legal, este es el punto de partida para el funcionamiento de la misma, a sabiendas de todos los reglamentos que se deben seguir para el buen desempeño de esta.

2.03.01 Reglamento Sanitario.

Emitido por la autoridad sanitaria una vez realizada la inspección, vigilancia y control al establecimiento donde se fabriquen, procesen, preparen, envasen, almacenen, transporten, distribuyan, comercialicen, importen o exporten alimentos o sus materias primas. Este concepto puede ser favorable o desfavorable dependiendo de la situación encontrada.

2.03.01.01 Ley de Gestión Ambiental.

Son personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, nacionales o extranjeras u organizaciones que a cuenta propia o a través, de terceros realizan en el territorio nacional y de forma regular o accidental, cualquier actividad que tenga el potencial de afectar la calidad de los recursos agua, aire o suelo como resultado de sus acciones u omisiones.

2.03.01.02 Servicio de Rentas Internas.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente (S.R.I).

Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.



Es obligación de todas las personas naturales, sociedades privadas y entidades del sector público que realizan actividades económicas, a estos se les asigna una identificación llamada RUC, le permite al contribuyente realizar legalmente sus actividades económicas.

Análisis: Es desfavorable, el tener al día toda la documentación legal para poner en marcha la microempresa, ya que son documentos que se lleva mucho tiempo el ponerse a día y demanda dinero, el Gobierno ha implementado varias leyes más para el funcionamiento.

2.04 Factor Tecnológico

El Ecuador a nivel mundial es considerado como un país subdesarrollado o en vías de desarrollo, no se ha logrado avances significativos a pesar de esto, se tiene adelantos de la tecnología, que han transformado a la sociedad y a la estructura de las industrias, el más reciente adelanto tecnológico de gran importancia a sido el uso del Internet en los negocios, ya que toda empresa necesita de al menos una computadora para poder trabajar, siendo una oportunidad para la microempresa ya que da paso a muchas expectativas para su futuro, se manejará esta herramienta para realizar los negocios comerciales, y poder vincularse con el mundo a nivel corporativo, también se realizarán páginas web interactivas para que el consumidor conozca lo que ofrece la microempresa.

Los avances tecnológicos en el campo de la alimentación se puede observar nuevos métodos para la conservación de los alimentos, poder mantenerlos calientes, manejo de procesos de preparación de una manera mucho más higiénica y aséptica que permiten garantizar la calidad de los productos, como otro logro en este campo se



pueden señalar los estudios realizados en el campo de la nutrición y el desarrollo de tecnología que permite conocer los valores nutricionales de los alimentos con gran exactitud por porción y a la hora de preparación de los mismos.

Análisis: El avance de la tecnología en el Ecuador, es favorable, por que permite la utilización de maquinaria industrial para la producción de los alimentos, realizando los procesos en el menor tiempo, y atender con mayor rapidez al consumidor, siendo con esto competitivos en el mercado.

2.02 Microambiente

Está formado por las fuerzas cercanas a la microempresa que influyen en su capacidad de satisfacer a los clientes mediante un proceso de generar un valor agregado al producto de manera que este se posea en la mente del consumidor.

2.02.01 Clientes.

Cliente Interno

El éxito del servicio está en escoger al personal adecuado, este es la cara e imagen de la empresa, llenando las vacantes con gente que desempeñe su labor de manera eficiente, a la hora de escoger personal para el servicio el conocimiento, la preparación, el profesionalismo y la destreza para desempeñar el cargo.

El personal escogido para la microempresa, que cumpla con estos requisitos, serán capacitados continuamente, para que estén al día con nuevo menús, combinaciones de sabores, y fomentar el sentido de innovación, y así poder llegar a la satisfacción del consumidor.

Perfil del Personal

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



La persona que preste el servicio para la microempresa no sólo deberá identificarse con la cultura de la organización, identificarse con la empresa y portar adecuadamente la imagen de la misma. Es decir, que la persona que pretenda trabajar en el área de servicio en la empresa debe cumplir también con las normas y el reglamento de la empresa tales como:

- 1.- La puntualidad
- 2.- El aseo del uniforme
- 3.- El Compromiso
- 4.- Cuidado del equipo

También deberá tener las siguientes características en cuanto a aptitudes y actitudes:

- 1.- Respeto
- 2.- Tolerancia
- 3.- Capacidad de sociabilidad
- 4.- Seguridad
- 5.- Disposición
- 6.- Actitud de servicio
- 7.- Madurez
- 8.- Liderazgo
- 9.- Poder de decisión

Ciente Externo

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Un cliente es el individuo más importante en una empresa, el cual depende de la microempresa y la misma depende de ellos. El cliente no es una interrupción del trabajo, es el propósito de las labores, no se hace un favor al atenderlo; él da la oportunidad de servirle.

El perfil de los clientes del sector en un 90% son ejecutivos que laboran en las instalaciones de empresas situadas en la zona empresarial/comercial al norte de la ciudad de Quito, con un relativo poder adquisitivo, entre los 23 a 50 años de edad, que poseen un ritmo muy agitado de vida, con muy poco tiempo disponible para tomar su refrigerio, para ellos prima siempre la calidad a la hora de adquirir algún producto y/o servicio y quizá la característica más importante, es que no se encuentran satisfechos con la oferta de las opciones existentes actualmente en la anteriormente mencionada zona. Como se ha indicado anteriormente en el análisis de la competencia, en la zona empresarial/comercial del norte de la ciudad de Quito existe una demanda insatisfecha de que se encuentra en este sector que ha sido desatendido, dejando abierta una posibilidad de negocio que permita suplir las necesidades de los clientes y a la vez generar rentabilidad para la empresa.

De todo el mercado que se encuentra desatendido un porcentaje entre el 10% y 15% se apegan al perfil del cliente para el cual ha sido pensado el giro de negocio de la microempresa.

De igual forma los clientes también poseen un poder de negociación para con la empresa, es por esto que la organización ha creado 3 modalidades de pago para quienes contratan sus servicios los cuales se los detallará posteriormente: servicio Pre-pagado, crédito, crédito Corporativo.



Los clientes potenciales que se tendrá: Banco de Pichincha, Colegios, ministerios, embajadas etc...

Análisis: Es favorable, el contar con una diversidad de empresas donde se podrá brindar los servicios de la microempresa, se obtendrá lucro y por medio de estas ser reconocidos y poder ampliar la gama de los clientes potenciales

2.02.02 Proveedores.

Los proveedores son las empresas que abastecen de productos que serán necesarios dentro de la microempresa, se cuenta con un número considerable de proveedores, ya que los productos que se utilizarán son de consumo masivo, es una oportunidad contar con diversos proveedores que facilitan el trabajo que realiza la microempresa de catering, en este mercado se posee un gran poder de negociación, puesto que se tendrá varios lugares donde acudir para surtir de sus productos a la microempresa.

Los proveedores para la implementación de este negocio serán supermercados de corporación la Favorita, supermercados Santa María y Aki, como proveedor de embutidos y carnes está Agropesa y Juris, almacenes de electrodomésticos esta la Ganga, proveedores de frutas y verduras la Ambateñita quienes venden al por mayor sus productos, fabricantes de plásticos Pica, almacenes dedicados a la venta de productos plásticos, equipos e implementos de cocina, Equindecá, además será necesario contar con proveedores de uniformes y por último por una sola ocasión concesionarias de automóviles metrocar.

Gráfico N° 9

Proveedores





agropesa



*Fuente: Google
Elaborado por: Google*

Tabla N° 6

Proveedores

PROVEEDORES
Supermercado La Favorita
Supermercado Aki
Supermercado Santa María
La Ganga
Equindecá
Pica
Metrocar
Otros

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



*Fuente: Registro en libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: Es favorable, el tener varios proveedores para poder brindar un excelente producto y servicio al consumidor, así se podrá abarcar a toda la demanda.

2.02.03 Competencia.

Es la rivalidad que se tiene entre las empresas con el objeto de captar clientes leales y a su vez dinero. En esta rivalidad se ve inmersos varios tipos de estrategias que ponen en marcha la competencia para la captación de clientes, como son atraer clientes por medio de precios bajos, competencia basada en servicios de innovación, ofertas de mayor calidad entre otras. Estos son varios de los enfoques que se basan la competencia para captar a los clientes, es por esto que se deberá implementar estrategias que puedan cubrir todo este tipo métodos que utiliza la competencia, y mejorarlos para así poder atraer a clientes leales a la microempresa.

Como principal competencia directa para la microempresa se encuentra la empresa Lunch Club, la cual abarca operaciones de catering, preparación de eventos y el campo de la alimentación industrial concentrado principalmente en la región industrial y de fábricas en la ciudad de Quito.

Además de la mencionada empresa que es la mayor competidora del sector se encuentran otros pequeños competidores de igual manera dedicados al catering de eventos y en un menor porcentaje a la alimentación industrial en diferentes zonas de Quito, cabe recalcar que todas estas han dejado descuidado el sector empresarial/comercial de la ciudad dando así una oportunidad de negocio para ser aprovechada en este sitio que posee una demanda insatisfecha de las cuales un 10% a



15% cumplen con el perfil del cliente para el cual está enfocado el giro de negocio de la organización y se convierten en el mercado potencial.

Tabla N° 7

Competencia

COMPETENCIA
La Comilona
Banquetes Kandy
Caterexpress cia Ltda
Goddard Catering Group Quito
Lunch Club
<i>Fuente: Registro de Microempresa</i>
<i>Elaborado por: Sabrina García</i>

Análisis: Es desfavorable, el tener diversos competidores, porque todos quieren llevar a los clientes de su lado, implica una mayor inversión para la microempresa en lo que se refiere a publicidad, para llegar a afianzar al cliente por medio de un buen servicio, producto, y promociones.

2.04 Análisis Interno

2.04.01 Propuesta estratégica

Se identificará las necesidades específicas del segmento brindando un servicio personalizado y un producto de calidad el cual posee características de valor para el cliente.

Esta estrategia se encuentra destinada principalmente a satisfacer las necesidades de segmentos que se encuentran desatendidos parcial o totalmente como es el caso en el



que se encuentra el sector donde se pondrá en marcha el proyecto, lo cual se traduce en un beneficio para la organización ya que el mercado en el cual se pretende ingresar es un mercado que posee una demanda insatisfecha alta, por otro lado se implementará diferentes tipos de crédito para la cancelación del servicio por contrato.

2.04.01.01 Misión.

Es el propósito general o razón de ser de la empresa u organización que enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface, qué tipos de productos ofrece.

Satisfacer al consumidor del sector norte de Quito, de las diferentes empresas con la oferta de un servicio de alimentación de comida con sazón costeña de calidad, variedad en el menú que posea un alto valor nutricional, contribuyendo así a mejorar la vida de los consumidores así puedan desempeñarse con mayor energía en su área laboral, teniendo en cuenta siempre los deseos, gustos, exigencias y sugerencias de los mismos al igual que el espíritu innovador y el dinamismo del personal que labora en la microempresa.

2.04.01.02 Visión.

Se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad (Thompson, 2001).

Hacia el futuro de la microempresa se quiere llegar a posicionarse en la mente del consumidor como una organización preocupada por contribuir a mejorar la salud y estilo de vida del cliente, ser reconocida por su variado y delicioso menú, se lo hará



mediante el aporte de quienes laboran en la misma llegando así a satisfacer las necesidades de este y a obtener un crecimiento considerable en su participación en el mercado durante los primeros 5 años.

2.04.01.03 Objetivos.

Los objetivos para la organización son de mucha importancia ya que con esto se plantea una meta para la microempresa que se quiere hacer y hasta donde se va a llegar, integrando a todas las áreas, con el cumplimiento de estos objetivos se llegará al éxito esperado.

2.04.01.03.01 Objetivo General.

Realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de catering de comida costeña para empresas, dedicada a la comercialización de comida con sazón costeño en el sector empresarial/comercial del norte de la ciudad de Quito que preste un servicio de primera calidad higiénicamente y hasta la puerta de cada organización.

2.04.01.03.02 Objetivos Específicos.

- Determinar el tipo de comida que requieren los potenciales clientes.
- Establecer el segmento de mercado al cual se encuentra dirigido el giro de negocio y quienes podrían ser los clientes.
- Fomentar el desarrollo profesional de todos los integrantes de la organización.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



- Diseñar estrategias organizacionales que permitan dirigirse hacia un pronto cumplimiento de metas.
- Diseñar los procesos adecuados a seguir tanto en la parte operativa como administrativa, para de esta manera conseguir elaborar un menú basado en los más rigurosos estándares de calidad y nutrición en lo que a preparación de alimentos se refiere.
- Determinar los posibles impactos que pudiera causar al medio ambiente la puesta en marcha de las actividades de la microempresa.
- Realizar un estudio financiero que permita conocer la inversión requerida y la rentabilidad económica de la microempresa.

2.04.01.04 Principios y Valores

- Cada trabajador será respetado, con dignidad como ser humano.
- La rectitud, honestidad y Ética Profesional, deberán siempre estar en los actos del empleado.
- Se impulsará al empleado, la iniciativa individual y el trabajo en equipo, manteniendo una actitud positiva y alegre, haciendo de la microempresa dinámica.
- Excelencia operacional que garantice la calidad de los productos.
- Preocupación constante por la satisfacción del cliente
- Mantener un buen ambiente de trabajo donde los empleados disfruten realizar sus labores.

2.04.02 Gestión Administrativa

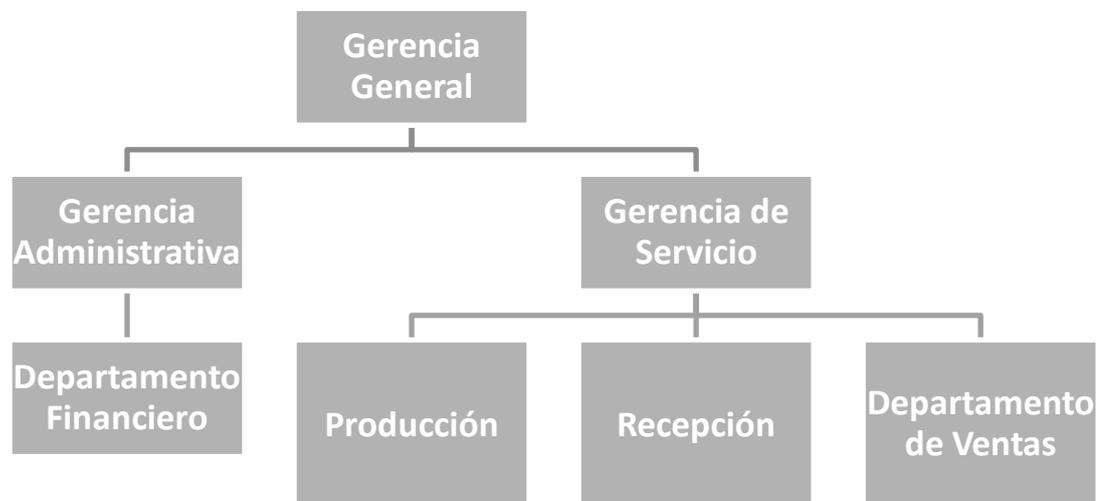
PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

Se debe analizar la gestión administrativa de la microempresa, es de mucha importancia saber cómo va a estar organizado cada una de las áreas, ya que de este depende el éxito o el fracaso de la misma, se busca a través de este análisis tener un marco administrativo claro, en donde se determina como está diseñado tanto el organigrama funcional, planificación, dirección y control que son parte importante para el manejo de cada uno de los departamentos que conformarán la microempresa.

La parte Administrativa trabaja directamente con la parte operativa de la microempresa, con el fin de mejorar procesos y hacer más productivo las actividades tanto comerciales y de servicio.

Gráfico N° 10

Organigrama Funcional de la Microempresa



Fuente: Registro de los libros de la microempresa

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

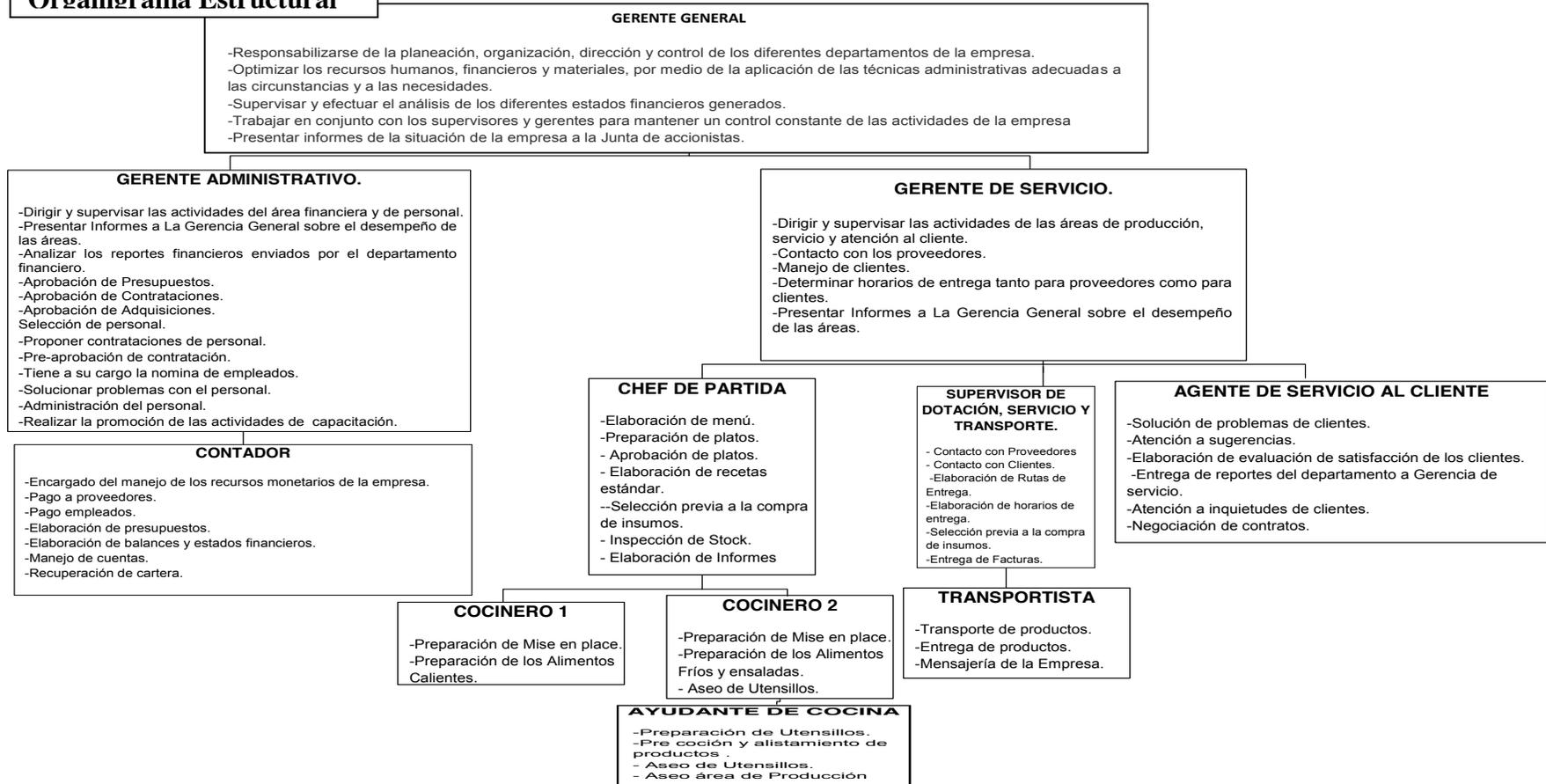


Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se observa la organización por funciones de cada departamento que va a formar la microempresa, identificando cada una de las actividades con su departamento respectivo.

Gráfico N° 11

Organigrama Estructural

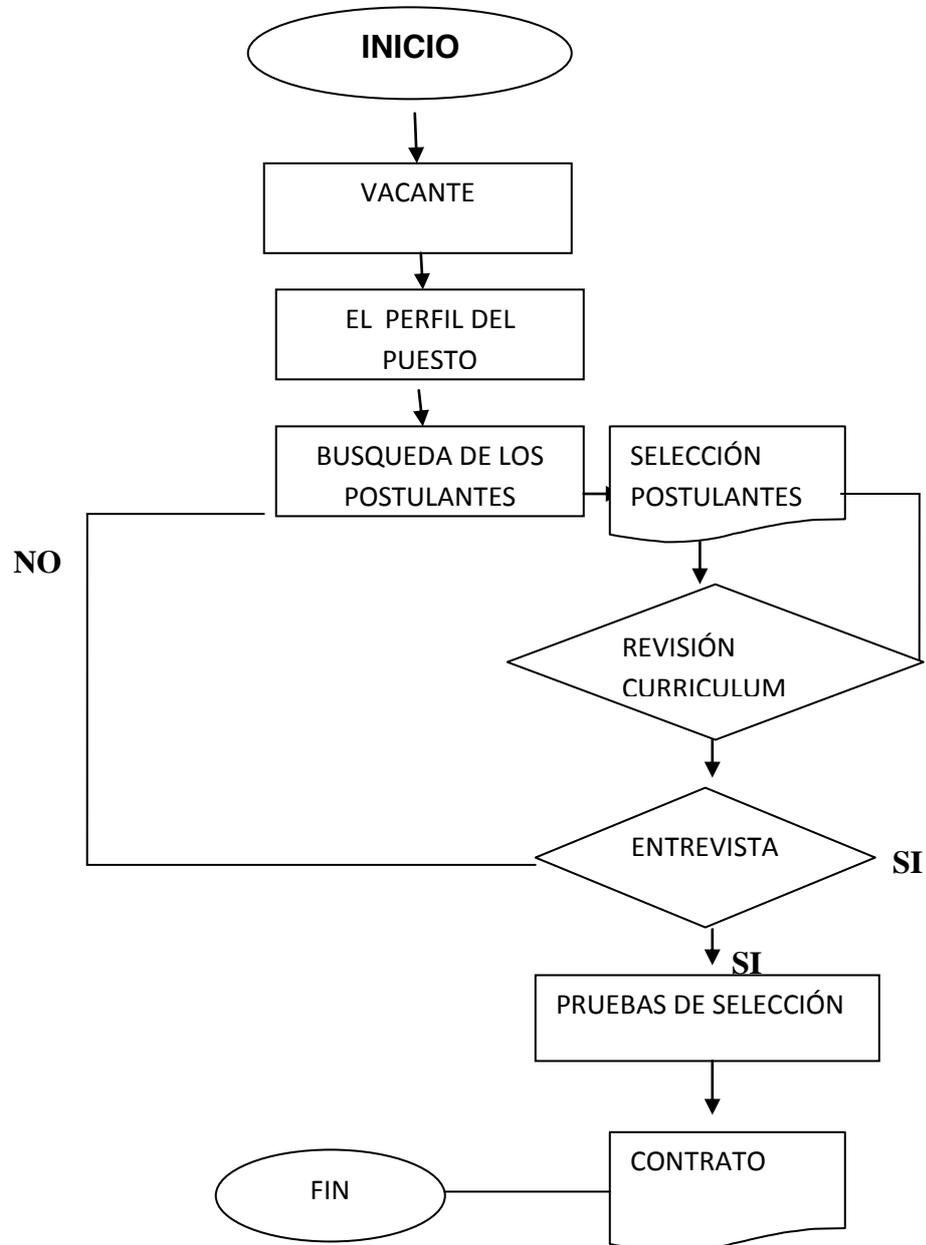


*Fuente: Registro de los libros de la microempresa
Elaborado por: Sabrina García*

2.04.03. Reclutamiento del Personal

Gráfico N° 12

Flujo grama del Personal



Elaborado por: Sabrina García

2.04.04 Gestión Operativa

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



El aspecto legal, que permitirá el funcionamiento de la microempresa.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS:

- Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

MUNICIPIO DE QUITO:

- Obtención de La patente municipal dentro de los 30 días subsiguientes al último día del mes en que se 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 del impuesto de Parente anual para la inscripción.
- Cancelación del impuesto de Parente mensual para el ejercicio.

Requisitos:

- Inscripción de la patente (Adquirida en la ventanilla de venta de especies valoradas "N.- 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.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizadas.
- Copias de la carta de pago del impuesto predial.

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA:

- Obtención del Registro Sanitario.

Requisitos:

- Solicitud dirigida al director general de salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.
- Permiso de funcionamiento, actualizado 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.

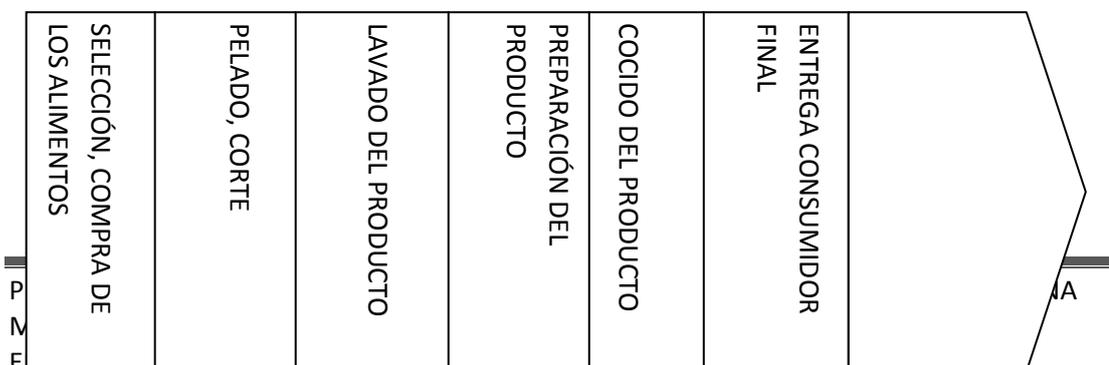
CUERPO DE BOMBEROS:

- 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. 2.04.05 Cadena de Valor

Gráfico N° 13

Cadena de Valor





ORIGEN

DESTINO

*Fuente: Registro de libros Microempresa
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: Se muestra el proceso que se va a tener con respecto al producto y por todos los pasos que debe seguir para llegar al destino final que será el cliente.

2.04.06 Gestión Comercial

Marketing Mix.

Para poder llegar a obtener resultados positivos y conocer a profundidad el mercado se utilizará el Marketing mix, que es una herramienta basada en la obtención de resultados usando un conjunto de técnicas para conseguir o dirigir comportamientos deseados llegando así de esta manera a potenciar las transacciones con los clientes y despertar el interés de estos en los productos y servicios ofertados por la organización.

A través de un estudio detallado del mercado y los factores tanto internos como externos que afectan el mismo y en sí a la industria (Sector) en la que se pretende incursionar, se intenta llegar a obtener la mayor cantidad de información útil, por medio de las 4 P, de esta manera alcanzar y conquistar las metas y Objetivos propuestos.

2.04.07 Productos y Servicios.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Actualmente en el mercado de la alimentación existen muchas ofertas de productos de toda clase, que pretenden satisfacer las necesidades de los consumidores teniendo éxito en algunos casos, más se ha logrado detectar un sector que se halla desatendido en la zona comercial/empresarial de la ciudad de Quito en la Amazonas y Japón, para el cual se pretende desarrollar un producto y servicio de primera calidad que se encuentre acoplado a las exigencias de los clientes superando sus expectativas.

Para la elaboración de la gama de productos a ofertarse se tomará en cuenta la selección de la mejor materia prima, el valor nutricional de los alimentos, preparación higiénica cumpliendo normas y estándares de calidad pre-establecidos, presentación y los principales tipos de comida de los que gusta consumir el segmento al que se está enfocando como lo son:

- Comida Típica.
- Comida de Mar.
- Comida "Casera".
- Comida con sazón Costeña

Se buscará en estas clasificaciones impuestas se creará un menú con diferentes platos para dar variedad de selección al mercado, y de esta manera llegar a suplir las exigencias y requerimientos del mismo.

Puesto que los productos van de la mano con un servicio, será necesario mantener en el mismo la calidad que se ha mencionado desde un inicio y esto se logrará teniendo como principal objetivo el satisfacer las necesidades del cliente.



Al igual como para la elaboración de los ya mencionados productos se ha tomado en cuenta algunos factores que determinan la calidad de estos, el servicio que lo complementa también considera aspectos, como:

- Transporte adecuado.
- Puntualidad de la entrega.
- Temperatura del producto.
- Presentación del producto.
- Pre-venta a la hora de que los clientes seleccionen el plato deseado.
- Post-venta (seguimiento) para determinar el grado de satisfacción del consumidor.
- Constantes mejoras (en productos y servicios).
- Promociones para premiar fidelidad de los clientes.

Con estos lineamientos en la oferta de los productos y servicios se puede garantizar la calidad de los mismos y cumplir con el objetivo primordial de satisfacer las necesidades de los clientes.

En lo que se refiere al empaque y presentación del producto, se realizará un empaque novedoso de estilo moderno en bandejas para portar comida y vasos hechos de polipropileno y espumaflex con el logo de la organización que cumplirán con la función de hacer publicidad que identifiquen a la microempresa. Además al momento de la entrega será llevada a cabo por un vehículo que se encuentre respectivamente identificado con el logo de la organización.

Logotipo y Slogan

El Manglar

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Catering Corporativo

Elaborado por: Sabrina García

2.04.08 Precio

Para la determinación del precio será tomado en cuenta principalmente los costos fijos y variables de la producción, la influencia de la competencia en el sector, las características del mercado al que se estarán enfocado, ubicación y sectorización, y por último el factor más importante que es la demanda.

Para el ingreso en el mercado se establecerán precios promocionales de presentación de los productos y servicios ofertados, captando de esta manera la atención de los clientes y contribuyendo así a una política de fidelización de los mismos.

Posteriormente se establecerán precios reales basándose en los aspectos antes mencionados, más se mantendrán tarifas promocionales y ofertas por temporada.

2.04.09 Promoción (Publicidad).

Para la promoción tanto de la empresa como de los productos y servicios se utilizarán medios de información masivos que en este caso serán hojas volantes (dípticos y trípticos), publicidad vía correo electrónico, internet, y la oferta de

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



servicios puerta a puerta en las grandes organizaciones de la zona para establecer así alianzas estratégicas con las mismas, ofertándoles contratos mensuales para sus empleados, y que permitan satisfacer los requerimientos de quienes laboran en estas.

Además de estos medios de publicidad pagados, también se podrá contar con la propaganda boca a oreja de los clientes que se encuentren satisfechos con el producto por su calidad y características diferenciadoras que son una excelente presentación.

Como otro medio para potencializar los productos y servicios se realizarán promociones de temporada en diferentes menús, y se brindará tarifas promocionales cada cierto tiempo para los clientes más fieles y nuevos clientes como una estrategia para la fidelidad de los mismos.

Tarjeta de Presentación



Dípticos





Hoja Membretada

El Manglar



Catering Corporativo

**Dirección: Amazonas y Japón fono:
2467923**

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



2.04.09.01 Plaza.

Como plaza, la microempresa será quien distribuya sus productos hasta los consumidores desde su centro de operaciones hasta las organizaciones, como parte complementaria del servicio que se está ofertando, lo cual facilita la comercialización de los mismos y garantiza la seguridad y la calidad.

2.04.02.03. Análisis FODA

Se puede definir como una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos a la empresa y por tanto controlables, tales como fortaleza y debilidades, además de factores externos a la misma y por tanto no controlables, tales como oportunidad y amenazas.

FORTALEZAS

- 1.** Mantener estándares de calidad en el servicio al cliente para garantizar el cumplimiento de las especificaciones pactadas con los mismos, manteniendo costos de contratación razonables, sin necesidad de sacrificar la eficiencia y eficacia de la microempresa.
- 2.** Premisas como la calidad de la materia prima, la buena formación del personal y el seguimiento continuo de cada servicio, asegurando los controles de higiene, y seguridad.
- 3.** Trabajar bajo pedido con lo cual no se necesitará stock en bodega, por lo que asegura la calidad de la materia prima, y se mantiene buenas relaciones con los proveedores.



4. La utilización de la tecnología, ayudará a facilitar la elaboración de los alimentos, se los hará en menor tiempo.
5. Se utilizará productos y proveedores que dentro del mercado son de prestigio, garantizando la calidad en la alimentación.
6. Cumplimiento de los plazos de entrega del servicio a los clientes, se tendrá disponibilidad inmediata para las necesidades de los consumidores, tiempo, flexibilidad, rapidez y puntualidad que permitirá competir constantemente.

DEBILIDADES

1. Inversión fuerte, por lo tanto el financiamiento inmediato es uno de los puntos principales para arrancar el proyecto.
2. Infraestructura y tecnología especial y moderna para la conservación de la materia prima.
3. Encontrar el lugar estratégico para el funcionamiento de la empresa de servicios de catering.

OPORTUNIDADES

1. Existencias en el país pocas empresas destinadas a los servicios de catering para empresas de comida costeña.
2. Personal especializado en gastronomía y con conocimientos de manipulación de alimentación, con sazón costeño.



4. Ofertar servicio adicional como: a eventos, banquetes, coffee breaks, seminarios, convivencias, comidas y cenas, Congresos, cooktails, recepción, exposiciones, reuniones de trabajo, convenciones, aperitivos, bocadillos, bebidas.
5. El consuno de alimentos es la primera necesidad del ser humano.

AMENAZAS

1. La competencia entre establecimientos y empresas que ofrecen servicios similares ayuda a mantener el nivel de los precios.
2. Identificar las condiciones del lugar de trabajo que supongan factores de riesgo, como las condiciones de las carreteras para trasladar la materia prima o el lugar que se tendrá para la preparación de la comida, en las diversas empresas.
3. Establecer compromiso con los clientes para proporcionar el servicio.
4. Determinar aquellos elementos de la maquinaria y utensilios con mayor riesgo. Para adoptar medidas preventivas en el manejo y mantenimiento de la maquinaria a utilizar.
5. Utilizar correctamente los elementos de protección necesarios: mascarilla, delantal, guantes de látex, gorros, fundas de malla de acero, para la manipulación del producto.



CAPÍTULO III

Estudio de Mercado

3.01 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es una herramienta que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



La segmentación del mercado potencial para el presente proyecto está destinada a aquellas personas que buscan suplir la necesidad de una alimentación en el sector norte de la ciudad de Quito en las calles Amazonas y Japón, dirigido a los administrativos de las diferentes Empresas como: Bancos, Ministerios, Embajadas, teniendo que la población de los Administrativos de estas Empresas al norte de la ciudad de Quito es de 100 habitantes, para lo cual se ha tomado en cuenta criterios de segmentación geográficos, demográficos y de comportamiento de compra llegando así a determinar el perfil de los potenciales clientes de la empresa.

Perfil:

El perfil de los potenciales clientes de la organización son personas que tienen un rango de edad entre los 23 años a 50 años, hombres y mujeres que desempeñan funciones Administrativas (Gerentes de las Empresas) pertenecientes a una clase social media alta, que posean un alto grado de poder adquisitivo y se encuentren localizados en la zona norte de la Ciudad de Quito, además de poseer una cultura de consumo con una frecuencia de compra alta y que busque beneficios como calidad en los productos y un excelente servicio. Se ha tomado el segmento de los Gerentes de estas Empresas, porque son los que cerraran los contratos para la puesta en marcha de los Almuerzos para los trabajadores.

3.01.01 Métodos de Investigación.

Se dice que el método es el camino que sigue el hombre para llegar a un fin, por lo que es necesario determinar el tipo de método para realizar la investigación.

3.01.02 Método Deductivo-Inductivo.



En el presente proyecto se utilizará el método Deductivo-Inductivo.

Inductivo: Se refiere al movimiento del pensamiento que va de los hechos particulares hacia afirmaciones de carácter general.

Esto explica pasar de los resultados obtenidos de observaciones o experimentos, al planteamiento de hipótesis, leyes y teorías que abarcan no solamente los casos de los que se partió, sino a otros de la misma clase; es decir, generaliza los resultados (no generalización mecánica) y al hacer, hay una superación, un salto en el conocimiento al no ir a los hechos particulares sino que se busca comprensión más profunda en síntesis racionales (hipótesis, leyes y teorías).

Sus pasos son:

- Observación
- Experimentación
- Comparación
- Abstracción
- Generalización

Deductivo: Es el método que va de afirmaciones de carácter general hacia afirmaciones particulares. Se ha dicho que las verdades establecidas por la ciencia tienen que confrontarse con la realidad a través de las conclusiones que se deduzcan de los planteamientos generales, leyes, principios, categorías, conceptos e hipótesis.

Este proceso implica partir de una síntesis para llegar al análisis de los fenómenos concretos particulares mediante la operacionalización de los conceptos o reducción de éstos a hechos observables directa o indiscretamente como:

- Aplicación



- Comprensión
- Demostración

3.01.03 Población y Muestra

Es el grupo de personas que viven en un área o espacio geográfico. Para la demografía, centrada en el estudio estadístico de las poblaciones humanas (Sauvy, 1991).

Según los datos del INEC en el sector Norte de la ciudad de Quito en las Empresas de: Bancos, Ministerios y Embajadas, se tendrá una población de 100 habitantes, este se ajusta al perfil-pre establecido en la segmentación de mercado.

Muestra: Como la población es pequeña, se tomará todo el universo, que es de 100 encuestas. El universo que se tomará en cuenta son los siguientes:

- Bancos
- Ministerios
- Embajadas

3.01.04 Técnicas de Obtención de la Información

Las técnicas son procedimientos o recursos fundamentales de recolección de información, de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento.

Las técnicas de investigación para recoger información son:

- La observación
- La entrevista



- La encuesta
- El test
- Focus Group

Para el presente proyecto se ha determinado utilizar las encuestas.

3.01.05 La Encuesta

Las encuestas son una herramienta que permitirá mediante una serie de preguntas llegar a conocer el mercado y a segmentar el mismo determinando así los potenciales clientes y el perfil de los mismos en base a la tabulación de los datos obtenidos mediante este método, clasificándolos y estableciendo de esta forma las características del mercado en donde se incursionará así como las tendencias y gustos del mismo.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**OBJETIVO: RECOLECTAR INFORMACIÓN SOBRE LA
IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE
CATERING DE COMIDA COSTEÑA CORPORATIVO**

Marque con una X la opción que usted considere la mejor

FECHA: _____ **EDAD:** _____ **GENERO: M** _____ **F** _____

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



1.- ¿Se encuentra usted satisfecho con el servicio de catering que dan a su empresa?

SI	
NO	

2.- ¿Le gustaría a usted probar una nueva alternativa de alimentación con sazón costeño?

SI	
NO	

3.- ¿Qué tipo de comida le gustaría que oferte una empresa que preste este tipo de servicio?

COSTEÑA	
INTERNACIONAL	
CASERA	
LIGHT	

4.- ¿Con cuánto personal cuenta?

0-20	
------	--



20-40	
40-60	
60-80	

5.- ¿Cuenta su empresa con comedor?

SI	
NO	

6.- ¿Si la respuesta de la pregunta No.5 es NO, su empresa cuenta con el espacio físico para un comedor?

SI	
NO	

7.- ¿Con qué frecuencia contrataría usted el servicio de alimentación que se está ofertando?

MENSUAL	
TRIMESTRAL	
SEMESTRAL	



ANUAL	
-------	--

8.- Estaría dispuesto a pagar \$ 3,00 por un almuerzo ejecutivo con sazón costeño

SI	
NO	

9.- ¿Por medio de que modalidad le gustaría obtener toda la información acerca de los nuevos productos de la empresa, precios, promociones etc.?

INTERNET	
VIA TELEFÓNICA	
PERSONALMENTE	

10.- ¿Le gustaría que la empresa de catering le organice banquetes empresariales?



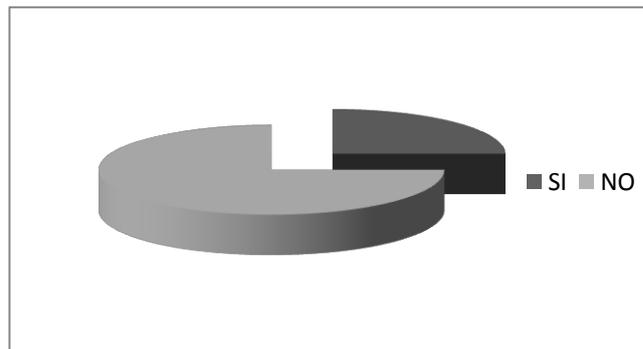
SI	
NO	

Gracias por su colaboración

3.01.06 Análisis de la Información

1.- ¿Se encuentra usted satisfecho con el servicio de catering que dan a su empresa?

SI	25
NO	75



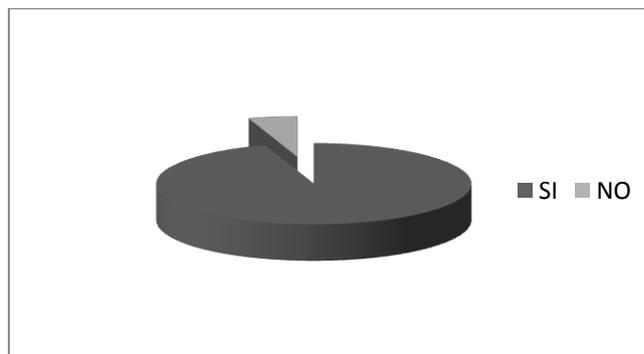
*Fuente: Encuestas
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: Se tiene que el 25% de los Gerentes, se encuentran satisfecho con la alimentación que le dan a su empresa, mientras que el 75% no está de acuerdo con la respectiva alimentación, esto es una **Oportunidad**, para la empresa ya que se podrá tener un porcentaje bastante alto de clientes que no están de acuerdo con la

alimentación que perciben, así se podrá captar un 75% de este segmento que está en desacuerdo.

2.- ¿Le gustaría a usted probar una nueva alternativa de alimentación con sazón costeño?

SI	95
NO	5



Fuente: Encuestas

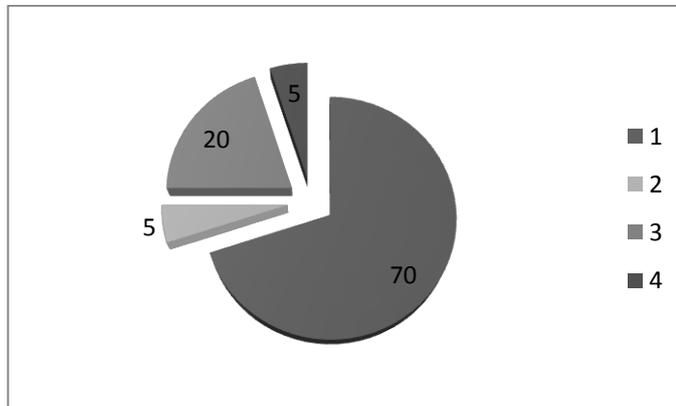
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Es una **Oportunidad**, el tener un 95% de aceptación en la implementación de una nueva alternativa en la alimentación, con sazón costeño, teniendo un 5% en desacuerdo.

3.- ¿Qué tipo de comida le gustaría que oferte una empresa que preste este tipo de servicio?

COSTEÑA	70
INTERNACIONAL	5

CASERA	20
LIGHT	5

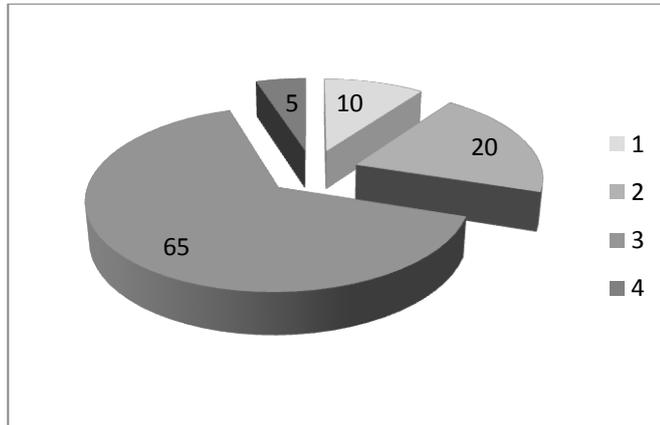


Fuente: Encuestas
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se observa que el 70% prefiere el tipo de comida Costeña, frente a la casera que obtuvo un 20%, es una **Oportunidad**, la aceptación del tipo de comida que se quiere implementar, sabiendo que esta comida a su vez va hacer casera, con sazón costeño.

4.- ¿Con cuánto personal cuenta?

0-20	10
20-40	20
40-60	65
60-80	5



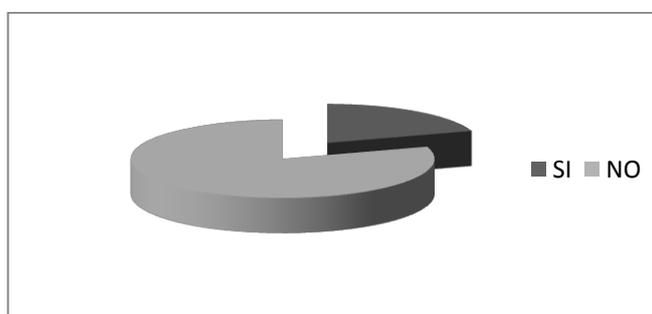
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 65% consta con un personal en el rango de 20-40 trabajadores, quiere decir que este sería la cantidad que se tendrá que atender.

5.- ¿Cuenta su empresa con comedor?

SI	20
NO	80



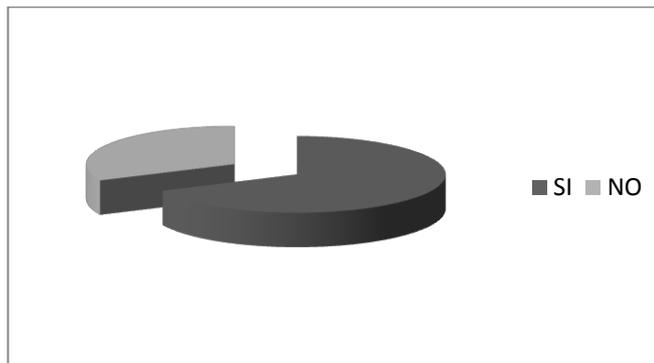
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 80% no cuenta con un comedor en sus empresas, es una **Oportunidad**, ya que se podrá incursionar en este mercado, dándoles el servicio en la misma empresa.

6.- ¿Si la respuesta de la pregunta No.5 es NO, su empresa cuenta con el espacio físico para un comedor?

SI	68
NO	32



Fuente: Encuestas

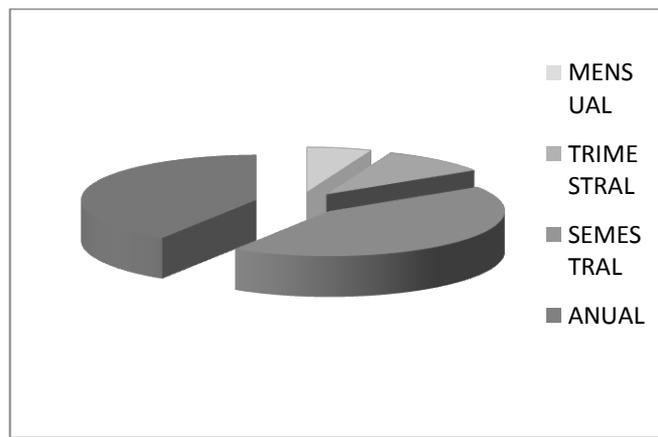
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 68% de estas empresas tienen el espacio físico para la colocación de un comedor, es una Oportunidad, ya que se podrá dar un servicio personalizado, desde su propia empresa.

7.- ¿Con qué frecuencia contrataría usted el servicio de alimentación que se está ofertando?

MENSUAL	6
TRIMESTRAL	10

SEMESTRAL	43
ANUAL	41



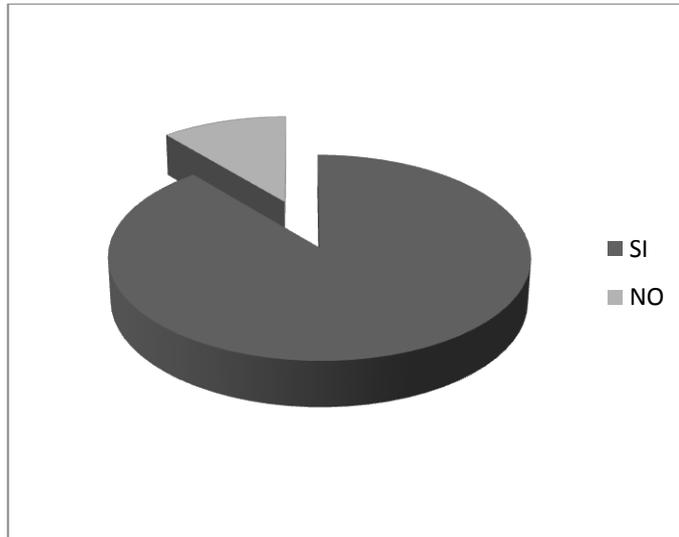
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se identifica que el 43% prefieren realizar los contratos semestralmente, en un 41% anualmente, estos porcentajes están muy similares, es una **Oportunidad**, porque se obtendrá contratos a largo plazo, es una estabilidad para la microempresa.

8.- Estaría dispuesto a pagar \$ 3,00 por un almuerzo ejecutivo con sazón costeño

SI	89
NO	11



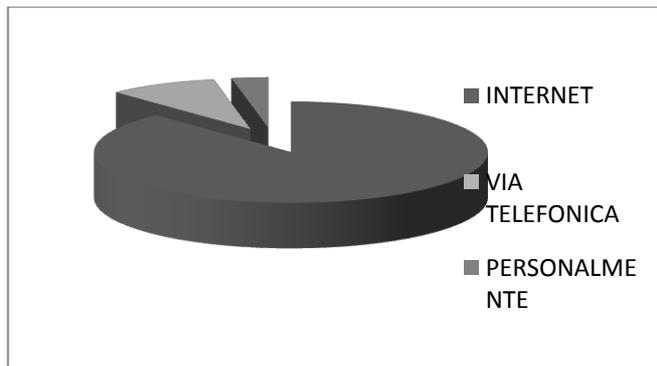
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 89% está dispuesto a pagar por el almuerzo ejecutivo que ofrecerá en \$ 3,00, es una **Oportunidad** el tener un precio que se optimo para el cliente potencial.

9.- ¿Por medio de que modalidad le gustaría obtener toda la información acerca de los nuevos productos de la empresa, precios, promociones etc.?

INTERNET	88
VIA TELEFÓNICA	9
PERSONALMENTE	3



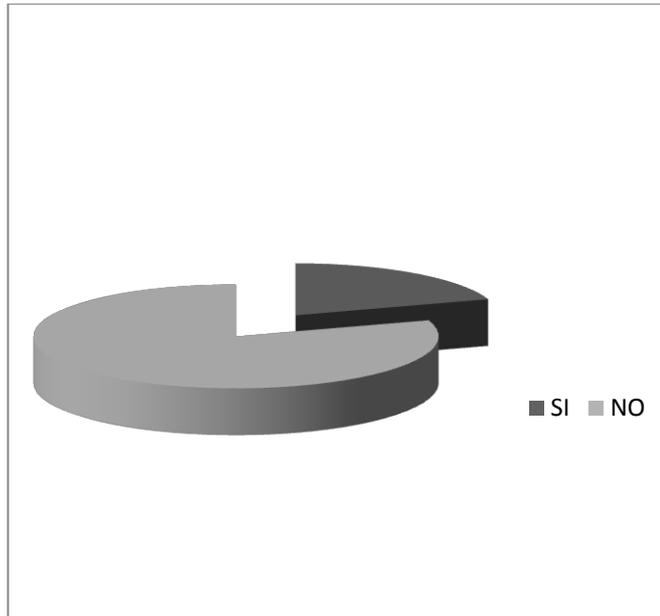
Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 88% le gustaría obtener información de la empresa, por medio del Internet, es una **Oportunidad**, porque se podrá enviar toda la publicidad necesaria a los clientes, y estos darán a conocer a conocidos mediante este medio los servicios que se oferte.

10.- ¿Le gustaría que la empresa de catering le organice banquetes empresariales?

SI	80
NO	20



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: El 80% de las empresas prefieren que además de los almuerzos ejecutivos, se les brinde el servicio de banquetes empresariales, es una **Oportunidad**, porque se podrá abarcar una mayor demanda.

3.02 OFERTA

Es una propuesta que se realiza con la promesa de ejecutar o dar algo. La persona que anuncia una oferta está informando sus intenciones de entregar un objeto o de concretar una acción, en general a cambio de algo o, al menos, con el propósito de que el otro lo acepte.

**3.02.01 Oferta Histórica.****Tabla N° 8****Oferta Histórica**

Empresas	venta día	Mes	2012	5%	2011	4%	2010	4%	2009
TROPICANA	360	7200	86400	4320	82080	4104	77976	3898,8	74077,2
GATERING Y	300	6000	72000	3600	68400	3420	64980	3249	61731
SERV. T & F	180	3600	43200	2160	41040	2052	38988	1949,4	37038,6
SILVANA R	160	3200	38400	1920	36480	1824	34656	1732,8	32923,2
						228000		216600	

OFERTA HISTORICA

2012	2011	2010	2009	2008
240000	228000	216600	205770	195482

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Sabrina García

3.02.02 Oferta Actual.**Tabla N° 9****Oferta Actual****OFERTA ACTUAL**

Empresas	venta día	mes	año 2012
TROPICANA	360	7200	86400
GATERING Y	300	6000	72000
SERV. T & F	180	3600	43200
SILVANA R	160	3200	38400
			240000

CANTIDAD	AÑO
360	86400
300	72000
180	43200
160	38400
	240000

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Sabrina García

**3.02.03 Oferta Proyectada.****Tabla N°10****Oferta Proyectada**

Empresas	venta día	Mes	año 2012	5%	2011	4%
TROPICANA	360	7200	86400	4320	90720	4536
GATERING Y	300	6000	72000	3600	75600	3780
SERV. T & F	180	3600	43200	2160	45360	2268
SILVANA R	160	3200	38400	1920	40320	2016
			240000		252000	
2010	4%	2009	4%	2009		
95256	4762,8	100018,8	5000,94	105019,74		
79380	3969	83349	4167,45	87516,45		
47628	2381,4	50009,4	2500,47	52509,87		
42336	2116,8	44452,8	2222,64	46675,44		
264600		277830		291722		

OFERTA PROYECTADA

2014	2015	2016	2017	2018
240000	252000	264600	277830	291722

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

3.02.04 Productos Sustitutos**3.02.05 Oferta Histórica.****Tabla N° 11****Oferta Histórica**

Empresas	venta día	mes	año 2012	5%	2011
K F C	480	9600	115200	5760	109440
BURGER KING	400	8000	96000	4800	91200
PAPAS DE LA MARI	150	3000	36000	1800	34200
EL ESPAÑOL	180	3600	43200	2160	41040

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



					290400			275880
4%	2010	4%	2009	4%	2009			
5472	103968	5198,4	98769,6	4938,48	93831			
4560	86640	4332	82308	4115,4	78193			
1710	32490	1624,5	30865,5	1543,275	29322			
2052	38988	1949,4	37038,6	1851,93	35187			
	262086		248982		236533			

OFERTA HISTORICA

2012	2011	2010	2009	2008
290400	275880	262086	248981,7	236533

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

3.02.06 Oferta Actual.**Tabla N° 12****Oferta Actual****OFERTA ACTUAL**

EMPRESA	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	AÑO
K F C	115200		480	115200
BURGER KING	96000		400	96000
PAPAS DE LA MARI	36000		150	36000
EL ESPAÑOL	43200		180	43200
TOTAL	290400			

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

3.04 Demanda

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

**3.04.01 Demanda Histórica.****Tabla N°13****Demanda Histórica**

Empresas	venta día	mes	año 2012	5%	2011
INST FINANCIERAS	750	22500	270000	13500	256500
INST. ESTADO	630	18900	226800	11340	215460
EMP. PRIVADAS	950	28500	342000	17100	324900
			838800		796860

4%	2010	4%	2009	4%	2009
12825	243675	12183,75	231491	11574,563	219916,7
10773	204687	10234,35	194453	9722,6325	184730
16245	308655	15432,75	293222	14661,113	278561,1
	757017		719166		683208

DEMANDA HISTORICA

2012	2011	2010	2009	2008
838800	796860	757017	719166	683208

*Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García*

3.04.02 Demanda Actual.**Tabla N°14****Demanda Actual**

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



DEMANDA ACTUAL

Empresas	venta día	Mes	año 2012
INST FINANCIERAS	150	4500	54000
INST. ESTADO	90	2700	32400
EMP. PRIVADAS	110	3300	39600
			126000

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

3.04.03 Demanda Proyectada.

Tabla N°15

Demanda Proyectada

Empresas	venta día	mes	año 2014	3%	2015
INST FINANCIERAS	150	4500	54000	1512	55512
INST. ESTADO	90	2700	32400	907,2	33307,2
EMP. PRIVADAS	110	3300	39600	1108,8	40708,8
			126000		129528

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

3.05 Balance Oferta-Demanda

Tabla N°16

DEMANDA	126000	
OFERTA	<u>240000</u>	
		TOTAL DEMANDA
	-114000	INSATISFECHA

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Sabrina García

CAPITULO IV

Estudio Técnico

El estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar



la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica: los equipos, maquinaria, materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

De esta manera, con el estudio técnico se podrá obtener los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para que el desarrollo de las operaciones se efectúe de manera normal.

4.01 Tamaño del Proyecto

Con el tamaño del proyecto se está refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así se tendrá la capacidad de producción.

Con los datos anteriores se puede estimar el tamaño del mercado potencial y los objetivos que se quiere alcanzar, los datos que se obtienen de la muestra encuestada reportan un promedio de empleados en las empresas contratistas de 100, lo cual permite estimar un tamaño potencial de 5000 personas que laboran en empresas contratistas.

Se espera alcanzar en el año 5 de operación el 20% de esa población. En la siguiente tabla se muestra las proyecciones anuales.

Tabla N°17

Proyecciones Anuales

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Año	Población Potencial Diariamente	Población a Atender Diariamente	%
1	5000	250	$(250/5000)=5\%$
2	5000	380	$(380/5000)=8\%$
3	5000	480	$(480/5000)=10\%$
4	5000	700	$(700/5000)=14\%$
5	5000	1000	$(1000/5000)=20\%$

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Es importante obtener que la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, solo se va a cubrir un bajo porcentaje del tamaño total, que es del 10% de la población, es por esto que se justifica la operación de la microempresa.

4.01.01 Capacidad.

La capacidad del proyecto en particular, se debe a dos aspectos: la porción de demanda insatisfecha que se pretende sea cubierta por el proyecto y a la dimensión del área total con que cuenta el terreno disponible para la instalación de la microempresa.

La capacidad del proyecto está definida por la capacidad diseñada, instalada y utilizada, a su vez estas dependen básicamente de la mano de obra, de los servicios y el tiempo requerido.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



4.01.02 Capacidad Diseñada.

Corresponde al máximo nivel posible de almuerzos en un período de tiempo, se diseña desde el primer año hasta el quinto.

Se tiene programado como límite máximo de capacidad la demanda del quinto año teniendo en cuenta un factor de utilización del 90%, quiere decir que sí se desea atender 1000 almuerzos diarios, la capacidad diseñada es de 1111 almuerzos diarios.

4.01.03 Capacidad Instalada.

Se refiere esencialmente al cálculo y definición del nivel de atención teniendo en cuenta la demanda diaria del servicio.

4.01.04 Capacidad Utilizada.

Es la fracción de la capacidad instalada que se relaciona en: número de trabajadores, número de elementos, tiempo de proceso y cantidad de almuerzos terminados, la jornada laboral será de 8:00 am a 4:00 pm de Lunes a Viernes, en el caso de que los empleados excedan su horario o haya algún evento los Sábados se liquidarán las respectivas horas extras.

De acuerdo a los objetivos de mercado esperados se tiene a siguiente tabla.

Tabla N° 18

Proyección de las Capacidades



Año	Población a Atender diariamente	Capacidad Diseñada	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Respecto Capacidad Diseñada	Respecto Capacidad Instalada
1	250	1111	1000	250	22,50%	25%
2	380	1111	1000	380	34%	38%
3	480	1111	1000	480	43%	48%
4	700	1111	1000	700	67,50%	70%
5	1000	1111	1000	1000	90%	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Sabrina García

4.02 Localización

Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la alta tasa de rentabilidad sobre el capital, llegando a determinar el sitio idóneo donde se instalará la microempresa, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc.

El objetivo que se perseguirá con la localización del sitio es lograr una posición de competencia basada en menores costos de producción, distribución y rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez iniciada la microempresa, no es cosa simple cambiar de domicilio.

4.02.01 Macro.

Es comparar alternativas entre las zonas del país y seleccionar la que ofrece mayores ventajas para el proyecto.



Variable Física

El local donde funcionará la microempresa es de 15 metros de fondo por 10 metros de ancho, con la designación de las siguientes áreas: recepción, gerencia general, área de venta, bodega, cocina, cuarto frío, y baño.

La microempresa se ubicará en la Provincia de Pichincha que se encuentra limitada al norte con Esmeraldas e Imbabura, al este con Sucumbíos y Napo, al sur con Cotopaxi y Los Ríos, y al oeste con Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, esta es administrada por el Consejo Provincial de Pichincha desde su capital, la ciudad de Quito, que también es cabecera del cantón Quito y capital de Ecuador.

El Distrito Metropolitano de Quito donde específicamente se encontrará localizada la microempresa, es un cantón del norte de la provincia de Pichincha en el norte de Ecuador. Su nombre se deriva del de su cabecera. El Distrito Metropolitano de Quito se divide en 8 administraciones zonales, las cuales contienen a 32 parroquias urbanas y 33 parroquias rurales y suburbanas. Las parroquias urbanas están divididas en barrios.

Tabla N° 19

Macro-Localización

PAÍS	ECUADOR
PROVINCIA	PICHINCHA
CIUDAD	QUITO
CANTÓN	QUITO
PARROQUIA	IÑAQUITO

Fuente: Google

Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 14**Mapa Ecuador-Quito**

Fuente: Google

Elaborado por: Google

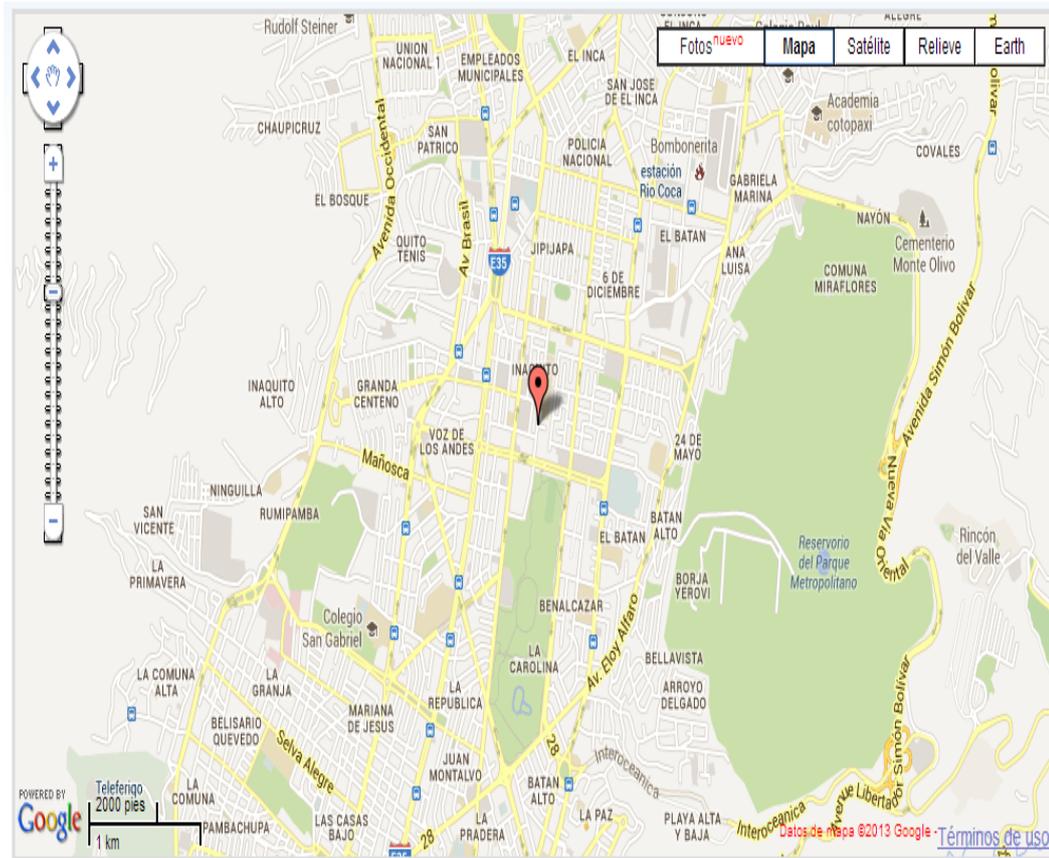
4.02.02 Micro-Localización.

La microempresa estará ubicada en el Río Amazonas y Japón, por la cercanía de varias Instituciones Financieras, Ministerios entre otros, que pertenecen al mercado objetivo que se quiere llegar.

En la cercanía a la microempresa están: Matriz Banco Pichincha, Produbanco, Embajada de Chile, Ministerio de Derechos Humanos, entre otros.

Gráfico N° 15**Mapa del Establecimiento**

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Fuente: Google

Elaborado por: Google

4.03 Ingeniería del Producto

4.03.01 Definición del Bien y Servicio.

Para la elaboración de la gama de productos a ofertarse se tomará en cuenta la selección de la mejor materia prima, el valor nutricional de los alimentos, preparación higiénica cumpliendo normas y estándares de calidad pre-establecidos, presentación y los principales tipos de comida de los que gusta consumir el segmento al que se enfocará como lo son:

- Comida Típica.
- Comida de Mar.
- Comida “Casera”.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



- Comida con sazón Costeña

Se basará en estas clasificaciones impuestas se creará un menú con diferentes platos para dar variedad de selección a nuestro mercado, y de esta manera llegar a suplir las exigencias y requerimientos del mismo.

Puesto que los productos van de la mano con un servicio, será necesario mantener en el mismo la calidad que se ha mencionado desde un inicio y esto se logrará teniendo como principal objetivo el satisfacer las necesidades del cliente.

Al igual como para la elaboración de los ya mencionados productos se ha tomado en cuenta algunos factores que determinan la calidad de estos, el servicio que lo complementa también considera aspectos, como:

- Transporte adecuado.
- Puntualidad de la entrega.
- Temperatura del producto.
- Presentación del producto.
- Pre-venta a la hora de que los clientes seleccionen el plato deseado.
- Post-venta (seguimiento) para determinar el grado de satisfacción del consumidor.
- Constantes mejoras (en productos y servicios).
- Promociones para premiar fidelidad de los clientes.



Con estos lineamientos en la oferta de los productos y servicios se puede garantizar la calidad de los mismos y cumplir con el objetivo primordial de satisfacer las necesidades de los clientes.

En lo que se refiere al empaque y presentación del producto, se realizará un empaque novedoso de estilo moderno en bandejas para portar comida y vasos hechas de polipropileno y espumaflex con el logo de la organización que cumplirán con la función de hacer publicidad que identifiquen a la microempresa. Además al momento de la entrega será llevada a cabo por un vehículo que se encuentre respectivamente identificado con el logo de la organización.

4.03.02 Distribución de planta.

Se aplicará el código de cercanía y la matriz triangular, que facilitará la distribución y designación de la infraestructura de la microempresa.

4.03.03 Códigos de Cercanía.

Los códigos de cercanía establecen el grado de cercanía y relación que tienen las diferentes áreas de una empresa, con el fin de facilitar la distribución y designación de la infraestructura de la empresa.

A Absolutamente necesario que este cerca



E Especialmente necesario que este cerca

I Importante que este cerca

O Cercanía ordinaria

U Cercanía sin importancia

X Cercanía indeseable

4.03.04 Razones de cercanía.

Permite definir las razones claras y coherentes de por qué una área debe estar cerca de otra y su relación.

1 Secuencia de Procesos

2 Cuestiones Administrativas

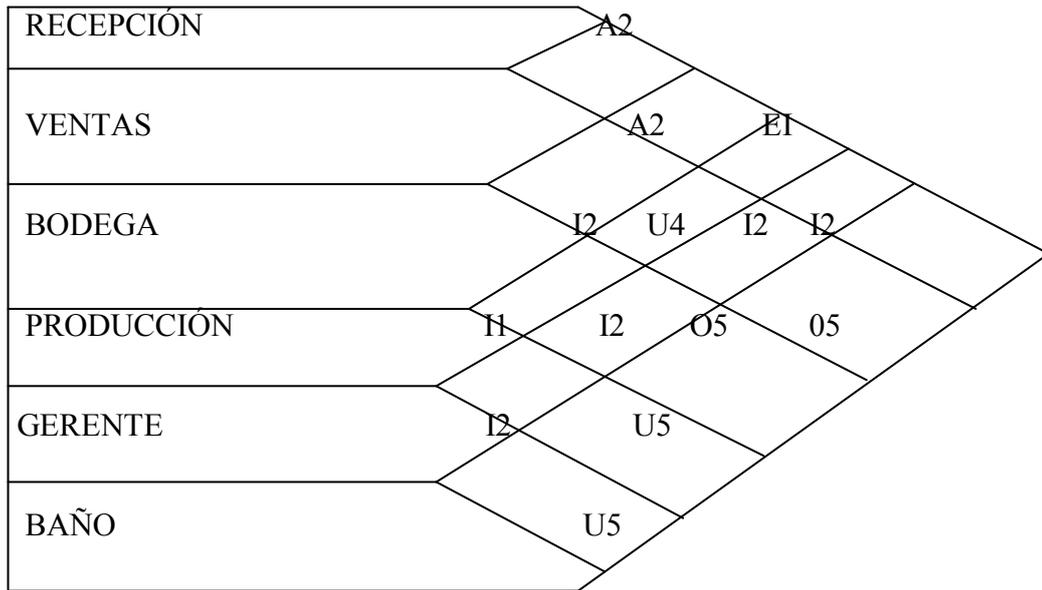
3 Conveniencia

4 Ruido

5 Higiene

4.03.05 Matriz Triangular.

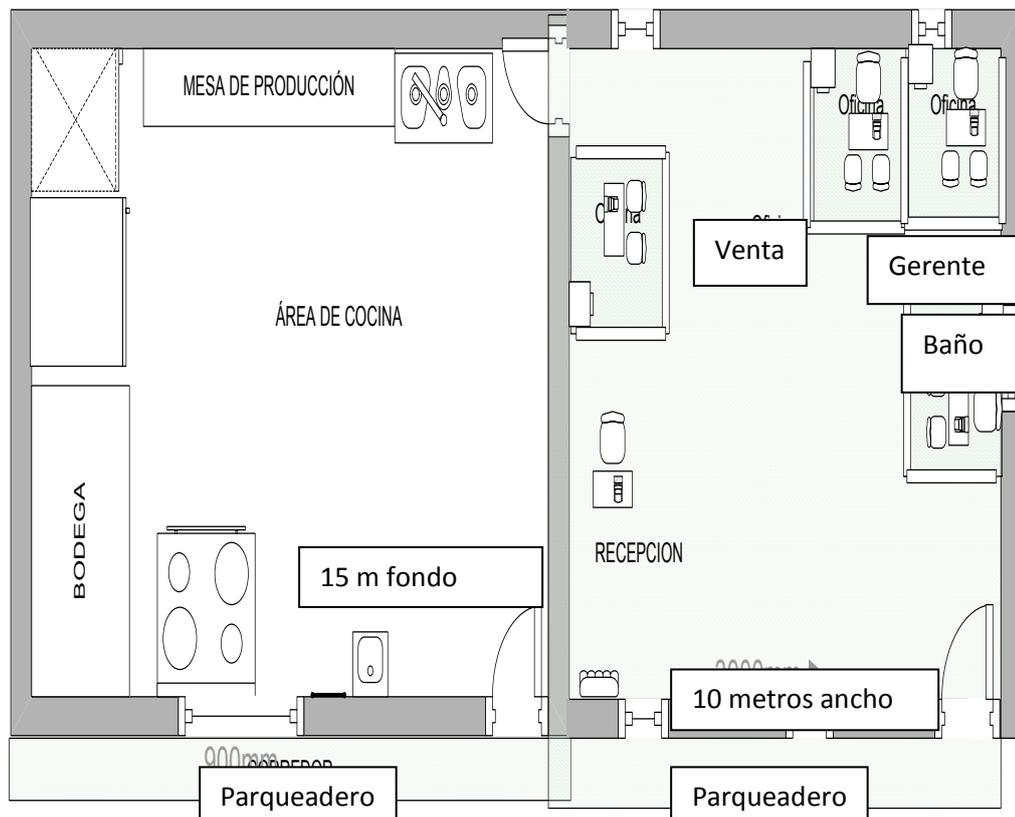
Permite ver la relación e importancia que tiene cada departamento al estar junto a otro para una mejor distribución de infraestructura.



Fuente: Códigos de Cercanía
Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 16

Distribución de Planta



Elaborado por: Sabrina García

Fuente: Matriz Triangular

4.03.06 Descripción de las Áreas Establecidas.

Bodega de Secos: Espacio físico destinado para el almacenamiento de productos que no requieran temperaturas bajas, sus dimensiones serán 2.4m de ancho x 2.5m de profundidad y contará con una repisa de madera de 4 niveles en forma de "L" que se ubicará junto a la pared del lado izquierdo y al fondo de la bodega que servirá para distribuir los productos y almacenarlos fácilmente.

Cuarto Frío para Carnes: Área destinada para el almacenamiento de productos que requieran de temperaturas altas para conservar sus nutrientes naturales y no perder su vida útil rápidamente, sus dimensiones serán 1.5m de ancho x 2m de profundidad, contará con una repisa metálica de 4 niveles que estará ubicada junto a la pared del



lado derecho y con 2 ventanas corredizas frontales de dimensiones 70cm de ancho x 50cm de alto que servirán para sacar los alimentos de una manera más rápida y ágil.

Cocina: Área destinada para la elaboración de productos que requieran de temperaturas para su cocción tales como: frituras, preparación al horno y preparación a la plancha, sus dimensiones serán 2.1m de ancho x 4.6m de profundidad, contará con un mesón ubicado en el centro del área con dimensiones 1.5m de ancho y 2m de largo.

Baño: Área de uso para el personal que ejerce sus funciones en el establecimiento, sus dimensiones serán 2m de ancho x 2.5m de profundidad y contará con un servicio higiénico, un lava manos y un espejo.

Parquadero: Espacio físico destinado exclusivamente para el camión de la empresa, en donde se procederá a organizar los alimentos ya preparados dentro del mismo

Recepción: Es el espacio físico, en donde se recibe a la clientela, consta con sillones cómodos, y una televisión.

Venta: Es el espacio Físico en donde se dirige lo que se llama fuerza de ventas que comprende la distribución, las pre-ventas , entrega de la mercancía y maneja la estrategia de ventas del catering.

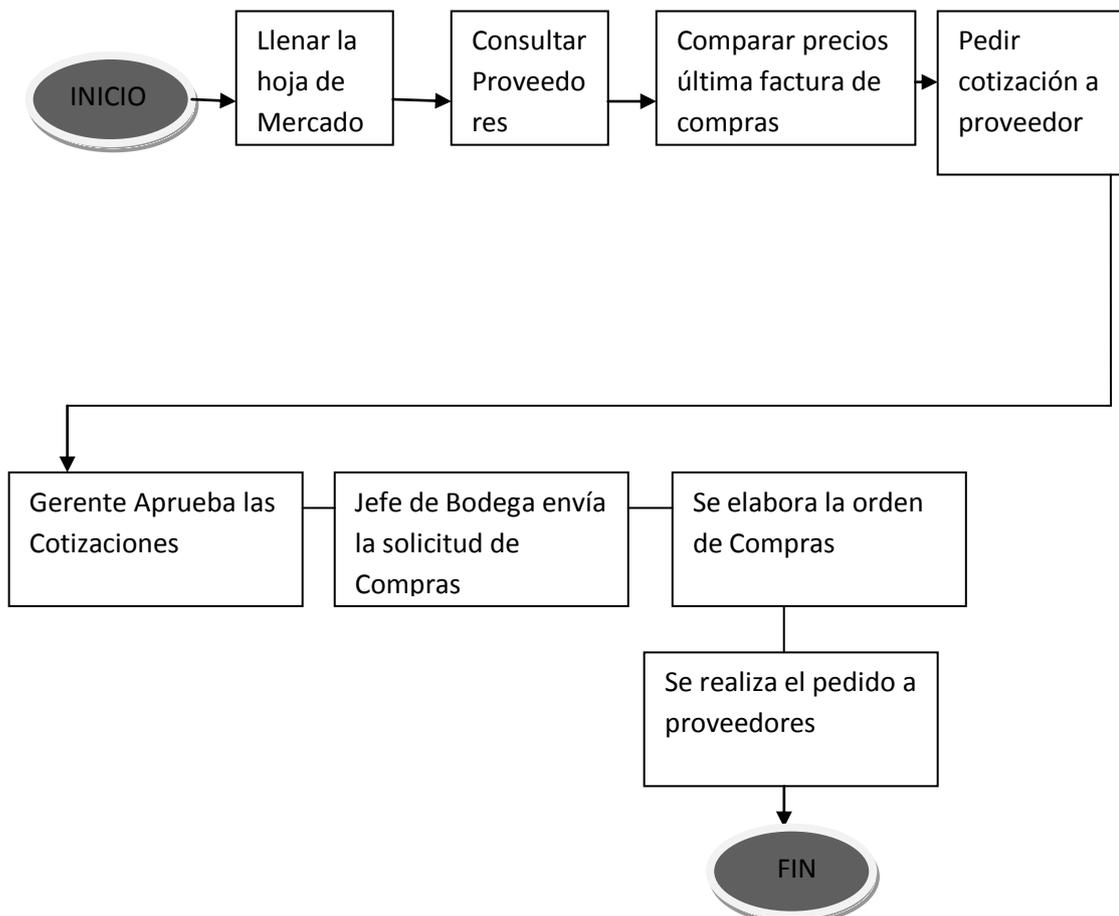
Gerencia: Es el espacio físico que ocupa el director de una empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

4.03.07 Proceso productivo.

A continuación se detalla los diferentes procesos a seguir para la elaboración de la comida y la prestación del servicio que se va a brindar a los clientes potenciales.

Gráfico N° 17

Proceso de Compra de la Materia Prima



Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N°20

Proceso de Compra de la Materia Prima

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



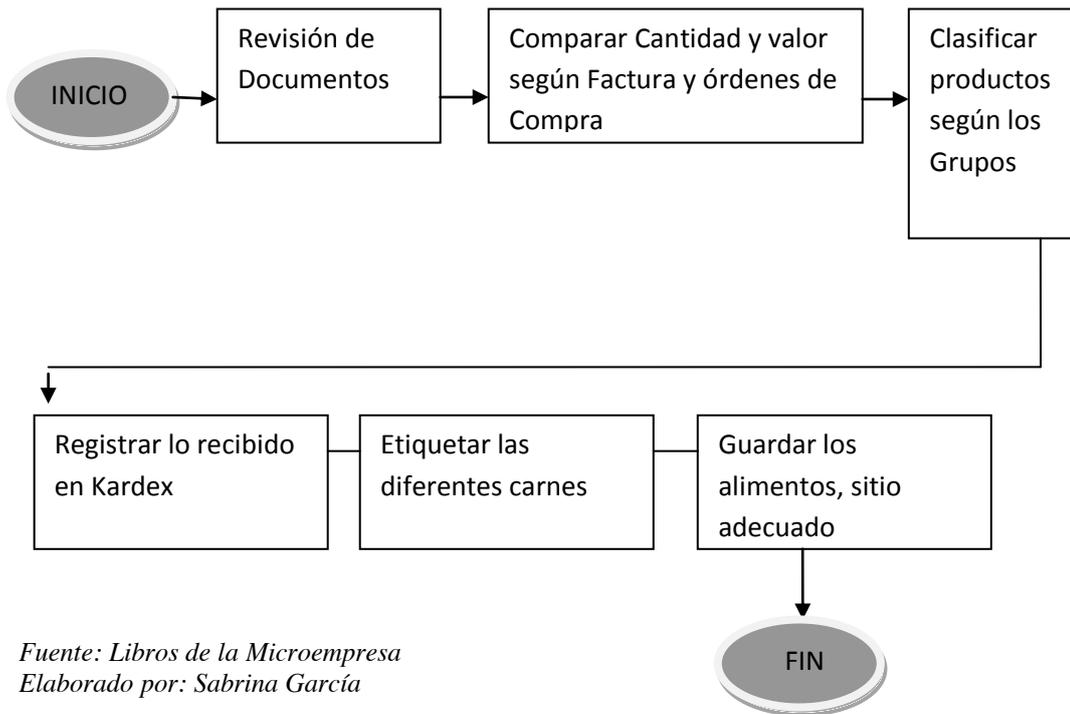
PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Elaboración de la Hoja de Compras	Chef	Computadora	Hoja de Compras
Consulta Lista de Proveedores	Jefe Bodega	Archivador /Computadora	
Comparar Precios	Jefe Bodega		
Localización Proveedores	Jefe Bodega	Teléfono/Fax	
Aprobación Cotización	Gerente General		
Elaboración de Solicitud de Compra	Jefe Bodega		Solicitud de Compra
Elaboración orden de Compra	Jefe Bodega		Orden de Compra
Pedidos a los Proveedores	Jefe Bodega	Teléfono, Fax, Computadora	Orden de Compra Aprobada

*Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García*

Gráfico N° 18

Proceso de Almacenaje de la Materia Prima

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N°21

Proceso de Almacenaje de la Materia Prima

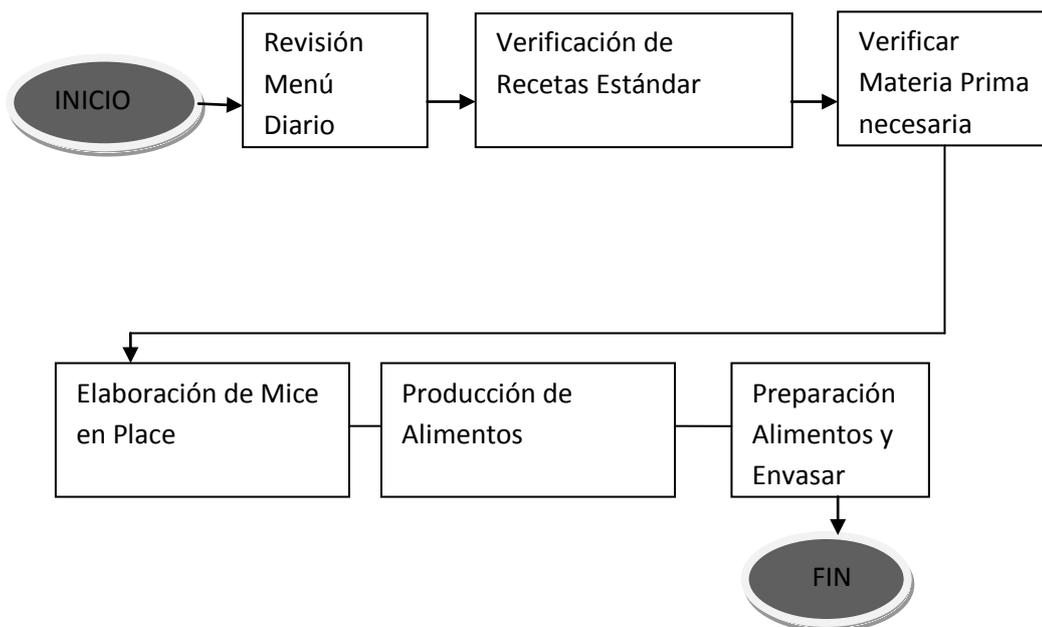
PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Revisión de Documentos	Jefe Bodega		Factura de Compra
Comprar Cantidad y Valor según Factura	Jefe Bodega		Factura Orden de Compra
Clasificar Productos	Jefe Bodega		
Registrar	Jefe Bodega	Computadora	Kardex
Etiquetar	Jefe Bodega		Etiquetas

Guardar	Jefe Bodega	Refrigeradora/	
		Congeladora	

Fuente: Libros de la microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 19

Producción de Alimentos



Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N° 22

Producción de Alimentos

PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Revisión Menú	Chef/Cocineros		Hoja de Menú

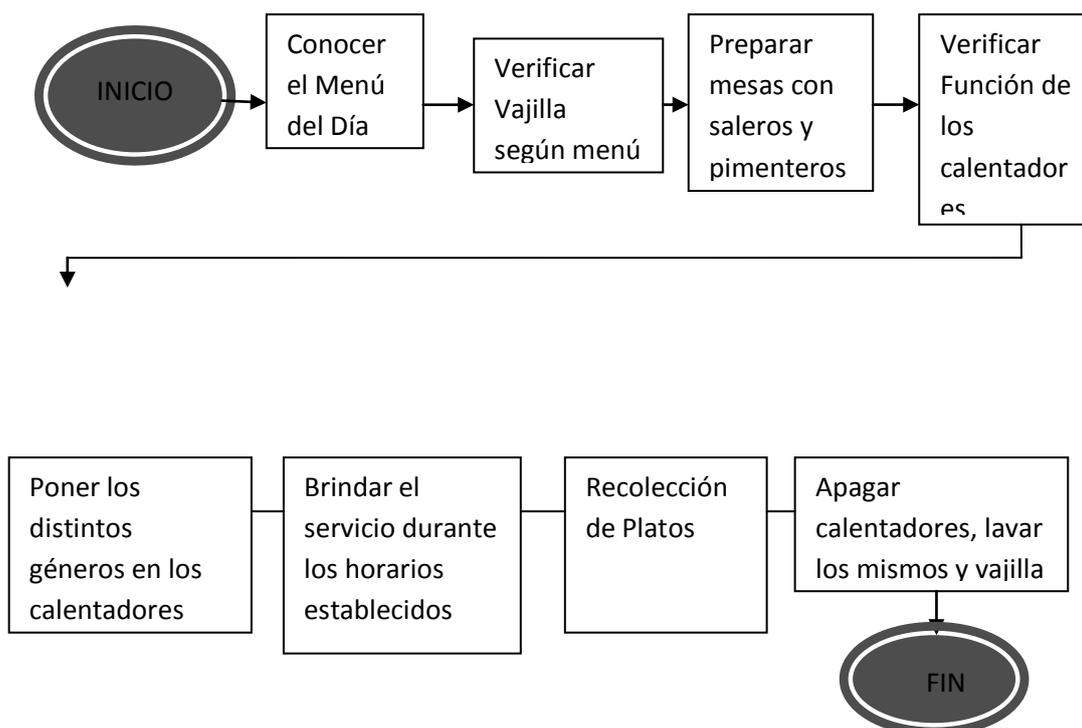
Verificación Recetas	Chef/Cocineros		Recetas Estándar
Verificar Materia Prima	Cocineros		
Elaboración	Cocineros	Utensilios cocina	
Producción	Chef/Cocineros		
Preparación	Chef/Cocineros	Cocina industrial, horno, microonda, licuadora, utensilios cocina	

Fuente: Libros de la Microempresa

Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 19

Proceso para el Servicio en el Comedor



Fuente: Libros de la Microempresa

Elaborado por: Sabrina García

Tabla N°23

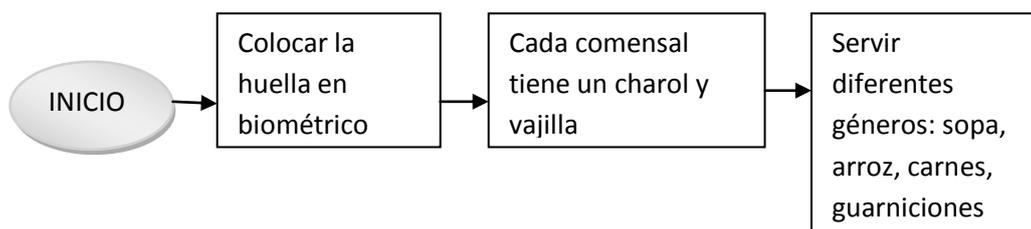
Proceso para el Servicio en el Comedor

PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Conocer el menú	Chef/Cocineros		Hoja del menú
Verificar Vajilla	Cocineros		
Preparar las mesas	Meseros		
Verificar Calentadores	Cocineros	Calentadores	
Poner los distintos géneros	Cocineros	Calentadores	
Brindar el Servicio	Meseros		
Recolección Platos	Meseros		
Apagar y lavar calentador y vajilla	Lavador de platos/Cocineros	Calentador	

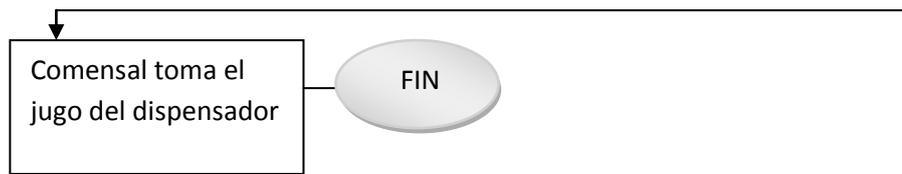
Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 20

Proceso que realizan los comensales y el servicio



PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N° 24

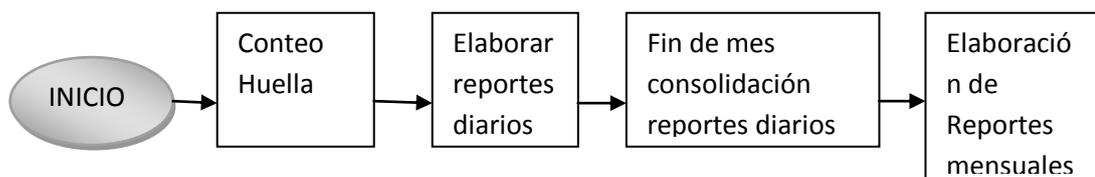
Proceso que realizan los comensales y el servicio

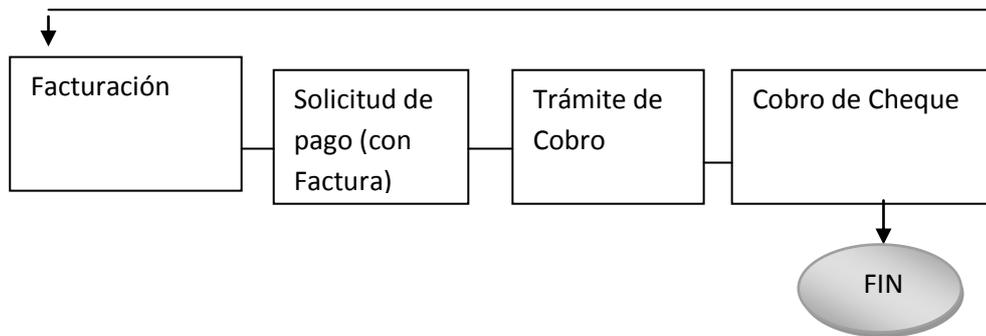
PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Colocar la huella	Comensales	Biométrico	
Tomar charol	Comensales, mesero	Charol, Vajilla, Cubiertos, cristalería	
Servir los diferentes géneros	Meseros	Calentadores, pinzas, Cucharones, Tenedores, Trincheros	
Toma el jugo	Comensales	Dispensador de jugo	

Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Gráfico N° 21

Proceso de Facturación





Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N° 25

Proceso de Facturación

PROCESO	PERSONAL	EQUIPOS	DOCUMENTOS
Conteo Huella	Secretaria	Computadora	Registro del Biométrico
Elaborar Reportes	Secretaria	Computadora	Hoja de Reportes Diarios
Consolidación reportes diarios	Secretaria	Computadora	Hoja de Reportes Diarios
Elaboración de reportes	Secretaria	Computadora	Hoja de Reportes Mensual
Facturación	Secretaria	Computadora	Factura
Solicitud de pago	Secretaria	Computadora, Teléfono	Solicitud de pago
Trámite de Cobro	Gerente		
Cobro de Cheque	Gerente		

Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

4.03.08 Maquinaria.

La maquinaria permite elaborar el producto para el cual fue comprado, es de mucha importancia la utilización de la maquinaria ya que se podrá obtener el producto terminado en menos tiempo.

**Tabla N° 26****Maquinaria**

Cocina industrial 6 puestos	2
Gas Industrial	2
Picadora Industrial	1
Freidora Industrial	1
Hornos Asadores 4 puestos	2
Fogones 2 quemadores	3
Licuada Industrial	2
Refrigeradora 4 puertas	1
Congelador Horizontal	1
Extintores	3
Campana Extractora	1
Perchas, Anaqueles	3
Carretilla Carga	2
Mesa de Trabajo	3
Olla 167 L	4
Olla 50 L	6
Bandejas Plásticas	100
Cucharones Industriales	4

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Cucharones medianos	10
Tablas de picar	5
Baldes Plásticos 120 L	5
Baldes para Aseo	2
Sartenes Grandes	5
Carretilla de Carga	2
Rallador	3
Cedazos	3
Cuchillos grandes y pequeños	10
Vajillas completas	400
Cubiertos completos	400
Recipientes sal, azúcar, pimentero	100

Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García

4.03.09 Equipo.

Los equipos son una herramienta que permite llevar a cabo el funcionamiento de la empresa, con la utilización de los mismos.

Tabla N° 27

Equipos

Escritorios	3
Mesa Computadoras	2
Computadora	3



Teléfono	4
Sillas giratorias	2
Sillas Sala de espera	6
Papelera	2
Grapadora	3
Perforadora	3
Saca Ganchos	3
Archivador 4 gavetas	2
Telefax	1
Calculadora	3
Lapiceros	12
Corrector	3
Carpetas	12

*Fuente: Libros de la Microempresa
Elaborado por: Sabrina García*

CAPÍTULO V

Estudio Financiero

El objetivo de este estudio es ordenar y sistematizar la información que proporcionan los estudios anteriores que sirven para realizar la evaluación financiera.

Para poder medir adecuadamente los resultados obtenidos y poder emitir una opinión correcta sobre condiciones financieras y sobre su eficacia, es necesario realizar un



análisis financiero, que se considera como herramienta básica para el conocimiento de la empresa.

5.01 Objetivo del Estudio Financiero

Analizar la viabilidad financiera del proyecto, se sistematizara la información monetaria de los estudios anteriores y analizar las condiciones de los factores que intervienen en la empresa.

- Determinar la viabilidad económica de las operaciones y requerimientos descritos anteriormente en el estudio técnico.
- Definir los montos para el financiamiento.
- Especificar los gastos totales de operación.
- Establecer el capital de trabajo.
- Proyectar el cálculo del balance general inicial y de resultados obteniendo bases con miras a la valoración económica del proyecto.
- Identificar el flujo de efectivo del proyecto, así como los planes de ingresos.

5.01.01 Costos Directos.

Se entiende por costes directos de un objetivo a aquellos costes que son directamente identificables y atribuibles a dicho objetivo de coste. Esta identificación directa entre el coste y el objetivo de coste debe poder hacerse por medio del sentido común (mediante una simple observación), o de una forma técnica (siempre que la identificación sea inequívoca y económicamente factible).

5.01.02 Costos de Producción.

Tabla N° 28

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

**Materia Prima**

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Costo Mes	Costo Anual
CARNES Y MARISCOS				
POLLO	80	6,5	520	6240
CARNE	250	2,4	600	7200
COSTILLA	150	1,35	202,5	2430
HUESO	150	0,9	135	1620
GUATA	100	1,75	175	2100
HIGADO	40	1,85	74	888
CERDO	100	2	200	2400
CHULETA	200	2,2	440	5280
CORVINA	80	2	160	1920
PESCADO	80	2	160	1920
CAMARON	100	2	200	2400
CONCHA-POR CIENTOS	20	8	160	1920
PATA	20	1,1	22	264
VERDURAS				
PAPAS QUINTAL	4	8	32	384
LECHUGA UNIDAD	25	0,4	10	120

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



TOMATE KILO	50	0,6	30	360
ZANAHORIA KILO	30	0,6	18	216
COL UNIDAD	20	0,5	10	120
REMOLACHA LIBRA	10	0,6	6	72
ESPINACA LIBRA	10	0,5	5	60
AGUACATE UNIDAD	100	0,3	30	360
BROCOLI UNIDAD	10	0,6	6	72
COLIFLOR UNIDAD	10	0,5	5	60
HABAS LIBRA	10	0,7	7	84
CEBOLLA LIBRA	100	0,5	50	600
YUCA LIBRA	20	0,5	10	120
LLERVITA PAQUETE	10	1	10	120
CHOCLO 5 UNIDAD	100	0,1	10	120
PIMIENTO UNIDAD	25	0,25	6,25	75
PEPINO UNIDAD	10	7	70	840
VERDE RACIMO	10	5	50	600
MADURO RACIMO	8	5	40	480
GRANOS SECOS				
ARROZ QUINTAL	10	42	420	5040
FIDEO PAQUETE 500 GR	15	0,8	12	144

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



LENTEJA KILO	15	0,8	12	144
QUINUA LIBRA	10	0,9	9	108
AVENA LIBRA	10	0,7	7	84
ARVEJA LIBRA	10	0,9	9	108
FREJOL LIBRA	10	1	10	120
MOTE LIBRA	10	0,9	9	108
FRUTAS				
BADEA UNIDAD	5	1,5	7,5	90
TOMATE 25 UNIDADES	10	1	10	120
NARANJA 25 UNIDADES	5	1,5	7,5	90
NARANJILLA 25 UNIDADES	25	0,8	20	240
PIÑA UNIDAD	10	1,5	15	180
SANDIA UNIDAD	10	1	10	120
PAPAYA UNIDAD	5	0,8	4	48
TAXO 10 UNIDADES	8	1	8	96
LIMÓN 25 UNIDADES	10	1	10	120
MORA POR LIBRA	10	0,8	8	96
TAMARINDO LIBRA	25	0,8	20	240
GUANABANA POR UNIDAD	10	0,9	9	108

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



COCO ENTERO	10	0,9	9	108
OTROS				
AZÚCAR QUINTAL	3	45	135	1620
SAL 500 GRAMOS	10	0,75	7,5	90
ALIÑOS POR CAJAS	10	6	60	720
QUESO POR LIBRA	10	1,2	12	144
MANTEQUILLA POR LIBRA	8	1,1	8,8	105,6
HUEVOS POR UNIDAD	25	0,1	2,5	30
TOTAL			4305,55	51666,6

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García

Se detalla cuales son las materias primas y cuáles son sus costos respectivos, sus costos son mensuales para bajar costos y la gran mayoría de materias primas se compra al por mayor.

5.01.03 Maquinaria y Equipo.

La maquinaria y equipos a utilizarse son de gran importancia para el giro del negocio, a continuación se los enlista.

Tabla N° 29

Maquinaria y Equipo

Detalle	Cantidad	Valor	Costo
		Unitario	Total

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Picadora Industrial	1	75	75
Freidora Industrial	1	300	300
Fogones 2 quemadores	3	120	360
Extractor de Pulpa	1	140	140
Horno	1	170	170
Cocina Industrial 6 Puestos	3	240	720
Licuada	2	75	150
Refrigeradora 2 puertas	2	520	1040
Congelador Horizontal	1	280	280
			3235

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

5.01.04 Insumos.

Son todos los insumos y utensilios que son de gran utilidad en el giro del negocio se los detalla a continuación.

Tabla N °30

Insumos

Detalle	Cantidad	Valor U	Costo Total
Extintores 10 libras	3	25	75
Campana Extractora	1	180	180
Perchas	4	130	520
Anaqueles	1	120	120



Carretilla Carga	2	130	260
Vajillas completas por 24 unidades	12	30	360
Cubiertos completos por 24 unidades	12	20	240
Recipientes sal, azúcar	100	0,75	75
Juego de Ollas 7 Piezas	1	95	95
Mesa de Trabajo	3	120	360
Olla 167 Lts	4	65	260
Olla 50 Lts	6	38	228
Bandejas Plásticas	100	1	100
Cucharones Industriales	4	3	12
Cucharones medianos	10	2,5	25
Tablas de picar	5	4	20
Baldes Plásticos 120 L	5	5	25
Sartenes Grandes	5	18	90
Rallador	3	2	6
Cedazos	3	1,25	3,75
Cuchillos pequeños	5	2	10
Cuchillos grandes	5	4,5	22,5
			3087,25

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

5.01.05 Mano de Obra Directa.

Son los que se involucran directamente en la producción, trabajan en la elaboración de los alimentos.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Tabla N° 31

Mano de Obra Directa

Trabajador	Sueldo	Sueldo Año
Chef (1)	400	4800
Chef(2)	400	4800
Chef(3)	400	4800
Ayudante de Cocina (1)	318	3816
Ayudante de Cocina (2)	318	3816
Ayudante de Cocina (3)	318	3816
Ayudante de Cocina (4)	318	3816
Ayudante de Cocina (5)	318	3816
TOTAL		33480

Resumen

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Mano de Obra	2790	33480
Materia Prima	4305,55	51666,6
Maquinaria	2435	2435
Insumos	3087,25	2811,15
CIF Luz Teléfono	75	900
CDF Agua	55	660
	12747,8	91952,75

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García



Análisis: Se podrá establecer los valores de la mano de obra, materia prima, maquinaria, insumos, costos directos e indirectos de fabricación que se necesitará invertir mensualmente y poder establecer un presupuesto.

5.01.06 Gastos Administrativos.

Son los valores que se pagan a las actividades de gestión que incurre la empresa. Los gastos de administración son los que se generan del manejo o dirección de la empresa, es decir, todos los gastos que se generan en las oficinas y por causa del personal administrativo.

Tabla N° 32

Sueldos y Prestaciones

Trabajador	Sueldo	sueldo año	10mo tercero	10mo cuarto	Iess	prest año
Gerente	700	8400	700	318	78,05	936,6
Jefe de Ventas	400	4800	400	318	44,6	535,2
Recepcionista	318	3816	318	318	35,457	425,484
Chofer	400	4800	400	318	44,6	535,2
Chef 3	1200	14400	400	318	133,8	1605,6
Ayudantes 5	1590	19080	318	318	177,285	2127,42
SUBTOTAL	4608	55296	2536	1908	513,792	6165,504
						61461,50

Tabla N° 33

Equipo de Computación y de Oficina

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Detalle	Cantidad	Valor	Total
Computadora	1	497,28	497,28
Computadora	2	480	960
Impresora	1	259	259
			1716,28

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Equipo de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor	Total
Sumadora	1	72	72
Fax	1	80	80
Teléfono	4	45	180
biométrico	3	199	597
			929

Resumen

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldos y Salarios	1818	21816
Equipos de Computación	1716,28	1716,28
Equipos de Oficina	929	929
Muebles de Oficina	1082	1082
Arriendo	800	9600
Agua	15	180
Luz	10	120
Teléfono	20	240

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



6390,28	35683,28
---------	----------

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se detallan todos los gastos de administración, son los que se generan del manejo o dirección de la empresa, es decir, todos los gastos que se realizan en las oficinas y por causa del personal administrativo.

5.01.07 Costos de Ventas

Son los valores que se pagan a las actividades relacionadas con la comercialización de los productos.

Tabla N° 34

Costos de Ventas

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Combustible	59	708
Publicidad	20	240
Mantenimiento de Vehículo	25	300
	104	1248

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Son todos los gastos que se incurre para comercializar el servicio y el producto, se busca determinar el costo del producto que va a ser vendido para luego determinar la utilidad bruta, puesto que el valor de la venta tiene incluido un costo

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



que se debe determinar, para saber cuál es el porcentaje de utilidad que se está manejando.

5.01.08 Costos Financieros.

El crédito que se tendrá, generará un interés, es el único costo que se toma en cuenta, se establece para el crédito una tasa del 11,20% anual, la misma que establece 12 pagos en el año, teniendo 48 pagos por el total de los 4 años que se realizará el préstamo.

Tabla N° 35

Pagos de Interés

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
3866,53	2931,16	1878,94	695,26	----- --	9371,89

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García

Tabla N° 36

Pagos de Capital

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
7487,14	8422,5	9474,72	10658,4	----- -	36042,76

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García



Análisis: De acuerdo a la tabla de amortización del préstamo, se determina los pagos de interés por el transcurso de los 4 años, con una tasa de 11,83% y el detalle de los pagos del capital, teniendo como monto total del préstamo 36.042,76.

5.01.09 Costos Fijos y Variables.

Tabla N° 37

Costos Fijos y Variables

Costos Fijos		15936,37
Amortizaciones	590,82	
Suministros y Materiales	150	
Útiles de Aseo y Limpieza	200	
Agua	180	
Luz	120	
Teléfono	240	
Depreciación Muebles y Enseres	416,93	
Depreciación de Equipos de Comp.	572,09	
Arriendo	9.600	
Intereses	3.866,53	
Costos Variables		109.086,10
Materia Prima	51.666,60	
Mano de Obra Directa	33.480	
Mano de Obra Indirecta	21.816	
Depreciación Maquinaria	323,5	
Agua	660	
Luz	600	



Teléfono	300	
Publicidad	240	
TOTAL		125.022,47

*Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García*

Análisis: Esta tabla muestra los costos Fijos entendidos por: Costos Administrativos, Costos Financieros y los Costos Variables: Costos de Producción.

5.02 Inversiones

Las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener unos beneficios también líquidos a lo largo del plazo del tiempo, denominado vida útil del proyecto.

5.02.01 Gastos de Constitución.

Inversión Diferida

Los gastos de constitución “son los gastos en los que se incurre al crear una microempresa, dichos gastos comprenden los gastos de la patente, gastos de la afiliación cámara de la pequeña industria, Cuerpo de Bomberos, Permiso de Funcionamiento, Permiso del Ministerio de Salud Pública.

A continuación se describen los rubros que se ubican dentro de los gastos de constitución, necesarios para establecer legalmente las operaciones y funcionamiento.

Tabla N° 38

Constitución

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



PASOS	TIEMPO	COSTO
Apertura de Cuenta	Dos días	800
Afiliación Cámara de la Pequeña Ind.	Un día	25
Patente	Un día	125
Ruc	Una Hora	-----
Cuerpo de Bomberos	Un día	1
Afiliación al IESS	Un día	-----
Permiso de Funcionamiento	Un día	120
Permiso del Ministerio de Salud	Dos días	22,9
		1093,9

5.2.2 Inversión Fija.

Responde a la adquisición de todos los activos fijos necesarios para realizar las operaciones de la empresa.

Tabla N° 39

Depreciación

DETALLE	AÑO 0	VIDA UTIL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Vehículo	18.000,00	5	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Equipo y Maquinaria	4.169,25	10	416,93	416,93	416,93	416,93	416,93
Muebles y Enseres	3.235,00	10	323,50	323,50	323,50	323,50	323,50
Equipo de Computación	1.716,28	3	572,09	572,09	572,09	572,09	572,09
Equipo de Oficina	929,00	10	92,90	92,90	92,90	92,90	92,90
TOTAL	28.049,53					V.S	5.005



Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se detalla todos los valores que corresponden a los activos fijos, con su respectiva depreciación por los años de vida útil, haciendo la proyección a los 5 años con un valor de salvamento de 5.005 de los mismos.

5.02.03 Capital de Trabajo.

Tabla N° 40

Capital de Trabajo

DETALLE	COSTO MENSUAL
Sueldos y Salarios	4.608,00
Arriendo	800,00
Servicio Básicos	175,00
Mercadería	4.305,55
TOTAL	9.888,55

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

RESUMEN

DETALLE	VALOR
INV FIJA	28.049,53
INV DIFERIDA	1093,9

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



CAPITAL DE TRABAJO	9888,55
TOTAL INVERSION	39.031,98

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García

5.02.04 Activos Fijos.

Tabla N° 41

Activos Fijos

Activo Fijo	n°	Valor Unidad	Valor Total	Total Bruto
Furgoneta	1	18.000,00	18.000,00	
Total Vehículo			18.000	18.000,00
Maquinarias y Equipo				
Picadora Industrial	1	35	35	
Freidora Industrial	1	210	210	
Fogones 2 quemadores	3	80	240	
Extractor de Pulpa	1	120	120	
Horno	1	130	130	
Cocina Industrial 6 Puestos	3	180	540	
Licuada	2	45	90	
Refrigeradora 2 puertas	2	420	840	
Congelador Horizontal	1	230	230	
Total de Maquinarias y Equipos			3235	3235
Muebles y Enseres				
Extintores 10 libras	3	25	75	
Campana Extractora	1	180	180	
Perchas	4	130	520	

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Anaqueles	1	120	120	
Carretilla Carga	2	130	260	
Vajillas completas por 24 unidades	12	30	360	
Cubiertos completos por 24 unidades	12	20	240	
Recipientes sal, azúcar	100	0,75	75	
Juego de Ollas 7 Piezas	1	95	95	
Mesa de Trabajo	3	120	360	
Olla 167 Lts	4	65	260	
Olla 50 Lts	6	38	228	
Bandejas Plásticas	100	1	100	
Cucharones Industriales	4	3	12	
Cucharones medianos	10	2,5	25	
Tablas de picar	5	4	20	
Baldes Plásticos 120 L	5	5	25	
Sartenes Grandes	5	18	90	
Rallador	3	2	6	
Cedazos	3	1,25	3,75	
Cuchillos pequeños	5	2	10	
Cuchillos grandes	5	4,5	22,5	
Lámpara-Foco	2	6	12	
Lámpara-Foco	2	12	24	
Sillon	1	85	85	
Sillón	2	60	120	
Silla	12	18	216	
Mesa	2	45	90	
Escritorio en L	2	160	320	
Escritorio	1	75	75	
Archivador	2	70	140	
Total Muebles y Enseres			4169,25	4169,25
Equipo de Computación				
Computadora	1	497,28	497,28	

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Computadora	2	480	960	
Impresora	1	259	259	
Total de Equipo de computación			1716,28	1716,28
Equipo de Oficina				
Sumadora	1	72	72	
Fax	1	80	80	
Teléfono	4	45	180	
Biométrico	3	199	597	
Total de Equipo de Oficina			929	929
Activos Diferidos				
Gastos de Constitución	1	1.093,90	1093,9	
Total de Activos Diferidos			1093,9	1093,9
Total de Activos Fijos				29.143,43

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García

5.02.05 Capital de Trabajo.

La mano de obra directa, está representada por aquellos que trabajan directamente en la producción de los alimentos, se tendrá: el Chef y los Ayudantes de Cocina.

Mientras que en la mano de obra indirecta, está representado por aquellos que realizan las gestiones para el funcionamiento de la empresa, es decir no están involucrados en el área de producción se tendrá: Gerente, Jefe de Ventas, Recepcionista, Chofer, Meseros.

Tabla N° 42

Mano de Obra Directa

Trabajador	Sueldo	Sueldo Año
Chef (1)	400	4800
Chef(2)	400	4800

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Chef(3)	400	4800
Ayudante de Cocina (1)	318	3816
Ayudante de Cocina (2)	318	3816
Ayudante de Cocina (3)	318	3816
Ayudante de Cocina (4)	318	3816
Ayudante de Cocina (5)	318	3816
TOTAL		33480

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Tabla N° 43

Mano de Obra Indirecta

Trabajador	Sueldo	Sueldo Año
Gerente Contador	700	8400
Jefe de Ventas	400	4800
Recepcionista	318	3816
Chofer	400	4800
TOTAL		21816

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Resumen Capital de Trabajo

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Sueldos y Salarios	4.608,00	55296
Arriendo	800	9600
Servicio Básicos	175	2100
Mercadería	4.305,55	51666,6
TOTAL	9.888,55	118662,6

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

Análisis: Se determinaron los valores correspondientes al capital de trabajo, que corresponde a: los sueldos y salarios, arriendo, servicios básicos, mercadería, necesarios obtener sus equivalentes para el giro del negocio.

5.02.06 Fuentes de Financiamiento y usos de Fondos

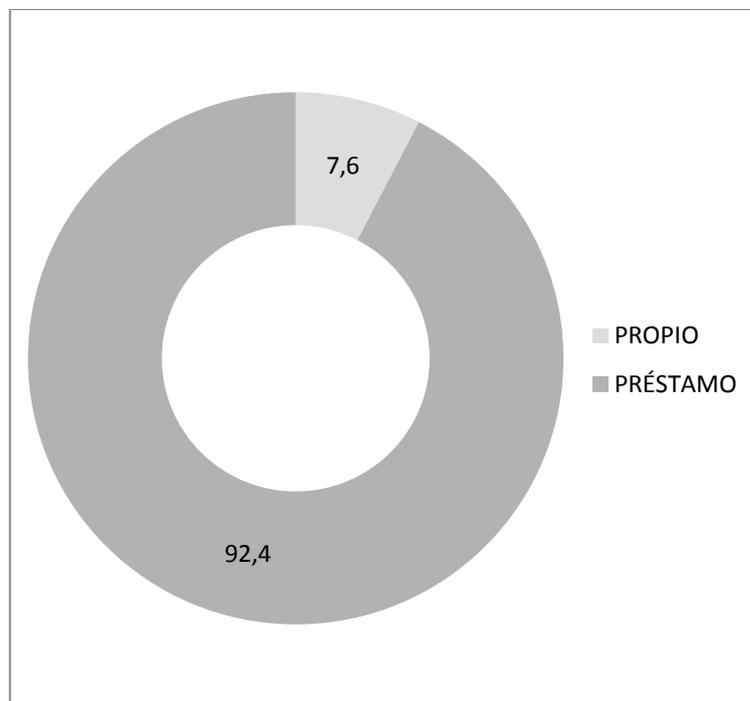
El presente proyecto requiere de una inversión total de \$39.031,98 dólares americanos.

Por motivos de financiamiento es necesario establecer las dos fuentes reales de inversión de capital, para lo cual se define lo siguiente:

Al tener como capital propio el 7,6% de la inversión que se necesita, el restante 92,4% se financiará mediante un préstamo en el banco del Pichincha, debido a que con dicho banco ya se tiene relaciones financieras.

Gráfico N° 22

Financiamiento



PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



*Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García*

CUADRO DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO

Se presenta la tabla de amortización desarrollada con la información presentada en el punto anterior:

Tabla N° 44

Financiamiento

Total de la Inversión	39.031,98
Tasa	11,83%
Monto a Financiar	36.042,76
Forma de Financiamiento	4 años
Número de Pagos	48

*Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García*

REQUISITOS PARA ACCEDER AL CRÉDITO BANCARIO

El crédito que se ajusta a los requerimientos de la empresa es Crédito Distribuidor, emitido por parte del Banco de Pichincha. Es un producto de crédito enfocado a cubrir las necesidades de la empresa Mayorista para las compras a sus Distribuidores

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



y pagos a sus Proveedores. Adicionalmente se abre un cupo de crédito para los Distribuidores, reemplazando el financiamiento directo y la falta de flujo de caja.

La oportunidad de este producto es que cubre las necesidades crediticias del círculo de empresas relacionadas, llámese Empresa Mayorista-Distribuidores- Proveedores.

Ofrece la facilidad de realizar compras haciendo uso de la línea, puede realizar pagos en línea, consultas de movimientos y consultas de saldos de cupo por Internet.

Este crédito presenta los siguientes requisitos:

Para la Empresa:

Contar con una línea de crédito para DISTRIBUIDORES /PROVEEDORES.

Para contar con línea de crédito es necesario.

Ser persona natural mayor de edad y menor de 65 años.

Presentar copia y original de:

Identificación.

Planillas de agua y luz.

Comprobante de Propiedad.

Comprobante de ingresos, en su caso.

Firmar el contrato para el producto

Tener contrato de afiliación para acceder al portal CRÉDITO PARA DISTRIBUIDOR/PROVEEDORES.



Tabla N°45

Amortización Préstamo

Período	Capital Inicial USD	Tasa de Interés Anual	Pago de Capital USD	Pago Interés USD	Pago Mensual USD	Capital Reducido USD	Interés Acumulado USD
1	\$ 36.042,76	11,83%	\$ 590,82	\$ 355,32	\$ 946,14	\$ 35.451,94	\$ 355,32
2	\$ 35.451,94	11,83%	\$ 596,64	\$ 349,50	\$ 946,14	\$ 34.855,30	\$ 704,82
3	\$ 34.855,30	11,83%	\$ 602,52	\$ 343,62	\$ 946,14	\$ 34.252,78	\$ 1.048,43
4	\$ 34.252,78	11,83%	\$ 608,46	\$ 337,68	\$ 946,14	\$ 33.644,32	\$ 1.386,11
5	\$ 33.644,32	11,83%	\$ 614,46	\$ 331,68	\$ 946,14	\$ 33.029,85	\$ 1.717,79
6	\$ 33.029,85	11,83%	\$ 620,52	\$ 325,62	\$ 946,14	\$ 32.409,34	\$ 2.043,41
7	\$ 32.409,34	11,83%	\$ 626,64	\$ 319,50	\$ 946,14	\$ 31.782,70	\$ 2.362,91
8	\$ 31.782,70	11,83%	\$ 632,81	\$ 313,32	\$ 946,14	\$ 31.149,89	\$ 2.676,23
9	\$ 31.149,89	11,83%	\$ 639,05	\$ 307,09	\$ 946,14	\$ 30.510,83	\$ 2.983,32
10	\$ 30.510,83	11,83%	\$ 645,35	\$ 300,79	\$ 946,14	\$ 29.865,48	\$ 3.284,10
11	\$ 29.865,48	11,83%	\$ 651,71	\$ 294,42	\$ 946,14	\$ 29.213,77	\$ 3.578,53
12	\$ 29.213,77	11,83%	\$ 658,14	\$ 288,00	\$ 946,14	\$ 28.555,63	\$ 3.866,53
13	\$ 28.555,63	11,83%	\$ 664,63	\$ 281,51	\$ 946,14	\$ 27.891,00	\$ 4.148,04
14	\$ 27.891,00	11,83%	\$ 671,18	\$ 274,96	\$ 946,14	\$ 27.219,82	\$ 4.423,00
15	\$ 27.219,82	11,83%	\$ 677,80	\$ 268,34	\$ 946,14	\$ 26.542,02	\$ 4.691,34
16	\$ 26.542,02	11,83%	\$ 684,48	\$ 261,66	\$ 946,14	\$ 25.857,54	\$ 4.953,00
17	\$ 25.857,54	11,83%	\$ 691,23	\$ 254,91	\$ 946,14	\$ 25.166,32	\$ 5.207,91
18	\$ 25.166,32	11,83%	\$ 698,04	\$ 248,10	\$ 946,14	\$ 24.468,28	\$ 5.456,01
19	\$ 24.468,28	11,83%	\$ 704,92	\$ 241,22	\$ 946,14	\$ 23.763,36	\$ 5.697,23
20	\$ 23.763,36	11,83%	\$ 711,87	\$ 234,27	\$ 946,14	\$ 23.051,48	\$ 5.931,49
21	\$ 23.051,48	11,83%	\$ 718,89	\$ 227,25	\$ 946,14	\$ 22.332,59	\$ 6.158,74
22	\$ 22.332,59	11,83%	\$ 725,98	\$ 220,16	\$ 946,14	\$ 21.606,62	\$ 6.378,90
23	\$ 21.606,62	11,83%	\$ 733,13	\$ 213,01	\$ 946,14	\$ 20.873,48	\$ 6.591,91
24	\$ 20.873,48	11,83%	\$ 740,36	\$ 205,78	\$ 946,14	\$ 20.133,12	\$ 6.797,69
25	\$ 20.133,12	11,83%	\$ 747,66	\$ 198,48	\$ 946,14	\$ 19.385,46	\$ 6.996,17
26	\$ 19.385,46	11,83%	\$ 755,03	\$ 191,11	\$ 946,14	\$ 18.630,43	\$ 7.187,27
27	\$ 18.630,43	11,83%	\$ 762,47	\$ 183,67	\$ 946,14	\$ 17.867,96	\$ 7.370,94
28	\$ 17.867,96	11,83%	\$ 769,99	\$ 176,15	\$ 946,14	\$ 17.097,97	\$ 7.547,09
29	\$ 17.097,97	11,83%	\$ 777,58	\$ 168,56	\$ 946,14	\$ 16.320,39	\$ 7.715,64
30	\$ 16.320,39	11,83%	\$ 785,25	\$ 160,89	\$ 946,14	\$ 15.535,14	\$ 7.876,54
31	\$ 15.535,14	11,83%	\$ 792,99	\$ 153,15	\$ 946,14	\$ 14.742,16	\$ 8.029,69
32	\$ 14.742,16	11,83%	\$ 800,81	\$ 145,33	\$ 946,14	\$ 13.941,35	\$ 8.175,02
33	\$ 13.941,35	11,83%	\$ 808,70	\$ 137,44	\$ 946,14	\$ 13.132,65	\$ 8.312,46
34	\$ 13.132,65	11,83%	\$ 816,67	\$ 129,47	\$ 946,14	\$ 12.315,98	\$ 8.441,92
35	\$ 12.315,98	11,83%	\$ 824,72	\$ 121,42	\$ 946,14	\$ 11.491,25	\$ 8.563,34
36	\$ 11.491,25	11,83%	\$ 832,85	\$ 113,28	\$ 946,14	\$ 10.658,40	\$ 8.676,62

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



37	\$ 10.658,40	11,83%	\$ 841,06	\$ 105,07	\$ 946,14	\$ 9.817,34	\$ 8.781,70
38	\$ 9.817,34	11,83%	\$ 849,36	\$ 96,78	\$ 946,14	\$ 8.967,98	\$ 8.878,48
39	\$ 8.967,98	11,83%	\$ 857,73	\$ 88,41	\$ 946,14	\$ 8.110,25	\$ 8.966,89
40	\$ 8.110,25	11,83%	\$ 866,18	\$ 79,95	\$ 946,14	\$ 7.244,07	\$ 9.046,84
41	\$ 7.244,07	11,83%	\$ 874,72	\$ 71,41	\$ 946,14	\$ 6.369,34	\$ 9.118,26
42	\$ 6.369,34	11,83%	\$ 883,35	\$ 62,79	\$ 946,14	\$ 5.485,99	\$ 9.181,05
43	\$ 5.485,99	11,83%	\$ 892,06	\$ 54,08	\$ 946,14	\$ 4.593,94	\$ 9.235,13
44	\$ 4.593,94	11,83%	\$ 900,85	\$ 45,29	\$ 946,14	\$ 3.693,09	\$ 9.280,42
45	\$ 3.693,09	11,83%	\$ 909,73	\$ 36,41	\$ 946,14	\$ 2.783,36	\$ 9.316,83
46	\$ 2.783,36	11,83%	\$ 918,70	\$ 27,44	\$ 946,14	\$ 1.864,66	\$ 9.344,27
47	\$ 1.864,66	11,83%	\$ 927,76	\$ 18,38	\$ 946,14	\$ 936,90	\$ 9.362,65
48	\$ 936,90	11,83%	\$ 936,90	\$ 9,24	\$ 946,14	\$ (0,00)	\$ 9.371,89

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Se detalla la amortización del préstamo que será parte del financiamiento para la puesta en marcha del proyecto, correspondiente al 92,4 % del valor total de la inversión, forma de financiamiento a 4 años, número de pagos 48.

5.02.07 Estado de Situación Inicial.

También llamado balance general o balance de situación, se trata en definitiva de un resumen del inventario inicial de los bienes, derechos, obligaciones y capital con el que se da comienzo al negocio.



Tabla N° 46

Estado de Situación Inicial

**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
CATERING CORP.
AL 01 DE ENERO DEL 2014**

ACTIVOS			
ACTIVOS DISPONIBLE			
Capital de Trabajo		9888,55	
ACTIVOS FIJOS			
Maquinaria		4169,25	
Muebles y Enseres		3235	
Equipos de Computación		1716,28	
Equipos de Oficina		929	
Vehículo		18000	
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de Constitución		1093,9	
TOTAL ACTIVOS		39031,98	
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
Prestamo bancario por Pagar			36042,76
TOTAL PASIVOS			
PATRIMONIO			
Capital Propio			2989,22
TOTAL DE PATRIMONIO			
PASIVO+PATRIMONIO			39031,98

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Sabrina García

5.02.08 Estado de Resultados Projectado (a cinco años).

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



El estado de resultados proyectado permite analizar cuáles han sido los resultados obtenidos por una empresa, durante el año base para el presente proyecto 2013 así también como comparar los resultados que ha obtenido en distintos periodos o en un periodo determinado en el presente proyecto cinco años.

Tabla N° 47

Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
Descripción	2013 base	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS						
Operacionales		180.000,00	194.400,00	213.840,00	243.777,60	292.533,12
COSTOS		137829,94	142210,416	146744,22	150857,62	144360,68
Costos Administrativos		31956	33074	34232	35430	36670
Amortización		7487,14	8422,5	9474,72	10658,4	-----
Depreciación de Muebles y Enseres		323,5	323,5	323,5	323,5	323,5
Depreciación de Equipos de Computación		579,09	579,09	579,09	-----	-----
Costos Financiero		3866,53	2931,16	1878,94	695,26	-----
COSTO DE PRODUCCIÓN		91.952,75	95171	98502	101950	105518
Depreciación Maquinaria		416,93	416,93	416,93	416,93	416,93
Costos de Venta		1248	1292	1337	1384	1432
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		42.170,06	52.189,58	67.095,78	92.919,98	148.172,44
15% Participación Utilidades Empleados		6325,51	7828,44	10064,37	13938,00	22225,87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		35.844,55	44.361,15	57.031,41	78.981,99	125.946,57
Tabla de Impuestos a la Renta 20%		7168,91	8872,23	11406,28	15796,40	25189,31
UTILIDAD NETA		28.675,64	35.488,92	45.625,13	63.185,59	100.757,26

Fuente: Estudio Financiero "Catering Corporativo"
Elaborado por: Sabrina García

5.02.09 Flujo de Caja.

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



Tabla N° 48

Flujo de Caja

	INSTALACIÓN	PRODUCCIÓN				
Descripción	0	1	2	3	4	5
FUENTES	39031,98	40.095,49	47.254,87	57.749,29	75.680,50	113.635,90
APORTE PROPIO	2989,22					
PRESTAMO	36042,76					
Utilidad Neta		28.675,64	35488,92	45625,13	63185,59	100757,26
Depreciación Muebles y Enseres		323,5	323,5	323,5	323,5	323,5
Depreciación Equipos de Comp.		572,09	572,09	572,09	572,09	572,09
Depreciación Maquinaria		416,93	416,93	416,93	416,93	416,93
Amortización (inversión Diferida)		218,78	218,78	218,78	218,78	218,78
Valor Residual						
Capital de trabajo		9888,55	10235	10593	10964	11347
USOS		-29.138,42	8.422,50	9.474,72	10.658,40	
Inversión Fija	28.049,53					
depreciaciones	1312,52					
Capital de trabajo	9888,55					
Amortización (Deuda)		7487,14	8422,5	9474,72	10658,4	
FLUJO ACTUAL	0	10957,07	38832,37	48274,57	65022,10	113635,90
FLUJO ACUMULADO	0	10.957,07	49.789,44	98.064,01	108.722,41	222.358,31

Fuente: Estudio Financiero "Catering Corporativo"
Elaborado por: Sabrina García

5.03 Evaluación Financiera

La evaluación financiera del proyecto permitirá determinar si el proyecto es viable y rentable en base a determinados indicadores financieros que a continuación se detallará:

- Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)
- Valor actual neto (VAN)



- Tasa interna de retorno (TIR)
- Periodo de recuperación de la inversión (PRI)
- Relación costo beneficio
- Punto de Equilibrio

Objetivos de la evaluación financiera para el presente proyecto.

- Genera información necesaria para realizar una comparación de proyectos y determina la viabilidad del mismo.
- Medir la rentabilidad de la inversión del proyecto.
- Identificar en que tiempo se recuperara la inversión del proyecto
- Determinar hasta donde todos los costos de la microempresa pueden ser cubiertos.
- Diseñar el plan de financiamiento
- Calcular el punto de equilibrio para ver cuánto debe producir la microempresa para no perder la inversión.

5.03.01 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR.

La TMAR es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se le exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir:

- La totalidad de la inversión inicial
- Los egresos de operación
- Los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con capital ajeno.
- Los impuestos



- La rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido.

Tabla N° 49**TMAR**

CONCEPTO	%
Tasa de interés activo del sector empresarial	9,53%
Tasa de interés pasiva	4,53%
TMAR	14,06%

Fuente: Estudio Financiero "Catering Corporativo"
Elaborado por: Sabrina García

Análisis: Aun que el proyecto requiere un financiamiento para su ejecución se deberá tener en cuenta la tasa mínima aceptable de rendimiento para lo cual se usará la tasa activa de PYMES y la tasa pasiva general da como resultado un 14,06%.

5.03.02 Valor actual neto (VAN).

Es un método de evaluación de proyectos que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, quedará alguna ganancia, si el resultado es positivo, el proyecto es factible.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t= Flujo de caja de cada periodo

I₀= Valor de inversión inicial

N= El número de periodos considerados



K= Tasa de Interés

Tasa de Descuento: 14,06%

VAN=	9606,40891	29848,819	32532,567	38417,3617	58863,857	
FLUJO						
ACTUAL	39031,98	10957,07	38832,37	48274,57	65022,10	113635,90

Análisis: En base al cálculo del VAN se puede determinar que el proyecto en su vida útil tendrá un valor actual neto de \$ 130.237,033 lo que significa que el proyecto si es viable.

5.03.03 Tasa interna de retorno (TIR).

La TIR es la tasa interna de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, la TIR se calcula partiendo de la ecuación del VAN.

$$TIR = k_1 + (k_2 - k_1) \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

FLUJO						
ACTUAL	Inv=39031,98	10957,07	38832,37	48274,57	65022,10	113635,90



Análisis: La TIR es superior al 70% de acuerdo al cálculo

TIR= 79% correspondiente se obtuvo una TIR de 79%, determinando que el proyecto es rentable.

5.03.04 Periodo de la recuperación de la inversión (PRI).

El PRI como año base se tiene el monto de la inversión, es el tiempo que se tarda en ser recuperada la inversión, se calcula en base a los flujos actualizados hasta llegar a los flujos acumulados de la inversión, el periodo de recuperación de la inversión se da en años, meses, días.

$$PRI = N - 1 + \left[\frac{(FA)_{n-1}}{(F)_n} \right]$$

10957,07	38832,37	48274,57	65022,10	113635,90
----------	----------	----------	----------	-----------

PRI= 1,72297699

Para expresar el número de meses se a la cantidad anterior se le resta el número entero y posteriormente se multiplica por 12 para determinar el número de meses del año siguiente, después al resultado obtenido se le vuelve a restar el entero obtenido de la operación y se obtiene el número de días. Ejemplo 1.72297699.... - 1 = 0.72297699... * 12 = 8.67572388...

El número entero está indicando el número de meses que duró en recuperarse la inversión, nuevamente le restamos el número entero y multiplicamos la fracción por 30 que es el número de días y da como resultado 0.72297699... * 30= 21.6893097, se toma el número entero de tal forma que el PRI da como resultado.



AÑOS	MESES	DÍAS
1	8	21

Análisis: Se puede apreciar en el cuadro anterior que el tiempo de recuperación de la inversión del presente proyecto es de 1 años, 8 meses, 21 días, teniendo un tiempo de recuperación de la inversión factible para el mismo.

5.03.05 Relación costo beneficio.

Es el cálculo para determinar la ganancia por cada dólar invertido en el presente proyecto, es el costo monetario de cada producto o servicio versus el beneficio monetario obtenido por realizar la comercialización del mismo.

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{V_i}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+i)^n}}$$

Total flujos= 118.640,90

Inversión= 39.031,98

Relación costo beneficio = 3,04

Análisis: La relación es la siguiente quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto se recibirá una ganancia de \$ 2,04 dos con cuatro centavos esa será la utilidad, teniendo que $B/C > 1$ = el proyecto es rentable.



5.03.06 Punto de Equilibrio.

Se entiende por punto de equilibrio, al nivel de las ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir sus costos y gastos con los ingresos obtenidos.

El margen de utilidad del proyecto es del 50%, h=margen utilidad; CUP= Costo unitario de Producción

$$CUP * (1+h) = 2,00 * (1+0,50) = 3,00 \text{ P.V.P}$$

PV= Precio de Venta unitario

CVU= Costo de venta Unitario

CF= Costos Fijos

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

$$PE = \frac{15.936,37}{3,00 - 2,00} = 15.936,37 \text{ Las unidades que aproximadamente se necesita producir y vender.}$$



$$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

$PE = \frac{15.936,37}{1 - \frac{2,00}{3,00}} = 47.809,11$ dólares en valores, los ingresos que se necesita

1- $\frac{2,00}{3,00}$ para no ganar ni perder.

3,00

Comprobación del cálculo

(+) Ingresos $15.936,37$ unidades $\times 3,00 = 47.809,11$

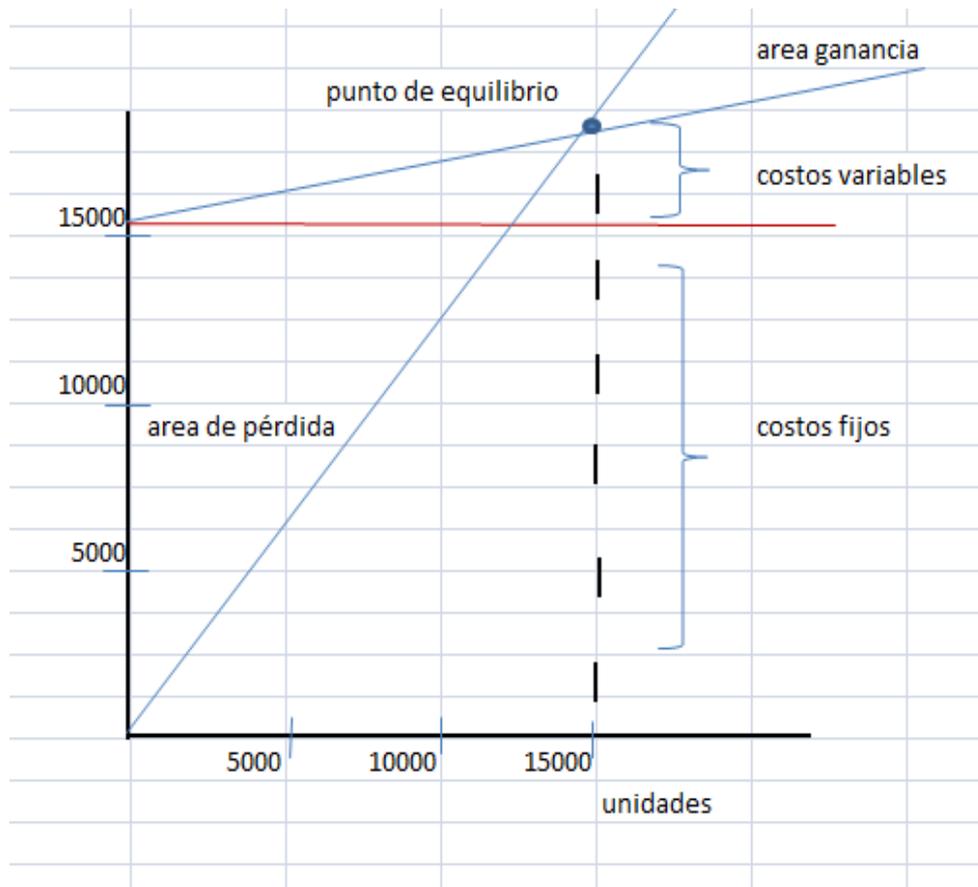
(-) Egresos Costos Fijos = $15.936,37$

$15.936,37 \times 2,00 = 31.872,74$

\$ $0,00$

Gráfico N° 23

Punto de Equilibrio



Fuente: Estudio Financiero "Catering Corporativo"
Elaborado por: Sabrina García López.

Análisis: Con los datos obtenidos para que el negocio no tenga pérdidas ni ganancias solo para que se mantenga en su giro de negocio se deben producir: 15.936,37 Almuerzos ejecutivos y \$ 47.809,11 dólares.

5.03.07 Análisis de índices Financieros.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

1.- RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

$$R.O.E = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$



$$\text{R.O.E} = \frac{28.675,64}{2.989,22}$$

$$\text{R.O.E} = 9,59$$

Análisis: Corresponde al porcentaje de utilidad, por cada dólar

que se ha invertido en la empresa es de 9,59

2.- RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{28.675,64}{39.031,98}$$

$$\text{R.O.A} = 0,73$$

Análisis: Corresponde al porcentaje de utilidad obtenido por cada dólar invertido en

activos que es de 0,73 ctvs.

CAPÍTULO VI

Análisis de Impactos

6.01 Impacto Ambiental

Los posibles impactos ambientales y sus acciones correctivas siempre se los haga pensando en la conservación del medio ambiente, como se sabe todo proyecto tiene impactos positivos y negativos para el medio ambiente con este estudio se pretende mitigar dichos impactos negativos, y en el caso de existir positivos aprovecharlos al máximo.



Por lo tanto, el estudio ambiental permite establecer las implicaciones que pueden llegar a afectar a los habitantes del sector de Iñaquito por el funcionamiento de la Microempresa de Catering.

Las acciones humanas, motivadas por la consecución de diversos fines, provocan efectos colaterales sobre el medio natural o social.

Mientras los efectos perseguidos suelen ser positivos, al menos para quienes promueven la actuación, los efectos secundarios pueden ser positivos y, más a menudo, negativos. A continuación se realizara una evaluación ambiental con respecto a las acciones que se aplicará a la microempresa de Catering.

Tabla N° 50

Impacto Ambiental

Componentes Afectantes	Componentes Afectados	Efectos	Medidas de Mitigación
Cocción	Aire	Enfermedades Pulmonares	Utilizar Extractores industriales de aire
Desechos Sólidos	Entorno	Acumulación de Basura	Respetar horarios



			de Recolectores
Higienización	Suelo Aire	Contaminación	Reciclar los Desechos

Fuente: Libros de Impacto Ambiental

Elaborado por: Sabrina García

Análisis: En el cuadro anterior se observa los componentes que pueden llegar afectar el medio ambiente con la debida mitigación que realizará la microempresa.

6.02 Impacto Económico

El proyecto a más de obtener utilidades que son para el beneficio de la empresa, es crear fuentes de trabajo, creciendo económicamente las personas y a la vez promoviendo la mejor funcionalidad del motor económico de la ciudad, provincia y el país.

6.03 Impacto Productivo.

El proyecto en la elaboración de los productos, tiene un impacto negativo en las diferentes actividades que se realiza, para ello se aplicará un plan de mitigación

Análisis: La gran mayoría de impactos ocurren en la fase de operación del proyecto a los factores suelo y agua negativamente por la contaminación que generará el mismo y positivamente al factor población, por lo expuesto se desarrollará un plan de mitigación de los factores negativos del mismo.

6.04 Impacto Social.



El ambiente social influye en la manera en que vive y se comporta la gente, así como en las razones que le impulsan a ello.

En el ámbito social la microempresa de Catering aportará anualmente para las Fiestas Navideñas, un evento para los niños del sector, brindándoles comida, caramelos, juguetes, realizando actividades en donde los niños se podrán divertir y compartir con los demás.

CAPÍTULO VII

Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- En la actualidad el sector de la restauración, hoteles y servicios en el país se ha desarrollado sustancialmente y ha tenido un crecimiento constante en los últimos años considerando que se encuentra enfocado a satisfacer necesidades consideradas como primarias en el mercado más el mismo ha descuidado ciertos segmentos los cuales requieren de una atención diferente que se ajuste a su estilo de vida.



- Con la ejecución de un estudio de mercado se pudo determinar de manera objetiva las principales tendencias de este segmento en la zona donde se implementará el proyecto, lo cual ayudará a conocer de mejor manera el perfil del cliente y la forma idónea para satisfacer las necesidades del mismo, en donde se enfocará a que obtengan una alimentación balanceada, y la aceptación que se tuvo el implementar comida costeña.
- La aplicación de estrategias para la aplicación, puesta en marcha, ejecución, manejo y evaluación en la creación de la microempresa permite que esta obtenga beneficios que desembocan en una alta rentabilidad, reducción de costos y posicionamiento en el mercado.
- Con un adecuado manejo ambiental se puede contribuir al cuidado del medio en el cual se desenvolverá la empresa y se puede contribuir al desarrollo de la comunidad al tener una responsabilidad social con la misma.
- El desarrolló de un minucioso estudio financiero permite una correcta asignación de los recursos monetarios de la microempresa para de esta forma optimizando los costos generar un beneficio a la organización que se refleja en la rentabilidad de esta.
- El servicio que se dará ayudará a disminuir el estrés generado por no encontrarse un sitio adecuado donde alimentarse, el proyecto ahorrará tiempo a los clientes para que puedan alimentarse correctamente y sin mayor apuro.



- La iniciativa de la puesta en marcha de la microempresa de comida costeña corporativo, se generó con el fin de brindar diferentes alternativas en cuanto a productos en un mismo lugar, dando el servicio en las mismas empresas, la cantidad y selección requerida, debido a que en el sector de Ñaquito no existe un establecimiento que reúna todas estas características para satisfacer las necesidades del cliente.
- El estudio de mercados realizado, arrojó que este tipo de establecimiento tiene gran aceptación en el sector de investigación debido a los productos, su sazón, servicio en la misma empresa esto a su vez se convierte en una ventaja competitiva.
- El estudio técnico permitió establecer las características de la maquinaria, equipo y medir la infraestructura de, para la operatividad diaria del establecimiento. De igual forma, determinar los tiempos, procesos y personal para cada uno de los puestos de trabajo.

7.02 Recomendaciones

- Es necesario mantener un control del comportamiento del mercado, con el fin de identificar las oportunidades y amenazas que el mismo presenta.
- También conocer si la demanda y la oferta se está comportando de acuerdo a lo proyectado.



- Conocer si la implementación física del proyecto cumple con las expectativas y el funcionamiento de la microempresa, es decir si abastece o no, y realizar los cambios pertinentes.
- Es importante la evaluación periódica al personal de la empresa para así identificar lo que se debe cambiar y los puntos de vista del personal acerca de la empresa.
- Se recomienda la adecuada utilización y distribución del financiamiento obtenido, para que así el proyecto ejecute sus operaciones, de manera que no tenga problemas financieros y que no haga falta ninguna maquinaria
- En lo que a lo financiero compete, se debe tomar en cuenta la evolución de los costos y los ingresos, de acuerdo a los escenarios presentados anteriormente se puede tomar mejores decisiones.



7.03 Bibliografía

- Nicholson, W. (2006). Teoría Microeconómica Principios Básico y Ampliaciones. Novena Edición.
- Roel, V. (1973). Teoría Económica Marxista. Editorial Grafica Labor, Lima Perú
- Kotler, P. y Keller, K. (2009). Dirección del Marketing, Decimo Segunda Edición.
- Registro de la Propiedad
- Ilustre Municipio de Quito
- Fundamentos de economía de la empresa. F.Tarrágo Sabaté. El propio autor 1986. Página 308
- Urbina Baca Gabriel, "Evaluación de proyectos."México: McGraw-Hill, 2001. Manual de Proyectos: Diseño y Evaluación, Septiembre 2006, Econ. Juan Rodrigo Saenz Flores MBA.
- Investigación de Mercados Un Enfoque Practico, Segunda Edición, de Malhotra K. Naresh, Prentice-Hall Hispanoamericana, 1997.
- Ley de Régimen Tributario Interno.



- Cámara de Comercio Quito
- Estadística aplicada a los negocios y a la economía, Tercera edición, Allen y Webster, McGraw-Hill,2001
- INEC: www.inec.gov.ec
- Banco Central: www.bce.fin.ec
- SRI: www.sri.gov.ec
- <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=680>
- <http://www.quito.gov.ec/>
- <http://www.quito.gov.ec/el-municipio/secretarias/secretaria-general-deplanificacion/proyectos/luan.html>
- www.wikipedia.com
- www.monografias.com
- <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/jbm/3.pdf>
- <http://www.gestiopolis.com/canales6/emp/proyectos-factibles-o-viables.htm>
- <http://www.mitecnologico.com/Main/ImpactosSocialesYCulturales>
- <http://www.suite101.net/content/que-es-impacto-social-a26770>



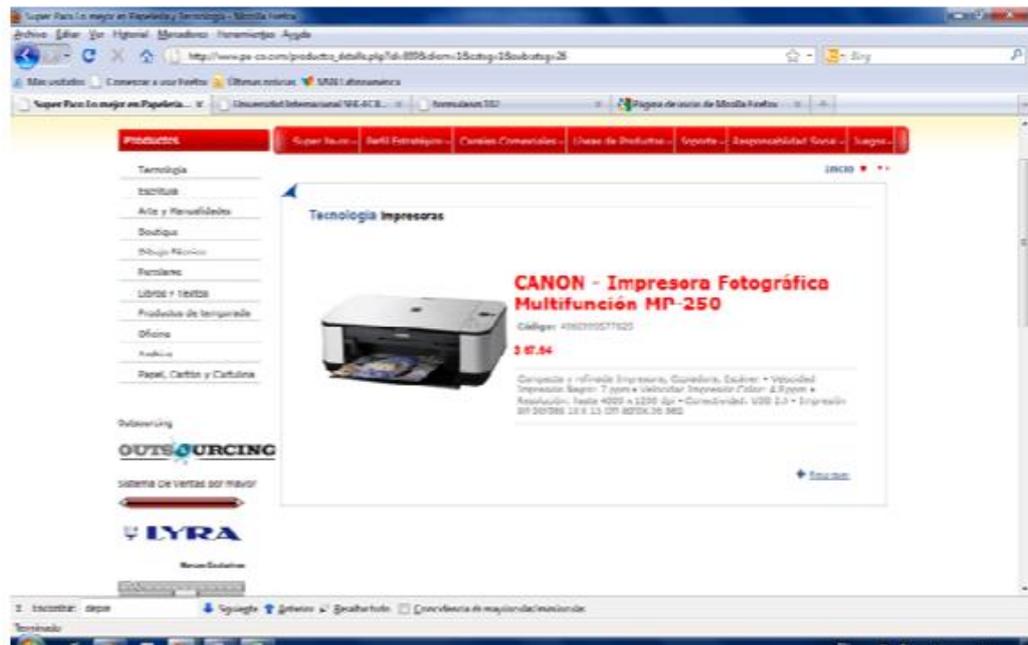
7.04 Anexos

Anexo 1

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



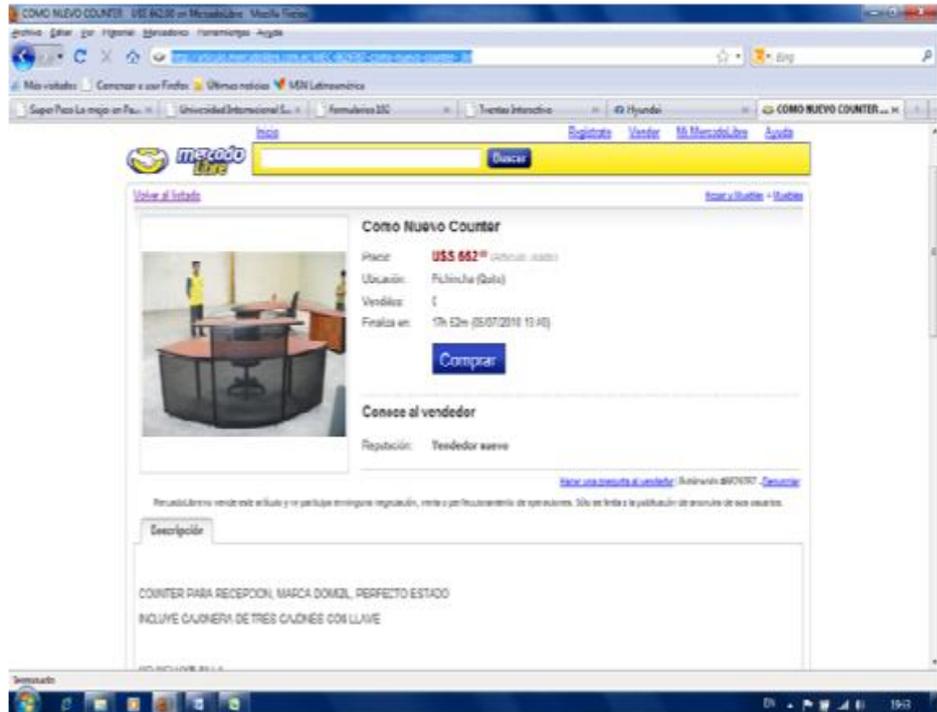
IMPRESORAS



PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



COUNTER

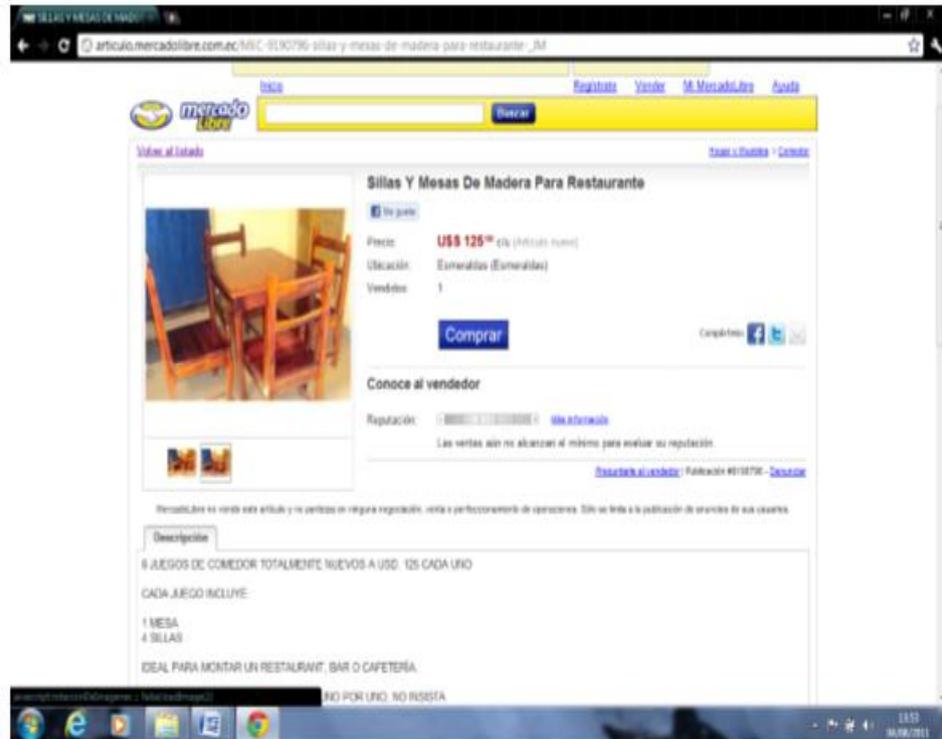


Estación L

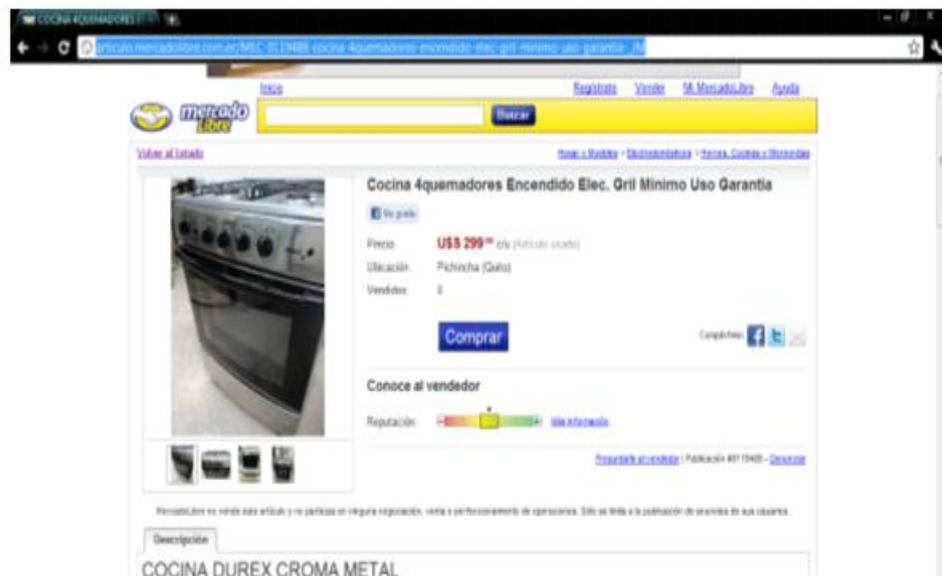


PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

MESAS CON SILLAS



COCINA DE 4 QUEMADORES



Anexo 2

PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO



**Obtención del permiso de funcionamiento emitido por el ministerio de salud
(para los establecimientos que requieren control sanitario).**

- Solicitud de Permiso de Funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia del título profesional del responsable en caso de ser industria y pequeña industria
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industria y pequeña industria)
- Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- Croquis de la ubicación de la planta
- Documentar procesos y métodos de fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Anexo 3



Obtención de la licencia metropolitana de funcionamiento otorgada por el municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
 - Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
 - En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA).

Anexo 4



Requisitos para adquirir el Ruc El trámite se lo realiza en la agencia SRI quito norte y los requisitos son los siguientes:

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
- Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.



PROPORCIONAR SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE KATERING DE COMIDA COSTEÑA PARA EMPRESAS EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO