



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Estudio de Factibilidad para la creación de un local de comida rápida especializado en alas de pollo saborizadas, en la ciudad de El Coca”

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior en Administración

AUTOR:

Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay

TUTOR:

MSc. Christian Carvajal

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

DEDICATORIA

Mi trabajo de grado lo dedico con todo mi amor y cariño a mi amado esposo Andrés Abelino Acaro Álvarez, por su sacrificio y esfuerzo en ayudarme a cumplir esta meta, ya que, sin sus palabras de aliento, no hubiera continuado.

A mis amados hijos Nathalia, Emilia, Angel, Agustín y Sebastián, por ser mi mayor fuente de inspiración para poder superarme cada día más y así demostrarles que para lograr algo no se necesita edades, solo muchas ganas de superarte.

A mi gran Madre Inés Chinchay, a mis hermanos Joel y Daniel, que de una u otra manera me motivaron a seguir ya que con sus palabras de aliento no me dejaban decaer y me daban más razones para seguir adelante y cumpla con mi meta

A mis compañeros, tanto de trabajo como de estudio, amigos y más familiares que de una u otra forma, con cariño me supieron brindar sus conocimientos, me orientaron para no decaer y no sentirme abandonada cuando algo no sabía o no entendía, y a todas aquellas personas de durante toda mi carrera contribuyeron para que yo lograra este cometido mil y un gracias.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios, por no abandonarme en ningún momento, por darme cinco razones para no dejar de luchar, por el esposo maravilloso que me ha dado, por mi madre, hermanos amigos y todos que han hecho que este esfuerzo valga la pena.

Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario, por darme las pautas y permitirme que a mi ritmo de vida pueda lograr esta meta, la misma que había pospuesto por muchas razones.

También agradezco al MSc. Christian Carvajal, ya que con su método de enseñanza me motivó y logró que le perdiera el miedo a terminar este proyecto.

Y, a todos y cada uno de los que me acompañaron en este lindo viaje.

AUTORIA

Yo, Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

MSc. Christian Carvajal.

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MSc. Christian Carvajal.

D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **MSc. Christian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sra. Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- La Sra. Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de Factibilidad para la creación de un local de comida rápida especializado en alas de pollo saborizadas, en la ciudad de El Coca”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc. Christian Carvajal**.

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **MSc. Christian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Estudio de Factibilidad para la creación de un local de comida rápida especializado en alas de pollo saborizadas, en la ciudad de El Coca”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

MSc. Christian Carvajal
D.M. Quito, 15 de septiembre 2021

Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
AUTORIA.....	iii
CERTIFICACIÓN	iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	v
INDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
RESUMEN	13
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	14
2.1 Creación de la empresa	14
2.2 Descripción de la empresa	14
2.1.1 Importancia	14
2.1.2 Características	15
2.1.3 Actividad	15
2.3 Tamaño de la empresa	15
2.4 Necesidades que satisfacer	16
2.4.1 Necesidad Fisiológica	16
2.4.2 Necesidad de Seguridad	16
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación	17
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento	17
2.4.5 Necesidad de Autorrealización	18
2.5 Localización de la empresa	18
2.6 Filosofía empresarial	18
2.6.1 Misión	18
2.6.2 Visión	19
2.6.3 Objetivos	19
2.6.4 Meta	19
2.6.5 Estrategias	19
2.6.6 Políticas	20
2.6.7 FODA	21
2.7 Desarrollo organizacional	22

2.7.1 Tipo de Estructura.	22
2.7.2 Formalización.	22
2.7.3 Centralización – Descentralización.	23
2.7.4 Integración.	23
2.8 Organigrama empresarial	23
2.9 Funciones del personal	24
Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, gerente administrador /cajero	24
Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, chef.	26
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	30
3.1 Objetivo de mercadotecnia	30
3.2 Investigación de mercado.....	30
3.2.1 Modalidad.	30
3.3 Plan de Muestreo	31
3.4 Análisis de las encuestas.....	32
Pregunta 1. 32	
Pregunta 2. 33	
Pregunta 3. 34	
Pregunta 4. 35	
Pregunta 5. 36	
Pregunta 6. 37	
Pregunta 7. 38	
Pregunta 8. 39	
Pregunta 9. 40	
Pregunta 10.41	
3.4.1 Análisis General.....	42
3.5 Entorno empresarial.....	42
3.5.1 Microentorno.	42
3.5.2 Macroentorno	46
3.6. Producto y servicio	48
3.6.1 Producto Esencial.	49
3.6.2 Producto real.	49
3.6.3 Calidad.	50
3.6.4 Estilo.....	50
3.7 Marca.....	50

3.7.1 Producto aumentado	51
3.8 Plan de introducción al mercado.....	51
3.8.1 Materiales de identificación.....	55
3.8.2 Canal de distribución y puntos de ventas.....	57
3.8.3 Riesgo y oportunidades del negocio	58
3.9 Fijación de Precios	59
3.9.1 Fijación de precios por receta estándar.	59
3.10 Implementación del negocio	62
□ Arriendo del local.	62
□ Equipos industriales.	62
□ Equipos de computación.	62
□ Muebles y enseres.	63
□ Servicios básicos.	64
□ Materiales de limpieza	65
3.11 Estudio arquitectónico	65
Estructura interna del establecimiento.	66
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	67
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	71
5.1 Impacto social	71
5.2 Impacto ambiental	71
5.3 Impacto social	73
6. PROCESO FINANCIERO.....	74
6.1. Introducción	74
6.2. Inversiones	74
6.4. Activos diferidos	75
6.5. Capital de trabajo	76
6.6 Sueldos	77
6.7. Depreciación activos fijos.	79
6.8. Amortizaciones	79
6.9. Estructura capital.....	80
6.10. Tabla de amortización	80
6.11. Punto de equilibrio	81
6.12 Costo de ventas	82
6.13. Flujo de caja	83

6.14. Calculo del TIR y el VAN	84
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)	84
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno).....	84
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	86
7.2 RECOMENDACIONES	87
7.3 ANEXOS	88

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, gerente administardor /cajero	24
Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, chef.	26
Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina.....	27
Tabla 4. Méritos aspectos a considerar, mesero.	29
Tabla 5. <i>Pregunta 1</i>	32
Tabla 6. <i>Pregunta 2.</i>	33
Tabla 7. <i>Pregunta 3</i>	34
Tabla 8. <i>Pregunta 4</i>	35
Tabla 9. <i>Pregunta 5</i>	36
Tabla 10. <i>Pregunta 6</i>	37
Tabla 11. <i>Pregunta 7</i>	38
Tabla 12. <i>Pregunta 8</i>	39
Tabla 13. <i>Pregunta 9</i>	40
Tabla 14. <i>Pregunta 10</i>	41
Tabla 15. Proveedores	45
Tabla 16. Financiamiento publicidad	58
Tabla 17. Alitas BBQ con papas fritas, receta estándar de costos	60
Tabla 18. Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante	61
Tabla 19. Arriendo del local.....	62
Tabla 20. Equipos industriales	62
Tabla 21. Equipos de computación.....	62
Tabla 22. Muebles y enseres	63
Tabla 23. Equipos industriales de seguridad	63
Tabla 24. Suministros de oficina	64
Tabla 25. Servicios básicos	64
Tabla 26. Materiales de limpieza.....	65
Tabla 27 Activos Fijos.	74
Tabla 28 Activos Diferidos	76
Tabla 29 Capital de Trabajo	76

Tabla 30 Inversión Inicial	77
Tabla 31 Sueldos Mano de Obra Directa.....	77
Tabla 32 Sueldos Mano de Obra Indirecta	78
Tabla 33 Total de Sueldos de Mano de Obra Directa e Indirecta	78
Tabla 34 Depreciación activos Fijos	79
Tabla 35 Amortización.....	80
Tabla 36 Estructura de Capital	80
Tabla 37 Tabla de amortización	80
Tabla 38 Costos Fijos.....	81
Tabla 39 Costos/Ingresos	81
Tabla 40 Costos.....	82
Tabla 41 Flujo de Caja	83
Tabla 42 Van/Tir	85

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Piramide de Maslow	16
Ilustración 2. Ubicación	18
Ilustración 3. Organigrama empresarial La alas loc@s del Dr. Acaro	23
Ilustración 4. <i>Pregunta 1, gráfico circular.</i>	32
Ilustración 5. <i>Pregunta 2, gráfico circular.</i>	33
Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular	34
Ilustración 7. <i>Pregunta 4, gráfico circular.</i>	35
Ilustración 8. <i>Pregunta 5, gráfico circular.</i>	36
Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular	37
Ilustración 10. <i>Pregunta 7, gráfico circular.</i>	38
Ilustración 11. Pregunta 8, gráfico circular.....	39
Ilustración 12. <i>Pregunta 9, gráfico circular.</i>	40
Ilustración 13. <i>Pregunta 10, gráfico circular.</i>	41
Ilustración 14. Esquema microentorno Las alas loc@s del Dr. Acaro	43
Ilustración 15. Ubicación	43
Ilustración 16. Esquema macroentorno Las alas loc@s del Dr. Acaro.	46
Ilustración 17. Diseño uniforme chef	51
Ilustración 18. Diseño uniforme ayudante de cocina.	52
Ilustración 19. Diseño uniforme personal del área de servicio	53
Ilustración 20. Diseño uniforme de la Administradora/or	54
Ilustración 21. Imagotipo Las alas loc@s del Dr. Acaro.	55
Ilustración 22. Anverso tarjeta de presentación	56
Ilustración 23. Reverso tarjeta de presentación	56
Ilustración 24. Estructura del establecimiento	66

“Estudio de Factibilidad para la creación de un local de comida rápida especializado en alas de pollo saborizadas, en la ciudad de El Coca”

Andrea Cristina Flores de Valga Chinchay

MSc. Christian Carvajal

D.M. Quito 05 de septiembre 2021

RESUMEN

El Estudio de Factibilidad para la creación de un local de comida rápida especializado en las alas de pollo saborizadas en la ciudad de El Coca.”, nace con un fin puntual. Tal como se plasma en el Objetivo General, como también con el fin crear un lugar donde aparte de satisfacer necesidades gastronómicas, se pueda explotar la fuente hídrica con la que se cuenta en donde se construirá “Las alas Loc@s del Dr. Acaro”.

Por otro lado, como la esencia emprendedora que llevamos por dentro y nos induce a pensar en nuestro futuro, y más aun con los conocimientos adquiridos durante el tiempo que hemos venido preparándonos para obtener el título de Tecnología, nos ha orientado como empresarios para no depender solamente de un sustento salarial. Estamos en proceso de maduración del proyecto, con avances en la recopilación de información primaria y secundaria, en estos momentos ya se han hecho más de cuarenta encuestas, las cuales nos muestran un marco más real de la situación competitiva de la zona.

El objetivo es hacer todas las pruebas de factibilidad y llegar con nuestro proyecto de “Las alas Loc@s del Dr. Acaro”, buscando así, lograr un espacio competitivo y ser la opción diferente que El Coca, sus residentes y visitantes merecen..

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

Al no contar en la ciudad del Coca, con un lugar en el que se preparen alas de pollo, ya sean fritas, azadas u horneadas, en diferentes tipos de salsa y acompañados de una variedad de guarniciones, se ve la necesidad de crear Las alas loc@s del Dr Acaro, con el objetivo de brindar productos y servicios de excelente calidad, disfrutando de una gran variedad de sabores; por cuanto las Alas loc@s del Dr. Acaro ofrecerá una gama amplia de salsas para sus tres presentaciones ya sean Fritas, Hornadas o Asadas, así mismo busca ofrecer a sus clientes un espacio donde se puedan distraer, rodeado de naturaleza y al aire libre.

2.2 Descripción de la empresa

2.1.1 Importancia.

Cocinar no es solo una forma de satisfacer las necesidades más básicas del ser humano, sino también una forma de transmitir sabor, calidad y buen ambiente. Es importante que las personas se sientan bien cuando disfrutan de la comida, no solo para satisfacer sus necesidades biológicas, sino también para sentirse bien. Por ende, es importante recalcar que el restaurante las alas loc@s del Dr. Acaro atraerá una gran cantidad de turistas por ambiente entorno y lo más importante por la atención de calidad que recibirá. ya que no solo pueden disfrutar de la naturaleza, de una piscina natural y de una afluyente cristalina de agua, también pueden disfrutar de otros deportes, ya que a su vez se contará con una cancha de futbol, y se organizará juegos para los más pequeños.

Además de esto, es importante que las empresas de cocinas consideren la producción en un centro de entretenimiento. Estos lugares atraen a cientos de personas cada fin de semana, y además de divertirse con familiares y amigos, son un buen producto con un ambiente relajado y plato de comida.

2.1.2 Características.

Responsabilidad social: Las alas loc@s del Dr. Acaro restaurante, conocedor de la realidad sanitaria, que atraviesa el mundo y a fin de evitar que vuelva a suceder se ha comprometido en realizar un protocolo de seguridad, dando a sus clientes un ambiente seguro, así también realizar las adecuaciones necesarias para lograr que sus usuarios tantos internos como externos se sientan seguros y protegidos.

Investigación e innovación: Las alas loc@s del Dr. Acaro se encuentra constantemente realizando degustaciones a cierta cantidad de clientes a fin de recolectar de ellos sus observaciones y mejorar los sabores y texturas de los productos a servir, lo que le permite realizar innovaciones como también satisfacer las quejas, necesidades y gustos de sus clientes.

Responsabilidad ambiental: Las alas loc@s del Dr. Acaro comprometida con el cuidado de la flora y fauna que se encuentra a su alrededor, ha creado un ambiente amigable con su entorno, por ende, se ha instalado basureros ecológicos, como también ha implementado el uso de productos biodegradables tanto como para el proceso de preparación hasta llegar a las manos de sus clientes; de la misma manera se ha implementado la separación de los residuos orgánicos como también de los inorgánicos.

Profesionales apasionados con su trabajo: conociendo que preparar los alimentos no solo es realizar la cocción de los productos, sino es ponerle un toque de amor a las diferentes preparaciones que se realizan, Las alas loc@s del Dr. Acaro presta un servicio de calidad, a través de su personal, el cual se ha preparado, para hacer sentir a los clientes que están en su casa, ofreciéndoles platos únicos que solo encontrara en Las alas loc@s del Dr. Acaro.

2.1.3 Actividad.

Las alas loc@s del Dr. Acaro es una instalación de servicio, de manera específica es un restaurante de comida rápida, en el que se sirve comidas para llevar, como también refrescos y bebidas alcohólicas de manera restringida y controlada.

2.3 Tamaño de la empresa.

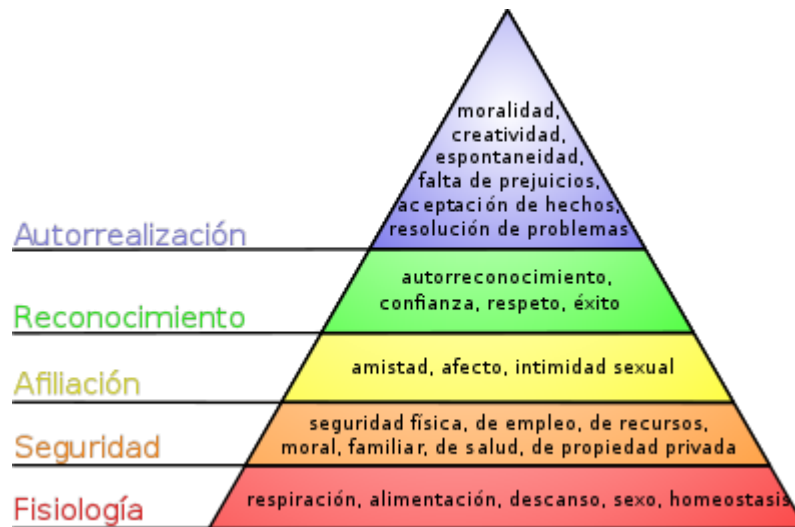
Las alas loc@s del Dr. Acaro es una microempresa que contará con 3 áreas básicas: área administrativa, área de producción y almacenamiento, y área de servicio.

La empresa contará con:

- Chef.
- Ayudante de cocina.
- Administrador-Recepcionista / cajero/a
- Mesero/a

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Maslow.



(Flores de Valga, A 2021). *Pirámide de Maslow*. Recuperado de: <https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una empresa de preparación de alimentos y expendio de bebidas, la necesidad fisiológica de alimentación está directamente satisfecha por la empresa.

2.4.2 Necesidad de Seguridad.

La seguridad alimentaria se considera muy importante para las Alas loc@s del Dr. Acaro, puesto que abarca todo respecto a buenas prácticas de manufactura (BPM). Por lo tanto, los platos y bebidas ofrecidos en el restaurante serán sometidos a diferentes protocolos de seguridad alimentaria, a fin de que el producto final llegue apto para el consumo, para lo cual se realizara un control estricto al proceso de producción haciendo hincapié en la bioseguridad, desde la compra de la materia prima hasta llegar a las manos del cliente.

Posteriormente se encuentra la seguridad física e íntegra de los clientes, por lo que se ha creado un ambiente en el que se garantice dicha seguridad, ofreciendo un espacio tranquilo y calmado, en el que el cliente se sienta seguro y protegido; y con el fin de cubrir la seguridad de toda la infraestructura se contará con el servicio de seguridad y vigilancia privada, la que proveerá de guardias y cámaras de seguridad.

Para finalizar tenemos la seguridad hacia el talento humano con el que cuenta la empresa, para lograr y garantizar esta se cumplirá a través de las leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.

La primera necesidad social es hacia lo interno de la empresa puesto que trata sobre brindar un ambiente laboral bueno, en él que se valora todas y cada una de las habilidades y cualidades que cada empleado tiene para brindar a la empresa; logrando así que sus colaboradores se sientan parte del equipo de trabajo y que son considerados como lo que son una pieza fundamental para el crecimiento de la misma. Así mismo es muy importante seguir creando nuevas destrezas en ellos por lo que se deberá contar con la continua capacitación al personal.

La siguiente es externa y se trata de la relación empresa-clientes. Las alas loc@s del Dr. Acaro siempre buscará la manera de mantener una relación de confianza y solidaridad con sus clientes y proveedores mediante una buena comunicación la misma que deberá ser clara; para garantizar que nuestros productos sean de calidad se realizará una supervisión a todo el proceso de producción; así mismos se brindará capacitaciones de manera semestral a todo el personal.

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.

A través la elaboración de variedades de salsas para servir sus alitas, la innovación de cada uno de los platos, la temática del restaurante, la entrega de productos finales de primera calidad a precios accesibles, el servicio adicional de un lugar donde divertirse al aire libre, junto a su familias y amigos, en un ambiente conectado con la naturaleza, donde

podrán aprovechar la existencia de una rio, Las alas loc@s del Dr. Acaro, buscara tener éxito y con esto poder satisfacer esta necesidad.

2.4.5 Necesidad de Autorrealización.

Las alas loc@s del Dr. Acaro llegará a ser una empresa reconocida no solo por su variedad de salsa e innovación de sus platos, sino por su compromiso social que tendrá con el entorno y la naturaleza.

2.5 Localización de la empresa

Las alas loc@s del Dr. Acaro estará ubicado en la ciudad de El Coca, provincia de Orellana, Ecuador, Vía Loreto Km. 7 Lotización San Carlos.

Ilustración 2. Ubicación.



(Flores de Valga, A 2021) *Ubicación*. Recuperado de

<https://www.google.com.ec/maps/@-0.4441232,-77.0225771,697m/data=!3m1!1e3>

2.6.1 Misión.

La Misión de las alas loc@s del Dr. Acaro, es ser una empresa de servicio de comida rápida, dedicada a la elaboración y venta de alitas con ingredientes de primera calidad, a un precio razonable y competitivo, teniendo como compromiso superar las

expectativas del consumidor, brindándole y garantizándole, las mejores alitas del mercado, la mejor atención y servicio, así como un lugar agradable y confortable para comer.

2.6.2 Visión.

La Visión de las alas loc@s del Dr. Acaro, es ser una empresa de servicio de comida rápida, dedicada a la elaboración y venta de alitas con ingredientes de primera calidad, a un precio razonable y competitivo, teniendo como compromiso superar las expectativas del consumidor, brindándole y garantizándole, las mejores alitas del mercado, la mejor atención y servicio, así como un lugar agradable y confortable para comer.

2.6.3 Objetivos.

- Colocar la marca y logo, como uno de los locales más visitados, por entregar un servicio de calidad y con un trato de calidez mediante las diferentes plataformas virtuales que existen, tales como wasap Facebook y creando una página de internet
- Elaborar promociones en grupos de wasap con contactos de amigos y conocidos, como también en las plataformas virtuales como Facebook, haciendo conocer el producto que ofrecemos como también en la página misma.
- Dotar de servicio a domicilio de todos los productos, ofreciendo tiempos de espera reales, logrando así tener mayor clientela
- Aperturar más locales con nuestros servicios, en los tres cantones de la provincia. Seguir innovando en los tipos de productos que podemos ofrecer.

2.6.4 Meta.

Tener un restaurante que ofrezca una variedad de salsas para acompañar las alas de pollo, con la opción de que las guarniciones se las pueda escoger, como también la forma de la preparación de las alas, satisfaciendo el exigente paladar de sus clientes, que tenga una liquidez en el plazo de un año a partir de la apertura, y pueda generar los suficientes ingresos para cubrir las necesidades de la empresa y lograr una constante rentabilidad para cumplir con las obligaciones de los empleados y aperturar otros locales como franquicia del mismo.

2.6.5 Estrategias.

- Estudiar las distintas preferencias, sugerencias sobre los tipos de salsas que los clientes desearían probar en nuestras salsas, a través de buzones de sugerencias y o encuestas.
- Proporcionar un espacio destinado para juegos recreativos para niños y adultos tales como: natación en el río, fútbol y mini carreras de carritos, entre otros, así como también una pantalla gigante para que puedan disfrutar de partidos en vivo o a su vez que se convierta en un karaoke.

2.6.6 Políticas.

Los trabajadores.

- * Ser responsables con la empresa, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas por Las alas loc@s del Dr. Acaro.
- * Cumplir con sus obligaciones establecidas en el Código de Trabajo.
- * Portar su respectiva credencial y uniforme
- * No libar en vías públicas utilizando el uniforme de trabajo.
- * Cuidar de su aseo y presentación personal.
- * Cumplir con sus funciones a las asignadas.
- * Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- * No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa.
- * No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- * Satisfacer las necesidades de los clientes.

La empresa.

- * Es la encargada de la salud ocupacional de los trabajadores en las instalaciones de la empresa.
- * Es la Responsable de la seguridad general de los trabajadores y clientes de la empresa.

- * Respetar las obligaciones legales, sociales y económicas con nuestros empleados, proveedores y estados.
- * Es la responsable de cada 6 meses brindar capacitación a todos los empleados para brindar un servicio de calidad a sus clientes.
- * La empresa mantiene un alto nivel constante de calidad de sus productos a través de la innovación e implementación de procesos, sistemas de producción y control de calidad en todas las áreas de la empresa.

2.6.7 FODA.

Fortalezas.

- * Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- * Conocedores de la elaboración de sus productos.
- * Un equipo de trabajo capacitado y comprometido con lo que hace.
- * Instrumentos y maquinaria de alta calidad que facilita el trabajo del personal.

Oportunidades.

- * Poca competencia en cuanto a locales de comida rápida énfasis a la preparación de alitas de pollo en diferentes salsas, en la ciudad
- * La gran cantidad de personas que llegan cada fin de semana a los lugares que tiene afluentes.
- * La no existencia de lugares con ríos aledaños a la ciudad.
- * Proveedores fieles, de confianza, responsables y con materia prima de alta calidad.

Debilidades.

- * La implementación del espacio físico.
- * Limitado capital al iniciar el negocio.
- * No establecer un orden claro en los procesos de producción y servicio.
- * Poco conocimiento de difusión y marketing.

Amenazas.

- * Emergencia de salud por la pandemia que vive el mundo.

- * Inestabilidad en el ámbito social, económico y político que vive año tras año el país.
- * Alza de precios en maquinarias, mobiliario y materia prima.
- * La creciente delincuencia nacional a raíz de la emergencia sanitaria.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura.

Diferenciación.

En Las alas loc@s del Dr. Acaro la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

Nivel Gerencial.

- Administrador- Recepcionista /cajero.

Nivel Operativo.

- Chef.
- Ayudante de Cocina.
- Mesero/a.

2.7.2 Formalización.

La empresa se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

2.7.3 Centralización – Descentralización.

Las alas loc@s del Dr. Acaro centrará sus actividades en las áreas de producción, distribución y recreación; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel nacional.

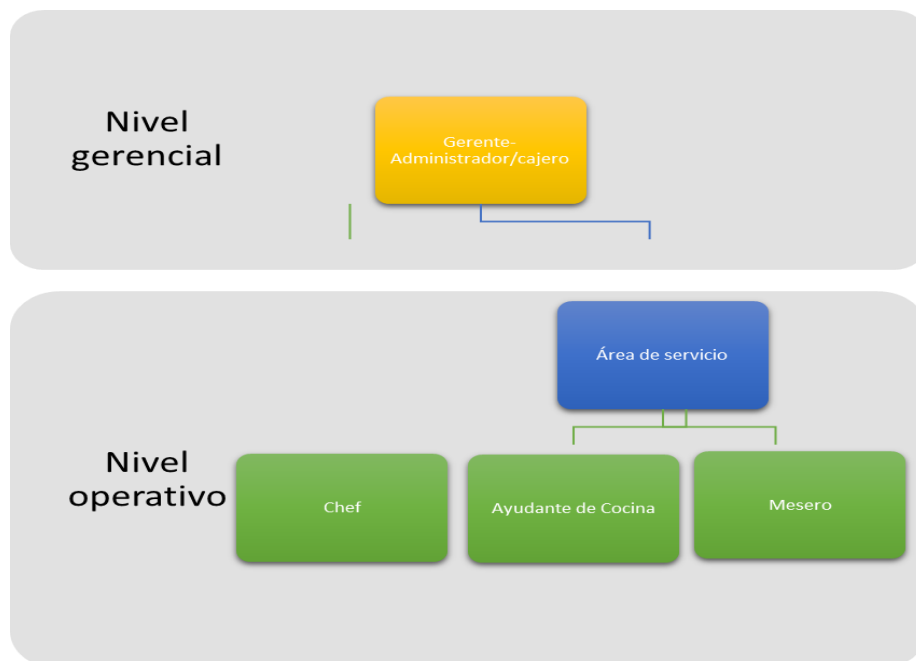
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

2.7.4 Integración.

El Sistema de gestión integrado estará basado en la organización a través de procesos ya sea desde la compra, venta, fabricación y distribución. Este sistema le permite utilizar el kardex correspondiente en cada área para controlar completamente la entrada y salida y definir la interrelación entre ellas. Además, tenga en cuenta que todos los miembros de la empresa deben mantener un registro justo y objetivo de sus actividades.

2.8 Organigrama empresarial

Ilustración 3. Organigrama empresarial La alas loc@s del Dr. Acaro



Flores de Valga, A. (2021). Organigrama empresarial Las Alas loc@s del Dr. Acaro.

2.9 Funciones del personal

PUESTO DE GERENTE ADMINISTRADOR/CAJERO

Detalles generales del puesto de Gerente Administrador /Cajero

Empresa	La alas loc@s del Dr. Acaro
Unidad administrativa	Área ejecutiva.
Misión del puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, supervisar la cocina y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento, compra de materia, preparación de alimentos y presentación del producto final antes de llegar al comensal.
Denominación del puesto	Gerente Administrador Cajero
Rol del puesto	Administración y supervisión de procesos de producción, venta y distribución de alimentos y bebidas.
Remuneración	\$ 550

Méritos aspectos a considerar

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, gerente administrador /cajero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración Al menos un idioma fluido aparte del nativo. De preferencia Inglés.	Mínima 1 1/2 año en el cargo de Gerente	Técnicas de vanguardia e innovación. Protocolo de servicio. Administración de empresas; alimentos y bebidas. Conocimiento cocina en cuanto a comida rápida y	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Análisis numérico. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación

		coctelería. Dominio de procesos contables, manejo de kardex.	Delegación. Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Meticulosidad. Planificación y organización. Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.
--	--	---	---

Flores de Valga, A. (2021). Méritos aspectos a considerar, gerente chef.

PUESTO DE CHEF

Detalles generales del puesto de Chef.

Empresa	La alas loc@s del Dr. Acaro.
Unidad administrativa	Área de producción y almacenamiento
Misión del puesto	Elaboración y preparación de diferentes platos, cuidando de la higiene y la calidad de los mismos.
Denominación del puesto	Chef.
Rol del puesto	Preparar los diferentes platos, cuidando la receta y su preparación.
Remuneración	\$ 450

Méritos aspectos a considerar

Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, chef.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía o superior.	Mínima 9 meses en el cargo de Chef preferencia en comida rápida.	Pre-elaboración y conservación culinaria. Procesamiento de alimentos y bebidas. Administración de empresas; alimentos y bebidas. Conocimiento y dominio de cocina en cuanto a comida rápida y coctelería. Conocimiento en cocina en cuanto a elaboración de comida rápida y coctelería.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Flores de Valga, A. (2021). Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina.

PUESTO DE AYUDANTE DE COCINA

Detalles generales del puesto ayudante de cocina.

Empresa	Las alas loc@s del Dr. Acaro
Unidad administrativa	Área de producción y almacenamiento
Misión del puesto	Limpiar y ordenar los elementos de la cocina. Realizar mise en place. Ayudar al chef en lo que sea necesario.
Denominación del puesto	Ayudante de cocina.
Rol del puesto	Ayudar al chef en procesos de producción y almacenamiento de materia prima y limpieza del área de cocina.
Remuneración	\$ 400

Méritos aspectos a considerar

Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía o superior.	Mínima 9 meses en el cargo de ayudante de cocina, de preferencia en comida rápida.	Pre-elaboración y conservación culinaria. Procesamiento de alimentos y bebidas. Administración de empresas; alimentos y bebidas. Conocimiento en cocina en cuanto a elaboración de comida rápida y coctelería.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Flores de Valga, A. (2021). Méritos aspectos a considerar, ayudante de cocina.

PUESTO DE MESERO

Detalles generales del puesto de mesero.

Empresa	Las alas loc@s del Dr. Acaro
Unidad administrativa	Área de servicio
Misión del puesto	Servir eficazmente al cliente durante su experiencia en el establecimiento, tomando órdenes o sirviendo platos, y recomendarlos si fuese necesario.
Denominación del puesto	Mesero.
Rol del puesto	Comunicación eficaz con el área de producción. Atención al cliente, toma de pedidos, servicio a la mesa y guía del cliente durante su experiencia en el restaurante.
Remuneración	\$ 400

Méritos aspectos a considerar

Tabla 4. Méritos aspectos a considerar, mesero.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Mínimo estudiante de gastronomía en curso o carreras afines.	Al menos 6 meses de experiencia.	Protocolo de servicio. Atención al cliente. Toma de comandas. Elaboración de cocteles.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Automotivación. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Decisión. Capacidad de escucha. Solidaridad. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad

Flores de Valga, A. (2021). Méritos aspectos a considerar, mesero.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Implementar la marca “Las alas loc@s del Dr. Acaro”, y crear fidelidad en la mente del consumidor poniendo énfasis en la variedad de los sabores de salsas, a través de la difusión de la imagen, productos y servicios del restaurante mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales, atrayendo así clientes potenciales.

3.2 Investigación de mercado

“Las alas loc@s del Dr. Acaro” aplico una investigación de campo para desarrollar una investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de mercado al verificar si existe o no locales que ofrezcan alas de pollo en diferentes tipos de salsas o a su vez que ofrezcas solo en salsa BBQ, como también los platos de comida rápida en establecimientos cercanos y su importancia para la satisfacción del cliente. Razón por la que realizamos una encuesta de fuentes primarias y secundarias y así recopilar información sobre la necesidad de implementar este emprendimiento, puesto que, en la ciudad de El Coca, no existe un establecimiento dedicado a la venta de alas de pollo exclusivamente.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta. Finalmente, se llevó a cabo una investigación de laboratorio en donde se realizaron las recetas propuestas para el trabajo en donde se comprobó sus sabores, texturas, aromas, colores y sabores, así como también la presentación final de cada plato.

3.2.1 Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, por medio de google formularios, por medio de link enviado a los conocidos y diferentes contactos ya sean estos de wasap como también de correo se encuestó a 377 personas de forma digital las mismas que respondieron a esta encuesta la misma que constó de 9 preguntas cerradas.

3.3 Plan de Muestreo

En este trabajo se realizó en la emergencia sanitaria por el (COVID 19), por esta razón se tomó como sujetos de estudio a personas de edades ya definidas, a las cuales se les hizo llegar el link de la encuesta.

Para determinar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{19526 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (19525 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{18753}{49,7729}$$

$$n = 377$$

3.4 Análisis de las encuestas

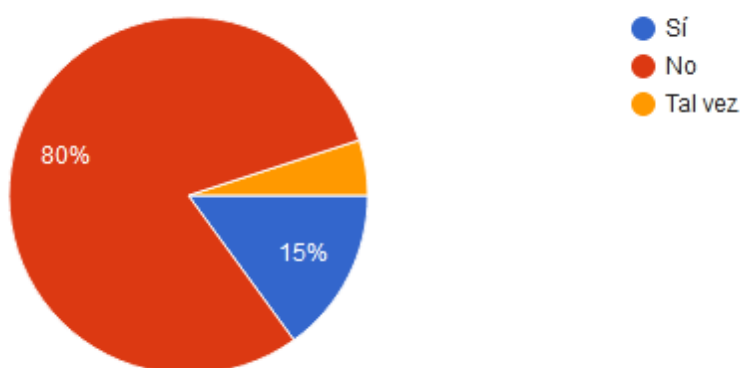
Pregunta 1.

(Ver anexos 1 – 5)

Tabla 3. *Pregunta 1*

¿Conoce de algún lugar en el cantón Francisco de Orellana, que preste el servicio de venta de alitas de pollo asadas, hornadas y/o fritas, acompañas de diferentes tipos de salsas y guarniciones.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	302	80
No	57	15
Talvez	19	5
TOTAL	377	100%

Ilustración 4. *Pregunta 1, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). ¿Conoce de algún lugar en el Cantón Francisco de Orellana, que preste el servicio de venta de alitas de pollo asadas, hornadas y/o fritas, acompañas de diferentes tipos de salsas y guarniciones.?. El Coca.

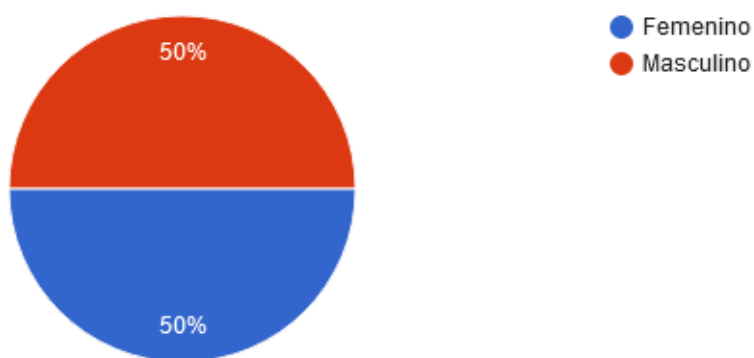
Análisis: Los encuestados manifestaron en su mayoría que no conocen un lugar en el que preste el servicio de venta de alitas de pollo asadas, hornadas y/o fritas, acompañas de diferentes tipos de salsas y guarniciones, y este resultado ayuda y favorece a Las alas loc@s del Dr. Acaro.

Pregunta 2.

Tabla 4. Pregunta 2.

¿Género?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Femenino	181	50
Masculino	181	50
TOTAL	377	100%

Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.



Flores de Valga, A. (2021). Pregunta 2, gráfico circular. El Coca.

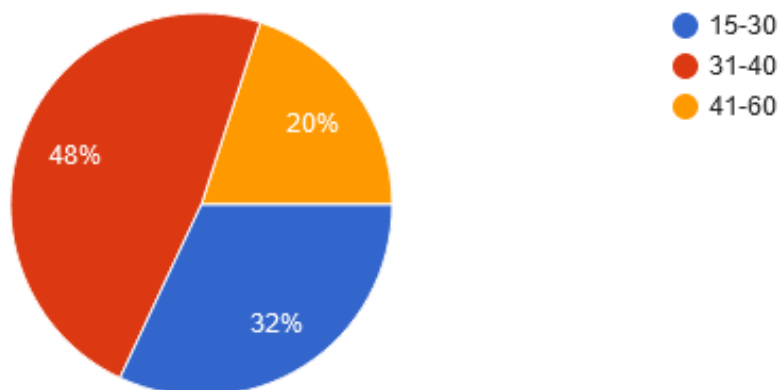
Análisis: De los 377 encuestados el 50% manifestaron que, eran de género femenino y el otro 50% que eran de sexo masculino, razón por la que se evidencia que se ha realizado una encuesta equitativa.

Pregunta 3.

Tabla 5. Pregunta 3

¿Edad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
15 - 30	181	48
31 - 40	75	20
41 - 60	121	32
TOTAL	377	100%

Ilustración 6. Pregunta 3, gráfico circular.



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 3, gráfico circular*. El Coca.

Análisis: De los 377 encuestados en su gran mayoría respondió están en el rango de 31 a 40, por lo que se evidencia que se encuentran dentro de la población económicamente activa, sin embargo, podemos evidenciar que el 32%, de esta muestra poblacional corresponde a la edad entre los 15 a 30 años de edad, esto ayuda a Las alas loc@s del Dr. Acaro puesto que se tendría la aceptación de este emprendimiento de la población joven del sector.

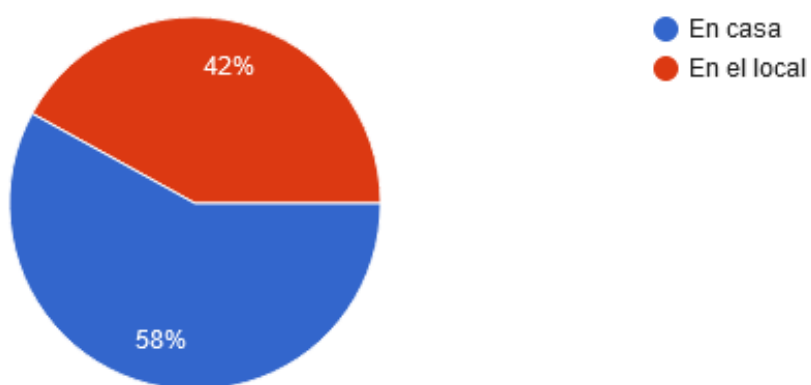
Pregunta 4.

Tabla 6. *Pregunta 4*

¿ En qué lugar te gustaría degustar alitas de pollo asadas, hornadas y/o fritas, acompañas de diferentes tipos de salsas y guarniciones?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
En casa	219	58
En el local	158	42
TOTAL	377	100%

Flores de Valga, A. (2021). ¿ En qué lugar te gustaría degustar alitas de pollo asadas, hornadas y/o fritas, acompañas de diferentes tipos de salsas y guarniciones?. El Coca.

Ilustración 7. *Pregunta 4, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 4, gráfico circular.* El Coca.

Análisis: De los 377 de los participantes de esta encuesta el 58% respondió que les gustaría degustar nuestros productos en un local físico, mientras que el 42% prefiere degustarlos en sus domicilios, dando como resultado de contar con un espacio físico para brindar el servicio.

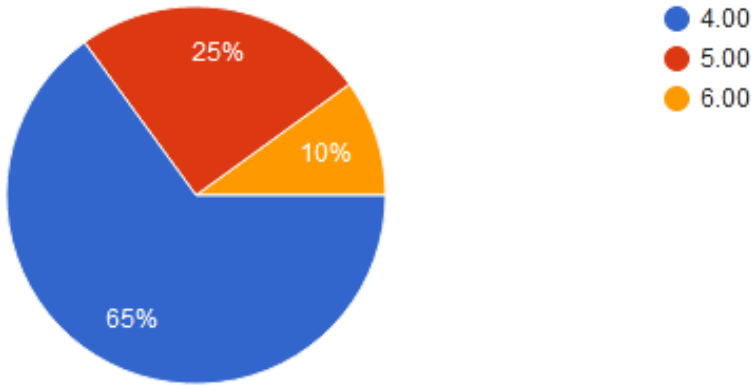
Pregunta 5.

Tabla 7. *Pregunta 5*

¿ Cuanto estaría dispuesto a pagar por una porción de alitas de pollo asadas con diferentes tipos de salsas, acompañadas de diferentes tipos de guarniciones?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
4	245	65
5	94	25
6	38	10
TOTAL	377	100%

Flores de Valga, A. (2021). ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por una porción de alitas de pollo asadas con diferentes tipos de salsas, acompañadas de diferentes tipos de guarniciones?. El Coca.

Ilustración 8. *Pregunta 5, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 5, gráfico circular.* El Coca.

Análisis: De los 377 encuestados el 65% respondió que el precio que estaría dispuesto a pagar por una porción de nuestros productos sería USD 4.00, sin embargo, se debe realizar un estudio de costos, para poder determinar si este valor estaría acorde al costo real del mismo, así mismo podemos identificar que solo un diez por ciento acepta el valor de USD. 6.00

Pregunta 6.

Tabla 8. Pregunta 6

¿ De las siguientes opciones de preparación, elegiría?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Alas Ahoradas (Bañadas en salsaHard extra picante)	53	14
Alas BBQ	181	48
Alas Jack Daniels	44	29
Alas Light (Cocinadas al grill)	109	9
TOTAL	377	100%

Ilustración 9. Pregunta 6, gráfico circular.



Flores de Valga, A. (2021). Pregunta 6, gráfico circular. El Coca.

Análisis: De los 377 encuestados en su gran mayoría han optado por la salsa bbq, puesto que es esta la más conocida en el mercado local, como también la única que se puede adquirir, sin embargos tenemos también la opción de Jack Daniels, que tiene un 29%, siendo estas las opciones con las que se iniciara dentro de nuestra gama de sabores de salsas.

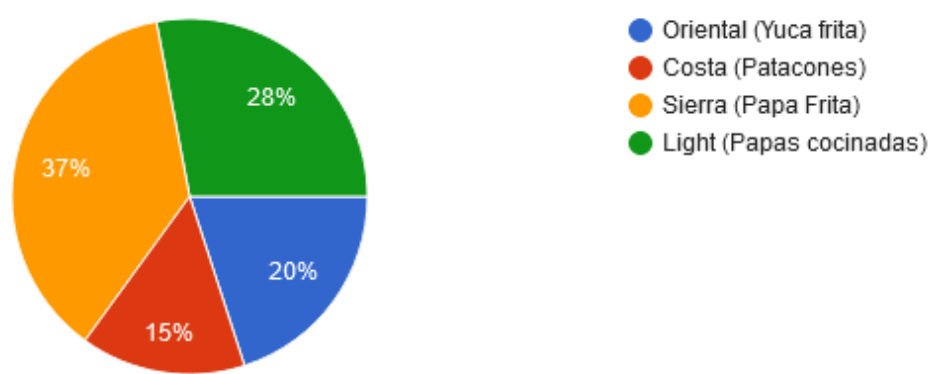
Pregunta 7.

Tabla 9. *Pregunta 7*

¿ De las siguientes opciones de guarniciones, elegiría.?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Oriental (Yuca frita)	75	20
Costa (Patacones)	57	15
Sierra (Papa Frita)	139	37
Light (Papas cocinadas)	106	28
TOTAL	377	100%

Flores de Valga, A. (2021). ¿ De las siguientes opciones de guarniciones, elegiría?. El Coca.

Ilustración 10. *Pregunta 7, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 7, gráfico circular.* El Coca.

Análisis: De los 377 encuestados un 76% estaría dispuesto a cambiar su establecimiento de comida rápida favorita por otro que brinde unas mejores promociones, con este porcentaje, está claro que Las alas loc@s del Dr. Acaro debe brindar promociones llamativas y que satisfagan a los clientes.

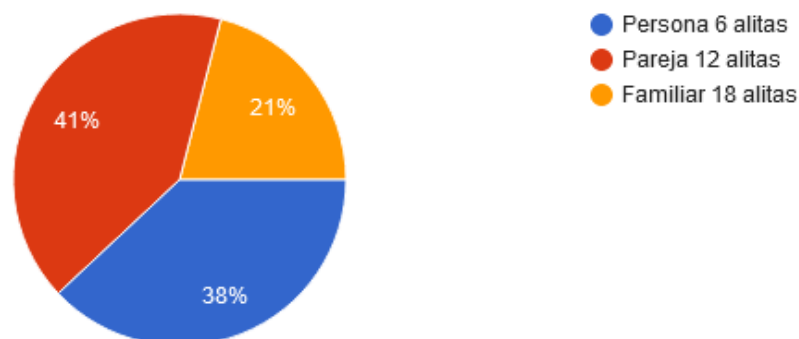
Pregunta 8.

Tabla 10. *Pregunta 8*

¿ Que porción sería el que elegiría?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Personal 6 alitas	143	38
Pareja 12 alitas	155	41
Familiar 18 alitas	79	21
TOTAL	377	100%

Flores de Valga, A. (2021). ¿ Que porción sería el que elegiría?. El Coca.

Ilustración 11. Pregunta 8, gráfico circular.



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 8, gráfico circular*. El Coca.

Análisis: De todos los encuestados en su gran mayoría prefieren un establecimiento donde se combine todo, desde precios accesibles hasta una buena calidad de A&B, esto indica que Las alas loc@s del Dr. Acaro debe trabajar en un bienestar general para satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes.

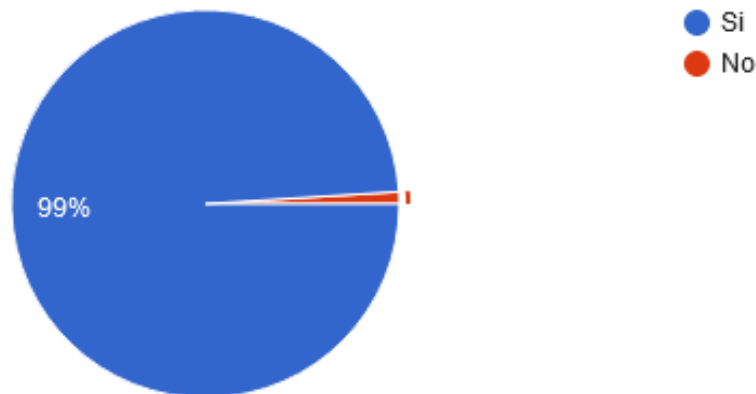
Pregunta 9.

Tabla 11. *Pregunta 9*

¿ Estaría dispuesto a probar nuestro menú ?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	373	99
No	4	1
TOTAL	377	100%

Flores de Valga, A. (2021). ¿ Estaría dispuesto a probar nuestro menú?. El Coca.

Ilustración 12. *Pregunta 9, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 9, gráfico circular.* El Coca.

Análisis: Casi el 377% de los encuestados estarían de acuerdo con la existencia de un local de comida rápida dentro del centro de recreación, esto da luz verde para que Las alas loc@s del Dr. Acaro se establezca como restaurante dentro de esta liga barrial.

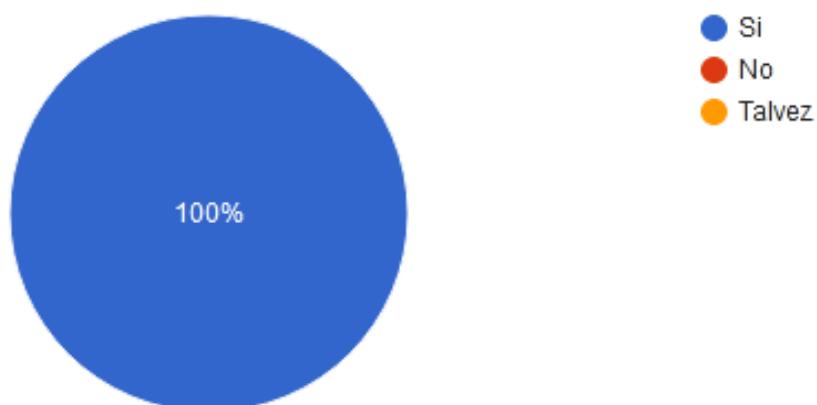
Pregunta 10.

Tabla 12. *Pregunta 10*

¿ Cree usted que es necesario que en la ciudad de El Coca se cuente con un local que expendiera este tipo de servicios?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	377	100
No	0	0
Talvez	0	0
TOTAL	377	100%

Tabla 15. Flores de Valga, A. (2021). ¿ Cree usted que es necesario que en la ciudad de El Coca se cuente con un local que expendiera este tipo de servicios?. El Coca.

Ilustración 13. *Pregunta 10, gráfico circular.*



Flores de Valga, A. (2021). *Pregunta 10, gráfico circular.* El Coca.

Análisis: Tal como se puede ver en el grafico el 100% de los encuestados creen que es necesario que se cuente con un establecimiento que ofrezca nuestros productos.

3.4.1 Análisis General.

Como primer punto podemos indicar que nuestra encuesta estuvo dirigida a cuenta que nuestro público objetivo es la población económicamente activa (PEA) entre los 25 a 50 años de edad, este target en su gran mayoría son personas que consumen comida rápida regularmente, esto es importante porque si llegamos a cumplir las necesidades de nuestros clientes directos, estos atraerán también a clientes indirectos, como son las familias de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, existen en el mercado varias opciones con mayor reconocimiento de marca y con cartas más amplias además de varios locales en la ciudad. Sin embargo, sus especialidades no son necesariamente las alitas de pollo.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener un local de comida rápida en la ciudad del El Coca, por cuanto no existe, y la aceptación para la creación o implementación de un lugar así fue el 100% de los encuestados.

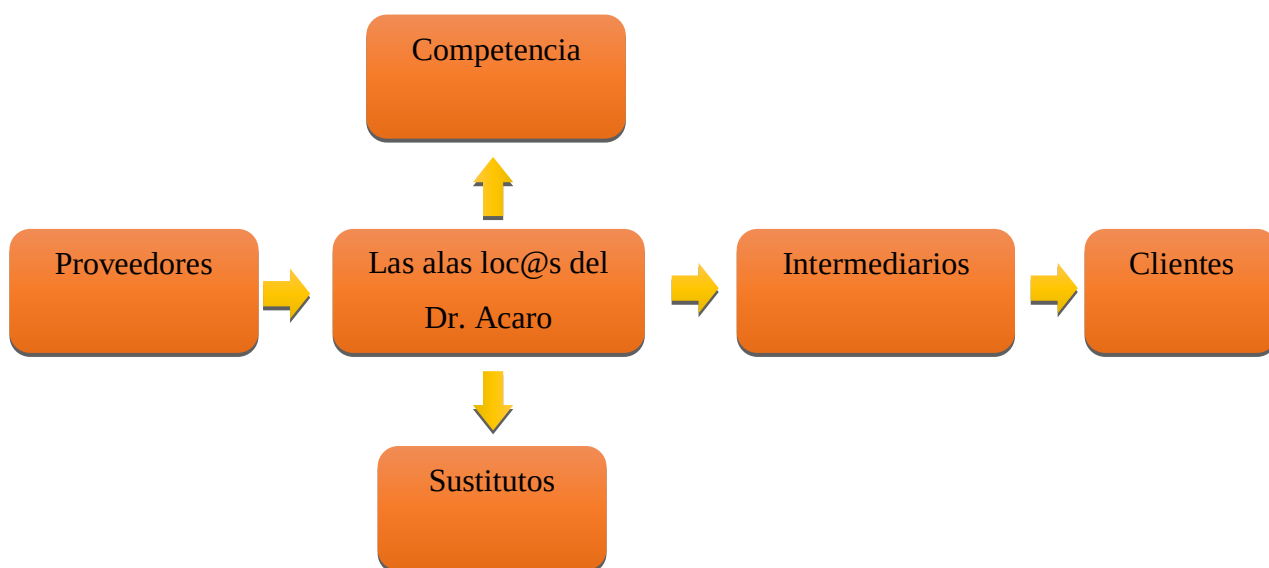
En conclusión, tras analizar los datos se determina que Las alas loc@s del Dr. Acaro es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado

3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Microentorno.

Las alas loc@s del Dr. Acaro considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 14. Esquema microentorno Las alas loc@s del Dr. Acaro



Flores de Valga, A. (2021). Esquema microentorno Las alas loc@s del Dr. Acaro. El Coca.

Ilustración 15. Ubicación.



(GoogleMaps, 2020) Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com.ec/maps/place/0%C2%B007'26.0%22S+78%C2%B029'24.2%22W/@-0.1239368,-78.491189,18z/data=!4m6!3m5!1s0x91d585692e05ecc9:0x9506191179b6e70!7e2!8m2!3d-0.1238788!4d-78.4900785>

- **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse Las alas loc@s del Dr. Acaro, se encontró un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la

competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la calle Espejo existe un local de comida rápida llamado “Picaditas a lo Bestia” en el cual se pudo observar que venden limitados platos de comida rápida y dentro de su menú ofrecen alitas en salsa BBQ.

- **Competencia indirecta.**

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector, pero estos se encuentran en el centro de la ciudad, sin embargo, donde va a funcionar Las alas loc@s del Dr. Acaro, no existen.

En la Vía Loreto existen locales que expende comida rápida, pero ninguno se especializa en nuestra línea.

- **Sustitutos.**

Después de recorrer el sector se encontró dos sustitutos, es el micro mercado Alejita y la tienda Doña Rosita, ubicado en el Barrio San Carlos. Este micro mercado hace las veces de sustituto al vender alimentos y bebidas preparados, sin embargo, no se considera competencia al no ser un establecimiento de alimentos y bebidas.

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja Las alas loc@s del Dr. Acaro, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 13. Proveedores.

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Distribuidora de pollos Andino	• Productos de calidad • Varios años de experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento.	Pollos, Alitas de pollo.
Distribuidora de pollos Andino	• Variedad de productos. • Productos de calidad. • Establecimientos extensos.	Embutidos, bebidas, aliños.
Mercado “Virgen del Cisne”	• Carnes locales • Siguen procesos de higiene y seguridad alimentaria • Entrega al establecimiento.	Cárnicos.
Panadería “Trigalia”	• Calidad de productos. • Entrega al establecimiento. • Facilidad de pago. • Responsables.	Variedad de panes.

Mercado “Virgen del Cisne”	• Productos locales • Precios bajos	Vegetales, papas.
----------------------------	--	-------------------

- **Intermediarios.**

Las alas loc@s del Dr. Acaro comercializarán sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

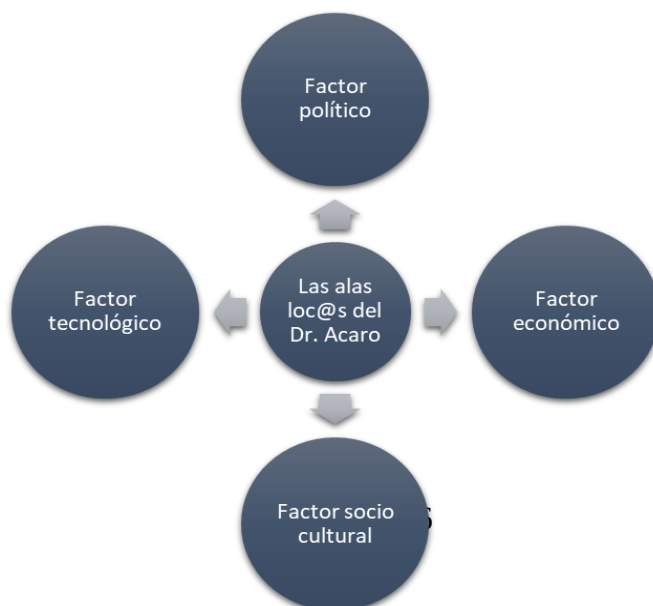
- **Clientes.**

Las alas loc@s del Dr. Acaro es una empresa dirigida a familias y desean disfrutar de una comida al aire libre, como también de disfrutar la única fuente hídrica que se encuentra en las cercanías del casco urbano de la ciudad, sin embargo, lo principal es que desean disfrutar de diferentes tipos de salsas, en tres variedades de alitas de pollo, acompañados de cuatro opciones de guarniciones

3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que Las alas loc@s del Dr. Acaro no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 16. Esquema macroentorno Las alas loc@s del Dr. Acaro.



- **Factor Político.**

El Ecuador los establecimientos donde se ofrecen alimentos y bebidas son regulados por el Ministerio de Turismo y sujetos al Reglamento Turístico de Alimentos y Bebidas que regula el tipo de actividad y la categoría del establecimiento. Por otro lado, igualmente están sujetos al control y supervisión del ARCSA y al Ministerio de Salud Pública, quien es el que emite las regulaciones en cuanto a la regulación alimentaria y a las buenas prácticas de manufactura. Debido a la pandemia que atraviesa el mundo, en Ecuador los establecimientos turísticos de alimentos y bebidas están bajo una estricta acechanza sanitaria, el MINTUR, ARCSA el MSP y el COE nacional han emitido lineamientos sobre el aforo que deben ser adoptadas por restaurantes y cafeterías. Las alas loc@s del Dr. Acaro realizarán sus actividades dentro de los parámetros legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas para los negocios de venta de alimentos y bebidas, sin embargo, el nuevo Gobierno está realizando diferentes actividades a fin de que se normalicen las actividades comerciales en el país, así mismo esto ofreciendo muchos incentivos a fin de que se implementen nuevos negocios.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la resiente pandemia que azotó el mundo, pandemia que tuvo al país en cuarentena por aproximadamente 3 meses, en los cuales el sector turístico fue el más afectado, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que Las alas loc@s del Dr. Acaro están y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor Las alas loc@s del Dr. Acaro ofrece platos de comida rápida con materia prima propia del Ecuador e ingredientes autóctonos, también da un toque

tradicional en la presentación de los productos servidos en el restaurante, para con esto resaltar la cultura ecuatoriana.

La tradición que tienen familias y amigos de juntarse cada fin de semana en los diferentes complejos turísticos, sin embargo, no se cuenta con uno que tengo un afluente hídrico con agua cristalinas, y si existen estos se encuentran muy lejanos de la ciudad y los más importante que ofrezcan nuestros productos, esto ha influido en la creación del concepto de la temática deportiva para Las alas loc@s del Dr. Acaro.

- **Factor Tecnológico.**

En los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera rápida y sorprendente, en todos los países del mundo, más aun ahora que atravesamos la pandemia puesto que ha forzado la utilización de las tecnologías, de una manera positiva en el Ecuador, a mayor ´parte de los establecimientos se vieron forzados en la implementación de aplicaciones o utilización de redes sociales; la tecnología ha evolucionado en cuanto a la maquinaria, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de un local, a encontrar la ubicación de cierto restaurante. Las alas loc@s del Dr. Acaro trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para agilizar la producción de los productos.

3.6. Producto y servicio

Las alas loc@s del Dr. Acaro es un restaurante dedicado a la elaboración de comida rápida tradicional, se enfoca básicamente en la producción alitas de pollo, asadas, fritas u horneadas, bañadas en diferentes tipos de salsas, acompañadas por guarniciones elegidas por el cliente de entre sus cuatro, agregando innovación y con estrictos controles en los procesos de producción que hacen énfasis en el uso óptimo de técnicas y métodos de cocción, seguridad alimentaria y bioseguridad. Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades inherentes a la actividad de restauración que incluyen: servicio a la mesa y reservas, Las alas loc@s del Dr. Acaro también ofrece servicio de delivery (entrega a domicilio) y takeaway (servicio para llevar).

3.6.1 Producto Esencial.

Hoy en día los clientes de restaurantes no buscan solamente satisfacer la necesidad fisiológica de alimentarse, sino que buscan un lugar donde sentirse cómodos, sentirse relajados y disfrutando de algo gustoso, buscan un ambiente divertido con una temática llamativa. En Las alas loc@s del Dr. Acaro, el producto esencial que se vende es la experiencia de poder degustar sus alitas de pollo preparadas con profesionalismo y un buen manejo de (BPM) en un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo en donde pueden no solo degustar un plato de comida, sino también disfrutar de un momento de recreación entre familia y amigos en sus instalaciones al aire libre como también del río.

3.6.2 Producto real.

Las alas loc@s del Dr. Acaro maneja una gran variedad de salsas entre las que se pueden encontrar:

- Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante).
- Alitas Orientales (Servidas en salsa Hoy Sin y ajonjolí).
- Alitas Jack Daniels (Servidas en salsa Jack Daniels).
- Alitas Búffalo (Servidas en salsa Bufalo).
- Alitas Lemon Pepper (Servidas en Powder de lemon Pepper).
- Alitas Garlic Parmesano (Servidas con queso Parmesano).
- Alitas BBQ (Servidas en salsa BBQ).
- Alitas Light (Servidas con limon sal y pimienta).

Características.

Para la elaboración de cada uno de los platos de Las alas loc@s del Dr. Acaro hay una ardua labor de innovación, creación y compromiso de cada uno de los empleados del restaurante. En la cocina, los alimentos son preparados bajo específicos manuales de BPM, bioseguridad e inocuidad con el fin de brindar a los clientes un producto final de primera, mientras que en el área de servicio los empleados están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

3.6.3 Calidad.

Para la elaboración de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Cadena de frío de la materia prima.
- Temperaturas de almacenamiento y cocción de los alimentos.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Tiempos de cocción por producto.
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de utensilios y máquinas dentro de la cocina.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Puntos críticos de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).
- Tipos y medios de contaminación de alimentos.

3.6.4 Estilo.

Las alas loc@s del Dr. Acaro maneja un estilo familiar, tratando de fusionar a la comida rápida con la recreación, el local tendrá una temática campestre, así como los nombres de los platos. El tipo de servicio que se ofrecerá es “americano” o “empatado”, por lo tanto, se sirven los alimentos ya dispuestos en el plato directamente en la mesa.

3.7 Marca.

Las alas loc@s del Dr. Acaro es un nombre llamativo puesto que lleva el nombre de un muy conocido Abogado quien ha llevado casos muy importantes en la ciudad como la defensa de los Huaoranis, como también de los asentamientos poblacionales mal llamado invasiones que están por el sector, Las alas loc@s del Dr. Acaro es una empresa que busca dar un ambiente diferente, un ambiente de distracción y diversión, Las alas loc@s del Dr. Acaro hace énfasis en la relación de la comida rápida con los centros de recreación. Con este nombre Las alas loc@s del Dr. Acaro da la bienvenida a todas esas personas amantes de un ambiente campestre al aire libre y con la compañía de la flora y la fauna tradicional

de la amazonia que estén dispuestos a experimentar una nueva y novedosa aventura al probar los productos elaborados en el establecimiento.

3.7.1 Producto aumentado

Lo que diferencia a Las alas loc@s del Dr. Acaro de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan deleitarse de un plato de comida puedan disfrutar del rio como también de sus diferentes atractivos deportivos, además de tener la oportunidad de divertirse con los diferentes mini-juegos con los que dispone mientras esperan sus pedidos, Las alas loc@s del Dr. Acaro también brinda precios accesibles, para que el dinero no sea impedimento para visitar este lugar.

3.8 Plan de introducción al mercado

Distintivos y Uniformes

Área de Cocina.

El chef y el ayudante de cocina usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

- *Chef y Ayudante de cocina*
 - * Camiseta con naranja de mangas cortas con los sellos distintivos de la empresa.
 - * Delantal negro.
 - * Pantalón azul de cocina.
 - * Zapatos blancos de cocina (antideslizantes)
 - * Toca de chef.
 - * Pico de loro (opcional)
 - * Medias blancas largas

Ilustración 17. Diseño uniforme chef



- *Ayudante de cocina.*

- * Camiseta naranja de mangas cortas con los sellos distintivos de la empresa bordados.
- * Faldón negro llano.
- * Pantalón azul de cocina.
- * Zapatos blancos de cocina (antideslizantes).
- * Medias negras largas.

Ilustración 18. Diseño uniforme ayudante de cocina.



Flores de Valga, A. (2021). Diseño uniforme ayudante de cocina. El Coca.

Personal del área de servicio.

Tanto el mesero como el Administrador cajero - recepcionista usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

- *Mesero.*
- * Camiseta negra de mangas cortas con los sellos distintivos de la empresa bordados.
- * Delantal de servicio color naranja.
- * Pantalón negro.
- * Zapatos blancos limpios.
- * Medias negras largas.
- * Gorra tipo Visera.

Ilustración 19. Diseño uniforme personal del área de servicio Mesero.



Flores de Valga, A. (2021). Diseño uniforme, personal del área de servicio Mesero. El Coca.

- *Administradora/or.*
- * Camiseta blanca de mangas cortas con los sellos distintivos de la empresa bordados.
- * Pantalón negro.
- * Zapatos blancos limpios.
- * Medias negras largas.

Ilustración 20. Diseño uniforme de la Administradora/or.



Flores de Valga, A. (2021). Diseño uniforme, personal del área de servicio. El Coca.

3.8.1 Materiales de identificación.

Imagotipo.

Ilustración 21. Imagotipo Las alas loc@s del Dr. Acaro.



Elementos a destacar:

- Los lentes que usa el Dr. Acaro.
- Las alas de pollo representan la temática del establecimiento.
- El logotipo del establecimiento “Las alas loc@s del Dr. Acaro”
- Los colores usados:

- * Color naranja de fondo.
 - * Amarillo, este color induce a comer rápido.
 - * Negro para resaltar las letras.
- El Isotipo es claro en resaltar la relación entre el Dr. Acaro la comida rápida y la temática, donde destacan las alas de pollo.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 22. Anverso tarjeta de presentación



En el reverso hay datos de contacto, en este caso, de la administradora, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 23. Reverso tarjeta de presentación



3.8.2 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de Las alas loc@s del Dr. Acaro es su establecimiento ubicado en la ciudad de El Coca, en la calle Vía Loreto Margen izquierdo a nueve cuadras de la avenida principal.

- *Promoción.*
 - * El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
 - * Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flayers pegados en establecimientos como tiendas, micromercado, entre otros.
 - * Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.
- *Contacto.*
 - * Tarjetas de presentación.
 - * E-mail.
 - * WhatsApp.
 - * Facebook.
- *Correspondencia.*
 - * A través de mail corporativo.
- *Negociación.*
 - * Directa en el establecimiento con cita previa.
 - * A través de videoconferencia. (Zoom).
 - * Vía telefónica.
- *Financiamiento.*

Tabla 14. Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	377 unidades	\$3.33
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
TOTAL		\$13.33
TOTAL ANUAL		\$160.00

Flores de Valga, A. (2021). Financiamiento publicidad. El

3.8.3 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo Las alas loc@s del Dr. Acaro, sino también todo establecimiento turístico y de restauración, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobretodo en el proceso de producción, en donde se involucra la compra de materia prima, elaboración de los productos y la entrega del plato final al cliente. Ya que en todos estos pasos los empleados manipulan directamente cada uno de los productos.

La oportunidad más grande que tiene Las alas loc@s del Dr. Acaro es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria los establecimientos de restauración se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos de comida están surgiendo y creciendo debido a los nuevos sistemas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Uno de estos es la tecnología, que ayuda a: tomar ordenes, realizar reservaciones, elegir platos en menús digitales, así como también para el pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades que tiene Las alas loc@s del Dr. Acaro es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

3.9 Fijación de Precios

3.9.1 Fijación de precios por receta estándar.

Los precios en las recetas presentadas a continuación han sido calculados para una porción. Se toma en cuenta el costo de los productos usados para preparar el plato, y la referencia es el costo por kilogramo del producto. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la producción, por ejemplo:

- Imprevistos.
- Mano de obra.
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos).
- Gastos administrativos.
- Utilidad.
- IVA.
- Costo de servicio.

En la receta se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del plato.

A continuación, se presentan los costos de 2 recetas:

- Alitas BBQ (Servidas en salsa BBQ).
- Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante).
- Alitas Jack Daniels (Servidas en salsa Jack Daniels).

- Alitas BBQ

Tabla 15. Alitas BBQ con papas fritas, receta estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	Alitas BBQ		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	15/08/2021		Chef: Jorge Rojas	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Alas de pollo	g	\$4.75	200	\$0.95
Sal	g	\$0.60	8	\$0.005
Comino	g	\$4.10	5	\$0.205
Pimienta	g	\$3.65	5	\$0.018
Paprika	g	\$5.60	5	\$0.028
Azúcar morena	g	\$2.40	50	\$0.12
Coca Cola	ml	\$1.30	75	\$0.098
Aceite	ml	\$1.30	500	\$0.65
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$1.970
			10% imprevistos	\$0.198
			Total neto	\$2.177
			Gasto de fab. 15%	\$0.327
			Factor costo 33,33%	\$0.726
			M.O. 45%	\$0.980
			G. Admin 12%	\$0.261
			45% utilidad	\$0.980
			Subtotal	\$5,450
			12% IVA	\$0.654
			10% servicio	\$0.545
			Total	\$6,639

Flores de Valqa, A. (2021). Alitas BBQ con papas fritas, receta estándar

- Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante)

Tabla 16. Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante)

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PLATO:	Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante)		Código: 002	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	15/08/2021		Chef: Jorge Rojas	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (KG)	CANTIDAD	TOTAL
Alas de pollo	g	\$4.75	200	\$0.95
Sal	g	\$0.60	8	\$0.005
Ají	g	\$4.10	5	\$0.205
Pimienta	g	\$3.65	5	\$0.018
Paprika	g	\$5.60	5	\$0.028
Azúcar morena	g	\$2.40	50	\$0.12
Coca Cola	ml	\$1.30	75	\$0.098
Aceite	ml	\$1.30	500	\$0.65
FOTOGRAFÍA 			Total bruto	\$1.970
			10% imprevistos	\$0.198
			Total neto	\$2.177
			Gasto de fab. 15%	\$0.327
			Factor costo 33,33%	\$0.726
			M.O. 45%	\$0.980
			G. Admin 12%	\$0.261
			45% utilidad	\$0.980
			Subtotal	\$5,450
			12% IVA	\$0.654
			10% servicio	\$0.545
			Total	\$6,639

Flores de Valga, A. (2021). Alitas Achoradas (Servidas en salsa Bufalo extra picante)

3.10 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 17. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$200	\$1200	\$2400

Flores de Valga, A. (2021). Arriendo Local

- **Equipos industriales.**

Tabla 18. Equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Freidora con plancha para hamburguesas	1	\$280.00	\$280.00
Picadora de papa gruesa	1	\$38.00	\$38.00
Refrigerador Indurama Ri-395	1	\$419.99	\$419.99
Frigorífico (Brahma)	1	-	-
Licadora Oster 450W	1	\$49.99	\$49.99
Tanque de gas 30kg	1	\$51.80	\$51.80
Balanza digital	2	\$8.48	\$16.96
TOTAL			\$856.74

Flores de Valga, A. (2021). Equipos industriales. El Coca.

- **Equipos de computación.**

Tabla 19. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$575.00	\$575.00
Impresora EPSON Stylus	1	\$35.00	\$35.00
TOTAL			\$610.00

Muebles y enseres.

Tabla 20. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Butakon de plástico	8	\$4.41	\$35.28
Butakon grande de plástico	6	\$11.30	\$67.80
Mesa Madeira	3	\$39.98	\$119.94
Estantería metálica	2	\$45.00	\$90.00
Mesa de acero inoxidable	1	\$120.00	\$120.00
Panera redonda	12	\$2.23	\$26.76
Vaso 325ml	15	\$0.99	\$14.85
Tabla de picar grande	2	\$15.00	\$30.00
Set de chuchillos (9 piezas)	2	\$19.99	\$39.98
Bowls acero inoxidable (set 5 piezas)	3	\$25.99	\$77.97
Recipiente grande con tapa	10	\$1.59	\$15.90
Recipiente mediano con tapa	10	\$1.04	\$10.40
Recipiente pequeño con tapa	10	\$0.90	\$9.00
TOTAL			\$657.88

Flores de Valga, A. (2021). Muebles y enseres. El Coca.

- **Equipos industriales de seguridad.**

Tabla 21. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7.00	\$14.00
Detector de gas GLP	1	\$22.00	\$24.64
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2.00	\$10.00
TOTAL			\$66.64

Flores de Valga, A. (2021). Equipos industriales de seguridad. El Coca.

- **Suministros de oficina.**

Tabla 22. Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3.40	\$3.40
Grapadora	1	\$4.50	\$4.50
Grapas (caja)	1	\$1.15	\$1.15
Caja 3 resaltadores	1	\$1.80	\$1.80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0.40	\$1.20
Perforadora	1	\$3.00	\$3.00
Libreta	2	\$0.57	\$1.14
Carpeta de cartón	20	\$0.22	\$4.40
Tijera	1	\$0.45	\$0.45
TOTAL			\$21.04
TOTAL ANUAL			\$252.48

- **Servicios básicos.**

Tabla 23. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$10.00
Luz	\$10.00
Teléfono	\$10.00
Internet	\$5.00
TOTAL	\$35.00
TOTAL ANUAL	\$420.00

- **Materiales de limpieza**

Tabla 24. Materiales de limpieza
(ver anexo

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Cloro 1 Gal	1	\$4.95	\$4.95
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$12.00	\$12.00
Fibra/lustre	1	\$0.90	\$0.90
Esponja lavaplatos	2	\$1.40	\$2.80
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$1.40	\$2.80
Pala	1	\$2.50	\$2.50
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1.00	\$4.00
Toalla de papel	2	\$3.50	\$7.00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
TOTAL			\$64.69
TOTAL ANUAL			\$776.28

3.11 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del restaurante la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (20 personas). En la cocina, se ha considerado el espacio que necesitarán los cocineros para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. No se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de cocina. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para los diferentes juegos en donde los clientes se pueden divertir.

Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 20. Estructura del establecimiento.



4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

- ***Servicio de Rentas Internas / SRI***

En esta entidad obtener el RISE (Régimen Impositivo Simplificado) no tiene ningún costo (SRI, 2021).

Para obtener el RISE se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.

- ***Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA***

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, primeramente se debe obtener la categorización otorgada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) o por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), por la categorización de Micro Empresa no se debe cancelar nada sin embargo los requisitos que solicitan son (ARCSA, 2020):

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro Único de Contribuyentes.
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso.

- ***Patente Municipal***

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. Los requisitos que se solicitan son (PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES, 2021).

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se debe adquirir en recaudación del GADMFO
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual.

- ***Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos del cantón Francisco de Orellana***

El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario (1 de enero al 31 de diciembre), exceptuando los permisos ocasionales y es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo Local en Funcionamiento.

Para obtener el permiso de funcionamiento, debe presentar al cuerpo de bomberos la siguiente documentación:

1. Solicitud de inspección de local
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados), (Si la actividad aplica).
5. Presentar informe de compatibilidad de uso de suelo para los siguientes establecimientos: Centros de tolerancia, cantinas, bares, karaokes, discotecas, licorerías, distribuidoras de gas, bodegas de combustible, estaciones de servicios – gasolineras, asaderos, carpinterías, granjas agrícolas, fábricas en general, y otros establecimientos que se encuentren regulados en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Fco. de Orellana.

- ***IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)***

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS www.iesse.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

- ***IEPI (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectuales)***

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$ 208,00. La protección de la marca tiene una duración de 10 años y puede ser renovada indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento. El procedimiento que se debe realizar es el siguiente (SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES, 2021):

- Ingresar en la página del SENADI: www.derechosintelectuales.gob.ec
- Seleccione PROGRAMA/SERVICIOS
- Ingrese opción CASILLERO VIRTUAL
- Llene los datos que le solicitan en el CASILLERO VIRTUAL (Si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el RUC de la empresa)
- Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de MI CASILLERO para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero Virtual.

- Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a SOLICITUDES EN LINEA.
- Ingrese con su usuario y contraseña
- Ingrese a la opción PAGOS
- Opción TRAMITES NO EN LINEA
- Opción GENERAR COMPROBANTE
- Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que Ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la Tasa de Pago: (Ingrese el código 1.1.10.)
- Ingrese los datos y Botón GENERAR COMPROBANTE
- Imprima el comprobante
- Y asista el BANCO DEL PACIFICO a pagar la tasa de \$16,00 o realice el pago en línea (Manual de uso)
- Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del IEPI, como el que le entregaron en el Banco del Pacífico después de haber pagado)
- Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@senadi.gob.ec, así como el NOMBRE EXACTO DE LA MARCA, que desea verificar.
- Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Impacto social

La industria alimentaria es un sector que tiene un alto impacto con el medio ambiente, ya que, se trabaja con productos orgánicos y químicos donde se puede causar algún tipo de daño en los procesos que realiza la empresa.

Por lo cual Las alas Loc@s del Dr. Acaro, tiene como objetivo la de prevenir y restaurar los daños que se pueda causar al medio ambiente en la preparación de las alas, como también las guarniciones y sus salsas.

Al momento de elaborar las alas de pollo, guarniciones y sus salsas, se utilizará la materia prima necesaria, no se utilizará ningún tipo de químico para evitar cualquier tipo de contaminación ambiental.

Las personas ocasionan basura al momento de ingresar y salir del local, por lo que se colocaran tachos de basura diferentes, clasificando plásticos, papeles y productos orgánicos, dentro del local como también alrededor de las instalaciones.

El impacto social se puede visualizar en la comunidad o sector donde está ubicado el local, por lo cual se identificará cosas positivas y negativas cuando el local este brindando su servicio.

5.2 Impacto ambiental

Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la heladería.

- **Contaminación que ocasiona la basura:** los desechos que producen los clientes al momento de ingresar o salir del local, como también al hacer uso de las instalaciones tales como: fundas, servilletas, botellas, entre otros.
- **Contaminación al momento de limpiar el local:** cuando se realiza la limpieza de pisos, cocina, utensilios de cocina y demás se lo realiza con productos químicos que

al mezclarse con agua se convierten en aguas residuales y si no se evacuan por tuberías con el tiempo provocara contaminación al medio ambiente.

- **Consumo de electricidad:** los frigoríficos, neveras y exhibidores que se utilizan, para guardar la materia prima como también los que se usan para exhibir las bebidas consumen mucha energía.
- **Consumo de agua:** al momento de realizar la limpieza del establecimiento y los utensilios de cocina, como también al preparar los alimentos, si no se realiza un control del agua se generará un desperdicio del líquido vital de manera irresponsable.
- **Contaminación por desechos:** Los desechos sólidos y la materia orgánica que genera la elaboración de nuestros productos, como también el aceite utilizado genera contaminación ambiental.

Medidas para contrarrestar los impactos generados por el “Establecimiento Las Alas Loc@s del Dr. Acaro”.

- Para la basura generada en el local se colocarán tachos de basura en sitios estratégicos que estén visibles para los clientes, como también se ubicarán recolectores de botella así se realizara una separación de la basura orgánico como también la inorgánica; logrando si que se pueda reciclar en nuestro establecimiento.
- Comprobar que la tubería que desemboca en el alcantarillado este en buen estado, como también adquirir un biodigestor el cual se lo colocara previo a la descarga del alcantarillado, logrando así conseguir que se separen estos residuos logrando así que se evite contaminar los desagües.
- Utilizar productos amigables para el medio ambiente, tanto para servir nuestros productos, como también para realizar el envío a sus domicilios, se contará con productos amigables.
- Mantener las refrigeradoras y congeladoras conectadas a un adaptador de consumo de energía, e instalando un regulador de voltaje, para protegerlos de las bajas eléctricas.
- Realizar la entrega de los residuos de aceite, a un gestor ambiental, que maneje este tipo de productos

5.3 Impacto social

Igualdad de género

Las loc@s del Dr. Acaro, tiene bien claro sobre esta política por lo que ha establecido una política de igualdad de género que evita la discriminación profesional en salarios, trato, carreras profesionales. También se aceptarán colaboradores de ambos sexos que acepten las políticas internas del negocio.

Generar empleo

El objetivo principal de esta empresa es generar plazas de empleo para la población aledaña al sector donde se llevará a cabo este proyecto, así mismo se logrará activar la comercialización de la materia prima con la que se elaboran nuestros platillos.

Atracción de empleados

Mediante una política que incluya una gestión empresarial que sea sostenible y sobre todo responsable, se crea una aceptación por parte de los empleados para que ellos se sientan seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en su desempeño laboral.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

El objetivo de este capítulo es detallar el análisis financiero del proyecto Las Alas Loc@s del Dr. Acaro, en el cual se muestra la perspectiva del punto de vista económico y en el que se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar este emprendimiento dentro del mercado gastronómico de este Cantón.

6.2. Inversiones

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

6.3. Activos Fijos

Abarca Edificaciones e instalaciones, Muebles y enseres, Equipos de computación, Maquinarias y Equipos y Vehículo, sumando como total de activos fijos \$22.000

Tabla 27 Activos Fijos.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVOS FIJOS	CANT.	V. UNIT	V. SUBT	V. TOTAL
Edificaciones e instalaciones				\$5.000,00
Construcción	1	5000	5000	
Muebles y enseres				\$3.740,00
Estaciones de trabajo	1	180	180	
Sillas de oficina	1	60	60	
Menaje de Restaurant	1	3500	3500	

Equipos de computación				\$940,00
Laptops	1	600	600	
Copiadora Impresora	1	250	250	
Teléfono	1	90	90	
Maquinarias y equipos				\$ 5.820,00
Cocina Industrial con Horno	1	500	500	
Asador Industrial	1	200	200	
Freidora Industrial	1	120	120	
Menaje de cocina	1	2000	2000	
Línea Blanca	1	2000	2000	
Mesas de trabajo	2	250	500	
Extractor de Olores	1	500	500	
Vehículos				\$6.500,00
Vehículo Cherry Van	1	6500	6500	
TOTAL ACTIVOS				\$22.000,00

Flores de Valga, A. (2021). Activos Fijos

6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$1350.00 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, y creación de la Empresa.

Tabla 28 Activos Diferidos

GASTOS AMORTIZABLES	TOTAL
Inscripción empresa	\$400,00
Gastos legales	\$500,00
Permisos funcionamiento	\$350,00
Patentes municipales	\$100,00
TOTAL GASTOS AMORT	\$1.350,00

Flores de Valga, A. (2021). Activos Diferidos

6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos a utilizar en el transcurso de 3 meses como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de tres se dispone a pagar un total en sueldos Dos mil seiscientos dieciséis con trece centavos, mensuales servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de ciento ochenta dólares, cada mes, costo de materia prima mil doscientos cincuenta y cinco de los tres meses, dos mil trescientos cuarenta dólares con cuarenta y ocho centavos, la adecuación del local cinco mil dólares, publicidad por cada mes trescientos treinta y tres con treinta y tres centavos.

Tabla 29 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO (3 meses sin ventas)	
Servicios Básicos	\$180,00
Sueldos del personal	\$2.616,13
Costo de materia prima	\$1.255,00
Gastos publicidad	\$333,33
Total mensual	\$4.384,46
Nro. Meses	3
CAPITAL DE TRABAJO	\$13153,38

Flores de Valga, A. (2021). Capital de Trabajo

Tabla 30 Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL		
Activos fijos	\$22.000,00	
Gastos pre operacionales	\$610,00	\$2.610,00
Gastos amortizables	\$2.000,00	
Inversión tangible e intangible		\$24.610,00
Capital de trabajo	\$13153,38	
TOTAL INVERSIÓN TOTAL		\$37.763,38

Flores de Valga, A. (2021). Inversión Inicial

Inversión inicial teniendo en cuenta activos fijos, pre operacionales, diferido y capital de trabajo es de \$37763,38 (Treinta y siete mil setecientos sesenta y tres con treinta y ocho centavos)

6.6 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla 31 Sueldos Mano de Obra Directa

Mano de Obra Directa			
DESCRIPCION	COCINERO	AYUDANTE	MESERA
SUELDO	500	400	400
DECIMO TERCERO	37,50	33,33	33,33
DECIMO CUARTO	33,33	33,33	33,33
APORTE PATRONAL	54,68	48,6	72,9
APORTE PERSONAL	47,25	37,80	37,80
TOTAL SUELDO	672,76	553,07	577,37

Flores de Valga, A. (2021). Sueldos mano de obra directa

Tabla 32 Sueldos Mano de Obra Indirecta

DESCRIPCION	Gerente
SUELDO	600
DECIMO TERCERO	50,00
DECIMO CUARTO	33,33
APORTE PATRONAL	72,9
APORTE PERSONAL	56,70
TOTAL SUELDO	812,93

Flores de Valga, A. (2021). Sueldos mano de obra directa

El total de sueldo a pagar de la mano de obra directa como de la indirecta mensual es de:

Tabla 33 Total de Sueldos de Mano de Obra Directa e Indirecta

DESCRIPCION	COCINERO	AYUDANTE	MESERA	GERENTE	TOTAL DE SUELDOS
SUELDO	500	400	400	600	1900
DECIMO TERCERO	37,50	33,33	33,33	50,00	154,17
DECIMO CUARTO	33,33	33,33	33,33	33,33	133,33
APORTE PATRONAL	54,68	48,6	72,9	72,9	249,08
APORTE PERSONAL	47,25	37,80	37,80	56,70	179,55
TOTAL SUELDO	672,76	553,07	577,37	812,93	2616,13

Flores de Valga, A. (2021). Total de Sueldos mano de obra directa e Indirecta

6.7. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes:

Tabla 34 Depreciación activos Fijos

ACTIVO FIJO	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL AÑOS	MONTO DEPRECIABLE	DEPRECIACION ANUAL
Construcción	5000	500,00	10	4500,00	450,00
Estaciones de trabajo	180,00	18,00	10	162,00	16,20
Sillas de oficina	60,00	6,00	10	54,00	5,40
Menaje de Restaurant	3500,00	350,00	10	3150,00	315,00
Laptops	600,00	60,00	3	540,00	180,00
Copiadora Impresora	250,00	25,00	3	225,00	75,00
Teléfono	90,00	9,00	3	81,00	27,00
Cocina Industrial con Horno	500,00	50,00	10	450,00	45,00
Asador Industrial	200,00	20,00	10	180,00	18,00
Freidora Industrial	120,00	12,00	10	108,00	10,80
Menaje de cocina	2000,00	200,00	10	1800,00	180,00
Línea Blanca	2000,00	200,00	10	1800,00	180,00
Mesas de trabajo	250,00	25,00	10	225,00	22,50
Extractor de Olores	500,00	50,00	10	450,00	45,00
Vehículo Chery	6500,00	650,00	5	5850,00	1170,00

Flores de Valga, A. (2021). Depreciación activos Fijos

6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a cuatrocientos dólares, ya que el monto por constitución equivale a dos mil dólares.

Tabla 35 Amortización

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución y permisos	2000	20%	400

Flores de Valga, A. (2021). Amortización

6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$22000, que equivale a una estructura del 59%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,7 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$ 15352.63 con una estructura del 41% , el costo es del 14 % que otorga el 5,8% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$37352.63 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 36 Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	22000	59%	13%	7,7%	
Capital Financiero	15352,63	41%	14%	5,8%	
TOTAL INVERSION	37352,63	100%		13,4%	TMAR

Flores de Valga, A. (2021). Estructura de Capital

6.10. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

Tabla 37 Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION

MONTO	15352,63
TASA	14%
PLAZO	5

PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	15352,63
1	4471,97	2.149,37	2.322,60	13.030,03
2	4471,97	1.824,20	2.647,76	10.382,27
3	4471,97	1.453,52	3.018,45	7.363,81
4	4471,97	1.030,93	3.441,03	3.922,78
5	4471,97	549,19	3.922,78	0,00

Flores de Valga, A. (2021). Tabla de amortización.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 15352,63, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de 2149.37, siendo estas no fijas y a su vez el pago capital de 2322.60, igual no fijas sin embargo al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

6.11. Punto de equilibrio

Tabla 38 Costos Fijos

COSTOS FIJOS	
Sueldos	2.616,13
Ser. Básicos	180,00
T. COSTOS FIJOS	2796,13

Flores de Valga, A. (2021). Tabla de amortización.

Tabla 39 Costos/Ingresos

Costo Porción para 1 sola persona					Ingreso Porción para 1 sola persona				
Años	Producción mensual	Producción anual	Costo unitario USD	Costo anual USD	Años	Producción mensual	Producción anual	PVP	Ingreso anual USD
1	400	4800	3,14	15072,00	1	400	4800	5,00	24000,00
2	400	4800	3,17	15198,60	2	400	4800	5,04	24201,60
3	500	6000	3,19	19157,84	3	500	6000	5,08	30506,12
4	500	6000	3,22	19318,77	4	500	6000	5,13	30762,37
5	500	6000	3,25	19481,04	5	500	6000	5,17	31020,77
Costo Porción para 2 personas					Ingreso Porción para 2 personas				
Años	Producción mensual	Producción anual	Costo unitario USD	Costo anual USD	Años	Producción mensual	Producción anual	PVP	Ingreso anual USD
1	200	2400	6,28	15072,00	1	200	2400	10	24000,00

2	200	2400	6,33	15198,60	2	200	2400	10,08	24201,60
3	300	3600	6,39	22989,41	3	300	3600	10,17	36607,34
4	300	3600	6,44	23182,52	4	300	3600	10,25	36914,84
5	300	3600	6,49	23377,25	5	300	3600	10,34	37224,93

Costo Porción Familiar					Ingreso Porción Familiar				
1	100	1200	9,42	11304,00	1	100	1200	15,00	18000,00
2	100	1200	9,50	11398,95	2	100	1200	15,13	18151,20
3	200	2400	9,58	22989,41	3	200	2400	15,25	36607,34
4	200	2400	9,66	23182,52	4	200	2400	15,38	36914,84
5	200	2400	9,74	23377,25	5	200	2400	15,51	37224,93

Flores de Valga, A. (2021). Costos/Ingresos

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad.

6.12 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

Tabla 40 Costos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales					
Ventas porción personal	24000,00	24201,60	30506,12	30762,37	31020,77
Ventas porción pareja	24000,00	24201,60	36607,34	36914,84	37224,93
Ventas porción familiar	18000,00	18151,20	36607,34	36914,84	37224,93
Ventas totales	66000,00	66554,40	103720,80	104592,05	105470,63
Costos operacionales					
Costos porción personal	15072,00	15198,60	19157,84	19318,77	19481,04
Costo porción pareja	15072,00	15198,60	22989,41	23182,52	23377,25
Costos porción familiar	11304,00	11398,95	22989,41	23182,52	23377,25
Costos operacionales totales	41448,00	41796,16	65136,66	65683,81	66235,55
Utilidad bruta (I-C)	24552,00	24758,24	38584,14	38908,24	39235,07
Gastos de administración y ventas	14765,2	17583,6	18923,6	19023,6	19223,6
Utilidad en operación (UB -	9786,8	7174,6	19660,5	19884,6	20011,5

GAD)					
Gastos financieros (intereses)	4471,97	4471,97	4471,97	4471,97	4471,97
Utilidad antes de los impuestos y la participación (UO - GF)	5314,8	2702,7	15188,6	15412,7	15539,5
15% participación a trabajadores	797,2245	405,40002	2278,28498	2311,90099	2330,92538
Utilidad antes impuesto a la renta	4517,6	2297,3	12910,3	13100,8	13208,6
22% Impuesto a la renta	993,87	505,40	2840,26	2882,17	2905,89
UTILIDAD NETA	3523,73	1791,87	10070,02	10218,60	10302,69

Flores de Valga, A. (2021). Costos/Ingresos

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$3523.73 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$10302.69

6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla 41 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE INGRESOS						
VENTAS		\$164.976	\$166.361,8	\$219.082,73	\$220.923,02	\$222.778,78
TOTAL FLUJO DE INGRESOS						
FLUJO COSTOS		\$131.880	\$132.987,7	\$176.252,14	\$177.732,66	\$179.225,61
COSTO DE VENTAS						
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		\$14.962,40	\$15.540,41	\$23.656,99	\$23.916,76	\$24.079,56
INVERSION FIJA	-\$22.000,00					
CAPITAL DE TRABAJO	-\$12.742,63					
INVERSION DIFERIDA	-\$2.610,00					
TOTAL FLUJO DE COSTOS	-\$37.352,63	\$146.842,4	\$148.528,2	\$199.909,13	\$201.649,42	\$203.305,18
FLUJO ECONOMICO (I-TFC)		\$18.133,60	\$17.833,60	\$19.173,60	\$19.273,60	\$19.473,60
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						

PRESTAMO	\$15.352,63					
PAGO PRESTAMO		\$ 4.471,97	\$ 4.471,97	\$ 4.471,97	\$ 4.471,97	\$ 4.471,97
UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN		\$ 13.661,63	\$ 13.361,63	\$ 14.701,63	\$ 14.801,63	\$ 15.001,63
PARTICIPACION TRABAJADORES (15%)		\$2.049,24	\$2.004,24	\$2.205,24	\$2.220,24	\$2.250,24
UTILIDAD ANTES DE RENTA		\$11.612,39	\$11.357,39	\$12.496,39	\$12.581,39	\$12.751,39
IMPUESTO A LA RENTA		\$2.554,72	\$2.498,62	\$2.749,20	\$2.767,90	\$2.805,30
FLUJO FINANCIERO	-\$22.000,00	\$9.057,66	\$8.858,76	\$9.747,18	\$9.813,48	\$9.946,08

Flores de Valga, A. (2021). Flujo de Caja

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$9057,66, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$ 9.946,08.

6.14. Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$10010,11

6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 32 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,40% con el TMAR.

Tabla 42 Van/Tir

VAN	\$10.010,11	VAN ACEPTA SIEMPRE Y CUANDO SEA MAYOR A UNO TIR ACEPTA MAYOR A LA TASA DESCUENTO
TIR	32%	
BENEFICIO COSTO	VENTAS / FLUJO COSTOS	
BENEFICIO COSTO	\$1,12	
1,12-1= 0,12		POR CADA DÓLAR INVERTIDO GANO 12 CENTAVOS

Flores de Valga, A. (2021). Van/Tir

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Luego de desarrollar el presente proyecto, concluimos que la comida rápida entre ella los productos elaborado con alas es un sector que se encuentra en crecimiento y el mismo permite que muchos emprendimientos se lleven a cabo.

En este proyecto observamos que El Coca seguirá teniendo un manejo económico responsable por lo que continuará creciendo, por lo que la demanda de estos productos aumentaría con una gran probabilidad coincidiendo con experiencias de otras ciudades que ya han desarrollado el sector de fast food de alitas, como por ejemplo la ciudad de Quito, los resultados obtenidos apuntan que este sector aún tiene mucho camino por recorrer, el mercado está en vías de desarrollo y cuenta con el ambiente apropiado para hacerlo.

También podemos concluir que sector en donde nos estamos enfocando, es decir en la Lotización “San Carlos”, es una zona donde no se cuenta con variedad de restaurantes de comida mucho menos uno que tenga una vertiente de agua cristalina, por lo que sería exclusivo y único, lo que llamaría la atención de todos sus alrededores, como también de los habitantes del cantón.

Hemos podido deducir que la clave del éxito para todo proyecto está en conocer el entorno interno y externo al que nos vamos a dirigir, y con esto aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas que sean necesarias para surgir en el mercado.

7.2 RECOMENDACIONES

Recomendamos hacer una investigación exhaustiva, ya que esto va a ayudar a entender la dinámica, tendencia y estacionalidad que pueda tener el mercado a estudiar.

Para el estudio de mercado, recomendamos hacer encuestas en las que se den a conocer los sabores y mezclas que se puedan implementar puesto que esto ayudara a fin de que satisfacer las necesidades no atendidas de nuestros clientes, así mismo se dé a conocer que productos complementarios, podemos incluir.

Debemos evaluar de manera detallada la proyección, los ingresos, costos y la inversión ya que esto determinara a partir de qué mes hay rentabilidad en la empresa y si el proyecto es viable.

Recomendamos estandarizar los procesos de atención, proceso de producción, uniformes, marketing, diseño e infraestructura de la empresa para ofrecer como franquicia a otras personas que quieran invertir en este negocio.

Para contrarrestar la sensibilidad de nuestros costos, recomendamos trabajar de forma directa y hacer una alianza estratégica con el proveedor de pollo, que es el más importante para nuestro negocio; con esto, podemos colocar la marca (ejemplo Pollos Andino) en nuestro local o a cambio de un mejor precio en el pollo.

7.3 ANEXOS

Anexo 1-5 Encuesta

<https://docs.google.com/forms/d/1R8I8fLant-NMN46QQ57mlE0MpmUJyDFy7rreVFrB7TQ/prefill>

Bibliografía

<https://docs.google.com/forms/d/1R8I8fLant-NMN46QQ57mlE0MpmUJyDFy7rreVFrB7TQ/prefill>

<https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>