

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Economía y Negocios**



**TESIS DE GRADO**

**“PLAN DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIO DE ALIMENTACIÓN PARA TRANSPORTE  
TERRESTRE INTERPROVINCIAL”**

**Previa la obtención del Título de:**

**INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL  
ESPECIALIZACIONES FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR**

**Presentado por:**

Mariuxi Raquel Briones Carlos

Martha Cecilia Pañora Oñate

Diego Armando Yépez Yaucán

**Guayaquil - Ecuador**

**2010 - 2011**

## DEDICATORIA

*“A mi madre y al Dr. Jaime Nogales y su familia por su apoyo incondicional y a todos quienes estuvieron involucrados en el proceso de realización de este trabajo”*

***Mariuxi Raquel Briones Carlos***

*Dedico este trabajo a mi madre ya que sin ella No hubiera podido culminar, con su ayuda incansable y su fortaleza que me ayudo a seguir adelante.*

***Martha Cecilia Pañora Oñate***

*A mis padres y a aquel angelito que siempre ha estado conmigo apoyándome y protegiéndome a lo largo de mi vida logrando así un paso más hacia mi objetivo; a mis amigos por su ayuda incondicional*

***Diego Armando Yépez Yaucán***

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios por haberme dado la fuerza necesaria para acabar este proyecto, a mi familia por su entera confianza, a mis amigos por estar siempre brindándome su apoyo incondicional y a mis compañeros de proyecto con los que forme un gran equipo de trabajo”*

**Mariuxi Raquel Briones Carlos**

*Agradezco a mi madre a mi hermana por el esfuerzo que me dieron en cada momento de debilidad que tuve. Ellas fueron mi motor principal para culminar esta carrera, claro sin olvidar a muchas personas que fueron parte de este logro como lo es Dios y mi madre celestial que me guio en cada paso que di cuando me caí me dio las fuerzas para seguir adelante. Por supuesto a otras personas para lograr esta meta fue mis amigos de tesis que sin ellos no podría haber logrado. Y por ultimo agradezco a mi padre desde la distancia que estuvo a mi lado.*

**Martha Cecilia Pañora Oñate**

*A Dios por brindarme la oportunidad de vivir y sentir todo estos minutos antes del día esperado; A mi madre por estar aquí conmigo en cada etapa de mi vida; A mi padre Por su apoyo al final de mi carrera y también agradezco a ella quien es mi inspiración y parte de lo alcanzado sino fuera por ella hoy no sabría donde ir.*

**Diego Armando Yépez Yaucán**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

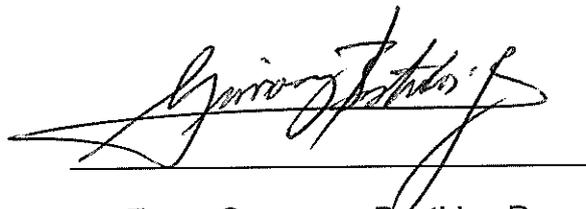


Ing. Patricia Valdiviezo V.

Presidente Tribunal



D-42881



Econ. Geovanny Bastidas R.

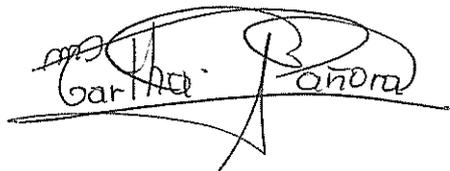
Director de Tesis

## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Mariuxi Briones Carlos

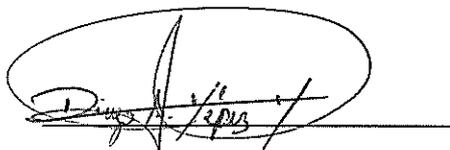
Mariuxi Raquel Briones Carlos



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mariuxi Briones Carlos', written over a horizontal line.



Martha Cecilia Pañora Oñate



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martha Cecilia Pañora Oñate', written over a horizontal line.

Diego Armando Yépez Yaucán

# ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.....	I
Agradecimiento.....	II
Tribunal de Graduación.....	III
Declaración Expresa.....	IV
Índice General.....	V
Índice de Figuras.....	VII
Índice de tabla.....	VIII
Índice de Anexos.....	IX

## Capítulo 1: Introducción

1.1	Generalidades.....	1
1.2	Antecedentes.....	2
1.3	Importancia del Estudio.....	4
1.4	Marco Teórico.....	5
	1.4.1 Definición del producto o servicio.....	5
	1.4.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter.....	6
1.5	Objetivos.....	8

## Capítulo 2: Investigación de Mercado

2.1	Perspectiva de la investigación.....	10
2.2	Planteamiento del problema.....	10
2.3	Objetivos de la investigación.....	10
2.4	Plan de muestreo.....	11
2.5	Tipo de muestreo.....	11
2.6	Diseño de la encuesta.....	13
2.7	Presentación e interpretación de resultados.....	15
2.8	Conclusiones.....	29
2.9	Plan de Marketing.....	30
	2.9.1 Objetivos.....	30
	2.9.2 Segmentación del mercado.....	30
	2.9.3 Estrategias de posicionamiento.....	31
	2.9.4 Marketing Mix.....	32

### **Capítulo 3: Estudio Técnico**

3.1	Elaboración de la carta de Catering in Transport.....	33
3.2	Descripción del plan de operaciones.....	33
3.3	Descripción de los alimentos que se van a brindar a los usuarios.....	34
3.4.	Balance de obras físicas.....	36
3.5	Balance de maquinaria y equipo.....	36
3.6	Localización.....	38

### **Capítulo 4: Estudio Organizacional**

4.1	Misión y Visión.....	39
4.2	Recurso humano necesario.....	39
4.3	Organigrama.....	39
4.4	Descripción de puestos y salarios.....	40
4.5	Requisitos de contratación.....	41
4.6	Aspectos legales.....	43
4.7	Matriz Boston Consulting Group.....	44
4.8	Análisis FODA.....	46

### **Capítulo 5: Estudio Financiero**

5.1	Inversión inicial.....	47
5.2	Gastos.....	47
5.3	Depreciación de activos fijos.....	49
5.4	Estructura de financiamiento.....	50
5.5	Proyección de ingresos.....	50
5.6	Capital de trabajo.....	51
5.7	Estado de Resultado .....	52
5.8	Tasa de Descuento(TMAR).....	52
5.9	Flujo de caja.....	53
5.10	Tasa interna de retorno.....	53
5.11	Valor actual neto.....	54
5.12	Payback.....	54
5.13	Análisis de sensibilidad.....	55
	Conclusiones y Recomendaciones.....	56

Anexos

Bibliografía

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b>	Género de los encuestados.....	15
<b>Figura 2:</b>	Edad de los encuestados.....	16
<b>Figura 3:</b>	Ingreso mensual de los encuestados.....	17
<b>Figura 4:</b>	Los encuestados consideran o no que la comida que consumen cuando viajan es nutritiva.....	18
<b>Figura 5.1:</b>	Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a calidad.....	19
<b>Figura 5.2:</b>	Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a cantidad.....	20
<b>Figura 5.3:</b>	Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a variedad.....	20
<b>Figura 6:</b>	Los encuestados están o no a gusto con el ambiente donde se bajan a comer.....	21
<b>Figura 7:</b>	Qué tiempo se toman para almorzar cuando viajan de Guayaquil-Quito-Guayaquil los encuestados.....	22
<b>Figura 8:</b>	Qué tipo de comidas consumen frecuentemente los encuestados.....	23
<b>Figura 9:</b>	Cuánto gasta en promedio en comida cuando viajan los encuestados.....	24
<b>Figura 10:</b>	A los encuestados les gustaría o no que en el transporte donde viajan exista el servicio de alimentación considerando que este servicio será de calidad y evitara paradas innecesarias, ahorrando tiempo.....	25
<b>Figura 11.1:</b>	Cuánto estarían dispuesto a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Desayuno.....	26
<b>Figura 11.2:</b>	Cuánto estarían dispuesto a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Almuerzo.....	27
<b>Figura 11.3:</b>	Cuánto estarían dispuesto a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Lunch en la tarde.....	27
<b>Figura 12:</b>	Los encuestados consideran que parar para comer en el trayecto, le da más seguridad a su viaje.....	28
<b>Figura 13:</b>	Organigrama.....	39
<b>Figura 14:</b>	Matriz Boston Consulting Group.....	44

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b>	Balance de obra física.....	36
<b>Tabla 2:</b>	Balance de maquinaria de cocina.....	36
<b>Tabla 3:</b>	Balance de Implementos de cocina.....	37
<b>Tabla 4:</b>	Balance de Equipos de Oficina.....	38
<b>Tabla 5:</b>	Balance de Recurso Humano.....	43
<b>Tabla 6:</b>	Inversión Inicial.....	47
<b>Tabla 7:</b>	Costo Promedio de desayuno.....	48
<b>Tabla 8:</b>	Costo promedio de bebidas.....	48
<b>Tabla 9:</b>	Costo promedio de sopas.....	48
<b>Tabla 10:</b>	Costo promedio de acompañados.....	49
<b>Tabla 11:</b>	Costo promedio de lunches.....	49
<b>Tabla 12:</b>	Costo promedio de envases.....	49
<b>Tabla 13:</b>	Estructura de Financiamiento.....	50
<b>Tabla 14:</b>	Horario de salidas y llegadas de rutas.....	51
<b>Tabla 15:</b>	Demanda.....	51
<b>Tabla 16:</b>	Precios Proyectados.....	51
<b>Tabla 17:</b>	Tasa de descuento.....	52
<b>Tabla 18:</b>	Rentabilidad de los accionistas.....	53

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1:</b>	Inversión en maquinaria
<b>Anexo 2:</b>	Inversión en Equipo de oficina
<b>Anexo 3:</b>	Inversión de implementos de cocina
<b>Anexo 4:</b>	Costos de Constitución
<b>Anexo 5:</b>	Costo de promoción y publicidad
<b>Anexo 6:</b>	Adecuación del local
<b>Anexo 7:</b>	Costo de venta
<b>Anexo 8:</b>	Costos no operacionales: Gastos servicios básicos
<b>Anexo 9:</b>	Costos no operacionales: Gastos de sueldos
<b>Anexo 10:</b>	Costos no operacionales: Alquiler de plantas
<b>Anexo 11:</b>	Costos no operacionales: Alquiler de vehículo
<b>Anexo 12:</b>	Aportaciones al IESS
<b>Anexo 13:</b>	Tabla de amortización
<b>Anexo 14:</b>	Ingresos mensuales
<b>Anexo 15:</b>	Ingresos anuales
<b>Anexo 16:</b>	Capital de trabajo
<b>Anexo 17:</b>	Estado de Resultado mensual
<b>Anexo 18:</b>	Estado de Resultado Anual
<b>Anexo 19:</b>	Flujo de caja Mensual
<b>Anexo 20:</b>	Flujo de caja Anual
<b>Anexo 21:</b>	Payback
<b>Anexo 22:</b>	Análisis de sensibilidad
<b>Anexo 23:</b>	Logo
<b>Anexo 24:</b>	Carta de presentación

Capítulo

1

# INTRODUCCIÓN

# **CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN**

## **1.1. GENERALIDADES.-**

En la actualidad existen muchas empresas alimenticias que ofrecen comidas y en su gran mayoría no cumplen con estándares de higiene y nutrición, siendo los más afectados las personas que viajan, que por lo general almuerzan en restaurantes que se encuentran en el camino y son totalmente nuevos para ellos.

Viendo que las ciudades de Guayaquil y Quito están saturadas de comidas con demasiado condimento, comidas chatarra o algunos establecimientos no están adecuados para prestar este servicio y por lo general las personas no se encuentran a gusto con el servicio que reciben pero si embargo se sienten obligadas a dirigirse a dichos establecimiento porque muchas veces son los más cercanos.

Nace nuestra idea de crear una nueva compañía "Catering in transport", que ofrecerá el servicio de alimentación saludable en el transporte terrestre interprovincial.

Conociendo la necesidad de alimentarse mientras se viaja y La progresiva inseguridad que existe en nuestro país, se ha observado la oportunidad de mercado y establecer una empresa que brinde un servicio de calidad dentro del vehículo, lo que permitirá llegar más rápido al lugar de destino.

Catering in transport presenta una línea completa de productos compuesta por desayunos, almuerzos, lunch, jugos, ensaladas de frutas, postres, etc., para una alimentación saludable del usuario sin necesidad de

recurrir a las paradas innecesarias y vendedores ambulantes, que no brindan calidad.

## **1.2. ANTECEDENTES**

Se denomina catering, en su grafía castellanizada, al servicio de alimentación institucional o alimentación colectiva que provee una cantidad determinada de comida y bebida en fiestas, eventos y presentaciones de diversa índole.

En algunos casos los salones de fiestas u hoteles y empresas del rubro proveen este servicio junto al alquiler de sus instalaciones; en otros casos hay empresas especializadas para elaborar y trasladar los alimentos al sitio que disponga el cliente. En el servicio se puede incluir desde la propia comida, la bebida, la mantelería y los cubiertos, hasta el servicio de cocineros, camareros y personal de limpieza posterior al evento.

El catering se dio a conocer por primera vez a nivel mundial y aquí en el Ecuador. Un 5 de mayo de 1936, el jefe de cocina Xavier Maier, ultimaba los detalles para servir una cena liviana pero delicada, para los 36 comensales que iban llegando al elegante salón a cuyo cargo estaba Steward Heinrich Kubis y sus siete ayudantes.

Originalmente 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 cocina bien equipada, 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.

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 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.

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, por ejemplo:

-  Hotel Oro Verde
-  Hotel Hilton Colón
-  Hotel Ramada
-  Hotel Continental
-  Hotel Unipark

### **1.3. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO: PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES**

En la actualidad no existen empresas alimenticias que ofrezcan este servicio a nivel de transporte, por lo tanto nace la inquietud de satisfacer la necesidad de alimentarse mientras se realiza un viaje terrestre, ya que por este medio los usuarios que utilizan esta ruta, pueden viajar de manera

cómoda sin la necesidad de tener que llevar alimentos a la mano, y estar haciendo escalas innecesarias.

Reducir cierto grado el riesgo del consumidor, al no dejar subir vendedores ambulantes en estas rutas, y así brindar más seguridad al usuario.

Disminuir el tiempo de viaje evitando paradas innecesarias, es decir la parada que se realiza comúnmente en Santo Domingo para que los usuarios bajen a comer y que dura aproximadamente 30 minutos.

#### **1.4. MARCO TEORICO**

Empresa pionera en el mercado ecuatoriano en ofrecer este servicio, ya que por conocimiento no existe empresa en el mercado que se dedique a proveer alimentación a los usuarios de transporte interprovincial.

En consecuencia pretendemos dotar del mejor servicio de alimentación en un mercado virgen, listo para explotar, todo esto bajo respaldo de una previa investigación de mercado.

##### **1.4.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Combinación de recetas tradicionales con las nuevas tendencias gastronómicas. Siempre con productos de la más alta calidad, para ello, elaboraremos cuidadosamente cada receta, para que redescubra la esencia de cada plato, componiendo aromas, degustando orígenes, desvelando texturas y sabores.

Trabajaremos con todos los sentidos, ya que la vista es la tarjeta de presentación de cada plato. Crearemos presentaciones en las que, además del paladar, se saborean el resto de sentidos.

Podemos afirmar que conocemos las necesidades del cliente, por lo que dispondremos de un menú variado con productos dietéticamente equilibrados, variados y sanos que permiten adaptarnos a los consumidores y a sus necesidades.

## 1.4.2 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

### Amenazas de entradas de nuevos competidores

No existen muchas barreras de entrada en el sector como: políticas regulatorias, aranceles, restricciones al comercio; donde vamos a dar nuestro servicio y no se necesita grandes requerimientos de capital y/u de recursos especializados para establecer un negocio de servicio de alimentación.

### Rivalidad entre los competidores

Se ha clasificado a nuestros competidores en Competencia Directa e Indirecta, conocemos a la competencia como Directa cuando existen empresas que brindan el mismo servicio que nosotros ofrecemos.

En Guayaquil no existen empresas que brinden servicios de alimentación a transportes terrestres interprovinciales, por lo tanto consideramos que estamos exentos de esta competencia. Mientras que como competencia indirecta tenemos los principales restaurantes de comidas rápidas como KFC, Mc Donald, Burger King, y otros restaurantes que ofrecen el producto para llevar.

### Poder de negociación de los proveedores

Para determinar la cadena de suministro de la compañía es necesario integrar la adquisición de materiales, transformación de bienes intermedios, productos finales y distribución del producto a los clientes con la finalidad de ofrecer un servicio de calidad a las personas que viajan.

Para cumplir con este objetivo es necesario construir una cadena de proveedores que ofrezcan insumos para llevar a cabo la producción de nuestros productos con el objetivo de reducir gastos y maximizar el valor del producto hasta que este llegue al cliente.

La idea de nuestra empresa es brindar un producto de calidad, con costos reducidos para alcanzar una reacción rápida al mercado. Todo esto es posible de alcanzar con la ayuda de proveedores calificados que ofrezcan a la empresa insumos que cumpla con tiempos de entrega (***Just In Time***) y las normas de calidad necesarias para elaborar un excelente producto.

Al momento de seleccionar el proveedor adecuado para que ofrezca el servicio de aprovisionamiento debemos desarrollar, analizar y establecer cuál es el mejor precio, mejor proveedor y tiempos de entrega de estos bienes a nuestra compañía debido a que la actividad de aprovisionamiento en la mayor parte de las empresas constituye un costo elevado. Es por esta razón que hemos elegido la estrategia de muchos proveedores, ya que se basa en que los proveedores tratan de cumplir con las exigencias de sus clientes y de esta forma brindar costos bajos, calidad y competencias en la entrega.

### Poder de negociación de los compradores

Los clientes a los cuales vamos a ofrecer nuestro servicio son las personas que viajan por determinados motivos de Guayaquil a Quito y viceversa, ya que no cuentan con un sitio de comidas seguro, y muchas veces estos lugares no cumplen con las normas de higiene apropiadas.

Nuestro objetivo con el cliente es el de maximizar el valor entregado al cliente en cuanto al servicio que vamos a proporcionar, al hablar sobre la maximización de valor entregado al cliente hacemos referencia al valor total para el cliente y el costo total que este representa.

Catering in transport brindará a sus clientes un mejor producto, porque contaremos con una variedad en el menú que ofreceremos a diario, además se contará con personal capacitado y preparado en la atención al cliente.

#### **Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

En el mercado de Guayaquil tenemos variedad de restaurantes tanto nacionales como internacionales. Entre las comidas nacionales preferidas contamos con nuestra comida típica y también con cadenas de comidas Internacionales de comidas rápidas que se han introducido en nuestro mercado de Guayaquil como por ejemplo KFC, Mc Donald, Burger King, etc. que poseen una variedad de comidas con alto contenido de grasas saturadas lo que provoca que las personas que consumen estos alimentos sufran de enfermedades tales como sobrepeso y colesterol.

## **1.5 OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Hacer una compañía sólida, con una amplia diversidad de productos alimenticios reconocida y competitiva en el mercado con una estructura firme y rentable para quienes la integran; sustentable para su propio desarrollo y crecimiento.

## **Objetivos específicos**

- ✚ Desarrollar un estudio de mercado que nos permita conocer la posibilidad de incorporar nuevo servicio.
- ✚ Desarrollar una estrategia de marketing para poder introducir este nuevo servicio y así posicionarnos en el mercado.
- ✚ Ejecutar un plan de localización que muestre la estructura de la compañía definiendo los puntos claves que permitan brindar un servicio de calidad.
- ✚ Elaborar un análisis financiero que demuestre la viabilidad del plan de negocios.
- ✚ Desarrollar un análisis de sensibilidad que nos permita conocer y distinguir situaciones no deseadas.

Capítulo

2

# INVESTIGACIÓN DE MERCADO

## **CAPÍTULO 2: INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **2.1. PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION**

La investigación de mercado deberá proporcionar la información necesaria que nos servirá para determinar la factibilidad del negocio y conocer su viabilidad. Por medio de esta investigación podremos recopilar datos que nos ayuden a realizar el respectivo análisis, y de esta manera realizar una adecuada toma de decisiones para lograr la satisfacción del cliente.

### **2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En nuestro medio no existe una empresa únicamente que se dedique a proveer servicio de alimentación dentro de los transportes interprovinciales que pueda brindarles una mayor facilidad, comodidad y seguridad a aquellas personas que por motivos personales o de trabajo viajan frecuentemente, y requieren de un servicio seguro y confiable.

### **2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **Objetivo general**

Identificar los problemas y necesidades de los consumidores objetivos, implementando el proceso adecuado de recolección y análisis de datos.

#### **Objetivos específicos**

- 🚦 Determinar el segmento de mercado y el grado de aceptación que nuestro producto podría tener en el mercado.

- ✚ Obtener un precio referencia que especifique la disponibilidad a pagar del consumidor.
- ✚ Saber la preferencia de los consumidores en cuanto a la presentación, y contenido en el que desean encontrar el producto.

## **2.4. PLAN DE MUESTREO**

### **Definición de la población objetivo**

Nuestra población objetivo son las personas mayores de 18 años que utilizan el servicio de transporte interprovincial Guayaquil- Quito-Guayaquil y que buscan mayores niveles de seguridad en la transportación y ahorro de tiempo de este servicio.

## **2.5. TIPO DE MUESTREO**

### **Definición de la muestra**

La selección de la muestra se realizará por muestreo probabilístico, porque los resultados que se desean obtener con esta investigación son para un análisis descriptivo que proporcione estadísticas útiles para estimar la posible aceptación del negocio. En cuanto al método elegido para la obtención de la muestra, se ha optado por el muestreo aleatorio simple. Los resultados esperados con este método, ofrecen un punto de vista general acerca de las preferencias del consumidor objetivo.

### **Tamaño de la muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra que se utilizará en la investigación de mercado de este proyecto, se trabajará con un nivel de confianza del 95% y un nivel de significancia del 5%, lo que implica un

estadístico de prueba, basado en la distribución normal estándar, de  $z = 1.96$ . El error de diseño establecido es del 5%. A la vez, se asumirá una probabilidad de éxito para el negocio del 50% y una probabilidad de fracaso del 50%, puesto que proporciona la máxima varianza que permite encontrar un tamaño muestral óptimo, tal que se cometa a lo mucho el error estipulado.

La fórmula a utilizar es la siguiente:

$$n = \left[ \frac{\theta(1-\theta)}{\varepsilon^2} \right] Z_{\alpha/2}^2$$

Donde:

$\theta$ : Probabilidad de éxito del negocio.

$(1-\theta)$ : Probabilidad de fracaso del negocio

$\varepsilon$ : Error de diseño.

$Z_{\alpha/2}$ : Estadístico de prueba

$\alpha$ : Nivel de significancia.

Reemplazando los valores indicados en el inicio, se obtiene un tamaño muestral de  $n=385$ :

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

$$n = 384 \text{ personas}$$

## 2.5. DISEÑO DE LA ENCUESTA

	<b>ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL</b> <b>FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS</b>	
---	---	---

El siguiente cuestionario tiene como objetivo obtener información necesaria para la creación de una empresa de servicio de alimentación para transporte terrestre interprovincial, como elaboración del Proyecto de Tesis de Graduación.

Gracias por su colaboración

### 1.- Genero

Masculino  Femenino

### 2.- Rango de edad:

18-25  26-30  31-35  36-40   
41-50  Más de 50

### 3.- ¿Cual es su ingreso mensual?

\$150-250  \$250-350   
\$350-450  Más de \$450

### 4.- ¿Considera que la comida que usted consume cuando viaja es nutritiva?

Si  No

### 5.- ¿Está a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja?

	Si	No
Calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cantidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Variedad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 6.- ¿Está a gusto con el ambiente del lugar donde Ud. Se baja a comer?

Si  No

### 7.- ¿Qué tiempo se toma para almorzar cuando viaja de Guayaquil a Quito o viceversa?

0H30  1H00  1H30

**8.- ¿Qué tipo de comidas Ud. consume frecuentemente?**

Comidas Típicas

Comidas Vegetarianas

Comidas Rápidas

Comidas Dietéticas

Todas

**9.- ¿Cuánto gasta en promedio en comida cuando viaja?**

\$1.00-1.50

\$1.50-2.00

\$2.00-3.00

Más de \$3

**10.- ¿Le gustaría que en el transporte donde Ud. viaja exista el servicio de alimentación considerando que este servicio será de calidad y evitara paradas innecesarias, ahorrando tiempo?**

Si

No

**11.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios? (Escoja solo una respuesta para cada opción)**

Desayuno

\$0,80

\$1.00

\$1.25

Almuerzo

\$1.50

\$2.00

\$2,50

Lunch en la tarde

\$1.00

\$1.25

\$1.50

**12.- ¿Considera usted que el evitar parar para comer en el trayecto, le da más seguridad a su viaje?**

Si

No

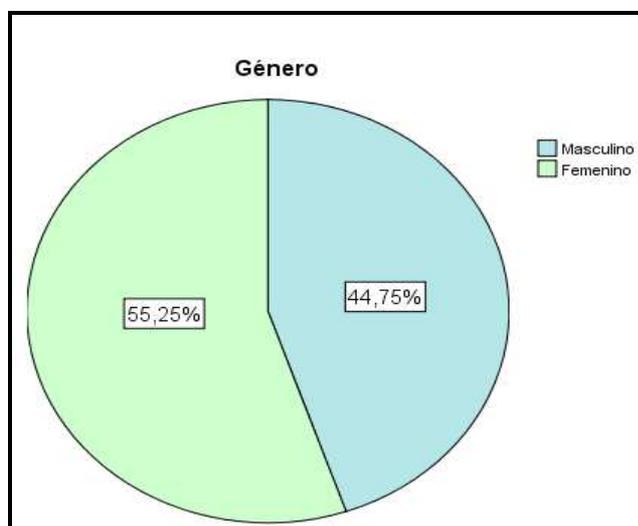
## 2.6 PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### 1.- Género

Masculino

Femenino

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Masculino	179	44.75%
Femenino	221	55.25%
<i>TOTAL</i>	400	100.00%



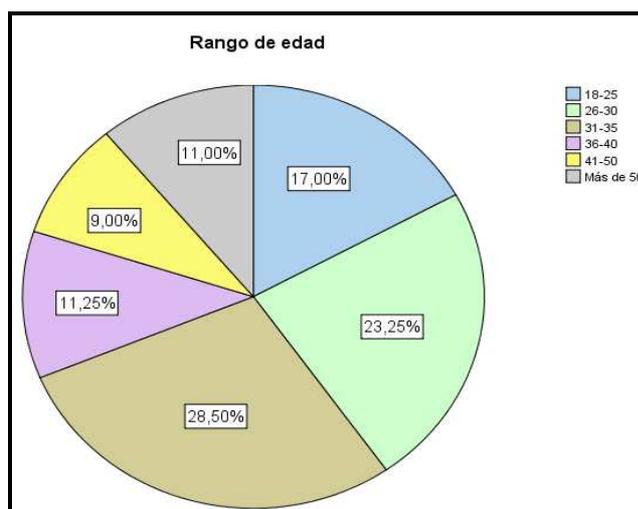
**FIGURA 1: Género de los encuestados**

Como se observa en la **figura 1**: el 44.75% de los encuestados fueron hombres, mientras que el 55.25% restante fueron mujeres.

## 2.- Rango de edad

18-25	<input type="checkbox"/>	36-40	<input type="checkbox"/>
26-30	<input type="checkbox"/>	41-50	<input type="checkbox"/>
31-35	<input type="checkbox"/>	Más de 50	<input type="checkbox"/>

	Frecuencia	Porcentaje (%)
18-25	68	17.00%
26-30	93	23.25%
31-35	114	28.50%
36-40	45	11.25%
41-50	36	9.00%
Más de 50	44	11.00%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



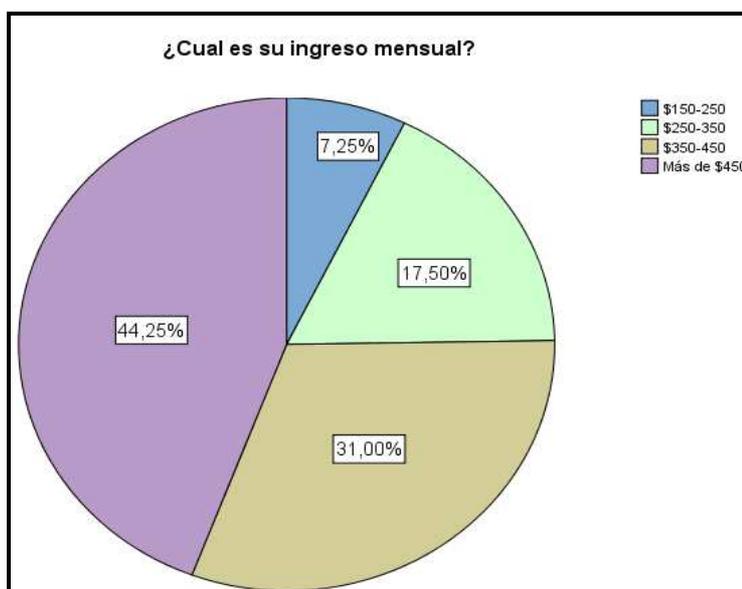
**FIGURA 2: Edad de los encuestados**

Como se observa en la **figura 2**: 36 de los encuestados oscilan entre los 41-50 años, lo que representa el 9%; 44 son mayores de 50 años, lo que representa el 11%; 45 oscilan entre los 36-40, lo que representa el 11.25%; 68 oscilan entre los 18-25, lo que representa un 17%; 93 oscilan entre 26-30; lo que representa el 23.25% y 114 oscilan entre 31-35, lo cual representa el 28.50%.

### 3.- ¿Cual es su ingreso mensual?

- \$150-250
- \$250-350
- \$350-450
- Más de \$450

	Frecuencia	Porcentaje (%)
\$150-250	29	7.25%
\$250-350	70	17.50%
\$350-450	124	31.00%
Más de \$450	177	44.25%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



**FIGURA 3: Ingreso mensual de los encuestados**

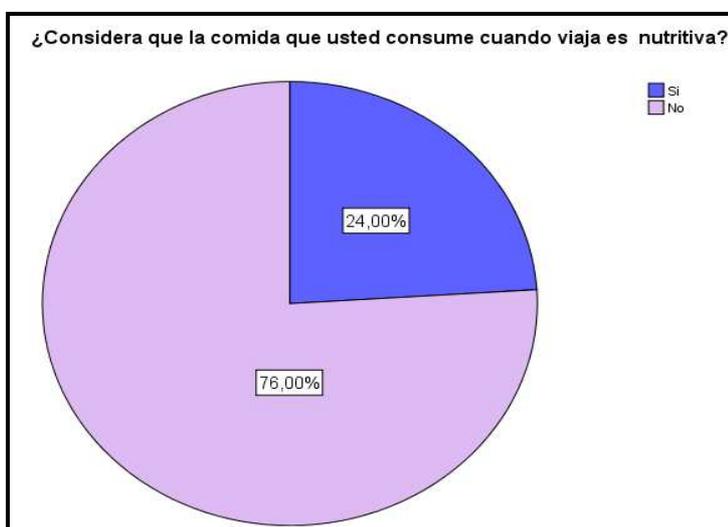
Como se muestra en la **figura 3**: 29 de los encuestados tienen un ingreso mensual que oscila entre \$150-200, lo que representa el 7.25%; 70 oscilan entre \$250-350, lo que representa el 17.50%; 124 oscilan entre \$350-450, lo que representa el 31% y 177 perciben más de \$450, lo que representa el 42.25%

4.- ¿Considera que la comida que usted consume cuando viaja es nutritiva?

Si

No

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	96	24.00%
No	304	76.00%
<i>TOTAL</i>	400	100.00%



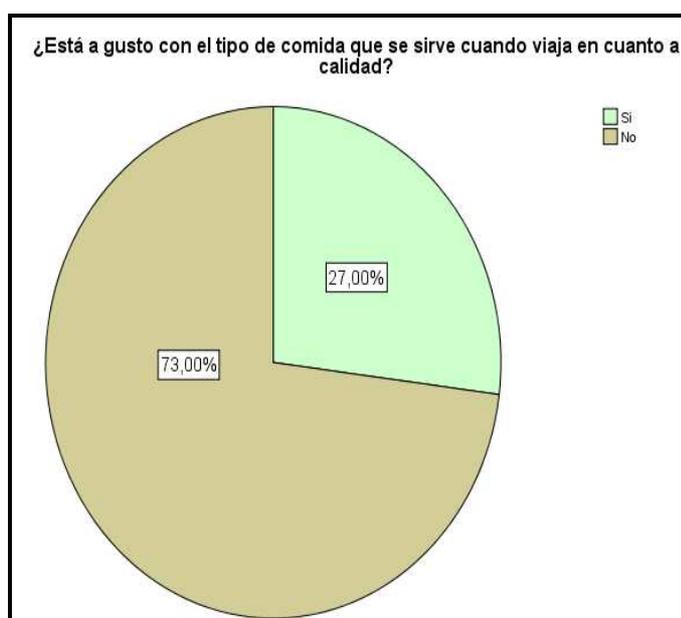
**FIGURA 4:** Los encuestados consideran o no que la comida que consumen cuando viajan es nutritiva

Como se muestra en la **figura 4**: 96 de los encuestados consideran que la comida que consumen cuando viajan es nutritiva, lo cual representa el 24% y 304 encuestados consideran que la comida que consumen cuando viajan no es nutritiva, lo que representa el 76%.

### 5.- ¿Está a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja?

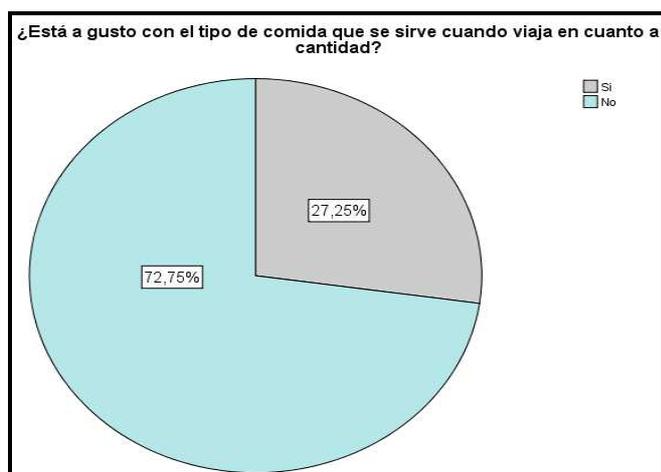
	Si	No
Calidad		
Cantidad		
Variedad		

	CALIDAD		CANTIDAD		VARIEDAD	
	Frec	(%)	Frec	(%)	Frec	(%)
Si	108	27.00%	109	27.25%	65	16.25%
No	292	73.00%	291	72.75%	335	83.75%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



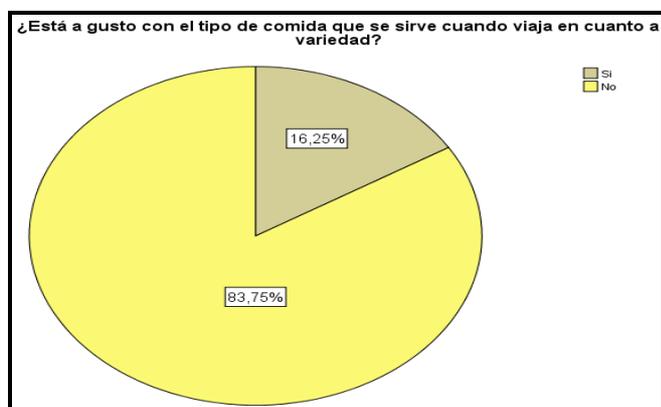
**FIGURA 5.1:** Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a calidad

Como podemos ver en la **figura 5.1**: 108 de los encuestados están a gusto con el tipo de comida que se sirven cuando viajan en cuanto a calidad, lo que representa el 27% y 292 están en desacuerdo, lo que representa el 73%



**FIGURA 5.2:** Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a cantidad

Como podemos ver en la **figura 5.2**: 109 de los encuestados están a gusto con el tipo de comida que se sirven cuando viajan en cuanto a cantidad, lo que representa el 27.25% y 291 están en desacuerdo, lo que representa el 72.75%.



**FIGURA 5.3:** Los encuestados están o no a gusto con el tipo de comida que se sirve cuando viaja en cuanto a variedad

Como podemos ver en la **figura 5.3**: 65 de los encuestados están a gusto con el tipo de comida que se sirven cuando viajan en cuanto a variedad, lo

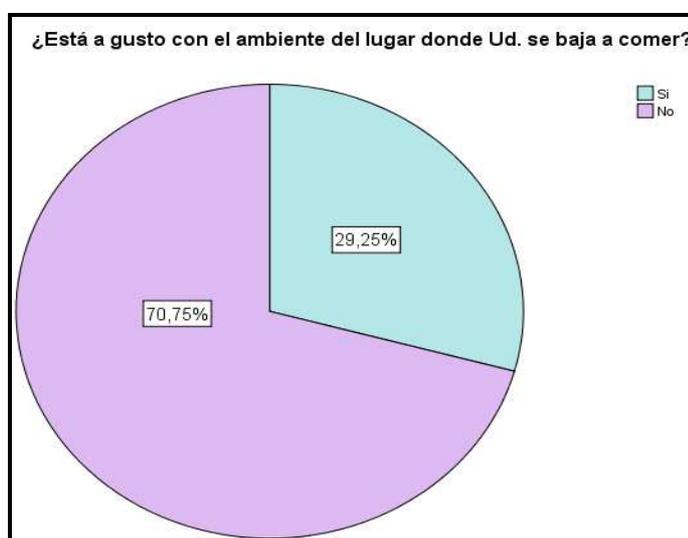
que representa el 16.25% y 335 están en desacuerdo, lo que representa el 83.75%.

**6.- ¿Está a gusto con el ambiente del lugar donde Ud. Se baja a comer?**

Si

No

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	117	29.25%
No	283	70.75%
<i>TOTAL</i>	400	100.00%



**FIGURA 6: Los encuestados están o no a gusto con el ambiente donde se bajan a comer**

Como podemos ver en la **figura 6**: 117 de los encuestados está a gusto con el ambiente donde se bajan a comer, lo que representa el 29.25% y 283 están en desacuerdo lo que representa el 70.75%

**7.- ¿Qué tiempo se toma para almorzar cuando viaja de Guayaquil-Quito-Guayaquil?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
0H30	400	100.00%
0H45	0	0.00%
1H00	0	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



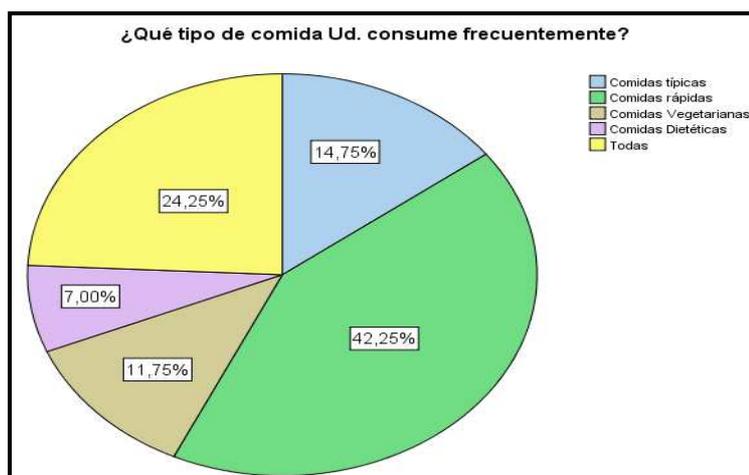
**FIGURA 7: Qué tiempo se toman para almorzar cuando viajan de Guayaquil-Quito-Guayaquil los encuestados**

Como se observa en la **figura 7**: el tiempo que los encuestados normalmente se toman para almorzar es 0H30 lo que representa el 100%.

## 8.- ¿Qué tipo de comidas Ud. consume frecuentemente?

- Comidas Típicas
- Comidas Rápidas
- Comidas Vegetarianas
- Comidas Dietéticas
- Todas

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Comidas Típicas	59	14.75
Comidas Rápidas	169	42.25
Comidas Vegetarianas	47	11.75
Comidas Dietéticas	28	7.00
Todas	97	24.25
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>

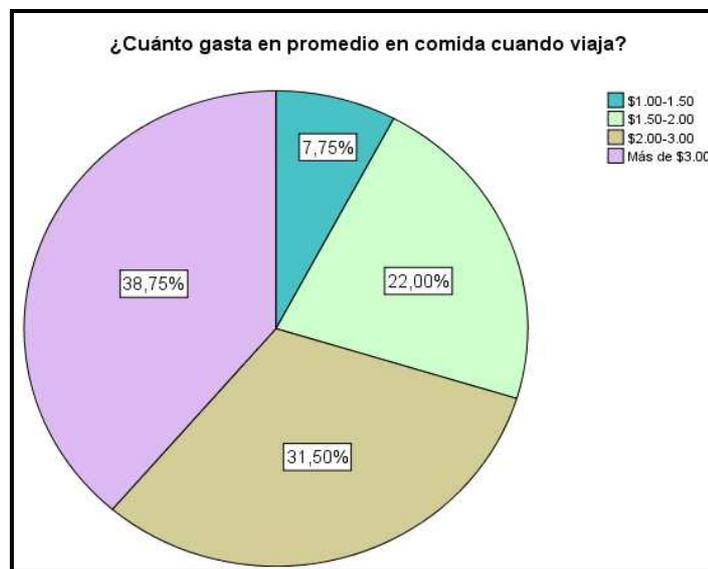


**FIGURA 8:** Qué tipo de comidas consumen frecuentemente los encuestados

Como podemos observar en la **figura 8**: 28 encuestados consumen frecuentemente comidas dietéticas, lo que representa el 7%; 47 consumen comidas vegetarianas, lo que representa el 11.75%; 59 consumen comidas típicas; lo que representa el 14.75%; 97 consumen toda tipo de comida, lo que representa el 24.25% y 169 consumen comidas rápidas, lo que representa el 42.25%.

### 9.- ¿Cuánto gasta en promedio en comida cuando viaja?

	Frecuencia	Porcentaje (%)
\$1.00-1.50	31	7.75%
\$1.50-2.00	88	22.00%
\$2.00-3.00	126	31.50%
Más de \$3.00	155	38.75%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



**FIGURA 9:** Cuánto gasta en promedio en comida cuando viajan los encuestados

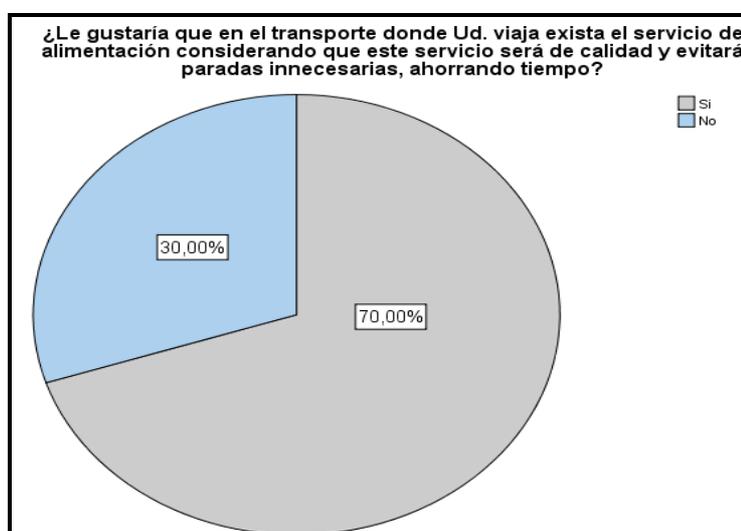
Como podemos observar en la **figura 9**: 31 de los encuestados gastan en promedio de \$1.00-1.50 en comida cuando viajan; lo que representa el 7.75%; 88 gastan en promedio de \$1.50-2.00; lo que representa el 22%; 126 gastan en promedio de \$2.00-3.00; lo que representa el 31.50%; y 155 gastan más de \$3.00, lo que representa el 38.75%.

**10.- ¿Le gustaría que en el transporte donde Ud. viaja exista el servicio de alimentación considerando que este servicio será de calidad y evitara paradas innecesarias, ahorrando tiempo?**

Si

No

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	280	70.00%
No	120	30.00%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



**FIGURA 10: A los encuestados les gustaría o no que en el transporte donde viajan exista el servicio de alimentación considerando que este servicio será de calidad y evitara paradas innecesarias, ahorrando tiempo**

Como podemos observar en la **figura 10**: A 280 encuestados les gustaría que en el transporte donde viajan exista el servicio de alimentación considerando que este servicio será de calidad y evitará paradas innecesarias, lo que representa el 70% y 120 no están de acuerdo con la existencia de este nuevo servicio, lo que representa el 30%

11.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios? (Escoja solo una respuesta para cada opción)

DESAYUNO			ALMUERZO			LUNCH EN LA TARDE		
Precio	Frec	(%)	Precio	Frec	(%)	Precio	Frec	(%)
\$0.80	302	75.50%	\$1.50	123	30.75%	\$1.00	332	83.00%
\$1.00	58	14.50%	\$2.00	277	69.25%	\$1.25	59	14.75%
\$1.25	40	10.00%	\$2.50	0	0.00%	\$1.50	9	2.25%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>		<b>400</b>	<b>100.00%</b>		<b>400</b>	<b>100.00%</b>

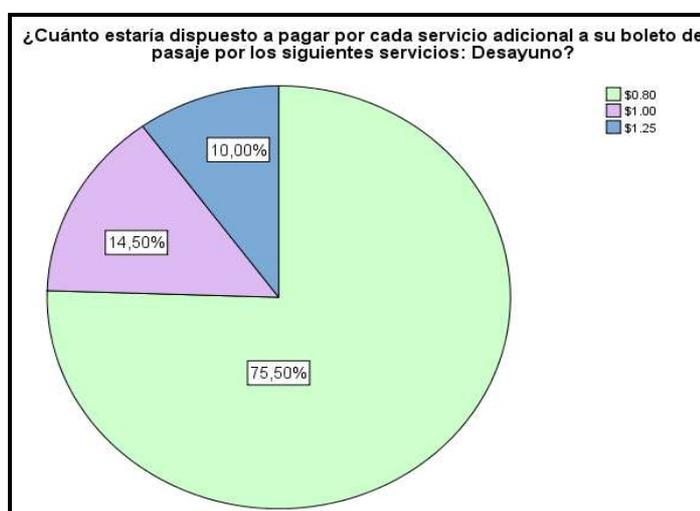
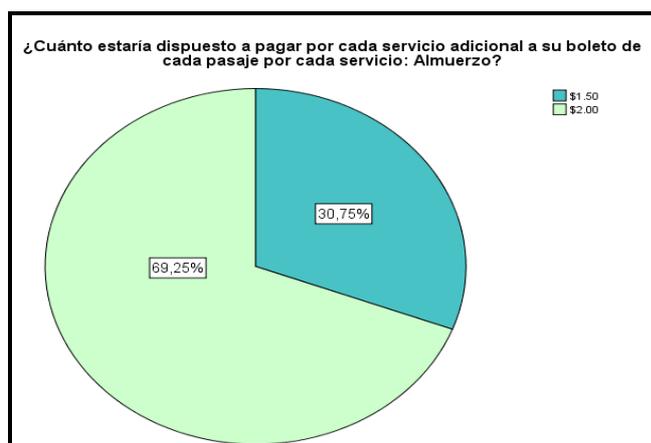


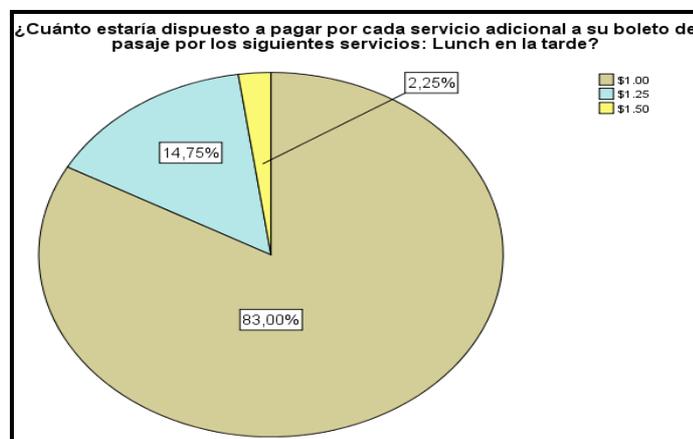
FIGURA 11.1: Cuánto estarían dispuestos a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Desayuno

Como podemos observar en la **figura 11.1**: 40 encuestados estarían dispuestos a pagar por un desayuno \$1.25, lo que representa el 10%; 58 estarían dispuestos a pagar \$1.00, lo que representa el 14.50% y 302 estarían dispuestos a pagar \$0.80, lo que representa el 75.50%



**FIGURA 11.2:** Cuánto estarían dispuesto a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Almuerzo

Como podemos observar en la **figura 11.2**: 123 encuestados estarían dispuestos a pagar por un almuerzo \$1.50, lo que representa el 30.75% y 277 estarían dispuestos a pagar \$2.00, lo que representa el 69.25%.



**FIGURA 11.3:** Cuánto estarían dispuesto a pagar los encuestados por cada servicio adicional a su boleto de pasaje por los siguientes servicios: Lunch en la tarde

Como podemos observar en la **figura 11.1**: 9 encuestados estarían dispuestos a pagar por un lunch en la tarde \$1.50, lo que representa el

2.25%; 59 estarían dispuestos a pagar \$1.25, lo que representa el 14.75% y 332 estarían dispuestos a pagar \$1.00, lo que representa el 83%.

**12.- ¿Considera usted que el evitar parar para comer en el trayecto, le da mas seguridad a su viaje?**

Si   
No

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	309	77.25%
No	91	22.75%
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100.00%</b>



**Figura 12: Los encuestados consideran que parar para comer en el trayecto, le da más seguridad a su viaje**

Como podemos observar en la **figura 12**: 309 de los encuestados consideran que el evitar parar para comer en el trayecto, le da más seguridad a su viaje, lo que representa el 77.25%; mientras que 91 de los encuestados están en desacuerdo, lo que representa el 22.75%.

## 2.7 CONCLUSIONES

Luego de haber recolectado, tabulado y analizado detenidamente los datos, se puede resaltar que la investigación de mercados logró satisfacer los objetivos planteados y permitió obtener suficiente información relevante de las preferencias y perfiles del consumidor meta.

A continuación se mencionarán los resultados obtenidos con la investigación, los mismos que favorecen mucho a “Catering in transport” y llevan a concluir que es una buena idea de negocio:

Nuestro producto va dirigido a todos los usuarios que se movilizan de Guayaquil-Quito-Guayaquil por transporte Ecuador y que perciben diferente ingreso mensual que oscila entre los \$150-600 que corresponde a un nivel socioeconómico medio bajo – medio.

Hay un gran porcentaje de personas que piensan que la comida no es nutritiva y de calidad lo que favorece nuestro negocio, ya que ofreceremos un producto de calidad y que sea saludable.

Con nuestro producto los usuarios se ahorrarán 30 minutos que son los que generalmente se toman para almorzar, ahora podrán almorzar o servirse algún lunch de manera tranquila si la necesidad de tener que comer rápido y dejar de disfrutar bien los alimentos.

El tipo de comida que hemos elegido para llevar a cabo nuestro negocio es la comida variada es decir combinar la típica con la casera y la vegetariana para hacer de nuestro producto el más saludable. Y que los usuarios dejen de comer la comida chatarra que no es saludable.

Contamos con una gran aceptación de los consumidores, los mismos que están dispuestos a pagar, precios módicos acorde a sus ingresos.

Con este servicio tratamos de brindar una mayor seguridad al usuario que utiliza esta vía de transporte y que de alguna otra manera se siente inseguro cuando se baja a almorzar en un lugar determinado.

## **2.8 PLAN DE MARKETING**

### **2.8.1 OBJETIVOS**

#### **Objetivo General**

Es llegar a ser reconocidos en la mente del consumidor, es decir posicionarnos en el mercado de servicios de catering para transporte interprovincial en Guayaquil y para luego expandirnos a nivel nacional.

#### **Objetivos Específicos**

- ✚ Determinar un precio accesible para nuestros clientes que al mismo tiempo genere la rentabilidad esperada.
- ✚ Mantener un plan de publicidad que nos ayude a atacar el mercado meta, con distintos medio publicitarios.
- ✚ Establecer estrategias que nos mantengan en una posición mayor a nuestros competidores.

### **2.8.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Este servicio va dirigido a personas mayores de edad y personas que utilicen el medio de transporte interprovincial

### **2.8.3. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO**

Para llegar a alcanzar una imagen en el mercado de servicio de catering en un medio de transporte interprovincial de Guayaquil–Quito-Guayaquil, se ha planteado las siguientes estrategias de posicionamiento para los principales aspectos:

- Diferenciación con la competencia
- Beneficios del servicio
- Necesidades a satisfacer
- Atributos del producto

Generalmente los medios de transporte interprovincial no cuentan con un servicio de comida para que los usuarios tengan que bajar ha comer en el trayecto de su viaje es por esta razón que nosotros nos encargaremos de proporcionarle el alimento necesario en el trayecto del viaje para su entera satisfacción del cliente.

El servicio que se ofrecerá será diferente con el que comúnmente brindan la competencia pues se contará con personas capacitadas en la atención al cliente.

El tipo de comida que se ofrecerá en nuestro negocio contará con la debida preparación, normas de higienes y variedad en el menú lo que llevará a brindar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Con todos los beneficios antes mencionados se compensará el precio a pagar por el servicio de Catering.

## **2.8.4 MARKETING MIX**

### **Precio**

Nuestro servicio define como un precio módico que es \$0,80 para desayuno que cualquier persona está dispuesto a pagar adicional a su pasaje de viaje, mientras que para el almuerzo se establecerá un precio de \$2,00 y para el lunch será de \$1,00.

### **Producto**

Nuestra empresa Catering in transport es un servicio de calidad para nuestros clientes, que utilizan un medio de transporte terrestre, que le brindara mayor comodidad, tiempo y seguridad a su viaje, es por eso que nuestro servicio es único en el mercado de alimentación de catering.

### **Plaza**

Con respecto al lugar donde estaremos ubicados seria en Guayaquil en la Av. De las Américas, ya que es el más cercano a la línea de transportes Ecuador, y en Quito en el terminal Terrestre de Quito

### **Promoción**

Este servicio será promocionado por la siguiente alternativa como es:

- Exhiciones y degustaciones de los alimentos

Capítulo

3

## ESTUDIO TÉCNICO

## **CAPITULO 3: ESTUDIO TÉCNICO**

### **3.1 ELABORACIÓN DE LA CARTA DE CATERING INTERTRANSPORT**

A continuación se presenta el menú introductorio, el mismo que ha sido Elaborado considerando las preferencias de los consumidores, descubiertas con la investigación de mercado. Es así, como se muestran platos que tienen influencia de la cocina típica vegetariana y rápida.

### **3.2. DESCRIPCION DEL PLAN DE OPERACIÓN**

Las operaciones de este servicio serán de diferentes clases de procesos para llegar al consumidor.



En el diagrama de proceso podemos observar que para que nuestro producto llegue al cliente final primero se deberá adquirir la materia prima a los proveedores para que se proceda a la preparación de los alimentos y luego distribuirlos a la cooperativa transporte Ecuador que se encuentra ubicada en el sector Norte llegando así a los usuarios que viajan en esta ruta quienes son nuestros potenciales compradores.

### 3.3 DESCRIPCION DEL LOS ALIMENTOS QUE SE VAN A BRINDAR A LOS USUARIOS

#### DESAYUNOS

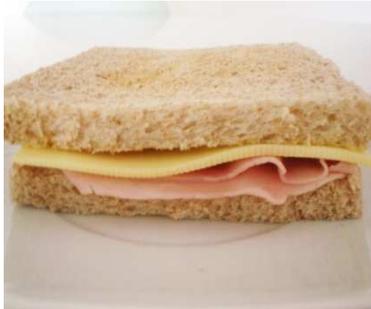
Como desayunos tenemos una variedad de alimentos como son:



Ensaladas de Frutas



Sandwich de Pollo



Sandwich de Jamón y Queso



Empanadas Chilena



Tortillas de verdes con queso, carne, pollo



Jugos de naranja, limón, tomate de árbol, sandia



Café



Leche con chocolate

## ALMUERZOS

Ofrecemos una variedad de almuerzos como son y lunch para la tarde:

### Sopas

- 🇨🇵 Locro de papas
- 🇨🇵 Crema de brócoli
- 🇨🇵 Sopa de pollo
- 🇨🇵 Sopa de carne
- 🇨🇵 Chupe de pescado
- 🇨🇵 Caldos de bolas
- 🇨🇵 Crema de papa con Zanahoria

### Acompañados

- 🇨🇵 Arroz con pollo a la plancha y ensalada de cesar
- 🇨🇵 Arroz con choclo, carne a la milanesa y ensalada rusa
- 🇨🇵 Arroz árabe, pollo beyrut
- 🇨🇵 Seco de pollo con maduro frito
- 🇨🇵 Seco de chanco con maduro frito
- 🇨🇵 Arroz con puré y suprema de pollo a la plancha
- 🇨🇵 Moros de lenteja con pescado frito y salsa de cebolla

## LUNCH

- 🇨🇵 Humitas
- 🇨🇵 Hamburguesas
- 🇨🇵 Hot dog
- 🇨🇵 Twister de pollo

### 3.4. BALANCE DE OBRA FÍSICA

Para el montaje de nuestro negocio vamos a rentar un local ubicado cerca de la estación del Transporte Ecuador, el mismo que será pagado mensualmente, el costo del mismo se detalla a continuación:

Alquiler de las plantas (Guayaquil-Quito)		
Descripción	Mensual	Anual
Alquiler de la planta (Guayaquil)	\$ 620,00	\$ 7.440,00
Alquiler de la planta (Quito)	\$ 500,00	\$ 6.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.120,00</b>	<b>\$ 13.440,00</b>

Tabla 3: Balance de obra Física

### 3.5. BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Una vez elaborada la carta que ofrecerá Catering in transport, se procederá a la realización del balance de la maquinaria y equipos necesarios para el montaje y funcionamiento de este nuevo negocio, tanto en la cocina, como en el área administrativa y la de servicio.

A continuación se presenta las tablas que contienen los activos fijos que se instalarán, el costo unitario, las unidades requeridas y el costo total, los años de vida útil y la depreciación anual. La depreciación ha sido calculada con el método de línea recta, el cual al no considerar un valor de salvamento para los activos, genera un valor en libros, al final de su vida útil, igual a cero.

INVERSION DE MAQUINARIA (GUAYAQUIL Y QUITO)					
COCINA	COSTO UNIT. (\$)	CANT. (UNID.)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL(AÑOS)	DEP. ANUAL
Cocina de 6 quemadores +	600,00	2	1200,00	10	120,00
Extractor	300,00	2	600,00	10	60,00
Horno microondas	250,88	2	501,76	10	50,18
Congelador vertical panorám	830,00	2	1660,00	10	166,00
Congelador Vertical ABX 50	960,00	2	1920,00	10	192,00
Mesa de trabajo tipo isla	650,00	2	1300,00	10	130,00
Mesa a la pared para equipo	784,00	2	1568,00	10	156,80
Acondicionador de aire	500,00	2	1000,00	10	100,00
Repisas a la pared	110,00	4	440,00	10	44,00
Extintor para fuego B-C	56,00	2	112,00	10	11,20
		<b>Inversión</b>	<b>13089,48</b>		<b>1030,176</b>

Tabla 4: Balance de maquinaria de cocina

INVERSION DE IMPLEMENTO DE COCINA(GUAYAQUIL-QUITO)					
COCINA	COSTO UNIT. (\$)	CANT. (UNID.)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL.(AÑOS)	DEP. ANUAL
Licuadaora	350	4	1400,00	3	466,67
Tablas para picar	9,00	6	54,00	3	18,00
Cucharetas	5,00	6	30,00	3	10,00
Cuchillo cebollero	4,00	2	8,00	3	2,67
Cuchillo deshuesador	4,00	2	8,00	3	2,67
Cuchillo puntilla	3,00	2	6,00	3	2,00
Cuchillo de sierra	5,00	2	10,00	3	3,33
Cuchillo de cocina	5,00	4	20,00	3	6,67
Rallador de 4 lados	6,00	4	24,00	3	8,00
Juego de 3 cernideras	7,00	4	28,00	3	9,33
Rodillo de madera	7,00	4	28,00	3	9,33
Cuchara espumadera	3,00	4	12,00	3	4,00
Abrelatas 4.20 2 8.40 5 1.68	4,20	2	8,40	3	2,80
Pinzas	3,00	4	12,00	3	4,00
Juego de 3 cortadores	3,00	4	12,00	3	4,00
Jarra de plástico	2,18	4	8,72	3	2,91
Recipientes de plástico pequeños	1,30	8	10,40	3	3,47
Recipientes de plástico medianos	1,60	8	12,80	3	4,27
Recipientes de plástico grandes	2,00	6	12,00	3	4,00
Recipientes para especias	1,30	4	5,20	3	1,73
Recipientes para harinas y granos	15,00	6	90,00	3	30,00
Basureros	8,00	6	48,00	3	16,00
Recipientes para polvos	2,50	10	25,00	3	8,33
Batidora Kitchen Aid	100,00	2	200,00	3	66,67
Colgador de papel para secar las manos	30,00	2	60,00	3	20,00
Juego de 4 ollas grandes	175,00	4	700,00	3	233,33
Juego de 4 Sartenes	120,00	2	240,00	3	80,00
Charoles	11,00	4	44,00	3	14,67
		Inversión	3116,52		1038,84

**Tabla 3: Balance de Implementos de cocina**

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA(GUAYAQUIL-QUITO)					
DESCRIPCIÓN	CANT. (UNID)	COSTO UNIT. (\$)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL (AÑOS)	DEP. ANUAL
Equipo de computo	4	500,00	2.000,00	5	400,00
Equipo para oficina	2	300,00	600,00	10	60,00
Muebles de oficina ( escritorio con 3 sillas)	4	200,00	800,00	5	160,00
Acondicionador de Aire	2	900,00	1.800,00	10	180,00
		<b>Inversión</b>	<b>5200,00</b>		<b>800,00</b>

**Tabla 4: Balance de Equipos de Oficina**

### 3.6. LOCALIZACION

El local de Guayaquil se encontrara ubicado en el norte de la ciudad en la Av. De las Américas diagonal al aeropuerto José Joaquín Olmedo será un local amplio el cual constará con instalaciones eléctricas, agua potable y línea telefónica, así mismo tendremos uno en el terminal de Quito.

Capítulo

4

# ESTUDIO ORGANIZACIONAL

## **CAPITULO 4: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **4.1 MISIÓN Y VISIÓN**

#### **Misión**

Brindar un servicio de alimentación seguro y satisfactorio a los usuarios del transporte interprovincial; ofreciendo un producto de calidad, cantidad y buen precio.

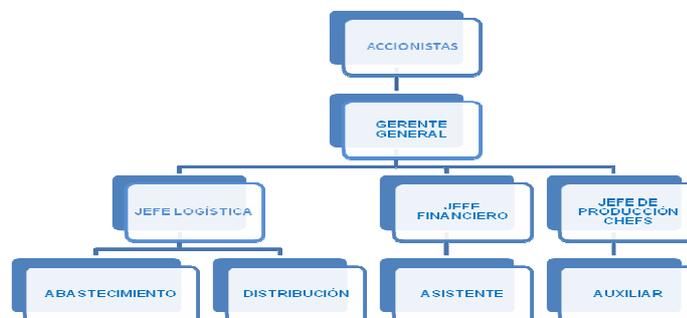
#### **Visión**

Expandir el servicio de alimentación a las rutas internacionales terrestres, y ser valorado por nuestros clientes como un proveedor muy competente y fiable.

### **4.2. RECURSO HUMANO NECESARIO**

El personal dentro de nuestra empresa es una pieza fundamental ya que sin ellos no podría funcionar nuestro servicio que ofrecemos y fracasaríamos. Su función principal es la de brindar a los clientes el producto final. Para esto es necesario describir los puestos que serán necesarios para iniciar con nuestro plan de negocio así como también la descripción del salario correspondiente de los mismos.

### **4.3 ORGANIGRAMA**



**Figura 13: Organigrama**

#### 4.4. DESCRIPCION DE PUESTOS Y SALARIOS

##### **Gerente General**

Se encargará de supervisar las operaciones de cada departamento, analizar los estados financieros de la empresa, toma de decisiones administrativas, de financiamiento, de ampliación de la capacidad productiva, realizar planes de marketing, negociar con los proveedores, establecer las políticas y normas de funcionamiento del nuevo servicio. Además dirigir y controlar el negocio para que éste marche de una manera adecuada y sistemática.

Sueldo mensual: \$800,00 + Beneficios de Ley

##### **Jefe de logística**

Se encarga principalmente de vigilar y controlar la correcta realización de todo lo que tiene que ver con la compra de materia prima en la cantidad, calidad y tiempo requerido al menor costo posible para con ello dar un mejor servicio al cliente y luego su respectiva distribución en los locales.

Sueldo mensual: \$400,00 + Beneficios de Ley

##### **Jefe financiero**

El contador tiene el control de los movimientos económicos dentro de la empresa, ya que se encargará de la Supervisión y elaboración de los estados contables (balance general, estado de resultados, flujos de caja, etc. Para de esta manera conocer si al final del ejercicio contable obtendremos pérdidas o ganancias.

Sueldo mensual: \$600,00 + Beneficios de Ley

##### **Jefe de producción**

Nuestro Chef que día a día nos va preparar las mejores especialidades en comidas nutritivas que las personas se merecen.

El Chef se encargará de hacer los requerimientos de materias primas necesarias para la elaboración de los platos.

Sueldo mensual: \$500,00 + Beneficios de Ley

#### **Abastecimiento (Comprador)**

Se encargará de la compra de la materia prima si el caso lo amerita o el retiro de la misma a nuestros principales proveedores.

Sueldo mensual: \$300,00 + Beneficios de Ley

#### **Distribuidores (2 personas)**

Se encargarán de distribuir los productos desde nuestra ubicación hasta la cooperativa transporte Ecuador.

Sueldo mensual: \$300,00 + Beneficios de Ley

#### **Auxiliar contable**

Se encargará de brindar ayuda al contador para llevar un control sobre los estados financieros.

Sueldo mensual: \$280,00 + Beneficios de Ley

#### **Ayudantes de cocina (3 personas)**

Estarán a cargo del jefe de producción que en este caso es el Chef, al cual le brindarán su respectiva colaboración para la preparación adecuada e higiene de los alimentos a ser brindados a los clientes.

Sueldo mensual: \$240,00 + Beneficios de Ley

### **4.5. REQUISITOS DE CONTRATACIÓN**

#### **Accionistas**

Los accionistas son las tres personas que estamos llevando a cabo este plan de negocio.

### **Gerente General**

Debe ser Ingeniero Comercial o Economista con experiencia de dos años en manejo de empresas y tener conocimientos administrativos.

### **Jefe de logística**

Debe ser ingeniero comercial con amplios conocimientos en optimización de recursos y costos y debe por lo menos tener 1 año de experiencia.

### **Jefe financiero**

Debe ser Contador público autorizado y registrado en el colegio de contadores y debe tener por lo menos 2 años de experiencia además más de 28 años de edad.

### **Jefe de producción**

Debe ser chefs con amplios conocimientos de comida Gourmet, experiencia en la elaboración de todo tipo de comida, además de tener más de 2 años desempeñando su cargo.

### **Abastecimiento (Comprador)**

Mayor de 18 años, bachiller con predisposición a realizar un buen trabajo.

### **Distribuidor**

Mayor de 18 años, bachiller y con predisposición de tiempo para trabajar. Y con facilidad para llegar al cliente.

### **Auxiliar contable**

Mayor de edad, bachiller con amplios conocimientos en lo que respecta a la realización de operaciones contables

### Ayudantes de cocina

Mujeres mayores de 18 años, que sepan lo básico de la cocina Ecuatoriana,

A continuación se detalla tabla explicativa sobre los costos de contratación:

Descripción	No. De Empl.	Sueldo Unid.	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9.35%	Total Sueldo Mensual
Gerente General	2	\$ 800,00	\$ 178,40	\$ 149,60	\$ 1.600,00
Jefe de logística	2	\$ 400,00	\$ 89,20	\$ 74,80	\$ 800,00
Jefe financiero	2	\$ 600,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00
Jefe de producción	2	\$ 500,00	\$ 111,50	\$ 93,50	\$ 1.000,00
Abastecimiento	4	\$ 300,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00
Distribuidores	4	\$ 300,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00
Auxiliar contable	2	\$ 280,00	\$ 62,44	\$ 52,36	\$ 560,00
Ayudantes de cocina	6	\$ 240,00	\$ 160,56	\$ 134,64	\$ 1.440,00
<b>TOTAL DE SUELDO</b>					<b>\$ 9.000,00</b>

**Tabla 5: Balance de Recurso Humano**

## 4.6 ASPECTOS LEGALES

Nuestra empresa será constituida como una compañía anónima porque reúne las Características que indica la Ley de Compañía en el Art. 146. La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

“**Catering in transport**” estará formada por 3 accionistas que son: Srta. Mariuxi Briones, Cecilia Pañora, Diego Yépez; estos accionistas serán quienes invertirán en la compañía el monto de \$ 8000 dólares cada uno y que serán responsables por el capital invertido por cada uno de ellos.

## Requisitos para iniciar la compañía

- Minuta de escritura Pública
- Deposito del aporte en numerario
- Otorgamiento de escritura pública de constitución
- Aprobación por parte de la Superintendencia de compañías
- Inscripción en el registro mercantil
- Designación de Administradores
- Afiliación a cualquiera de las Cámaras.

## 4.7 MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

La matriz Boston Consulting Group (BCG) clasifica el producto o servicio en estudio, de acuerdo a su participación relativa del mercado y al índice de crecimiento del mercado (industria). Así, se pueden identificar cuatro grupos de unidades estratégicas de negocios o productos.



Figura 14: Matriz Boston Consulting Group

### **Productos Estrella**

Son negocios o productos de elevado crecimiento y que cuentan con una elevada participación del mercado. Con frecuencia se requieren fuertes inversiones para financiar su rápido crecimiento.

En el largo plazo, el crecimiento suele tornarse más lento, transformándose en vacas de efectivo.

### **Productos Vaca**

Son negocios o productos de bajo crecimiento y que cuentan con una elevada participación de mercado. Generalmente son unidades estratégicas de negocios ya establecidas y exitosas que requieren una inversión menor (en comparación con la "estrellas") para mantener su participación de mercado. Por tanto, producen una cantidad de efectivo mayor al que necesita la empresa para pagar sus cuentas y para apoyar a otros productos o unidades estratégicas de negocios que demandan la realización de un gasto de inversión.

### **Producto incógnita**

Cuando se da simultáneamente una posición competitiva baja y un mercado de Crecimiento elevado. Al introducir un nuevo producto- no se conoce el posible éxito del producto. Se dice que es un producto "incógnita" y no queda más remedio que aportar recursos para mejorar la posición frente a la competencia.

### **Productos perro**

Si en un mercado de lento crecimiento la empresa pierde su posición frente a la Competencia tendrá lo que se llama un producto "perro". Dadas las pocas ventas Obtenidas y el lento crecimiento del mercado el producto no hace otra cosa que consumir recursos que podrían dedicarse a otras

labores. Es un buen momento para plantearse si seguir con el producto o eliminarlo de la cartera.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se puede concluir que dada la baja participación que tendrá el “Catering in transport” al principio (puesto que es un nuevo establecimiento) y debido al elevado crecimiento que se ha venido presentando en el sector, el servicio Catering in transport está situado en el cuadrante superior derecho de la matriz Boston Consulting Group (BCG), correspondiendo a la “interrogante”.

#### **4.8 ANÁLISIS FODA**

##### **Fortalezas**

- ✚ Calidad del producto.
- ✚ Precio accesible.
- ✚ Numerosos distribuidores locales están interesados en expender el producto.

##### **Oportunidades**

- ✚ No existencia de competencia directa.
- ✚ Productos sustitutos no son de alta calidad.
- ✚ Ser pionero en la distribución y comercialización del producto.
- ✚ Segmento de mercado prometedor.

##### **Debilidades**

- ✚ Poco conocimiento de la marca por ser una empresa nueva.
- ✚ Poco conocimiento en el mercado de catering.
- ✚ Dificultad para entrar en el mercado.

##### **Amenazas**

- ✚ Situación económica recesiva.
- ✚ Ingreso al mercado de productos de competencia directa.

Capítulo

5

## ESTUDIO FINANCIERO

## **CAPITULO 5: ESTUDIO FINANCIERO**

### **5.1. INVERSION INICIAL**

Se invertirá en todos los materiales y electrodomésticos que se necesitan para emprender con el negocio, equipo de oficina para el área administrativa, además de los costos de adecuación del local, de constitución y promoción. (Ver Anexos 1, 2, 3, 4, 5 Y 6)

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
INVERSION DE MAQUINARIA	13089,48
INVERSION DE IMPLEMENTO DE COCINA	3116,52
INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA	5200,00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN(en USD)	6800,00
COSTO DE PROMOCION Y PUBLICIDAD	200,00
ADECUACIÓN DEL LOCAL	2700,00
<b>TOTAL (\$)</b>	<b>31106,00</b>

**Tabla 6: Inventario Inicial**

### **5.2. GASTOS**

Entre los gastos que tendrá nuestro negocio, inicialmente se encuentran los Gastos de sueldos y salarios, las aportaciones al IESS, Gastos de alquiler de la planta y del vehículo para trasladar los productos, los servicios básicos (luz, teléfono y agua), además de los costos en los que se incurren para la elaboración de los diferentes desayunos, almuerzos y lunch, los mismos que fueron asignados por los chefs: Pilar Carlós, Gilma Torres, Javier Freyre dignos representantes de la escuela de Chefs de Guayaquil; estos costos se irán incrementando cada año de acuerdo a la tasa de inflación que por el momento es 8.83%. (Ver Anexos 7, 8, 9, 10, 11 Y 12)

Desayunos	Costo Aprox.	Costo Aprox.
	10 porciones	1 porciones
Ensaladas de frutas	3.50	0.35
Sandwich de jamón con queso	4.50	0.45
Sandwich de pollo	4.50	0.45
Empanadas Chilenas	3.00	0.30
Tortillas de Verdes con queso	3.00	0.30
Total	18.50	1.85
Promedio		<b>0.37</b>

**Tabla 7: Costo Promedio de desayuno**

Bebidas	Costo Aprox.	Costo Aprox.
	10 porciones	1 porciones
Naranja	1.00	0.10
Limón	1.00	0.10
Melón	1.50	0.15
Sandía	1.50	0.15
Piña	1.00	0.10
Tomatillo	1.00	0.10
Papaya	1.50	0.15
Leche con chocolate	3.00	0.30
Té	0.50	0.05
Café	1.00	0.10
Total	13.00	1.30
Promedio		<b>0.13</b>

**Tabla 8: Costo promedio de bebidas**

Sopas	Costo Aprox.	Costo Aprox.
	10 porciones	1 porciones
Locro de papas	3.00	0.30
Crema de brocoli	3.00	0.30
Sopa de pollo	4.50	0.45
Sopa de carne	4.50	0.45
Chupe de pescado	4.50	0.45
Caldo de bolas	5.00	0.50
Crema de papa con zanahoria	3.00	0.30
Total	27.50	2.75
Promedio		<b>0.28</b>

**Tabla 9: Costo promedio de sopas**

Acompañados	Costo Aprox.	Costo Aprox.
	10 porciones	1 porciones
Arroz con pollo a la plancha y ensalada cesar	6.00	0.60
Arroz con choclo, carne a la milanesa y ensalada rusa	6.00	0.60
Arroz árabe y pollo beirut	7.00	0.70
Seco de pollo y maduro frito	6.50	0.65
Seco de chancho y maduro frito	6.00	0.60
Arroz con puré y suprema de pollo a la plancha	6.00	0.60
Moro de lenteja con pecado frito y ensalada	6.00	0.60
Total	43.50	4.35
Promedio		<b>0.62</b>

**Tabla 10: Costo promedio de acompañados**

Lunch	Costo Aprox.	Costo Aprox.
	10 porciones	1 porciones
Humitas	3.00	0.30
Hamburguesas	4.00	0.40
Sandwichs	4.50	0.45
Hot Dog	4.00	0.40
Twister de pollo	4.00	0.40
Total	19.50	1.95
Promedio		<b>0.39</b>

**Tabla 11: Costo promedio de lunch**

ENVASES	Precio Ciento	Precio Unid
Contenedores descartables pequeños (ciento)	4,00	0,04
Contenedores descartables (ciento)	5,10	0,051
Vianda 700 cc para sopa	4,50	0,045
Cubiertos (ciento)	4,00	0,04
servilletas (paq de 100 unid)	1,50	0,015
Vasos de plástico con tapa(ciento)	3,00	0,03

**Tabla 12: Costo promedio de envases**

### 5.3. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

La depreciación ha sido calculada con el método de línea recta, el cual al no considerar un valor de salvamento para los activos, genera un valor en libros, al final de su vida útil, igual a cero.

Los equipos de oficina y muebles de oficina, tienen un periodo de vida útil de 5 años, mientras que las maquinarias y equipo de cocina tiene una vida útil de 10 años y los materiales de cocina tienen una vida útil de 3 años.

## 5.4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El Nuevo negocio se financiará con el 40% de aportes de sus 3 accionistas principales, aportando cada uno de ellos \$4.147,47 por lo cual tendremos un fondo de \$12.442,40 de Inversión Inicial. Además se hará un préstamo por \$31.106,00 en la Cooperativa Nacional. (Ver Anexo 13)

PRÉSTAMO	
INVERSION & CT	\$ 31.106,00
CAP. PROP	\$ 12.442,40
CAP. PRESTAMO	\$ 18.663,60
PAGO	\$ 2.810,51
NPER	10
TASA ANUAL	17,14%
TASA SEMESTRAL	8,23%

Tabla 13: Estructura de Financiamiento

## 5.5. PROYECCION DE INGRESOS

Nuestros ingresos se basan en las rutas que salen mensualmente, es decir normalmente diarias salen 23 rutas de Guayaquil- Quito y 23 Quito- Guayaquil con 45 pasajeros de las cuales vamos a abarcar 14 que salen de Guayaquil y 14 que salen de Quito es decir un total de 28, ya que son las más indicadas para obtener este servicio, vamos a escoger un promedio de 35 pasajeros, ya que no siempre los carros salen llenos. Entonces tenemos que diariamente viajan 980 pasajeros, mensualmente 29,400 y al año 352,800.

Las proyecciones financieras están basadas en que el precio aumentará en un 10% cada año. (Ver Anexos 14 y 15)

RUTAS TRANSPORTE ECUADOR		
SALIDA	LLEGADA	SERVICIO
00H30	08H30	Desayuno
05H00	13H00	Desayuno
06H00	14H00	Desayuno y Almuerzo
06H35	14H35	Desayuno y Almuerzo
07H30	15H30	Almuerzo
08H50	16H50	Almuerzo
09H45	17H45	Almuerzo
10H45	18H45	Almuerzo
12H00	20H00	Lunch
13H30	21H00	Lunch
14H00	22H00	Lunch
15H10	23H10	Lunch
16H10	24H10	Lunch
17H30	01H30	Lunch

Tabla 14: Horario de salidas y llegadas de rutas

				Proporción diaria	Proporción mensual	Proporción anual
Demanda diaria	980	25,00%	Desayuno	245	7350	88200
Demanda Mensual	29400	37,50%	Almuerzo	367,5	11025	132300
Demanda anual	352800	37,50%	Lunch	367,5	11025	132300
DEMANDA				980	29400	352800

Tabla 15: Demanda

PRECIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESAYUNO	0.80	0.88	0.97	1.06	1.17
ALMUERZO	2.00	2.20	2.42	2.66	2.93
LUNCH TARDE	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46

Tabla 16: Precios Proyectados

## 5.6. CAPITAL DE TRABAJO

Nuestro negocio considerará una inversión de Capital de Trabajo de \$2.627,13 en base al método contable que considera la diferencia entre los ingresos y los gastos acumulando esta diferencia. (Ver Anexo 16)

## 5.7. ESTADO DE RESULTADO.

A través de los siguientes estados de resultados que se muestran a continuación nos damos cuenta que tendremos una utilidad para repartir a los accionista favorable en todo el periodo del flujo; lo cual hace que el proyecto sea atractivo para aquellas personas tanto natural como jurídica que deseen invertir su capital como accionistas. (Ver Anexo 17 y 18)

## 5.8. TASA DE DESCUENTO TMAR.

Dado que el proyecto requiere de un préstamo para su ejecución, se ha optado por el método del *Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)* para obtener la TMAR con la que se descontarán los flujos de caja.

Este método permite calcular la rentabilidad mínima que la empresa deberá esperar para satisfacer las rentabilidades exigidas por sus accionistas y acreedores.

La fórmula que se utiliza para calcular el rendimiento del capital es:

$$r_k = r_d * L * (1-T) + r_e (1-L)$$

Donde:

***r<sub>k</sub>*** : Rendimiento del capital (TMAR).

***r<sub>d</sub>***: Rentabilidad sobre la deuda. En este caso, como sólo se tiene una deuda, *r<sub>d</sub>* corresponde a la tasa de interés del préstamo.

***L***: Nivel de endeudamiento.

***1-L***: Porcentaje de capital propio

***T***: Tasa de impuestos.

***r<sub>e</sub>***: Rentabilidad de los accionistas.

TMAR	
PATRIMONIO	\$ 31.106,00
PRÉSTAMO	\$ 18.663,60
CAPITAL PROPIO	\$ 12.442,40
K <sub>d</sub>	15%
T	25%
K	15,25%

Tabla 17: Tasa de descuento

Ahora, para obtener la rentabilidad de los accionistas, se ha utilizado el *Método de Valoración de Activos de Capital (CAPM)*, el mismo que maneja la siguiente fórmula:

$$r_e = Rf_{U.S.A.} + \beta (Rm - Rf_{U.S.A.}) + Rf_{ECU.}$$

Donde:

**Rf USA:** Tasa de los Bonos del Tesoro Americano

**β:** Beta de la industria comparable de EE.UU. (puesto que no se conoce el beta del negocio). El β utilizado es el de la industria de restaurantes de EE.UU.

**Rm:** Rentabilidad del mercado.

**Rf ECU.:** Riesgo país de Ecuador.

<b>Rentabilidad de los accionistas</b>	
RF	9.38%
RM	20%
β	36%
RIESGO PAIS	8.06%
<b>re</b>	<b>21.26%</b>

**Tabla 18: Rentabilidad de los accionistas**

## 5.9. FLUJO DE CAJA.-

El flujo de caja representa todo el movimiento financiero de nuestro negocio, los ingresos y salidas de dinero en los que incurrirá la empresa por un periodo de 5 años. (Ver Anexo 19 y 20)

## 5.10. TASA INTERNA DE RETORNO

Esta tasa nos permite medir la rentabilidad como un porcentaje. Es la tasa de descuento que iguala el valor equivalente de una alternativa de flujos de entrada de efectivo (ingresos o ahorros) al valor equivalente de flujos salientes de efectivo (egresos, incluidos los costos de inversión).

En este proyecto nuestra tasa interna de retorno es del 42%.

### **5.11. VALOR ACTUAL NETO**

El Valor Actual Neto nos permite medir la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Si el resultado es mayor que cero, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa  $i$  que se exigía de retorno al proyecto; si el resultado es igual a cero, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa  $i$  que se quería obtener después de recuperar el capital invertido y, si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión.

El VAN del proyecto es de \$ 19.190,15 lo que nos demuestra la ganancia del proyecto luego de recuperar nuestra inversión.

### **5.12. PAY BACK**

Esto es el periodo de recuperación de la inversión que es el tercer método más usado para evaluar un proyecto y tiene como objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión.

Lo vamos a realizar por sus 2 métodos que son:

- 📊 Método de periodo de recuperación simple.
- 📊 Método de periodo de recuperación descontado.

Por medio de estos dos métodos nos damos cuenta que aproximadamente en el cuarto año recuperamos la inversión; lo cual esto hace menos atractivo para los inversionista por lo que el estudio es a 5 años;

quizás por medio de estos 2 métodos sea más aceptable si el periodo de estudio es a 10 años. (Ver Anexo 21)

### **5.13. ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

Para analizar la sensibilidad del proyecto hemos considerado un la disminución de los ingresos en ciertos porcentajes y el aumento de los gastos

En el caso de los Ingresos se consideró una disminución de los mismos en un 1%, 1.3% 1.6% y 1.62% que es el que nos refleja un menor VAN, lo que nos obligaría reducir el personal ya que son el mayor rubro de nuestros gastos

Un posible incremento en los Gastos en un 1%, 1.3% 1.6 y 1.67 que es el que nos refleja un menor VAN, por lo que nos obligaría a aumentar el precio para compensar esta pérdida

Una disminución del 1.619586703% en los Ingresos haría que nuestro Valor Actual Neto sea 0, donde no habría ganancia pero tampoco se incurriría en pérdida. (Ver Anexo 22)

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Al hacer una evaluación global de los resultados de los estudios realizados en este proyecto, podemos concluir que el servicio de Catering in Transport dirigido a la cooperativa Transporte Ecuador tiene grandes posibilidades de ser aceptado dentro del mercado y de lograr una participación relevante, lo cual se ve reflejado en el nivel de ventas proyectadas y en el significativo VAN que se obtuvo.

Luego de analizar la TIR y observar que es mayor a la TMAR, se puede concluir que el proyecto es rentable.

No obstante, es necesario mantener siempre estándares superiores de calidad, higiene y seguridad alimenticia, tener personal especializado en la cocina y en la atención a los clientes, innovar constantemente el servicio que se ofrece y, sobretodo, preocuparse por satisfacer las necesidades variantes de los consumidores.

ANEXOS

## INVERSION INICIAL

INVERSION DE MAQUINARIA (GUAYAQUIL Y QUITO)							
COCINA	COSTO UNIT. (\$)	CANT. (UNID.)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL(AÑOS)	DEP. ANUAL	DEP.ACUM X LOS 5 AÑOS	VALOR EN LIBROS
Cocina de 6 quemadores +	600,00	2	1200,00	10	120,00	600,00	600,00
Extractor	300,00	2	600,00	10	60,00	300,00	300,00
Horno microondas	250,88	2	501,76	10	50,18	250,88	250,88
Congelador vertical panorám	830,00	2	1660,00	10	166,00	830,00	830,00
Congelador Vertical ABX 50	960,00	2	1920,00	10	192,00	960,00	960,00
Mesa de trabajo tipo isla	650,00	2	1300,00	10	130,00	650,00	650,00
Mesa a la pared para equipo	784,00	2	1568,00	10	156,80	784,00	784,00
Acondicionador de aire	500,00	2	1000,00	10	100,00	500,00	500,00
Repisas a la pared	110,00	4	440,00	10	44,00	220,00	220,00
Extintor para fuego B-C	56,00	2	112,00	10	11,20	56,00	56,00
		<b>Inversión</b>	<b>13089,48</b>		<b>1030,176</b>	<b>TOT. VALOR DESECHO</b>	<b>5150,88</b>

### ANEXO 2: Inversión en maquinaria

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA(GUAYAQUIL-QUITO)							
DESCRIPCIÓN	CANT. (UNID)	COSTO UNIT. (\$)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL (AÑOS)	DEP. ANUAL	DEP.ACUM X LOS 5 AÑOS	VALOR EN LIBROS
Equipo de computo	4	500,00	2.000,00	5	400,00	1200,00	800,00
Equipo para oficina	2	300,00	600,00	10	60,00	300,00	300,00
Muebles de oficina ( escritorio)	4	200,00	800,00	5	160,00	800,00	0,00
Acondicionador de Aire	2	900,00	1.800,00	10	180,00	900,00	900,00
		<b>Inversión</b>	<b>5200,00</b>		<b>800,00</b>	<b>TOT. VALOR DESECHO</b>	<b>2000,00</b>

### ANEXO 3: Inversión en Equipo de oficina

INVERSION DE IMPLEMENTO DE COCINA(GUAYAQUIL-QUITO)							
COCINA	COSTO UNIT. (\$)	CANT. (UNID.)	COSTO TOT. (\$)	VIDA UTIL(AÑOS)	DEP. ANUAL	DEP.ACUM X LOS 5 AÑOS	VALOR EN LIBROS
Licuadora	350	4	1400,00	3	466,67	1400,00	0,00
Tablas para picar	9,00	6	54,00	3	18,00	54,00	0,00
Cucharetas	5,00	6	30,00	3	10,00	30,00	0,00
Cuchillo cebollero	4,00	2	8,00	3	2,67	8,00	0,00
Cuchillo deshuesador	4,00	2	8,00	3	2,67	8,00	0,00
Cuchillo puntilla	3,00	2	6,00	3	2,00	6,00	0,00
Cuchillo de sierra	5,00	2	10,00	3	3,33	10,00	0,00
Cuchillo de cocina	5,00	4	20,00	3	6,67	20,00	0,00
Rallador de 4 lados	6,00	4	24,00	3	8,00	24,00	0,00
Juego de 3 cernideras	7,00	4	28,00	3	9,33	28,00	0,00
Rodillo de madera	7,00	4	28,00	3	9,33	28,00	0,00
Cuchara espumadera	3,00	4	12,00	3	4,00	12,00	0,00
Abrelatas 4.20 2 8.40 5 1.68	4,20	2	8,40	3	2,80	8,40	0,00
Pinzas	3,00	4	12,00	3	4,00	12,00	0,00
Juego de 3 cortadores	3,00	4	12,00	3	4,00	12,00	0,00
Jarra de plástico	2,18	4	8,72	3	2,91	8,72	0,00
Recipientes de plástico pequ	1,30	8	10,40	3	3,47	10,40	0,00
Recipientes de plástico med	1,60	8	12,80	3	4,27	12,80	0,00
Recipientes de plástico gran	2,00	6	12,00	3	4,00	12,00	0,00
Recipientes para especias	1,30	4	5,20	3	1,73	5,20	0,00
Recipientes para harinas y g	15,00	6	90,00	3	30,00	90,00	0,00
Basureros	8,00	6	48,00	3	16,00	48,00	0,00
Recipientes para polvos	2,50	10	25,00	3	8,33	25,00	0,00
Batidora Kitchen Aid	100,00	2	200,00	3	66,67	200,00	0,00
Colgador de papel para seca	30,00	2	60,00	3	20,00	60,00	0,00
Juego de 4 ollas grandes	175,00	4	700,00	3	233,33	700,00	0,00
Juego de 4 Sartenes	120,00	2	240,00	3	80,00	240,00	0,00
Charoles	11,00	4	44,00	3	14,67	44,00	0,00
		<b>Inversión</b>	<b>3116,52</b>		<b>1038,84</b>		

ANEXO 4: Inversión de implementos de cocina

<b>Costos de Constitución (en USD)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>(en USD)</b>
Cargos Notariales	4,000.00
Patentes	600.00
Gastos de instalación	2,200.00
<b>Total</b>	<b>\$ 6,800.00</b>

**ANEXO 5: Costos de Constitución**

<b>COSTO DE PROMOCION Y PUBLICIDAD(Guayaquil-Quito)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>
Degustación de Alimentos	200

**ANEXO 6: Costo de promoción y publicidad**

<b>ADECUACIÓN DEL LOCAL (GUAYAQUIL Y QUITO)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costos ( en USD)</b>
Reparación del Piso de Concreto	\$ 800,00
Pintura de las Paredes	\$ 700,00
Reconstrucción de la Oficina	\$ 1.200,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.700,00</b>

**ANEXO 7: Adecuación del local**

## GASTOS

		Costo de Ingreso	Costo Envase	Total	Diarios	Mensual	Anual
Desayuno	0.37+0.13	0,50	0,125	0,63	150,00	4500,00	54000,00
almuerzo	0.28+0.62+0.13	1,03	0,181	1,21	434,67	13040,23	156482,74
Lunch Tarde	0.39+0.13	0,52	0,125	0,65	232,20	6966,00	83592,00
<b>Costo Total al mes</b>						<b>24506,23</b>	<b>294074,74</b>

### ANEXO 7: Costo de venta

COSTOS NO OPERACIONALES(GUAYAQUIL -QUITO)			
Supuestos de Consumos	Precio	Mensual	Anual
Electricidad 470Kw	0.15	141.00	1692.00
Agua 135 Metros Cúbicos	0.63	170.10	2041.20
Teléfono		60.00	720.00
Suministros de limpieza		160.00	1920.00
Suministros de oficina		60.00	720.00
<b>Total</b>		<b>591.10</b>	<b>7093.20</b>

### ANEXO 8: Costos no operacionales: Gastos servicios básicos

Descripción	No. De Empl.	Sueldo Unid.	Aporte patronal 11.15%	Aporte personal 9.35%	Total Sueldo Mensual	Total Sueldo Mensual	13 er sueldo	14° sueldo	vacaciones
Gerente General	2	\$ 800,00	\$ 178,40	\$ 149,60	\$ 1.600,00	\$ 1.450,40	\$ 1.600,00	\$ 240,00	\$ 800,00
Jefe de logística	2	\$ 400,00	\$ 89,20	\$ 74,80	\$ 800,00	\$ 725,20	\$ 800,00	\$ 240,00	\$ 400,00
Jefe financiero	2	\$ 600,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00	\$ 1.087,80	\$ 1.200,00	\$ 240,00	\$ 600,00
Jefe de producción	2	\$ 500,00	\$ 111,50	\$ 93,50	\$ 1.000,00	\$ 906,50	\$ 1.000,00	\$ 240,00	\$ 500,00
Abastecimiento	4	\$ 300,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00	\$ 1.087,80	\$ 1.200,00	\$ 240,00	\$ 600,00
Distribuidores	4	\$ 300,00	\$ 133,80	\$ 112,20	\$ 1.200,00	\$ 1.087,80	\$ 1.200,00	\$ 240,00	\$ 600,00
Auxiliar contable	2	\$ 280,00	\$ 62,44	\$ 52,36	\$ 560,00	\$ 507,64	\$ 560,00	\$ 240,00	\$ 280,00
Ayudantes de cocina	6	\$ 240,00	\$ 160,56	\$ 134,64	\$ 1.440,00	\$ 1.305,36	\$ 1.440,00	\$ 240,00	\$ 720,00
<b>TOTAL DE SUELDO</b>					<b>\$ 9.000,00</b>	<b>\$ 8.158,50</b>	<b>\$ 9.000,00</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	<b>\$ 4.500,00</b>

**ANEXO 9: Costos no operacionales: Gastos de sueldos**

<b>Alquiler de las plantas (Guayaquil-Quito)</b>		
Descripción	Mensual	Anual
Alquiler de la planta (Guayaquil)	\$ 620,00	\$ 7.440,00
Alquiler de la planta (Quito)	\$ 500,00	\$ 6.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.120,00</b>	<b>\$ 13.440,00</b>

**ANEXO 10: Costos no operacionales: Alquiler de plantas**

<b>Alquiler de Vehículo (Guayaquil-Quito)</b>		
Descripción	Mensual	Anual
Alquiler de carro para Catering	\$ 400,00	\$ 4.800,00

**ANEXO 11: Costos no operacionales: Alquiler de vehículo**

Trabajadores	Sueldo Nominal	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Aportación Personal 9.35%	Aportación patronal 11.15%								
Gerente General	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 81,40	\$ 97,08	\$ 88,59	\$ 105,65	\$ 96,42	\$ 114,98	\$ 104,93	\$ 125,13
Gerente General	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 81,40	\$ 97,08	\$ 88,59	\$ 105,65	\$ 96,42	\$ 114,98	\$ 104,93	\$ 125,13
Jefe de logística	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 44,60	\$ 40,70	\$ 48,54	\$ 44,30	\$ 52,82	\$ 48,21	\$ 57,49	\$ 52,46	\$ 62,56
Jefe de logística	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 44,60	\$ 40,70	\$ 48,54	\$ 44,30	\$ 52,82	\$ 48,21	\$ 57,49	\$ 52,46	\$ 62,56
Jefe financiero	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 66,90	\$ 61,05	\$ 72,81	\$ 66,44	\$ 79,24	\$ 72,31	\$ 86,23	\$ 78,70	\$ 93,85
Jefe financiero	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 66,90	\$ 61,05	\$ 72,81	\$ 66,44	\$ 79,24	\$ 72,31	\$ 86,23	\$ 78,70	\$ 93,85
Jefe de producción	\$ 500,00	\$ 46,75	\$ 55,75	\$ 50,88	\$ 60,67	\$ 55,37	\$ 66,03	\$ 60,26	\$ 71,86	\$ 65,58	\$ 78,21
Jefe de producción	\$ 500,00	\$ 46,75	\$ 55,75	\$ 50,88	\$ 60,67	\$ 55,37	\$ 66,03	\$ 60,26	\$ 71,86	\$ 65,58	\$ 78,21
Abastecimiento	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Abastecimiento	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Abastecimiento	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Abastecimiento	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Distribuidores	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Distribuidores	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Distribuidores	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Distribuidores	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 30,53	\$ 36,40	\$ 33,22	\$ 39,62	\$ 36,16	\$ 43,12	\$ 39,35	\$ 46,92
Auxiliar contable	\$ 280,00	\$ 26,18	\$ 31,22	\$ 28,49	\$ 33,98	\$ 31,01	\$ 36,98	\$ 33,75	\$ 40,24	\$ 36,73	\$ 43,80
Auxiliar contable	\$ 280,00	\$ 26,18	\$ 31,22	\$ 28,49	\$ 33,98	\$ 31,01	\$ 36,98	\$ 33,75	\$ 40,24	\$ 36,73	\$ 43,80
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
Ayudantes de cocina	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 24,42	\$ 29,12	\$ 26,58	\$ 31,69	\$ 28,92	\$ 34,49	\$ 31,48	\$ 37,54
		<b>\$ 863,94</b>	<b>\$ 1.030,26</b>	<b>\$ 940,23</b>	<b>\$ 1.121,23</b>	<b>\$ 1.023,25</b>	<b>\$ 1.220,24</b>	<b>\$ 1.113,60</b>	<b>\$ 1.327,98</b>	<b>\$ 1.211,93</b>	<b>\$ 1.445,24</b>
		<b>\$ 1.894,20</b>		<b>\$ 2.061,46</b>		<b>\$ 2.243,48</b>		<b>\$ 2.441,58</b>		<b>\$ 2.657,18</b>	
		<b>\$ 22.730,40</b>		<b>\$ 24.737,49</b>		<b>\$ 26.921,82</b>		<b>\$ 29.299,01</b>		<b>\$ 31.886,11</b>	

ANEXO 12: Aportaciones al IESS

### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

NPÉR	PAGO	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0				\$ 18.663,60
1	\$ 2.810,51	\$1.536,24	\$ 1.274,26	\$ 17.389,34
2	\$ 2.810,51	\$1.431,36	\$ 1.379,15	\$ 16.010,19
3	\$ 2.810,51	\$1.317,84	\$ 1.492,67	\$ 14.517,52
4	\$ 2.810,51	\$1.194,97	\$ 1.615,53	\$ 12.901,99
5	\$ 2.810,51	\$1.061,99	\$ 1.748,51	\$ 11.153,48
6	\$ 2.810,51	\$ 918,07	\$ 1.892,44	\$ 9.261,04
7	\$ 2.810,51	\$ 762,30	\$ 2.048,21	\$ 7.212,83
8	\$ 2.810,51	\$ 593,70	\$ 2.216,80	\$ 4.996,03
9	\$ 2.810,51	\$ 411,23	\$ 2.399,27	\$ 2.596,76
10	\$ 2.810,51	\$ 213,75	\$ 2.596,76	\$ 0,00

ANEXO 13: Tabla de amortización

	1	2	3	4	5
Pagos de Capital	\$ 2.653,41	\$ 3.108,20	\$3.640,95	\$ 4.265,01	\$ 4.996,03
Intereses	\$2.967,60	\$ 2.512,81	\$1.980,06	\$ 1.356,00	\$ 624,98
Pago total	\$5.621,01	\$5.621,01	\$5.621,01	\$ 5.621,01	\$ 5.621,01

## **PROYECCION DE INGRESOS**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
DESAYUNO	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00
ALMUERZO	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00
LUNCH TARDE	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00	\$ 11.025,00
TOTAL	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00

### **ANEXO 14: Ingresos mensuales**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESAYUNO	\$ 70.560,00	\$ 77.616,00	\$ 85.377,60	\$ 93.915,36	\$ 103.306,90
ALMUERZO	\$ 264.600,00	\$ 291.060,00	\$ 320.166,00	\$ 352.182,60	\$ 387.400,86
LUNCH TARDE	\$ 132.300,00	\$ 145.530,00	\$ 160.083,00	\$ 176.091,30	\$ 193.700,43
TOTAL	\$ 467.460,00	\$ 514.206,00	\$ 565.626,60	\$ 622.189,26	\$ 684.408,19

### **ANEXO 15: Ingresos anuales**

## **CAPITAL DE TRABAJO**

Capital de trabajo												
Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00	38955,00
COSTOS OPERACIONALES												
Costo de Venta	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78	25016,78
sueldos y salarios	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00	9000,00
Alquiler de la Planta	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00	1120,00
Alquiler del vehiculo	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Costo de Promoción y Publicidad	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
TOTAL COSTOS OPERACIONAL	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78	35736,78
COSTOS NO OPERACIONALES	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10	591,10
SALDO	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13	2627,13
SALDO ACUMULADO	2627,13	5254,25	7881,38	10508,50	13135,63	15762,75	18389,88	21017,00	23644,13	26271,25	28898,38	31525,50

**ANEXO 16: Capital de trabajo**

## **ESTADO DE RESULTADO**

ESTADO DE RESULTADO													
	0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS		\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00
Costo de venta		\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78
GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRATIVOS		\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78
sueldos y salarios		\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50
Decimo tercero		\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Decimo cuarto		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Vacaciones		\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Aportaciones al IESS		\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20
Alquiler de la Planta		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00
Alquiler del vehiculo		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Depreciación de equipo de cocina		\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85
Depreciación de implemento de cocina		\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57
Depreciación de equipo de oficina		\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34
GASTOS DE INTERESES		\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30
UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES		\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04
(-) 15% part. Trbaja		\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46
UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES		\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58
Impuesto a la renta		\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65
UTILIDAD NETA		\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94

ANEXO 17: Estado de Resultado mensual

ESTADO DE RESULTADO						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		\$ 467.460,00	\$ 514.206,00	\$ 565.626,60	\$ 622.189,26	\$ 684.408,19
Costo de venta		\$ 300.201,30	\$ 326.709,07	\$ 355.557,49	\$ 386.953,21	\$ 421.121,18
GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRATIVOS		\$ 157.161,42	\$ 170.086,84	\$ 184.118,66	\$ 199.352,80	\$ 215.893,61
sueldos y salarios		\$ 97.902,00	\$ 106.546,75	\$ 115.954,82	\$ 126.193,64	\$ 137.336,53
Decimo tercero		\$ 9.000,00	\$ 9.794,70	\$ 10.659,57	\$ 11.600,81	\$ 12.625,16
Decimo cuarto		\$ 1.920,00	\$ 2.089,54	\$ 2.274,04	\$ 2.474,84	\$ 2.693,37
Vacaciones		\$ 4.500,00	\$ 4.897,35	\$ 5.329,79	\$ 5.800,41	\$ 6.312,58
Aportaciones al IESS		\$ 22.730,40	\$ 24.737,49	\$ 26.921,82	\$ 29.299,01	\$ 31.886,11
Alquiler de la Planta		\$ 13.440,00	\$ 14.112,00	\$ 14.817,60	\$ 15.558,48	\$ 16.336,40
Alquiler del vehiculo		\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
Depreciación de equipo de cocina		\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18
Depreciación de implemento de cocina		\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84
Depreciación de equipo de oficina		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 7.093,20	\$ 7.447,86	\$ 7.820,25	\$ 8.211,27	\$ 8.621,83
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		\$ 3.004,08	\$ 9.962,22	\$ 18.130,21	\$ 27.671,98	\$ 38.771,56
GASTOS DE INTERESES		\$ 2.967,60	\$ 2.512,81	\$ 1.980,06	\$ 1.356,00	\$ 624,98
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		\$ 36,48	\$ 7.449,41	\$ 16.150,14	\$ 26.315,98	\$ 38.146,58
(-) 15% part. Trbaja		\$ 5,47	\$ 1.117,41	\$ 2.422,52	\$ 3.947,40	\$ 5.721,99
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		\$ 31,01	\$ 6.332,00	\$ 13.727,62	\$ 22.368,58	\$ 32.424,60
Impuesto a la renta		\$ 7,75	\$ 1.583,00	\$ 3.431,91	\$ 5.592,15	\$ 8.106,15
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 23,26	\$ 4.749,00	\$ 10.295,72	\$ 16.776,44	\$ 24.318,45

ANEXO 18: Estado de Resultado Anual

## **FLUJO DE CAJA**

<b>FLUJO DE CAJA</b>													
	<b>0</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>INGRESOS</b>		\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00	\$ 38.955,00
Costo de venta		\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78	\$ 25.016,78
<b>GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRATIVOS</b>		\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78	\$ 13.096,78
sueldos y salarios		\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50	\$ 8.158,50
Decimo tercero		\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Decimo cuarto		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Vacaciones		\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Aportaciones al IESS		\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20	\$ 1.894,20
Alquiler de la Planta		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00
Alquiler del vehiculo		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Depreciación de equipo de cocina		\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85	\$ 85,85
Depreciación de implemento de cocina		\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57	\$ 86,57
Depreciación de equipo de oficina		\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10	\$ 591,10
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34	\$ 250,34
<b>GASTOS DE INTERESES</b>		\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30	\$ 247,30
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04	\$ 3,04
(-) 15% part. Trbaja		\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46	\$ 0,46
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58
Impuesto a la renta		\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65	\$ 0,65
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94	\$ 1,94
Depreciación		\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08	\$ 239,08
Inversión inicial	\$ 31.106,00												
Valor de salvamento													
Capital de trabajo	\$ 2.627,13												
Amortización		\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12	\$ 221,12
Préstamo	\$ 18.663,60												
Recuperación capital de trabajo													
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 15.069,53</b>	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91	\$ 19,91

**ANEXO 19: Flujo de caja Mensual**

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		\$ 467.460,00	\$ 514.206,00	\$ 565.626,60	\$ 622.189,26	\$ 684.408,19
Costo de venta		\$ 300.201,30	\$ 326.709,07	\$ 355.557,49	\$ 386.953,21	\$ 421.121,18
GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRATIVOS		\$ 157.161,42	\$ 170.086,84	\$ 184.118,66	\$ 199.352,80	\$ 215.893,61
sueldos y salarios		\$ 97.902,00	\$ 106.546,75	\$ 115.954,82	\$ 126.193,64	\$ 137.336,53
Decimo tercero		\$ 9.000,00	\$ 9.794,70	\$ 10.659,57	\$ 11.600,81	\$ 12.625,16
Decimo cuarto		\$ 1.920,00	\$ 2.089,54	\$ 2.274,04	\$ 2.474,84	\$ 2.693,37
Vacaciones		\$ 4.500,00	\$ 4.897,35	\$ 5.329,79	\$ 5.800,41	\$ 6.312,58
Aportaciones al IESS		\$ 22.730,40	\$ 24.737,49	\$ 26.921,82	\$ 29.299,01	\$ 31.886,11
Alquiler de la Planta		\$ 13.440,00	\$ 14.112,00	\$ 14.817,60	\$ 15.558,48	\$ 16.336,40
Alquiler del vehiculo		\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
Depreciación de equipo de cocina		\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18
Depreciación de implemento de cocina		\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84
Depreciación de equipo de oficina		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 7.093,20	\$ 7.447,86	\$ 7.820,25	\$ 8.211,27	\$ 8.621,83
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 3.004,08</b>	<b>\$ 9.962,22</b>	<b>\$ 18.130,21</b>	<b>\$ 27.671,98</b>	<b>\$ 38.771,56</b>
GASTOS DE INTERESES		\$ 2.967,60	\$ 2.512,81	\$ 1.980,06	\$ 1.356,00	\$ 624,98
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$ 36,48</b>	<b>\$ 7.449,41</b>	<b>\$ 16.150,14</b>	<b>\$ 26.315,98</b>	<b>\$ 38.146,58</b>
(-) 15% part. Trbaja		\$ 5,47	\$ 1.117,41	\$ 2.422,52	\$ 3.947,40	\$ 5.721,99
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$ 31,01</b>	<b>\$ 6.332,00</b>	<b>\$ 13.727,62</b>	<b>\$ 22.368,58</b>	<b>\$ 32.424,60</b>
Impuesto a la renta		\$ 7,75	\$ 1.583,00	\$ 3.431,91	\$ 5.592,15	\$ 8.106,15
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 23,26</b>	<b>\$ 4.749,00</b>	<b>\$ 10.295,72</b>	<b>\$ 16.776,44</b>	<b>\$ 24.318,45</b>
Depreciación		\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02
Inversión inicial	\$ 31.106,00			\$ 3.116,52		
Valor de salvamento						\$ 7.150,88
Capital de trabajo	\$ 2.627,13					
Amortización		\$ 2.653,41	\$ 3.108,20	\$ 3.640,95	\$ 4.265,01	\$ 4.996,03
Préstamo	\$ 18.663,60					
Recuperación capital de trabajo						\$ 2.627,13
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 15.069,53</b>	<b>\$ 238,86</b>	<b>\$ 4.509,81</b>	<b>\$ 9.523,78</b>	<b>\$ 15.380,44</b>	<b>\$ 31.969,44</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 19.190,15</b>					
<b>TIR</b>	<b>42%</b>					

ANEXO 20: Flujo de caja Anual

## PAYBACK

PAYBACK						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		\$ 467.460,00	\$ 514.206,00	\$ 565.626,60	\$ 622.189,26	\$ 684.408,19
Costo de venta		\$ 300.201,30	\$ 326.709,07	\$ 355.557,49	\$ 386.953,21	\$ 421.121,18
GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRATIVOS		\$ 157.161,42	\$ 170.086,84	\$ 184.118,66	\$ 199.352,80	\$ 215.893,61
sueldos y salarios		\$ 97.902,00	\$ 106.546,75	\$ 115.954,82	\$ 126.193,64	\$ 137.336,53
Decimo tercero		\$ 9.000,00	\$ 9.794,70	\$ 10.659,57	\$ 11.600,81	\$ 12.625,16
Decimo cuarto		\$ 1.920,00	\$ 2.089,54	\$ 2.274,04	\$ 2.474,84	\$ 2.693,37
Vacaciones		\$ 4.500,00	\$ 4.897,35	\$ 5.329,79	\$ 5.800,41	\$ 6.312,58
Aportaciones al IESS		\$ 22.730,40	\$ 24.737,49	\$ 26.921,82	\$ 29.299,01	\$ 31.886,11
Alquiler de la Planta		\$ 13.440,00	\$ 14.112,00	\$ 14.817,60	\$ 15.558,48	\$ 16.336,40
Alquiler del vehiculo		\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
Depreciación de equipo de cocina		\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18	\$ 1.030,18
Depreciación de implemento de cocina		\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84	\$ 1.038,84
Depreciación de equipo de oficina		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 7.093,20	\$ 7.447,86	\$ 7.820,25	\$ 8.211,27	\$ 8.621,83
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 3.004,08</b>	<b>\$ 9.962,22</b>	<b>\$ 18.130,21</b>	<b>\$ 27.671,98</b>	<b>\$ 38.771,56</b>
GASTOS DE INTERESES		\$ 2.967,60	\$ 2.512,81	\$ 1.980,06	\$ 1.356,00	\$ 624,98
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$ 36,48</b>	<b>\$ 7.449,41</b>	<b>\$ 16.150,14</b>	<b>\$ 26.315,98</b>	<b>\$ 38.146,58</b>
(-) 15% part. Trbaja		\$ 5,47	\$ 1.117,41	\$ 2.422,52	\$ 3.947,40	\$ 5.721,99
<b>UA IMPUESTOS Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$ 31,01</b>	<b>\$ 6.332,00</b>	<b>\$ 13.727,62</b>	<b>\$ 22.368,58</b>	<b>\$ 32.424,60</b>
Impuesto a la renta		\$ 7,75	\$ 1.583,00	\$ 3.431,91	\$ 5.592,15	\$ 8.106,15
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 23,26</b>	<b>\$ 4.749,00</b>	<b>\$ 10.295,72</b>	<b>\$ 16.776,44</b>	<b>\$ 24.318,45</b>
Depreciación		\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02	\$ 2.869,02
Inversión inicial	\$ 31.106,00			\$ 3.116,52		
Valor de salvamento						\$ 7.150,88
Capital de trabajo	\$ 2.627,13					
Amortización		\$ 2.653,41	\$ 3.108,20	\$ 3.640,95	\$ 4.265,01	\$ 4.996,03
Préstamo	\$ 18.663,60					
Recuperación capital de trabajo						\$ 2.627,13
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 15.069,53</b>	<b>\$ 238,86</b>	<b>\$ 4.509,81</b>	<b>\$ 9.523,78</b>	<b>\$ 15.380,44</b>	<b>\$ 31.969,44</b>
Método periodo de recuperación simple		-\$ 14.830,66	-\$ 10.320,85	-\$ 797,06	\$ 14.583,38	\$ 46.552,82
Método periodo de recuperación descontado		207,25	3395,05	6220,73	8716,55	15720,09
<b>FLUJO ACUMULADO DESCONTADO</b>		<b>-14862,27</b>	<b>-11467,22</b>	<b>-5246,49</b>	<b>3470,07</b>	<b>19190,15</b>

ANEXO 21: Payback

## ANALISIS DE SENSIBILIDAD

INGRESOS		
ESCENARIO	VAN	TIR
↓ 1% de los ingresos	7387.87	25%
↓ 1.3% de los ingresos	3847.26	20.58%
↓ 1.6% de los ingresos	306.65	15.68%
↓ 1.62% de los ingresos	70.61	15.35%

GASTOS		
ESCENARIO	VAN	TIR
↑ 1% de los Gastos	7749.552155	25.95%
↑ 1.3% de los gastos	4317.371627	21.20%
↑ 1.6% de los Gastos	885.191098	16.47%
↑ 1.67% de los Gastos	84.3489747	15.37%

ANEXO 22. Análisis de sensibilidad

**LOGOTIPO.-**



**ANEXO 23: Logotipo**

## **BIBLIOGRAFÍA.-**

- ✚ ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA, Autor: WILLIAM J. STEVENSON, Editorial:HARLA, 1981
  
- ✚ PRESUPUESTOS PLANIFICACION Y CONTROL DE UTILIDADES, Autor: GLENN A. WELSCH, Editorial: PRENTICE-HALL HISPANOAMERICAN, 1990
  
- ✚ FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA, Autor: BLOCK; STANLEY B., Editorial: CECS,1986
  
- ✚ INVESTIGACIONES DE MERCADOS, Autor: WEIERS RONALD M, Editorial: Prentice-Hall-Hispanoamericana, 1986
  
- ✚ PROYECTO DE INVERSIÓN, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN. Autor NASSIR SAPAG CHAIN. Editorial: Prentice- Hall
  
- ✚ HISTORIA DE LA COCINA GOURMET. NACIMIENTO DEL CATERING <http://www.historiacocina.com/gourmets/index.htm>