



**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE
PICHINCHA**

CARRERA: Tecnología en Administración de Empresas

TÍTULO:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
CEVICHE A BASE DEL GRANO DE QUINUA, EN EL BARRIO LA
TOLA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

**Trabajo de Titulación presentado como requisito para optar por el
Título de Técnico Superior o Tecnólogo en Administración de Empresas**

AUTORA: Haro Cadena, Diana Carolina

TUTOR: Andrade Villacrés, Jorge Alberto

Quito, junio 2020

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto:

Doctor Jorge Alberto Andrade Villacrés,

Manifiesto que el presente trabajo de investigación “Estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base del grano de quinua en el barrio La Tola del Distrito Metropolitano de Quito”, presentado por la Srta. Diana Carolina Haro Cadena con cédula de ciudadanía Nro. 172452853-2, cumple con todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe, mismo que puede utilizar para optar por el Título de Tecnología en Administración de Empresas.

D.M., de Quito a los 31 días del mes de julio de 2020

Dr. Jorge Alberto Andrade Villacrés
Nro. C.C. 1705586327

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente proyecto de investigación titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CEVICHE A BASE DEL GRANO DE QUINUA EN EL BARRIO LA TOLA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”, se ha realizado en base a investigaciones, fundamentos teóricos e ideas propias, de una realidad objetiva, válida y verdadera.

Declaro que soy la Autora de este proyecto de investigación; por lo cual, soy responsable del contenido, argumentos, que contiene el presente trabajo. Autorizo al Instituto Tecnológico Superior Honorable Consejo Provincial de Pichincha, para la utilización de los mismos con fines educativos.

Srta. Diana Carolina Haro Cadena
C.C.: 172452853-2

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen, que me han protegido durante todo el camino de mi vida, dándome sabiduría y conocimiento para poder lograr esta meta, culminado de la mejor manera.

Dedico este trabajo a mi familia entera, Lourdes, César, Damaris, Fernanda, Rosario, Juan, Marco, William, Geoconda, que, con su ejemplo, apoyo, paciencia, amor, sus buenos consejos de seguir adelante, de triunfar y lograr ser una profesional, han conseguido que sea la persona que soy ahora.

A mis jefes el Abg. Edmo Muñoz, Abg. Fabián Haro y mi compañera Tnlga. Sandra Hernández, han sido como unos padres, me han brindado su amistad, ejemplo, motivación y apoyo para lograr culminar esta meta.

Con mucho cariño.

Srta. Diana Carolina Haro Cadena

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, mi agradecimiento es a mi DIOS y a la VIRGEN, por todas las oportunidades brindadas a lo largo de vida, quienes me han sabido guiar en cada paso para ser una mujer de bien y darme la fortaleza, sabiduría, conocimiento y paciencia para alcanzar cada cosa que me he propuesto.

Les agradezco infinitamente a mis padres Lourdes y César, hermana Fernanda, abuelita Rosario y mis tíos, Juan, William, Marco y Geoconda, por el apoyo fundamental que me han sabido brindar para que yo pueda cumplir mis objetivos trazados, gracias por esa paciencia, ese cariño y constante apoyo en los momentos malos y buenos como este.

En especial a mi hermosa hija Dámaris Isabella, que, con su amor, palabras de cariño, me han dado fuerzas para llegar a culminar esta etapa de mi vida y así poder ser un ejemplo para que ella alcance sus metas planeadas.

A mi tutor Dr. Jorge Alberto Andrade Villacrés, quien con su experiencia ha sabido guiarme en la elaboración de este proyecto y pueda así culminar con éxito.

Srta. Diana Carolina Haro Cadena

RESUMEN

El presente estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base del grano de quinua, en el barrio La Tola del Distrito Metropolitano de Quito, tiene como finalidad cubrir una demanda insatisfecha, de la población objeto. Dentro de la investigación realizada se determinó que la población consume permanente productos alimenticios preparados fuera de sus hogares. El local de comidas denominado “CeviQuinua” ofrecerá a sus posibles clientes y consumidores, una variedad de ceviches a base de grano de quinua, complementando con otros ingredientes como mariscos y legumbres. Los productos para comercializar están dirigidos a las personas que poseen poder adquisitivo, sin embargo, su consumo es para todas las edades, sin distinción; la propuesta de negocio se enmarca a la necesidad que existe en el sector y al no tener una competencia directa. Para el desarrollo del negocio se ha considerado estratégicamente varios criterios, como es la ubicación por ser unos sitios turísticos, el nivel de aceptación del producto por parte de la población, el número de miembros familiares de cada hogar, la frecuencia de consumo de comidas en restaurante. Con todos los antecedentes mencionados, cabe rescatar el que el proyecto es factible.

Palabras claves: ceviche, quinua, factibilidad, turístico.

SUMMARY

The present feasibility study for the commercialization of ceviche based on quinoa grain, in the La Tola neighborhood of the Metropolitan District of Quito, aims to cover an unmet demand from the target population. Within the investigation carried out, it was determined that the population permanently consumes food products prepared outside their homes. The food place called "CeviQuinoa" will offer its potential customers and consumers a variety of quinoa-based ceviche is, complementing it with other ingredients such as seafood and legumes. The products to be marketed are aimed at people who have purchasing power, however, their consumption is for all ages, without distinction; the business proposal is in line with the need that exists in the sector and not having direct competition. For the development of the business, several criteria have been considered strategically, such as the location for being a tourist site, the level of acceptance of the product by the population, the number of family members of each household, the frequency of consumption of meals in restaurant. With all the aforementioned background, it should be rescued that the project is feasible.

Key words: ceviche, quinoa, feasibility, tourism.

Índice

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN.....	vi
SUMMARY	vii
Índice.....	viii
Índice de tablas.....	xiii
Índice de gráficos.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
Tema.....	2
Planteamiento del problema	2
JUSTIFICACIÓN.....	4
OBJETIVOS.....	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
Idea a defender.....	7
CAPÍTULO I.....	8
1. Marco Teórico.....	8
1.1. Análisis del Mercado y Estrategia Comercial	8
1.2. Datos Generales del Barrio La Tola	8
1.3. Descripción del negocio	9
1.4. Descripción del producto	10
Origen de la Quinoa	10

Origen de la quinua en Ecuador.....	11
Beneficios de la quinua	11
Propiedades de consumir el producto quinua.....	12
Tipos de quinua.....	12
Gastronomía	13
Gastronomía mundial.....	13
Gastronomía ecuatoriana.....	14
Gastronomía de la Sierra.....	14
Naturaleza y uso del producto	15
Normativa legal para la comercialización de alimentos preparados en el país	15
1.5. Técnicas de investigación.....	17
1.6. Análisis del mercado.....	18
Segmentación de mercado.....	18
Variables de segmentación.....	20
1.7. Análisis y tamaño de la muestra	20
Aplicación de la formula	20
Aplicación de la encuesta.....	21
Resultados obtenidos del análisis de la encuesta.....	21
1.8. Análisis de la oferta	31
1.9. Análisis de la demanda	32
Proyección de la demanda.....	33
Proyección de la demanda insatisfecha.....	33
1.10. Marketing MIX.....	34
Precio.....	34
Plaza.....	34
Promoción	34

Producto.....	35
1.11. Comercialización.....	37
Canales de comercialización	37
CAPÍTULO II.....	38
2. Estudio de Mercado	38
2.1. Determinación del tamaño óptimo del local de comercialización de ceviches de quinua.....	38
2.2. Localización.....	38
2.2.1. Macro localización	39
2.2.2. Micro localización.....	40
2.3. Ingeniería.....	40
2.3.1. Flujograma de proceso	41
2.4. Factores relevantes que determinan la adquisición de equipos y maquinarias.....	45
2.5. Distribución de la planta.....	46
2.5.1. Dimensiones de la planta	46
2.5.2. Cálculo del área.....	46
CAPÍTULO III.....	48
3. Estudio Legal Administrativo.....	48
3.1. Empresa	48
3.1.1 Definición de la empresa	48
3.1.2. Clasificación de las empresas	48
3.1.3. Clasificación según su creación	49
3.1.4. Clasificación según su tamaño	49
3.2. Microemprendimiento	50
3.2.1. Tipos de microemprendimiento	50
3.2.2. Ventajas y desventajas del microemprendimiento	51

3.3. Requisitos legales para la creación de emprendimientos y empresas.....	51
3.3.1. Figura Legal.....	52
3.3.2. Requerimientos tributarios.....	53
3.3.3. Requisitos municipales.....	54
3.3.4. Permisos de funcionamiento.....	55
3.4. Descripción Del Negocio.....	58
3.4.1. Misión.....	58
3.4.2. Visión.....	59
3.4.3. Políticas.....	59
3.4.4. Valores.....	59
3.4.5. Foda.....	60
3.4.6. Eslogan.....	61
3.4.7. Logotipo.....	61
3.4.8. Estructura organizacional del negocio.....	61
CAPÍTULO IV.....	66
4. Estudio y Evaluación Financiero.....	66
4.1. Fuentes de usos de los recursos.....	66
4.1.1. Activos fijos.....	66
4.2. Inversión – capital inicial.....	67
4.3. Financiamiento.....	67
4.4. Ingresos ventas.....	68
4.4.1. Ingresos ventas diarias.....	68
4.4.2. Ingresos de ventas proforma.....	69
4.5. Costos y gastos administrativos y operativos.....	69
4.5.1. Costos y gastos administrativos y operativos proforma.....	70
4.5.2. Capital trabajo.....	70

4.5.3. Beneficios de ley	71
4.5.4. Nómina personal	72
4.5.5. Nómina personal proforma	73
4.6. Balance de resultados proforma	73
4.7. Balance general	74
4.8. Presupuesto flujo de caja	75
4.9. Valor actual neto (VAN)	76
4.10. Tasa de inversión de retorno (TIR)	77
4.11. Periodo de recuperación de capital	77
Conclusiones.....	78
Recomendaciones.....	79
Bibliografía.....	80
Anexos.....	81

Índice de tablas

Tabla 1: Grupo de edades año 2010.....	18
Tabla 2: Población PEA, PEI, año 2010	19
Tabla 3: Proyección de PEA, PEI, desde 15 a 64 años de edad	19
Tabla 4: Proyección de la PEA a cinco años	19
Tabla 5: ¿Usted consume la quinua?.....	21
Tabla 6: ¿Cuáles de los siguientes platos Usted consume la quinua?	22
Tabla 7: ¿Sabía usted o conoce los beneficios de consumir quinua?.....	23
Tabla 8: ¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?.....	25
Tabla 9: ¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?.....	26
Tabla 10: ¿Le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?.....	27
Tabla 11: ¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?.....	28
Tabla 12: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?	29
Tabla 13: ¿Cuántos miembros de la familia asisten con usted a un local de comidas?	30
Tabla 14: Locales de comida ofertantes	32
Tabla 15: Proyección de la demanda	33
Tabla 16: Proyección estimada de la demanda insatisfecha	33
Tabla 17: Precio de los ceviches de quinua	34
Tabla 18: Factores relevantes que determinan la maquinaria y el equipo	45
Tabla 19: Activos Fijos	66
Tabla 20: Inversión inicial.....	67
Tabla 21: Ingresos de ventas diarias	68
Tabla 22: Ingresos de ventas proforma	69
Tabla 23: Costos y gastos administrativos y operativos.....	69
Tabla 24: Costos y gastos administrativos y operativos proforma	70
Tabla 25: Capital de trabajo	71
Tabla 26: Beneficios de ley trabajadores	71
Tabla 27: Nómina y rol de pagos proyectados aún año	72
Tabla 28: Nómina y rol de pagos proyectados aún año	73
Tabla 29: Balance de resultado proforma.....	73
Tabla 30: Balance general	74
Tabla 31: Flujo de caja presupuestado	75
Tabla 32: Depreciaciones	76
Tabla 33: Calculo del VAN.....	76
Tabla 34: Calculo del TIR.....	77
Tabla 35: Periodo de recuperación capital	77

Índice de gráficos

Gráfico 1: ¿Usted consume la quinua?	22
Gráfico 2: ¿Cuáles de los siguientes platos usted consume la quinua?	23
Gráfico 3: ¿Sabía usted o conoce los beneficios de consumir quinua?	24
Gráfico 4: ¿Ha probado o consumido la quinua en ceviche?	25
Gráfico 5: ¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?	26
Gráfico 6: ¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?.....	27
Gráfico 7: ¿le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?.....	28
Gráfico 8: ¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?	29
Gráfico 9: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?	30
Gráfico 10: ¿Cuántos miembros de la familia asisten con usted a un local de comidas?.....	31

INTRODUCCIÓN

La gastronomía ecuatoriana es muy apetecida por turistas nacionales y extranjero, en los últimos años ha incrementado el turismo en el país, generando significativos ingresos a la economía local, regional y nacional, esto ha permitido a las empresas generar más ingresos. Actualmente nos encontramos afectados por una crisis sanitaria a nivel nacional y mundial, por esa razón se ha visto la necesidad de introducir la quinua en la dieta diaria de la población, la quinua en combinación con el ceviche aportan un alto nivel nutricional al organismo es rica en vitaminas y minerales, adicionalmente de ser un alimento de exquisito sabor, cumple con los porcentajes que una persona necesita diariamente ya que además de ser rica en nutrientes fortalece el sistema inmunológico del ser humano..

El grano de quinua tiene grandes concentraciones de proteínas y más elevado a diferencias de otros productos como: el trigo, el arroz, la carne, el maíz, la cebada, etc. Según datos estadísticos los países con mayor demanda en su consumo son: Francia, Dinamarca, Alemania, y otros; se ha vuelto un hábito el consumo diario de grano de quinua, siendo recomendado por los especialistas de la salud, tanto para niños, adolescentes, jóvenes y personas de la tercera edad, debido a su alto aporte nutricional en el ser humano necesarios para mantener una salud de calidad.

El presente trabajo de investigación busca promover el consumo permanente del grano de quinua en los hogares de los quiteños, específicamente a la población del

barrio La Tola del Distrito Metropolitano de Quito, mediante la combinación de la quinua con otros productos que realcen o mantengan su aporte nutricional, como ceviches con granos de quinua. A través de la investigación se espera determinar el grado de rentabilidad del proyecto, cubrir necesidades alimenticias y nutricionales, e implementación de estrategias ofreciendo un producto de alta calidad nutricional y atención al cliente, esperando que el flujo de ventas crezca progresivamente.

Tema

Estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base del grano de quinua en el barrio La Tola del Distrito Metropolitano de Quito.

Planteamiento del problema

Se realizó la investigación de mercado en el barrio La Tola, ubicado en el Centro Histórico de la capital considerado Patrimonio Cultural de la Humanidad, lugar turístico, por lo que existe una gran demanda de consumos de alimentos preparados que no son apropiados para la salud ya que en su mayoría se derivan de comida chatarra, deteriorando la salud de los usuarios, al realizar la observación de campo se pudo constatar que existe una demanda insatisfecha y surge esta creativa e innovadora idea de combinar un alimento proteico con otros productos alimenticios.

En la actualidad el estado impulsa el desarrollo de microempresas, mediante el financiamiento a través de entidades financieras, con el objetivo de reactivar los

emprendimientos y que estos permitan generar recursos y fuentes de empleos a los ciudadanos, mejorando la calidad de vida de las personas.

Este trabajo de investigación denominado “Estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base del grano de quinua en el barrio La Tola del Distrito Metropolitano de Quito”, es una prometedora propuesta que además de ser algo innovador en el mercado, permitirá generar ingresos, fuentes de empleo, dinamismo en la economía local y nacional, rescatar nuestra cultura y gastronomía ecuatoriana, mejorar hábitos alimenticios de la población ofreciendo un producto ceviche a base de quinua con un sabor exquisito.

JUSTIFICACIÓN

Este proyecto plantea introducir al mercado un producto que es el grano de quinua que al ser combinado con otros ingredientes se convierte en un platillo apetecido e innovador para el paladar de los clientes, destacando así su sabor para convertirse en un exquisito ceviche, logrando que la fusión de varios ingredientes brinde una excelente nutrición y un delicioso sabor.

Al combinar los beneficios del grano de quinua con los ingredientes del ceviche, incentivaremos la ingesta a la dieta alimenticia de la población, ya que la quinua posee múltiples beneficios para la salud como son: rico en fibra y proteínas, además de su índice glucémico es muy bajo, por este motivo es recomendado para personas diabéticas o que desean mantener el peso ideal, ayuda a mejorar el tránsito intestinal debido a su alto contenido en fibra, previene el estreñimiento ayudando a tener unas mejores digestiones; es un potente antioxidante, rica en quercetina y kaemferol, dos flavonoides potentes antioxidantes vegetales de origen vegetal, que favorecen a purificar el organismo mejorando la salud de las peronas, el consumo de la quinua es ideal para los deportista, además contiene los aminoácidos esenciales que necesita nuestro organismo indispensable para formar los músculo y tejidos , de esta manera permite que se recuperen rápidamente de los agotadores entrenamientos, adicionalmente favorece a mantener controlado los niveles de colesterol en la sangre y disminuye el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares.

La importancia del presente estudio de factibilidad se basa en comercializar un producto innovador que contenga grandes beneficios para la salud de los habitantes del

barrio La Tola y la comunidad en general del Distrito Metropolitano de Quito. La comercialización será directa del vendedor al consumidor, siendo su adquisición en forma de producto terminado apto para el consumo inmediato, brindando un servicio de calidad con todos los lineamientos de bioseguridad, de esta manera garantizamos nuestro producto. Además, se brindará una variedad de combinaciones en ceviches con quinua mismos que permitirá tener una diferenciación en el mercado competitivo, permitiendo que la rentabilidad sea mucho más alta a lo proyectado.

OBJETIVOS

Objetivo general

- Elaborar un estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base del grano de quinua, en el barrio La Tola, Distrito Metropolitano de Quito, a través de la compilación de información para la instalación de un restaurante, que permita el expendio de ceviche con quinua, generando rentabilidad y fuentes de empleo en el sector.

Objetivos específicos

- Crear una base de datos de información teórica, mediante la investigación en fuentes bibliográficas, libros, artículos de revistas, web; que permitan la determinación de las falencias y carencias de la industria alimenticia en el país.
- Realizar un diagnóstico situacional en el que describa las estrategias para la focalización, dimensión, localización e ingeniería del proyecto, además de la organización del estudio técnico, legal-administrativo y ambiental, que permita la elaboración del estudio de factibilidad para la comercialización de ceviche a base de quinua.
- Desarrollar el estudio económico financiero, que permita la evaluación de rubros iniciales, inversión inicial, inversión anual, pasivos, indicadores económicos e impacto en el mercado, permitiendo la verificación, viabilidad y rentabilidad del proyecto a mediano y largo plazo.

Idea a defender

- Crear una empresa que genere rentabilidad en el mercado local, regional y nacional
- Generar fuentes de empleo en los habitantes del sector
- Ofrecer productos innovadores y de calidad.

CAPÍTULO I

1. Marco Teórico

1.1. Análisis del Mercado y Estrategia Comercial

1.2. Datos Generales del Barrio La Tola

Historia

La Tola es uno de los barrios más emblemáticos de Quito, perteneciente a la parroquia Itchimbia, provincia de Pichincha, situado en el Centro Histórico. “Desde 1629 se conocía al sector con el nombre que lo caracteriza. No obstante, según el texto, la zona que comprendía en gran parte a la hacienda de la familia Muñoz, y empezó a poblarse en el siglo XIX” (El Telegrafo, 2015). La Tola guarda innumerables historias y anécdotas, que son contadas por sus habitantes y que las comparte con sus visitantes nacionales y extranjeros que han estado en este asombroso lugar, además La Tola es conocida por sus tradiciones y culturas, destacándose las corridas de toros, sus famosas peleas de gallo, los encuentros de box. Además, cuenta con varios sitios turísticos: El Parque Itchimbía, Plaza de toros Belmonte, Coliseo Julio César Hidalgo, Gallera de la Tola, entre otros.

Según (Vizúete, 2017): “Algunos fundadores han dividido a La Tola en cuatro sectores la Tola Colonial, la Tola Alta, la Tola Baja y la Nueva Tola, nació de la hacienda Piedrahita y se desarrolló por influencia de los salesianos...”.

1.3. Descripción del negocio

El presente negocio tiene como finalidad desarrollar una actividad económica que permita generar fuentes de ingresos a través de la comercialización de ceviche a base de grano de quinua en uno de los barrios del Centro Histórico de la capital, La Tola, para el desarrollo de este proyecto se requieren varios factores como de: producción, almacenamiento, capital humano y recursos económicos, la fuente de los recursos económicos está constituido por ahorros familiares, mismos que servirán para la implementación, adquisición y funcionamiento de esta actividad gastronómica.

El estudio de la viabilidad del negocio se deberá realizar, describir y detallar el producto, servicio y los protocolos de bioseguridad a la población, esta debe ser clara y precisa, la venta será directa entre el vendedor y el consumidor, la comercialización de ceviche a base de grano de quinua se desarrollará en un establecimiento en el cual ofrecerá una variedad de combinaciones de ceviches con quinua, además de promocionar el producto a través de redes sociales, en el barrio la Tola y sus alrededores.

Un negocio según (Komiya, 2019) afirma.

Un negocio es una actividad, ocupación, sistema o método que tiene como finalidad obtener un beneficio económico, generalmente a través de la realización de actividades de producción de productos, comercialización de productos o prestación de servicios, que benefician a las personas u a otros negocios.

1.4. Descripción del producto

La quinua es también conocida como quinoa, canigua, hupa, dahua, candonga, licsa, arroz de Perú y trigo inca; es un grano considerado un cereal que al ser consumido ya sean en platos salados o dulces aporta un alto valor nutricional al organismo, es originaria de los países andinos Perú, Bolivia y Ecuador.

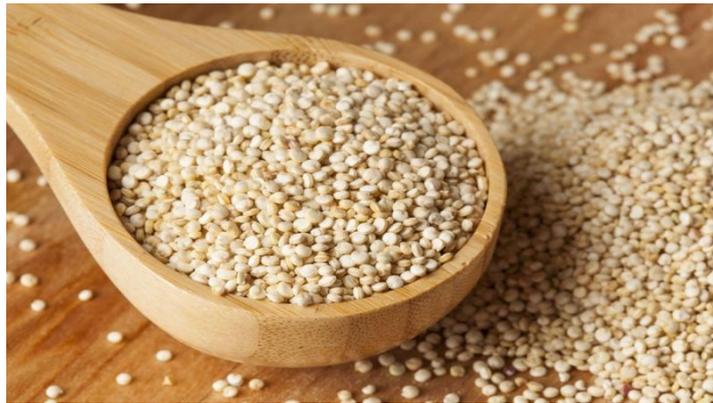


Figura 1: la quinua en presentación natural
Fuente: <https://www.google.com/search?q=quinua+fotos>

Origen de la Quinua

La quinua es un grano que se ha venido consumiendo desde la antigüedad, cultivada por los indígenas para su consumo, considerándose un alimento básico en los hogares, según datos históricos este grano fue descubierta entre los años 3000 y 5000 AC, siendo el español Pedro de Valdivia el primer ser humano que empieza con el cultivo para su comercialización, esto se debe al observar a los indígenas sembrar este grano quinua en sus territorios.

Origen de la quinua en Ecuador

La quinua es un alimento que ha venido acompañando la alimentación de nuestros aborígenes, su consumo viene desde hace 300 a 500 A.C, cultivada por los Cañaris, siendo un alimento preferido por la sierra ecuatoriana.

En el siglo XVIII, Juan de Velasco (1946: I: 95) distingue dos tipos de quinua:

Quinua blanca, cuyo grano es menudo, redondo, chato, sin piel; se cultiva en sementeras grandes de tierras frías “se come como el arroz, de buen gusto fresco;

Quinua colorada, de grano muy menudo y redondo, cuyo único uso es comerlo tostado, porque revienta y se esponja mucho y es de bello gusto.

Beneficios de la quinua

- Apta para intolerantes al gluten
- Perfecta para controlar el peso
- Ayuda a mejorar el tránsito intestinal
- Es antioxidante
- Ideal para deportistas, por su gran contenido de aminoácidos
- Controla los niveles de colesterol, debido a que contiene lípidos insaturados y fibra
- Disminuye el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares.
- Uso en la industria de la belleza, es un regenerador facial y capilar

- Ayuda al tratamiento de la migraña, por su alto contenido de magnesio.
- Potente relajante y antiestrés.

Propiedades de consumir el producto quinua

- 23% de proteínas
- Contiene minerales: calcio, hierro y magnesio
- Posee vitaminas C, E, B1, B2, niacina y fósforo
- Rica en aminoácidos que favorecen el desarrollo cerebral
- Gran contenido de omega 6
- Fuente de fibra soluble e insoluble
- Su índice glucémico es muy bajo (Proforma, 2017)

Tipos de quinua

- Quinua blanca
- Quinua roja
- Quinua negra



Figura 2: Los tipos de quinua

Fuente: <https://www.google.com/search?q=fotos+de+la+quinua>

Gastronomía

La gastronomía proviene del griego “gastros”, que quiere decir estomago o vientre y “nomos” que quiere decir ley; en la actualidad se define a la gastronomía como una disciplina cultural y social y se la considera una profesión, hoy en día la globalización ha permitido que disfrutemos y compartamos la diversidad cultural gastronómica.

Gastronomía mundial

La gastronomía es considerado un arte al cocinar, ya que al preparar platos de comidas con diversos ingredientes se crea exquisitos platos, en cada país y según su región se destaca platos típicos o tradicional que forma parte de su cultura nacional, muchos de sus platos son únicos por su sabor esto se debe a que no en todos los países se puede cultivar los mismos productos o al ser preparados en otros países el sazón originario no sea el mismo, actualmente se puede degustar variedades de platillos originarios de otros países como la comida Mexicana que se destaca por su sabor picantico, la comida Japonesa por sus platillos chinos y una gran variedad de mezclas,

entre otros países; todo estos avances y cambios en la gastronomía se debe a la globalización que forma parte de la vida del individuo.

Gastronomía ecuatoriana

La gastronomía ecuatorial se divide según su región y es sin duda una de las más apetecidas del planeta, debido a su diversidad cultural, flora y fauna, Ecuador es un país que cultiva sus propios alimentos, al ser diverso permite que su gastronomía sea versátil, es decir, la variedad es algo que está permitido y que forma parte del día a día, sin embargo, al ser un país poseedor de gran variedad de cultivos de alimentos, especies marítimas, especies de fauna, hace que su gastronomía sea más llamativa para los extranjeros, conocida como “comida criolla” o “comida típica”.

Gastronomía de la Sierra

La variedad de alimentos preparados que se puede encontrar en la sierra es sin lugar a duda exquisita, la lista de bebidas y alimentos es extensa, sin embargo, entre los alimentos más destacados están las carnes, granos y frutas y son: la frita con moto y choclo, el cuy asado, el cerdo asado, locro de papas, papa con cueros, el treinta y uno, tamales, humas, llapingachos, yahuarlocro, mermelada de guayaba, dulce de babaco, el inigualable membrillo, entre otros. Son platos característicos que representan a la gastronomía de la sierra y que su sabor es inigualable.

Naturaleza y uso del producto

El ceviche a base de quinua es un bien tangible considerado de consumo no duradero, de uso común, es decir que su consumo es inmediato una vez preparado.

Normativa legal para la comercialización de alimentos preparados en el país

Para el funcionamiento de los establecimientos de comida que se dedican a el expendio de alimentos preparados en la provincia de Pichincha, se debe cumplir una serie de requisitos y normas legales y de seguridad, actualmente la crisis de la pandemia del Covid-19 que atraviesa el país, se ha considerado nuevos lineamientos de seguridad con el fin de precautelar la salud de todos los ciudadanos; las entidades encargadas o reguladoras son:

- Comité de Operaciones de Emergencia (COE), es una organización derivada del SNDGR, y es la responsable de planear, coordinar y operar conjuntamente con otras instituciones para resolver temas relacionadas a emergencias y desastres en el país, tiene como prioridad el atender a la población en situación de riesgo, desastres de origen natural o antropogénico.



Figura 3: COE- SNDGR

Fuente: <https://www.gestionderiesgos.gob.ec/comite-de-operaciones-de-emergencia-nacional-coe-n/>

- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ), es la organización rectora en la capital quiteña encargada de planificar, administrar, ejecutar, vigilar y controlar todas las operaciones que se encuentren bajo su mando, mediante la aplicación de ordenanzas, reglamentos y leyes.



Figura 4: Municipio de Quito
Fuente: <https://www.quito.gob.ec/>

- Sistema de Rentas Internas (SRI), tiene como función principal gestionar política tributaria y la recaudación de impuestos.



Figura 5: Servicio De Rentas Internas
Fuente: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

- Cuerpo de Bombero, su función es hacer cumplir las leyes, reglamentos y ordenanzas emitida por el municipio, misma que permitan precautelar la seguridad de las personas de un establecimiento, ya sean por desastre o catástrofe, provocadas o sin intención.



Figura 6: Cuerpo de Bomberos de Quito
Fuente: <https://www.bomberosquito.gob.ec/>

- Agencia Nacional de Regulación y Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), es una institución anexada al MSP, encargada de otorgar permisos de funcionamientos de productos siempre que con las condiciones higiénicas establecidas por la entidad.



Figura 7: Agencia de Regulación y Control y Vigilancia Sanitaria
Fuente: <https://www.controlsanitario.gob.ec/>

1.5. Técnicas de investigación

Para el desarrollo del estudio de factibilidad de la comercialización de ceviche a base de gran o de quinua, se determinó lo siguiente:

- **Tipo de Investigación:** de campo y explorativa
- **Fuentes primarias:** encuestas, entrevista, observación, población
- **Método:** descriptivo e inductivo

1.6. Análisis del mercado

El barrio La Tola perteneciente a la parroquia Itchimbia, del Distrito Metropolitano de Quito, cuenta con una población de 11.167 habitantes, de los cuales el 5.303 son hombres y 5.864 mujeres, para el análisis de mercado se considerada a las personas económicamente activas (PEA)

Segmentación de mercado

Para la segmentación del mercado de la población objeto se ha estimado al grupo de edades de los 15 a 64 años, debido a que son personas con poder adquisitivo que suman un total de 7.345 habitantes, de los mismos solo se ha considerado a las personas económicamente activas (PEA) que nos da un total de 5.577 habitantes. Para calcular la población económicamente activa al año 2020 se ha tomado como referencia la variación anual de la tasa de crecimiento intercensal desde el 2010 que es de 1,51% dándonos un total de la población económicamente activa (PEA) de 6.479 habitantes al año 2020.

- Población por grupo de edades desde los 15 a los 64 años de edad

Tabla 1: Grupo de edades año 2010

Grupo de edades	Población
De 15 a 19 años	1014
De 20 a 24 años	1008
de 25 a 29 años	928
De 30 a 34 años	796
De 35 a 39 años	699
De 40 a 44 años	735
De 45 a 49 años	716
De 50 a 54 años	587
De 55 a 59 años	527
De 60 a 64 años	365
Total	7375

Fuente: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>

- Población PEA, PEI de grupo de edades entre los 15 a los 64 años de edad.

Tabla 2: Población PEA, PEI, año 2010

Población	Número de personas
Población económicamente activa (PEA)	5577
Población económicamente Inactiva (PEI)	2834
Total	8411

Fuente: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
Elaborado por Carolina Haro

- Proyección estimada del PEA, PEI al año 2020

Tabla 3: Proyección de PEA, PEI, desde 15 a 64 años de edad

Población	Número de personas
Población económicamente activa (PEA)	6.478,72
Población económicamente Inactiva (PEI)	3.292,21
Total	9.770,93

Fuente: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
Elaborado por: Carolina Haro

- Proyección da cinco años futuro de la poblacional económicamente activa (PEA) con la tasa de crecimiento poblacional de 1,51%.

Tabla 4: Proyección de la PEA a cinco años

Año	Población	Tasa de crecimiento
2020	6.478,72	1,51%
2021	6576,54	1,51%
2022	6675,85	1,51%
2023	6776,66	1,51%
2024	6878,98	1,51%

Fuente: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
Elaborado por: Carolina Haro

Variables de segmentación

- **Demográficas:** Edad, genero, etnia, ocupación.
- **psicográficas:** clase social, estilo de vida, hábitos alimenticios
- **Socioeconómicas:** nivel de ingresos, nivel de instrucción
- **Políticas:** inflación, desempleo, alza de la canasta familiar.

1.7. Análisis y tamaño de la muestra

El análisis y tamaño de la muestra se lo determino a través de varias fuentes primarias y de un muestreo no probabilístico, se considerará para la muestra de la población o universo económicamente activa (PEA) del barrio la Tola, parroquia Itchimbia, para lo cual emplearemos la siguiente formula:

Formula

$n =$ tamaño de la muestra

$N =$ universo o población

$PQ = 0.25\%$

$E^2 =$ error de estimación 3%, 4%, 5%, 8%

$K^2 =$ coeficiente de correlación del error

Aplicación de la formula

$n = ?$

$N = 6.879$

$PQ = 0.25\%$

$E^2 = 8\%$

$K^2 = 2^2$

$$n = \frac{6.879 * 0,25}{\left[(6.879 - 1) \left\{ \frac{0,08^2}{2^2} \right\} \right] + 0,25}$$

$$n = \frac{1719,75}{6.878 * 0,0016 + 0,25}$$

$$n = 153$$

Aplicación de la encuesta

Debido a la crisis sanitaria que atraviesa el país por la pandemia del Covid-19, se estableció hacer la encuesta a la población del barrio La Tola, mediante llamadas telefónicas, usando la guía telefónica de la compañía CNT, para lo cual se consideró la aplicación de la encuesta a la población objeto y sus alrededores, se encuestaron a 153 personas, este número de encuestados se determinó en base al resultado de la fórmula aplicada. La aplicación de la encuesta determinará si la demanda es o no efectiva y se realizará a todas las personas: consumidores, clientes, posibles clientes del barrio La Tola.

Resultados obtenidos del análisis de la encuesta

1) ¿Usted consume la quinua?

Tabla 5: ¿Usted consume la quinua?

Indicadores	f	%
Si	140	91,50%
No	13	8,5%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro



Gráfico 1: ¿Usted consume la quinua?

Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Como se puede observar en el gráfico la mayoría de la población encuestada, consume o ha consumido la quinua, mientras un bajo porcentaje de la población dice que no ha consumido la quinua en ninguna de sus formas de preparación. Con este resultado permite determinar que existe una demanda insatisfecha en el sector por ende un local de comidas que oferte este tipo de comida es factible.

2) ¿Cuáles de los siguientes platos Usted consume la quinua?

Tabla 6: ¿Cuáles de los siguientes platos Usted consume la quinua?

Indicadores	f	%
Ceviche	10	6,60%
Sopas	67	43,80%
Guisos	19	12,40%
Infusiones	4	2,60%
Tortillas	28	18,30%
Otros	25	16,30%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

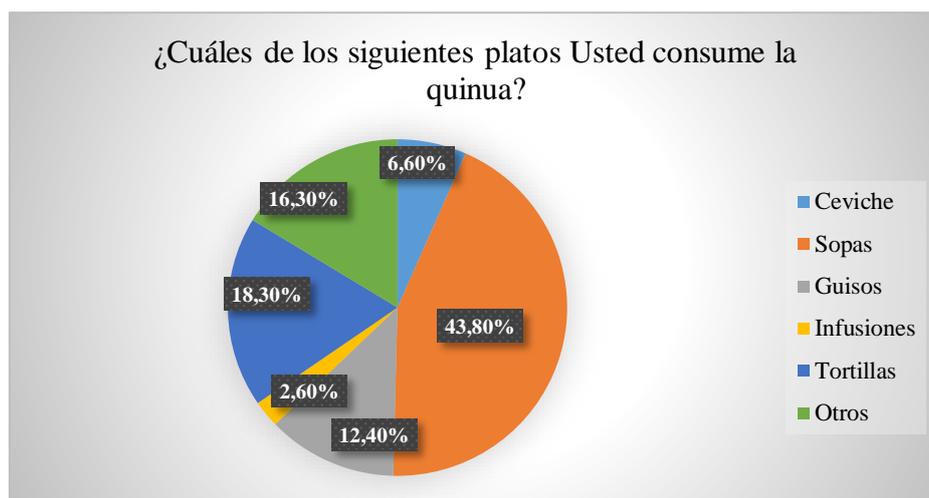


Gráfico 2: ¿Cuáles de los siguientes platos usted consume la quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

El consumo de quinua en sector es bastante visible, la mayor parte de la población consume la quinua en alimentos preparados como las sopas, seguido de las tortillas de quinua, un porcentaje similar de la población dice consumirla en otros platillos, otra parte consume la quinua en guisos, un bajísimo porcentaje en infusiones y ceviches. Estos resultados nos dan a notar que los posibles clientes necesiten un local de comida que comercialicen alimentos preparados con quinua.

3) ¿Sabía Usted o conoce los beneficios de consumir quinua?

Tabla 7: ¿Sabía usted o conoce los beneficios de consumir quinua?

Indicadores	f	%
Siempre	91	58,90%
Nunca	22	15,30%
Casi Siempre	40	25,80%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

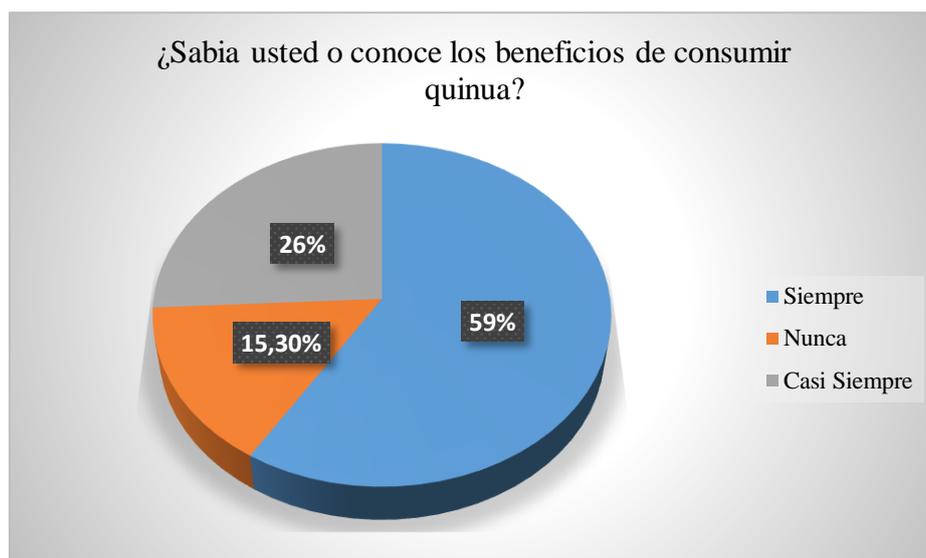


Gráfico 3: ¿Sabía usted o conoce los beneficios de consumir quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Más de la mitad de la población encuestada dice conocer los beneficios de consumir la quinua, mientras que más de cuarta parte de la población dice conocer casi siempre los beneficios, en tanto la cuarta parte dice que nunca ha escuchado o ha sabido cuales son los beneficios de consumir la quinua. Estos resultados permiten establecer que la población consumirá con frecuencia los productos que contengan quinua.

4) ¿Ha probado o consumido la quinua en ceviche?

Tabla: ¿Ha probado o consumido la quinua en ceviche?

Indicadores	f	%
Siempre	41	26,80%
Nunca	102	66,67%
Casi Siempre	10	6,53%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro



Gráfico 4: ¿Ha probado o consumido la quinua en ceviche?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

La mayor parte de la población, es decir, más de la mitad dice que nunca ha consumido el ceviche de quinua, mientras que la cuarta parte dice que siempre ha consumido el ceviche de quinua, y un porcentaje bajo dice que casi siempre consume la quinua; el ofertar un servicio diferenciado es tener en cuenta que las personas del sector optan por consumir productos alimenticios nuevos, lo que nos dará la diferencia en la competencia.

5) ¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?

Tabla 8: ¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?

Indicadores	f	%
Muy de acuerdo	119	77,80%
Nada de acuerdo	17	11,10%
De acuerdo	17	11,10%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro



Gráfico 5: ¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Más de la tercera parte de la población del sector, está muy de acuerdo en querer consumir ceviches que contenga el grano de quinua, mientras que un porcentaje inferior de la población dice estar de acuerdo otro porcentaje igual dice estar nada de acuerdo en consumir ceviches de quinua. Con la obtención de estos resultados se determinará que la propuesta de negocio presentada es viable.

6) ¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?

Tabla 9: ¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?

Indicadores	f	%
Conozco	0	0,00%
Desconozco	153	100,00%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro



Gráfico 6: ¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

El total de la población encuesta dice que desconoce si existe algún restaurante en el sector donde viven que vendan ceviches a base quinua. Este factor indica que al ofrecer un servicio diferenciado nos da la oportunidad de obtener clientela, las familias del sector se inclinarán en consumir nuestros productos al no existir un local de comidas que oferte los mismos productos, estableciendo que nuestra competencia es indirecta

7) ¿Le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?

Tabla 10: ¿Le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?

Indicadores	f	%
Siempre	119	77,78%
Nunca	19	12,42%
Casi Siempre	15	9,80%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

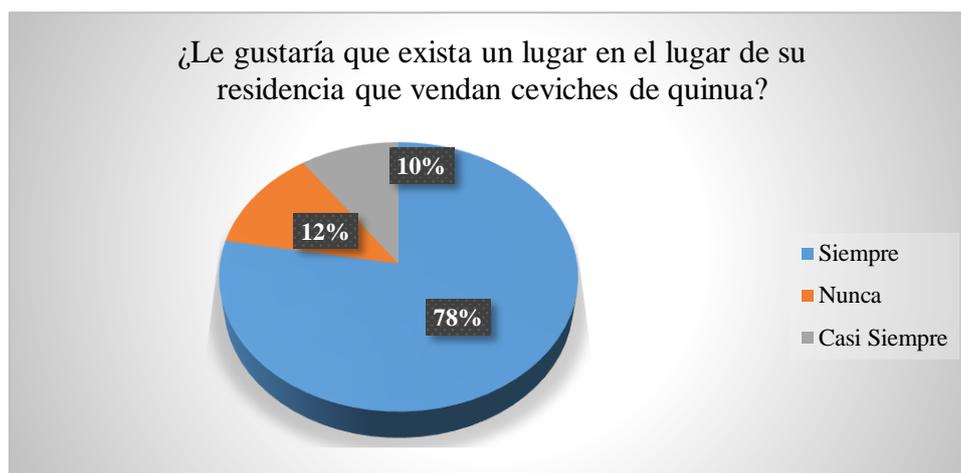


Gráfico 7: ¿le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Más de la tercera parte de la población encuesta dice que si le gustaría que exista un local de comidas que vendan ceviches de quinua, mientras que un porcentaje bajo se divide en que siempre y nunca le gustaría consumir ceviches de quinua. Siendo un factor relevante en nuestra propuesta de negocio, ya que nos permitirá penetrar el mercado con nuevos productos, estableciendo precios.

8) ¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?

Tabla 11: ¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?

Indicadores	f	%
Todos los días	35	22,88%
Una vez por semana	24	15,69%
Los fines de semana	38	24,84%
Cada quince día	18	11,76%
Una vez al mes	24	15,69%
Nunca	14	9,15%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

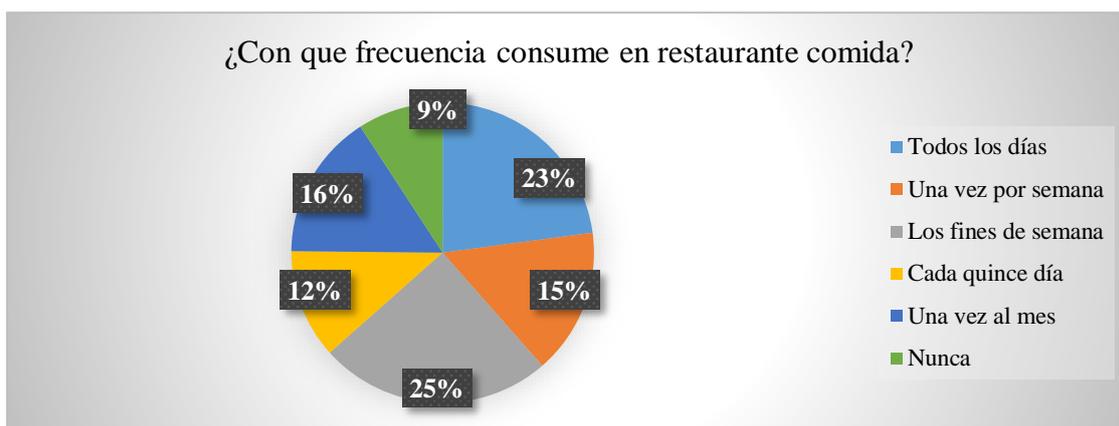


Gráfico 8: ¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

La mayor parte de la población dice consumir alimentos en restaurante, más de la cuarta parte de la población dice consumir todos los días, otra parte similar dice consumir los fines de semana, dos cuartas parte de la población dice que lo realizan una vez por semana y mes, una décima de la población dice consumir cada quince días y menos de la décima parte dice que nunca consume. Estos resultados obtenidos nos permiten determinar que la frecuencia de consumo es permanente estableciendo el consumo con mayor demanda los fines de semana.

9) ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?

Tabla 12: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?

Indicadores	f	%
De 1 a 2 dólares	42	27,45%
De 3 a 5 dólares	45	29,41%
De 6 a 7 dólares	53	34,64%
De 8 a 10 dólares	13	8,50%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

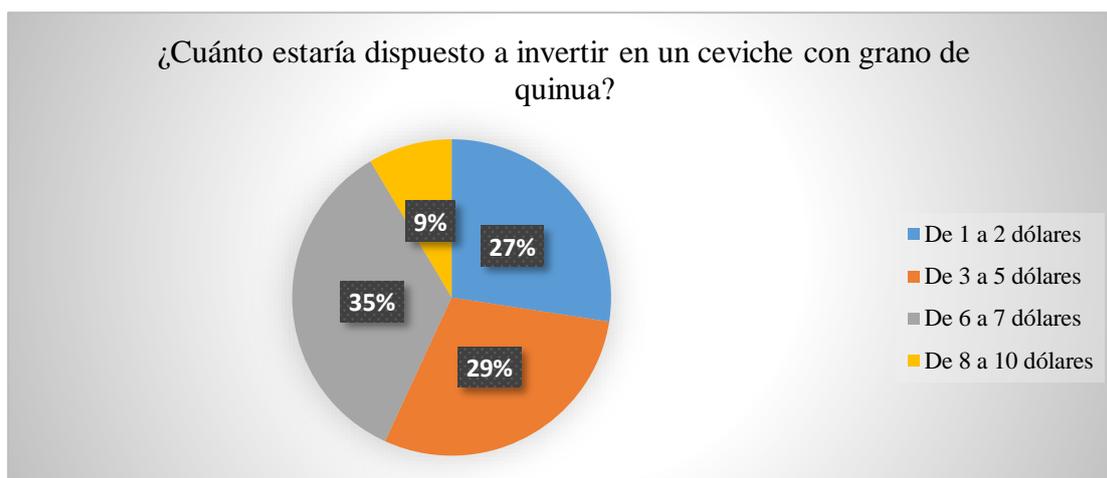


Gráfico 9: ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Un porcentaje alto de los encuestados indica que su inversión en comida fuera de casa se encuentra entre \$6 y \$7, otro porcentaje relevante están entre los 3 a 5 dólares, y los demás valores se encuentran desde \$1 a \$2, mientras que un porcentaje bajo dice invertir de 8 a 10 dólares. Este factor nos indica que las familias del sector invierten en comida fuera de casa, por lo tanto, debemos considerar los futuros clientes.

10) ¿Cuántos miembros de su familia asisten con usted a un local de comidas?

Tabla 13: ¿Cuántos miembros de la familia asisten con usted a un local de comidas?

Indicadores	f	%
De 1 a 2 personas	55	35,90%
De 3 a 4 personas	56	36,60%
De 5 a más personas	26	17,00%
Nadie	16	10,50%
Total	153	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Carolina Haro

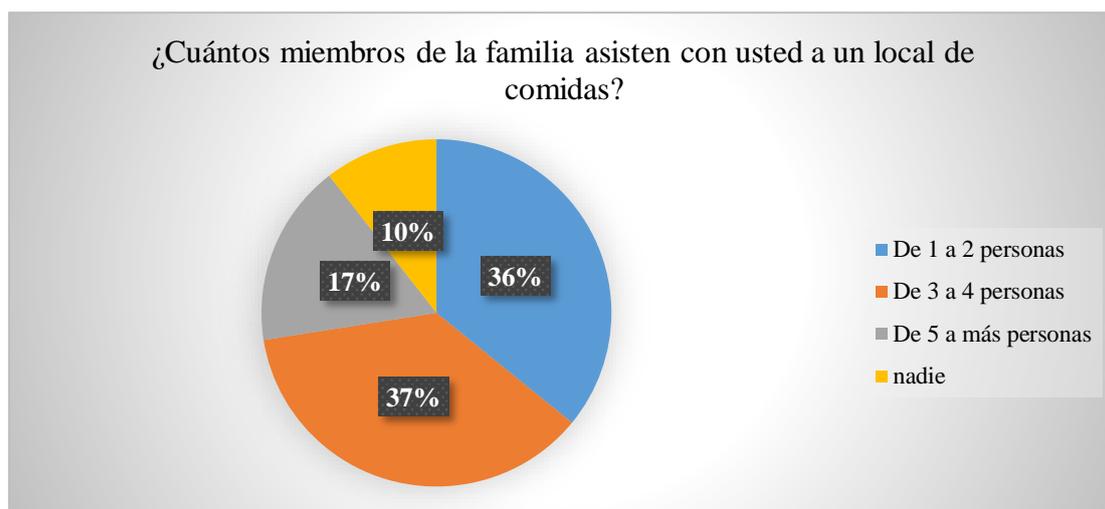


Gráfico 10: ¿Cuántos miembros de la familia asisten con usted a un local de comidas?
Elaborado por: Carolina Haro

Análisis e interpretación

Más de la tercera parte de la población dice que asiste a un local comida entre 3 a 4 personas, otro porcentaje similar dice que asiste a un local de comida entre 1 a 2 personas, más de un cuarto de la población encuestada dice que asiste entre 5 a más personas, y un porcentaje menor dice nadie lo acompaña a locales de comida. Al ofertar un servicio diferenciado incrementará nuestras ventas dado que los posibles clientes en su mayoría asisten con sus familias a deleitarse de la gastronomía.

1.8. Análisis de la oferta

En el sector donde se ubicará el negocio para la comercialización del ceviche a base a grano de quinua, existen varios establecimientos que se dedican a la venta de comidas rápida entre ellas: tripa mishqui, yahuarlocro, fritada, papas con cuero, asadero de mollejas, pizza, bebidas, comidas típicas..., locales de comida que son competencia indirecta, se considera competencia indirecta cuando los productos o servicios que ofrece la competencia son diferentes en un mismo mercado.

Tabla 14: Locales de comida ofertantes

Locales de comida	Productos
Vista hermoso	almuerzos, cenas, platos gourmet
ChocoVaca	Hamburguesas, papi pollo, papi carne, salchipapas, papa con cuero
Shungo solitario	comidas típicas y gourmet
Hueca favorita	mollejas y cueros asados
Bar sereno moreno	cerveza artesanal y fritadas
Bandido Brewing	cerveza artesanal y pizza

Fuente: observación directa en el sector La Tola.

Elaborado por: Carolina Haro

1.9. Análisis de la demanda

Para poder determinar la demanda en el sector La Tola, se tomó como referencia la necesidad que existe en el mercado y como se lograr satisfacer mediante un bien o servicio, para esto es necesario medir las fuerzas que afectan al mercado objeto en relación al producto que se introduce como es: el producto cubre las necesidades, que estrategias se implementarán para llegar al mercado y si el producto que se ofrece satisface la necesidad del consumidor; para la ejecución de esta investigación se tomará como referencia los siguientes elementos: la población, el precio, los productos sustitutos y la competencia. La propuesta de negocio plantea cubrir una la demanda, que ha sido determinada mediante los resultados obtenidos de un muestro en donde se determinó que el, 91,50% de los habitantes del sector La Tola consume la quinua y un 77,80% está muy de acuerdo en consumir un ceviche preparado a base del grano de quinua.

Proyección de la demanda

En la siguiente tabla se detalla la proyección de la población a cinco años futuro, considerando la tasa de crecimiento población intercensal que es del 1,51%, misma que se encuentra en la página del INEC; esta tabla permite determinar una proyección estimada de la demanda y la oferta para los 5 años futuros.

Tabla 15: Proyección de la demanda

Año	Población	Población atendida	Población No atendida
2020	6879,00	6294,29	584,72
2021	6982,87	6389,33	593,54
2022	7088,31	6485,81	602,51
2023	7195,35	6583,74	611,60
2024	7304,00	6683,16	620,84

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Censos (2010)
Elaborado por: Carolina Haro

Proyección de la demanda insatisfecha

La proyección de la demanda insatisfecha se determinó al aplicar la fórmula DEMANDA –OFERTA, obtenido una demanda insatisfecha considerando los porcentajes estimado de la tasa de crecimiento población anual durante los próximos 5 años.

Tabla 16: Proyección estimada de la demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2020	6024,63	854,37	5170,26
2021	6115,60	867,27	5248,33
2022	6207,95	880,37	5327,58
2023	6301,69	893,66	5408,02
2024	6396,84	907,16	5489,68

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Censos (2010)
Elaborado por: Carolina Haro

1.10. Marketing MIX

Precio

El ceviche a base de grano de quinua su elaboración es versátil, por lo que su precio varía dependiendo de sus ingredientes, entre estos podemos destacar los siguientes:

Tabla 17: Precio de los ceviches de quinua

Descripción	Porción pequeña o estudiantil	Porción normal	Porción grande
Ceviche de quinua con legumbres (aguacate, champiñones, pepino, tomate)	1,5	2.5	3.5
Ceviche de quinua con pescado	2.5	3.5	4.5
Ceviche de quinua con camarón	2.5	4	5
Ceviche de quinua mixto camarón y pescado	6	8	10

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Carolina Haro

Plaza

El lugar donde estará ubicado estratégicamente el negocio de ceviche a base de grano de quinua, será en las calles Valparaíso N2-123 y José María Aguirre, barrio La Tola, parroquia Itchimbia, Centro Histórico de Quito

Promoción

- Tres tipos de combos familiares
- Promociones por fidelidad de clientes (descuentos por consumo permanente)
- Promociones por temporadas baja (promoción 2x1)

Producto

El ceviche a base de grano de quinua, es un alimento que está dirigido para toda la población quiteña, en especial a los habitantes del barrio La Tola, se ha considerado a la población de edades de 20 años en adelante debido a que cuentan con poder adquisitivo, se contempla una variedad de ceviches a base de quinua con un delicioso sabor, elaborado con productos de alta calidad, también se contará con una variedad en precios y que se accesible a todos, cabe resaltar que todos nuestros productos contarán con valores nutricionales garantizados.

Ceviche de quinua y champiñones. – contiene tomate riñón, cebolla colorada, hierbita, champiñones, quinua, fondo de especias, limón, sal, aceite y pimienta; acompañado de chifles, tostado.



Figura 8: Ceviches de quinua con champiñones

Fuente: <https://www.google.com/search?q=fotos+de+ceviche+de+quinua&rlz=>

Ceviche de quinua y aguacate. – preparado con quinua, pescado, además de tomate riñón, cebolla colorada, hierbita, fondo de especias, limón, sal, aceite, pimienta; acompañado de aguacate, chifles, tostado.



Figura 9: Ceviches de quinua con aguacate

Fuente: <https://www.google.com/search?q=fotos+de+ceviche+de+quinua&rlz=>

Ceviche de quinua y camarón. – este apetecido plato tiene como ingrediente principal quinua y camarones, además de tomate riñón, cebolla colorada, hierbita, fondo de camarón, limón, sal, aceite, pimienta, mostaza, salsa de tomate; acompañado de aguacate, chifles, tostado.



Figura 10: Ceviches de quinua con camarón

Fuente: <https://www.google.com/search?q=fotos+de+ceviche+de+quinua&rlz=>

Ceviche de quinua y camarón. – está preparado con quinua, pescado, además de tomate riñón, cebolla colorada, hierbita, fondo de pescado, limón, sal, aceite, pimienta, mostaza, salsa de tomate; acompañado de aguacate, chifles, tostado.



figura 11:ceviches de quinua con pescado
fuente: <https://www.google.com/search?q=fotos+de+ceviche+de+quinua&rlz=>

1.11. Comercialización

La comercialización del ceviche a base de grano de quinua, se realizará en base a los nuevos lineamientos y normativas legales vigentes determinado en la ley establecidos el estado, debido a la crisis sanitaria de la pandemia del COVID-19, y utilizado como apoyo los medios físicos, electrónicos, digitales, audiovisuales etc., necesarios para llegar al cumplimiento de metas.

Canales de comercialización

Para el buen funcionamiento de cualquier negocio debe contar con canales de comercialización, ya que es el medio por el cual circula el producto para su venta y lograr sus metas, los canales de comercialización tienen como función ayudar a concretar transacciones, optimización de recursos en menor tiempo y ayuda a la venta de los productos que se ofertan, en este caso se utilizaran los siguientes: canal directos, producto y canal indirecto, cliente y redes sociales; ya que se usará el marketing directo e hídrico.

CAPÍTULO II

2. Estudio de Mercado

El presente estudio de mercado tiene como finalidad, demostrar la viabilidad técnica del proyecto a través de la optimización de los recursos, por tal razón es indispensable definir lo que se requiere para el desarrollo del negocio como es: tamaño, capacidad, espacio y la ubicación.

2.1. Determinación del tamaño óptimo del local de comercialización de ceviches de quinua

- Para determinar el tamaño óptimo para la comercialización de los Ceviches de Quinua, se considera varios factores:
- Recursos materiales, contar con todos los implementos necesarios para el inicio del negocio, como cocina, menajes de cocina, etc.
- Recursos humanos, disponibilidad de tiempo, atención al cliente,
- Disponibilidad de tiempo, adquisición del producto, almacenamiento, inventarios
- Venta, promoción, difusión

2.2. Localización

Se localizará en la parroquia Itchimbia, en el barrio La Tola, considerado uno de los barrios emblemáticos del Centro Histórico, conocido por sus reconocidas peleas de

gallos, corridas de toros u encuentros de box, entre otros; llamativo sector por sus casa que se conservan desde la época antigua, La Tola es un lugar que acoge a turísticas nacionales y extranjeros, ofrece una variedad de platos típicos de la zona como: Yaguarlocro, tripa mishqui, la tradicional Mollejas de La Tola, cervezas artesanales, cuero con papas, cuenta con unidades educativas reconocidas como el Colegio Don Bosco, sin lugar a duda, un lugar lleno de historias que a mas de uno le trasportan al pasado, cuando en aquellos tiempos lo mejor eran sus tradiciones y cultura que al pasar de los años se mantienen. Para determinar la localización del negocio, se debe considerar dos aspectos que es la macro localización y micro localización, la primera nos permite tener un conocimiento general de donde estará ubicado el local y la segunda permitirá una localización específica.

2.2.1. Macro localización

Los ceviches de quinua, se ubicará en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, parroquia Itchimbia, barrio La Tola, Centro Histórico.

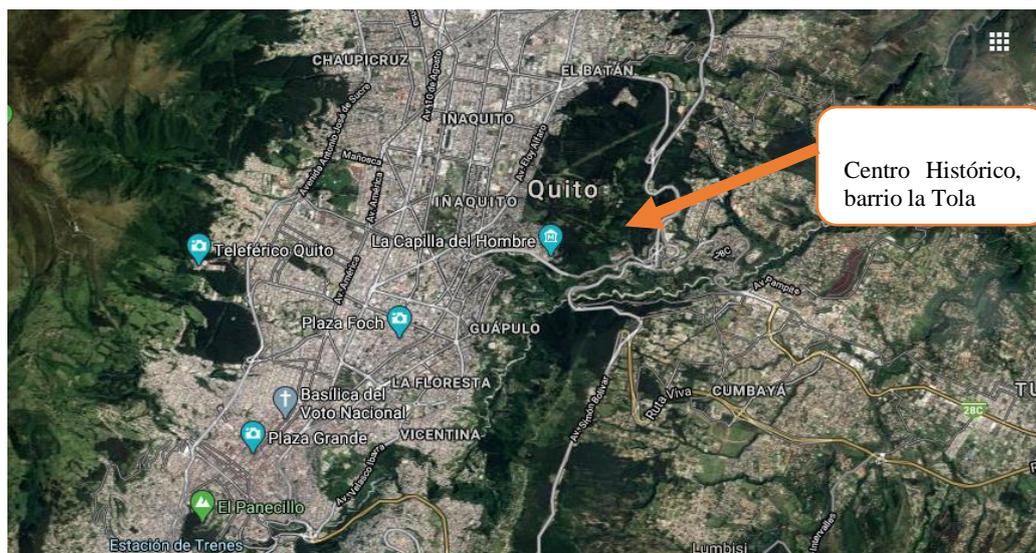


Figura 12: Imagen: macro localización

Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1081339,-78.4699519,18z?hl=es>

2.2.2. Micro localización

Los ceviches de quinua, se ubicará en las calles Valparaíso N2-123 y José María Aguirre, que se encuentra a lado de la lavandería Lavado en Seco, como referencia frente a Su Farmacia.

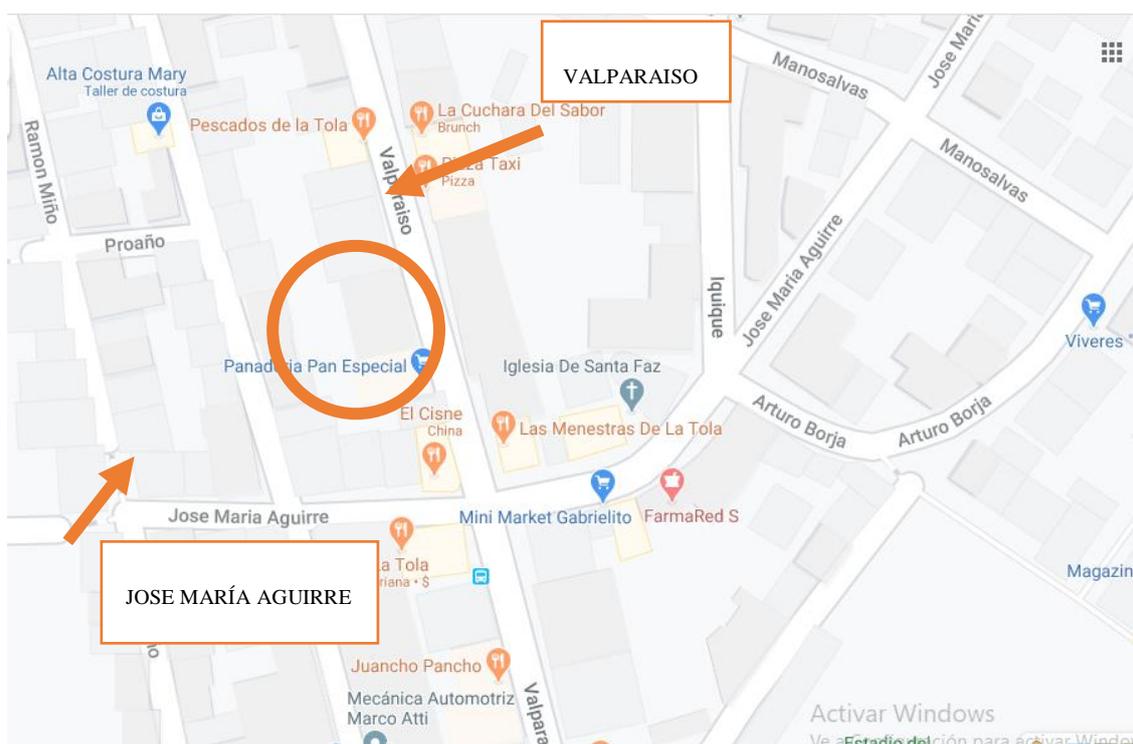


Figura 13: Micro localización

Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1081339,-78.4699519,18z?hl=es>

2.3. Ingeniería

Para la ingeniería del proyecto se debe considerar desde la instalación de las maquinas, ubicación estratégica de los muebles, proceso de la producción, medidas de bioseguridad, comercialización y distribución del producto, optimizando recursos materiales, recursos humanos.

2.3.1. Flujograma de proceso

2.3.1.1. Proceso de compra

Para realizar el proceso de compra para la elaboración de los ceviches de quinua, se deberá considerar el siguiente proceso:

El encargado de cocina deberá determinar los productos que necesita para la preparación de los alimentos, además verificará la existencia de productos en el inventario, luego solicita la recepción la compra de los productos.

Recepción se encarga de realizar y adquirir el pedido, verificar que los productos lleguen en óptimas condiciones y coordinar la logística del transporte para que este pueda abastecer anticipadamente. Además de inventariar, rotular y almacenar los productos para luego entregar al encargado de cocina. Este proceso se lo realizará cada semana o en casos de agotado el stock de existencias.

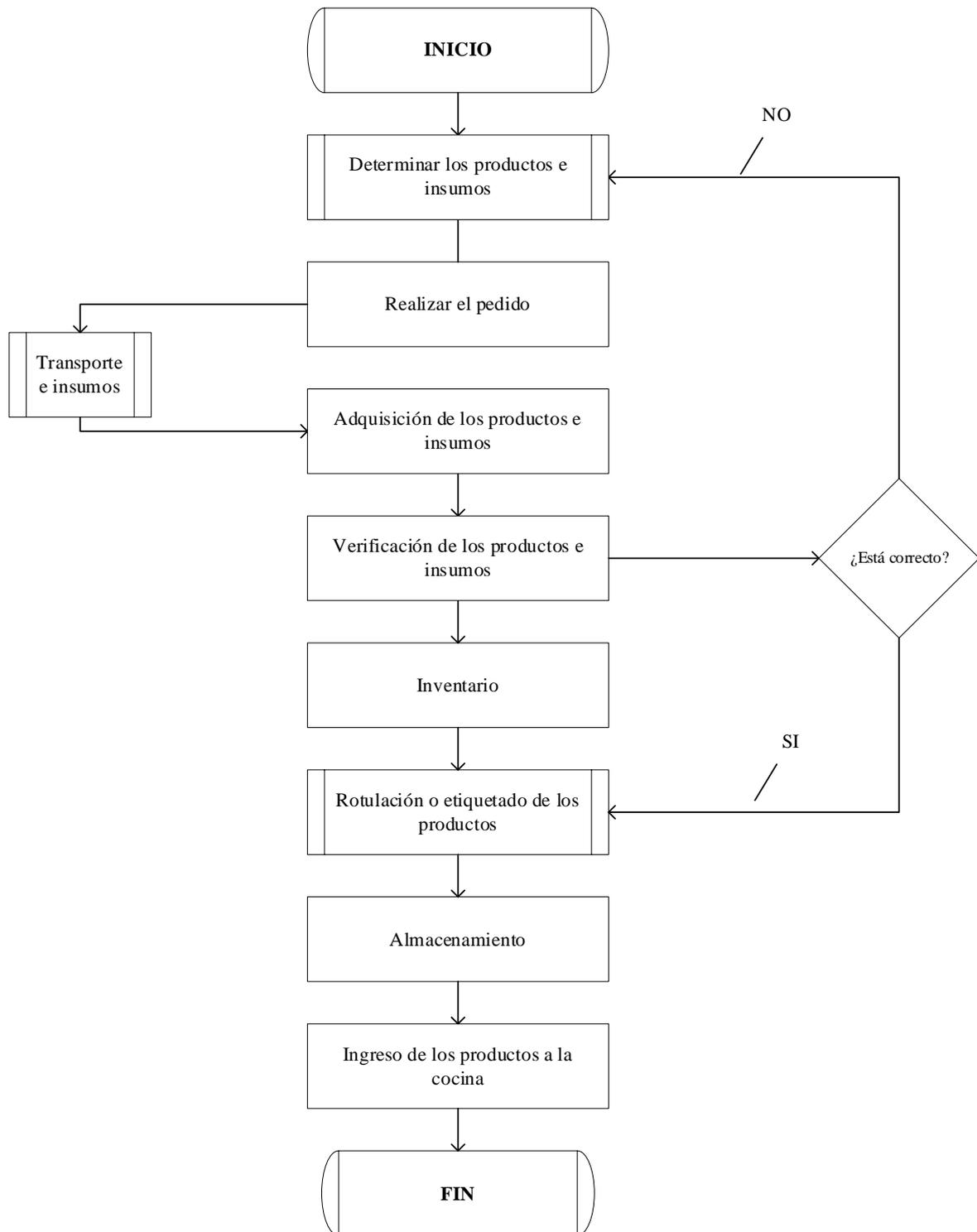


Figura 14: Flujo grama de compra

Fuente: Propia

Elaborado por: Carolina Haro

Fecha de creación: 01 de julio de 2020

2.3.1.2. Proceso de comercialización

El salonerero se encargará de recibir a los clientes, considerando todas las medidas de bioseguridad establecidas en la ley (control de temperatura, uso obligatorio de la mascarilla, uso de alcohol gel), posteriormente asignará una mesa la misma q solo puede estar dos personas y que deberá mantener la distancia (cada mesa deberá tener una distancia de 1.5 a 2 metros entre sí)

El salonerero, luego indicará al cliente el menú que se encontrará en una cartilla colocada en un extremo de la pared a lado de la mesa (es un control sanitario adoptada por el dueño del local como medida de bioseguridad, esto evitará la manipulación), el salonerero tomara nota de la orden y la llevará al encargado de cocina para que proceda a la preparación de los alimentos, y este a su vez lleva los alimentos ya preparados al cliente.

El cliente solicita al salonerero el valor de la cuenta, el salonerero pide la emisión de los valores con el soporte de la factura al cajero, el cajero entrega la factura al cliente y agradece por la preferencia de consumo en nuestros productos, de esta manera culmina el proceso de comercialización con la cancelación del pedido.

Es importante resaltar que las medidas sanitarias descritas en el presente proceso, estará vigentes durante el tiempo que dure la emergencia o hasta que el estado lo determine, luego se realizará una actualización del proceso acorde al tiempo vigente.

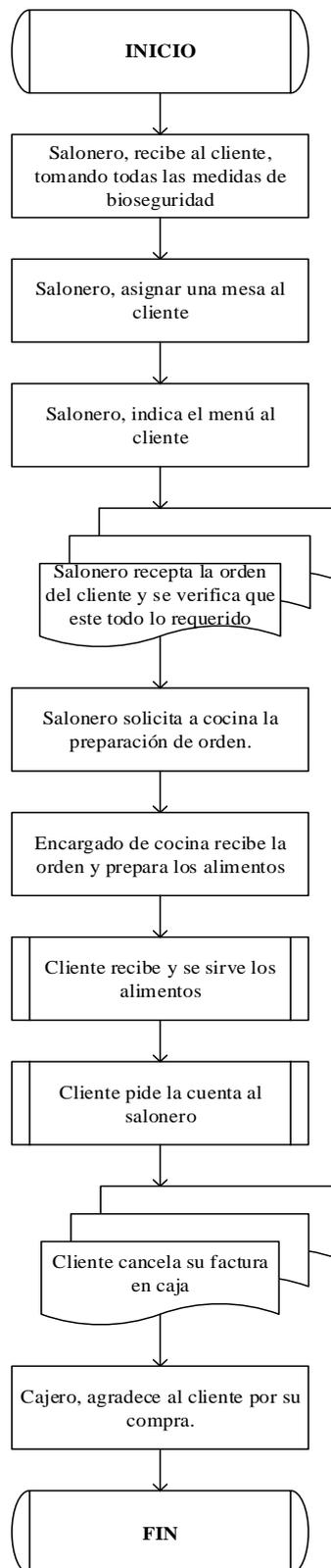


Figura 15: Flujo grama de comercialización

Fuente: Propia

Elaborado por: Carolina Haro

Fecha de creación: 01 de julio de 2020

2.4. Factores relevantes que determinan la adquisición de equipos y maquinarias

Para el desarrollo y funcionamiento del negocio se deben considerar los factores relevantes, necesarios para el inicio como son las maquinarias y equipos, mismos que detallo a continuación:

Tabla 18: Factores relevantes que determinan la maquinaria y el equipo

Cantidad	Descripción	P. Unitario	P. Total
2	Mostrador más silla para mostrador	210,00	210,00
1	Teléfono celular	200,00	200,00
1	Nevera	350,00	350,00
1	Cocina industrial 3 hornillas	150,00	150,00
2	Cilindro de gas	50,00	100,00
1	Balanza digital	45,00	45,00
6	Juego de mesas más sillas 4 puestos	60,00	360,00
1	Congelador	380,00	380,00
1	Vitrina	120,00	120,00
1	Licuada	80,00	80,00
4	Juego de ollas	45,00	135,00
1	Exprimidor de cítricos	20,00	20,00
4	Cuchillos	5,00	20,00
4	Cucharones	3,00	12,00
6	Cucharetas	3,00	18,00
6	Salseros y pimenteros	2,00	12,00
8	Bandejas para legumbres y granos	3,00	24,00
3	Bandejas para mariscos	3,00	9,00
6	Dispensadores para salsas	1,50	9,00
2	Extintor	50,00	100,00
1	Rotulo o letrero	100,00	100,00
1	Caja registradora	150,00	150,00
2	Pailas de freír	15,00	30,00
4	Charoles	7,00	28,00
6	Porta cubiertos	1,50	9,00
50	Platos llanos medianos	0,75	37,50
50	Platillos	0,50	25,00
50	Soperas pequeñas	0,75	37,50
50	Soperas medianas	1,00	50,00
50	Soperas grandes	1,25	62,50
100	Cucharas	0,20	20,00
1	Campana extractora de olores	350,00	350,00

Fuente: propia
Elaborado por: Carolina Haro

2.5. Distribución de la planta

Cuando hablamos de una distribución de la planta, nos referimos a espacio como se distribuirá física e internamente del local donde se comercializará los Ceviches de Quinua tendrá tres espacios, la cocina, el salón y el baño.

2.5.1. Dimensiones de la planta

El área de la cocina debe estar situada en un espacio que permita realizar los procesos y operaciones sin mayores inconvenientes, que afecte a la atención al cliente, tendrá el 30% del espacio total, constará de un extractor y un extintor como medidas de seguridad.

El salón será el espacio en donde se desarrollará la comercialización del producto, es decir la atención al público, mismo que estará ocupando el 70% del espacio, compuesta por 6 juegos de mesa más sillas, cada mesa tendrá una cartilla de menú adherida a la pared, además tendrá de un extintor y un cuarto de baño.

Los Ceviches de Quinua, es un producto alimenticio innovador, de alto nivel nutricional y de delicioso sabor, además de ofrecer a sus clientes un ambiente acogedor y familiar, con el estilo original del sector, en donde podrán disfrutar de la historia, cultura y tradiciones del barrio La Tola, destacándose con los bellos recuerdos plasmados en fotografías de sus incontables hazañas.

2.5.2. Cálculo del área

El cálculo del área requerido es de 45 metros cuadrados, del cual el 30% se destinará para el área de producción y el 70% será para el área de atención al cliente,

considerando la distancia del 1.5 a 2 mts² entre cada mesa, el aforo dependerá de las medidas sanitaria que implemente el estado según el color de semáforo que exista en el cantón de Quito, por la pandemia del COVID-19.

Medidas sanitarias en locales que expende alimentos preparados:

- Semáforo amarillo, su aforo será del 30% de la capacidad del local.
- Semáforo verde, su aforo será del 50% de la capacidad del local.

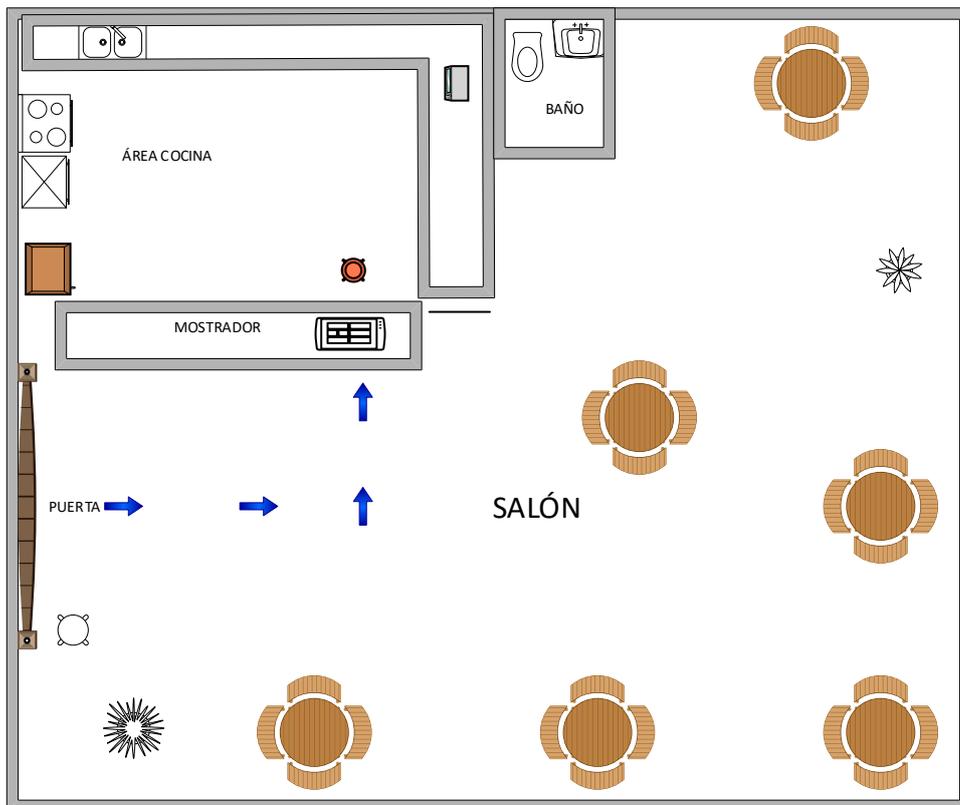


Figura 16: Plano de la planta
Elaborado por: Carolina Haro

CAPÍTULO III

3. Estudio Legal Administrativo

La presente investigación se ha elaborado en base a las necesidades, carencias y requerimientos que tiene la propuesta en introducir al mercado que es la comercialización de ceviches de quinua, la cual debe cumplir requisitos legales, administrativos y ambientales, según la normativa vigente en el país.

3.1. Empresa

3.1.1 Definición de la empresa

La empresa es una entidad u organización que está conformada por recursos humanos y materiales, representada por un jefe que a su vez lidera a los demás para alcanzar un beneficio económico, a través de una serie de estrategias para lograr a cumplir sus metas y objetivos.

Toda empresa busca lucro, indistintamente de su actividad o números de socios ya que puede constituirse con una sola persona. Es necesario que el individuo o los individuos reúnan los recursos económicos, humanos y logísticos para iniciar con el buen funcionamiento del negocio procurando utilizar los factores productivos como es trabajo, tierra y capital.

3.1.2. Clasificación de las empresas

Existen varias definiciones y concepto en relación a la clasificación de las empresas,

pero casi todas llegan a la misma, por lo que se mencionará las principales o las más conocidas por su definición:

- Industriales;
- Comerciales; y de
- Servicios.

3.1.3. Clasificación según su creación

Las empresas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, a través de la Ley de Compañías, y están clasificadas en cinco tipos, según la SUPERCIAS, están son:

- Compañía en nombre colectivo;
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- Compañía de responsabilidad limitada;
- Sociedad anónima; y,
- Compañía de economía mixta.

Considere que además la ley reconoce la compañía accidental o cuentas en participación, según el Art. 2, ley de compañías.

3.1.4. Clasificación según su tamaño

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, a través de la resolución 1260, ha clasificado a las empresas según su tamaño, es decir, su tamaño dependerá por el volumen de ventas anual y el número de personas que necesita la empresa para su funcionamiento; fuente: <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>, como se detalla

a continuación:

- **Grandes.** – ventas anuales de \$5'000.001 en adelante, trabajadores más de 200.
- **Medianas.** – ventas anuales \$ 1'000.001 a \$5'000.000, trabajadores de 50a 199
- **Pequeñas.** – ventas anuales \$ 1'000.001 a \$1'000.000, trabajadores de 10 a 49
- **Microempresas.** - ventas anuales a \$100.000, trabadores de 1 a 9

3.2. Microemprendimiento

Existen varios criterios sobre la definición del microemprendimiento, por lo que se lo define como la acción de producir recursos económicos para el emprendedor o emprendedores, ya que pueden ser uno o varios y tiene fines de lucro, para iniciar con un emprendimiento se requiere baja inversión, es administrada por sus dueños y en pocos casos se contrata personal externo.

3.2.1. Tipos de microemprendimiento

Los emprendimientos hay de varios tipos y mencionaremos los más relevantes:

De supervivencia, es aquel que nace al aparecer una necesidad de tener un ingreso, ya que al perder nuestro empleo nos vemos orillados a buscar alternativas que suplan esta deficiencia;

De expansión, se lo conoce porque no permite que crezca el emprendimiento, sino más bien mantiene sus recursos en un mismo nivel; y,

De desarrollo, es cuando el negocio permite obtener recursos económicos extras, pudiendo convertirse en empres, por ello el nombre de microemprendimiento de desarrollo.

3.2.2. Ventajas y desventajas del microemprendimiento

Ventajas

- La inversión inicial es mínima.
- Flexibilidad de horarios
- Toma de decisiones autónomas
- Se adapta los cambios
- Producto va directo al consumidor final

Desventajas

- La falta de conocimientos del mercado y competencia
- Mal manejo de los pocos recursos por no tener capacitación
- No saber optimizar los tiempos de producción

3.3. Requisitos legales para la creación de emprendimientos y empresas.

Los requisitos para crear un emprendimiento dependerán de la figura legal que este tenga, es decir que deberá tener claro qué tipo de emprendimiento tenga la persona, existen dos tipos y son: emprendimiento de persona natural y emprendimiento de persona jurídica.

- Emprendimiento de persona natural, es cuando una persona ya sea ecuatoriana o extranjera asume obligaciones y responsabilidades de manera directa.
- Emprendimiento de persona jurídica, es cuando una persona representa legalmente a una empresa asumiendo todas las transacciones, derechos legales y

obligaciones de la entidad.

3.3.1. Figura Legal

1. Requisitos legales para operar como persona natural

- Disponer de un establecimiento físico
- Obtener el RUC o el RISE
- Obtener la patente de la persona natural, mismo que deberá sacarlo en MDMQ
- Tener facturas.

2. Requisitos legales para operar como persona jurídica

- Reserva de denominación en la SUPERCIAS.
- Apertura de la cuenta de integración de capital en cualquier institución bancaria
- Elevar a escritura pública la constitución de la compañía, en cualquier notaría con patrocinio de un abogado
- Inscribir la escritura en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga el domicilio principal la compañía,
- Inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa en el registro Mercantil.
- Inscribir la dirección domiciliaria de la compañía en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante formulario obtenido en la página de la

SUPERCIAS.

- Obtención del RUC en el SRI
- Inscribir la patente municipal de la compañía en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

3.3.2. Requerimientos tributarios

1. Requisitos para la obtención del Régimen Impositivo Simplificado ecuatoriano (RISE)

- a. Ser persona natural.
- b. No dedicarte a alguna de las actividades excluidas según el SRI.
- c. Carecer de ingresos mayores a 60 mil dólares anuales.
- d. No haber sido agente de retención durante los últimos tres años.
- e. Original y copia de la cédula de ciudadanía para ecuatorianos; pasaporte (+ VISA) o carné de refugiado para extranjeros.
- f. Original y copia del último certificado de votación.
- g. Algún documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad comercial. Pueden ser: planillas de agua, luz o teléfono; contrato de arrendamiento; estados de cuenta de otros servicios; comprobante de pago de impuesto predial; pago de la patente municipal; estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito; etc. Recuperado de www.sri.gob.ec.

2. Requisitos para la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC)

Personas Naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de

ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.

- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Personas jurídicas o Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución nombramiento del representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del representante legal o agente de retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal o agente de retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. Recuperado de www.sri.gob.ec

3.3.3. Requisitos municipales

1.- Obtención de la patente municipal RAET

- Formulario de declaración de patente para persona natural, lleno y firmado
- Copia del RUC
- Copia de la cédula de identidad
- Copia de la papeleta de votación

- Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos
- Original y copia certificada del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad, copia del nombramiento del representante legal y copia de la cédula y papeleta de votación del RL (en caso de ser persona jurídica)

3.3.4. Permisos de funcionamiento

2.- Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito (LUAE)

- Formulario de Solicitud LUAE
 - Copia de RUC
 - Copia de cedula
 - Copia de papeleta de votación vigente
 - Copia del nombramiento del representante legal SI DECLARA RÓTULO
 - Si el local no es propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo.
 - Si es propiedad horizontal: Autorización de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.
 - Si el rótulo es existente: Dimensiones y fotografía de la fachada del local.
 - Si es rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo.
- Tercera persona:*

- Carta de autorización del titular o representante legal
- Copia de cédula y papeleta de votación vigente del titular o representante legal
- Cédula original del autorizado

- Copia de cédula y papeleta de votación vigente del autorizado. Recuperado <https://pam.quito.gob.ec/PAM/pdfs/guiaTramites/LUAE/LUAE.pdf>

3.- Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito

- Informe de Inspección
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante o propietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior (si el caso lo amerita)
- Copia de la patente municipal

Para artesanos

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior.

4.- Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud (para los establecimientos que requieren control sanitario)

- Solicitud para permiso de funcionamiento.

- Planilla de Inspección.
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia RUC del establecimiento.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Permiso de Bomberos /Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito).
- Permiso de Bomberos (Zona Rural) / Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito). Recuperado <https://www.salud.gob.ec/conozca-los-requisitos-y-valores-a-pagar-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-de-establecimientos-comerciales-y-de-servicios/>

5.- Obtener el Permiso de Ministerio de Turismo

- Llenar formulario de registro
- Copia del Informe de Uso de suelo.
- Dos copias de la Patente.
- Copia del RUC
- Copias de la cédula de identidad y papeleta de votación.
- Inventario de los bienes muebles y activos del local.

6- Obtener el Certificado de Medio Ambiente

- Estar registrado en el SUIA

- Cumplir con las regulaciones ambientales exigidas por la Secretaría del Medio Ambiente (campana de gases, trampa de grasa, e t c)
- Llenar formulario solicitud.
- Carta del Impuesto Predial del dueño del predio.
- Copia del RUC
- Copia de la cédula de identidad. Recuperado <http://www.quitoambiente.gob.ec/ambiente/index.php/registro-de-establecimiento>

3.4. Descripción del Negocio

Se ofrecerá a la población del barrio La Tola, ceviches a base de quinua complementados con mariscos y legumbres, aportando un alto nivel nutricional, el consumo está dirigido a chicos y grandes, la variedad de sus platos hace que sea un producto alimenticio llamativo, innovador, ya que se contara con varias presentaciones con precios accesibles a toda la población.

3.4.1. Misión

CeviQuinua se dedica a satisfacer las necesidades alimenticias de la población del barrio La Tola, a través de un producto innovador con alto valor nutricional e higiene en la preparación de los alimentos, buscando satisfacer el paladar de los clientes siendo nuestra inspiración a la hora de preparar nuestros platillos.

3.4.2. Visión

Ser la empresa pionera a nivel local, regional y nacional a cinco años futuro, conocida por rescatar la gastronomía y cultura ecuatoriana, a través de la preparación de alimentos tradicionales combinados con otros productos, dando un valor agregado a nuestros platos, con precios módicos, buen servicio y calidez humana.

3.4.3. Políticas

- Excelente atención a nuestros clientes (el cliente siempre tiene la razón)
- Creatividad e innovación en la preparación de nuestros productos
- Amabilidad hacia nuestros clientes y consumidores

3.4.4. Valores

- **Compromiso.** – es la capacidad que tiene una persona para hacer cumplir las metas u objetivos establecidos dentro de una tarea encomendada en su trabajo dentro de un tiempo estipulado.
- **Responsabilidad.** – es una cualidad que una persona tiene como compromiso moral el cumplimiento de obligaciones o la toma de decisiones.
- **Higiene.** – se refiere aquellas prácticas de limpieza y aseo personal, en el hogar, espacios públicos y en áreas laborales.
- **Actitud de servicio.** – es la capacidad y disposición de realizar un buen trabajo, con buena actitud, autoestima y respeto hacia los demás.

3.4.5. Foda

Fortaleza

- Alimentos innovadores
- Productos con alto valor nutricional
- Personal capacitado
- Ambiente tradicional y familiar

Oportunidades

- Precios bajos
- Lugar turístico y tradicional
- Demanda insatisfecha en el mercado objeto
- Local estratégicamente ubicado

Debilidades

- Producto poco conocido
- Escasos recursos financieros
- Producto nuevo en el mercado
- Poco personal

Amenazas

- Catástrofes naturales
- Crisis económica
- Inflación
- Competencia directa

3.4.6. Eslogan

“Los CeviQuinoa de la abuela Charito”

3.4.7. Logotipo



Figura 17: Logotipo
Elaborado por: Carolina Haro

3.4.8. Estructura organizacional del negocio

para el inicio del negocio, se ha considerado indispensable tres personas, mismas necesarias para un buen funcionamiento en las actividades que son: un salonero, gerente- cajera y cocinera.

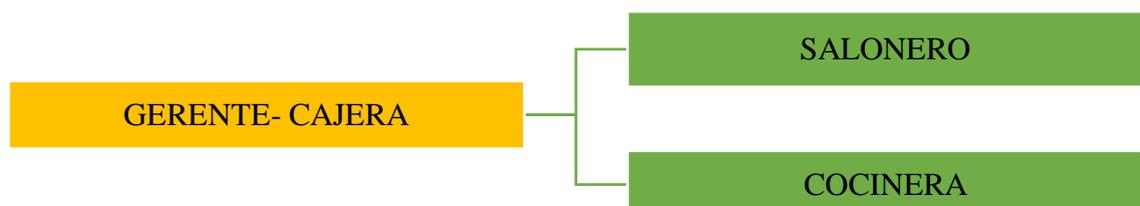


Figura 18: Organigrama
Elaborado por: Carolina Haro

3.4.8.1. Descripción de la administración

Para el funcionamiento eficaz del negocio se precisa que cada una de las partes involucradas tengan funciones específicas, esto permitirá optimizar recursos y brindar una mejor atención.

3.4.8.2. Funciones del salonerero

MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE PUESTO		
LOCAL DE COMIDA "CEVIQUINUA"		
GRUPO OCUPACIONAL:	OPERATIVO	FECHA DE APROBACIÓN: 01-07-2020
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
1. PUESTO	Salonero	
2. JEFE	Gerente	
3. SUPERVISOR	Gerente- encargado de cocina	
II. NATURALEZA DEL PUESTO:		
Ejecutar tareas de atención, direccionamiento y acompañamiento del cliente. Mantener los espacios limpios y ordenados. Cordialidad y amabilidad a la buena atención al cliente		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:		
1.- Recibir a los clientes, tomar las medidas sanitarias por el Covid-19 (toma de temperatura, alcohol gel, uso de mascarilla)		
2.- Direccionar y designar a los clientes a la mesa		
3.- Procurar mantener la distancia entre los clientes		
4.- Proporcionar el menú y tomar la orden a los clientes		
5.- Servir los alimentos solicitados por los clientes		
6.-Desinfectar y limpiar las mesas		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:		
ESTUDIOS:	Bachiller	
EXPERIENCIA:	1 año en funciones similares	
FORMACIÓN:	Conocimientos en atención al cliente	
	Conocimientos en ofimática	
HABILIDAD:	Humana	
VI. HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO:		
Celular	Manejo de redes	
VII. HORARIO DE TRABAJO		
ACORDE A LO ESTIPULADO EN LAS LEYES VIGENTES, que deberá ser cumplido estrictamente	OCHO (8) HORAS LABORABLES:	
	HORA DE ENTRADA : 11 H 00	
	HORA DE SALIDA : 20 H 30	
	LUNCH : 14 H 00 a 15 H00	

Figura 19: Manual de descripción de funciones de puesto salonerero
Elaborado por: Carolina Haro

3.4.8.3. Funciones de la cajera- gerente

MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE PUESTO	
LOCAL DE COMIDA"CEVIQUINUA"	
GRUPO OCUPACIONAL: Admistratico	FECHA DE APROBACIÓN: 01-07-2020
I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. PUESTO	Gerente-cajera
2. JEFE	Gerente
3. SUPERVISOR	Gerente
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	
Planificar, organizar, dirigir, controlar y coordinar las funciones de cada empleado y hacer que se cumplan Contratar el personal adecuado y cumplir la jornada laboral	
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
1.- Realizar el inventario de los insumos y productos	
2.- Solicitar el pedido	
3.- Dar seguimiento al pedido	
4.- Recibir el pedido	
5.- Cancelar el pedido	
6.- Inventariar el pedido	
7.- Realizar el cobro de valores a los clientes y consumidores	
8.- Emitir las facturas por consumo	
9.- Cierre y cuadro de caja	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
ESTUDIOS:	Estudios en administración o afines
EXPERIENCIA:	2 año en funciones similares
FORMACIÓN:	Conocimiento de administración
	Conocimientos básicos de contabilidad
HABILIDAD:	Humana y Técnica
VI. HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO:	
COMPUTADOR	Manejo de inventario, kardex
CELULAR	Manejo de redes
VII. HORARIO DE TRABAJO	
ACORDE A LO ESTIPULADO EN LAS LEYES VIGENTES, que deberá ser cumplido estrictamente	OCHO (9) HORAS LABORABLES:
	HORA DE ENTRADA: 10 H 00
	HORA DE SALIDA: 21 H 00
	LUNCH: 14 H 00 a 15 H30

Figura 20: Manual de descripción de funciones de puesto cajera- gerente
Elaborado por: Carolina Haro

3.4.8.4. Funciones de la cocinera

MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DE PUESTO	
LOCAL DE COMIDA"CEVIQUINUA"	
GRUPO OCUPACIONAL: Operativo	FECHA DE APROBACIÓN: 01-07-2020
I. INFORMACIÓN BÁSICA	
1. PUESTO	Encargado de cocina
2. JEFE	Gerente
3. SUPERVISOR	Gerente-cajera
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	
Ejecutar tareas las tareas de la cocina preparación de los alimentos, mantener los espacios limpios y ordenados Preparar los alimentos acorde a lo solicitado por lo clientes .	
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
1.- Preparar los alimentos requeridos por los clientes	
2.- Rotular los alimentos	
3.- Verificar la caducidad de los productos	
4.- Almacenar los productos e insumos	
•5.- Mantener limpios y ordenados los menajes de cocina, ollas y utensilios	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
ESTUDIOS:	Bachiller
EXPERIENCIA:	2 año en funciones similares
FORMACIÓN:	Conocimiento en porcionar
	Conocimeintos en preparar añimentos
HABILIDAD:	Humana
VI. HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO:	
COCINA	Manejo de instrumentos e utensilios
HERRAMIENTAS DE COCINA	Todas las necesarias para cumplir con lo establecido
VII. HORARIO DE TRABAJO	
ACORDE A LO ESTIPULADO EN LAS LEYES VIGENTES, que deberá ser cumplido estrictamente	OCHO (8) HORAS LABORABLES:
	HORA DE ENTRADA: 10 H 00
	HORA DE SALIDA: 19 H 00
	LUNCH: 14 H 00 a 15 H00

Figura 21: Manual de descripción de funciones de puesto encargada de cocina
Elaborado por: Carolina Haro

CAPÍTULO IV

4. Estudio y Evaluación Financiero

4.1. Fuentes de usos de los recursos

Para determinar el uso de los recursos económicos que se necesita para la ejecución del negocio, se ha realizado una investigación de cuanto se requiere para la inversión inicial, cuáles son los activos fijos, el tipo financiamiento, los ingresos y egresos.

4.1.1. Activos fijos

Tabla 19: Activos Fijos

Activos Fijos				
Descripción	Ubicación	Unidades	P. Unitario	P. Total
Muebles y enseres				\$1.543,00
Mostrador más silla	Área 1	2	\$210,00	\$210,00
Juego de mesas más sillas, 4 puestos	Área 1	6	\$60,00	\$360,00
Meneses de cocina (vajilla)	Área 2	8	\$30,00	\$240,00
Utensilios de cocina	Área 2	8	\$30,00	\$240,00
Teléfono celular	Área 1	1	\$200,00	\$200,00
Caja registradora	Área 1	1	\$150,00	\$150,00
Balanza digital	Área 2	1	\$45,00	\$45,00
Tacho de basura	Área 2	2	\$25,00	\$50,00
Dispensadores de alcohol gel	Área 1 y 2	6	\$8,00	\$48,00
Equipo y maquinaria				\$1.670,00
Campana extractora de olores	Área 2	1	\$350,00	\$350,00
Congelador	Área 2	1	\$380,00	\$380,00
Licuada	Área 2	1	\$80,00	\$80,00
Ollas	Área 2	4	\$35,00	\$140,00
Exprimidor de cítricos	Área 2	1	\$20,00	\$20,00
Nevera	Área 2	1	\$350,00	\$350,00
Extintor	Área 1 y 2	2	\$50,00	\$100,00
Cocina industrial 3 hornillas	Área 2	1	\$150,00	\$150,00
Cilindro de gas	Área 2	2	\$50,00	\$100,00
Adecuaciones				\$485,00
Pintura interior y exterior del local	Área 1 y 2	1	\$130,00	\$130,00
Rótulo	Área 1	1	\$100,00	\$100,00
Instalaciones de estantería, campana	Área 1	1	\$150,00	\$150,00
Arreglos interiores (cuadros, floreros etc.)	Área 1	8	\$10,00	\$105,00
Total, de activos fijos				\$ 3.698,00

Elaborado por: Carolina Haro

Los activos fijos, son todos los bienes e inmuebles perceptibles e imperceptibles que posee una empresa o un negocio, indispensable para el funcionamiento y operación normal de la organización, los mismos que tienen una vida útil y se encuentran sujeto a depreciaciones; tenemos los siguientes activos fijos muebles y enseres equipo y maquinaria, etc.

4.2. Inversión – capital inicial

Se ha determinado la inversión inicial para la ejecución de la propuesta de negocio de comercialización de ceviches a base de quinua, 3.698 dólares en activos fijos, 1200 activos diferidos y 6.550,01 capital de trabajo proyectados para los tres meses siguiente.

Tabla 20: Inversión inicial

Inversión Inicial	
Activos fijos (AF)	\$3.698,00
Activos diferidos (AD)	\$1.500,00
Capital de trabajo (x 3 meses)	\$7.450,01
Total	\$12.648,01

Elaborado por: Carolina Haro

4.3. Financiamiento

La inversión inicial del proyecto de alimentos “CeviQuinua” es de \$12.648,01, según lo detallado en la tabla de activos fijos, el total del monto para la ejecución de la propuesta de negocio será financiado por recursos propios

4.4. Ingresos ventas

Para determinar los ingresos diarios provenientes de la venta de ceviches de quinua “CeviQuinua”, se ha tomado como referencia el nivel de aceptación que tiene este alimento en la población al momento de hacer la encuesta, para el efecto se debe conocer la venta diaria, mensual y anual que tiene cada plato, cual es el precio unitario, la frecuencia de consumo por parte de los consumidores y clientes, y los días con mayor afluencia.

4.4.1. Ingresos ventas diarias

Los ingresos diarios por las ventas de “CeviQuinua” será su producción de 25 platos diarios, con precio variable, considerando un total de transacción de \$134, 00, misma que puede ser variable y tomando como tendencia el incremento de ventas los fines de semana.

Tabla 21: Ingresos de ventas diarias

INGRESO DE VENTA DIARIA			
Detalle del producto	Producción diaria	Precio venta diaria	Venta diaria
Ceviche de quinua y vegetal	1	2,50	2,50
Ceviche de quinua y camarón pequeño	1	3,00	3,00
Ceviche de quinua y camarón mediano	3	4,00	12,00
Ceviche de quinua y camarón grande	4	6,00	24,00
Ceviche de quinua y pescado pequeño	3	2,50	7,50
Ceviche de quinua y pescado mediano	2	3,50	7,00
Ceviche de quinua y pescado grande	5	6,00	30,00
Ceviche de quinua y mix de mariscos	6	8,00	48,00
Total	25	35,50	134,00

Elaborado por: Carolina Haro

4.4.2. Ingresos de ventas proforma

Para el cálculo de ventas proforma, se tomó como base las ventas diarias, semanales, mensuales para determinar las ventas anuales promedio, además de considerar el 5% de incremento por año para llegar a la meta propuesta por el gerente del negocio.

Tabla 22: Ingresos de ventas proforma

Ingresos de Ventas Proforma						
Venta semanal	Venta mensual	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
938	3752	45024	47275,20	49638,96	52120,908	54726,9534

Elaborado por: Carolina Haro

4.5. Costos y gastos administrativos y operativos

Durante el primer año de funcionamiento el negocio “CeviQuinoa” necesitará la cantidad de \$30.796,93, esto incluye los costos y gastos administrativos y operacionales, según se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 23: Costos y gastos administrativos y operativos

Costos - Gastos Administrativos y Operativos			
Descripción	Unidad	Tiempo	V. Total
Gastos Administrativos	3	12 meses	\$19.000,02
Gastos operativos	5	12 meses	\$3.040,00
Suministros de oficina	7	12 meses	\$40,90
Útiles de aseo	15	12 meses	\$263,20
Suministros de bioseguridad	5	12 meses	\$167,40
Materiales de empaçado y venta	6	12 meses	\$145,61
Documentos tributarios y publicitarios	3	12 meses	\$219,80
Costos de producción	2	12 meses	\$7.920,00
Total			\$30.796,93

Elaborado por: Carolina Haro

4.5.1. Costos y gastos administrativos y operativos proforma

Para el efecto de conocer los costos y gastos administrativos y operativos proforma anuales del restaurante “CeviQuinua”, se ha elaborado una proyección a cinco años donde, considerando por dos años adicionales los costos de bioseguridad y los costos de producción se ha incrementado por año el 1,6%.

Tabla 24: Costos y gastos administrativos y operativos proforma

Costos-Gastos Administrativos y Operativos Proforma					
Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Gastos Administrativos	19000,02	20189,54	20613,52	21046,41	21488,38
Gastos operativos	3040,00	3040,00	3040,00	3040,00	3040,00
Suministros de oficina	40,90	40,90	40,90	40,90	40,90
Útiles de aseo	263,20	263,20	263,20	263,20	263,20
Suministros de bioseguridad	167,40	167,40	167,40		
Materiales de empackado y venta	145,61	145,61	145,61	145,61	145,61
Documentos tributarios y publicitarios	219,80	219,80	219,80	219,80	219,80
Costos de producción	7920,00	8046,72	8175,47	8306,28	8439,18
Total	30796,93	32113,17	32665,90	33062,19	33637,07

Elaborado por: Carolina Haro

4.5.2. Capital trabajo

Se puede observar en la siguiente tabla, que se requiere contar un capital de trabajo de \$5.844,99 mismos que servirá para pagar sueldos y salarios, beneficios de ley, arriendos y servicios básicos durante los tres primeros meses que arranca el negocio de venta de ceviches de quinua “CeviQuinua”

Tabla 25: Capital de trabajo

Capital de Trabajo			
Descripción	Valor	Tiempo	Total
Sueldos	1190,00	3 meses	3570,00
Beneficios	393,34	3 meses	1180,01
Arriendos	150,00	3 meses	450,00
Servicios básicos	90,00	3 meses	270,00
Materia prima	660	3 meses	1.980,00
Total			7.450,01

Elaborado por: Carolina Haro

4.5.3. Beneficios de ley

Se considera beneficios de ley todo aquello que el empleado o trabajador recibe adicional su sueldo, ya sea aporte al seguro social, vacaciones y décimos, mismo que puede recibir en forma acumulada o mensual; como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 26: Beneficios de ley trabajadores

Beneficios de Ley trabajadores					
Empleado	Aporte patronal 12,15%	Decimocuarta remuneración	Decimotercera remuneración	Vacaciones	Total
Gerente-cajera	60,75	33,33	41,67	20,83	156,58
Salonero	41,92	33,33	28,75	14,38	118,38
Cocinera	41,92	33,33	28,75	14,38	118,38
Total	144,59	100,00	99,17	49,58	393,34

Elaborado por: Carolina Haro

4.5.4. Nómina personal

Se describe la nómina y rol de pago de los trabajadores por el valor de \$19.000,02, mismo que se encuentra proyectado al primer año de funcionamiento, el aporte de fondos de reserva es del 8,33% y se calculará a partir del según año de trabajo, según lo estipula la ley del trabajador.

Tabla 27: Nómina y rol de pagos proyectados aún año

Cargo	# empleados	Sueldo mensual	Sueldo anual	HE	Vacaciones	Decimocuarta remuneración	Decimotercera remuneración	Aporte patronal	Fondo reserva	Total, de remuneración anual
Gerente-cajera	1	500	6000	0,0	250	400	500	729	0,00	7879,00
Salonero	1	345	4140	0,0	172,5	400	345	503,01	0,00	5560,51
Cocinera	1	345	4140	0,0	172,5	400	345	503,01	0,00	5560,51
Total		1190	14280	0,0	595	1200	1190	1735,02	0,00	19000,02

Elaborado por: Carolina Haro

4.5.5. Nómina personal proforma

Se describe la nómina del personal proyectada a cinco años, la misma incluye los fondos de reservas en el segundo año y el incremento proporcional anual que corresponde.

Tabla 28: Nómina y rol de pagos proyectados aún año

Cargo	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Gerente-cajera	7879,00	8378,80	8554,75	8734,40	8917,83
Salonero	5560,51	5905,37	6029,38	6156,00	6285,28
Cocinera	5560,51	5905,37	6029,38	6156,00	6285,28
Total	19000,02	20189,54	20613,52	21046,41	21488,38

Elaborado por: Carolina Haro

4.6. Balance de resultados proforma

El presente balance de resultado se encuentra proyectado a cinco años futuro, en el mismo se puede observar los ingresos y egresos anuales dándonos una utilidad neta de \$8.864,93 en el primer año, considerando un incremento en los demás años siguientes.

Tabla 29: Balance de resultado proforma

BALANCE DE RESULTADO PROFORMA					
Detalle	AÑO				
	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos de ventas total	45024,00	47275,20	49638,96	52120,91	54726,95
Egresos por gastos total	30796,93	32113,17	32665,90	33062,19	33637,07
Utilidad antes de participación e impuestos	14227,07	15162,03	16973,06	19058,71	21089,88
Amortización	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación	321,30	321,30	321,30	321,30	321,30
Utilidad antes de utilidades	13905,77	14840,73	16651,76	18737,41	20768,58
(-) 15% repartición de trabajadores	2085,87	2226,11	2497,76	2810,61	3115,29
Utilidad ante de impuestos	11819,90	12614,62	14153,99	15926,80	17653,30
(25%) impuestos a la renta	2954,98	3153,65	3538,50	3981,70	4413,32
Utilidad neta	8864,93	9460,96	10615,50	11945,10	13239,97

Elaborado por: Carolina Haro

4.7. Balance general

Tabla 30: Balance general

CEVIQUINUA			
02 DE ENERO DEL 2020			
BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	<u>10.000</u>	PASIVOS CORRIENTES	
Caja banco	10.000	Cuentas por pagar	
		Total, pasivos	
ACTIVOS FIJOS	<u>3698</u>		
Muebles y enseres	1543		
Equipo y maquinaria	1670		
Adecuaciones	485		
		PATRIMONIO	
ACTIVOS DIFERIDOS		Capital social	15.198
Gastos de constitución	1500 <u>1500</u>		
		TOTAL, DE PASIVO Y PATRIMONIO	
Total, de activos	<u><u>15.198</u></u>		<u><u>15.198</u></u>
	Carolina Haro <hr/> GERENTE GENERAL		José Sánchez <hr/> CONTADOR

Elaborado por: Carolina Haro

4.8. Presupuesto flujo de caja

Para el desarrollo del negocio ceviches a base de quinua “Ceviquinua” se puede observar en la tabla que se encuentra proyectado a cinco años, mismos que se detalla los ingresos, egresos, utilidad bruta, impuestos, utilidad neta, depreciaciones y flujo de caja presupuestado.

Tabla 31: Flujo de caja presupuestado

Detalle	Flujo de caja presupuestado				
	AÑO				
	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos de ventas total	45024,00	47275,20	49638,96	52120,91	54726,95
Egresos por gastos total	30796,93	32113,17	32665,90	33062,19	33637,07
Utilidad antes de participación e impuestos	14227,07	15162,03	16973,06	19058,71	21089,88
Amortización	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación	321,30	321,30	321,30	321,30	321,30
Utilidad antes de utilidades	13905,77	14840,73	16651,76	18737,41	20768,58
(-) 15% repartición de trabajadores	2085,87	2226,11	2497,76	2810,61	3115,29
Utilidad ante de impuestos	11819,90	12614,62	14153,99	15926,80	17653,30
(25%) impuestos a la renta	2954,98	3153,65	3538,50	3981,70	4413,32
Utilidad neta	8864,93	9460,96	10615,50	11945,10	13239,97
Depreciación	321,30	321,30	321,30	321,30	321,30
Flujo de Caja presupuestado	9186,23	9782,26	10936,79576	12266,40178	13561,27293

Elaborado por: Carolina Haro

4.7.1. Depreciaciones

Se considera para el efecto la depreciación de los muebles y enseres, equipos y

maquinarias indispensables para el funcionamiento del negocio ceviches de quinua “CeviQuinua”, contablemente se toma como porcentaje el 10%, mismos proyectados para 10 años.

Tabla 32: Depreciaciones

Depreciaciones	Inversiones	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Muebles y enseres	1543,00	154,30	154,30	154,30	154,30	154,30
Equipo y maquinaria	1670,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00
Total	3213,00	321,30	321,30	321,30	321,30	321,30

Elaborado por: Carolina Haro

4.9. Valor actual neto (VAN)

Mediante el cálculo del valor actual neto VAN, se pretende conocer la rentabilidad del proyecto o negocio propuesto, para este análisis se consideró el flujo de caja presupuestado y valor inicial, con una tasa de descuento de 7,5% proyectados a cinco años, generando \$11.228,81, se considerada rentable y atractivo el proyecto, con capacidad de cubrir sus obligaciones que exige la ley.

Tabla 33: Calculo del VAN

Inversión Inicial	-12648,01	-12648,01
Año 1	9186,23	9261,23
Año 2	9782,26	4966,13
Año 3	10936,80	3720,60
Año 4	12266,40	3141,60
Año 5	13561,27	2787,25
Tasa de desct.		7,50%
VAN		11228,81

Elaborado por: Carolina Haro

4.10. Tasa de inversión de retorno (TIR)

La tasa de inversión de retorno TIR, se encarga de medir la rentabilidad de una inversión, es decir el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá el proyecto, como se observa la rentabilidad es del 75%, proyectados a cinco años futuro.

Tabla 34: Calculo del TIR

Inversión Inicial	-12648,01
Año 1	9186,23
Año 2	9782,26
Año 3	10936,80
Año 4	12266,40
Año 5	13561,27
TIR	75%

Elaborado por: Carolina Haro

4.11. Periodo de recuperación de capital

Dentro del análisis se determina el periodo de recuperación del capital es de un año, luego del funcionamiento del negocio ceviches de quinua “CeviQuinua”, quedando rentabilidad a partir del segundo año.

Tabla 35: Periodo de recuperación capital

PRI	Unidades monetarias	Años
	9186,23	
	8864,93	1

Elaborado por: Carolina Haro

Conclusiones

- A través de la investigación realizada al mercado objeto y la estrategia comercial, se determinó que existe una demanda insatisfecha en el sector La Tola, por lo que se analizó los posibles clientes y consumidores sobre la PEA, la frecuencia que consumirán el producto y el costo del producto para dicho mercado.
- Dentro del estudio técnico se focalizó el tamaño de la planta para el buen funcionamiento del negocio, la ubicación y el flujograma de proceso,
- En la parte administrativa y legal se investigó los pasos a seguir para la apertura física del local, del número de trabajadores necesario, permisos de funcionamiento.
- Finalmente se determinó el capital e inversión inicial para iniciar con el funcionamiento del negocio, costos-gastos operativos y administrativos, flujo de caja, activos fijos, depreciaciones, TIR, VAN; en el cual se determinó que el proyecto es factible y su periodo de recuperación de capital es de 1 año.

Recomendaciones

- Mediante la investigación se plantea apertura un local donde se comercializase ceviches a base de quinua “CeviQuinoa”, en la provincia de Pichincha, D.M de Quito, Barrio LA Tola, que cubrirá una demanda insatisfecha existente en la población.
- Se deberá adecuar el local de acuerdo a la historia del barrio y lo que representa el Centro Histórico, ya que además de cubrir una demanda se intenta rescatar la gastronomía y valor cultural ecuatoriano, debido a esto se ha ubicado estratégicamente el negocio en este sector, considerando que es un lugar turístico.
- El presente negocio se sugiere que se propone crearlo como persona natural y con RISE.
- Se considera que para el cumplimiento de objetivos se plantee metas de ventas diarias, semanales y mensuales.

Bibliografía

- ARCSA. (2020). Obtenido de Permisos de funcionamientos:
<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- Cuerbo de bomberos Quito*. (2019). Obtenido de Portal de servicios CBDMQ:
<http://servicioscbdmq.bomberosquito.gob.ec/PortalCBDMQ-war/autodeclarativos.jsf>
- Daddmq*. (2020). Obtenido de Luae: <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>
- Ecuador en cifras*. (2010). Recuperado el 23 de 06 de 2020, de EStadísticas:
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Gestión en ventas*. (17 de 07 de 2018). Obtenido de Canales de comercialización:
<https://fp.uoc.fje.edu/blog/canales-de-comercializacion-en-la-gestion-de-ventas/>
- Proforma*. (08 de 03 de 2017). Obtenido de La quinua:
<https://www.promofarma.com/blog/nutricion-y-dietetica/10-beneficios-de-la-quinua/>
- Quito cultura*. (s.f.). Recuperado el 01 de 10 de 2019, de La Tola:
<https://www.quitocultura.info/venue/la-tola/>
- Rosero , S. (2018). El nuevo ambiente de la vieja Tola. *Mundo Diners*. Obtenido de
<https://revistamundodiners.com/el-nuevo-ambiente-de-la-vieja-tola/>
- Scribd*. (s.f.). Obtenido de Naturaleza del producto:
<https://es.scribd.com/document/130224212/Uso-y-Naturaleza-Del-Producto>
- SRI. (2019). Obtenido de TRatimes electronicos: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/sri-tramites-electronicos>
- Supercias*. (s.f.). Recuperado el 04 de 07 de 2020, de Ley de compañías:
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf

Anexos

Anexo N°. 01 Diseño de la encuesta

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA DE LA COMERCIALIZACIÓN DE CEVICHE A BASE DE GRANO DE QUINUA

Objetivo: conocer la demanda de que tiene el ceviche a base del grano de quinua y la magnitud de aceptación en la población del barrio La Tola

Políticas de la encuesta: anónimas, con sigilo correspondiente, datos con fines académicos

Datos informativos:

Lugar de residencia: _____

Edad: 20-25 () 26- 35 () 36-45 () 46-55 () 56-65 () 66 a más ()

Género: Femenino () Masculino ()

Sexo: Heterosexual () Bisexual ()

Número de integrantes en la familia: _____

1. ¿Usted consume la quinua?

Si () No ()

2. ¿Cuáles de los siguientes platos Usted consume la quinua?

Ceviches () Sopas () Guisos () Infusiones () Tortillas () Otros ()

3. ¿Sabía Usted o conoce los beneficios de consumir quinua?

Siempre () Casi siempre () Nunca ()

4. ¿Ha probado o consumido la quinua en ceviche?

Siempre () Casi siempre () Nunca ()

5. **¿Le gustaría consumir ceviche y que este contenga grano de quinua?**
Muy de acuerdo () De acuerdo () Nada de acuerdo ()
6. **¿Existe algún restaurante de su sector que vendan ceviches a base de quinua?**
Conozco () Desconozco ()
7. **¿Le gustaría que exista un lugar en el lugar de su residencia que vendan ceviches de quinua?**
Siempre () Casi siempre () Nunca ()
8. **¿Con que frecuencia consume en restaurante comida?**
Todos los días () Una vez a la semana ()
Los fines de semana () Cada quince días ()
Una vez al mes () Nunca ()
9. **¿Cuántos miembros de su familia asisten con usted a un local de comidas?**
1 a 2 personas () 3 a 4 personas () 5 a más personas () Nadie ()
10. **¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un ceviche con grano de quinua?**
De \$1 a \$2 () De \$ 3 a \$ 5 () De \$ 6 a \$ 7 () De \$ 8 a \$ 10 ()