

# CAPITULO I

## 1. Conceptualización del proyecto

### 1.1 Ámbito problemático

Debido a la falta de empresas dedicadas a un servicio de alimentación que sea de calidad, y si se puede decir de comodidad al cliente, tanto económicamente como de satisfacción personal y elección al momento de adquirir este servicio. Es decir existen empresas que ofrecen servicio de comida para diferentes ocasiones pero no son de calidad, porque no ofrecen un buen trato al cliente, no se aplican técnicas y buena manipulación de alimentos, para el éxito y distinción del mismo; además que el menú es siempre el mismo (está fijado de acuerdo al tipo de ocasión).

Por lo tanto este proyecto se lo va a desarrollar con el fin de entregar nuevas alternativas al cliente, variedad de platos y excelencia en cuanto a servicio al cliente se refiere.

#### 1.1.1 Análisis Macro

El catering nació en el dirigible alemán, LZ 129, Hindenburg de 270 metros de largo, la aeronave de pasajeros más moderna en su categoría.

El chef Maier tenía bajo su mando a cuatro cocineros que como era habitual, sobre los últimos minutos, corrían nerviosamente por aquella bien equipada cocina, para entregar los platos de entrada compuestos de una ensalada de radicchio, tomate y zanahoria juliana, aderezada con aceite de oliva aromatizada con albahaca. El menú continuó con un lenguado cubierto de una salsa de setas y patatas cocidas a la inglesa. De postre, helado

de pistacho bañado en un culí de frutos del bosque y el café, estuvo acompañado de una porción de apfelstrudel con nata.

Sin embargo, en diciembre de ese mismo año, se inauguró la primera cocina en tierra para la preparación de platos elaborados, dentro de un hangar en Oakland, California, dándose así el primer paso hacia el futuro desarrollo del catering.

Era habitual que los pasajeros comieran en un restaurante del aeropuerto, antes de embarcarse, pero luego se impuso la modalidad de incluir comida caliente a bordo, elaborada en esos mismos restaurantes y conservada en grandes termos que mantenían una temperatura adecuada durante dos horas. Las azafatas presentaban la comida emplatada y colocada sobre una bandeja con toda la vajilla y cubertería que se utilizaba normalmente en tierra y que el pasajero apoyaba sobre su falda con un cojín entre medio, porque todavía no se habían inventado las mesitas reclinables en la parte trasera del asiento.

En 1945 dos inventores van a revolucionar el servicio de cocina a bordo de las aeronaves; Clarence Birdseyes que ya había desarrollado en 1922 la técnica de congelación rápida y William Maxon, inventor del horno de convección para descongelar las comidas preparadas que él mismo había ideado. Ambas técnicas se complementaron, permitiendo la preparación de comidas calientes en la misma cocina del avión, denominada Galley en la jerga aeronáutica.

Por eso las aerolíneas y empresas de catering, debieron aunar esfuerzos para desarrollar recetas y menús que satisficieran las necesidades de un público cada vez más exigente en materia gastronómica y durante mucho tiempo, la comida servida a bordo de las aeronaves, fue un factor determinante en el momento de elegir una compañía aérea (Miguel Krebs, s.f, Historia del Catering aéreo)

### 1.1.2 Análisis Meso

Tanto en Alemania como en los Estados Unidos y aquí en el Ecuador llegó esta novedosa modalidad del catering para implementarlo en las aerolíneas existentes. El factor equivalente fue que en varios países incluyendo Ecuador, el catering evolucionó, no solamente como catering aéreo sino que también se desarrolló para empresas que querían encontrar solución a la problemática de sus empleados, del no poder encontrar lugares o empresas que les pudieran brindar un buen servicio de alimentación con atención *person to person*, tomando en cuenta los factores higiene, calidad y cantidad.

En nuestro país encontramos empresas especializadas en catering, no solamente para empresas, sino también para ocasiones extras, como lo son, eventos familiares, reuniones de negocios, etc. (Chávez Loma, 2009, p.17)

En la actualidad existe una lista innumerable de empresas dedicadas al servicio de catering, las mismas que ofrecen un servicio amplio y variado, en la cual se enumeran algunos hoteles de cinco y cuatro estrellas; Hilton Colon, Oro Verde, Hotel Unipark, Hotel Ramada entre otros; otras empresas como Grupo Barlovento, Ecuador Buffet, Bonefasta Eventos Catering, etc; y así como también pequeñas empresas dedicadas a servir alimentos especializados han incursionado en el mercado y cuentan con segmentos específicos de mercado, bien definidos y enfocados.

Con todos los servicios que el mercado ofrece los clientes son cada vez más exigentes y piden un servicio más personalizado y completo. Además que el tiempo de respuesta sea más corto.

### 1.1.3 Análisis Micro

En la ciudad de Quito, en la actualidad ya resulta habitual que sus habitantes realicen eventos sociales y corporativos, dado que hoy por hoy un acontecimiento de cualquier índole que sea, es motivo de celebración, por lo tanto existe la necesidad de recurrir a una empresa que brinde atenciones y cuidados a sus invitados.

Cuando se va a llevar a cabo un evento lo más importante es que se brinde un servicio de comida, porque es la mejor manera de tener un contacto cercano con las personas y una comunicación más directa; la misma que ayuda a que se den relaciones interpersonales.

Es importante indicar que para la gran mayoría de personas que quieren realizar un evento, lo encargan a terceras personas; esto se da por algunos factores, ya sea por trabajo, estrés, falta de disponibilidad de tiempo, actividades en casa, etc; pero no les ofrecen garantía y éxito de su evento, ya que no son personas altamente capacitadas, sino que simplemente se limitan a dar uno que otro servicio.

Es por ello que surgió la idea de la creación de Servicio de Catering que ofrezca un servicio completo de excelencia y calidad, con personal que se encuentre en capacidad de cumplir todas las necesidades y anhelos del cliente para su total comodidad.

El catering estará ubicado en el Sur de la ciudad de Quito, sector del Recreo, cerca al centro comercial del mismo nombre, al cual acuden diariamente gran cantidad de personas. Lo cual nos permite llegar a más gente y dar a conocer nuestro servicio.

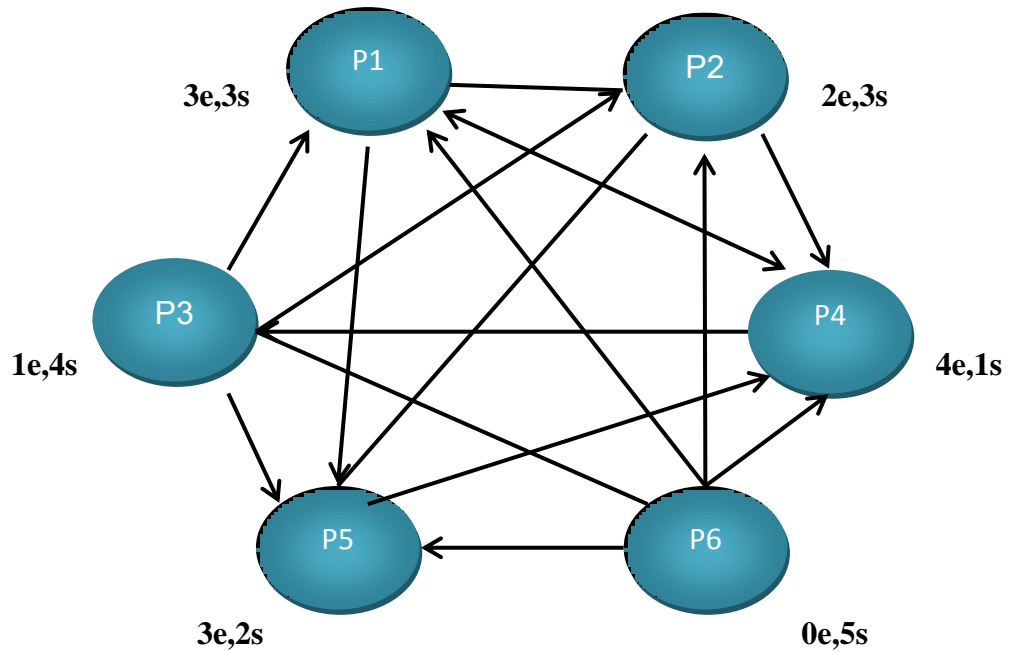
1.1.4 Análisis de involucrados

<b>ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS</b>	<b>INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>PROBLEMAS PERCIBIDOS</b>	<b>RECURSOS Y MANDATOS</b>
<b>Clientes</b>	Satisfacer las necesidades y gustos de las personas, en el servicio de comida, ofreciendo variedad de platos.	No existe un servicio de calidad que brinde satisfacción en cuanto al servicio de alimentación.	Económicos
<b>Dueños</b>	Brindar un buen servicio de comida con gran variedad.	En el sector del Recreo no existe una tradición en este tipo de servicios.	Económicos Legales
<b>Trabajadores</b>	Elaboración de platos aplicando técnicas y estándares de calidad.	Insuficiente capacitación y de forma continua.	Económicos
<b>Competencia</b>	Mejorar la calidad del producto (variedad en el menú) y dar un servicio distinto y	El servicio que se brinda es repetitivo y su calidad dista mucho de satisfacer la demanda.	Económicos

	novedoso.		
<b>Proveedores</b>	Facilidad de compra y adquisición de alimentos y materia prima.	No hay una predisposición de los proveedores para ofrecer variedad de productos y alimentos.	Económicos
<b>Distribuidores</b>	Materia prima de buena calidad y en buen estado.	Existe un gran número de distribuidores, los cuales no toman las medidas necesarias y las condiciones correctas de transportación de los alimentos o productos, por lo tanto estos ya no llegan en óptimo estado y con la calidad requerida.	Económicos

Elaborado por: Yadira Loachamin

## 1.2 Análisis de problemas



**P1:** Inexistencia de empresas de catering que cubran este tipo de demanda.

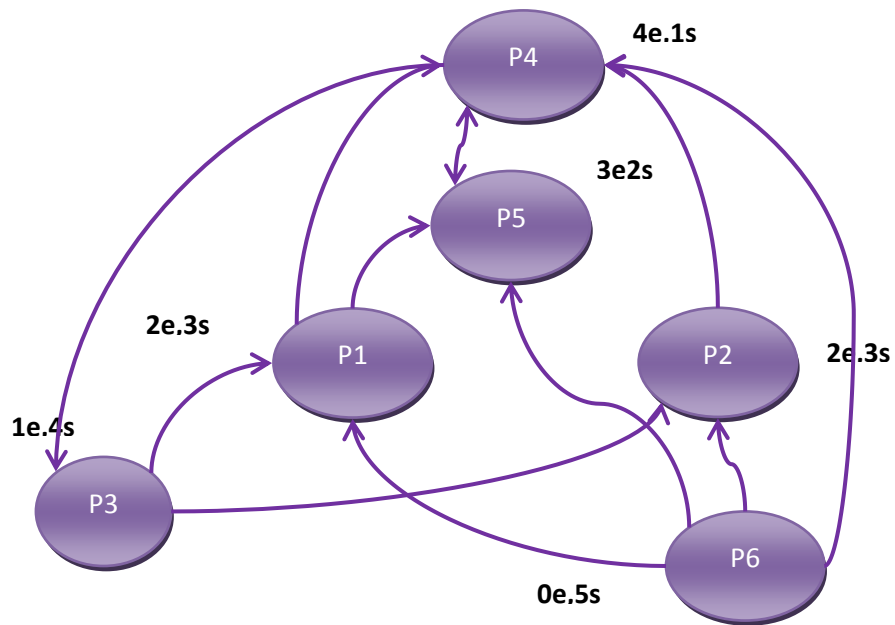
**P2:** Falta de información acerca de este producto y/o servicio.

**P3:** No existe una cultura de servicio y buen trato al cliente, adecuadamente.

**P4:** El servicio que se brinda no presenta ningún tipo de novedad y su calidad dista mucho de satisfacer la demanda

**P5:** No existe una variedad de alimentos que puedan ofrecer con facilidad al mercado, siendo los mismos en todo momento.

**P6:** Existe un gran número de distribuidores, los cuales no toman las medidas necesarias y las condiciones correctas de transportación de los alimentos o productos, por lo cual ya no “conservan su estado natural” y no llegan con la calidad requerida.



**P1:** Inexistencia de empresas de catering que cubran este tipo de demanda.

**P2:** Falta de información acerca de este producto y/o servicio.

**P3:** No existe una cultura de servicio y buen trato al cliente, adecuadamente.

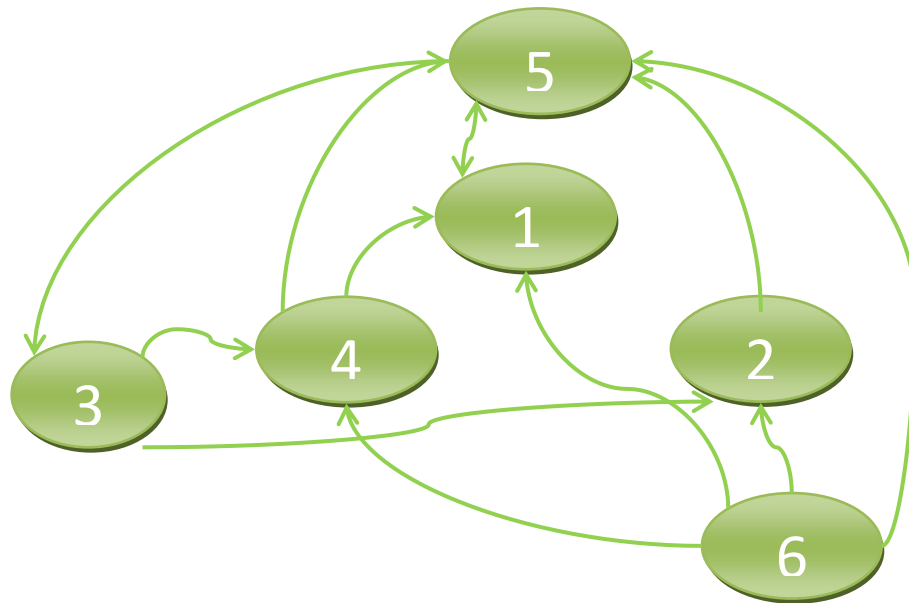
**P4:** El servicio que se brinda no presenta ningún tipo de novedad y su calidad dista mucho de satisfacer la demanda

**P5:** No existe una variedad de alimentos que puedan ofrecer con facilidad al mercado, siendo los mismos en todo momento.

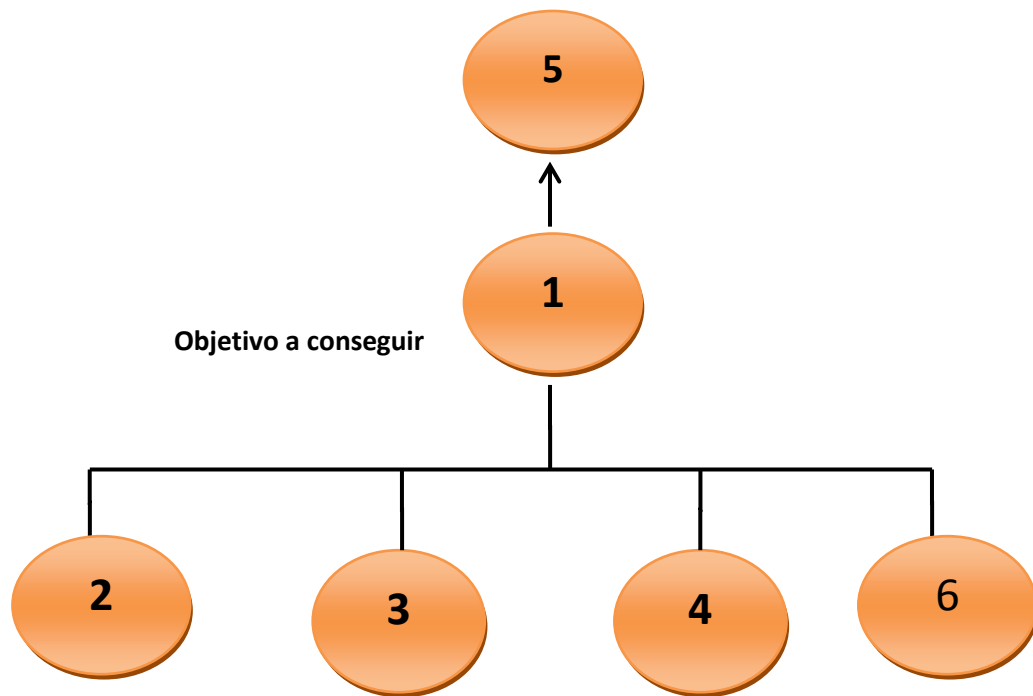
**P6:** Existe un gran número de distribuidores, los cuales no toman las medidas necesarias y las condiciones correctas de transportación de los alimentos o productos, por lo cual ya no “conservan su estado natural” y no llegan con la calidad requerida.



### 1.3 Definición del árbol de objetivos

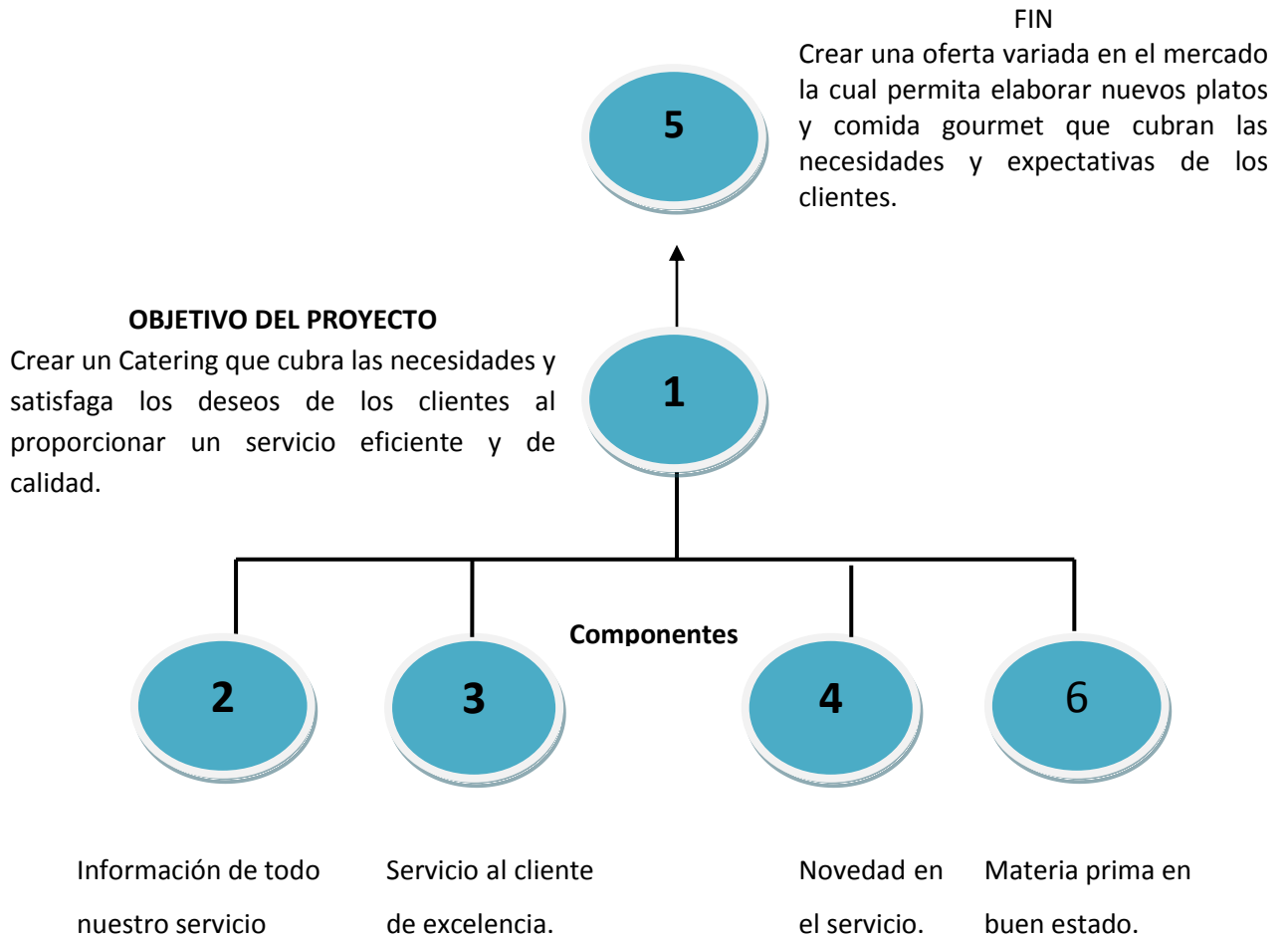


- 1.- Crear una empresa de catering que cubra las necesidades y satisfaga los deseos de los clientes al proporcionar un servicio eficiente y de calidad.
- 2.- Dar a conocer nuestro servicio.
- 3.- Capacitar al personal, para proveer un buen servicio y trato al cliente.
- 4.- Creación de un servicio novedoso que cubra los deseos y necesidades crecientes de los clientes.
- 5.- Crear una oferta variada en el mercado la cual permita elaborar nuevos platos y comida gourmet que cubran las necesidades y expectativas de los clientes.
- 6.- Crear los mecanismos mediante los cuales se garantice el arribo de la materia prima en óptimas condiciones directamente a los restaurantes de catering de forma tal que se garantice la elaboración de un producto de la mejor calidad.



- 1.- Crear un catering que cubra las necesidades y satisfaga los deseos de los clientes al proporcionar un servicio eficiente y de calidad.
- 2.- Dar a conocer nuestro servicio.
- 3.- Capacitar al personal, para proveer un buen servicio y trato al cliente.
- 4.- Creación de un servicio novedoso que cubra los deseos y necesidades crecientes de los clientes.
- 5.- Crear una oferta variada en el mercado la cual permita elaborar nuevos platos y comida gourmet que cubran las necesidades y expectativas de los clientes.
- 6.- Crear los mecanismos mediante los cuales se garantice el arribo de la materia prima en óptimas condiciones directamente al catering de tal forma que se garantice la elaboración de un producto de la mejor calidad.

## 1.4 Análisis de objetivos



### Análisis de consistencia

LOS COMPONENTES GARANTIZAN EL LOGRO DEL PROYECTO.

Verifique si están todos los componentes?

Si se verifico y están todos los componentes.

## 1.5 Marco lógico

	<b>Resumen narrativo</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Verificadores</b>
<p><b>FIN</b></p> <p>Crear una oferta variada en el mercado la cual permita elaborar nuevos platos y comida gourmet que cubran las necesidades y expectativas de los clientes.</p>	<p>El presente proyecto crearía las bases y premisas necesarias para este tipo de servicio.</p>	<p>Degustación de platos con varias personas y visitantes.</p>	<p><b>Entrevista.</b> Porque ayudará a obtener información acerca de la realidad de los habitantes y clientes del sector El Recreo.</p> <p><b>Encuestas.</b> Por cuanto, es un estudio metódico que permite la obtención de datos fiables acerca de las actitudes, comportamiento y opiniones de los beneficiarios de este estudio.</p>

<p><b>PROPOSITO</b></p> <p>Crear un Catering que cubra las necesidades y satisfaga los deseos de los clientes al proporcionar un servicio eficiente y de calidad.</p>	<p>Elaborar un Plan de Negocios para la creación de un catering en el sector “El Recreo” de la ciudad de Quito.</p>	<p>Aceptación e introducción en el mercado</p>	<p>Estudio de mercado</p>
<p><b>COMPONENTES</b></p> <p>Información de todo nuestro servicio.</p> <p>Servicio al cliente de excelencia</p> <p>Novedad en el servicio</p>	<p>Creación de un Catering en el sector El Recreo al sur de la ciudad de Quito</p>	<p>Búsqueda e interés de nuestro servicio por parte de clientes.</p> <p>Frecuencia de clientes</p> <p>Descuentos, promociones</p>	<p>Contratación de servicio de catering y recomendación.</p> <p>Buenos comentarios emitidos por los clientes.</p> <p>Informe final</p>

Materia prima en buen estado.		Almacenamiento y trato adecuado del producto.	Realización de platos de calidad.
-------------------------------	--	---	-----------------------------------

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

## CAPITULO II

### 2. DESARROLLO DEL PROYECTO

#### 2.1 Viabilidad comercial

##### 2.1.1. Ventaja competitiva

En las empresas de catering lo que se busca es atender a varias personas, brindando un servicio de alimentación, el mismo que no siempre cumple las expectativas de los clientes, por lo tanto al crear una empresa de este tipo, se debe ofrecer un servicio especial o adicional para satisfacer las necesidades y gustos de nuestros clientes.

Por esta razón la empresa busca ofrecer un SERVICIO DE COMIDA VARIADA Y NUEVA, distinto a los demás, que ya no sea tradicional o repetitivo y para lo cual es importante el uso de nuevos productos alimenticios y por ende la realización de platos gourmet y bien elaborados que vayan de acuerdo a las exigencias del cliente.

El propósito es que al presentar varias opciones de platos el cliente lo escoja de acuerdo a su necesidad y presupuesto, siendo sujetos a ajustes y de esta manera complacer los gustos de los consumidores.

Es importante mencionar que para realizar los puntos antes mencionados, es necesario e indispensable contar con personal capacitado y entrenado exclusivamente para esta área.

Además la empresa de catering brindara cortesías a todos los clientes, sin importar la cantidad o magnitud de servicio que se le venda, es decir; entregar un producto adicional o

especial simplemente por escogernos como su proveedor, de esta manera creamos fidelidad con nuestros consumidores.

Y es importante que el cliente comprenda que por las cortesías entregadas, no se le está cobrando o se va a incrementar un porcentaje adicional en el servicio ya contratado, porque de lo contrario la gente desconfía y piensa que todo el tiempo está sujeto a pagar por algo, por ello es necesario que no hayan dudas ni malos comentarios por parte de la clientela.

El futuro del catering está asegurado, el mercado sigue creciendo y este servicio cada día gana más seguidores dada la necesidad, y demanda de servicios especializados hacia la atención al cliente.

El servicio de catering, satisface una demanda cada vez mayor, dada por el aumento de eventos sociales en los que los anfitriones tienen la necesidad de agasajar a sus invitados con una comida de calidad la cual será sello distintivo del compromiso social o empresarial que se lleve a cabo.

### 2.1.2 El producto

La empresa de catering se dedicará a ofrecer servicio de comida (elaboración de menús), para eventos sociales y corporativos, la misma que se ubicará en el sector del Recreo de la ciudad de Quito para atención al cliente y contrataciones del servicio, respectivamente.



Para su constitución es necesario cumplir con normas y reglamentos que estipula la ley para poner en marcha la empresa; además de los requerimientos para el funcionamiento del establecimiento y que a continuación se detalla.

### 2.1.3 Marco legal

#### 2.1.3.1 Obligación de Registro y Afiliación

Toda persona natural o jurídica que desee dedicarse a la industria del turismo, deberá registrarse y obtener la Licencia Única anual de Funcionamiento en el Ministerio de Turismo y su afiliación respectiva en las Cámaras Provinciales de Turismo, con anterioridad al inicio de sus actividades, requisito sin el cual no podrá operar. (Art. 46 de la Ley Especial de Desarrollo Turístico).

#### 2.1.3.2 Licencia Anual

“Toda persona natural o jurídica que preste servicios turísticos deberá renovar anualmente la licencia única anual de funcionamiento y la patente de operador en el Ministerio de Turismo y en el INEFAN en las áreas naturales” (Art. 48 de la Ley. Los cobros para el Registro y Permiso de Funcionamiento lo extienden los Municipios de cada sector).

#### 2.1.3.3 Patente Municipal

“La patente es un impuesto que deberá ser pagado por todos los comerciantes o industriales que operen en el Distrito Metropolitano de Quito, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico” (Art. III. 33. de las normas sobre el impuesto de patente municipal)

#### 2.1.3.4 Permiso y registro Sanitario de Funcionamiento

Es un documento emitido por la administración zonal correspondiente que autoriza el funcionamiento de los siguientes establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: mercados, supermercados, micromercados, tiendas de abarrotes y locales de abastos, consignación de víveres y frutas, vendedores ambulantes y estacionarios, bares – restaurantes, boîte (grill) restaurante, cafeterías, heladerías, fuente de soda, soda-bar, picantería, fondas, comedores populares, y cantinas, escenarios permanentes de espectáculos, plazas de toros, salas de cine, casinos, salones de billar, salones de juegos electrónicos, clubes deportivos privados, estudios y coliseos, peluquerías, y salones de belleza. (Acuerdo ministerial RO N° 58 de abril de 2003).

#### 2.1.3.5 Permiso de Funcionamiento por Parte del Cuerpo de Bomberos

“El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad” (Cuerpo de bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, permisos de funcionamiento, párr. 1)

#### 2.1.3.6 Marcas

Si se desea poner un nombre o logo a un producto alimenticio, farmacéuticos o ropas, se realizar el trámite en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). “Una marca es un signo que distingue un servicio o producto de otros de su misma clase o ramo. Puede estar representada por una palabra, números, un símbolo, un logotipo, un diseño, un sonido, un olor, la textura, o una combinación de estos” (IEPI, signos distintivos, párr. 1)

## 2.1.4 Estudio de la demanda

### 2.1.4.1 Población y muestra

La población establecida para este estudio está determinada por los habitantes y clientes frecuentes que visitan el sector de El Recreo en el sur de Quito.

El número de habitantes el sector del Recreo es de 94.059, por lo tanto por ser un número menor a 100.000 elementos (habitantes) se empleara la muestra finita que para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

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

N = Tamaño de la Población

p = Proporción de los que poseen el atributo = 50% (valor estándar)

q = Proporción de los que no poseen el atributo = (1-p) = 50% (valor estándar)

e = Error de Muestreo ( $\pm 5\%$  valor estándar)

(Z)Intervalo de Confianza = 95%

### 2.1.4.2 Calculo de la muestra

N = habitantes del sector (Recreo)= 94.059

(INEC, 2010, zonas censales 2010)

p = 50% valor estándar = 0,5

q = 50% valor estándar = 0,5

e = 5% valor estándar = 0,05

Z = intervalo de confianza 95% = 1,96

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

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5 * 0,5)94059}{0,05^2(94059 - 1) + (1,96)^2(0,5 * 0,5)}$$

$$n = 399$$

### 2.1.4.3 Encuesta

Dirigida a los clientes y visitantes del sector del Recreo en la ciudad de Quito

**EDAD:**

**GENERO:**  M  F

**MARQUE CON UNA X LA RESPUESTA QUE CONSIDERE CORRECTA**

1. SEÑALE LAS ACTIVIDADES A LAS QUE SE DEDICA UNA EMPRESA DE CATERING

- a) Servicio de eventos
- b) Servicio de alimentación
- c) Servicio de meseros

2. CON QUE FRECUENCIA REALIZA O ASISTE A ALGUN TIPO DE EVENTO?

- a) Cada semana
- b) 2 veces al mes
- c) 1 vez al mes
- d) Ocasionalmente

3. EN SU FAMILIA O LUGAR DE TRABAJO, CUANDO HAY ALGUN TIPO DE EVENTO, ACOSTUMBRAN A?

- a) Preparar ustedes los alimentos
- b) Comprar comida ya elaborada en diferentes sitios o lugares
- c) Contratar un servicio dedicado a la elaboración de comida (empresa de catering)

4. ESTA DE ACUERDO CON LA OFERTA Y SERVICIO QUE OFRECEN LAS EMPRESAS DEDICADAS A VENDER COMIDA

Si

No

Porqué?.....

5. LE GUSTARÍA CONOCER Y CONTRATAR UN NUEVO Y DISTINTO SERVICIO DE CATERING

Si

No

6. SEÑALE EL ORDEN DE IMPORTANCIA (DEL 1 AL 4) DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL SERVICIO DE CATERING

a) Agilidad y rapidez

b) Buena comida y servicio

c) Instalaciones adecuadas y en buen estado

d) Precio

7. DE LAS SIGUIENTES CANTIDADES, INDIQUE CUAL ES SU NIVEL DE INGRESOS

\$300-\$500\_\_\_\_\_ \$500-\$800\_\_\_\_\_ \$800-\$1000\_\_\_\_\_ más de \$1000\_\_\_\_\_

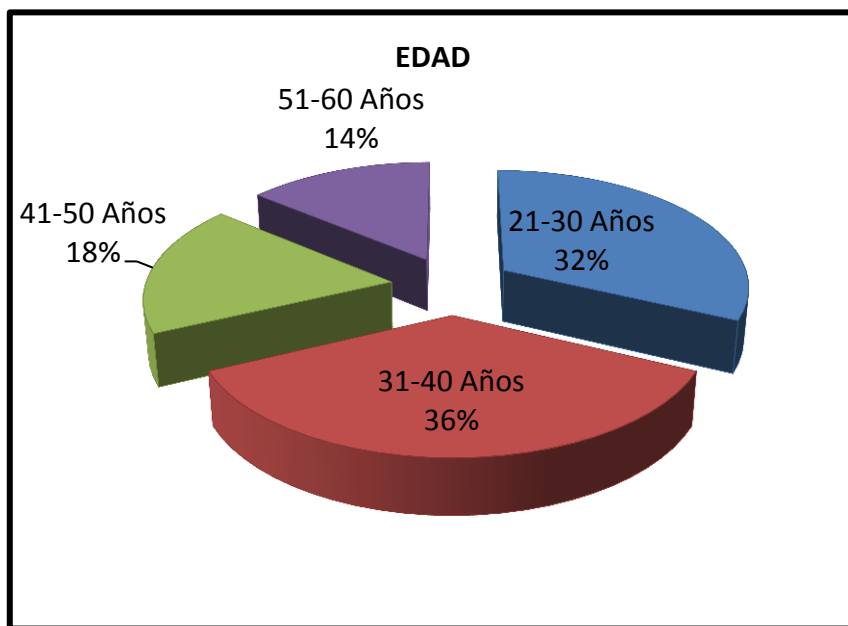
MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Elaborado por: Yadira Loachamin

#### 2.1.4.4 Tabulación de datos

### EDAD

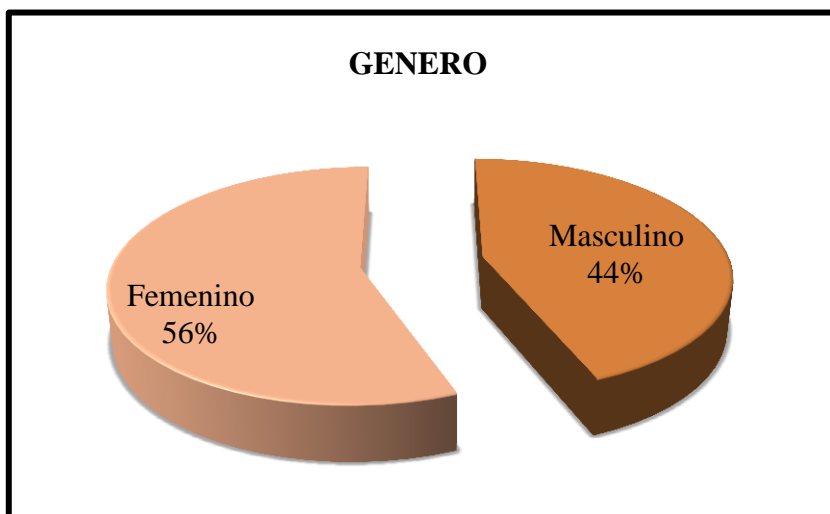
En relación a las edades de las personas, se obtuvo que 128 personas encuestadas oscilan entre 21-30 años, lo que corresponde a 32%, 144 personas oscilan de 31- 40 años y representa 36%, 72 personas oscilan de 41-50 años, lo que corresponde a 18%, y 56 personas oscilan entre 51-60 años y representan el 14%.



*Grafico No.1.* (2012, Abril 10) Relación porcentual de edades, designada en cuatro rangos.

## GENERO

Se obtuvo que, 224 de las personas encuestadas son de género femenino, lo cual representa el 56% y 176 de las personas encuestadas son de género masculino y representa 44%.



*Gráfico No.2. (2012, Abril 10) Relación porcentual de género masculino y femenino.*



## Pregunta No. 1

### 1.- ACTIVIDADES A LAS QUE SE DEDICA UNA EMPRESA DE CATERING

De acuerdo a las actividades a las que se dedica una empresa de Catering, el 60% de los encuestados señala que se encarga al servicio de alimentación, el 32% de encuestados al servicio de eventos y el 8 % que es un servicio de meseros.

La gran mayoría de las personas que corresponden a un 60 % tiene conocimiento sobre el trabajo y función que desempeña una empresa de Catering, por lo tanto es favorable para el proyecto, porque ya tienen noción de lo que se trata un CATERING.

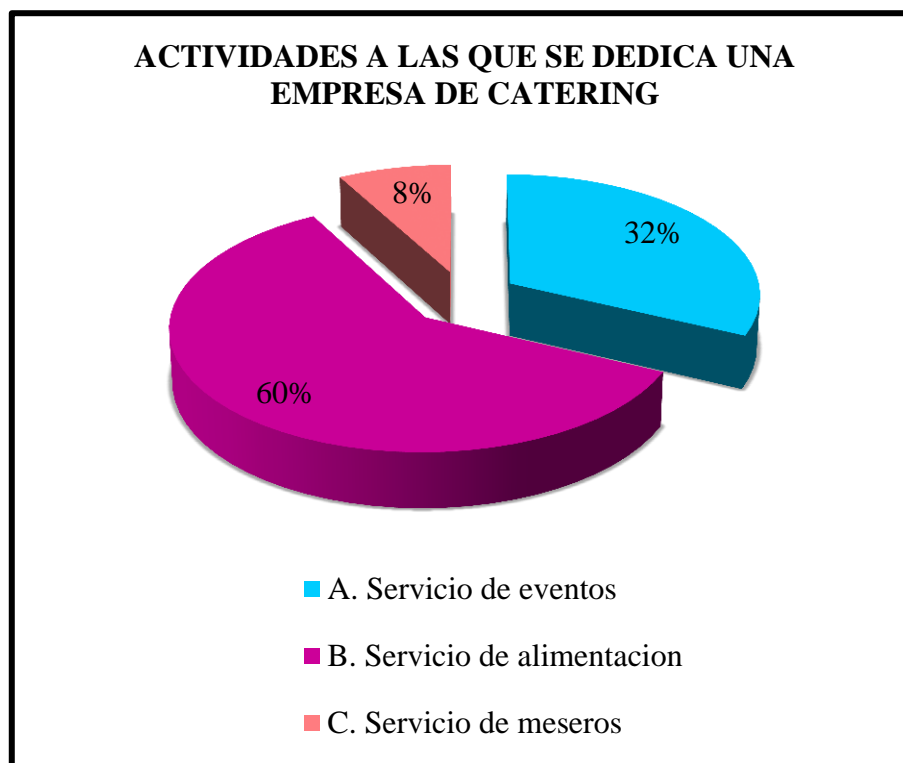


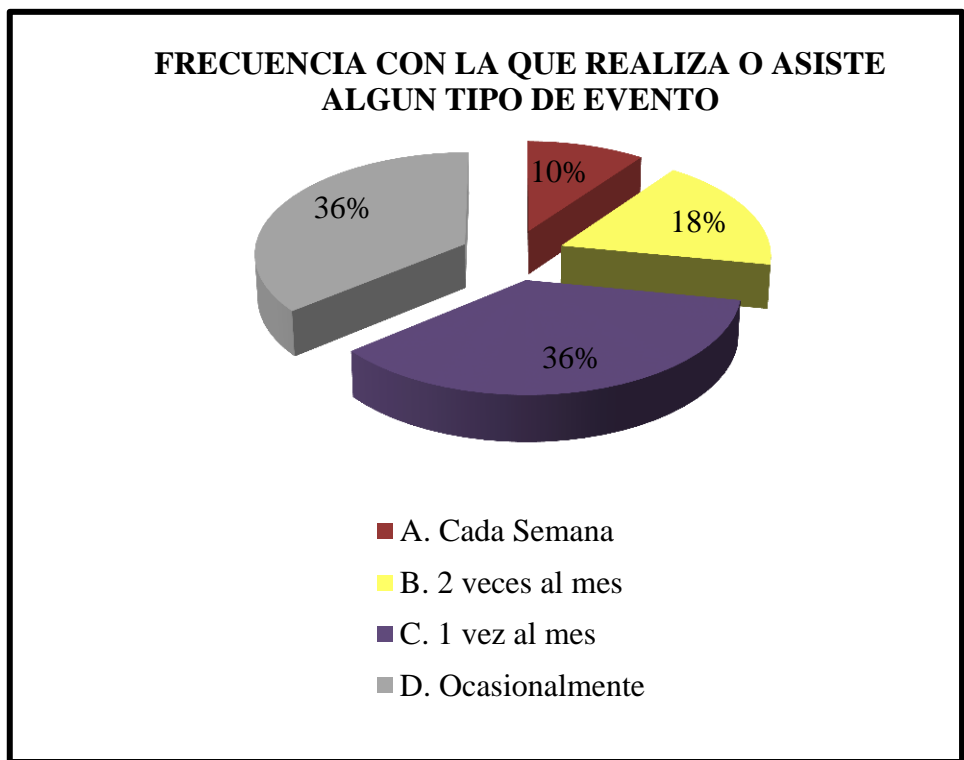
Grafico No.3. (2012, Abril 10) Relación porcentual acerca de las actividades de un catering.

**Pregunta No. 2**

**2.- FRECUENCIA CON LA QUE REALIZA O ASISTE ALGUN TIPO DE EVENTO**

En cuanto a la frecuencia con la que las personas encuestadas realizan o van a un evento, se obtuvo que el 36% de las personas lo hace una vez al mes, así como también ocasionalmente (36%); un 18 % de los encuestados forman parte de un evento 2 veces al mes y un 10% de las personas asiste cada semana.

Los resultados son favorables, ya que un 72% de las personas convoca o se encuentra en algún evento mes a mes, lo que indica que la empresa de catering puede estar presente en cada uno de ellos.



*Grafico No.4.* (2012, Abril 10) Relación porcentual acerca de la frecuencia con la que realiza o asiste a un evento.

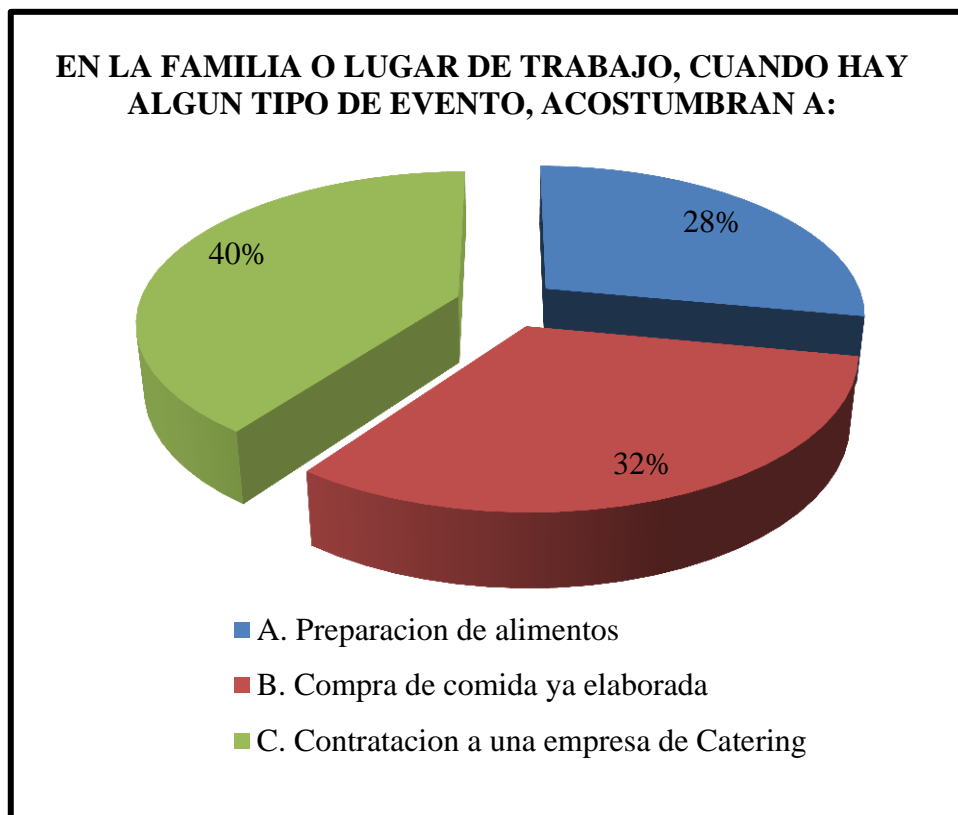
**Pregunta No. 3**

**3.- EN LA FAMILIA O LUGAR DE TRABAJO, CUANDO HAY ALGUN TIPO DE EVENTO, ACOSTUMBRAN A:**

De acuerdo con los participantes de un evento, el 40% acostumbran a contratar una empresa de catering, el 32% de encuestados prefieren preparar sus propios alimentos y el 28 % de personas compran comida ya elaborada.

La gran mayoría de personas que es el 40% optan por contratar una empresa dedicada y especializada a la elaboración de comida (catering), de acuerdo a gustos y necesidades (específicas) del cliente, y además que el servicio sea 100% garantizado.

El proyecto está enfocado para ello, por lo tanto existe preferencia de las personas a este tipo de servicio y resulta conveniente para la empresa.



*Grafico No.5. (2012, Abril 10) Relación porcentual de las costumbres realizadas en un algún tipo de evento.*

#### Pregunta No. 4

#### 4.- ESTA DE ACUERDO CON LA OFERTA Y SERVICIO QUE OFRECEN LAS EMPRESAS DEDICADAS A VENDER COMIDA.

La mayoría de personas (288), que representan un 72% está de acuerdo con lo que ofrecen las empresas que se dedican a vender comida; **por qué?** Según los encuestados coinciden en tres aspectos VARIEDAD DE COMIDA, AHORRO DE TIEMPO Y SON EMPRESAS GENERADORAS DE TRABAJO. Mientras que 112 personas, que representan 28% de los encuestados no están de acuerdo con lo que ofrecen estas empresas, coinciden con 2 razones importantes: PRECIOS EXAGERADOS Y PÉSIMO SERVICIO.

Con los resultados podemos determinar que la empresa es competente con las demás, por ofrecer variedad y ser facilitadores con los consumidores, ya que no desgastan tiempo, sino que al contrario lo ahorran.

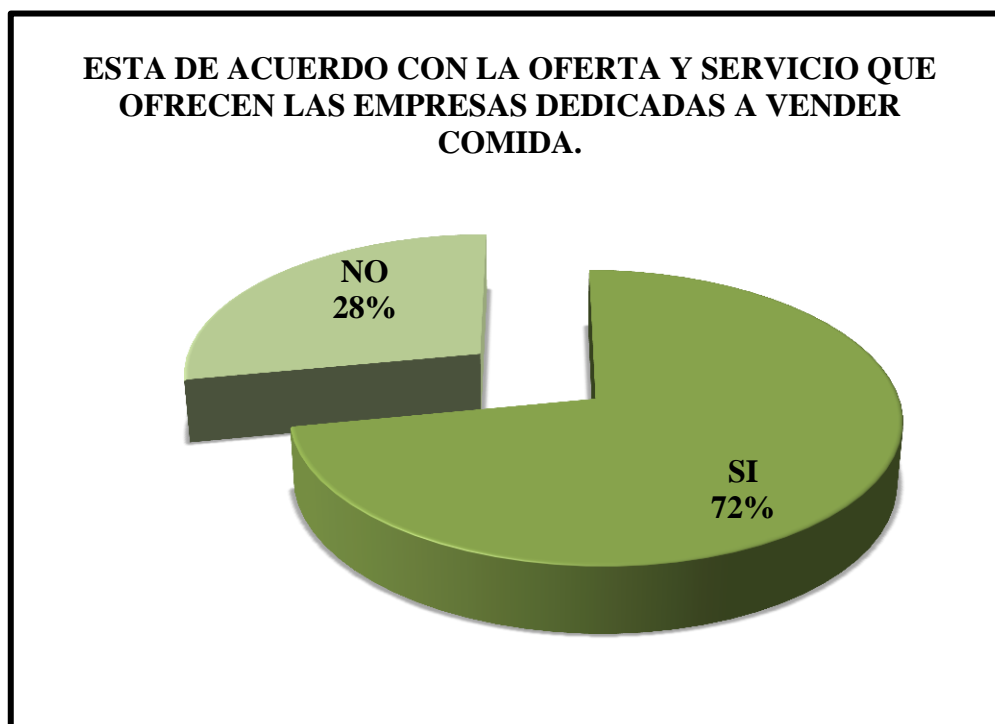


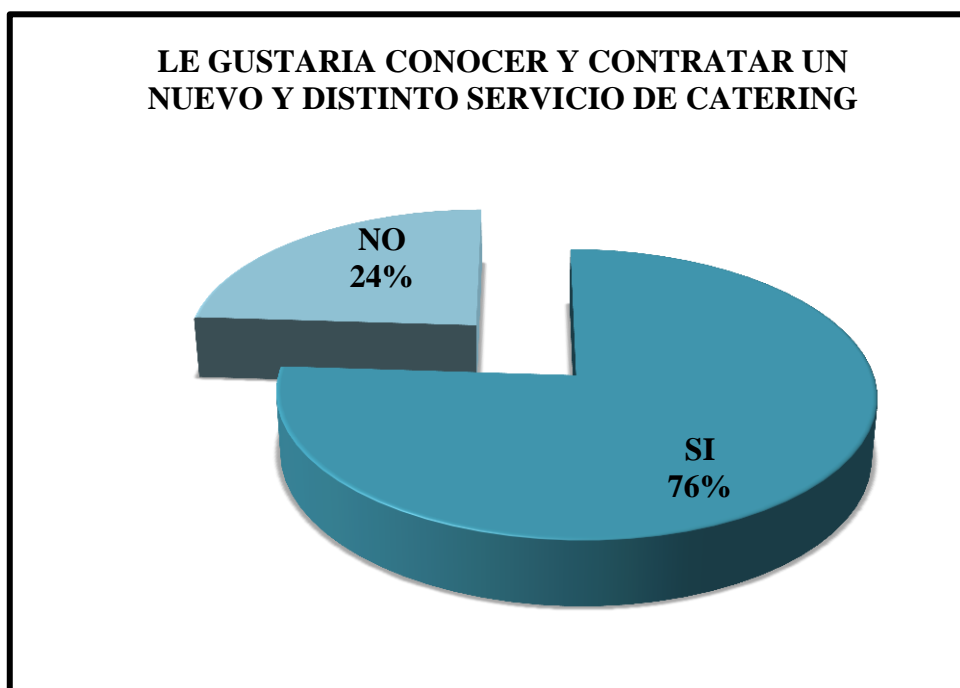
Grafico No.6. (2012, Abril 10) Relación porcentual de la oferta y servicio que ofrecen las empresas dedicadas a vender comida.

### **Pregunta No. 5**

#### **5. -LE GUSTARIA CONOCER Y CONTRATAR UN NUEVO Y DISTINTO SERVICIO DE CATERING**

De acuerdo a los datos obtenidos 304 personas de las 400 encuestadas si les gustaría, lo cual representa un 76 % y tan solo 96 personas que representan 24% no les gustaría.

Con los datos obtenidos (resultados de las preguntas 4 y 5) se concluye que a pesar de que las personas están conformes con la oferta y servicio ofrecido por estas empresas, si están dispuestas a conocer y contratar un nuevo y distinto servicio de catering, por lo tanto la empresa si tendrá acogida.



*Grafico No.7.* (2012, Abril 10) Relación porcentual acerca de conocer y contratar un nuevo servicio de catering.

**Pregunta No. 6**

**6.- ORDEN DE IMPORTANCIA (DEL 1-4) DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL CATERING**

Dados los resultados se obtuvo que la importancia en un servicio de catering, va de la siguiente manera:

- 1 BUENA COMIDA Y SERVICIO, con el mayor porcentaje de 42% en relación a los demás literales.
- 2 AGILIDAD Y RAPIDEZ, con el mayor porcentaje de 32% en relación a los demás literales.
- 3 INSTALACIONES ADECUADAS Y EN BUEN ESTADO, con el mayor porcentaje de 40% en relación a los demás literales.
- 4 PRECIO, con el mayor porcentaje de 48 en relación con los demás literales.

**ORDEN DE IMPORTANCIA (DEL 1-4) DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL CATERING**

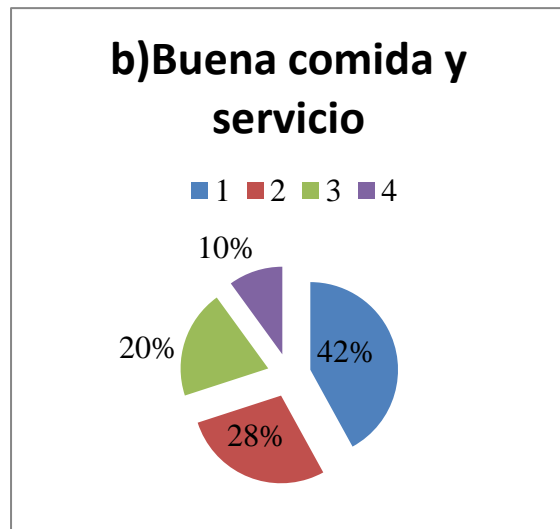
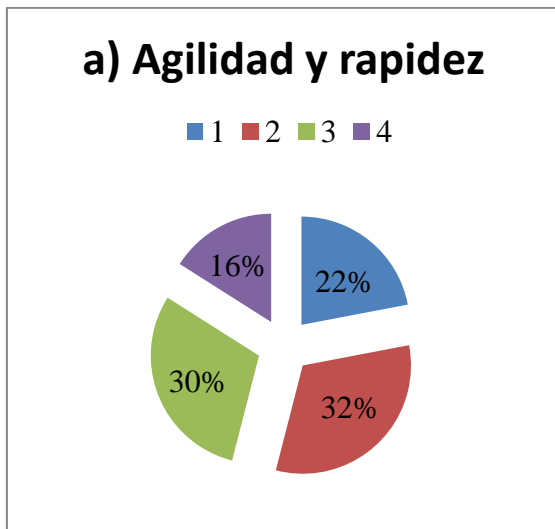
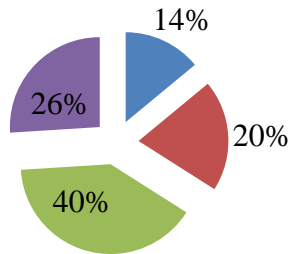


Grafico No.8. (2012, Abril 10)Relación porcentual del factor agilidad y rapidez.

Grafico No.9. (2012, Abril 10) Relación porcentual del factor buena comida y servicio.

### c) Instalaciones adecuadas

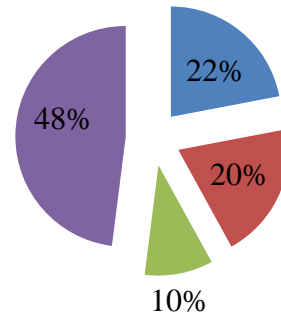
■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4



*Grafico No.10.* (2012, Abril 10) Relación porcentual del factor instalaciones adecuadas.

### d) Precio

■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4



*Grafico No.11.* (2012, Abril 10) Relación porcentual del factor precio.

## Pregunta No. 7

### 7.- NIVEL DE INGRESOS

De los 400 encuestados 120 tienen un nivel de ingresos que oscila entre \$300- \$500, lo cual representa 37 %, así mismo ingresos que oscilan entre \$501- \$800 representa 37%, 96 personas tienen un ingreso que oscila entre \$801- \$1000 que representa 24 % y 64 encuestados tiene un nivel de ingresos de más de \$1000 que representa 16%.

Es importante conocer el nivel de ingresos de los encuestados, porque así determinamos si cuentan con los medios económicos posibles para adquirir o no un servicio de esta magnitud. Y en este caso la mayoría de personas lo está, ya que representan 74%; el resultado es favorable, las personas con este tipo de ingresos ya designan un presupuesto para este servicio.

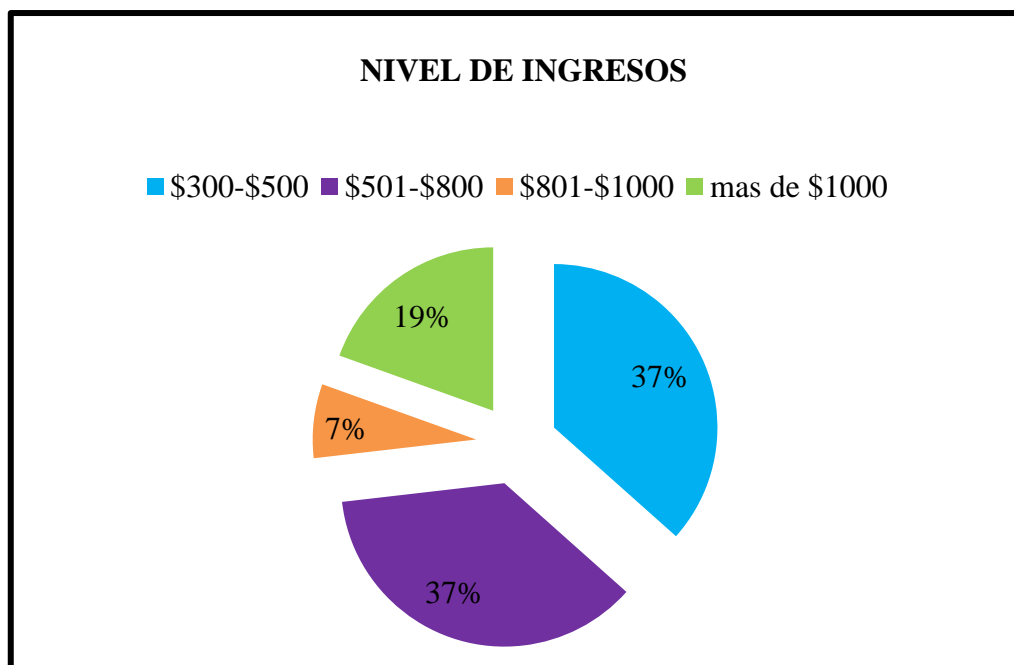


Grafico No.12. (2012, Abril 10) Relación porcentual acerca del nivel de ingresos.



### 2.1.5 Estrategia de distribución

Para la promoción de la empresa se manejarán medios de información masivos, como son:

- Hojas volantes en los dos primeros meses como lanzamiento, al 6° mes como mantenimiento y al 11° y 12° mes como afianzamiento. 400 hojas volantes x mes (según muestra).
- Tarjetas de presentación, que serán entregadas mes a mes a nuestros clientes y visitantes. 100 tarjetas x mes.
- Stickers, después que se haya llegado a varios consumidores, es conveniente que lleven siempre un recuerdo de la empresa, y en este caso se entregarán stickers en los tres últimos meses del año. 100 stickers x mes.

También la elaboración de una gigantografía en la parte exterior de las instalaciones. Se lo empleará los tres primeros meses; y en los siguientes se usarán banners, en los que estará la descripción de los servicios que ofrecemos.

Como identificación de nuestra empresa se emplearán roll-ups, uno para llevarlo a cada evento atendido y otro para la oficina con las promociones y ofertas respectivas que se lo hará cada tres meses.

Para dar a conocer la empresa, y llegar hacia los consumidores de este producto; se aprovechará el uso de las redes sociales y el internet, como medio de publicidad. A través de ello se proporciona información acerca de los servicios y promociones. Se hará énfasis

en la creación de una FAN PAGE (blog) que contenga todo acerca de la empresa como fotos, videos, y lo más importante interactuar con los usuarios.

Finalmente la publicidad que no tiene valor monetario, es la propaganda DE BOCA EN BOCA, pero que seguramente es la que más garantía y fidelidad le otorgará a la empresa. Porque un cliente bien tratado y satisfecho con el servicio, vuelve y recomienda; es muy importante que sean ellos quienes emitan buenos comentarios acerca de la empresa.

### 2.1.5.1 Costo de publicidad

**Cuadro 1**  
**Detalle de los medios informativos con sus respectivos costos para un año.**

PUBLICIDAD 1° AÑO														
MEDIO USADO	COSTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	COSTO TOTAL
Hojas volantes	\$ 50.00 *400	50,00	50,00				50,00					50,00	50,00	250,00
Tarjetas de presentación	\$7.00 *100	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	84,00
Stickers	\$60.00 * 300										20,00	20,00	20,00	60,00
Gigantografía	\$ 60.00 c/u	60,00												60,00
Banners	\$60.00 c/u				60,00									60,00
Roll- up (logo)	\$50.00 c/u	50,00												50,00
Roll –up (promociones)	\$50.00 c/u	50,00			50,00			50,00			50,00			200,00
Internet	\$18.00+Iva c/mes	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	241,92
Publicista	\$200.00	100,00					50,00						50,00	200,00
<b>TOTAL</b>		<b>337,16</b>	<b>77,16</b>	<b>27,16</b>	<b>137,16</b>	<b>27,16</b>	<b>127,16</b>	<b>77,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>97,16</b>	<b>97,16</b>	<b>147,16</b>	<b>1.205,92</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

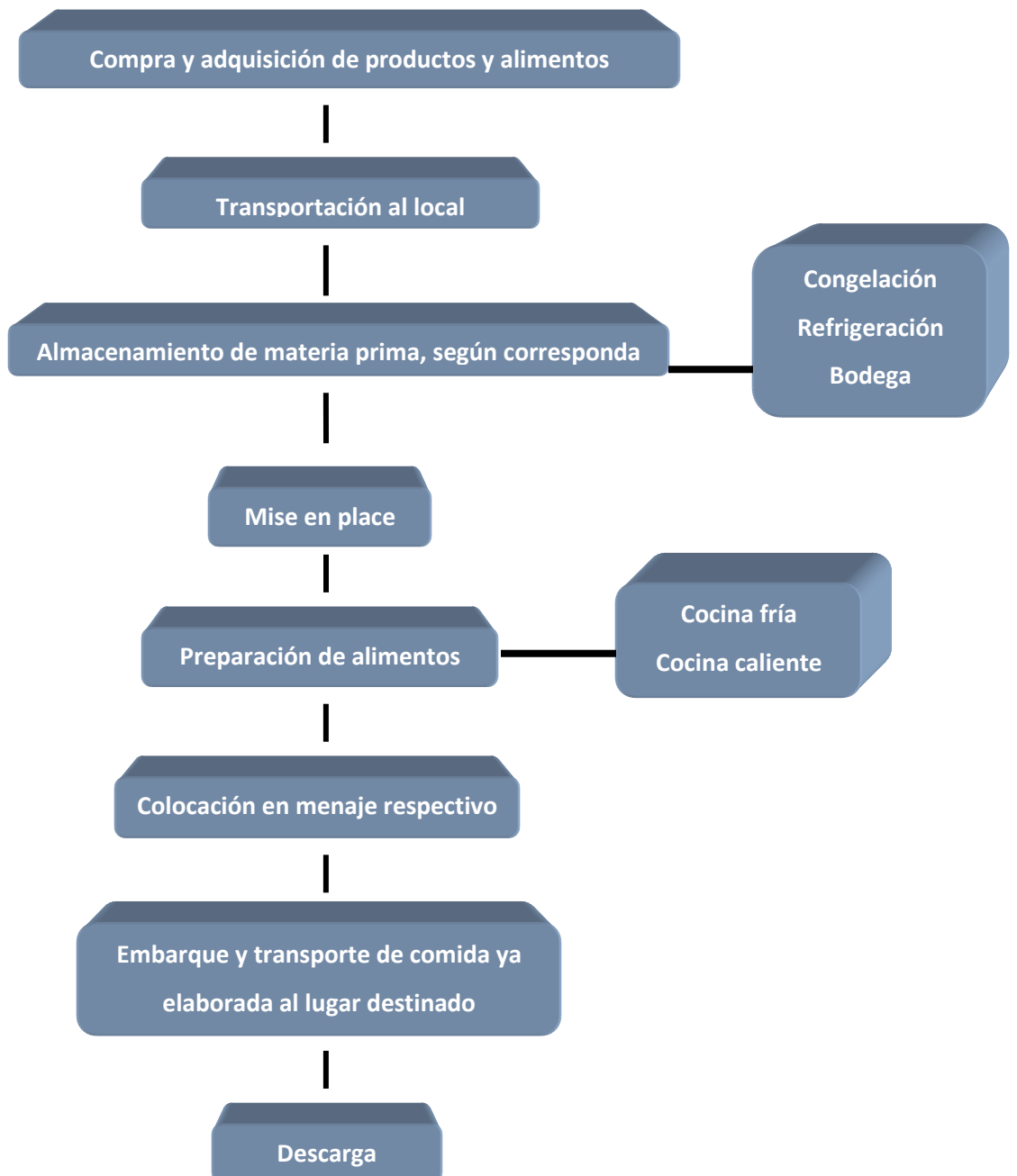
**Cuadro 2****Detalle de los medios informativos con sus respectivos costos para el segundo año**

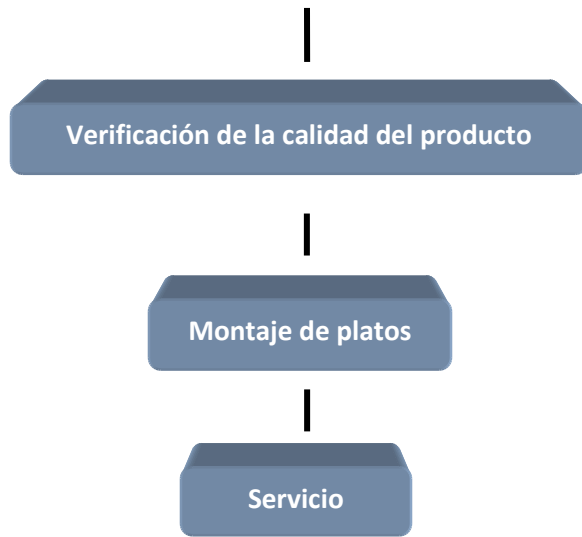
<b>PUBLICIDAD 2° AÑO</b>														
<b>MEDIO USADO</b>	<b>COSTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Hojas volantes</b>	\$ 50.00 *400													0,00
<b>Tarjetas de presentación</b>	\$7.00 *100	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	84,00
<b>Stickers</b>	\$60.00 * 300													0,00
<b>Gigantografia</b>	\$ 60.00 c/u													0,00
<b>Banners</b>	\$60.00 c/u													0,00
<b>Roll- up (logo)</b>	\$50.00 c/u													0,00
<b>Roll –up (promociones)</b>	\$50.00 c/u		50,00			50,00	50,00						50,00	200,00
<b>Internet</b>	\$18.00+Iva c/mes	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	20,16	241,92
<b>Publicista</b>	\$100.00	50,00					50,00							100,00
<b>TOTAL</b>		<b>77,16</b>	<b>77,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>77,16</b>	<b>127,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>27,16</b>	<b>77,16</b>	<b>625,92</b>

## 2.2 VIABILIDAD TECNICA

### 2.2.1. Formas alternativas de producción

#### 2.2.1.1 Alternativa No.1





**Elaborado por: Yadira Loachamin**

2.2.1.2 Alternativa No.2



Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.2 Requerimientos tecnológicos

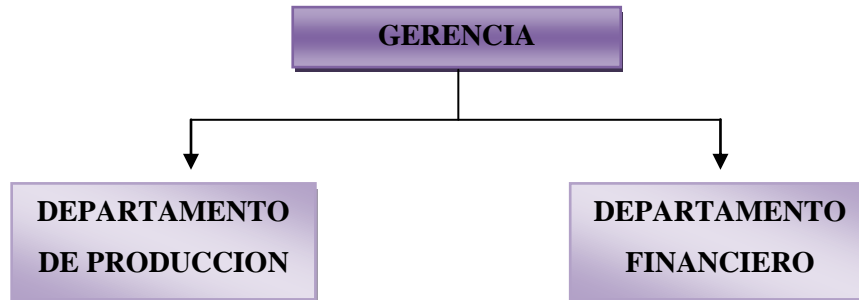
A continuación se detalla los equipos y utensilios necesarios para la producción.

- |                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| 1. Cocina                     | 21. Bowls               |
| 2. Microondas                 | 22. Cucharones          |
| 3. Congelador industrial      | 23. Cucharetas          |
| 4. Refrigeradora              | 24. Espátulas           |
| 5. Balanza                    | 25. Rodillo             |
| 6. Batidora                   | 26. Tablas para cortar  |
| 7. Estanterías                | 27. Batidor de mano     |
| 8. Licuadora                  | 28. Sartenes            |
| 9. Mesa de trabajo            | 29. Majador de papas    |
| 10. Racks de lavado           | 30. Ollas               |
| 11. Fregadero                 | 31. Coladora            |
| 12. Cuchillos                 | 32. Pinzas              |
| 13. Salero                    | 33. Contenedor de vasos |
| 14. Pimentero                 | 34. Paletas plásticas   |
| 15. Bandejas acero inoxidable | 35. Espumadera          |
| 16. Tapa para bandejas        | 36. Rallador            |
| 17. Vajilla                   | 37. Ablandador de carne |
| 18. Vasos                     | 38. Termómetro          |
| 19. Copas                     | 39. Chafers             |
| 20. Cubiertos                 |                         |

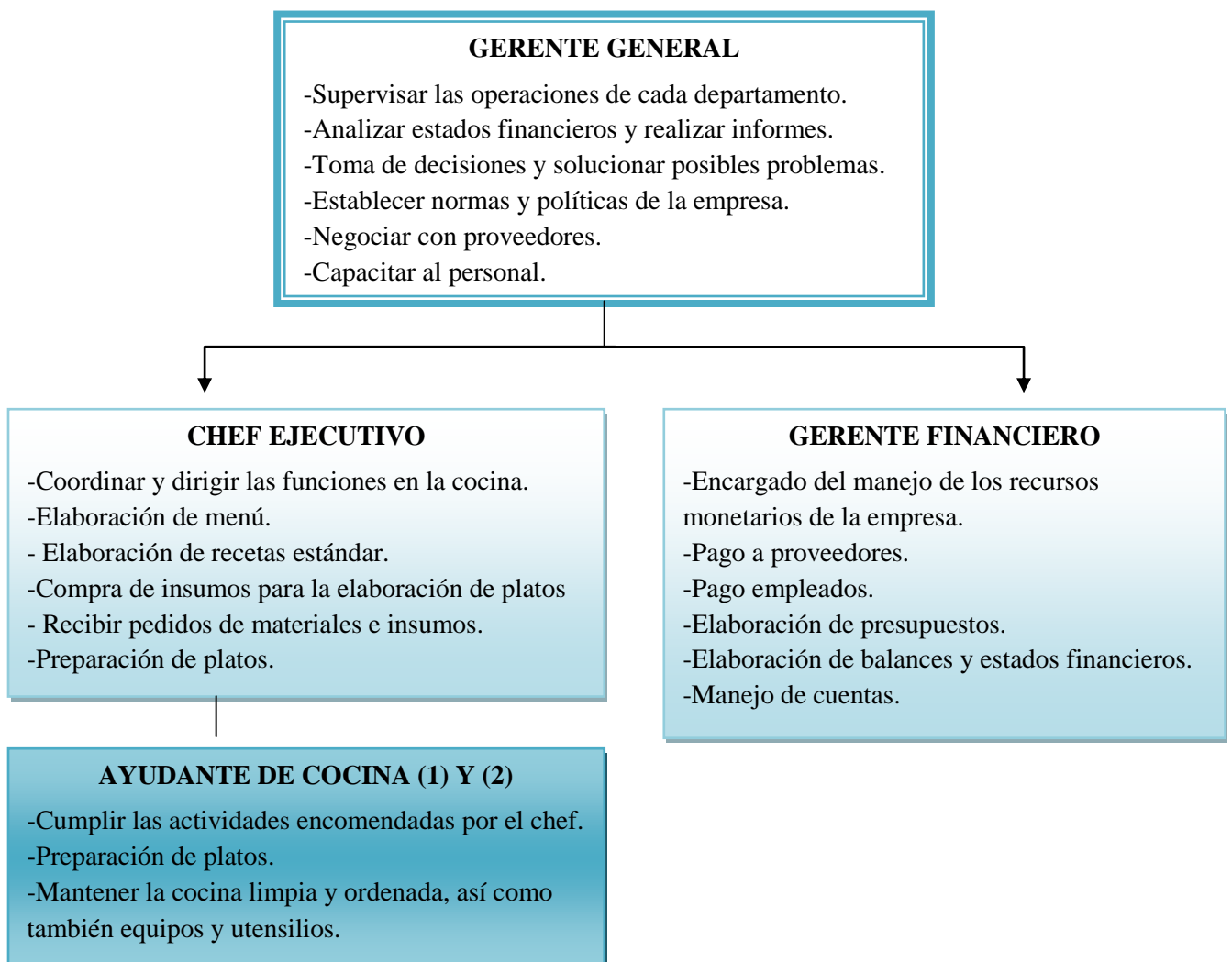


## 2.2.3 Requerimientos organizativos

### 2.2.3.1 Estructura organizacional



### 2.2.3.2 Estructura funcional



2.2.3.3 Costos de mano de obra

**Cuadro 3**

**Lista de empleados con su respectivos costos de mano de obra. Año 1**

<b>ROL DE PAGOS (1)</b>								
<b>CONCEPTO</b>	<b>SUELDO</b>	12,15% <b>APORTE PATRONAL</b>	<b>PARCIAL MES</b>	<b>PARCIAL ANUAL</b>	<b>13° SUELDO</b>	<b>14° SUELDO</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Gerente general</b>	650,00	947,70	650,00	7.800,00	650,00	292,00	325,00	10.014,70
<b>Gerente financiero</b>	500,00	729,00	500,00	6.000,00	500,00	292,00	250,00	7.771,00
<b>Chef ejecutivo</b>	500,00	729,00	500,00	6.000,00	500,00	292,00	250,00	7.771,00
<b>Ayudante de cocina 1</b>	292,00	425,74	292,00	3.504,00	292,00	292,00	146,00	4.659,74
<b>Ayudante de cocina 2</b>	292,00	425,74	292,00	3.504,00	292,00	292,00	146,00	4.659,74
							<b>TOTAL ANUAL</b>	34.876,17
							<b>VALOR MENSUAL</b>	2.906,35

Elaborado por: Yadira Loachamin

**Cuadro 4**  
**Lista de empleados con su respectivos costos de mano de obra. Año 2**

<b>ROL DE PAGOS (2)</b>									
		12,15%	8,33%						
<b>CONCEPTO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>PARCIAL MES</b>	<b>PARCIAL ANUAL</b>	<b>13° SUELDO</b>	<b>14° SUELDO</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Gerente general</b>	650,00	947,70	649,74	650,00	7.800,00	650,00	292,00	325,00	10.664,44
<b>Gerente financiero</b>	500,00	729,00	499,80	500,00	6.000,00	500,00	292,00	250,00	8.270,80
<b>Chef ejecutivo</b>	500,00	729,00	499,80	500,00	6.000,00	500,00	292,00	250,00	8.270,80
<b>Ayudante de cocina 1</b>	292,00	425,74	291,88	292,00	3.504,00	292,00	292,00	146,00	4.951,62
<b>Ayudante de cocina 2</b>	292,00	425,74	291,88	292,00	3.504,00	292,00	292,00	146,00	4.951,62
								<b>TOTAL</b>	<b>37.109,28</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

#### 2.2.4 Medidas de protección del medio ambiente

Se tomara en consideración y se aplicara de acuerdo a la RESOLUCION N°0002 emitida por la Dirección Metropolitana del Medio Ambiente, **LA GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES PARA LOS SECTORES DE INDUSTRIAS DE BAJO IMPACTO, COMERCIOS Y SERVICIOS CZ2, SERVICIOS ESPECIALIZADOS A Y B, CENTROS DE DIVERSIÓN.**

##### 2.2.4.1 Descripción y detalle de las guías de prácticas ambientales

Art.3.- De conformidad a lo provisto por Código Municipal vigente se emiten las siguientes Guías de Practicas Ambientales:

### **SECCION III**

#### **RESTAURANTES**

Art. 6.- La Guía de Practicas Ambientales para este sector es la siguiente:

##### 6.1 MANEJO INTEGRAL DE RESIDUOS

1. Los residuos de alimentos, aceites y grasas usados no serán vertidos a la red pública de alcantarillado. Estos residuos deberán ser entregados al recolector municipal de basura o a los gestores ambientales, para lo cual previamente se los deberá filtrar y almacenar temporalmente en recipientes tapados dentro del local.
2. Los detergentes y desinfectantes deben ser identificados y guardados de acuerdo a las recomendaciones del fabricante y fuera del área de procesamiento de los alimentos.

3. Los tarros de basura serán exclusivos para tal fin, estarán identificados y con bolsas plásticas en su interior. Deberán ser vaciados regularmente de acuerdo a los días y horarios establecidos por la recolección municipal o su delegado.
4. Los residuos orgánicos obtenidos se recogerán en recipientes plásticos tapados y en buen estado, fuera de áreas de preparación de alimentos y atención al cliente.
5. Los residuos inorgánicos (envases y embalajes) se clasificaran en la fuente de acuerdo al tipo de material ( cartón, vidrio, papel) para una disposición que priorice el reciclaje y reutilización, salvo el caso de productos químicos de desinfección y limpieza que serán entregados al recolector municipal.
6. El almacenamiento de los residuos se realizara en áreas ventiladas y techadas, manteniendo condiciones higiénicas que eviten la generación de vectores (insectos, roedores) y olores.
7. No se descuidara la limpieza al exterior del establecimiento, especialmente marisquerías y asaderos.

## 6.2 MANEJO AMBIENTAL DE EMISIONES ATMOSFÉRICAS Y RUIDO

1. Los establecimientos que cuenten con equipos de sonido, amplificación, parlantes, altavoces, generadores, baterías de ventilación, extractores, etc., deberán estar aislados acústicamente, con objeto de controlar que las emisiones de ruido hacia el exterior del sitio, no rebasen los límites máximos permitidos de acuerdo a la zonificación.
2. Se deberá contar con campanas de extracción y/o filtros de condensación de grasa, filtros de carbón activado u otros, que garanticen el control de emisiones gaseosas.

3. Las fuentes de combustión (generadores, calderos) deberán tener registros de horas de funcionamiento y del mantenimiento periódico.
4. En el caso de que el establecimiento cuente con grupos electrógenos cuyo uso sea mayor de 60 horas por semestre y su potencia supere los 37 Kw, deberán presentar las caracterizaciones físico-químicas de sus emisiones gaseosas en el mes de noviembre de cada año.

### 6.3 MANEJO AMBIENTAL DE AGUAS RESIDUALES NO DOMESTICAS

1. El establecimiento deberá contar con trampas de grasa, antes del punto de descarga alcantarillado

#### 2.2.4.2 Costos de los implementos para cuidado del medio ambiente

**Cuadro 5**  
**Costos de implementos para el cuidado del medio ambiente**

<b>IMPLEMENTOS CUIDADO MEDIO AMBIENTE</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Recipientes de basura	12,50	3	37,50
2	Fundas de basura	0,18	720	129,60
3	Filtros de grasa	280,00	1	280,00
			<b>TOTAL</b>	<b>447,10</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

## 2.2.5 Costos de inversión

### 2.2.5.1 Costos de equipos de cocina

**Cuadro 6**  
**Equipos de cocina**

<b>EQUIPOS DE COCINA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Cocina	896,00	1,00	896,00
Microondas	106,40	1,00	106,40
Congelador y refrigerador	2.688,00	1,00	2.688,00
Balanza digital	228,66	1,00	228,66
Batidora kitchen aid	499,50	1,00	499,50
Repisa a la pared	123,20	1,00	123,20
Perchas de almacenamiento	434,77	2,00	869,55
Licuadora	411,54	1,00	411,54
Mesa de trabajo	392,00	2,00	784,00
Cilindros	58,24	2,00	116,48
	<b>TOTAL</b>		<b>6.723,33</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.5.2 Costos de implementos y utensilios de cocina

**Cuadro 7**  
**Implementos y utensilios de cocina.**

<b>IMPLEMENTOS Y UTENSILIOS DE COCINA</b>			
Racks de lavado	15,97	4	63,88
Contenedor de vasos	15,77	3	47,31
Bandejas plasticas	3,54	5	17,70
Chafers	120,96	4	483,84
Juego de bowls	12,02	2	24,04
Exprimidor	3,43	1	3,43
Cucharones	16,67	2	33,33
Cuchareta llana	2,87	2	5,73
Cuchareta perforada	2,87	2	5,73
Rallador	5,67	1	5,67
Coladores	7,22	2	14,45

Espátula acero inoxidable	4,31	1	4,31
Moldes	4,60	5	23,02
Rodillo	30,00	1	30,00
Tablas para picar	16,93	3	50,80
Batidor de mano	8,00	1	8,00
Juego de sartenes	54,67	1	54,67
Majador de papas	17,88	1	17,88
Juego de ollas	131,07	1	131,07
Paletas plásticas	2,44	2	4,88
Ablandador de carne	5,97	1	5,97
Termómetro	26,67	1	26,67
Cuchillo para filetear	8,40	1	8,40
Cuchillo de sierra	9,60	1	9,60
Cuchillo cebollero	14,36	2	28,72
Puntilla	2,64	2	5,29
<b>VAJILLA</b>			
<b>CUBERTERIA</b>			
Cuchillo de entrada *12	12,87	17	218,77
Cuchillo de fuerte*12	17,91	17	304,45
Tenedor de entrada*12	10,52	17	178,79
Tenedor de fuerte*12	11,50	17	195,54
Cuchara sopa*12	9,99	17	169,84
Cuchara postre*12	8,81	17	149,84
<b>CRISTALERIA</b>			
Vasos	0,55	200	109,76
Copa para champagne	0,76	200	152,32
Copa de agua	0,83	200	165,76
Copa vino blanco	0,83	200	165,76
Copa vino tinto	0,68	200	136,64
<b>PLATOS</b>			
P.Cevichero	4,96	200	992,32
P.Sopero	4,52	200	904,96
P.base	5,49	200	1097,60
P.fuerte	4,88	200	976,64
P.postre	6,57	200	1314,88
<b>TOTAL</b>			<b>8.348,24</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin



### 2.2.5.3 Costos de muebles de oficina

**Cuadro 8**  
**Muebles de oficina**

<b>MUEBLES DE OFICINA</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Escritorio	257,12	1	257,12
2	Sillon tripersonal	156,80	1	156,80
3	Sillas	39,20	3	117,60
			<b>TOTAL</b>	<b>531,52</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.5.4 Costos de equipos de oficina

**Cuadro 9**  
**Equipos de oficina**

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Computador	891,96	1	891,96
2	Telefono	23,99	2	47,98
			<b>TOTAL</b>	<b>939,94</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.5.5 Costos de implementos de seguridad y prevención

**Cuadro 10**  
**Implementos de seguridad y prevención**

<b>IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD Y PREVENCION</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Extintor PQS	28,00	1	28,00
3	Detector de gas	25,00	1	25,00
4	Señalización	6,50	6	39,00
5	Focos emergentes	25,00	1	25,00
6	Botiquin	25,64	1	25,64
			<b>TOTAL</b>	<b>142,64</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.5.6 Costos de útiles de aseo y limpieza

**Cuadro 11**  
**Útiles de aseo y limpieza**

<b>UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>TOTAL</b>
1	Cloro	4,04	24	96,96
2	Fresklin	1,79	24	42,96
3	Detergente	2,79	24	66,96
4	Lava vajilla	4,24	12	50,88
5	Lustre	0,90	24	21,60
6	Esponjas	1,40	24	33,60
7	Franelas	1,95	36	70,20
8	Jabón liquido	2,91	12	34,92
9	Papel higiénico	8,07	12	96,84
10	Escoba	3,08	6	18,48
11	Trapeador	3,95	6	23,70
12	Recogedor	4,64	6	27,84
13	Colgador de papel	25,00	1	25,00
			<b>TOTAL</b>	<b>609,94</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.5.7 Otros costos

**Cuadro 12**  
**Otros costos (uniforme- facturero-gas)**

<b>OTROS</b>				
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>CANT.</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Uniforme completo	63,00	3	189,00
2	Chaquetas (presentacion)	22,00	3	66,00
3	Facturero*100	10,00	3	30,00
4	Gas	18,91	24	453,84
			<b>TOTAL</b>	<b>738,84</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.6 Costos legales

#### 2.2.6.1 Permisos y honorarios abogado

**Cuadro 13**  
**Permisos**

<b>PERMISOS</b>	
<b>PERMISO A OBTENER</b>	<b>COSTO</b>
Patente municipal	12,51
Registro unico de contribuyentes (RUC)	0,00
Certificado medio ambiente	53,80
Informe de regulacion Metropolitana (IRM)	2,00
Uso de suelo	0,00
Licencia metropolitana (LUAE)	0,00
Turismo	14,90
IEPI	116,00
Carnet de salud	12,00
Certificado de manipulacion de alimentos	110,00
Permiso de funcionamiento de salud	65,00
Honorarios - abogado	700,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.086,21</b>

## 2.2.7 Costos de administración y ventas

### 2.2.7.1 Servicios básicos y arriendo

**Cuadro 14**  
**Servicios básicos y arriendo**

<b>SERVICIOS BASICOS Y ARRIENDO</b>			
<b>N°</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>MES</b>	<b>ANUAL</b>
<b>1</b>	Agua	25,00	300,00
<b>2</b>	Luz electrica	30,00	360,00
<b>3</b>	Telefono	20,00	240,00
<b>4</b>	Arriendo	300,00	3.600,00
	<b>TOTAL</b>	<b>375,00</b>	<b>4.500,00</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.7.2 Ventas

Ver estudio financiero (Programa de producción anual y presupuesto de egresos)

## 2.2.8 Composición de capital

### 2.2.8.1 Inversión total

**Cuadro 15**  
**Inversión Total**

<b>INVERSION TOTAL</b>	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	
<b>Produccion 1° mes</b>	4.557,35
<b>Sueldos (1° trimestre)</b>	8.719,04
<b>Utiles de aseo, seguridad, ambiente y otros</b>	1.938,52
<b>Muebles y equipos de oficina</b>	1.471,46
<b>Equipos y muebles de cocina</b>	6.723,33
<b>Implementos y utensilios de cocina</b>	8.348,24
<b>Publicidad</b>	1.205,92
<b>Servicios basicos y arriendo (1° trimestre)</b>	1.125,00
<b>Gastos de constitucion</b>	1.088,00
<b>TOTAL</b>	<b>35.176,86</b>

### 2.2.8.2 Financiamiento

**Cuadro 16**  
**Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
	\$	%
<b>CAPITAL PROPIO</b>	25.176,86	70%
<b>PRESTAMO</b>	10.000,00	30%
<b>TOTAL</b>	<b>35.176,86</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.2.8.3 Tabla de amortización (préstamo)

**Cuadro 17**  
**Tabla de amortización**

<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SALDO</b>
		(15.20%)			10000,00
<b>AÑO 1</b>	2819,23	1339,77	141,56	4300,56	7180,77
<b>AÑO 2</b>	3301,65	881,46	117,45	4300,56	3879,12
<b>AÑO 3</b>	3879,12	332,88	88,56	4300,56	<b>0,00</b>
	10000,00	2554,11	347,57	12901,68	

Elaborado por: Yadira Loachamin

## 2.2.9 Precios

La fijación de precios es una estrategia económica que determina los objetivos financieros, de marketing y de métodos que tiene una compañía. También establece los objetivos del producto o marca, así como la elasticidad de su demanda en relación al precio y los recursos disponibles para su disposición. (Wikipedia, 2012, fijación de precios, párr.1)

### 2.2.8.1 Métodos de fijación de precios

#### BASADOS EN EL COSTE

Significa fijar el precio de una unidad de un producto en el costo total unitario más la utilidad que se desee sobre la unidad.

#### BASADOS EN LA DEMANDA

Cuando la demanda de un producto es elevada su precio tiende a subir, mientras que en situaciones de recesión tiende a la baja; y todo ello sucede aunque los costes no varíen. En el caso de subir el precio disminuirán las ventas y viceversa.

#### BASADOS EN LA COMPETENCIA

Consiste en fijar un precio que guarde una determinada relación con los precios de los competidores. Estos precios en función de nuestra posición en el mercado se fijarán por encima, igual o por debajo de la competencia. (Manual de marketing, s.f, p.21)

Considerando los diferentes métodos de fijación de precios, podemos decir que los que se encuentran basados a la demanda, no podría ser aplicado, ya que el producto que ofrecemos si

bien es cierto es de consumo diario, no todos los días hay una celebración o evento especial para poder adquirirlo; ya que la propuesta está plasmada para tal motivo y por lo tanto el precio no se podría fijar de acuerdo a la demanda.

Por otro lado, el método basado en la competencia es bueno y conveniente siempre y cuando los productos a ofrecer sean similares o mantengan una elaboración y técnicas iguales y/o parecidas, pero en este caso nuestra empresa lleva una ventaja que es UN NUEVO ENFOQUE DE COMIDA ELABORADA, es decir se va a elaborar platos aplicando técnicas y un buen servicio. Por esta razón no se podría fijar un precio de acuerdo a la competencia.

Finalmente la empresa aplicara la fijación de precios en base al costo total, tomando en cuenta que y que necesariamente se debe aplicar un porcentaje(%) de utilidad y que en este caso es 40%, la misma que se encuentra dentro de los parámetros establecidos para ALIMENTOS .

También se aplicara el PRECIO EXTRAÑO o psicológico, que consiste en crear la ilusión que un producto es menos costoso para el comprador que lo que realmente es. Es decir un producto que vale \$5,99 (vendría hacer \$6,00) pero el comprador enfoca su atención al \$5, lo cual indica que puede consumir mucho mas; además que los valores de las diferentes opciones de platos deben ser iguales o similares dentro de cada grupo (entradas, plato fuerte, postre) y así el cliente pueda escoger su menú y armar su plato.

Es importante diferenciar lo que es costo, precio y valor:

- El **costo** del producto o servicio es la cantidad de dinero que se gasta en producirlo.
- El **precio** es la recompensa económica que se recibe por producir ese producto o servicio.
- El **valor** es lo que el cliente cree que ese producto o servicio vale y por ello pagara. (Silvia Chauvin, 2008, estrategia de fijación de precios, párr. 6)

Aplicando estos conceptos, EL COSTO de nuestros platos están establecidos al haber realizado las recetas estándar (ver anexos), en el que incluye un % de varios, un CIF (costos indirectos de fabricación), y MOD (mano de obra directa). EL PRECIO, está fijado al incrementar un 40% de utilidad (aplicado a todas las recetas) al costo total y EL VALOR que vendría hacer el PVP (precio de venta al público) que se lo aplico de acuerdo a la percepción del consumidor.

Por otro lado, se saco la utilidad final que se obtendrá, ya aplicando el precio final (PVP); y en promedio nuestra utilidad es del 50%..

**Cuadro 18**  
**Resumen de costos y precios**

RESUMEN DE COSTOS Y PRECIOS					
Nº	DESCRIPCION PLATO	COSTO	PRECIO SUGERIDO	PRECIO FINAL (PVP)	UTILIDAD %
<b>ENTRADAS</b>					
1	Empanada de morocho	0,69	0,97	1,49	46%
2	Empanada de verde	0,57	0,79	1,49	38%
3	Brochetas de mar y tierra	1,38	1,93	1,99	69%
4	Ceviche de calamar	0,85	1,19	1,99	43%
5	Vegetales al vapor	1,11	1,55	1,99	56%



<b>6</b>	Champiñones rellenos gratinados	1,23	1,72	1,99	62%
<b>SOPAS</b>					
<b>7</b>	Caldo de papa	1,07	1,50	2,49	43%
<b>8</b>	Locro de papa	1,15	1,62	2,49	46%
<b>9</b>	Crema de champiñones	1,04	1,46	2,49	42%
<b>10</b>	Crema de espinacas	0,91	1,28	2,49	37%
<b>GUARNICIONES</b>					
<b>11</b>	Souffle de papa	0,79	1,10	1,29	61%
<b>12</b>	Papa gratinada	0,73	1,02	1,29	56%
<b>13</b>	Ratatouille	1,33	1,87	1,99	67%
<b>14</b>	Arroz con nueces y pasas	1,27	1,78	1,99	64%
<b>15</b>	Arroz a las finas hierbas	0,74	1,03	1,29	57%
<b>16</b>	<b>Ensalada de verano</b>	1,17	1,64	1,99	59%
<b>17</b>	<b>Ensalada rusa</b>	1,14	1,59	1,99	57%
<b>CARNES</b>					
<b>18</b>	Fillet mignon	2,60	2,60	4,99	52%
<b>19</b>	Lomo de cerdo con naranja y gengibre	2,61	3,65	4,99	52%
<b>20</b>	Pollo con vegetales	1,65	2,31	3,99	41%
<b>21</b>	Tallarines a la crema	1,75	2,45	3,99	44%
<b>22</b>	Pavo agridulce	1,93	2,70	4,99	39%
<b>23</b>	Pollo en salsa de vino tinto	2,30	3,22	4,99	46%
<b>24</b>	Salmon en salsa de mantequilla	2,62	3,67	5,99	44%
<b>25</b>	Lomo en salsa de manzanas	2,93	4,10	4,99	59%
<b>POSTRES</b>					
<b>26</b>	Quimbolitos	0,81	1,14	1,49	55%
<b>27</b>	Brownie	1,12	1,57	1,99	56%
<b>28</b>	Sabayon	0,83	1,16	1,49	56%
<b>29</b>	Souffle de chocolate	0,99	1,39	1,99	50%
<b>30</b>	Tarta de nueces	1,06	1,48	2,49	42%
<b>31</b>	Strudel de manzana	0,95	1,33	1,99	48%
<b>32</b>	Torta mousse de maracuya	1,02	1,43	2,49	41%
<b>33</b>	Tiramisu	1,03	1,44	2,49	41%
<b>34</b>	Mousse de mora	1,33	1,86	1,99	67%
	<b>TOTALES</b>	<b>44,69</b>	<b>61,53</b>	<b>90,06</b>	<b>50%</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

## 2.3 VIABILIDAD FINANCIERA

### 2.3.1 Programa de producción

**Cuadro 19**  
**Programa de producción.**

PROGRAMA DE PRODUCCION					
CONCEPTO	SEMANA	MES	50,00% CRECIM.	REDONDEO	TEMP. ALTA
<b>ENTRADAS</b>					
Empanada de morocho	30	120	60,00	60	180
Empanada de verde	30	120	60,00	60	180
Brochetas de mar y tierra	30	120	60,00	60	180
Ceviche de calamar	30	120	60,00	60	180
Vegetales al vapor	30	120	60,00	60	180
Champiñones rellenos gratinados	30	120	60,00	60	180
<b>SOPAS</b>					
Caldo de pata	45	180	90,00	90	270
Locro de papa	45	180	90,00	90	270
Crema de champiñones	45	180	90,00	90	270
Crema de espinacas	45	180	90,00	90	270
<b>GUARNICIONES</b>					
Souffle de papa	30	120	60,00	60	180
Papa gratinada	25	100	50,00	50	150
Ratatouille	25	100	50,00	50	150
Arroz con nueces y pasas	25	100	50,00	50	150
Arroz a las finas hierbas	25	100	50,00	50	150

<b>Ensalada de verano</b>	25	100	50,00	50	150
<b>Ensalada rusa</b>	25	100	50,00	50	150
<b>CARNES</b>					
Fillet mignon	25	100	50,00	50	150
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	25	100	50,00	50	150
Pollo con vegetales	25	100	50,00	50	150
Tallarines a la crema	25	100	50,00	50	150
Pavo agridulce	20	80	40,00	40	120
Pollo en salsa de vino tinto	20	80	40,00	40	120
Salmon en salsa de mantequilla	20	80	40,00	40	120
Lomo en salsa de manzanas	20	80	40,00	40	120
<b>POSTRES</b>					
Quimbolitos	20	80	40,00	40	120
Brownie	20	80	40,00	40	120
Sabayon	20	80	40,00	40	120
Souffle de chocolate	20	80	40,00	40	120
Tarta de nueces	20	80	40,00	40	120
Strudel de manzana	20	80	40,00	40	120
Torta mousse de maracuya	20	80	40,00	40	120
Tiramisu	20	80	40,00	40	120
Mousse de mora	20	80	40,00	40	120

<b>PRODUCCION</b>	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>CRECIM.</b>	<b>T. ALTA</b>
ENTRADAS	180	720	360	1080
SOPAS	180	720	360	1080
GUARNICIONES	180	720	360	1080
PLATOS FUERTE	180	720	360	1080
POSTRES	180	720	360	1080
<b>TOTAL</b>	<b>900</b>	<b>3600</b>	<b>1800</b>	<b>5400</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

### 2.3.2 Programa de producción anual

**Cuadro 20**  
**Programa de producción anual**

<b>PROGRAMA DE PRODUCCION ANUAL</b>													
<b>CONCEPTO</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ENTRADAS</b>													
Empanada de morocho	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Empanada de verde	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Brochetas de mar y tierra	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Ceviche de calamar	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Vegetales al vapor	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Champiñones rellenos gratinados	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
<b>SOPAS</b>													
Caldo de pata	180	180	180	180	270	270	270	180	180	180	180	270	2520
Locro de papa	180	180	180	180	270	270	270	180	180	180	180	270	2520
Crema de champiñones	180	180	180	180	270	270	270	180	180	180	180	270	2520
Crema de espinacas	180	180	180	180	270	270	270	180	180	180	180	270	2520
<b>GUARNICIONES</b>													
Souffle de papa	120	120	120	120	180	180	180	120	120	120	120	180	1680
Papa gratinada	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Ratatouille	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Arroz con nueces y pasas	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Arroz a las finas hierbas	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Ensalada de verano	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Ensalada rusa	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
<b>CARNES</b>													
Fillet mignon	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400

Lomo de cerdo con naranja y gengibre	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Pollo con vegetales	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Tallarines a la crema	100	100	100	100	150	150	150	100	100	100	100	150	1400
Pavo agridulce	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Pollo en salsa de vino tinto	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Salmon en salsa de mantequilla	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Lomo en salsa de manzanas	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
<b>POSTRES</b>													
Quimbolitos	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Brownie	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Sabayon	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Souffle de chocolate	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Tarta de nueces	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Strudel de manzana	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Torta mousse de maracuya	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Tiramisu	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
Mousse de mora	80	80	80	80	120	120	120	80	80	80	80	120	1120
<b>TOTAL</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>5400</b>	<b>5400</b>	<b>5400</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>3600</b>	<b>5400</b>	<b>50400</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

### 2.3.3 Presupuesto de ingresos

**Cuadro 21**  
**Presupuesto de ingresos**

PRESUPUESTO DE INGRESOS													
CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
<b>ENTRADAS</b>													
Empanada de morocho	178,80	178,80	178,80	178,80	268,20	268,20	268,20	178,80	178,80	178,80	178,80	268,20	2.503,20
Empanada de verde	178,80	178,80	178,80	178,80	268,20	268,20	268,20	178,80	178,80	178,80	178,80	268,20	2.503,20
Brochetas de mar y tierra	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	358,20	358,20	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	3.343,20
Ceviche de calamar	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	358,20	358,20	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	3.343,20
Vegetales al vapor	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	358,20	358,20	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	3.343,20
Champiñones rellenos gratinados	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	358,20	358,20	238,80	238,80	238,80	238,80	358,20	3.343,20
<b>SOPAS</b>													
Caldo de pata	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	672,30	672,30	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	6.274,80
Locro de papa	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	672,30	672,30	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	6.274,80
Crema de champiñones	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	672,30	672,30	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	6.274,80
Crema de espinacas	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	672,30	672,30	448,20	448,20	448,20	448,20	672,30	6.274,80
<b>GUARNICIONES</b>													
Souffle de papa	154,80	154,80	154,80	154,80	232,20	232,20	232,20	154,80	154,80	154,80	154,80	232,20	2.167,20
Papa gratinada	129,00	129,00	129,00	129,00	193,50	193,50	193,50	129,00	129,00	129,00	129,00	193,50	1.806,00
Ratatouille	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	298,50	298,50	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	2.786,00
Arroz con nueces y pasas	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	298,50	298,50	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	2.786,00
Arroz a las finas hierbas	129,00	129,00	129,00	129,00	193,50	193,50	193,50	129,00	129,00	129,00	129,00	193,50	1.806,00
Ensalada de verano	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	298,50	298,50	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	2.786,00
Ensalada rusa	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	298,50	298,50	199,00	199,00	199,00	199,00	298,50	2.786,00
<b>CARNES</b>													
Fillet mignon	499,00	499,00	499,00	499,00	748,50	748,50	748,50	499,00	499,00	499,00	499,00	748,50	6.986,00

Lomo de cerdo con naranja y gengibre	499,00	499,00	499,00	499,00	748,50	748,50	748,50	499,00	499,00	499,00	499,00	748,50	6.986,00
Pollo con vegetales	399,00	399,00	399,00	399,00	598,50	598,50	598,50	399,00	399,00	399,00	399,00	598,50	5.586,00
Tallarines a la crema	399,00	399,00	399,00	399,00	598,50	598,50	598,50	399,00	399,00	399,00	399,00	598,50	5.586,00
Pavo agridulce	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	598,80	598,80	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	5.588,80
Pollo en salsa de vino tinto	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	598,80	598,80	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	5.588,80
Salmon en salsa de mantequilla	479,20	479,20	479,20	479,20	718,80	718,80	718,80	479,20	479,20	479,20	479,20	718,80	6.708,80
Lomo en salsa de manzanas	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	598,80	598,80	399,20	399,20	399,20	399,20	598,80	5.588,80
<b>POSTRES</b>													
Quimbolitos	119,20	119,20	119,20	119,20	178,80	178,80	178,80	119,20	119,20	119,20	119,20	178,80	1.668,80
Brownie	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	238,80	238,80	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	2.228,80
Sabayon	119,20	119,20	119,20	119,20	178,80	178,80	178,80	119,20	119,20	119,20	119,20	178,80	1.668,80
Souffle de chocolate	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	238,80	238,80	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	2.228,80
Tarta de nueces	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	298,80	298,80	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	2.788,80
Strudel de manzana	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	238,80	238,80	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	2.228,80
Torta mousse de maracuya	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	298,80	298,80	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	2.788,80
Tiramisu	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	298,80	298,80	199,20	199,20	199,20	199,20	298,80	2.788,80
Mousse de mora	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	238,80	238,80	159,20	159,20	159,20	159,20	238,80	2.228,80
<b>TOTAL</b>	9.260,00	9.260,00	9.260,00	9.260,00	13.890,00	13.890,00	13.890,00	9.260,00	9.260,00	9.260,00	9.260,00	13.890,00	129.640,00

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

## 2.3.4 Presupuesto de egresos anual

**Cuadro 22**  
**Presupuesto de egresos anual**

<b>PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUAL</b>													
CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTALES
<b>ENTRADAS</b>													
Empanada de morocho	83,01	83,01	83,01	83,01	124,51	124,51	124,51	83,01	83,01	83,01	83,01	124,51	1.162,13
Empanada de verde	67,82	67,82	67,82	67,82	101,73	101,73	101,73	67,82	67,82	67,82	67,82	101,73	949,49
Brochetas de mar y tierra	165,78	165,78	165,78	165,78	248,68	248,68	248,68	165,78	165,78	165,78	165,78	248,68	2.320,97
Ceviche de calamar	101,67	101,67	101,67	101,67	152,50	152,50	152,50	101,67	101,67	101,67	101,67	152,50	1.423,33
Vegetales al vapor	133,18	133,18	133,18	133,18	199,77	199,77	199,77	133,18	133,18	133,18	133,18	199,77	1.864,52
Champiñones rellenos gratinados	147,60	147,60	147,60	147,60	221,40	221,40	221,40	147,60	147,60	147,60	147,60	221,40	2.066,38
<b>SOPAS</b>													
Caldo de pata	193,10	193,10	193,10	193,10	289,66	289,66	289,66	193,10	193,10	193,10	193,10	289,66	2.703,45
Locro de papa	207,88	207,88	207,88	207,88	311,82	311,82	311,82	207,88	207,88	207,88	207,88	311,82	2.910,27
Crema de champiñones	187,18	187,18	187,18	187,18	280,77	280,77	280,77	187,18	187,18	187,18	187,18	280,77	2.620,54
Crema de espinacas	164,37	164,37	164,37	164,37	246,56	246,56	246,56	164,37	164,37	164,37	164,37	246,56	2.301,23
<b>GUARNICIONES</b>													
Souffle de papa	94,30	94,30	94,30	94,30	141,45	141,45	141,45	94,30	94,30	94,30	94,30	141,45	1.320,16
Papa gratinada	72,56	72,56	72,56	72,56	108,85	108,85	108,85	72,56	72,56	72,56	72,56	108,85	1.015,89
Ratatouille	133,41	133,41	133,41	133,41	200,12	200,12	200,12	133,41	133,41	133,41	133,41	200,12	1.867,76
Arroz con nueces y pasas	126,93	126,93	126,93	126,93	190,40	190,40	190,40	126,93	126,93	126,93	126,93	190,40	1.777,05
Arroz a las finas hierbas	73,51	73,51	73,51	73,51	110,26	110,26	110,26	73,51	73,51	73,51	73,51	110,26	1.029,07
Ensalada de verano	117,37	117,37	117,37	117,37	176,06	176,06	176,06	117,37	117,37	117,37	117,37	176,06	1.643,22
Ensalada rusa	113,55	113,55	113,55	113,55	170,32	170,32	170,32	113,55	113,55	113,55	113,55	170,32	1.589,70
<b>CARNES</b>													
Fillet mignon	259,72	259,72	259,72	259,72	389,58	389,58	389,58	259,72	259,72	259,72	259,72	389,58	3.636,07
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	260,93	260,93	260,93	260,93	391,40	391,40	391,40	260,93	260,93	260,93	260,93	391,40	3.653,06
Pollo con vegetales	165,07	165,07	165,07	165,07	247,60	247,60	247,60	165,07	165,07	165,07	165,07	247,60	2.310,95
Tallarines a la crema	174,81	174,81	174,81	174,81	262,22	262,22	262,22	174,81	174,81	174,81	174,81	262,22	2.447,37
Pavo agridulce	154,33	154,33	154,33	154,33	231,49	231,49	231,49	154,33	154,33	154,33	154,33	231,49	2.160,56
Pollo en salsa de vino tinto	184,22	184,22	184,22	184,22	276,34	276,34	276,34	184,22	184,22	184,22	184,22	276,34	2.579,14
Salmon en salsa de mantequilla	209,87	209,87	209,87	209,87	314,81	314,81	314,81	209,87	209,87	209,87	209,87	314,81	2.938,20
Lomo en salsa de manzanas	234,29	234,29	234,29	234,29	351,43	351,43	351,43	234,29	234,29	234,29	234,29	351,43	3.280,06
<b>POSTRES</b>													
Quimbolitos	65,05	65,05	65,05	65,05	97,57	97,57	97,57	65,05	65,05	65,05	65,05	97,57	910,65
Brownie	89,78	89,78	89,78	89,78	134,67	134,67	134,67	89,78	89,78	89,78	89,78	134,67	1.256,95



Sabayon	66,25	66,25	66,25	66,25	99,37	99,37	99,37	66,25	66,25	66,25	66,25	99,37	927,50
Souffle de chocolate	79,40	79,40	79,40	79,40	119,10	119,10	119,10	79,40	79,40	79,40	79,40	119,10	1.111,58
Tarta de nueces	84,62	84,62	84,62	84,62	126,92	126,92	126,92	84,62	84,62	84,62	84,62	126,92	1.184,62
Strudel de manzana	75,98	75,98	75,98	75,98	113,97	113,97	113,97	75,98	75,98	75,98	75,98	113,97	1.063,70
Torta mousse de maracuya	81,48	81,48	81,48	81,48	122,23	122,23	122,23	81,48	81,48	81,48	81,48	122,23	1.140,79
Tiramisu	82,02	82,02	82,02	82,02	123,02	123,02	123,02	82,02	82,02	82,02	82,02	123,02	1.148,22
Mousse de mora	106,31	106,31	106,31	106,31	159,46	159,46	159,46	106,31	106,31	106,31	106,31	159,46	1.488,32
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>6.836,03</b>	<b>6.836,03</b>	<b>6.836,03</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>4.557,35</b>	<b>6.836,03</b>	<b>63.802,92</b>
Sueldos mano de obra directa	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	1.424,21	17.090,47
Sueldos mano de obra indirecta	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	1.482,14	17.785,70
Utiles de aseo y limpieza	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	50,83	609,94
Implementos seguridad y prevencion	142,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	142,64
Gas	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	37,82	453,84
Uniformes	255,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	255,00
Facturero	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30,00
Publicidad	337,16	77,16	27,16	137,16	27,16	127,16	77,16	27,16	27,16	97,16	97,16	147,16	1.205,92
Servicios basicos	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00
Arriendo	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Reposiciones	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Imprevistos	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Depreciaciones	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	466,70	5.600,40
Amortizaciones	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	18,10	217,24
Pago de seguro e interes(prestamo)	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	123,44	1.481,33
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>6.174,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>8.423,05</b>	<b>8.423,05</b>	<b>8.423,05</b>	<b>6.144,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>6.144,38</b>	<b>8.423,05</b>	<b>82.877,24</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>3.226,02</b>	<b>2.568,38</b>	<b>2.518,38</b>	<b>2.628,38</b>	<b>2.518,38</b>	<b>2.618,38</b>	<b>2.568,38</b>	<b>2.518,38</b>	<b>2.518,38</b>	<b>2.588,38</b>	<b>2.588,38</b>	<b>2.638,38</b>	<b>31.498,17</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>9.400,40</b>	<b>8.712,76</b>	<b>8.662,76</b>	<b>8.772,76</b>	<b>10.941,43</b>	<b>11.041,43</b>	<b>10.991,43</b>	<b>8.662,76</b>	<b>8.662,76</b>	<b>8.732,76</b>	<b>8.732,76</b>	<b>11.061,43</b>	<b>114.375,41</b>

Elaborado por: Yadira Loachamin

2.3.5 Balance de resultados

**Cuadro 23**  
**Balance de resultados**

<b>BALANCE DE RESULTADOS</b> <b>del 1 de enero del 2013 al 31 diciembre 2013</b>	
VENTAS	129.640,00
COSTOS	82.877,24
UTILIDAD BRUTA	46.762,76
GASTOS	31.498,17
UTILIDAD NETA	15.264,59
PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES	2.289,69
IMPUESTO A LA RENTA	3.816,15
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<b>9.158,75</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

### 2.3.6 Punto de equilibrio

“Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT)”. (Wikipedia, 2012, análisis del punto de equilibrio párr.1)

Sean , PAX la cantidad de unidades producidas y vendidas, CF los costos fijos, PVU el precio de venta unitario, CVU el costo de venta unitario y PE el punto de equilibrio. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio se tendrá que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, se tendrá pérdidas.

#### **Cuadro 24 Calculo punto de equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>							
<b>PROGRAMA DE PRODUCCION ANUAL</b>							
<b>CONCEPTO</b>	<b>PAX</b>	<b>%</b>	<b>CF</b>	<b>PVU</b>	<b>CVU</b>	<b>P.E</b>	<b>P.E.RED</b>
<b>ENTRADAS</b>							
Empanada de morocho	1.708,00	3,50	1.071,10	1,49	0,70	1.362,99	1.362,00
Empanada de verde	1.708,00	3,50	1.071,10	1,49	0,58	1.173,92	1.173,00
Brochetas de mar y tierra	1.708,00	3,50	1.071,10	1,99	1,39	1.796,97	1.796,00
Ceviche de calamar	1.708,00	3,50	1.071,10	1,99	0,96	1.042,92	1.042,00
Vegetales al vapor	1.464,00	3,00	918,09	1,99	1,09	1.025,46	1.025,00
Champiñones rellenos gratinados	1.464,00	3,00	918,09	1,99	1,26	1.252,59	1.252,00
<b>SOPAS</b>							
Caldo de pata	2.440,00	5,00	1.530,14	2,49	1,09	1.089,23	1.089,00
Locro de papa	2.440,00	5,00	1.530,14	2,49	1,17	1.156,82	1.156,00
Crema de champiñones	2.440,00	5,00	1.530,14	2,49	1,22	1.202,63	1.202,00
Crema de espinacas	2.440,00	5,00	1.530,14	2,49	1,06	1.069,49	1.069,00
<b>GUARNICIONES</b>							
Souffle de papa	1.464,00	3,00	918,09	1,29	0,84	2.023,49	2.023,00
Papa gratinada	1.464,00	3,00	918,09	1,29	0,76	1.745,30	1.745,00
Ratatouille	1.464,00	3,00	918,09	1,99	1,35	1.426,76	1.426,00
Arroz con nueces y pasas	1.464,00	3,00	918,09	1,99	1,28	1.296,24	1.296,00
Arroz a las finas hierbas	1.464,00	3,00	918,09	1,29	0,84	2.024,94	2.024,00
Ensalada de verano	1.220,00	2,50	765,07	1,99	1,19	951,74	951,00
Ensalada rusa	1.220,00	2,50	765,07	1,99	1,34	1.171,92	1.171,00

<b>PLATOS FUERTE</b>							
Fillet mignon	1.220,00	2,50	765,07	4,99	3,29	449,61	449,00
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	1.220,00	2,50	765,07	4,99	2,43	299,37	299,00
Pollo con vegetales	1.220,00	2,50	765,07	3,99	1,66	328,79	328,00
Tallarines a la crema	1.220,00	2,50	765,07	3,99	1,76	343,16	343,00
Pavo agridulce	1.220,00	2,50	765,07	4,99	1,94	250,96	250,00
Pollo en salsa de vino tinto	1.220,00	2,50	765,07	4,99	2,32	286,03	286,00
Salmon en salsa de mantequilla	1.220,00	2,50	765,07	5,99	2,64	228,09	228,00
Lomo en salsa de manzanas	1.220,00	2,50	765,07	4,99	2,94	373,39	373,00
<b>POSTRES</b>							
Quimbolitos	976,00	2,00	612,06	1,49	0,83	921,07	921,00
Brownie	976,00	2,00	612,06	1,99	1,17	741,97	741,00
Sabayon	976,00	2,00	612,06	1,49	0,88	999,17	999,00
Souffle de chocolate	976,00	2,00	612,06	1,99	1,00	621,31	621,00
Tarta de nueces	976,00	2,00	612,06	2,49	1,12	446,20	446,00
Strudel de manzana	1.220,00	2,50	765,07	1,99	0,95	735,46	735,00
Torta mousse de maracuya	1.220,00	2,50	765,07	2,49	1,03	524,37	524,00
Tiramisu	1.220,00	2,50	765,07	2,49	1,11	553,38	553,00
Mousse de mora	1.220,00	2,50	765,07	1,99	1,34	1.179,33	1.179,00
<b>TOTAL</b>	<b>48.800,00</b>	<b>100</b>	<b>30.602,89</b>	<b>90,06</b>	<b>46,51</b>	<b>32.095,09</b>	<b>32.077,00</b>

## Cuadro 25 Ingresos y egresos de la producción

CONCEPTO	INGRESOS	EGRESOS
<b>ENTRADAS</b>		
Empanada de morocho	1.959,78	909,84
Empanada de verde	1.691,57	641,63
Brochetas de mar y tierra	3.433,84	2.383,90
Ceviche de calamar	1.828,33	778,39
Vegetales al vapor	2.373,85	1.323,91
Champiñones rellenos gratinados	2.749,15	1.699,21
<b>SOPAS</b>		
Caldo de pata	2.767,09	1.192,18
Locro de papa	2.937,19	1.362,28
Crema de champiñones	2.704,31	1.129,40
Crema de espinacas	2.486,99	912,09
<b>GUARNICIONES</b>		
Souffle de papa	2.686,32	1.636,38
Papa gratinada	1.999,93	1.124,98
Ratatouille	2.654,65	1.779,71
Arroz con nueces y pasas	2.416,00	1.541,05
Arroz a las finas hierbas	2.033,86	1.158,91
Ensalada de verano	2.133,05	1.258,10

Ensalada rusa	2.037,62	1.162,67
<b>PLATOS FUERTE</b>		
Fillet mignon	1.824,64	949,69
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	1.833,93	958,99
Pollo con vegetales	1.492,34	617,39
Tallarines a la crema	1.557,20	682,25
Pavo agridulce	1.141,09	441,13
Pollo en salsa de vino tinto	1.299,79	599,83
Salmon en salsa de mantequilla	1.245,39	545,43
Lomo en salsa de manzanas	1.694,40	994,44
<b>POSTRES</b>		
Quimbolitos	1.540,72	840,76
Brownie	1.605,26	905,30
Sabayon	1.575,73	875,77
Souffle de chocolate	1.396,39	696,43
Tarta de nueces	1.216,85	516,89
Strudel de manzana	1.339,00	639,04
Torta mousse de maracuya	1.184,49	484,53
Tiramisu	1.189,85	489,89
Mousse de mora	2.106,84	1.406,88
<b>TOTAL</b>	<b>66.137,42</b>	<b>31.498,17</b>
		66.137,42
<b>INGRESOS - EGRESOS</b>	0,00	

Elaborado por: Yadira Loachamin

### Grafico punto de equilibrio

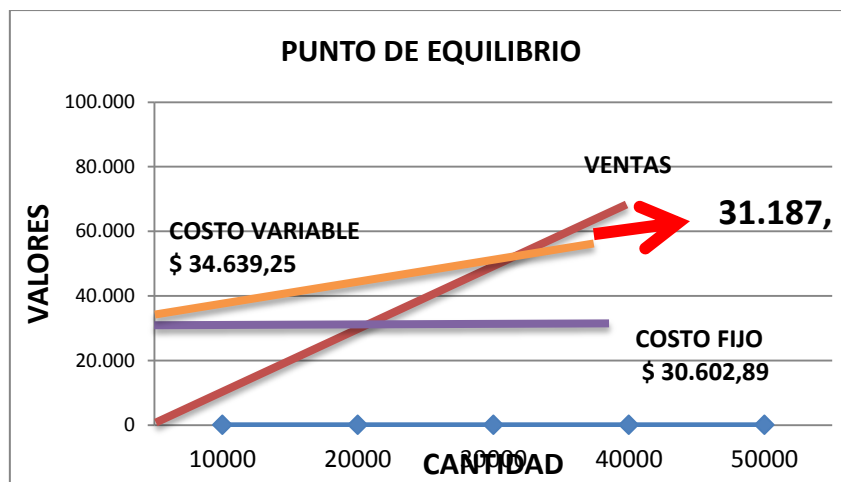


Grafico No.13. (2012, Agosto 20) Punto de equilibrio

### 2.3.7 Programa de producción proyectada

**Cuadro 26**  
**Programa de producción proyectada**

PROGRAMA DE PRODUCCION PROYECTADA							5,00%
CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	CREC.
<b>ENTRADAS</b>							
Empanada de morocho	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Empanada de verde	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Brochetas de mar y tierra	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Ceviche de calamar	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Vegetales al vapor	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Champiñones rellenos gratinados	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
<b>SOPAS</b>							
Caldo de papa	2520	2646	2772	2898	3024	3150	126
Locro de papa	2520	2646	2772	2898	3024	3150	126
Crema de champiñones	2520	2646	2772	2898	3024	3150	126
Crema de espinacas	2520	2646	2772	2898	3024	3150	126
<b>GUARNICIONES</b>							
Souffle de papa	1680	1764	1848	1932	2016	2100	84
Papa gratinada	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Ratatouille	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Arroz con nueces y pasas	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Arroz a las finas hierbas	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Ensalada de verano	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Ensalada rusa	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
<b>CARNES</b>							
Fillet mignon	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Pollo con vegetales	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Tallarines a la crema	1400	1470	1540	1610	1680	1750	70
Pavo agridulce	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Pollo en salsa de vino tinto	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Salmon en salsa de mantequilla	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Lomo en salsa de manzanas	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
<b>POSTRES</b>							
Quimbolitos	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Brownie	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Sabayon	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Souffle de chocolate	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Tarta de nueces	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Strudel de manzana	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Torta mousse de maracuya	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Tiramisu	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56
Mousse de mora	1120	1176	1232	1288	1344	1400	56

Elaborado por: Yadira Loachamin

## 2.3.8 Presupuesto de ingresos proyectado

**Cuadro 27**  
**Presupuesto de ingresos proyectado**

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADO</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>ENTRADAS</b>						
Empanada de morocho	2.503,20	2.628,36	2.753,52	2.878,68	3.003,84	3.129,00
Empanada de verde	2.503,20	2.628,36	2.753,52	2.878,68	3.003,84	3.129,00
Brochetas de mar y tierra	3.343,20	3.510,36	3.677,52	3.844,68	4.011,84	4.179,00
Ceviche de calamar	3.343,20	3.510,36	3.677,52	3.844,68	4.011,84	4.179,00
Vegetales al vapor	3.343,20	3.510,36	3.677,52	3.844,68	4.011,84	4.179,00
Champiñones rellenos gratinados	3.343,20	3.510,36	3.677,52	3.844,68	4.011,84	4.179,00
<b>SOPAS</b>						
Caldo de pata	6.274,80	6.588,54	6.902,28	7.216,02	7.529,76	7.843,50
Locro de papa	6.274,80	6.588,54	6.902,28	7.216,02	7.529,76	7.843,50
Crema de champiñones	6.274,80	6.588,54	6.902,28	7.216,02	7.529,76	7.843,50
Crema de espinacas	6.274,80	6.588,54	6.902,28	7.216,02	7.529,76	7.843,50
<b>GUARNICIONES</b>						
Souffle de papa	2.167,20	2.275,56	2.383,92	2.492,28	2.600,64	2.709,00
Papa gratinada	1.806,00	1.896,30	1.986,60	2.076,90	2.167,20	2.257,50
Ratatouille	2.786,00	2.925,30	3.064,60	3.203,90	3.343,20	3.482,50
Arroz con nueces y pasas	2.786,00	2.925,30	3.064,60	3.203,90	3.343,20	3.482,50
Arroz a las finas hierbas	1.806,00	1.896,30	1.986,60	2.076,90	2.167,20	2.257,50
Ensalada de verano	2.786,00	2.925,30	3.064,60	3.203,90	3.343,20	3.482,50
Ensalada rusa	2.786,00	2.925,30	3.064,60	3.203,90	3.343,20	3.482,50
<b>CARNES</b>						
Fillet mignon	6.986,00	7.335,30	7.684,60	8.033,90	8.383,20	8.732,50
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	6.986,00	7.335,30	7.684,60	8.033,90	8.383,20	8.732,50
Pollo con vegetales	5.586,00	5.865,30	6.144,60	6.423,90	6.703,20	6.982,50
Tallarines a la crema	5.586,00	5.865,30	6.144,60	6.423,90	6.703,20	6.982,50
Pavo agridulce	5.588,80	5.868,24	6.147,68	6.427,12	6.706,56	6.986,00
Pollo en salsa de vino tinto	5.588,80	5.868,24	6.147,68	6.427,12	6.706,56	6.986,00
Salmon en salsa de mantequilla	6.708,80	7.044,24	7.379,68	7.715,12	8.050,56	8.386,00
Lomo en salsa de manzanas	5.588,80	5.868,24	6.147,68	6.427,12	6.706,56	6.986,00
<b>POSTRES</b>						
Quimbolitos	1.668,80	1.752,24	1.835,68	1.919,12	2.002,56	2.086,00
Brownie	2.228,80	2.340,24	2.451,68	2.563,12	2.674,56	2.786,00
Sabayon	1.668,80	1.752,24	1.835,68	1.919,12	2.002,56	2.086,00
Souffle de chocolate	2.228,80	2.340,24	2.451,68	2.563,12	2.674,56	2.786,00
Tarta de nueces	2.788,80	2.928,24	3.067,68	3.207,12	3.346,56	3.486,00
Strudel de manzana	2.228,80	2.340,24	2.451,68	2.563,12	2.674,56	2.786,00
Torta mousse de maracuya	2.788,80	2.928,24	3.067,68	3.207,12	3.346,56	3.486,00
Tiramisu	2.788,80	2.928,24	3.067,68	3.207,12	3.346,56	3.486,00
Mousse de mora	2.228,80	2.340,24	2.451,68	2.563,12	2.674,56	2.786,00
<b>TOTAL</b>	<b>129.640,00</b>	<b>136.122,00</b>	<b>142.604,00</b>	<b>149.086,00</b>	<b>155.568,00</b>	<b>162.050,00</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

## 2.3.9 Presupuesto de egresos proyectado

**Cuadro 28**  
**Presupuesto de egresos proyectado**

PRESUPUESTO DE EGRESOS PROYECTADO						
CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ENTRADAS</b>						
Empanada de morocho	1.162,13	1.220,23	1.278,34	1.336,45	1.394,55	1.452,66
Empanada de verde	949,49	996,97	1.044,44	1.091,92	1.139,39	1.186,87
Brochetas de mar y tierra	2.320,97	2.437,02	2.553,07	2.669,12	2.785,17	2.901,22
Ceviche de calamar	1.423,33	1.494,49	1.565,66	1.636,82	1.707,99	1.779,16
Vegetales al vapor	1.864,52	1.957,75	2.050,97	2.144,20	2.237,43	2.330,65
Champiñones rellenos gratinados	2.066,38	2.169,70	2.273,02	2.376,34	2.479,66	2.582,98
<b>SOPAS</b>						
Caldo de papa	2.703,45	2.838,62	2.973,79	3.108,96	3.244,14	3.379,31
Locro de papa	2.910,27	3.055,79	3.201,30	3.346,81	3.492,33	3.637,84
Crema de champiñones	2.620,54	2.751,57	2.882,60	3.013,62	3.144,65	3.275,68
Crema de espinacas	2.301,23	2.416,30	2.531,36	2.646,42	2.761,48	2.876,54
<b>GUARNICIONES</b>						
Souffle de papa	1.320,16	1.386,16	1.452,17	1.518,18	1.584,19	1.650,20
Papa gratinada	1.015,89	1.066,69	1.117,48	1.168,27	1.219,07	1.269,86
Ratatouille	1.867,76	1.961,15	2.054,54	2.147,92	2.241,31	2.334,70
Arroz con nueces y pasas	1.777,05	1.865,91	1.954,76	2.043,61	2.132,47	2.221,32
Arroz a las finas hierbas	1.029,07	1.080,53	1.131,98	1.183,44	1.234,89	1.286,34
Ensalada de verano	1.643,22	1.725,38	1.807,54	1.889,70	1.971,86	2.054,02
Ensalada rusa	1.589,70	1.669,18	1.748,67	1.828,15	1.907,64	1.987,12
<b>CARNES</b>						
Fillet mignon	3.636,07	3.817,88	3.999,68	4.181,49	4.363,29	4.545,09
Lomo de cerdo con naranja y gengibre	3.653,06	3.835,71	4.018,37	4.201,02	4.383,67	4.566,32
Pollo con vegetales	2.310,95	2.426,50	2.542,05	2.657,60	2.773,14	2.888,69
Tallarines a la crema	2.447,37	2.569,74	2.692,11	2.814,48	2.936,84	3.059,21
Pavo agridulce	2.160,56	2.268,58	2.376,61	2.484,64	2.592,67	2.700,70
Pollo en salsa de vino tinto	2.579,14	2.708,10	2.837,06	2.966,01	3.094,97	3.223,93
Salmon en salsa de mantequilla	2.938,20	3.085,11	3.232,02	3.378,93	3.525,84	3.672,75
Lomo en salsa de manzanas	3.280,06	3.444,06	3.608,06	3.772,07	3.936,07	4.100,07
<b>POSTRES</b>						
Quimbolitos	910,65	956,19	1.001,72	1.047,25	1.092,78	1.138,32
Brownie	1.256,95	1.319,80	1.382,65	1.445,50	1.508,34	1.571,19
Sabayon	927,50	973,87	1.020,25	1.066,62	1.113,00	1.159,37
Souffle de chocolate	1.111,58	1.167,16	1.222,74	1.278,32	1.333,90	1.389,48
Tarta de nueces	1.184,62	1.243,85	1.303,08	1.362,31	1.421,55	1.480,78
Strudel de manzana	1.063,70	1.116,89	1.170,07	1.223,26	1.276,44	1.329,63
Torta mousse de maracuya	1.140,79	1.197,83	1.254,87	1.311,91	1.368,94	1.425,98
Tiramisu	1.148,22	1.205,63	1.263,04	1.320,45	1.377,86	1.435,27
Mousse de mora	1.488,32	1.562,74	1.637,15	1.711,57	1.785,99	1.860,40
<b>SUBTOTAL</b>	<b>63.802,92</b>	<b>66.993,07</b>	<b>70.183,22</b>	<b>73.373,36</b>	<b>76.563,51</b>	<b>79.753,66</b>
Sueldos mano de obra directa	17.090,47	18.174,04	19.082,74	20.036,88	21.038,72	22.090,66
Sueldos mano de obra indirecta	17.785,70	18.935,24	19.882,00	20.876,10	21.919,91	23.015,90
Útiles de aseo y limpieza	609,94	640,44	672,46	706,08	741,39	778,46
Implementos seguridad y prevención	142,64	149,77	157,26	165,12	173,38	182,05
Gas	453,84	476,53	500,36	525,38	551,65	579,23
Uniformes	255,00	267,75	267,75	267,75	267,75	267,75
Facturero	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47	38,29
Publicidad	1.205,92	1.266,22	1.329,53	1.396,00	1.465,80	1.539,09
Servicios básicos	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96	1.148,65



Arriendo	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82	4.594,61
Reposiciones	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77
Imprevistos	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77
Depreciaciones	5.600,40	5.600,40	956,31	956,31	956,31	494,66
Amortizaciones	217,24	217,24	217,24	217,24	217,24	0,00
Pago de seguro e interés (préstamo)	1.481,33	998,91	421,44	0,00	0,00	0,00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	82.877,24	87.250,14	91.453,14	95.706,78	100.013,60	104.376,25
<b>COSTOS FIJOS</b>	31.498,17	32.485,97	28.534,49	29.446,64	30.846,90	31.638,29
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>114.375,41</b>	<b>119.736,11</b>	<b>119.987,63</b>	<b>125.153,42</b>	<b>130.860,51</b>	<b>136.014,54</b>

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

### 2.3.10 Flujo de fondos

**Cuadro 29**  
**Flujo de fondos**

FLUJO DE FONDOS							
	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas		129.640,00	136.122,00	142.604,00	149.086,00	155.568,00	162.050,00
Costos		82.877,24	87.250,14	91.453,14	95.706,78	100.013,60	104.376,25
Utilidad bruta		46.762,76	48.871,86	51.150,86	53.379,22	55.554,40	57.673,75
Gastos		31.498,17	32.485,97	28.534,49	29.446,64	30.846,90	31.638,29
Utilidad neta		15.264,59	16.385,89	22.616,37	23.932,58	24.707,49	26.035,46
Participación a los trabajadores		2.289,69	2.457,88	3.392,46	3.589,89	3.706,12	3.905,32
Impuesto a la renta		3.816,15	4.096,47	5.654,09	5.983,14	6.176,87	6.508,86
Utilidad del ejercicio		9.158,75	9.831,53	13.569,82	14.359,55	14.824,50	15.621,27
(+) Depreciaciones		5.600,40	5.600,40	956,31	956,31	956,31	494,66
(+) Amortización		217,24	217,24	217,24	217,24	217,24	0,00
Inversión inicial	-35.176,86						
Gastos para producción 1° mes	-4.557,35						
Sueldos	-8.719,04						
Útiles de aseo, seguridad, ambiente y otros	-1.938,52						
Muebles y equipo de oficina	-1.471,46			-939,94			-1.471,46
Equipos y muebles de cocina	-6.723,33						-1.776,75
Implementos y utensilios de cocina	-8.348,24			-8.348,24			-8.348,24
Publicidad	-1.205,92						
Servicios básicos y arriendo	-1.125,00						
Gastos de constitución	-1.088,00						
Flujo operativo		14.976,40	15.649,18	24.031,56	15.533,10	15.998,05	27.712,38
(-) Pago principal		2.819,23	3.301,65	3.879,12			
Flujo neto	-35.176,86	12.157,17	12.347,53	20.152,44	15.533,10	15.998,05	27.712,38

### 2.3.11 VAN

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, quedara alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

$VAN > 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable.

$VAN = 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la td.

$VAN < 0 \rightarrow$  el proyecto no es rentable. (crecenegocios.com, 2012, el Van párr. 1)

#### **Cuadro 30** **Cálculo del Van**

<b>TASA DE DCTO</b>
12,00%
0,12

<b>VAN</b>							
<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Flujo neto		12.157,17	12.347,53	20.152,44	15.533,10	15.998,05	27.712,38
Tasa de dscto		0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
Flujo actualizado		10.854,61	9.843,37	14.344,11	9.871,57	9.077,72	14.039,96
Inversión inicial	-35.176,86						
<b>VAN</b>		32.854,48					

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

### 2.3.12 TIR

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.) a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. =0).

Este método considera que una inversión es aconsejable si la T.I.R. resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una T.I.R. mayor. (Zona económica s.f, Tir párr. 1)

**Cuadro 31**  
**Cálculo de la TIR**

TIR							
AÑO	0	1	2	3	4	5	6
Flujo neto	-35.176,86	12.157,17	12.347,53	20.152,44	15.533,10	15.998,05	27.712,38
TIR	37%						

0,37037228

Elaborado por: Yadira Loachamin

**Cuadro 32**  
**Conversión del Van**

TASA DE DCTO
37,00%

0,370372275

VAN							
AÑO	0	1	2	3	4	5	6
Flujo neto		12.157,17	12.347,53	20.152,44	15.533,10	15.998,05	27.712,38
Tasa de dscto		0,37	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
Flujo actualizado		8.871,43	6.575,11	7.830,90	4.404,57	3.310,35	4.184,49
Inversión inicial	-35.176,86						
VAN		0,00					

Elaborado por: Yadira Loachamin

### 2.3.13 PAYBACK

El payback o "plazo de recuperación" es un criterio estático de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. (Wikipedia, 2012, pay back párr.1)

**Cuadro 33**  
**Cálculo Pay Back**

PAYBACK							
AÑO	0	1	2	3	4	5	6
Flujo neto	-35.176,86	12.157,17	12.347,53	20.152,44	15.533,10	15.998,05	27.712,38
	0,53						
<b>PAYBACK</b>	2,53	2 AÑOS					

1 AÑO	12 MESES	
0,53 AÑOS	x=6,36	6 MESES

1 MES	30 DIAS	
0,36 MESES	x=10,8	10 DIAS

**Elaborado por: Yadira Loachamin**

#### 2.3.14 Conclusiones financieras

Después de haber hecho un estudio financiero el proyecto se lo puede realizar; este resultado se obtuvo de:

Se necesita una inversión total de \$35.176,86 para los gastos de operación en el tiempo de un año, a excepción de los sueldos y servicios básicos que solo fueron considerados para el primer trimestre.

El 70% de la inversión es capital propio y el 30% financiado con un préstamo para tres años (interés del 15.20% y adicionalmente pago de seguro).

La cantidad de platos que se venderá cada semana es de 900 entre entradas, sopas, guarniciones, platos fuertes y postres; y al venderlos por menús vendrían hacer 180 cada semana y al mes 720 menús, considerando un 50% de crecimiento para temporada alta en los meses de mayo (festejos día de la madre), junio (festejos día del padre), julio (cierre escolar-festejo de graduaciones), y diciembre (navidad).

Al realizar el balance de resultados, la utilidad neta que se obtendrá al realizarse este proyecto es de \$9.158,75 que representa un 7% con relación a las ventas; un 26 % con relación a la inversión total y un 36% con relación a mi capital propio.

Para lograr el punto de equilibrio se necesita vender 31.187 platos, que vendidos por menús representan 6.237 anual, 520 menús mensuales y 130 menús semanales; siendo los ingresos y egresos de \$66.137,42.

El programa de producción proyectada está considerada para 6 años (hasta el 2018), con un crecimiento del 5% para cada año.

El análisis del VAN, el mismo que corresponde al 32.854,48 y como se mencionaba anteriormente debe ser mayor a cero y en este caso se aplica, por lo tanto es rentable.

De la misma forma la TIR es de 37%, que es mayor al costo del capital; y la tasa de descuento VAN resultante es 0,37037228, lo que significa que el proyecto es factible.

El tiempo de la recuperación de la inversión del proyecto (PAY BACK) es de dos años, seis meses y diez días.

### 2.3.15 Manejo de crédito

#### 2.3.15.1 Ventajas

- Hace posible la creación y puesta en marcha de nuestra empresa.
- Poder adquisitivo de bienes y servicios a través de la deuda.
- Se adquiere un compromiso en corto o largo plazo (amortización, interés), es decir que nuestra empresa está obligada a vender e incrementar sus ingresos, para poder cubrir la deuda y también recuperar la inversión inicial.
- Facilidad y comodidad para el pago (un solo pago mensual)
- Las cuotas son fijas.
- Se crea un aval positivo con la institución financiera, es decir se puede solicitar un préstamo mayor; con total facilidad.

#### 2.3.15.2 Desventajas

- El sobreendeudamiento bancario limita el uso de otras alternativas de financiamiento.



## CAPITULO III

### 3. RESULTADOS DEL PROYECTO

➤ Al finalizar el respectivo estudio acerca del Proyecto para la creación del catering se obtuvo los siguientes resultados:

➤ Existe un gran mercado dedicado al servicio de comida y alimentación, pero en su gran mayoría son iguales y/o repetitivos, por lo cual se ofrece una nueva propuesta de comida gourmet, que sea bien elaborada y sobre todo que tenga variedad.

➤ Se realizaron 399 encuestas a las personas que visitan el sector del Recreo diariamente, para conocer que tan grande es la demanda de este tipo de servicio (CATERING), y arrojaron los siguientes resultados:

Pregunta No. 1

#### 1.- ACTIVIDADES A LAS QUE SE DEDICA UNA EMPRESA DE CATERING

El 60% de los encuestados señalan que se encarga al servicio de alimentación, lo que quiere decir que la gran mayoría de personas tiene conocimiento sobre el trabajo y función que desempeña una empresa de Catering,

Pregunta No. 2

#### 2.- FRECUENCIA CON LA QUE REALIZA O ASISTE ALGUN TIPO DE EVENTO

El 36% de las personas lo hace una vez al mes, así como también ocasionalmente (36%), lo que da un total del 72% en el que las personas convoca o se encuentra en algún evento mes

a mes , lo que indica que nuestra empresa de catering puede estar presente en cada uno de ellos.

Pregunta No. 3

3.- EN LA FAMILIA O LUGAR DE TRABAJO, CUANDO HAY ALGUN TIPO DE EVENTO, ACOSTUMBRAN A:

El 40% acostumbran a contratar una empresa de catering, estas personas buscan y contratan una empresa dedicada y especializada a la elaboración de comida, la misma que cumpla y satisfaga gustos y necesidades (específicas) del cliente.

Pregunta No. 4

4.- ESTA DE ACUERDO CON LA OFERTA Y SERVICIO QUE OFRECEN LAS EMPRESAS DEDICADAS A VENDER COMIDA.

El 72% está de acuerdo con lo que ofrecen las empresas que se dedican a vender comida; **por qué?** Según los encuestados coinciden en tres aspectos **variedad de comida, ahorro de tiempo y son empresas generadoras de trabajo**. Entonces determinamos que nuestra empresa es competente con las demás, por ofrecer variedad y ser facilitadores con los consumidores, ya que no desgastan tiempo, sino que al contrario lo ahorran.

Pregunta No. 5

5. -LE GUSTARIA CONOCER Y CONTRATAR UN NUEVO Y DISTINTO SERVICIO DE CATERING

El 76% de los encuestados si le gustaría; a pesar de que están conformes con la oferta y servicio ofrecido por estas empresas, si están dispuestas a conocer y contratar un nuevo y distinto servicio de catering, por lo tanto nuestra empresa si tendrá acogida.

Pregunta No. 6

6.- ORDEN DE IMPORTANCIA (DEL 1-4) DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL CATERING.

Las personas lo consideran de la siguiente manera:

1. Buena comida y servicio,
2. Agilidad y rapidez,
3. Instalaciones adecuadas y en buen estado,
4. Precio

Pregunta No. 7

7.- NIVEL DE INGRESOS

De los 400 encuestados 120 tiene un nivel de ingresos que oscila entre \$300- \$500, lo cual representa 37 %, así mismo ingresos que oscilan entre \$501- \$800 representa 37%, nos da un total del 74%, el mismo que nos resulta favorable, ya que las personas con este tipo de ingresos ya designan un presupuesto para este servicio.

➤ Para promocionar la empresa se utilizara varios medios de información masiva como son: hojas volantes, stickers, tarjetas de presentación, gigantografías, entre otros; además de publicidad a través del uso de redes sociales.

➤ Se establece precios accesibles al público, en el cual el menú completo (entrada, sopa, plato fuerte y postre) más barato corresponde a \$11,45 y el menú más caro es de \$14,95.

También podrían escoger un menú compuesto de plato fuerte y postre, siendo el más barato de \$6,77 y el más caro de \$9,47.

➤ La inversión total para el proyecto es de \$35.176,86, el 30% será cubierto por un préstamo de \$10.000,00 y el 70% es capital propio que corresponde a \$25.176,86.

➤ Finalmente un estudio financiero detallado el cual nos indica que el proyecto es viable y rentable; y la recuperación de la inversión se la hará en 2 años, 5 meses y 10 días.

## CAPITULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1 Conclusiones

- Con el estudio e investigación respectiva que se ha realizado, el catering ya se lo puede poner en marcha, por lo tanto el objetivo principal está siendo cumplido. Además que la información y el acceso a este tipo de servicio es cada vez mayor.
- Se realizo 34 recetas distribuidas en entradas, sopas, platos fuertes y postres, las mismas que están a disposición y elección del cliente; sin dejar de lado la sugerencia del chef.
- La oferta de Catering en el sector del Recreo es escasa, por lo tanto el proyecto cubrirá la demanda que existe para este tipo de servicio en este sector.
- La sociedad ha ido evolucionando en todo sentido y aspecto, siendo exigentes cada vez más en lo que adquieren; y conociendo acerca del mismo, por lo tanto nos obliga ofrecer una buena comida en todo momento.
- El buen trato al cliente nunca debe pasar de moda; las personas exigen atención personalizada y satisfacción al termino del servicio; esto es precisamente lo que ofrece este proyecto de Catering.

## 4.2 Recomendaciones

- Llevar a cabo la ejecución de este proyecto, ya que de esta manera se aprovecha las oportunidades que ofrece este negocio y también se genera empleo.
- Cumplir con el programa de producción, tanto para la recuperación de la inversión en el tiempo establecido, y así como también la generación de beneficios económicos.
- Dar una apropiada elaboración a los platos, con alimentos frescos y en buen estado, así se mantendrá estándares y servicio de calidad.
- Capacitarse continuamente, esta es una forma de actualizar conocimientos y brindar nuevas alternativas de comida.
- Aplicar un plan de manejo adecuado de desechos, para contribuir al cuidado del medio ambiente y a la no contaminación.

## BIBLIOGRAFIA

Miguel Krebs, (s.f.). Historia del catering aéreo. Historia de la Cocina y la Gastronomía. O.N.G, Grupo Gastronautas. Extraído el 27 de febrero del 2012 desde <http://www.historiacocina.com/gourmets/index.htm>

Chavez Loma, (2009). Proyecto de factibilidad de la creacion del servicio de almuerzos ejecutivos y de buffet dirigido a la corporación aduanera ecuatoriana en el distrito Guayaquil sector coordinación general de zona de carga aérea. Tesis de ingeniería publicada. Extraído el 5 de marzo del 2012 desde

[https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:ks3G6yEF7XMJ:www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7690/5/PROYECTO%2520DE%2520GRADUACION%2520ZONA%2520CARGA%2520AEREA%2520-%2520CAE.doc+historia+del+catering&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEESgBNObXVko9BVwvHJlgokalcpqBlw-CE1tzvqwGKdKCqBVq\\_gfe59UMHerbe600XC0Zu2EYkFBxw-kZ4AN\\_Dll6pVFB\\_XuELG7wSIvkHIUdyCLYSu3DVpwelgoZPYLZGfshDz5B&sig=AHIEtbS7jPnH9oLIHaF5Om2uHuSYv\\_Y0oA](https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:ks3G6yEF7XMJ:www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7690/5/PROYECTO%2520DE%2520GRADUACION%2520ZONA%2520CARGA%2520AEREA%2520-%2520CAE.doc+historia+del+catering&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEESgBNObXVko9BVwvHJlgokalcpqBlw-CE1tzvqwGKdKCqBVq_gfe59UMHerbe600XC0Zu2EYkFBxw-kZ4AN_Dll6pVFB_XuELG7wSIvkHIUdyCLYSu3DVpwelgoZPYLZGfshDz5B&sig=AHIEtbS7jPnH9oLIHaF5Om2uHuSYv_Y0oA)

INEC (2010). Zonas censales 2010. Recuperado 22 de marzo del 2012.

Dirección metropolitana del medio ambiente (s.f.). Guía de buenas prácticas ambientales para los sectores de industrias de bajo impacto, comercios y servicios cz2, servicios especializados ay b, centros de diversión. Extraído el 17 de mayo del 2012 desde [http://www.ecuadorambiental.com/doc/buenas\\_practicas.pdf](http://www.ecuadorambiental.com/doc/buenas_practicas.pdf)

Wikipedia (2012). Fijación de precios. Extraído el 12 de junio del 2012 desde [http://es.wikipedia.org/wiki/Fijaci%C3%B3n\\_de\\_precios](http://es.wikipedia.org/wiki/Fijaci%C3%B3n_de_precios)

MarketiNet (s.f.). Manual de marketing. Métodos de fijación de precios. [En línea. Consultado: (12 junio, 2012). Disponible en: [http://www.marketinet.com/ebooks/manual\\_de\\_marketing/manual\\_de\\_marketing.php?pg=21](http://www.marketinet.com/ebooks/manual_de_marketing/manual_de_marketing.php?pg=21)

Silvia Chauvin (2008). Estrategia de fijación de precios. Mujeres de empresa.com. Extraído el 12 de junio del 2012 desde <http://www.mujeresdeempresa.com/finanzas/080701-estrategia-de-fijacion-de-precios.asp>

Wikipedia (2012). Análisis del punto de equilibrio. Extraído el 18 de julio del 2012 desde [http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_del\\_punto\\_de\\_equilibrio](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio)

Crecenegocios.com (2012). El Van y el Tir. Valor Actual Neto VAN. Extraído el 18 de julio del 2012 desde <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

Zona económica (s.f.). Métodos de análisis de inversiones. Tasa Interna de Rentabilidad T.I.R. Extraído el 18 de julio del 2012 desde <http://www.zonaeconomica.com/inversion/metodos>

Wikipedia (2012). Payback. Extraído el 18 de julio del 2012 desde [http://es.wikipedia.org/wiki/Payback\\_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Payback_(econom%C3%ADa))



# ANEXOS