



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

ESTUDIO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR GASTRONÓMICO EN ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DE TERCERA Y CUARTA CATEGORÍA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

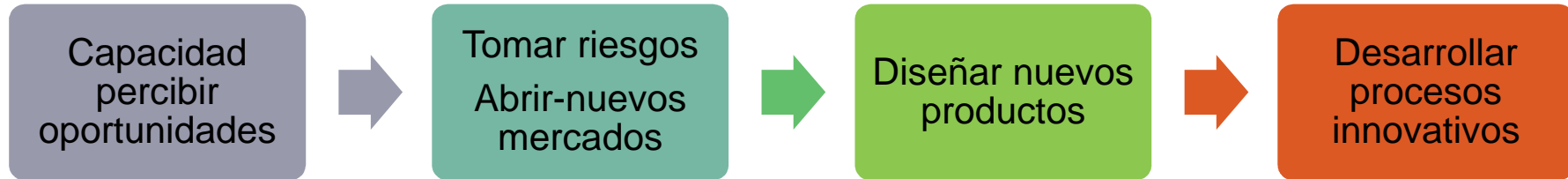


Jaramillo Ruiz Mercy Cristina

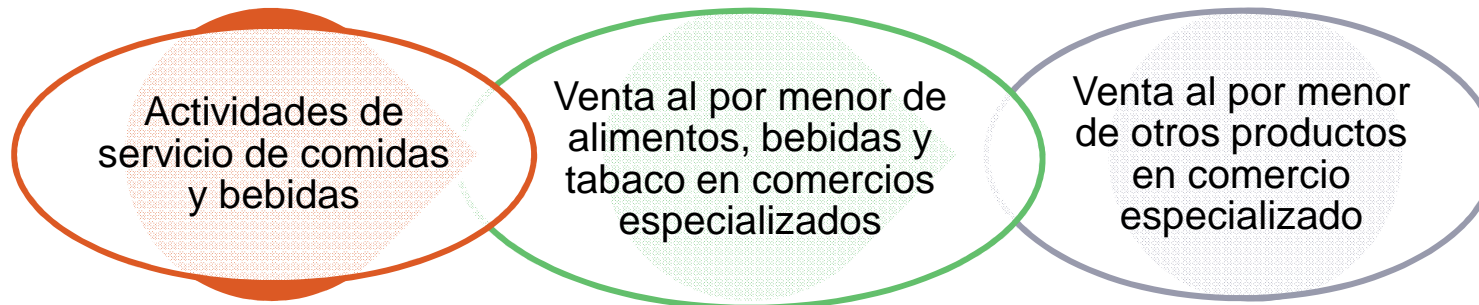


ANTECEDENTES:

Emprendedor



Concentración de los giros del negocio



Primer lugar en servir comida

Data del siglo XVI

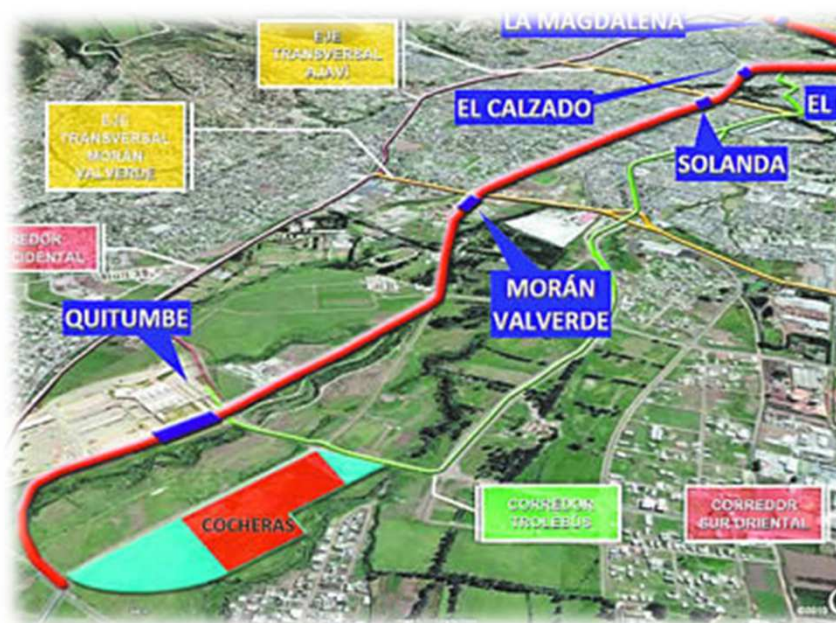
Abundaban las
hosterías de
alojamiento-servicios
alimenticios

Ingeniaron

Comidas sencillas-
sopas y guisos en sus
hostales
Nacimiento de un
negocio

restaurante= restaurer

Restaurar en modo
descanso y alimento





Estudiar el perfil del emprendedor gastronómico de establecimientos de alimentos y bebidas de tercera y cuarta categoría, a través de la recolección de información y con la finalidad de identificar las características de las personas que incursionan en la actividad gastronómica en el sector sur del Distrito Metropolitano de Quito, como apoyo al desarrollo del sector turístico de la capital.



Analizar los motivos/factores que llevaron a los emprendedores a invertir en negocios de alimentos y bebidas de tercera y cuarta categoría en la ciudad de Quito, lo cual podrá ser utilizado en el proceso de formación de los profesionales como una herramienta de ayuda.



Diagnosticar el sector de servicios de Alimentos y Bebidas de establecimientos de tercera y cuarta categoría, con el propósito de determinar los factores que influyen sobre el emprendimiento en el sector.

Análisis FODA de los establecimientos de A&B de tercera y cuarta categoría en el Sur del DMQ.

ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS EXTERNO	
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
F1	Adecuada ubicación del establecimiento	O1	Mercado de A&B en expansión
F2	Buena relación entre los clientes internos y externos	O2	Acuerdos con empresas aledañas (Alianzas Estratégicas)
F3	Liquidez	O3	Creación de empleos
F4	Diversificación	O4	Capacitación al personal
DEBILIDADES		AMENAZAS	
D1	Nivel Tecnológico Básico	A1	Crisis económica del país
D2	Se requiere una fuerte inversión financiera para lanzar el proyecto	A2	Precios bajos de la competencia
D3	Conocimiento inadecuado del mercado	A3	Reemplazo del consumo, por el de otros productos alternativos
D4	Escaza publicidad	A4	Incremento de precios de la materia prima

ESTUDIO DE LA OFERTA

Implementado –personas naturales



Idea-oportunidad de emprender



Manejados a nivel familiar



Alimentos y Bebidas	
Tipo	N° de establecimientos
*Restaurantes	
Tercera	69
Cuarta	62
*Cafeterías	
Tercera	8
Cuarta	4
*Bares	
Tercera	26
Cuarta	0
*Fuentes de soda	
Tercera	30
Cuarta	0
Total	199

Técnica probabilística de muestreo estratificado
 → muestreo aleatorio simple

Tipo de establecimientos	Adm.Zonal Eloy Alfaro	Adm. Zonal Quitumbe
*Restaurantes		
Tercera	52	9
Cuarta	51	3
*Cafeterías		
Tercera	6	2
Cuarta	4	0
*Bares		
Tercera	20	5
Cuarta	0	0
*Fuentes de soda		
Tercera	24	5
Cuarta	0	0
Total	157	24

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS –ESPE

ENCUESTA A PRESTADORES DEL SERVICIO DE A&B EN ESTABLECIMIENTOS DE TERCERA Y CUARTA CATEGORÍA EN EL SECTOR SUR DEL D.M DE QUITO

Objetivo: La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar información directamente de los propietarios de establecimientos de A&B de tercera y cuarta categoría del Sector Sur del D. M de Quito, para determinar características y motivaciones que los identifican como emprendedores.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las preguntas y complete o seleccione la mejor respuesta, según su criterio

Nombre del emprendimiento:

Tel: Correo electrónico:

Dirección:

1.- Fecha de apertura de su establecimiento: Año Mes Día

2.- ¿A qué edad inicio con el emprendimiento del negocio?

20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
45-49	50-54	55-59	60-64	65 en adelante

3.- Tiempo de vida de su emprendimiento

Para < de un año	Años

4.- Género del emprendedor Masculino Femenino

5.- Tipo de negocio Familiar Sociedad entre amigos Individual

6.- Seleccione ¿Que productos se ofrecen en su establecimiento?

Desayunos	Almuerzos	Meriendas	Platos a la carta
Bebidas no alcohólica	Bebidas calientes	Postres	Otros

7.- Escoja los días de atención del establecimiento hacia los clientes

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Viernes	Sábado	Domingo	

8.- Horario de atención de su establecimiento

Desde	Hasta	Total de horas laboradas al día

9.- Indique el número de personas que laboran en su establecimiento, sin tomar en cuenta al emprendedor

1 2 3 4 5 Más de 5

10.- ¿Cuáles son los motivos que intervinieron en su decisión de emprendimiento?

Oportunidad de negocio	Independencia laboral	Profesión/vocación	Mejorar ingresos
Tradición familiar	Desempleo	Otros	

11.- ¿Qué conductas emprendedoras, cree usted que deben prevalecer en el desarrollo del negocio de emprendimiento para que este tenga éxito?

Persistencia	Cumplimiento	Busqueda de información	Persuasión y redes de apoyo	Correr riesgos calculados
Exigir eficiencia y calidad	Iniciativa	Fijar metas y visión de futuro	Planificación sistemática y seguimiento	Autoconfianza y control interno

12.- ¿Tenía usted, conocimientos previos sobre su negocio? De ser positiva su respuesta, señale de dónde los obtuvo

Si No

Experiencia Tradición familiar Estudios Consultas

13.- Antes de iniciar el emprendimiento, ¿Qué conocimientos tenía a cerca del sector de A&B?; y según su criterio, en el desarrollo del negocio, ¿Qué conocimientos sugiere, son óptimos manejar por parte del emprendedor?

Opciones	Conocimientos antes de emprender en el sector de A&B	Conocimientos óptimos en el desarrollo del negocio
Cocina		
Manipulación de alimentos		
Tributación básica		
Manejo de inventarios		
Atención al cliente		
Situación del mercado de A&B		
Técnicas de servicio		

14.- Al ser un emprendedor, cuál o cuáles cree usted, que son los aspectos que influyen en la sostenibilidad de su negocio?

Financiamiento Permisos/Impuestos Entorno Económico Condiciones de mercado Otros

15.- ¿Cuáles son las acciones que usted como emprendedor, debe realizar para mantener la sostenibilidad del negocio?

Responsabilidad social del negocio	Inversiones significativas	Innovación (productos, servicios, procesos)
Políticas de mejora continua y calidad	Generar valor económico (rentabilidad)	

16.- Dentro de sus prioridades ¿Esta capacitar al personal? Si No Si su respuesta es positiva, ¿Cada cuánto les capacita?

1 vez al mes Cada 3 meses 2 veces al año 1 vez al año Cada 2 años Cada 3 años

17.- ¿Cuáles cree que son las principales restricciones para el desarrollo de su negocio:

Permisos de funcionamiento Equipamiento Servicios Acceso Costo de inversión Socioculturales

18.- ¿Qué servicios presta usted que lo diferencian de las demás establecimientos?

Calidad Cantidad Presentación Precios cómodos Servicio Ubicación Publicidad

19.- Como hace publicidad para que los clientes conozcan y visiten su establecimiento de Alimentos y Bebidas?

Redes sociales Boletines Rotulos Boca a boca Periódico Radio

20.- Para la implementación de su establecimiento, ¿usted contó con capital de inversión?

Propio Aporte entre socios Préstamo Financiero Préstamo Informal Préstamo de familiares

21.- ¿Cuál es el precio promedio del producto?

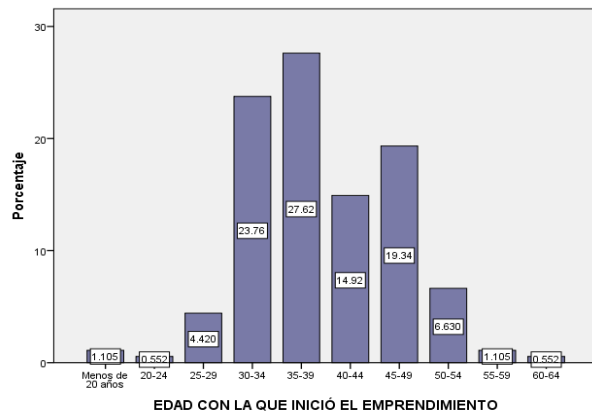
\$2.50-\$3.00 \$3.00-\$3.50 \$3.50-\$4.00 \$4.00-\$4.50 5 en adelante

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Edad promedio del emprendedor

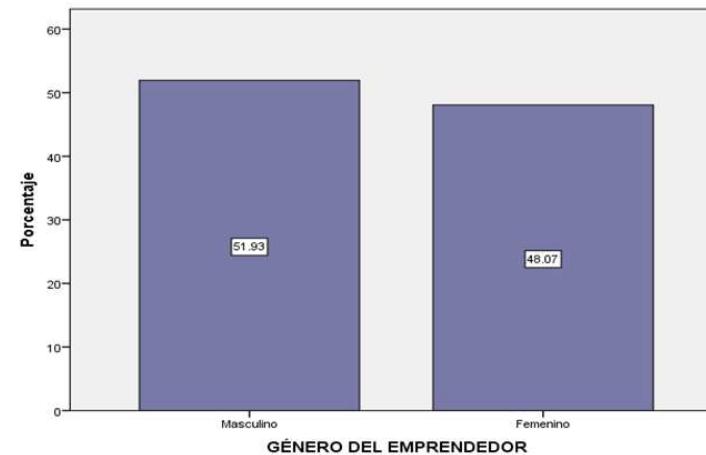
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 20 años	2	1.1	1.1	1.1
	20-24	1	.6	.6	1.7
	25-29	8	4.4	4.4	6.1
	30-34	43	23.8	23.8	29.8
	35-39	50	27.6	27.6	57.5
	40-44	27	14.9	14.9	72.4
	45-49	35	19.3	19.3	91.7
	50-54	12	6.6	6.6	98.3
	55-59	2	1.1	1.1	99.4
	60-64	1	.6	.6	100.0
Total	181	100.0	100.0		

86,30%



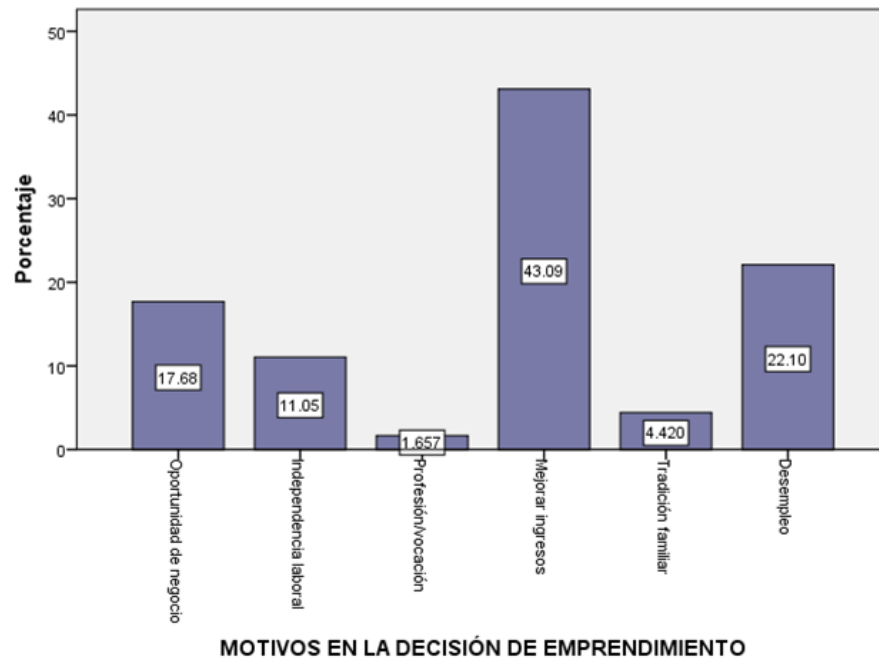
Género de los emprendedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	94	51.9	51.9	51.9
	Femenino	87	48.1	48.1	100.0
Total		181	100.0	100.0	



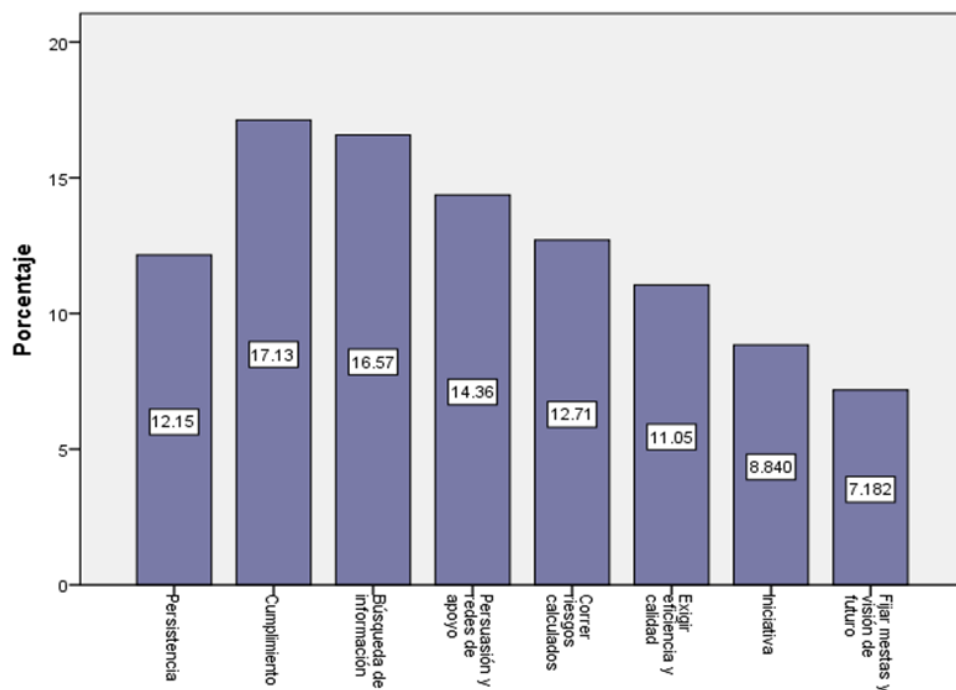
Motivos de emprendimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Oportunidad de negocio	32	17.7	17.7	17.7
	Independencia laboral	20	11.0	11.0	28.7
	Profesión/vocación	3	1.7	1.7	30.4
	Mejorar ingresos	78	43.1	43.1	73.5
	Tradición familiar	8	4.4	4.4	77.9
	Desempleo	40	22.1	22.1	100.0
Total		181	100.0	100.0	



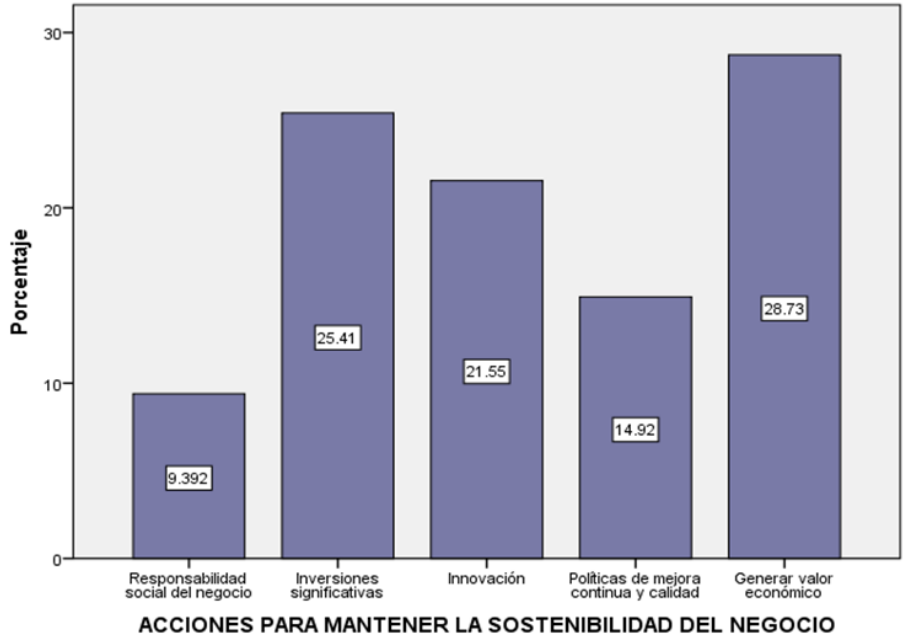
Conductas emprendedoras en el desarrollo del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Persistencia	22	12.2	12.2	12.2
	Cumplimiento	31	17.1	17.1	29.3
	Búsqueda de información	30	16.6	16.6	45.9
	Persuasión y redes de apoyo	26	14.4	14.4	60.2
	Correr riesgos calculados	23	12.7	12.7	72.9
	Exigir eficiencia y calidad	20	11.0	11.0	84.0
	Iniciativa	16	8.8	8.8	92.8
	Fijar metas y visión de futuro	13	7.2	7.2	100.0
Total		181	100.0	100.0	



Acciones para mantener la sostenibilidad de los negocios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Responsabilidad social del negocio	17	9.4	9.4	9.4
	Inversiones significativas	46	25.4	25.4	34.8
	Innovación	39	21.5	21.5	56.4
	Políticas de mejora continua y calidad	27	14.9	14.9	71.3
	Generar valor económico	52	28.7	28.7	100.0
	Total	181	100.0	100.0	

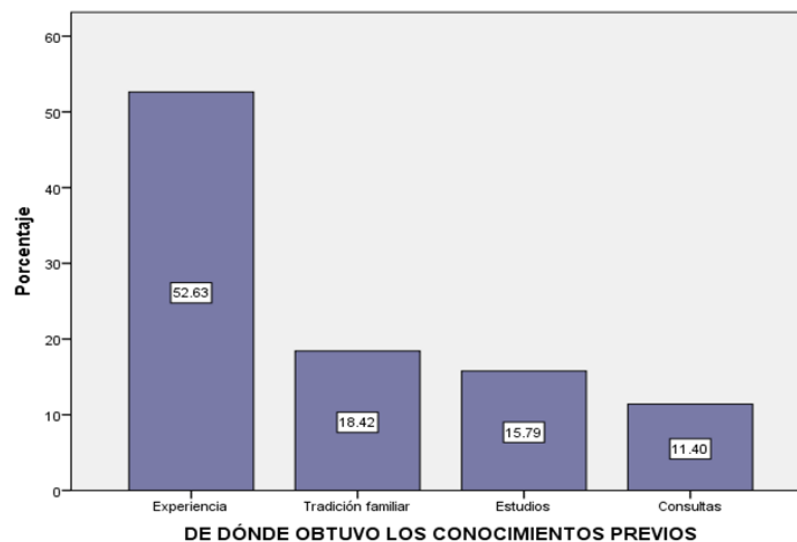


Conocimientos previos a la implementación del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	114	63.0	63.0	63.0
	No	67	37.0	37.0	100.0
	Total	181	100.0	100.0	

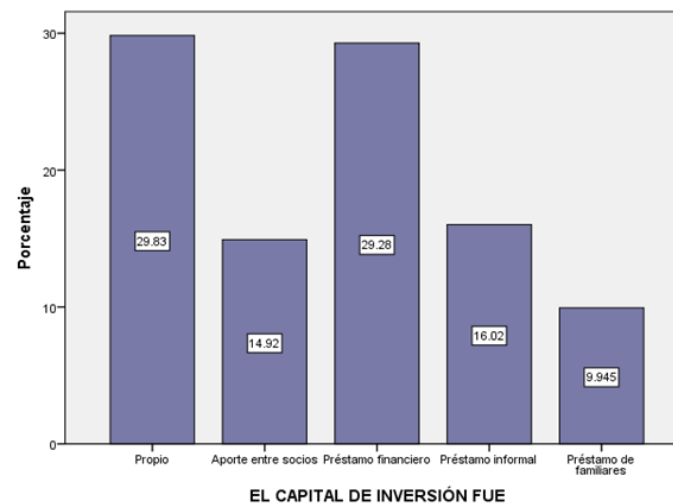
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Experiencia	60	33.1	52.6	52.6
	Tradición familiar	21	11.6	18.4	71.1
	Estudios	18	9.9	15.8	86.8
	Consultas	13	8.3	13.2	98.2
	Total	114	63.0	100.0	
Perdidos	Sistema	67	37.0		
	Total	181	100.0		

Aprender
de la
Experiencia

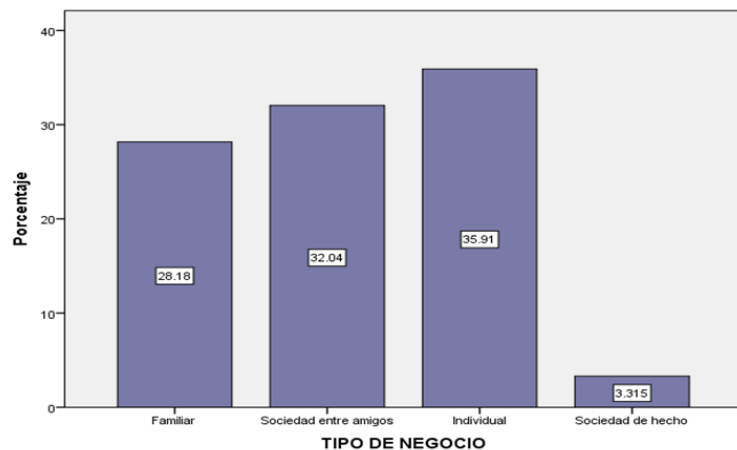


Capital de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	54	29.8	29.8	29.8
	Aporte entre socios	27	14.9	14.9	44.8
	Préstamo financiero	53	29.3	29.3	74.0
	Préstamo informal	29	16.0	16.0	90.1
	Préstamo de familiares	18	9.9	9.9	100.0
Total		181	100.0	100.0	



Tipo de negocios

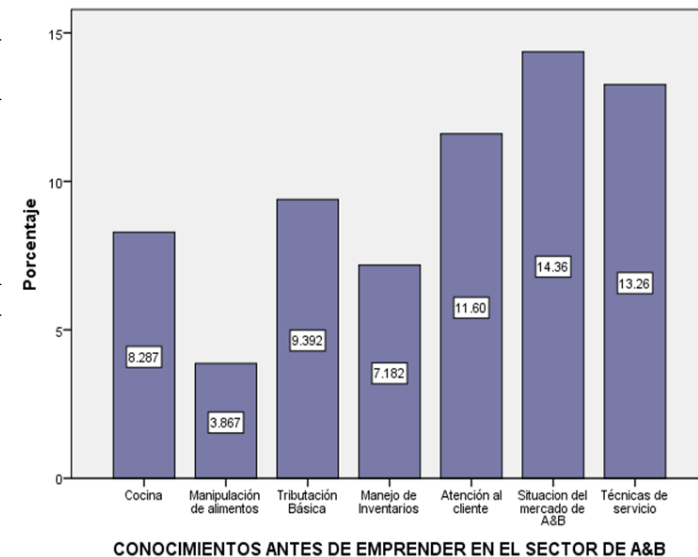


		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Familiar	52	34.2	34.2	34.2
	Sociedad entre amigos	58	32.0	32.0	60.2
	Individual	65	35.9	35.9	96.1
	Sociedad de hecho	6	3.3	3.3	99.4
Total					100.0
Total		181	100.0	100.0	

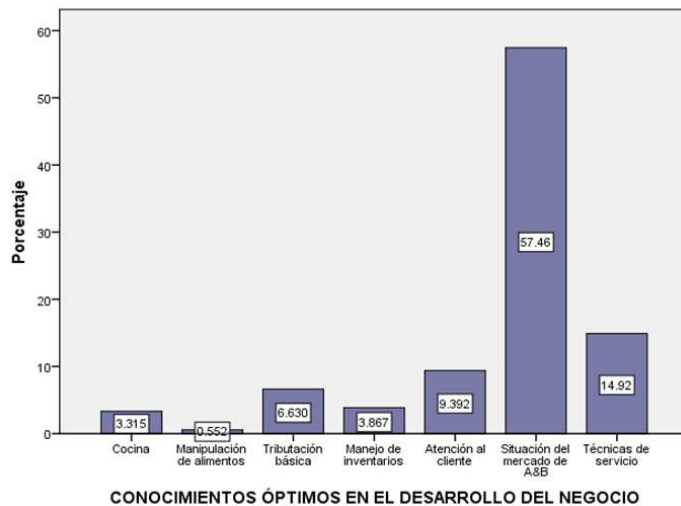


Conocimientos antes de emprender en el sector de A&B

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Cocina	15	8.3	8.3	8.3
Manipulación de alimentos	7	3.9	3.9	12.2
Tributación Básica	17	9.4	9.4	21.5
Manejo de Inventarios	13	7.2	7.2	28.7
Atención al cliente	21	11.6	11.6	40.3
Situación del mercado de A&B	26	14.4	14.4	54.7
Total	181	100.0	100.0	



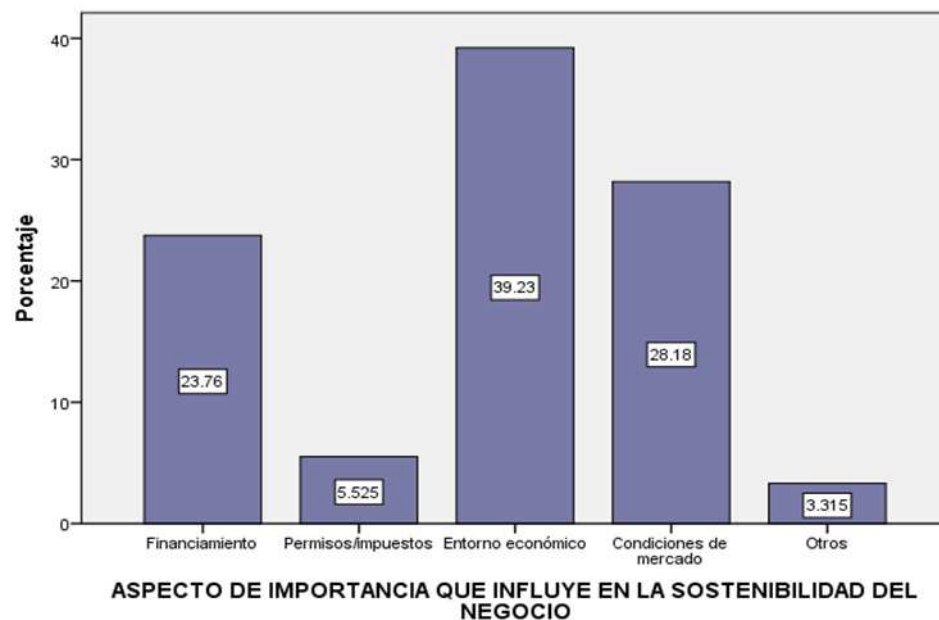
Conocimientos óptimos en el desarrollo del negocio



	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válidos Cocina	6	3.3	3.3	3.3
Manipulación de alimentos	1	.6	.6	3.9
Tributación básica	12	6.6	6.6	10.5
Manejo de inventarios	7	3.9	3.9	14.4
Atención al cliente	17	9.4	9.4	23.8
Situación del mercado de A&B	104	57.5	57.5	81.2
Técnicas de servicio	27	14.9	14.9	96.1
Perdidos	2	1.1	1.1	97.2
Total	181	100.0	100.0	

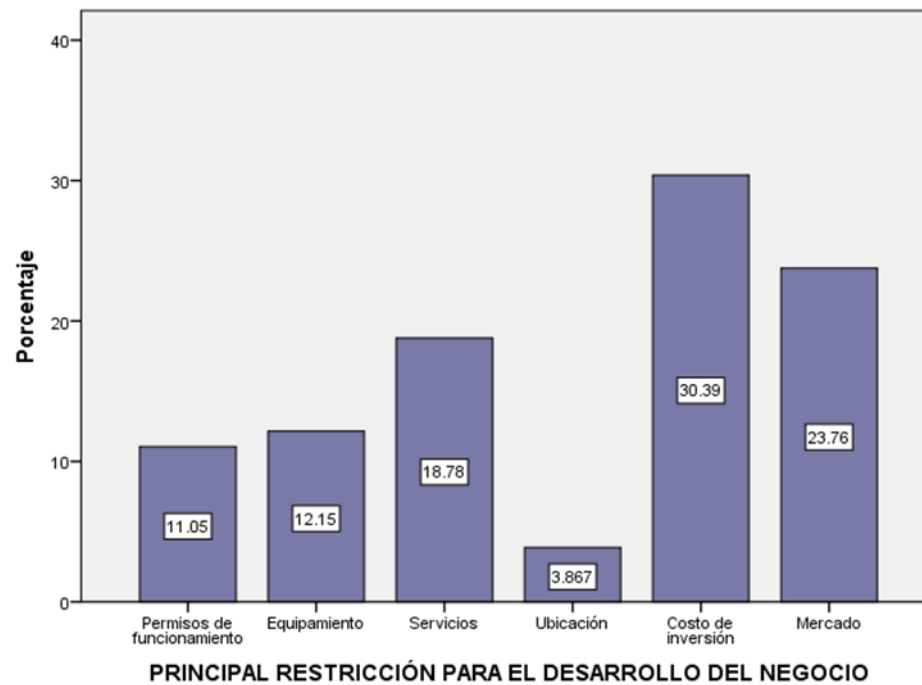
Aspecto principal que influye en la sostenibilidad del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Financiamiento	43	23.8	23.8	23.8
	Permisos/impuestos	10	5.5	5.5	29.3
	Entorno económico	71	39.2	39.2	68.5
	Condiciones de mercado	51	28.2	28.2	96.7
	Otros	6	3.3	3.3	100.0
Total		181	100.0	100.0	



Principal restricción en el desarrollo del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Permisos de funcionamiento	20	11.0	11.0	11.0
	Equipamiento	22	12.2	12.2	23.2
	Servicios	34	18.8	18.8	42.0
	Ubicación	7	3.9	3.9	45.9
	Costo inicial de inversión	55	30.4	30.4	76.2
	Mercado	43	23.8	23.8	100.0
	Total	181	100.0	100.0	



ESTUDIO DE LA DEMANDA

Administración zonal	Cantidad
Quitumbe	547.92
Eloy Alfaro	464.07
Total	1'011.992

Técnica probabilística de muestreo aleatorio simple, para determinar los elementos seleccionados de la muestra infinita

Muestra 384

Género=femenino

Edad =30 a 54 años

Ocupación= Servidores públicos y privados

Sector= Sur

Cercanía al trabajo

Promedio de gasto \$3-\$4

Rótulos-información boca a boca

ENCUESTA DIRIGIDA A LA DEMANDA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE A&B DE TERCERA Y CUARTA CATEGORÍA EN EL SECTOR SUR DEL D.M DE QUITO

OBJETIVO: Determinar la importancia de consumo y preferencia de los clientes de los establecimientos de Alimentos y Bebidas de tercera y cuarta categoría en el Sector Sur del D.M de Quito.

INSTRUCCIONES: Marque con una X el casillero que concuerde con su respuesta.

1.-Género Femenino Masculino

2.- Rango en el que se encuentre su edad

Menos de 20 años	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
45-49	50-54	55-59	60-64	65 en adelante	

3.- ¿Cuál es su ocupación?

<input type="checkbox"/> Estudiante	<input type="checkbox"/> Ama de casa	<input type="checkbox"/> Servidor público	<input type="checkbox"/> Servidor privado	<input type="checkbox"/> Comerciante
-------------------------------------	--------------------------------------	---	---	--------------------------------------

4.- Sector de Residencia

<input type="checkbox"/> Sur	<input type="checkbox"/> Centro	<input type="checkbox"/> Norte	<input type="checkbox"/> Valles
------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------------------

5.- ¿Cuál es su motivo de consumo en el establecimiento?

<input type="checkbox"/> Cercanía al trabajo	<input type="checkbox"/> Trámites personales	<input type="checkbox"/> Sabor	<input type="checkbox"/> Visita a familiares/amigos
<input type="checkbox"/> Cercanía a estudios	<input type="checkbox"/> Tiempo	<input type="checkbox"/> Cercanía al domicilio	<input type="checkbox"/> Paseo

6.- ¿Con quién acude al establecimiento? Y mencionar el número de acompañantes de su grupo si, es el caso.

<input type="checkbox"/> Solo	<input type="checkbox"/> Pareja	<input type="checkbox"/> Familia	<input type="checkbox"/> Amigos	<input type="checkbox"/> Compañeros de trabajo
-------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	---------------------------------	--

7.- Señale, su presupuesto de gasto por persona para satisfacer sus necesidades alimenticias en el establecimiento

Menos de \$1	\$1.00-\$2.00	\$2.00-\$3.00
\$3.00-\$4.00	\$4.00-\$5.00	\$5 en adelante

8.- Seleccione la principal cualidad que le atrae para consumir en el establecimiento

<input type="checkbox"/> Calidad	<input type="checkbox"/> Aseo	<input type="checkbox"/> Atención al cliente	<input type="checkbox"/> Precios	<input type="checkbox"/> Servicio
<input type="checkbox"/> Cantidad	<input type="checkbox"/> Decoración del establecimiento	<input type="checkbox"/> Presentación del plato	<input type="checkbox"/> Tiempo de espera	<input type="checkbox"/> Variedad de platos

9.- ¿Con qué frecuencia acude a este tipo de establecimiento?

<input type="checkbox"/> 1 vez por semana	<input type="checkbox"/> 2 veces por semana	<input type="checkbox"/> 3 veces por semana	<input type="checkbox"/> 4 veces por semana	<input type="checkbox"/> 5 veces por semana	<input type="checkbox"/> Quincenalmente
<input type="checkbox"/> Mensualmente	<input type="checkbox"/> Rara vez				

11.- ¿Qué producto en especial consume en el establecimiento?

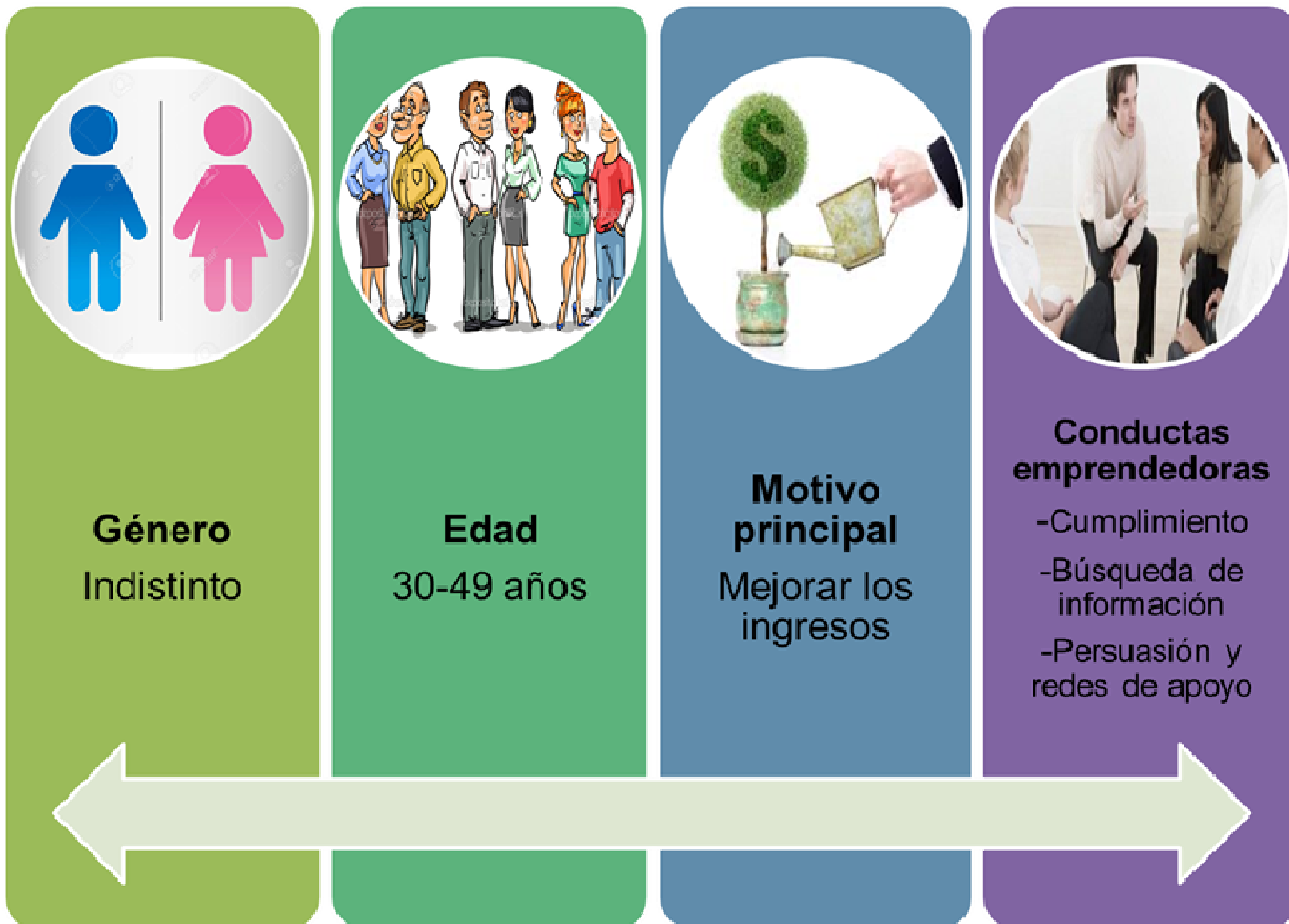
<input type="checkbox"/> Desayunos	<input type="checkbox"/> Almuerzos	<input type="checkbox"/> Meriendas	<input type="checkbox"/> Platos a la carta	<input type="checkbox"/> Comida al paso
<input type="checkbox"/> Bebidas no alcohólicas	<input type="checkbox"/> Bebidas calientes	<input type="checkbox"/> Postres	<input type="checkbox"/> Producto específico	

12.- ¿Cómo se enteró que este establecimiento expende alimentos y bebidas?

<input type="checkbox"/> Redes sociales	<input type="checkbox"/> Hoja volante	<input type="checkbox"/> Rótulos	<input type="checkbox"/> Información boca a boca	<input type="checkbox"/> Periódico	<input type="checkbox"/> Radio
---	---------------------------------------	----------------------------------	--	------------------------------------	--------------------------------

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

PERFIL TIPO DEL EMPRENDEDOR GASTRONÓMICO



PERFIL TIPO DEL EMPRENDEDOR GASTRONÓMICO



PERFIL TIPO DEL EMPRENDEDOR GASTRONÓMICO



Conocimientos previos al emprendimiento

- Situación del mercado de A&B
- Técnicas de servicio



Conocimientos óptimos para el negocio

- Situación del mercado de A&B
- Atención al cliente



Aspecto en la sostenibilidad del negocio

Entorno económico

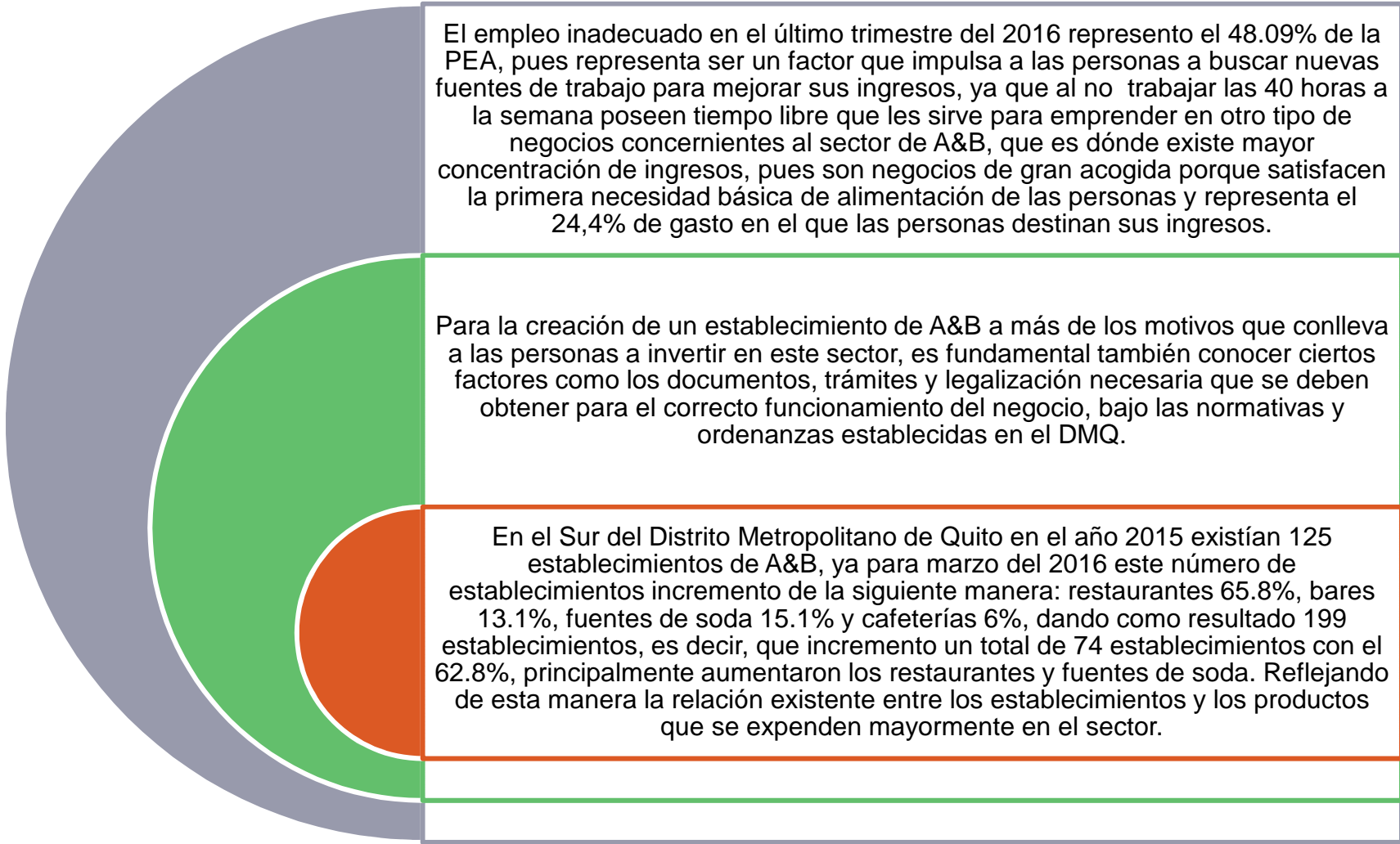


Restricción principal para la creación del negocio

Costo inicial de inversión



CONCLUSIONES



El empleo inadecuado en el último trimestre del 2016 represento el 48.09% de la PEA, pues representa ser un factor que impulsa a las personas a buscar nuevas fuentes de trabajo para mejorar sus ingresos, ya que al no trabajar las 40 horas a la semana poseen tiempo libre que les sirve para emprender en otro tipo de negocios concernientes al sector de A&B, que es dónde existe mayor concentración de ingresos, pues son negocios de gran acogida porque satisfacen la primera necesidad básica de alimentación de las personas y representa el 24,4% de gasto en el que las personas destinan sus ingresos.

Para la creación de un establecimiento de A&B a más de los motivos que conlleva a las personas a invertir en este sector, es fundamental también conocer ciertos factores como los documentos, trámites y legalización necesaria que se deben obtener para el correcto funcionamiento del negocio, bajo las normativas y ordenanzas establecidas en el DMQ.

En el Sur del Distrito Metropolitano de Quito en el año 2015 existían 125 establecimientos de A&B, ya para marzo del 2016 este número de establecimientos incremento de la siguiente manera: restaurantes 65.8%, bares 13.1%, fuentes de soda 15.1% y cafeterías 6%, dando como resultado 199 establecimientos, es decir, que incremento un total de 74 establecimientos con el 62.8%, principalmente aumentaron los restaurantes y fuentes de soda. Reflejando de esta manera la relación existente entre los establecimientos y los productos que se expenden mayormente en el sector.

RECOMENDACIONES



A los futuros emprendedores en el Sector de A&B se les recomienda previo a la implementación del establecimiento, realizar un estudio de mercados para poder examinar la viabilidad de los nuevos proyectos y enfocar correctamente al negocio. Así este estudio les ayudará a entender a los clientes, competidores y al mercado en general; y también aportará a que el emprendedor desarrolle nuevos planes de negocio y lance nuevos productos y servicios en el mercado.

A los Organismos encargados de facilitar la información turística a las personas interesadas en realizar investigaciones o desarrollos de proyectos, se les recomienda realizar actualizaciones periódicas y seguras para que la información brindada sea veraz y facilite la manipulación de la misma en diferentes proyectos.

Por otra parte, a los Organismos reguladores de la operación y correcto funcionamiento de los establecimientos de A&B se les recomienda facilitar a los emprendedores la obtención de documentos que regulan la actividad, para motivarlos a obtener los permisos de forma sencilla y segura con el afán de que sus negocios cumplan los requisitos y funcionen legalmente, y también que provean de mayores capacitaciones para que los emprendedores operen de mejor manera sus negocios.



Ministerio
de Turismo



¡Gracias!

