Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Juan Carlos Tigua Cottallat

CPA. Alexandra Monar Olvera

**SERVICIO DE COMIDAS A EMPRESAS**

COMSERVI Servicio de Comidas a Empresas S.A. se establecerá en la ciudad de

Guayaquil, Ecuador con el objetivo de brindar a la fuerza laboral de las industrias

opciones alimenticias, con énfasis en la calidad al servicio y del valor nutricional de los

menús, adaptados a las necesidades energéticas de los consumidores finales.

Actualmente, un porcentaje significativo de las empresas no posee la infraestructura

necesaria para ofrecer un servicio de alimentación a sus trabajadores. Por otro lado, las

empresas que lo tienen o lo contratan a terceros ofrecen alimentos con exceso de grasas,

faltos de componentes nutricionales, alimentos mal preparados o menús mal

combinados. Todo esto genera insatisfacción en una gran parte del mercado laboral de

Guayaquil, el cual es precisamente al que llegaremos.

La diferenciación del producto: el servicio que ofrecemos cuenta con opciones

nutricionales correctamente balanceadas en carbohidratos, proteínas y grasas, a la vez

que es completado con todas las vitaminas y minerales a fin de proveer un adecuado

equilibrio nutricional para el pleno rendimiento de las actividades del obrero y del

personal ejecutivo.

El precio de cada almuerzo es de $1.80 con descuentos adicionales por volumen. Esto

incluye el servicio de comida más la atención en sitio.

Se proyecta mensualmente entregar 18672 almuerzos, Es decir que 934 personas se

alimentarían diariamente, esto equivale a 4 empresas con 234 empleados cubriendo

nuestro punto de equilibrio mensual que asciende a 3.089 almuerzos.

Esta empresa esta conformada por la C.P.A. Alexandra Monar estará a cargo del área

administrativa, financiera, contable, tributaria y legal, entre tanto que el Econ. Juan

Carlos Tigua manejara los aspectos del marketing, publicidad y ventas. Toda decisión

estratégica para la empresa será tomada de común acuerdo entre ambos socios

fundadores.

Los dos socios aportaran cada uno el 50% del capital inicial que asciende a $37.016,63,

se proyecta una tasa interna de retorno en tres años de 49% anual, el cual es porcentaje

muy atractivo frente a otras opciones existentes en el mercado. El valor actual neto

considerado el costo actual del dinero es de $20,614.35.

La recuperación de la inversión se logra en tres años, a partir de lo cual el negocio se

autosostiene sin necesidad de inyecciones adicionales de dinero. Esto no muestra que el

proyecto es económicamente viable.

Es necesario tener en cuenta la variable participación de mercado. Siempre muestra

estrategia de venta estará enfocada a crecer de 5% a un 15% mensual.

1