

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**

**(FEN)**



**TÍTULO DEL PROYECTO**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN ESTABLECIMIENTO QUE SUMINISTRE  
Y ENSEÑE A PREPARAR COMIDA SALUDABLE (VEGETARIANA Y  
DIETÉTICA) EN EL CENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**TESIS DE GRADO**

**Previo a la obtención del título de:**

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ESPECIALIZACIÓN FINANZAS**

**Presentado por:**

**ANA LUISA ERAZO DÍAZ**

**CRISTÓBAL JAVIER MONCAYO BERMÚDEZ**

**NATHALIA FERNANDA YAMBAY ZURITA**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2009**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos la presente Tesis a nuestros Padres y a Dios por ser la fuente de nuestra inspiración y motivación para superarnos cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

ANA ERAZO DÍAZ  
CRISTÓBAL MONCAYO BERMÚDEZ  
NATHALIA YAMBAY ZURITA

## **AGRADECIMIENTO**

**Agradecemos,**

A Dios por enseñarnos el camino correcto de la vida  
A Nuestros Padres y Hermanos por creer y confiar siempre en nosotros, y  
apoyarnos en todas las decisiones tomadas en nuestras vidas.

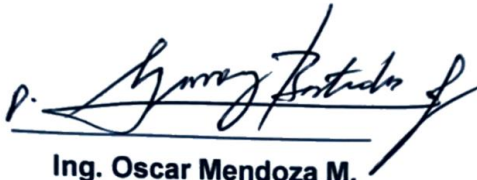
A Nuestro Director de Tesis Ing. Omar Maluk por su disposición y ayuda  
brindada.

A Nuestros maestros por sus consejos y por compartir sus amplios  
conocimientos y experiencias.

A nuestros amigos por su apoyo incondicional.

ANA ERAZO DÍAZ  
CRISTÓBAL MONCAYO BERMÚDEZ  
NATHALIA YAMBAY ZURITA

**TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**



**Ing. Oscar Mendoza M.**  
**Presidente del Tribunal**



**Ing. Omar Maluk S.**  
**Director del Proyecto**

---

**Vocal**

## DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en éste Proyecto, nos corresponden exclusivamente; y, el patrimonio intelectual de la misma, a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL"



---

ANA ERAZO DÍAZ



---

CRISTÓBAL MONCAYO BERMÚDEZ



---

NATHALIA YAMBAY ZURITA

## **INDICE GENERAL**

### **INTRODUCCIÓN**

<b>I.</b>	<b>Tipo de Empresa</b>	<b>1</b>
<b>II.</b>	<b>Accionistas</b>	<b>1</b>
<b>III.</b>	<b>Administración</b>	<b>1</b>
<b>IV.</b>	<b>Plan Estratégico: Misión, Visión y Objetivos Estratégicos.</b>	<b>2</b>
<b>V.</b>	<b>Organigrama</b>	<b>3</b>
<b>VI.</b>	<b>Distribución de Funciones y Responsabilidades.</b>	<b>3</b>
<b>VII.</b>	<b>Descripción del Proceso.</b>	<b>4</b>

### **CAPÍTULO 1**

<b>1.1</b>	<b>Análisis de Mercado (Investigación de Mercado)</b>	<b>7</b>
<b>1.2</b>	<b>Mercado de Oferta.</b>	<b>12</b>
<b>1.3</b>	<b>Mercado de Demanda.</b>	<b>12</b>
<b>1.4</b>	<b>Demanda Insatisfecha.</b>	<b>13</b>
<b>1.5</b>	<b>Análisis 4P's</b>	<b>13</b>
<b>1.5.1</b>	<b>Producto.</b>	<b>13</b>
<b>1.5.2</b>	<b>Precio</b>	<b>13</b>
<b>1.5.3</b>	<b>Plaza</b>	<b>14</b>
<b>1.5.4</b>	<b>Promoción</b>	<b>14</b>
<b>1.6</b>	<b>5'Cs.</b>	<b>15</b>
<b>1.7</b>	<b>Análisis FODA.</b>	<b>17</b>
<b>1.8</b>	<b>Comercialización</b>	<b>19</b>

## **CAPÍTULO 2**

<b>2</b>	<b>Estudio Técnico y Evaluación Financiera</b>	<b>53</b>
<b>2.1</b>	<b>Descripción detallada del Producto</b>	<b>53</b>
<b>2.1.1</b>	<b>Proceso de Producción</b>	<b>58</b>
<b>2.1.2</b>	<b>Proceso de Servicio</b>	<b>60</b>
<b>2.2</b>	<b>Estructura Administrativa</b>	<b>60</b>
<b>2.3</b>	<b>Infraestructura Física</b>	<b>62</b>
<b>2.3.1</b>	<b>Características</b>	<b>62</b>
<b>2.3.2</b>	<b>Localización</b>	<b>62</b>
<b>2.3.3</b>	<b>Permisos Requeridos para la creación del restaurante.</b>	<b>63</b>
<b>2.3.4</b>	<b>Capacidad Total Instalada</b>	<b>65</b>
<b>2.4</b>	<b>Impacto Ambiental</b>	<b>66</b>
<b>2.5</b>	<b>Maquinaria y Origen de la Maquinaria</b>	<b>68</b>
<b>2.6</b>	<b>Materia Prima, Materiales y su abastecimiento</b>	<b>70</b>
<b>2.7</b>	<b>Evaluación Financiera</b>	<b>72</b>
<b>2.7.1</b>	<b>Inversiones</b>	<b>72</b>
<b>2.7.2</b>	<b>Capital de Operación</b>	<b>73</b>
<b>2.8</b>	<b>Presupuestos de Costos y Gastos</b>	<b>74</b>
<b>2.8.1</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>74</b>
<b>2.8.2</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>75</b>
<b>2.8.3</b>	<b>Gastos Fijos</b>	<b>75</b>
<b>2.8.4</b>	<b>Gastos Variables</b>	<b>76</b>
<b>2.8.5</b>	<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>77</b>
<b>2.8.5.1</b>	<b>Depreciación</b>	<b>77</b>
<b>2.8.5.2</b>	<b>Amortización</b>	<b>77</b>
<b>2.8.6</b>	<b>Costos de Producción</b>	<b>77</b>
<b>2.9</b>	<b>Resultados y Situación Financiera</b>	<b>78</b>

2.9.1	Demanda Proyectada	78
2.10	Flujo de Caja	80
2.10.1	Flujo de Caja Financiado con deuda	81
2.11	Estado de Pérdidas y Ganancias	82
2.12	Balance General	84
2.13	Punto de Equilibrio	85
2.14	Retorno de la Inversión	85
2.15	Análisis de Sensibilidad	86
2.16	Análisis de Sensibilidad Simulación Cristal Ball	89
2.17	Indicadores de Rentabilidad	93
2.17.1	VAN	93
2.17.2	TIR	94
2.17.3	Rotación de Activos Fijos	94
2.17.4	Rotación de Activos Totales	95
2.17.5	ROA	95
2.17.6	Margen sobre Ventas	96
2.17.7	Contribución Marginal	96

### **CAPITULO 3**

3.1	Conclusiones y Recomendaciones.	97
3.1.1	Conclusiones	97
3.1.2	Recomendaciones	99

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>100</b>
---------------------	------------



## INDICE DE ANEXOS

• ANEXO 1	102
• ANEXO 2	102
• ANEXO 3	103
• ANEXO 4	105
• ANEXO 5	107
• ANEXO 6	108
• ANEXO 7	109
• ANEXO 8	111
• ANEXO 9	112
• ANEXO 10	113

# INTRODUCCIÓN

## **I. Tipo de Empresa**

El tipo de empresa que queremos establecer es un comedor de alimentos vegetarianos y de dieta, además brindaremos como valor agregado el servicio de suministrar los ingredientes y de enseñar la elaboración de dichos platillos; dirigido para la personas que estén interesadas en mejorar su salud mediante una buena alimentación.

## **II. Accionistas**

Nuestra empresa contara con cuatro accionistas de los cuales tres aportaran con el 60% de participación en la empresa y el otro accionista aportara con el 40% restante, por esta razón la empresa se financiara con el 100% de capital propio.

## **III. Administración**

La administración de la empresa estará a cargo de los propietarios, entre los cuales se delegaran las principales funciones y responsabilidades de la misma.

#### **IV. Plan Estratégico: Misión, Visión y Objetivos Estratégicos.**

##### **Misión**

Ser el restaurante con mayor tradición en gastronomía saludable, con proyección nacional, rebasando las expectativas de nuestros futuros clientes sirviéndoles platillos con alto contenido alimenticio, cumpliendo con las exigencias de calidad y servicio de un mercado cada vez más exigente, ofreciendo precios competitivos y asequibles a la comunidad en general.

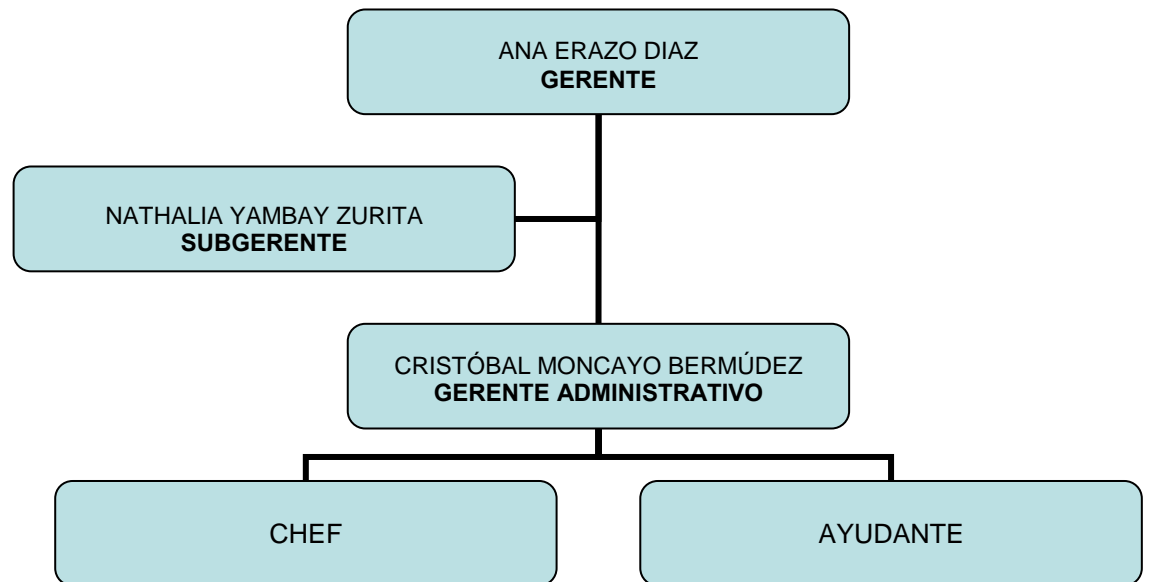
##### **Visión**

Posicionarse en el mercado nacional como una de las cadenas de restaurantes con más alto reconocimiento de marca a través del sabor y calidad de sus recetas, sus menús y su cultura de servicio, generando así los más altos retornos financieros a la inversión de sus accionistas.

##### **Objetivos Estratégicos:**

- Asegurar la continuidad de compra y lealtad por parte de nuestros futuros clientes.
- Incrementar la participación del mercado, mediante la fijación de precios y promociones de nuestros productos.

## V. Organigrama



## VI. Distribución de Funciones y Responsabilidades.

La Srta. Ana Erazo Díaz estará encargada de la función de gerente de la empresa esta designación fue acordada entre los propietarios de la empresa ella será responsable del manejo y funcionamiento del negocio, además tendrá que tomar decisiones importantes para lograr los objetivos propuestos por la empresa.

Nathalia Yambay Zurita será la subgerente ella será responsable de comunicarle cualquier novedad a la gerente como también de controlar al resto del personal.

Cristóbal Moncayo Bermúdez será el gerente administrativo el será responsable del manejo de todo el departamento financiero, además de comunicarles cualquier suceso a sus jefes inmediatos.

## VII. Descripción del Proceso.



El proceso que vamos a implementar para la preparación de nuestros productos es el siguiente:

Utilizaremos un horno mixto manejable y fácil de utilizar que se adapta al estilo personal de cada chef. Este horno ofrece varias posibilidades de trabajo, con memoria o de modo manual (versión P programable) o sólo de modo manual (versión D con mandos manuales, pero con nuevos display para visualizar mejor los valores programados).

Además podremos almacenar hasta 88 programas o recetas de 9 fases cada uno. Dividir el ciclo de cocción en varias fases, que se realizarán de modo automático más tarde sin necesidad de ser controladas, permite mejorar la calidad de cocción, usar menos grasas y controlar el punto final. Por otro

lado brinda la posibilidad de realizar recetas propias y originales, modalidades personales, estilos y acabados ya experimentados, las mismas que se podrán archivar y recuperar en cualquier momento para repetirlos con exactitud o para que sus ayudantes los realicen con la misma maestría.

Utilizaremos el Auto clima que es ideal para llevar los alimentos previamente cocinados, abatidos y refrigerados hasta la temperatura exacta de servicio. Gracias a esta opción, todas nuestras recetas llegarán a la mesa con la temperatura, humedad y fragancia de recién horneadas.

Los alimentos van a ser preparados con las siguientes opciones:

### **Cocción con vapor**

#### **Vapor en vacío: 70/90 °C y sonda de aguja.**

Con este horno se puede realizar todo tipo de cocción en vacío. Esta técnica, que goza de una creciente popularidad, reduce prácticamente a cero la merma de los alimentos, precisa muchos menos condimentos y facilita la conservación del producto cocinado, el cual, tras un abatimiento de temperatura, puede mantenerse a +3 °C hasta 20-25 días.

De este modo es posible ofrecer menús más completos sin esfuerzo adicional y sin riesgos. La cocción en vacío se realiza con ayuda de la exclusiva sonda de aguja; Las sondas de aguja también pueden utilizarse fuera del horno para controlar la temperatura de los alimentos en las fuentes de servicio o en los platos.

## Vapor forzado: 130 °C

La cocción con vapor forzado se utiliza como primera fase para cocinar verduras ultra congeladas o frescas con piel (papas, nabos, remolachas, etc.).

La ventaja del vapor a 130 °C es que reduce la diferencia de temperatura que se produce en el horno cuando se introducen grandes cantidades de producto frío para cocerlos con vapor.

Con este horno podremos mejorar todas las fases de cocción y, al mismo tiempo, reducir el consumo de energía, minimizar el uso de condimentos, reducir el derroche del producto, eliminar los desperdicios causados por cocciones incorrectas y anular los tiempos muertos con un ventajoso aprovechamiento del tiempo del personal. Además nos proporciona otra enorme ventaja: disponer de más espacio en la cocina gracias al uso de una sola máquina en lugar de varias ollas, cacerolas, fuegos y equipos diferentes. Todas estas ventajas, expresadas en valor económico, hacen que la inversión se amortice rápidamente.



## **CAPÍTULO 1**

### **1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

Desde que llegamos al mundo, la comida es imprescindible para asegurar la vida. La alimentación nos permite desarrollarnos plenamente, conservar la salud y la vitalidad, mantener un óptimo rendimiento intelectual e incluso prevenir, superar o aliviar diversas enfermedades.

Alimentarse es una necesidad tan básica que todas las sociedades, desde la más remota antigüedad, han procurado satisfacerla a toda costa. Todos los pueblos y todas las culturas fueron desarrollando, siglo tras siglo, diferentes sistemas de alimentación que les aseguraban la supervivencia y cuyo conocimiento se encargaron de transmitir generación tras generación.

Así surgieron las más diversas tradiciones culinarias y gastronómicas: desde la importante alimentación egipcia hasta la sofisticada y antiquísima cocina china, sin olvidar la alimentación de los pueblos capaces de sobrevivir en climas tan hostiles y extremos como los helados polos árticos o las selvas tropicales.

En nuestra sociedad actual, donde la oferta de alimentos es amplísima, comer bien es posible e incluso fácil. Sin embargo, parece que el ritmo de vida actual es cada vez más intenso: la flexibilidad laboral, incorporación de la mujer al trabajo, movilidad geográfica son algunos factores que hacen del tiempo un factor vital repercutiendo de manera notable en los hábitos alimenticios de la sociedad.



Por eso es importante que toda la población conozca la moderna ciencia de la nutrición, la dietética y el vegetarianismo. Ésta nos explica cómo organizar nuestra alimentación y nos proporciona los conocimientos suficientes para asegurarnos un buen estado de salud, además de ayudarnos a mantener un corazón sano, presión sanguínea mas baja, control de la diabetes, prevención del cáncer etc.

El reto es comer bien a pesar de la falta de tiempo, el ritmo acelerado de vida en la sociedad moderna y las diversas situaciones de estrés que se presentan cotidianamente. La solución está en conocer las claves de una buena alimentación y aprovechar todas las facilidades que el mercado nos ofrece para obtener los buenos alimentos necesarios.

Es por esto que el mercado de productos dietéticos está en un momento de crecimiento y hay una tendencia importante en los últimos años a consumir productos sanos. Casi todos los productos de consumo masivo leches, refrescos, jugos, cervezas, atún, panes y golosinas figuran en los anaqueles con su respectiva versión ligera. Este crecimiento viene provocado por diversos factores: mayor poder adquisitivo de la gente, mayor preocupación de los individuos por estar en forma y por la alimentación sana.

El vegetarianismo es otra forma poderosa y agradable de alcanzar una buena salud, ser vegetariano en el país era realmente difícil. "En esa época no existían tiendas especializadas y, a lo más, había que ir a un lugar específico a comprar un par de cosas y después a otro, por dos cosas más". El modo de comer vegetariano se basa en una amplia variedad de alimentos que sacian el deseo de comer, además de ser delicioso y sanos.

## **Perfil del cliente**

Los consumidores de productos bajos en calorías y grasas son, por lo general, amas de casas entre 18 y 44 años de edad. Pero al verificar algunas categorías, como los edulcorantes artificiales, el consumo se reduce a mujeres de clase alta y de clase media, mientras que en otros casos, como el atún envasado en agua, el abanico de clientes se abre hacia un público más joven.

Los productos sanos comenzaron a pisar el mercado Ecuatoriano de una manera tímida a principios de la década de los años 90 y, simultáneamente con el auge experimentado en Estados Unidos, ganaron un espacio que fue creciendo no sólo de este tipo de productos, sino de los servicios relacionados con esta tendencia que busca salud y resguardo de la apariencia. Sin olvidar la responsabilidad de las cadenas de comida rápida en los desórdenes alimentarios de sus clientes, las han llevado a ofrecer menús basados en ensaladas y pollo desgrasado, e incluso ofrecer leche como parte de sus combos.

Además, la teórica preocupación de la cocina moderna por el cuerpo sano, junto a la información que llega al consumidor en gran parte por la publicidad (con su intento de vender a toda costa un concepto muy particular de comida sana y consejos médicos) lleva a muchos consumidores a contradicciones y confusión.

En este campo la industria alimentaría, se ha abierto camino con la incorporación de los *alimentos funcionales*, que con el tiempo van diferenciándose y especificándose en nuevos subtipos. Ante todos estos cambios, aparece la conciencia de la tradición culinaria, la revalorización de lo tradicional, la consideración de que la cocina constituye un patrimonio cultural importante que debe ser preservado.

Junto a estos aspectos, el nuevo concepto de tiempo, que hay que preservar, repercute en la búsqueda del “ahorro de tiempo”, llevado al contexto culinario, sustituyendo a los comensales. Esto ha traído consigo una proliferación de restaurantes de comida rápida y de comida precocinada, con la consecuente homogeneización alimentaria y cambios conductuales en nuestra sociedad.

Es por todo esto que en la actualidad se ha hecho necesario e imprescindible proclamar algo de lo que nuestros abuelos no habrían dudado: hay que comer para conseguir un desarrollo correcto, para mantener el organismo en pleno estado de salud y para conseguir un perfecto funcionamiento del cerebro, y no tan sólo para saciar el hambre o satisfacer el capricho por algunos alimentos.

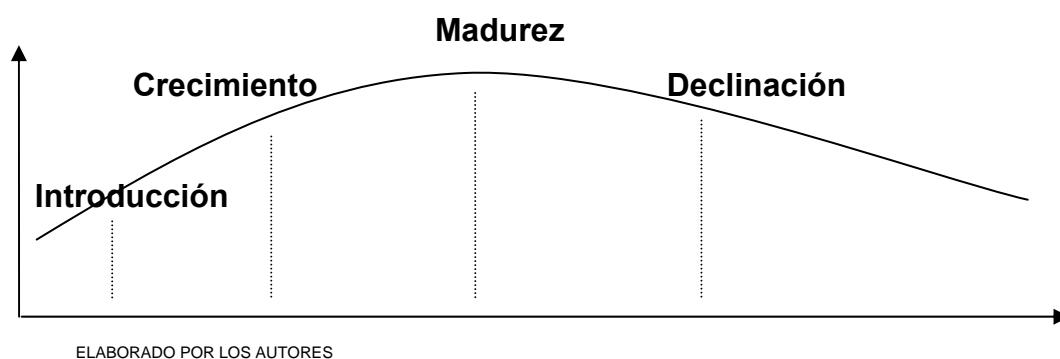
Las autoridades competentes en materia de salud y nutrición, lanzan continuamente estudios sobre los hábitos de la población, que cada vez descuida más su alimentación y por tanto su salud. Este hecho es lo que hace diferenciar nuestro negocio de otros ya existentes en el sector, al ofrecer comida elaborada con ingredientes naturales, frescos y llevarla hasta el domicilio del cliente, además ofrecer ingredientes solo para que la ama de casa que este interesada en mantener una alimentación saludable, elabore la comida observando el proceso mediante el internet, en el cual se encontraran videos para la elaboración de distintos platos en la semana.

Además entrevistamos a los propietarios de Dieta Zona, ubicados en la Ciudad del Sol – Edificio Equilibrium – Planta Baja. Ellos nos ayudaron a la validación de nuestro tema, indicándonos que nuestro proyecto es viable, ya que existe la necesidad de de crear un lugar en el cual se provea de comida vegetariana y dietética para aquellas personas que necesiten alimentarse de una manera saludable, y como también suministrar los ingredientes, junto con la enseñanza de las diferentes recetas que se puedan elaborar. Nos

dieron la idea de tener un horno industrial, en el cual mediante un proceso puedan los alimentos preparados mantenerse durante 20 - 25 días sin descomponerse a una temperatura de  $+3^{\circ}\text{C}$ . Gracias a esto podríamos minimizar los desperdicios de alimentos y de esta manera disminuir los costos.



## 1.2 MERCADO DE OFERTA



El mercado de oferta al cual nosotros representamos es el del servicio de comida vegetariana y dietética. Este mercado no está saturado por la competencia, ya que se encuentra en una etapa de crecimiento; debido a esto se tiene la oportunidad de incursionar en dicho mercado y obtener ganancias. Ofreciendo un servicio diferenciado al de los demás, que no solo se dedique a servir comida en un local sino del envío de la comida a domicilio, además de un servicio auxiliar de suministro de los ingredientes y la enseñanza por medio del internet a las personas interesadas en aprender a cocinar de una manera sana.

## 1.3 MERCADO DE DEMANDA

El mercado de demanda para nuestro producto será el público en general, porque para este tipo de producto la demanda suele ser directa, es decir, que el cliente busca claramente un producto vegetariano y dietético. La demanda serán las personas que trabajan, residen o quieren alimentarse de una manera saludable.

## **1.4 DEMANDA INSATISFECHA**

La necesidad de que exista un servicio de comida que pueda brindar el suministro de ingredientes a domicilio o la comida elaborada, la enseñanza de la elaboración de dichos platos para que el ama de casa o los ejecutivos puedan alimentarse de una manera saludable, existe en la actualidad, porque hay muchas personas que están cambiando sus hábitos alimenticios y buscan suplementar su dieta diaria con nutrientes y sustancias que no se toman en la dieta normal. Esta necesidad también existe en las personas que desean perder peso, deportistas o personas que tienen problemas de diabetes o de colesterol. Dichas personas tienen esa necesidad de buscar algún local que brinde un servicio óptimo acorde a sus necesidades.

## **1.5 ANÁLISIS 4P'S**

### **1.5.1 PRODUCTO**

Se trata de preparar comida en un local en el que, no sólo se sirva la comida vegetariana y dietética, sino que también se la sirva a domicilio. El suministro de los ingredientes, y la enseñanza por medio del internet son servicios auxiliares integrados en la oferta del restaurante.

### **1.5.2 PRECIO**

Para establecer el precio es necesario considerar lo siguiente:

- Los costos del negocio y por análisis los costes por servicio dada una estructura.
- Los precios de la competencia por servicios similares.
- El precio que el cliente estaría dispuesto a pagar por este servicio.
- Los gastos de elaboración.

En el sector centro de la ciudad de Guayaquil, el precio de la competencia es muy representativo, ya que el cliente acudirá de manera diaria a nuestro servicio y debido a eso el precio debe compensarle de otras opciones, como por ejemplo: ir a la casa y prepara la comida o acudir a un restaurante.

El valor del producto estará dado por tarifas de menú y persona que es de (\$ 2.50 – \$3.50 y \$4.00 – \$5.00) y (\$3.50 – \$4.00 y \$4.50 – \$5.50) vegetarianos y dietéticos respectivamente.

### **1.5.3 PLAZA**

Nuestro servicio estará localizado en el centro de la ciudad de Guayaquil, entre las calles Pichincha y Luque. Se considera este lugar un punto clave para emprender nuestro negocio, debido a la afluencia de personas que se ven afectadas por comer alimentos no sanos, debido a la gran cantidad de restaurantes que elaboran alimentos con elevados niveles de grasa.

### **1.5.4 PROMOCIÓN**

- Nuestro personal serán los primeros en difundir nuestro producto, debido a que ellos serán los que recomendarán platos o harán sugerencias a los clientes.
- Se incluirá nuestros datos en las páginas amarillas y en el internet, especificando nuestra misión, visión y servicio al cual nos dedicamos.
- Elaborar promociones en los días con meno afluencia de clientes (descuentos, combos, etc.).
- Elaborar un logotipo que sea fácilmente recordado y que el cliente asocie al producto con lo sus expectativas diferenciándolo de la competencia.

## 1.6 ANÁLISIS 5C'S

**COMPETIDORES.-** Para el análisis de la competencia en Guayaquil hay que distinguir varios tipos principales de competidores indirectos:

- *Supermercados e hipermercados* que dentro de su servicio de supermercado, cuentan con artículos dietéticos y a precios competitivos, y entre ellos, productos dietéticos.
- *Herbolarios* donde se puedan encontrar algunos de estos productos.
- *Farmacias*, que incluyan artículos naturales y dietéticos, como infusiones, cápsulas, etc.
- *Tiendas especializadas* en elaboración de comida dietética o vegetariana.

**COMPETIDORES POTENCIALES.-** Son aquellos restaurantes dietéticos y vegetarianos que planeen ingresar al mercado empresarial en Guayaquil dando un servicio idéntico al de nuestro proyecto.

**PROVEEDORES.-** La política de nuestro negocio con respecto a los proveedores se basará en el desarrollo de relaciones a largo plazo y mutuamente beneficiosas, que permitan mantener los estándares de calidad de la compañía.

Los productos básicos de nuestro menú serán comprados a empresas ecuatorianas, para reafirmar la confianza de nuestra empresa en la industria nacional. Desde las materias primas, y durante todo el proceso de producción (cadena de valor), nos comprometemos a brindar siempre la máxima calidad, seguridad, frescura y sabor en todos los productos.



Los proveedores serán:

- Mercados o plazas cercanas al local, la cual permitirá el abastecimiento de la materia prima.
- Supermercados: Mi Comisariato o Supermaxi, proveerán en la mayoría de los productos no perecibles y artículos de limpieza, también será proveedor de carne y leche de soya.

Algunos de nuestros proveedores tendrán un bajo poder de negociación debido a que existe en el mercado una gran diversidad de oferentes los cuales venden los mismos productos teniendo la opción de comparar precios.

**CLIENTES.-** El negocio se dirigirá al público en general, si bien la demanda de este tipo de productos suele ser una demanda directa, en la que el cliente busca claramente un producto saludable. Estos tendrán un alto poder de negociación ya que tienen la opción de elegir entre diversidad de platos.

**SUSTITUTOS.-** Existen algunos locales que ofrecen comidas nutritivas, de las cuales se pueden citar:

- Comida Vegetariana – Ubicado Víctor Manuel Rendón y Baquerizo Moreno.
- Comedor San Francisco – Ubicado en Vélez entre Chile y Pedro Carbo.
- Cafetería de Casa Tosi – Ubicado en P. Icaza y Pichincha.

## **1.7 ANÁLISIS FODA**

### **FORTALEZAS**

- 1.- Primer restaurante de comida sana (vegetariana y dietética), dirigido al sector empresarial, como a las amas de casa de la ciudad de Guayaquil.
- 2.- Ofrecer comida vegetariana y dietética basada en mantener una alimentación balanceada, las cuales tiene bajo nivel de grasa; y además son nutrientes y vitaminizantes.
- 3.- Servicio a domicilio de los ingredientes para la preparación de los alimentos, como también los platos ya preparados para empresas y hogares, los cuales no ofrece la competencia.
- 4.- Innovación de Platos y variación constante del menú.
- 5.- Los costos de materia prima son bajos, porque se adquieren al por mayor.

### **OPORTUNIDADES**

- 1.- El lugar en el cual vamos a estar ubicados no existen otros restaurantes que ofrecen un servicio similar al nuestro.
- 2.- En la actualidad el número de personas interesadas en mejorar su estilo de alimentación está en crecimiento.
- 3.- La posibilidad de apertura de otra sucursal a mediano o largo plazo.

4.- La oportunidad de poseer un horno industrial, en el cual mediante un proceso podrán los alimentos preparados mantenerse durante 22 a 25 días sin descomponerse a una temperatura + 3<sup>0</sup>C.

**DEBILIDADES:**

- 1.- Ser una empresa nueva que carece de experiencia.
- 2.- La falta de lealtad de los consumidores de nuestro servicio.

**AMENAZAS:**

- 1.- Los restaurantes pueden aplicar estrategias de competencia agresiva.
- 2.- El ingreso de nuevos competidores.
- 3.- Políticas imprescindibles del Gobierno.
- 4.- Desestabilización económica.

## **1.8 COMERCIALIZACIÓN**

En la semana previa al lanzamiento, visitaremos a las diferentes empresas en el centro de la ciudad, presentaremos nuestro servicio a los departamentos de recursos humanos, para que nos ayude con los correos electrónicos de sus empleados y poder enviarles la información de nuestro servicio.

Entregar volantes a las personas que caminen por los alrededores de nuestro negocio. Además entregaremos trípticos en los cuales se detallarán brevemente los beneficios que ofrece este tipo de comidas para la salud y reducción de peso; descripción del menú vegetariano y/o dietético, precios y formas de pago de almuerzos. Adjunto a esto habrá un adhesivo que describa el servicio a domicilio de la comida preparada o el suministro de los ingredientes para aquellas personas que quieran aprender a realizar este tipo de comidas con tan solo ingresar a nuestra página de internet.

## ENCUESTA

EDAD \_\_\_\_ SEXO F \_\_ M \_\_

OCUPACIÓN: \_\_\_\_\_

LUGAR: \_\_\_\_\_

### 1.- ¿CON QUÉ FRECUENCIA ALMUERZA USTED EN EL CENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL?

- Diariamente \_\_\_\_\_
- Una vez a la semana \_\_\_\_\_
- Una vez al mes \_\_\_\_\_
- Mas de una vez al mes \_\_\_\_\_
- Rara vez \_\_\_\_\_

### 2.- ¿CUÁL ES SU INGRESO MENSUAL?

- Menos de \$200.00 \_\_\_\_\_
- Entre \$200 - \$400 \_\_\_\_\_
- Entre \$401 - \$600 \_\_\_\_\_
- Mas de \$600 \_\_\_\_\_

### 3.- ENTRE LOS LOCALES QUE SE ENCUENTRAN EN EL CENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, POR LO GENERAL USTED PIDE:

- Almuerzos \_\_\_\_\_
- Platos a la carta \_\_\_\_\_
- Combos \_\_\_\_\_
- Pizzas \_\_\_\_\_
- Lasaña \_\_\_\_\_
- Comida Dietética \_\_\_\_\_
- Comida Vegetariana \_\_\_\_\_
- Otros \_\_\_\_\_

### 4.- ¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES DE PAGO POR ALMUERZOS LE INTERESA?

- Que la empresa en la que usted labora, le descuente de su sueldo el valor del almuerzo. \_\_\_\_\_
- Prefiere realizar un pago semanal \_\_\_\_\_
- Prefiere realizar un pago quincenal \_\_\_\_\_
- Pagar en efectivo diariamente. \_\_\_\_\_

**5.- ¿A DEGUSTADO ALGUNA VEZ COMIDA VEGETARIANA Y/O DIETÉTICA?**

- SI \_\_\_\_ ¿CUÁL ES EL MOTIVO?
- a.- Económico \_\_\_\_\_
  - b.- Bajar de Peso \_\_\_\_\_
  - c.- Conservar el peso \_\_\_\_\_
  - d.- Es saludable \_\_\_\_\_
- NO \_\_\_\_ ¿CUÁL ES EL MOTIVO?
- a.- No le llama la atención \_\_\_\_\_
  - b.- No sabe en qué consiste \_\_\_\_\_
  - b.- Es costoso \_\_\_\_\_
  - c.- Otros \_\_\_\_\_

**6.- ¿SI EXISTIERA EN ESTA AREA UN RESTAURANTE QUE LE OFREZCA COMIDA VEGETARIANA Y/O DIETÉTICA, LO VISITARÍA?**

- Sí \_\_\_\_\_
- No \_\_\_\_\_
- Tal vez \_\_\_\_\_

**7.- ¿SI EXISTIERA EN ESTA AREA UN RESTAURANTE QUE LE ENSEÑE A PREPARAR COMIDA VEGETARIANA Y/O DIETÉTICA, LO VISITARÍA?**

- Sí \_\_\_\_\_
- No \_\_\_\_\_
- Tal vez \_\_\_\_\_

**8.- ¿COMERÍA USTED COMIDAS VEGETARIANAS CON FRECUENCIA?**

- Sí \_\_\_\_ ¿Cuál de las siguientes opciones preferiría usted?
- ALMUERZOS \_\_\_\_\_
  - PLATOS A LA CARTA \_\_\_\_\_
  - COMBOS \_\_\_\_\_
- No \_\_\_\_

**9.- ¿COMERÍA USTED COMIDAS DIETÉTICAS CON FRECUENCIA?**

- Sí \_\_\_\_ ¿Cuál de las siguientes opciones preferiría usted?
- ALMUERZOS \_\_\_\_\_
  - PLATOS A LA CARTA \_\_\_\_\_
  - COMBOS \_\_\_\_\_
- No \_\_\_\_

**10.- ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UN ALMUERZO?**

➤ VEGETARIANO

a.- \$2.50 - \$3.50 \_\_\_\_\_

b.- \$4.00 - \$5.00 \_\_\_\_\_

➤ DIETÉTICO

a.- \$3.50 - \$4.00 \_\_\_\_\_

b.- \$4.50 - \$5.00 \_\_\_\_\_

b.- \$5.50 - \$6.00 \_\_\_\_\_

**Muchas Gracias!!!**

## **RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS**

El día lunes 1 de diciembre del 2008, nosotros realizamos la encuesta a un total de 60 personas en el centro de la ciudad de Guayaquil de las cuales obtuvimos los siguientes resultados.

De las mujeres encuestadas entre la edad de 20 y 30 años obtuvimos que el 79% de ellas almuerza en el centro de la ciudad diariamente, el 17% una vez a la semana y el 4% restante rara vez.

De las mujeres encuestadas entre la edad de 31 y 45 años obtuvimos que el 100% de ellas almuerza en el centro de la ciudad diariamente.



ELABORADO POR LOS AUTORES

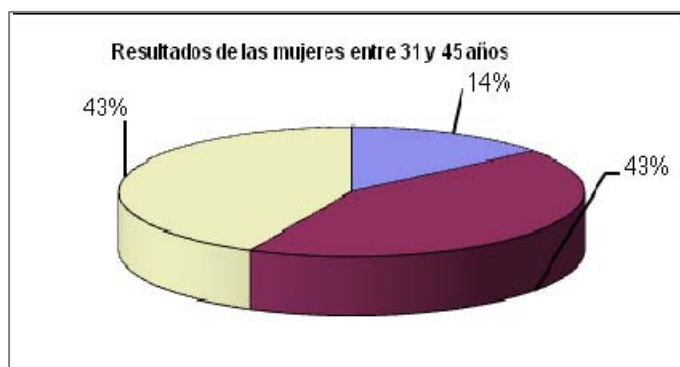


ELABORADO POR LOS AUTORES



El 71% de las personas encuestadas tiene un ingreso mensual entre \$200 y \$400, el 17% entre \$401 y \$600 y el 12% restante tiene un ingreso menor de \$200.

El 43% de las personas encuestadas tiene un ingreso mensual entre \$200 y \$400, el 43% entre \$401 y \$600 y el 14% restante tiene un ingreso menor de \$200.



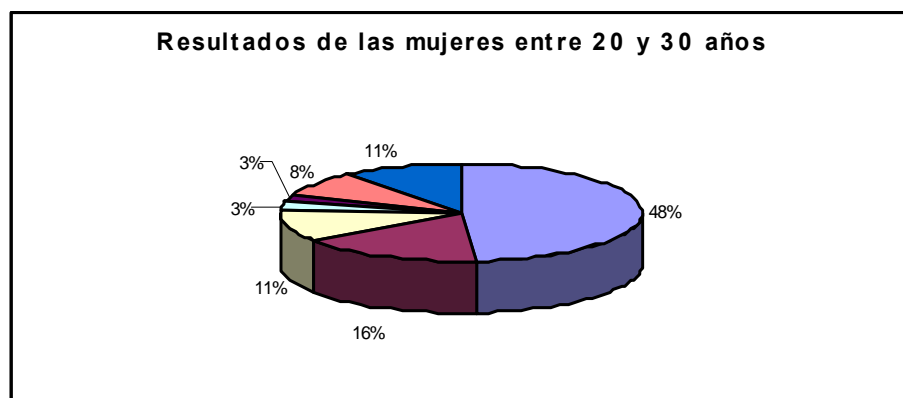
ELABORADO POR LOS AUTORES



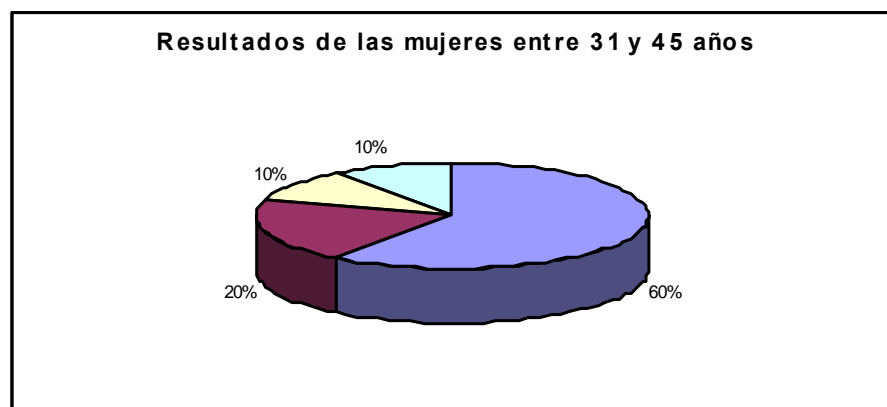
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 49% de las mujeres por lo general piden almuerzo cuando se encuentran en los diferentes locales del centro de la ciudad, el 16% piden platos a la carta, el 22% piden combos y comida vegetariana, el 7% piden comida dietética y el 6% restante piden pizzas y lasañas.

El 60% de las mujeres por lo general piden almuerzo cuando se encuentran en los diferentes locales del centro de la ciudad, el 20% piden platos a la carta, el 10% piden combos, y el 10% restante piden comida vegetariana.



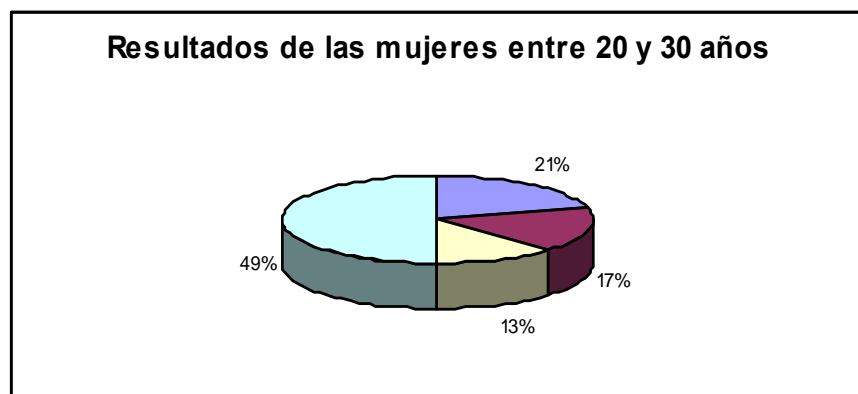
ELABORADO POR LOS AUTORES



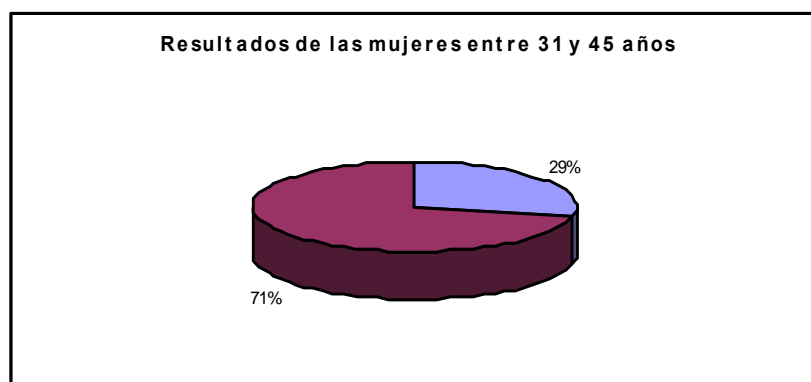
E  
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 49% prefieren pagar el almuerzo en efectivo diariamente, el 21% prefieren que la empresa en la que laboran les descuenten el valor del almuerzo del sueldo que ellos perciben, el 17% prefieren realizar pagos semanales y el 13% restante prefieren realizar pagos quincenales.

El 71% prefieren pagar el almuerzo en efectivo diariamente, y el 29% restante prefieren que el pago lo realice la empresa y se los descuenten del sueldo de ellas.



ELABORADO POR LOS AUTORES

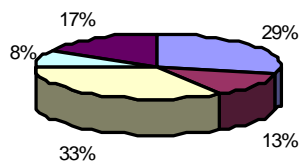


ELABORADO POR LOS AUTORES

El 33% de las mujeres si a degustado alguna vez comida vegetariana y dietética porque es saludable, el 30% por bajar de peso, el 13% por conservar el peso, el 17% que no ha degustado esta comida es porque no sabe en qué consiste y el 7% restante no ha degustado porque no le llama la atención.

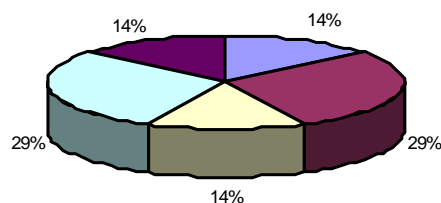
El 14% de las mujeres si a degustado alguna vez comida vegetariana y dietética porque es saludable, el 14% por bajar de peso, el 29% por conservar el peso, el 29% que no ha degustado esta comida es porque no sabe en qué consiste y el 14% restante no ha degustado porque es muy costoso.

### Resultados de las mujeres entre 20 y 30 años



ELABORADO POR LOS AUTORES

### Resultados de las mujeres entre 31 y 45 años



ELABORADO POR LOS AUTORES

El 87% nos indico que si visitarían un restaurante que les ofrezca comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, y el 13% restante nos dijeron que tal vez lo visitarían.

El 86% nos indico que si visitarían un restaurante que les ofrezca comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, y el 14% restante nos dijeron que tal vez lo visitarían.



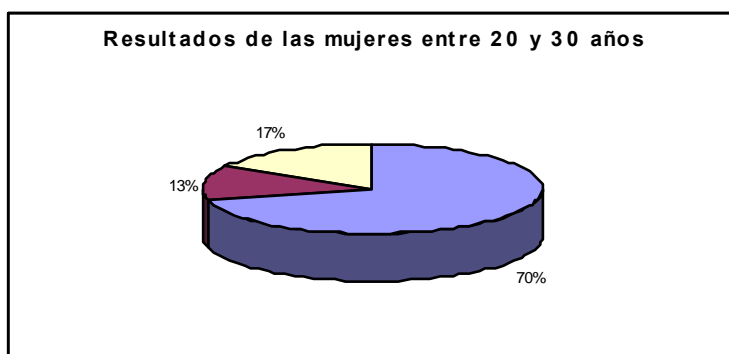
ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

El 71% nos indico que si visitarían un restaurante que les enseñe a preparar comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, el 17% nos dijo que tal vez lo visitarían, y el 12% restante nos dijeron que no lo visitarían.

El 57% nos indico que si visitarían un restaurante que les enseñe a preparar comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, el 29% nos dijo que tal vez lo visitarían, y el 14% restante nos dijeron que no lo visitarían.



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

El 58% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida vegetariana con frecuencia, pero solo almuerzos, el 13% solo platos a la carta y el 29% nos dijeron que no consumirían comida vegetariana con frecuencia.

El 43% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida vegetariana con frecuencia, pero solo almuerzos, el 14% solo platos a la carta y el 43% nos dijeron que no consumirían comida vegetariana con frecuencia.



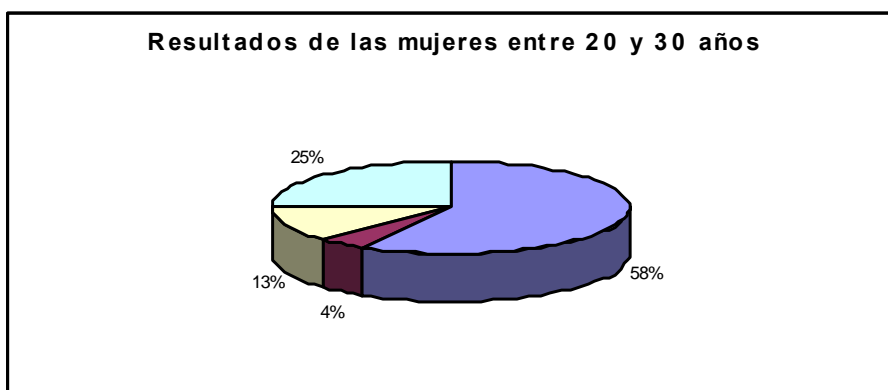
ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

El 58% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida dietética con frecuencia, pero solo almuerzos, el 4% solo platos a la carta, el 13% solo combos, y el 25% nos dijeron que no consumirían comida dietética con frecuencia.

El 57% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida dietética con frecuencia, pero solo almuerzos, el 14% solo platos a la carta, y el 29% nos dijeron que no consumirían comida dietética con frecuencia.



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES



El 71% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$2.50 y \$3.50 por un almuerzo vegetariano, y el 21% restante entre \$4.00 y \$5.00.

El 71% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$3.50 y \$4.00 por un almuerzo dietético, y el 21% restante entre \$4.50 y \$5.00.

El 100% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$2.50 y \$3.50 por un almuerzo vegetariano.

El 100% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$3.50 y \$4.00 por un almuerzo dietético.



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

## **HOMBRES**

El 61% de las personas encuestadas tiene un ingreso mensual entre \$200 y \$400, y el 39% restante tiene un ingreso menor de \$200.

El 45% de las personas encuestadas tiene un ingreso mensual entre \$200 y \$400, el 45% tiene un ingreso mensual entre \$401 y \$600 y el 10% restante tiene un ingreso mayor de \$600.



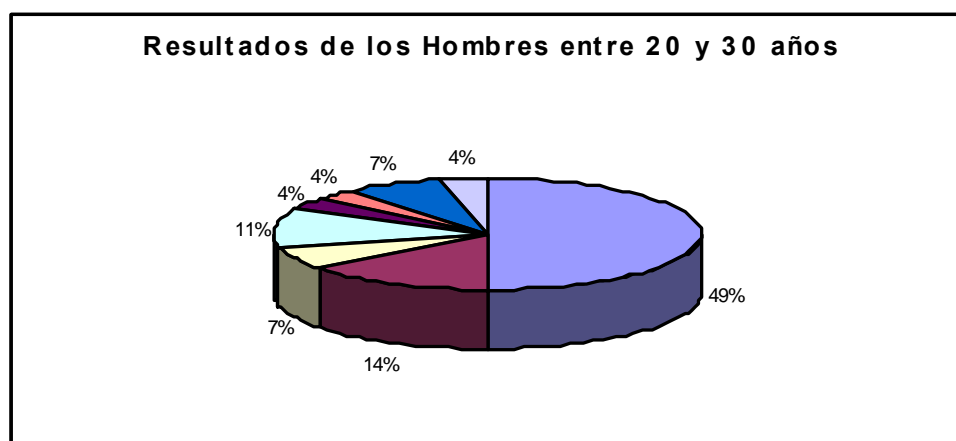
ELABORADO POR LOS AUTORES



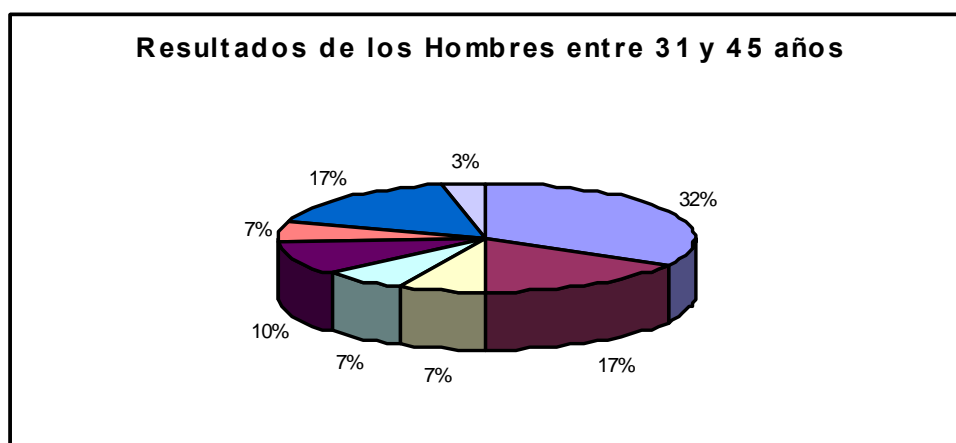
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 50% por lo general piden almuerzo cuando se encuentran en los diferentes locales del centro de la ciudad, el 14% piden platos a la carta, el 7% piden combos, el 11% piden pizzas, el 7% piden lasaña y comida dietética, el 7% pide comida vegetariana, y el 4% piden otros

El 33% por lo general piden almuerzo cuando se encuentran en los diferentes locales del centro de la ciudad, el 17% piden platos a la carta, el 7% piden combos, el 7% piden pizzas, el 10% piden lasaña, el 6% pide comida dietética, el 17% pide comida vegetariana, y el 3% piden otros



ELABORADO POR LOS AUTORES



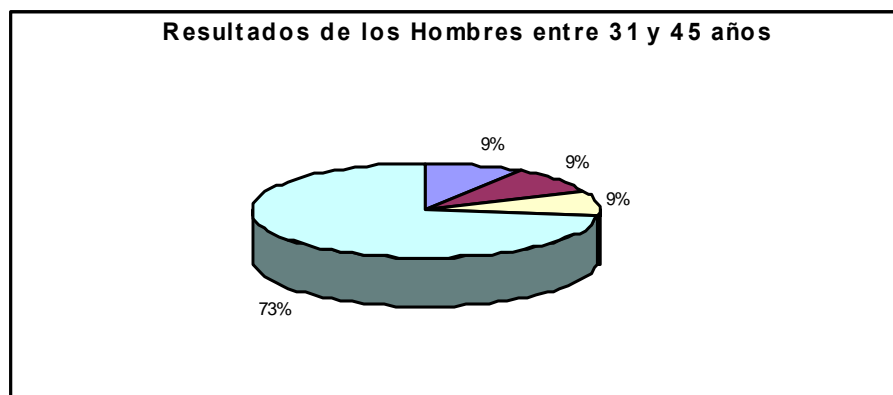
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 62% prefieren pagar el almuerzo en efectivo diariamente, el 28% prefieren que la empresa en la que laboran les descuentos el valor del almuerzo del sueldo que ellos perciben, el 5% prefieren realizar pagos semanales y el 5% restante prefieren realizar pagos quincenales.

El 73% prefieren pagar el almuerzo en efectivo diariamente, el 9% prefieren que la empresa en la que laboran les descuentos el valor del almuerzo del sueldo que ellos perciben, el 9% prefieren realizar pagos semanales y el 9% restante prefieren realizar pagos quincenales.



ELABORADO POR LOS AUTORES



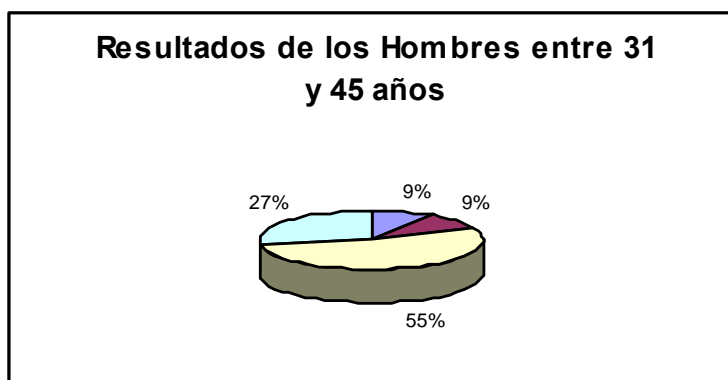
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 50% de los hombres encuestados si a degustado alguna vez comida vegetariana y dietética porque es saludable, el 17% por conservar el peso, el 22% que no ha degustado esta comida es porque no sabe en qué consiste y el 6% restante no ha degustado porque no le llama la atención.

El 55% de los hombres encuestados si a degustado alguna vez comida vegetariana y dietética porque es saludable, el 9% por conservar el peso, el 9% por bajar de peso, y el 27% que no ha degustado esta comida es porque no sabe en qué consiste.



ELABORADO POR LOS AUTORES



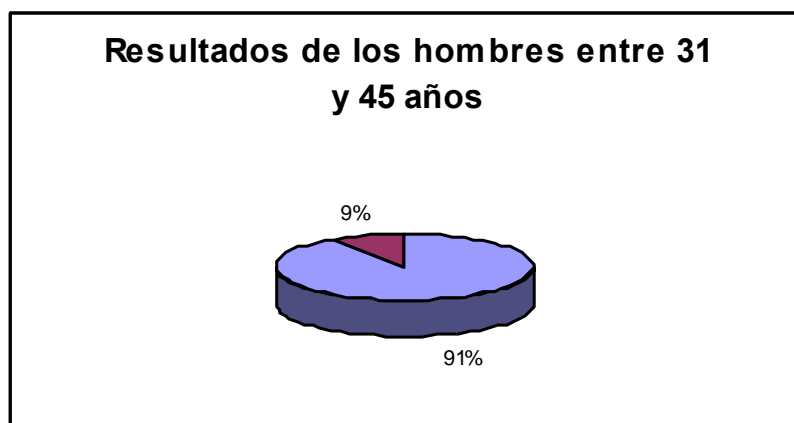
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 61% nos indico que si visitarían un restaurante que les ofrezca comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, el 28% restante nos dijeron que tal vez lo visitarían, y el 11% nos dijeron que no lo visitarían.

El 91% nos indico que si visitarían un restaurante que les ofrezca comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, y el 9% restante nos dijeron que tal vez lo visitarían.



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

El 39% nos indico que si visitarían un restaurante que les enseñe a preparar comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, el 33% nos dijo que tal vez lo visitarían, y el 28% restante nos dijeron que no lo visitarían.

El 46% nos indico que si visitarían un restaurante que les enseñe a preparar comida vegetariana y dietética si existiera en el centro de la ciudad, el 27% nos dijo que tal vez lo visitarían, y el 27% restante nos dijeron que no lo visitarían.



ELABORADO POR LOS AUTORES



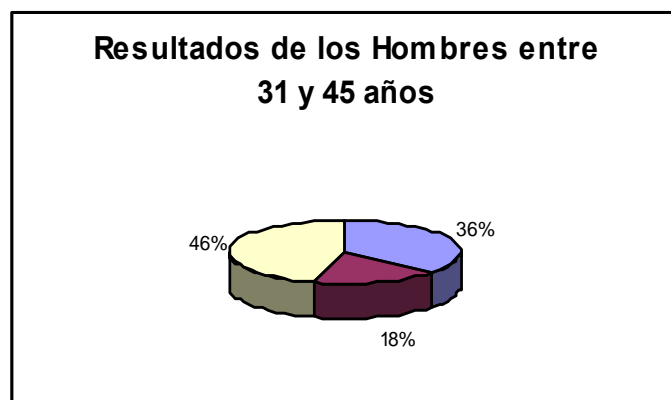
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 22% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida vegetariana con frecuencia, pero solo almuerzos, el 28% solo platos a la carta y el 50% nos dijeron que no consumirían comida vegetariana con frecuencia.

El 36% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida vegetariana con frecuencia, pero solo almuerzos, el 18% solo platos a la carta y el 46% nos dijeron que no consumirían comida vegetariana con frecuencia.



ELABORADO POR LOS AUTORES

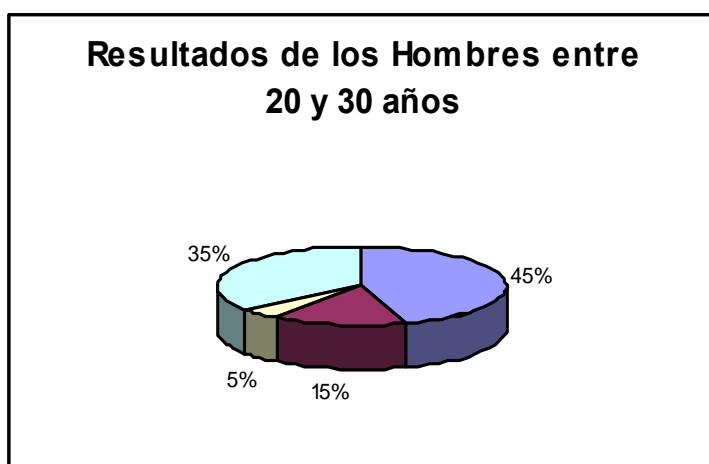


ELABORADO POR LOS AUTORES

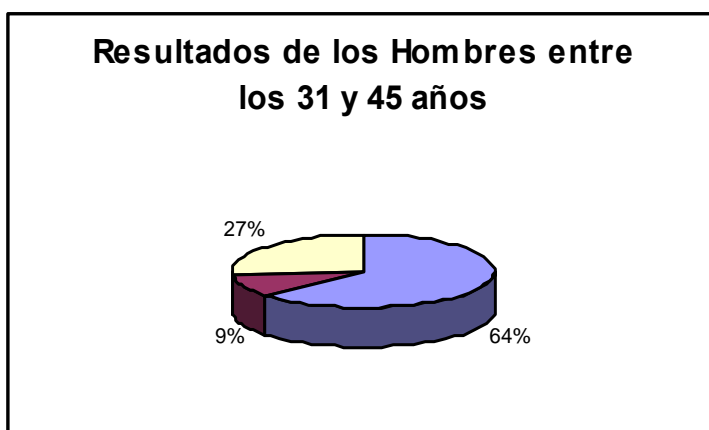


El 45% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida dietética con frecuencia, pero solo almuerzos, el 15% solo platos a la carta, el 5% solo combos, y el 35% nos dijeron que no consumirían comida dietética con frecuencia.

El 64% de las encuestadas nos dijeron que consumirían comida dietética con frecuencia, pero solo almuerzos, el 9% solo platos a la carta, y el 27% nos dijeron que no consumirían comida dietética con frecuencia.



ELABORADO POR LOS AUTORES



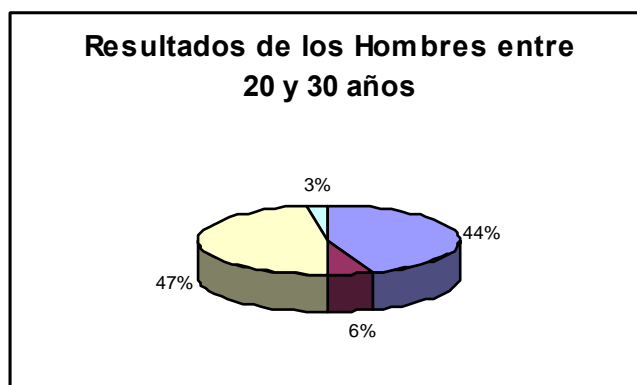
ELABORADO POR LOS AUTORES

El 89% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$2.50 y \$3.50 por un almuerzo vegetariano, y el 11% restante entre \$4.00 y \$5.00.

El 94% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$3.50 y \$4.00 por un almuerzo dietético, y el 6% restante entre \$4.50 y \$5.00.

El 27% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$2.50 y \$3.50 por un almuerzo vegetariano, y el 73% restante entre \$4.00 y \$5.00.

El 45% de las encuestadas estarían dispuestas a pagar entre \$3.50 y \$4.00 por un almuerzo dietético, y el 55% restante entre \$4.50 y \$5.00.



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

**FOTOS**



## TABLA DE ALIMENTOS

<b>LACTEOS: NUTRIENTES CADA 100 GRAMOS</b>				
<b>1.1 Leches</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Leche descr. en polvo	36	5.1	3.5	0.1
Leche entera	57	4.5	3	3
Leche entera azucarada	79	10	3	3
Leche descremada	45	4.7	3.1	1.5
<b>1.2 Yogur</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Yogur con cereales	48	9	3	0.05
Yogur con durazno	48	9	3	0.05
Yogur con fibras y frutas	71	12.5	4.7	0.2
Yogur con cereal azúcar,	119	21	3.8	2.2
Yogur descr. saborizado	34.5	4.4	3.6	0.05
Yogur descr. y All Bran	75	12.5	5.1	0.4
Yogur descr. con frutas	48	9	2.8	0.03
Yogur descr. y corn flakes	63	11.4	4.2	0.04
<b>1.3 Quesos</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Queso "Philadelphia" light	200	6.6	10	16.6
Queso Blanco diet	100	7.4	9.9	3.5
Queso cottage	95	2	11.4	4.5
Queso crema	245	3.7	8.2	22
Queso cremoso	305	1.3	18.7	25
Queso fresco	307	1	24	23
Queso fresco diet	230	1	24	15
Queso fundido untable	285	2.9	10	25.9
Queso gruyere	357	10	28	26
<b>1.3 Quesos</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Queso Mozzarella	334	-	24	26
Queso parmesano	393	2.9	36	26
Queso rallado	427	-	42.5	28.5

Queso ricotta descr.	105	2	13	5
Queso roquefort	364	-	20	31
Queso tilsit diet.	270	1	30	17
<b>HUEVOS</b>				
<b>2.1 Huevos</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Clara de huevo	53	1	11	0.2
Huevo de codorniz	179	3.6	11.6	13.1
Yema de huevo	341	2	16	29.2
<b>CARNES</b>				
<b>3.1 Carne de vacuno</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Bife angosto	182	-	20.8	10.3
Hamburguesa	230	0.5	14	18.3
Hamburguesa diet.	112	2.4	17	3.6
Lomo semigordo	241	-	18.5	17.9
<b>3.2 Carne de Cerdo</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Carne de cerdo gorda	346	-	14.6	31.4
Chivo	165	-	18.7	9.4
Liebre	135	-	21	5
Conejo, carne de	156	-	20.3	7.7
<b>3.3 Vísceras de Animales</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Hígado de vaca	134	3.6	19.8	3.9
Lengua de vaca	191	0.9	16	13.2
Mollejas de vaca	229	-	14.4	19
Mondongo de vaca	90	1.4	14	2.7
Riñón de vaca	124	1.8	16.8	5
<b>3.4 Fiambres y Embutidos</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Chorizo	373	2	12.5	31
Jamón cocido	126	3	20	4
Jamón crudo	296	-	25.8	20.6
Lomo	153	3	23	5
Mortadela	309	4	17	25

Salchicha de Viena	269	4.6	12	22.5
Salchicha de Viena diet.	150	-	13.9	10.5
<b>3.5 Carne de Ave</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Hamburguesa de pollo	153	1.8	19.1	7.7
Pavo, carne de	268	0.5	20	20.1
Pavita	163	-	21.7	6.5
Pollo, carne de	170	-	18.2	10.2
<b>3.6 Menudo de ave</b>				
Menudos de pollo	103	0.1	17.5	3.1
<b>3.6 Carne de Pescado</b>				
Bacalao	77	-	17.5	0.3
Lenguado	87	-	19	0.5
<b>3.6.1 Pescados envasados</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Anchoas	175	-	11.7	10
Atún en aceite	288	-	24.2	20.5
Atún en agua	127	-	28	0.8
Sardinas en aceite	238	-	23.4	13.2
<b>3.8 Mariscos</b>				
Almeja	76	2	12.6	1.6
Calamar	78	-	16.4	0.9
Langosta	88	0.5	16.2	1.9
Langostino	115	-	17.9	4.3
Mejillón	95	3.2	14.4	2.1
Ostra	44	3.5	5.8	0.5
Pulpo	56	-	12.6	0.3
<b>4. Vegetales, Hortalizas y Legumbres</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Acelga	25	4.6	2.4	0.3
Alfalfa, brotes de	52	9.5	6	0.4
Apio	21	3.3	1.1	0
Arvejas	84	14.4	6.3	0.4

Berenjena	25	5.6	1.2	0.2
Brócoli	32	5.9	3.6	0.3
Cebolla	38	8.7	1.5	0.1
Chauchas	32	7.1	1.9	0.2
Col de Bruselas	45	8.3	4.9	0.4
Coliflor	27	5.2	2.7	0.2
Espinaca	26	4.3	3.2	0.3
Espárrago	26	5	2.5	0.2
Haba	118	20.3	9.3	0.4
<b>4.1 Vegetales</b>	<b>CAL/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Hongos	28	4.4	2.7	0.3
Lechuga	13	2.9	0.9	0.1
Choclo	96	22.1	3.5	1
Palmito	26	5.2	2.2	0.2
Papa	76	17.1	2.1	0.1
Pepino	15	2.7	0.7	0.1
Rabanito	16	2.8	0.6	0.1
Remolacha	44	9.5	1.7	0.1
Soja, brotes de	58	5.9	4.1	1.1
Tomate	22	4.7	1.1	0.2
Zanahoria	42	9.7	1.1	0.2
Zapallito	17	3.6	1.2	0.1
<b>4.2 Legumbres Secas</b>				
Arvejas secas	340	60.3	24.1	1.3
Garbanzos	360	61	20.5	4.8
Lentejas	340	60.1	24.7	1.1
Porotos	340	61.3	22.3	1.6
Soja, grano entero	306	33.3	33.4	16.1
<b>FRUTAS</b>				
<b>5.1 Frutas Frescas</b>				
Ananá	52	13.7	0.4	0.2

Banana	85	22.2	1.1	0.2
Cereza	58	14.3	1.2	0.3
Ciruela	47	11.9	0.6	0.2
Coco fresco	296	13.7	3.5	27.2
Damasco	57	13.8	0.8	0.6
Durazno	52	13.3	0.8	0.2
Frutilla	36	8.5	0.8	0.3
Granada	67	16.2	0.8	0.7
Higo	62	15.6	1.2	0.2
Kiwi	53	10.8	0.8	0.6
Limón	29	8.1	0.6	0.6
Mandarina	43	10.9	0.7	0.2
Manzana	58	15.2	0.3	0.3
Melón	44	11.1	0.6	0.3
Naranja	42	10.5	0.8	0.2
Níspero	44	10.7	0.2	0.6
Pera	56	14.8	0.3	0.2
<b>5.1 Frutas Frescas</b>	<b>Cal/100 gr</b>	<b>HC</b>	<b>PROTEINAS</b>	<b>GRASAS</b>
Sandía	22	5.3	0.5	0.1
Uva	68	16.7	0.6	0.7
<b>5.2 Frutas Secas</b>				
Almendra	547	19.6	18.6	54.1
Avellana	647	19.8	10.8	63.2
Maní	560	17.5	26.7	47.3
Nuez	664	13.2	13.7	67.2
Pistacho	594	19	19.3	53.7
<b>5.3 Frutas Deshidratadas</b>				
Ciruela	255	67.4	21	0.6
Durazno	262	68.3	3.1	0.7
Dátil	274	72.9	2.2	0.5
Higo	274	69.1	4.3	1.3



Pasa de uva	289	77.4	2.5	0.2
<b>5.4 Frutas Envasadas diet</b>				
Cóctel de Frutas diet	36	8.34	0.38	0.12
Durazno en almíbar diet	14	2.8	0.2	0.2
Peras en almíbar diet	25	5.5	0.4	0.2
<b>CEREALES</b>				
<b>6.1 Cereales</b>				
All Bran	233	73.3	13.3	3.3
Arroz Blanco	343	78.6	6.7	0.25
Arroz integral	353	75.8	8.7	1.7
Avena, salvado de	383	58.9	17	8.8
Cereal Mix	375	67.5	9.5	7.2
Choco cereal	400	86.7	6.7	3.3
Copos de Maíz	367	83	6.6	0
Copos de Maíz azucarados	367	93	3.3	0
Froot Loops	367	83.3	6.7	3.3
Maíz, harina precocida	374	81.4	7.2	1.2
Sémola	346	71	12	1.5
Trigo, harina	345	74.5	9.5	1.1
Trigo, harina integral	333	71	13.3	2
Trigo, salvado de	353	61.9	16	4.6
<b>6.2 Pastas Frescas y Secas</b>				
Fideos	369	75.2	12.5	1.2
Fideos soperos	343	72.2	11	1.1
Masa de empanadas	385	43.5	5	21.2
Masa de pizza de molde	246	46.9	6.6	3.4
Ñoquis de papa	246	40.2	6.3	6.6
Ravioles de carne y jamón	253	44.4	9.1	4.4
Tallarines al huevo	287	56.8	9.2	2.6
Fideos de gluten	363	54	33	1.6
Fideos de harina integral	359	70	15.4	1.7
Fideos diet	370	54	32	1

<b>6.3 Pan</b>				
Pan francés	269	57.4	9.3	0.2
Pan Lacteado	256	52.4	7.6	1.7
Pan de centeno	245	50.5	8.2	1.1
Pan de salvado doble diet	228	36.8	13.5	3
<b>6.4 Facturas y Masas</b>				
Cañón de dulce de leche	397	53.7	6.7	17.3
Churros	348	40	4.6	20
Magdalena	391	48.4	5.3	18.4
Medialuna	318	55	9.1	6.9
Mil hojas	630	45	8.6	46.2
Panqueques	235	28.9	9.4	9.1
<b>6.5 Galletitas</b>				
Galletitas con salvado	438	69.3	13.8	12.4
Galletitas con salvado diet	310	59.2	13	2
Galletitas dulces	457	73.4	7	15.1
Galletitas dulces rellenas	496	70.7	3.5	22.1
Vainilla	388	81.6	7.8	3.4
<b>7.1 Grasas animales</b>				
Crema de leche	422	2.5	1.7	45
Manteca	744	0	1.5	82
Manteca diet	381	0	6.5	39.4
<b>7.2 Grasas Vegetales</b>				
Manteca de cacao	925	0	0	94.5
Manteca de maní	581	17.2	27.8	49.4
Margarina	730	0.4	0.6	81
Margarina diet	333	1.8	0.2	36.1
<b>7.3 Aceite</b>				
Aceite de girasol	860	0	0	100
Aceite de oliva	860	0	0	100
<b>7.4 Mayonesa, Salsas</b>				

Ketchup	150	3.5	2	0
Mayonesa	800	1.5	1	81.3
Mostaza	75	6.4	4.7	4.4
Salsa blanca	163	8.8	3.9	12.5
Salsa de soja	61	8.3	8.8	0
Mayonesa light	374	7.5	0.5	38
<b>8.1 Azúcar y Dulces</b>				
Azúcar blanca	385	99.5	0	0
Azúcar morena	373	96.4	0	0
<b>8.2 Dulces</b>				
Dulce de leche	284	52	5.5	6
Dulce de membrillo	278	86.8	0.98	0.44
Jaleas	261	65	0.2	0
Mermelada	272	70	0.6	0.1
Miel	294	79.5	0.3	0
<b>8.2.1 Dulces dietéticos</b>				
Dulce de batata diet	171	42	0.1	0.16
Dulce de leche diet	210	27	6	2.5
Jalea diet	106	26.1	0.4	0.07
Mermelada diet	110	26.8	0.4	0.007
<b>Bebidas</b>				
<b>9.1 Bebidas sin alcohol</b>				
Alimento de soja líquido	44	10.1	0.5	0.2
Bebida gaseosa azucarada	48	12	0	0
<b>9.2 Bebida con alcohol</b>				
<b>9.2.1 Aperitivo</b>				
Vermouth amargo	112	0	0	0
Vermouth americano	104	0	0	0
<b>9.2.2 Cerveza</b>				
Cerveza	48	3.8	0.6	0

Cerveza light	28	1.3	0.2	0
<b>9.2.3 Champagne</b>				
Champagne demi-sec	90	2.5	0	0
Champagne dulce	118	10	0.2	0
Champagne seco	85	1.2	0	0
<b>9.2.4 Sidra</b>				
Sidra	72	9.1	0	0
<b>9.2.5 Licores</b>				
Anisette	385	35	0	0
Crema de cacao	260	30	0	0
Licor	285	33.8	0	0
<b>9.2.6 Bebidas destiladas</b>				
Coñac	280	‘	‘	‘
Caña	273	‘	‘	‘
Ginebra	245	‘	‘	‘
Ponche	203	‘	‘	‘
Ron	305	‘	‘	‘
Vodka	315	‘	‘	‘
<b>9.2.7 Vinos</b>				
Jerez	153	11.4	‘	‘
Vino promedio	53	‘	‘	‘
<b>9.2.9.8 Vinos generosos</b>				
Oporto	130	6	0.3	‘
<b>9.2.9 Whisky</b>				
Whisky (promedio)	264	‘	‘	‘
<b>9.2.10 Cocteles</b>				
Daiquiri	122	5.2	0.1	0.1
Gin&Tonic	76	7	‘	‘
Martini	140	0.3	0.1	0.1
Piña colada	194	29.6	0.4	1.9
<b>10.1 Golosinas</b>				

Alfajor de dulce de leche	391	73.9	4.6	8.5
Almendra c/chocolate	569	39.6	12.3	43.7
Caramelo c/dulce de leche	389	94	0.9	1
Merengue	378	92.6	1.7	0.1
<b>11.1 Chocolate y Cacao</b>				
Chocolate blanco	563	52.2	7.1	36.2
Chocolate con leche	542	54	6	33.5
Chocolate amargo	570	18	5.5	52.9
Chocolate c/almendras	583	51	8	38.6
Chocolate de taza	471	58.9	5.4	32.1
Polvo de cacao	343	74.2	5.2	2.8
<b>12.1 Ingre. de Copetín</b>				
Almendras tostadas	627	19.5	18.6	57.7
Chizitos	520	56	12	32
Maní salado	600	20	32	44
Palitos salados	591	53.9	7.3	38.5
Papas fritas	540	48	8	36
Pochoclo	386	76.4	12.9	5
Pochoclo acaramelado	520	64	4	28
<b>13.1 Semillas</b>				
Semillas de amapola	533	23.7	18	44.7
Semillas de girasol	560	19.9	23	47.3
Semillas de sésamo	563	21.6	18.6	49.1

## CAPÍTULO 2

### ESTUDIO TÉCNICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 2.1 DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO

Este servicio se basa en la elaboración de comida saludable vegetariana y dietética, en un local ubicado en el centro de la ciudad de Guayaquil, además del envío de la comida a domicilio, y como un servicio auxiliar se realizará el suministro de los ingredientes y la enseñanza por medio del internet a las personas interesadas en aprender a cocinar de una manera sana.

Previamente se ha elaborado un menú inicial para una semana el cual se enmarca en los alimentos básicos de acuerdo a los gustos y preferencias de nuestro país en cuanto a: vegetales, carnes, bebidas, entre otros, sin embargo este menú puede variar cada semana según la acogida de nuestros futuros clientes.

A continuación se detalla el menú básico disponible en nuestro restaurante.

MENÚ SEMANAL DIETÉTICO				
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
<b>ENTRADA</b> Crema de Alcachofas	<b>ENTRADA</b> Tomate Relleno con Verduras	<b>ENTRADA</b> Ensalada Light	<b>ENTRADA</b> Crema de Zapallo	<b>ENTRADA</b> Sopa de Tomate
<b>FUERTE</b> Carne de Pollo Saltada con arroz	<b>FUERTE</b> Arroz Tapado	<b>FUERTE</b> Medallón de Pavita	<b>FUERTE</b> Arroz a la Jardinera con Pescado al Vapor	<b>FUERTE</b> Pechuga Tropical
<b>POSTRE</b> Manzana al Horno	<b>POSTRE</b> Gelatina con fruta Picada	<b>POSTRE</b> Volteado de Piña	<b>POSTRE</b> Gelatina con leche descremada y frutillas	<b>POSTRE</b> Postre de Limón

<b>MENÚ SEMANAL VEGETARIANO</b>				
<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
<b>ENTRADA</b> Sopa de papas	<b>ENTRADA</b> Ceviche de Soya	<b>ENTRADA</b> Crema de coliflor	<b>ENTRADA</b> Crema de Zapallo	<b>ENTRADA</b> Sopa de Tomate
<b>FUERTE</b> Pasta con cuatro quesos	<b>FUERTE</b> Arroz Vegetariano	<b>FUERTE</b> Arroz con carne vegetal	<b>FUERTE</b> Carne de Soya Guisada	<b>FUERTE</b> Macarrones gratinados con tomates frescos
<b>POSTRE</b> Manzana al Horno	<b>POSTRE</b> Gelatina con fruta picada	<b>POSTRE</b> Volteado de Piña	<b>POSTRE</b> Gelatina con leche descremada y frutillas	<b>POSTRE</b> Postre de Limón

Los ingredientes de las recetas son los siguientes:

<b>MENÚ SEMANAL DIETÉTICO</b>				
<b>DÍA 1</b>	<b>DÍA 2</b>	<b>DÍA 3</b>	<b>DÍA 4</b>	<b>DÍA 5</b>
<b>ENTRADA</b>				
<b>CREMA DE ALCACHOFAS</b>	<b>TOMATE RELLENO DE VERDURAS</b>	<b>ENSALADA LIGHT</b>	<b>CREMA DE ZAPALLO</b>	<b>SOPA DE TOMATE</b>
ALCACHOFAS	TOMATE SIN PEPAS	BROCOLI	MARGARINA	PAN
CEBOLLA PICADA	ZANAHORIA PICADA	VAINITAS	HARINA	ACEITE DE OLIVA
CUBITO DE CARNE	PAPA SANCOCHADA EN CUADRITOS	ZANAHORIAS	LECHE DESCREMADA	PIMIENTO VERDE
COMINO O NUEZ MOSCADA AL GUSTO	ARVEJAS SANCOCHADAS	CHAMPIÑONES	ZAPALLO	CEBOLLA
LECHE DESCREMADA	MAYONESA LIGHT	LIMÓN	PAPA	TOMATE
		MOSTAZA		HIERBA BUENA
				SAL

<b>FUERTE</b>				
<b>CARNE DE POLLO SALTADA CON ARROZ</b>	<b>ARROZ TAPADO</b>	<b>MEDALLÓN DE PAVITA</b>	<b>ARROZ A LA JARDINERA</b>	<b>PECHUGA TROPICAL</b>
POLLO	ARROZ COCIDO	MEDALLÓN DE PAVO	ARROZ	PECHUGA
TOMATE	CARNE MOLIDA	PURÉ DE MANZANA	CHOCLITO	LIMÓN
VINAGRE	PASAS	ARROZ	ARVERJITA	ALBAHACA
PIMIENTA	HUEVO PICADO		ZANAHORIA	VINO BLANCO
PEREJIL	SALSA DE TOMATE			SAL
AJI EN TIRAS	CEBOLLA PICADA			PIMIENTA
AJINOMOTO				ENDULCORANTE

<b>POSTRE</b>				
<b>MANZANA AL HORNO</b>	<b>GELATINA DE DIETA CON FRUTA PICADA</b>	<b>VOLTEADO DE PIÑA</b>	<b>GELATINA CON LECHE DESCREMADA CON FRUTILLA</b>	<b>POSTRE DE LIMÓN</b>
MANZANA	GELATINA DIETÉTICA	HARINA	GELATINA DE DIETA	LECHE CONDENSADA
ENDULCORANTE	FRUTA VARIADA	MANTEQUILLA	FRUTILLA	LECHE DESCREMADA
		HUEVOS	LECHE DESCREMADA	LIMÓN
		PIÑA		GALLETAS MARIAS
		ALMÍBAR		
		CEREZAS		
		POLVO DE HONEAR		



<b>MENÚ VEGETARIANO</b>				
<b>DÍA 1</b>	<b>DÍA 2</b>	<b>DÍA 3</b>	<b>DÍA 4</b>	<b>DÍA 5</b>
<b>ENTRADA</b>				
<b>SOPA DE PAPA</b>	<b>CEVICHE DE SOYA</b>	<b>CREMA DE COLIFLOR</b>	<b>CREMA DE ZAPALLO</b>	<b>SOPA DE TOMATE</b>
PAPAS	SOYA	COLIFLOR	MARGARINA	PAN
TOMATE	AGUA	AGUA	HARINA	ACEITE DE OLIVA
CEBOLLA	PEPINO	PAPAS	LECHE DESCREMADA	PIMIENTO VERDE
QUESO	ZANAHORIA	MANTEQUILLA	ZAPALLO	CEBOLLA
MANTEQUILLA	CEBOLLA BLANCA	LECHE	PAPA	TOMATE
AGUA	LIMONES	SAL		HIERBA BUENA
SAL	CILANTRO	PIMIENTA		SAL
	TOMATE			
	SAL			
	GALLETAS SALADAS			

<b>FUERTE</b>				
<b>PASTA CON CUATRO QUESOS</b>	<b>ARROZ VEGETARIANO</b>	<b>ARROZ CON CARNE VEGETAL</b>	<b>CARNE DE SOYA GUISADA</b>	<b>MACARRONES GRATINADOS CON TOMATES FRESCOS</b>
QUESO CHEDDAR	ARROZ GRANO CORTO	ARROZ	CARNE DE SOYA	MACARRONES
QUESO PARMEZANO	PAPAS GRANDES	PURÉ DE TOMATE	ACEITE DE OLIVA	TOMATE
QUESO MOZZARELLA	ZANAHORIAS	VERDURAS	SAL	CEBOLLAS
QUESO GRUYÈRE	CHAMPIÑONES	AGUA	SALSA DE SOYA	MANTEQUILLA
OREGANO	BROTOS DE SOYA	SAL	CEBOLLA	SAL
MANTEQUILLA	SALSA DE SOYA	HARINA	PIMIENTO	PIMIENTA
CHAMPIÑONES		CEBOLLAS	AJO	ACEITE DE OLIVA
		APIO	CULANTRO	
		DIENTE DE AJO	CALDO DE VERDURAS	
		CUCHARADAS DE COMINO	ZANAHORIAS	
		HOJITAS DE LAUREL	PAPAS	
			CHAMPIÑONES	
			TOMATE	
			AGUA	

POSTRE				
MANZANA AL HORNO	GELATINA DE DIETA CON FRUTA PICADA	VOLTEADO DE PIÑA	GELATINA CON LECHE DESCREMADA CON FRUTILLA	POSTRE DE LIMÓN
MANZANA	GELATINA DIETÉTICA	HARINA	GELATINA DE DIETA	LECHE CONDENSADA
ENDULCORANTE	FRUTA VARIADA	MANTEQUILLA	FRUTILLA	LECHE DESCREMADA
		HUEVOS	LECHE DESCREMADA	LIMÓN
		PIÑA		GALLETAS MARIAS
		ALMÍBAR		
		CEREZAS		
		POLVO DE HONEAR		

## **PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

### **2.1.1 PROCESO DE PRODUCCIÓN**

El proceso que vamos a implementar para la preparación de nuestros productos es el siguiente:

Utilizaremos un horno mixto manejable y fácil de utilizar que se adapta al estilo personal de cada chef. Este horno ofrece varias posibilidades de trabajo, con memoria o de modo manual (versión P programable) o sólo de modo manual (versión D con mandos manuales, pero con nuevos display para visualizar mejor los valores programados).

Además podremos almacenar hasta 88 recetas de 9 fases cada uno. Dividir el ciclo de cocción en varias fases, que se realizarán de modo automático más tarde sin necesidad de ser controladas, permite mejorar la calidad de cocción, usar menos grasas y controlar el punto final. Utilizaremos el Auto clima que es ideal para llevar los alimentos previamente cocinados, abatidos y refrigerados hasta la temperatura exacta de servicio. Gracias a esta opción, todas nuestras recetas llegarán a la mesa con la temperatura, humedad y fragancia de recién horneadas.

Los alimentos van a ser preparados con las siguientes opciones:

### **COCCIÓN CON VAPOR**

#### **Vapor en vacío: 70/90 °C y sonda de aguja.**

Con este horno se puede realizar todo tipo de cocción en vacío. Esta técnica reduce prácticamente a cero la merma de los alimentos, precisa muchos menos condimentos y facilita la conservación del producto cocinado, el cual,

tras un abatimiento de temperatura, puede mantenerse a +3 °C hasta 20-25 días.

De este modo es posible ofrecer menús más completos sin esfuerzo adicional y sin riesgos. La cocción en vacío se realiza con ayuda de la exclusiva sonda de aguja; Las sondas de aguja también pueden utilizarse fuera del horno para controlar la temperatura de los alimentos en las fuentes de servicio o en los platos.

### **Vapor forzado: 130 °C**

La cocción con vapor forzado se utiliza como primera fase para cocinar verduras ultra congeladas o frescas con piel (papas, nabos, remolachas, etc.).

La ventaja del vapor a 130 °C es que reduce la diferencia de temperatura que se produce en el horno cuando se introducen grandes cantidades de producto frío para cocerlos con vapor.

Con este horno podremos mejorar todas las fases de cocción y, al mismo tiempo, reducir el consumo de energía, minimizar el uso de condimentos, reducir el derroche del producto, eliminar los desperdicios causados por cocciones incorrectas y anular los tiempos muertos con un ventajoso aprovechamiento del tiempo del personal. Además nos proporciona otra enorme ventaja: disponer de más espacio en la cocina gracias al uso de una sola máquina en lugar de varias ollas, cacerolas, fuegos y equipos diferentes. Todas estas ventajas, expresadas en valor económico, hacen que la inversión se amortice rápidamente.

## **2.1.2 PROCESO DE SERVICIO**

### **ENTREGA A DOMICILIO**

Nuestros clientes se comunicaran con nosotros telefónicamente, realizaran su pedido, el cual será despachado por nuestro repartidor quien lo llevara hacia el lugar indicado por nuestro cliente, este puede ser su oficina o domicilio. De esta manera el cliente se evita el traslado a nuestro restaurante.

Además tendrán a su disposición una página web en la cual se incluirán las recetas de la semana con los respectivos ingredientes, de esta manera el cliente podrá elegir entre pedir el servicio de comida a domicilio o los ingredientes si desean preparar la comida en casa y de esta manera aprender la preparación de comida saludable.

## **2.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

El restaurante de comida dietética y vegetariana se constituirá como sociedad anónima, de acuerdo a las reglamentaciones vigentes por la Ley de Compañías y la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Se contratarán los servicios de 5 empleados en total para el funcionamiento de nuestro local, el cual se instalará en el centro de la ciudad de Guayaquil, el personal se distribuirá en el área cocina y mantenimiento.

En el siguiente cuadro se muestra la mano de obra directa e indirecta requerida con su respectiva remuneración:

SUELDO DE MANO DE OBRA		
Cargo	Sueldo Mensual	Costo Anual
<b>Mano de Obra Directa</b>		
CHEF	\$500,00	\$6.000
Asistente de Cocina	\$218,00	\$2.616
<b>Mano de Obra Indirecta</b>		
Servicio a Domicilio	\$223,45	\$2.681
Limpieza y Mantenimiento	\$224,00	\$2.688
<b>Total</b>	<b>\$1.165,45</b>	<b>\$13.985</b>

Sueldo Administrativos		
Cajero	\$250,00	\$3.000

## DESCRIPCIÓN DE CARGOS

- **Chef:** Se encargará de la preparación de los alimentos, el cuidado y el stock de materia prima más su correcto almacenamiento.
- **Asistente de Cocina:** Se reportará con el Chef, asistiéndolo en la elaboración de los alimentos, la provisión de utensilios y de servir los platos y bebidas a nuestros futuros clientes.
- **Servicio a Domicilio:** Se encargará de llevar los almuerzos e ingredientes solicitados por los clientes de nuestro restaurante a su domicilio.
- **Limpieza y Mantenimiento:** Tendrá como tarea la limpieza del restaurante y de los equipos que se encuentren en el local.

- **Cajero:** Se encargará del cobro a los clientes en el local, llevando con precisión todos los ingresos que genera el negocio, debido a esto el aspirante debe tener un buen manejo de utilitarios.

## **2.3 INFRAESTRUCTURA FÍSICA**

### **2.3.1 CARACTERÍSTICAS**

Se espera alquilar un local de un área aproximada de 100 m<sup>2</sup>, el cual debe contar con servicio de agua potable ininterrumpida, servicio eléctrico de 110v y 220v, baño, lavaderos, mesones, sistema de gas, de evacuación de olores, entrada de servicio y buena iluminación.

Se conoce que el valor por alquiler de un local en el centro de la ciudad con las características descritas es de \$ 800.00 mensuales, al momento del contrato de arrendamiento se deberá cancelar dos meses por adelantado y uno de garantía.

### **2.3.2 LOCALIZACIÓN**

En nuestro estudio se analizó el centro de la ciudad de Guayaquil como la ubicación óptima para nuestro negocio, debido a la afluencia de personas que trabajan y buscan un lugar donde poder alimentarse de una manera saludable, estableciendo así las calles Pichincha y Luque como punto estratégico para nuestro negocio.

### 2.3.3 PERMISOS REQUERIDOS PARA LA CREACIÓN DEL RESTAURANTE

A continuación se presentan los permisos que nuestro negocio necesita para su funcionamiento:

PERMISOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE			
PASOS	DESCRIPCIÓN	COSTO	OBSERVACIONES
1	Inscripción del Negocio al SRI	-	No tiene costo
2	<b>Permisos Municipales</b>		
2.1	Registro de patente Municipal Anual	\$70,00	De acuerdo a Dimensiones del local
2.2	Pago de Justicia y Vigilancia	\$40,00	
2.3	Tasa de habilitación de establecimiento	\$32,00	
3	<b>Permisos del Ministerio de Salud</b>		
3.1	Permiso de Funcionamiento anual	\$48,00	
3.2	Certificado Sanitario de los empleados del local	\$12,50	\$2,50 Por persona
4	<b>Pago anual al Benemérito Cuerpo de Bomberos</b>	\$35,00	
5	<b>Pago anual a Ministerio de Gobierno y Policía</b>	\$8,00	
6	<b>Registro al Ministerio de Turismo (anual)</b>	\$84,00	Depende del local, los pagos pueden ser mensuales
7	<b>Acta de Compromiso para limpieza de Trampa de Grasa</b>	-	Sin costo
<b>TOTAL</b>		<b>\$329,50</b>	



PERMISO PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE		
GASTOS DE CONSTITUCION		
ETAPAS	TIEMPO DE DURACIÓN (días)	COSTO APROXIMADO
1. Contratar un abogado de Constitución de Compañía (Escritura Pública)	1	\$250,00
2. Aprobación de denominación la Compañía: Debe ser "no igual caligrafía ni fonéticamente) (Nombre de	2	-
3. Aporte en numerario: Apertura de Cuenta Integración Capital en un banco (Capital Mínimo de US 800 ( 25% para iniciar))	2	\$200,00
4. Valuación de bienes Muebles e Inmuebles que se aportan como Capital	5	\$5,00
5. Elaboración de Minuta-Escritura Pública	1	-
6. Solicitud de Aprobación dirigido a la Superintendencia de Cías.	1	-
7. Resolución Aprobatoria por parte de la Superintendencia de Cías.	15	-
8. Publicación de extracto (Medios Escritos de Comunicación)	3	\$80,00
9. Afiliación a las Cámaras de Producción	1	\$60,00
10. Anotaciones Marginales	1	-
11. Inscripción de Escritura de Constitución en Registro Mercantil. En este momento la Cía. Será una persona jurídica, que puede contraer obligaciones y ejercer sus derechos.	8	\$10,00
12. Inscripción de nombramientos en Registro Mercantil	8	\$10,00
13. Obtención de Registro Único de Contribuyente (RUC)	2	-
14. Retiro de fondos depositados en cuenta de Integración de Capital	1	-
<b>TOTAL</b>	<b>51 DIAS</b>	
<b>(-DEVOLUCIÓN POR Integración de Capital)</b>		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>		<b>\$615,00</b>

### 2.3.4 CAPACIDAD TOTAL INSTALADA

El local tendrá capacidad total para 100 personas, divididas de la siguiente manera:

CAPACIDAD TOTAL DEL LOCAL	NÚMERO DE MESAS	NÚMERO DE SILLAS	CAPACIDAD TOTAL
	25	4	100

Podemos determinar que la capacidad estimada durante el primer año será baja, por cuanto se está introduciendo al mercado este tipo de negocio, pero debido a que la zona en la cual se encuentra nuestro negocio, se considera un crecimiento en nuestros futuros clientes del 5% para el segundo año y del tercer año en adelante un 2% mas.

### 2.4 IMPACTO AMBIENTAL

De acuerdo a los efectos que corresponden al Impacto Ambiental se pueden realizar las siguientes evaluaciones:

		ALTO	MODERADO	BAJO
FISICO-QUÍMICAS CARACTERÍSTICAS	<b>AIRE</b>			
	Contaminación	0	-6	0
	Incendio	0	0	-3
	Trafico	-7	0	0
	<b>AGUA</b>			
	Alteración del Drenaje	0	0	-2
	Desperdicio del Agua	0	-4	0
	<b>TIERRA</b>			
	Contaminación	0	0	0
	BIOLÓGICAS CARACTERÍSTICAS	<b>FLORA</b>		
Contaminación		0	0	0
<b>FAUNA</b>				
Contaminación		0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>-22</b>	<b>-7</b>	<b>-10</b>	<b>-5</b>

ACCIONES PROPUESTAS		
AIRE	CAMPANA EXTRACTORA DE OLORES	8
	VENTILACIÓN ÓPTIMA EN EL LOCAL	5
	CONEXIONES DE AGUA EXTRAS	6
	UBICACIÓN ESTRATÉGICA DEL LOCAL	8
AGUA	MANEJO DE RESIDUOS	6
	CONTROL DEL CONSUMO DE AGUA	8
<b>TOTAL</b>		<b>41</b>

ASIGNACIÓN POSITIVA	41
ASIGNACIÓN NEGATIVA	-22
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>

**Impacto sobre el agua**, se considera que existe un impacto de baja magnitud e importancia, porque los ingredientes a utilizar no afectan directamente a este recurso, debido a que la zona es regenerada y existe el servicio de alcantarillado el cual brinda protección, además contaremos con una trampa de grasa la cual separa la grasa y aceites de las aguas residuales, estos quedan atrapados dentro del tanque de acero dejando pasar agua limpia a la alcantarilla.

**Impacto sobre el aire**, el impacto sobre el aire de crear un restaurante en el centro de la ciudad de Guayaquil es directo, de moderada magnitud, permanente y localizado. Este es el mayor impacto por el humo u otros olores los cuales pueden afectar a este recurso, pero lo trataremos de evitar gracias a la utilización de un campana extractora de olores la cual logrará evitar el humo resultante y aspirara de forma eficaz el exceso de olores.

**Impacto sobre el área regenerada (localización)**, el impacto será de moderada magnitud y

Localizado, este impacto se contrarrestará de la siguiente manera:

La basura que genera la actividad del restaurante será almacenada en bolsas de polietileno dentro de recipientes y retirada por camiones Municipales que periódicamente y regularmente efectúan rondas, para tal efecto.

En el caso que por razones de fuerza mayor ello no sucediera, en camionetas del propietario procederán a llevar estos residuos al vertedero municipal.

## 2.5 MAQUINARIA Y ORIGEN DE LA MAQUINARIA

Nosotros contamos con un horno que procede de Italia, de marca Lainox, es un producto superior, apreciado por su fiabilidad, higiene y calidad en las cocinas de todo el mundo. Gracias al uso de tecnologías avanzadas en cada fase del proceso productivo y a la realización de rigurosas pruebas de funcionamiento en el centro-cocina experimental LCA (Lainox Cooking Academy), **Lainox** asegura estándares de calidad elevados que cumplen todas las normas internacionales.

A continuación le presentamos un cuadro donde se detalla la maquinaria y el origen de cada una:

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS	PROVEEDOR	CANTIDAD
<b>Vehículo</b>			
<b>MOTO</b>	150 Cilindraje, Clase Motocicleta, Marca MLM STAR DELUXE, Origen ECUADOR, Carrocería Metálica, Combustible Gasolina	VESPA	1
<b>Maquinarias y Equipos</b>			
<b>HORNO INDUSTRIAL</b>	Linux, kp 202, dimensión mm 690x840x1845h, número de platos 100, distancia entre estantes mm 81 y manijas térmicas cp202	LAINOX	1
<b>REFRIGERADOR</b>	15 pies, sistema de enfriamiento no frost, 2 parrillas regulables de alambre, interior iluminado, 1 cajón para vegetales, 2 anaqueles en la puerta	COMANDATO	1
<b>LICUADORA INDUSTRIAL</b>	Capacidad de 8 litros	EDRISA	1
<b>OLLA ARROCERA INDUSTRIAL</b>	Capacidad de 20 libras, eléctrica	EDRISA	1
<b>BATIDORAS</b>		PYCCA	2
<b>DISPENSADOR DE JUGOS</b>	Maquina refrigeradora térmica, 2 tanques, 10 litros cada uno.	EDRISA	1
<b>MESÓN DE TRABAJO</b>	Acero inoxidable, patas tubulares de acero inoxidable de 1 1/2 pulgadas y regulables para nivelación, con 2 repisas (1.52 x 76).	DIMETAL S.A.	1

<b>PROCESADOR DE ALIMENTOS</b>	Acero inoxidable cepillado, motor 500 vatios, que pica corta rebana y raya. Capacidad de 10 tazas(2360 litros)	DIMETAL S.A.	1
<b>CAMPANA EXTRACTORA DE OLORES</b>	Acero inoxidable, 2 motores de alto poder de extracción, doble sistema de filtrado, filtro metálicos, multicapa anti grasa y antillama.	EQUINDECA	1
<b>TRAMPA DE GRASA</b>	Acero Inoxidable, 3 compartimientos.	DIMETAL S.A.	1
<b>REPISA</b>	Acero Inoxidable, (1.52 x 30).	EQUINDECA	1
<b>BALANZA</b>	30 Kg.	TOTALCHEF	1
<b>CONGELADOR</b>	245 litro, diseño independiente, congelador cofre, 1 puerta, 160,60 kwh, congelación rápida y súper enfriamiento.	COMANDATO	1
<b>MICROONDAS</b>	Capacidad 20 litros, plato giratorio, electronictouch, 700 wats, nivel de potencia 10 y protección de niños.	COMANDATO	1
<b>JUGUERA INDUSTRIAL</b>		EDRISA	1
<b>Enseres</b>			
<b>ABRE LATAS</b>	Acero Inoxidable.	MI COMISARIATO	2
<b>BANDEJAS PLÁSTICAS</b>	Plásticas	TOTALCHEF	120
<b>CÓLADOR CÓNICO</b>	Plástico	PYCCA	4
<b>COLADOR DE VEGETALES</b>	Acero Inoxidable, 29.8 cm.	TERMALIMEX	4
<b>CUCHARÓN</b>	Madera Grande	MI COMISARIATO	2
<b>JUEGO DE CUCHARAS DE MESA</b>	Acero Inoxidable, X 6.	EQUINDECA	1
<b>JUEGO DE CUCHARITAS</b>	Acero Inoxidable, X 6.	EQUINDECA	2
<b>CUCHARÓN</b>	Acero Inoxidable, 8 onzas.	EQUINDECA	2
<b>DISPENSADOR DE INGREDIENTES</b>	Juego de 5 Frascos de Vidrio.	TIA	2
<b>ENCENDEDOR PARA COCINA DE GAS</b>	N/D	TIA	1
<b>EXPRIMIDOR DE LIMÓN</b>	Metal.	TIA	10
<b>FRASCO PARA SALSAS</b>	Plásticos.	MI COMISARIATO	4
<b>JARRAS</b>	Plástico con medidas, 4 1/2 Litros.	TIA	3
<b>JUEGO DE CUCHILLOS</b>	8 piezas, Acero Inoxidable.	MEGAMAXI	2
<b>JUEGO DE OLLAS</b>	Aluminio, 7 ollas, tamaños variados.	PYCCA	1
<b>PORTA VEGETALES</b>	Parrilla de Plástico.	PYCCA	3
<b>RAYADOR</b>	Acero Inoxidable, 9", 4 lados.	MEGAMAXI	2
<b>TABLA DE PICAR</b>	Grande, plástico, Kitchen Pro.	TIA	4
<b>TACHO DE BASURA</b>	Con Tapa sin Ruedas, marca Rubbermaid (32 Galones).	PYCCA	4
<b>JUEGO DE SALERO, PIMIENTERO Y VINAGRES</b>	Frascos de Vidrio	MI COMISARIATO	10
<b>DIFERENTES ENVASES DE ESPECIAS</b>	Juego de 5 frascos de plásticos	TIA	10
<b>JUEGO DE TAZONES</b>	Acero inoxidable	MI COMISARIATO	4
<b>JUEGO DE MOLDES</b>	Juego de 5 moldes de plásticos	MI COMISARIATO	4
<b>JUEGO DE MANGAS DE REPOSTERÍA</b>	Plástico	TIA	4
<b>BATIDORES</b>	Acero inoxidable	TIA	2
<b>JUEGO DE ESPÁTULAS</b>	Juego de 7 espátulas de madera.	MI COMISARIATO	4
<b>Equipos de Oficinas</b>			

<b>CAJA REGISTRADORA</b>	Electrónica, Desglose automático IVA, pantalla para el cliente, cajón para 4 billetes y 5 monedas, modelo autorizado por SRI.	ELECTRODATUM	1
<b>TELÉFONO</b>	Sencillo, Digital.	MI COMISARIATO	1
<b>Equipos de Cómputo</b>			
<b>COMPUTADORA</b>	Marca Intel, Monitor14", Teclado multimedia, mouse, parlantes, 1.0 GHz, Memoria RAM 128, Disco Duro de 40Gb, CD ROM, Disquetera 3.5", Fax MODEM de 56 Kbps	CINTICOMP S.A.	1
<b>IMPRESORA</b>	Cannon BJ C240, Inyección a Tinta.	CINTICOMP S.A.	1
<b>Muebles</b>			
<b>CARTEL NOMBRE DEL LOCAL</b>	Luminoso; 2 x 0.75	MAXIGRAF S.A.	1
<b>MUEBLE PARA COMPUTADORA</b>	Rodante	PYCCA	1
<b>SILLA PARA COMPUTADORA</b>	Rodante	PYCCA	1
<b>SILLAS</b>	Material: Plástico.	PYCCA	80
<b>MESAS</b>	Plástico	PYCCA	20
<b>SERVILLETERO</b>	Plástico	TIA	10
<b>MANTELES</b>	De tela	TIA	10
<b>Decoración</b>			
<b>DECORACION DEL LOCAL</b>	Decoración de Interiores	DETALLES Y MADERAS S.A.	

## 2.6 MATERIA PRIMA, MATERIALES Y SU ABASTECIMIENTO

El abastecimiento de materia prima se realizara por medio de los supermercados como Mi Comisariato y Supermaxi, que nos surtirá de alimentos frescos y variados, de buena calidad y a precios de mayoristas.

Frecuencia de compras	Ingredientes		Proveedor
<b>Diario</b>	Apio	Coliflor	<b>Mayorista (Plaza)</b>
	Brócoli	Pan	
	Cilantro	Verduras	
	Col	Laurel	
	Frutas	Perejil	
	Lechuga	Alcachofas	
	Zapallo		
	Leche de soya		
	Vainitas		
	Hierba buena		

<b>Semanal</b>	Aceite de soya	Mantequilla	<b>Mi Comisariato</b>
	Achiote	Pan Integral	
	Champiñones	Quesos	
	Choclo enlatado	Vinagre	
	Leche	Yogurt Natural	
	Leche evaporada	Aceite	
	Fideos		<b>Mayorista (Plaza)</b>
	Espinaca	Papas	
	Ajo	Pepino	
	Arroz	Pimientos	
	Cebolla blanca	Tomate	
	Cebolla colorada	Yuca	
	Cebolla perla	Galletas	
	Limón manzanilla	Ajino moto	
	Huevos		
	Ají		
Zanahoria			

Frecuencia de compras	Ingredientes y Artículos de limpieza		Proveedor
<b>Mensual</b>	Vino blanco	Cepillo para lavar vegetales	<b>Mi Comisariato</b>
	Comino	Cloro Jabón en barra para platos	
	Crema de leche	Detergente	
	Harina	Estropajo de aluminio	
	Gelatina	Desinfectante	
	Mostaza	Fundas para basura	
	Orégano	Jabón de tocador	
	Pimienta	Paño Súper-absorbente	
	Polvo de hornear		
	Sal		
Salsa de soya			



<b>Trimestral</b>	Focos Fluorescentes	<b>Mi Comisariato</b>
	Papel Higiénico	
	Toalla para secar manos	

<b>Semestral</b>	Escoba	<b>Mi Comisariato</b>
------------------	--------	-----------------------

## ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

A continuación se detallan los costos y beneficios que se generan al realizar este proyecto, además de desarrollar el análisis de las inversiones, ingresos y egresos por operación, donde al final se evaluará la factibilidad de ejecutar el proyecto utilizando los diferentes indicadores financieros para el efecto: VAN, TIR, Período de Recuperación del Capital, Punto de Equilibrio, Análisis de sensibilidad y Cristal Ball.

### 2.7.1 INVERSIONES

El monto de la inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto se estima en \$ 53,203.42, de los cuales la inversión fija y diferida le corresponde el 46%, que equivalen a \$ 24.301,00 y la diferencia es

destinada al capital de operación con un 54% que equivalen a \$ 28.902,42 de la inversión total.

## FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN FIJA, DIFERIDA Y CAPITAL DE OPERACION

Inversión Fija	US \$	Porcentaje %
Maquinarias y Equipos	\$6.660,00	50%
Enseres (Utensilios de Cocina)	\$853,00	6%
Equipos de Oficina	\$1.716,00	13%
Muebles	\$4.176,00	31%
<b>Subtotal</b>	<b>\$13.405,00</b>	100%
Imprevistos (20%)	\$2.681,00	
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>\$16.086,00</b>	
<b>Inversión Diferida</b>		
Gastos de Puesta en Marcha	\$7.180,00	87%
Gastos de Permisos	\$420,00	5%
Gastos de Constitución	\$615,00	7%
<b>Total Inversión Diferida</b>	<b>\$8.215,00</b>	100%
<b>Total Inversión Fija y Diferida</b>	<b>\$24.301,00</b>	46%
<b>Capital de Operación</b>	<b>\$28.902,42</b>	54%
<b>Inversión Total</b>	<b>\$53.203,42</b>	100%
<b>Financiamiento</b>		
Capital Propio	\$53.203,42	

ELABORADO POR LOS AUTORES

### 2.7.2 CAPITAL DE OPERACIÓN

En el siguiente cuadro se consideran todos los gastos para el primer mes de funcionamiento (no se incluyen las depreciaciones ni las amortizaciones).

Los materiales directos (\$ 4,983.08) y los materiales indirectos (\$ 1,467.42), son los rubros más representativos con un 62 % y 18% respectivamente; la

mano de obra directa representan un 8.9% del capital de operación al mes, mientras que la mano de obra indirecta y los gastos de administración tienen menor participación porcentual con 5.6%, y 5.1% respectivamente.

<b>CAPITAL DE OPERACIÓN (para un mes)</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>US \$</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Gastos de Administración	\$412,50	5,1%
Mano de Obra Indirecta	\$447,45	5,6%
Mano de Obra Directa	\$718,00	8,9%
Materiales Directos	\$4.983,08	62,1%
Materiales Indirectos	\$1.467,42	18,3%
<b>TOTAL</b>	<b>\$8.028,45</b>	<b>100,0%</b>
Imprevistos (20%)	<b>\$1.605,69</b>	
<b>TOTAL CAPITAL OPERACIÓN</b>	<b>\$9.634,14</b>	

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.8 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

### 2.8.1 Costos Fijos

Los costos fijos se componen en Sueldos Fijos (Mano de Obra Directa e Indirecta), Depreciaciones y Amortizaciones. Estas dos se detallan más adelante.

<b>SUELDO DE MANO DE OBRA</b>		
<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>		
CHEF	\$500,00	\$6.000
Asistente de Cocina	\$218,00	\$2.616
<b>Mano de Obra Indirecta</b>		
Servicio a Domicilio	\$223,45	\$2.681
Limpieza y Mantenimiento	\$224,00	\$2.688
<b>Total</b>	<b>\$1.165,45</b>	<b>\$13.985</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.8.2 Costos Variables

Los costos variables consisten en las materias primas o materiales directos para la elaboración del menú, estos costos unitarios se señalan a continuación.

COSTOS VARIABLES UNITARIOS	
VEGETARIANO	
ALMUERZOS DIRECTOS	1,50
ALMUERZOS A DOMICILIO	1,50
INGREDIENTES A DOMICILIO	1,25
DIETÉTICO	
ALMUERZOS DIRECTOS	1,46
ALMUERZOS A DOMICILIO	1,46
INGREDIENTES A DOMICILIO	1,46

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.8.3 Gastos Fijos

Estos gastos se dividen en:

- **Gastos de Ventas:** Estos gastos comprenden los rubros de Publicidad y Mercadeo, el valor anual se lo presenta en su respectiva tabla (ver Anexo 1).
- **Gastos Administrativos:** Estos gastos comprenden los rubros de sueldos administrativos, servicios básicos e imprevistos (ver Anexo 2).
- **Gastos Varios:** Se consideran los rubros de gasolina (movilización en moto), artículos de limpieza y gas.
- **Gastos de Permisos de Funcionamiento:** Estos gastos se pagan anualmente debido a las leyes establecidas en nuestro país (ver Anexo 3).

**DETALLE DE GASTOS FIJOS**

<b>Gastos</b>	<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>Publicidad y Mercado</b>		
	Trípticos Informativos (cada trimestre)	\$300,00	\$1.200,00
	Gastos de promoción (mensual)	\$200,00	\$2.400,00
	Diseño y actualización Página Web		\$2.000,00
	Combustible	\$40,00	\$480,00
	Mantenimiento de Moto	\$30,00	\$360,00
	<b>Subtotal</b>	<b>\$70,00</b>	<b>\$6.440,00</b>
	Imprevistos 10%		\$644,00
	<b>Total Gastos de Ventas</b>		<b>\$7.084,00</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Gastos de Personal</b>		
	Cajero	\$250,00	\$3.000,00
	<b>Gastos de Oficina</b>		
	Papelería y Útiles de Oficina	\$125,00	\$1.500,00
	<b>Subtotal</b>	<b>\$375,00</b>	<b>\$4.500,00</b>
	Imprevistos 10%		\$450,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>		<b>\$4.950,00</b>	
<b>Gastos por Permisos de Funcionamiento</b>	Pago Afiliación a Cámaras (trimestral)		\$100,00
	Pago permiso (anual)		\$320,00
	<b>Total Gasto por permiso de Funcionamiento</b>		<b>\$420,00</b>
<b>GASTOS FIJOS TOTALES</b>			<b>\$12.454,00</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

### 2.8.4 Gastos Variables

Estos gastos consisten en los materiales indirectos como son: platos, cubiertos, vasos, fundas, servilletas, bandejas desechables, etc. Los cuales se utilizaran para el servicio directo y el servicio a domicilio.

<b>GASTOS VARIABLES UNITARIOS</b>	
<b>VEGETARIANO – DIETÉTICO</b>	
ALMUERZOS DIRECTOS	0,30
ALMUERZOS A DOMICILIO	0,80
INGREDIENTES A DOMICILIO	0,60

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.8.5 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

**2.8.5.1 Depreciación:** Los activos se han depreciado de acuerdo al método de Línea Recta. (Ver Anexo 4)

**2.8.5.2 Amortización:** La amortización la constituyen los gastos de puesta en marcha, los gastos de permisos anuales y los gastos de constitución. Se ha procedido a amortizar los valores de los activos diferidos a 5 años (tiempo proyectado). La amortización es parte de los beneficios recuperables en el tiempo.

AMORTIZACION							
DESCRIPCION	VALOR	Amortización %	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Puesta en Marcha	\$7,180.00	0.2	\$1,436.00	\$1,436.00	\$1,436.00	\$1,436.00	\$1,436.00
Gastos de Permisos Anuales	\$420.00	0.2	\$84.00	\$84.00	\$84.00	\$84.00	\$84.00
Gastos de Constitución	\$615.00	0.2	\$123.00	\$123.00	\$123.00	\$123.00	\$123.00
<b>Total</b>			<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.8.6 Costos de Producción

En el Anexo 5, se detallan los costos de producción, que están compuestos por materiales directos, materiales indirectos (cálculo ver Anexo 6) y mano de obra directa, mano de indirecta (cálculo ver Anexo 6).

## 2.9 RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA

En los siguientes análisis se considera el 15% de pago de participación a trabajadores y el 25% del impuesto a la renta, se toma en cuenta que los ingresos no incluye el IVA.

### 2.9.1 DEMANDA PROYECTADA

La Demanda proyectada se la obtuvo, considerando el número total de la población actual de la ciudad de Guayaquil, la misma que se dividió por tres sectores Norte, Centro, y Sur de la ciudad y se realizó el siguiente cálculo:

PROYECCION TAMAÑO DEL MERCADO					
DEMANDA ESTIMADA	%	Población por Sector	Población 18 - 45 años	Población Trabajan en el Centro	Demanda Estimada Mensual
Población - Norte	45%	1065106	639064	127813	639
Población - Centro	30%	710071	355035	142014	1420
Población – Sur	25%	591726	236690	47338	237
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>2366902</b>	<b>1230789</b>	<b>317165</b>	<b>2296</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

Del total de la población se encontró que el 45% pertenece al Norte, el 30% pertenece al Centro, y 25% restante pertenece a la ciudad de Guayaquil.

Una vez que se encontró la población por cada sector se seleccionaron a las personas entre 18 y 45 años de edad de cada uno de los sectores en el siguiente orden 60%, 50%, y 40% respectivamente debido a que el mercado laboral al cual apuntamos se encuentra entre estas edades.

Luego se cálculo las personas que trabaja en el centro de la ciudad, provenientes de cada uno de los sectores antes mencionados de lo que obtuvimos que el 20% de las personas que viven en el Norte y laboran, trabajan en el Centro, el 40% de las personas que laboran y viven en el Centro trabajan en el mismo lugar, y el 20% de las personas que laboran y viven en el Sur trabajan en el Centro, de esta manera adquirimos el total de las personas que laboran en el centro de la ciudad.

Después de obtener el total de las personas que laboran en el centro de la ciudad se estimo que el 0.5% de las personas que laboran en el Centro y que viven en el Norte consumirían nuestro producto, el 1% de las personas que laboran y viven en el Centro también consumirían nuestro producto, y que el 0.5% de las personas que laboran en el Centro y que viven en el Sur también consumirían nuestro producto todo estos resultados según la encuesta que se realizo previamente.

De esta manera se estimo nuestra demanda para el primer mes luego y se considero un crecimiento del 1% para los meses sucesivos obteniendo lo siguiente:

<b>ENERO</b>	2296
<b>FEBRERO</b>	2319
<b>MARZO</b>	2342
<b>ABRIL</b>	2366
<b>MAYO</b>	2389
<b>JUNIO</b>	2413
<b>JULIO</b>	2437
<b>AGOSTO</b>	2462
<b>SEPTIEMBRE</b>	2486
<b>OCTUBRE</b>	2511
<b>NOVIEMBRE</b>	2536
<b>DICIEMBRE</b>	2562
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>29119</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES



Una vez que se obtuvo la demanda para el primer año se estimó que para el segundo año incrementaría en un 5% según la tasa de crecimiento del sector, desde el tercer año en adelante se estimó que incrementaría un 2% más con respecto al anterior con lo que se obtuvo los siguientes resultados:

DEMANDA TOTAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		29119	30575	32715	35660

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.10 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la herramienta más utilizada y de mayor importancia en la evaluación de proyectos de inversión. Con la finalidad de establecer liquidez que pueda tener el proyecto, se ha elaborado el flujo de caja para este proyecto.

El flujo de caja fue este proyectado a 5 años, refleja los ingresos proyectados para el negocio traído a valor presente. Lo óptimo es que el resultado del VAN sea mayor a cero. Este flujo permitirá estimar la tasa Interna de Retorno (TIR), la cual presenta la tasa de rentabilidad del proyecto que el inversionista recibirá; esta será atractiva cuando la  $TIR > TMAR$  para que sea rentable.

Nuestro negocio se presenta bajo el supuesto que el proyecto se financiara con el 100% de capital propio de trabajo, es decir sin deuda por financiamiento, con la finalidad de observar únicamente los beneficios y los costos económicos puros de la actividad. En el que podemos observar flujos positivos desde el año 1 hasta el año 5 de nuestro horizonte de evaluación.

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$53.203,42</b>					
<b>INGRESOS</b>		<b>\$117.058,49</b>	<b>\$137.304,58</b>	<b>\$161.175,65</b>	<b>\$192.778,90</b>	<b>\$234.860,56</b>
<b>EGRESOS</b>		<b>\$101.474,46</b>	<b>\$105.065,82</b>	<b>\$108.829,73</b>	<b>\$112.655,49</b>	<b>\$116.796,07</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>\$33.061,49</b>	<b>\$34.767,63</b>	<b>\$36.567,26</b>	<b>\$38.344,79</b>	<b>\$40.347,93</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$4.950,00</b>	<b>\$5.296,50</b>	<b>\$5.668,25</b>	<b>\$6.067,13</b>	<b>\$6.495,20</b>
Sueldos		\$3.000,00	\$3.240,00	\$3.499,20	\$3.779,14	\$4.081,47
Papelería y Útiles de Oficina		\$1.500,00	\$1.575,00	\$1.653,75	\$1.736,44	\$1.823,26
Imprevistos 10%		\$450,00	\$481,50	\$515,30	\$551,56	\$590,47
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$7.084,00</b>	<b>\$7.438,20</b>	<b>\$7.810,11</b>	<b>\$8.200,62</b>	<b>\$8.610,65</b>
Tripticos Informativos		\$1.200,00	\$1.260,00	\$1.323,00	\$1.389,15	\$1.458,61
Gastos de promoción		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Diseño y actualización Página Web		\$2.000,00	\$2.100,00	\$2.205,00	\$2.315,25	\$2.431,01
Combustible		\$480,00	\$504,00	\$529,20	\$555,66	\$583,44
Mantenimiento de Moto		\$360,00	\$378,00	\$396,90	\$416,75	\$437,58
Imprevistos 10%		\$644,00	\$676,20	\$710,01	\$745,51	\$782,79
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$21.027,49</b>	<b>\$22.032,93</b>	<b>\$23.088,91</b>	<b>\$24.077,04</b>	<b>\$25.242,09</b>
Alquiler		\$9.600,00	\$10.080,00	\$10.584,00	\$11.113,20	\$11.668,86
Electricidad		\$3.600,00	\$3.780,00	\$3.969,00	\$4.167,45	\$4.375,82
Agua potable		\$2.400,00	\$2.520,00	\$2.646,00	\$2.778,30	\$2.917,22
Gas		\$500,00	\$525,00	\$551,25	\$578,81	\$607,75
Teléfono		\$720,00	\$756,00	\$793,80	\$833,49	\$875,16
Imprevistos 10%		\$4.207,49	\$4.371,93	\$4.544,86	\$4.605,79	\$4.797,27
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$68.412,97</b>	<b>\$70.298,19</b>	<b>\$72.262,47</b>	<b>\$74.310,70</b>	<b>\$76.448,14</b>
Materiales Directos		\$59.796,97	\$60.992,91	\$62.212,77	\$63.457,02	\$64.726,16
Mano de Obra Directa		\$8.616,00	\$9.305,28	\$10.049,70	\$10.853,68	\$11.721,97
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>\$15.584,02</b>	<b>\$32.238,77</b>	<b>\$52.345,92</b>	<b>\$80.123,41</b>	<b>\$118.064,49</b>
<b>(-) AMORTIZACIÓN</b>		<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>
<b>(-) DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$3.459,17</b>	<b>\$3.459,17</b>	<b>\$3.459,17</b>	<b>\$1.592,50</b>	<b>\$1.592,50</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$10.481,86</b>	<b>\$27.136,60</b>	<b>\$47.243,76</b>	<b>\$76.887,91</b>	<b>\$114.828,99</b>
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$2.620,46</b>	<b>\$6.784,15</b>	<b>\$11.810,94</b>	<b>\$19.221,98</b>	<b>\$28.707,25</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA</b>		<b>\$7.861,39</b>	<b>\$20.352,45</b>	<b>\$35.432,82</b>	<b>\$57.665,93</b>	<b>\$86.121,74</b>
<b>15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES</b>		<b>\$1.179,21</b>	<b>\$3.052,87</b>	<b>\$5.314,92</b>	<b>\$8.649,89</b>	<b>\$12.918,26</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. A LA RENTA Y DE PART. DE TRAB.</b>		<b>\$6.682,18</b>	<b>\$17.299,58</b>	<b>\$30.117,89</b>	<b>\$49.016,04</b>	<b>\$73.203,48</b>
<b>(+) AMORTIZACIÓN</b>		<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>	<b>\$1.643,00</b>
<b>(+) DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$3.459,17</b>	<b>\$3.459,17</b>	<b>\$3.459,17</b>	<b>\$1.592,50</b>	<b>\$1.592,50</b>
<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>						<b>\$757,88</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$53.203,42</b>	<b>\$11.784,35</b>	<b>\$22.401,75</b>	<b>\$35.220,06</b>	<b>\$52.251,54</b>	<b>\$77.196,85</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

Como podemos apreciar el Flujo de Caja presenta flujos netos de efectivo positivos desde el primer año, lo cual nos indica que el proyecto es rentable para que se lleve a cabo.

#### **2.10.1 Flujo de Caja Financiado con Deuda**

Reflejamos también un flujo de caja incluyendo el financiamiento por deuda para reflejar el retorno del inversionista. En este caso el proyecto presenta flujos positivos en su horizonte de evaluación (ver Anexo 7).

Además se realizó el flujo de caja social el cual también presenta flujos positivos en su horizonte de evaluación (ver Anexo 8).

### **2.11 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

En este Estado se muestra los Ingresos, Egresos y Utilidades que genera el proyecto durante su vida útil, incluyendo la Participación Laboral y el Impuesto a la Renta.

Desde el primer año de operación se obtienen valores positivos de utilidad neta. Para el año 1 se obtiene una utilidad de USD \$7.729,60 el cual se incrementando cada año por lo cual se estima que se pague el Impuesto a la Renta y la Participación de Utilidades a los trabajadores.

<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>		<b>\$117,058.49</b>	<b>\$137,304.58</b>	<b>\$161,175.65</b>	<b>\$192,778.90</b>	<b>\$234,860.56</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>\$89,440.46</b>	<b>\$92,331.12</b>	<b>\$95,351.38</b>	<b>\$98,387.75</b>	<b>\$101,690.22</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>		<b>\$68,412.97</b>	<b>\$70,298.19</b>	<b>\$72,262.47</b>	<b>\$74,310.70</b>	<b>\$76,448.14</b>
Materiales Directos		\$59,796.97	\$60,992.91	\$62,212.77	\$63,457.02	\$64,726.16
Mano de Obra Directa		\$8,616.00	\$9,305.28	\$10,049.70	\$10,853.68	\$11,721.97
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$21,027.49</b>	<b>\$22,032.93</b>	<b>\$23,088.91</b>	<b>\$24,077.04</b>	<b>\$25,242.09</b>
Alquiler		\$9,600.00	\$10,080.00	\$10,584.00	\$11,113.20	\$11,668.86
Electricidad		\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Agua potable		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Gas		\$500.00	\$525.00	\$551.25	\$578.81	\$607.75
Teléfono		\$720.00	\$756.00	\$793.80	\$833.49	\$875.16
Imprevistos 10%		\$4,207.49	\$4,371.93	\$4,544.86	\$4,605.79	\$4,797.27
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$27,618.02</b>	<b>\$44,973.47</b>	<b>\$65,824.28</b>	<b>\$94,391.16</b>	<b>\$133,170.33</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS</b>		<b>\$12,034.00</b>	<b>\$12,734.70</b>	<b>\$13,478.36</b>	<b>\$14,267.75</b>	<b>\$15,105.85</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$4,950.00</b>	<b>\$5,296.50</b>	<b>\$5,668.25</b>	<b>\$6,067.13</b>	<b>\$6,495.20</b>
Sueldos		\$3,000.00	\$3,240.00	\$3,499.20	\$3,779.14	\$4,081.47
Papelería y Útiles de Oficina		\$1,500.00	\$1,575.00	\$1,653.75	\$1,736.44	\$1,823.26
Imprevistos 10%		\$450.00	\$481.50	\$515.30	\$551.56	\$590.47
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$7,084.00</b>	<b>\$7,438.20</b>	<b>\$7,810.11</b>	<b>\$8,200.62</b>	<b>\$8,610.65</b>
Tripticos Informativos		\$1,200.00	\$1,260.00	\$1,323.00	\$1,389.15	\$1,458.61
Gastos de promoción		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Diseño y actualización Página Web		\$2,000.00	\$2,100.00	\$2,205.00	\$2,315.25	\$2,431.01
Combustible		\$480.00	\$504.00	\$529.20	\$555.66	\$583.44
Mantenimiento de Moto		\$360.00	\$378.00	\$396.90	\$416.75	\$437.58
Imprevistos 10%		\$644.00	\$676.20	\$710.01	\$745.51	\$782.79
<b>DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$1,592.50</b>	<b>\$1,592.50</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA</b>		<b>\$12,124.86</b>	<b>\$28,779.60</b>	<b>\$48,886.76</b>	<b>\$78,530.91</b>	<b>\$116,471.99</b>
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$3,031.21</b>	<b>\$7,194.90</b>	<b>\$12,221.69</b>	<b>\$19,632.73</b>	<b>\$29,118.00</b>
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMP. RENTA</b>		<b>\$9,093.64</b>	<b>\$21,584.70</b>	<b>\$36,665.07</b>	<b>\$58,898.18</b>	<b>\$87,353.99</b>
<b>15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES</b>		<b>\$1,364.05</b>	<b>\$3,237.71</b>	<b>\$5,499.76</b>	<b>\$8,834.73</b>	<b>\$13,103.10</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$7,729.60</b>	<b>\$18,347.00</b>	<b>\$31,165.31</b>	<b>\$50,063.46</b>	<b>\$74,250.89</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.12 BALANCE GENERAL

Este Estado Financiero nos permite observar el Estado de la empresa al final de cada año de su vida útil, incluye todos los recursos, obligaciones y patrimonio de la empresa. Sin embargo no se tiene obligaciones por pagar por lo que se ha excluido el Pasivo.

BALANCE GENERAL			
ACTIVO		PASIVO	
<b>DISPONIBLE</b>			
CAPITAL DE TRABAJO	\$28,953.42	PRÉSTAMO	\$ 0.00
<b>ACTIVO FIJO</b>			
VEHICULOS	\$ 2,630.00	<b>PATRIMONIO</b>	
MÁQUINAS Y EQUIPOS	\$ 6,660.00		
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,716.00	CAPITAL	\$ 53,203.42
MUEBLES Y ENSERES	\$ 4,176.00		
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 15,182.00</b>		
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
Gastos de Puesta en Marcha	\$ 7,180.00		
Gastos de Permisos Anuales	\$ 420.00		
Gastos de Constitución	\$ 615.00		
UTENSILIOS	\$ 853.00		
<b>TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 9,068.00</b>		
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>\$ 53,203.42</b>	<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>	<b>\$ 53,203.42</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.13 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio del restaurante permite visualizar el monto mínimo de unidades de los platos respectivos que se requiere vender para cubrir los costos y gastos que genera el establecimiento.

Es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos por ventas, que nos indicara el volumen de producción en el cual los ingresos se igualaran a los costos, por lo que desde el punto de vista económico y no contable, en este nivel no se tendrá ni pérdidas ni ganancias.

Se han clasificado los Costos y Gastos en Fijos y Variables (ver Anexo 9) y a continuación se presenta el punto de equilibrio para el primer año de operación:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Costo variable} - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}}}$$

Punto de equilibrio (unidades) = 285.986

## 2.14 RETORNO DE LA INVERSION

El periodo de recuperación de la Inversión se presenta en el año 3, según se muestra en la tabla donde se presentan los flujos acumulados en cada año transcurrido. Y el análisis beneficio costo es de 2.45 como es mayor que uno significa que los beneficios si cubrirán los costos del proyecto, es decir que el proyecto si es rentable.

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO DE CAJA</b>	-\$53,203.42	\$11,784.35	\$22,401.75	\$35,220.06	\$52,251.54	\$77,196.85
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>						
<b>TASA 12%</b>						
<b>FLUJO DE CAJA DESCONTADO</b>	-\$53,203.42	\$10,521.74	\$17,858.54	\$25,068.94	\$33,206.80	\$43,803.57
<b>FLUJO DE CAJA DESCONTADO ACUMULADO</b>	-\$53,203.42	-\$42,681.68	-\$24,823.14	\$245.80	\$33,452.60	\$77,256.17

ELABORADO POR LOS AUTORES

**PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO**

2.99 AÑOS ≈ 3 AÑOS

**INDICE BENEFICIO/COSTO**

2.45

## 2.15 ANALISIS SENSIBILIDAD

En este proyecto se ha analizado los ingresos basándose en la variable del precio que influyen directamente al Flujo Neto de Efectivo y trae como consecuencia la variación del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

La idea es determinar el comportamiento bajo varios escenarios considerando diversos impactos que recibe el proyecto, logrando determinar el máximo cambio que puede registrar esta variable sin afectar la factibilidad del proyecto.

Un escenario posible es la disminución de los Ingresos, ya sea por el lado de la demanda o por reducción de precios, esta situación hace que el proyecto sea muy sensible; esto puede producir una disminución de la TIR; lo que

perjudicaría al proyecto, pero que es necesario realizarlo para poder prevenir y demostrar a los accionistas diferentes tipos de escenarios y determinar cual seria la rentabilidad.

Se ha planteado también un escenario contradictorio haciendo que el proyecto tenga posible cambios positivos trayendo consigo una aumento de la rentabilidad y del VAN.

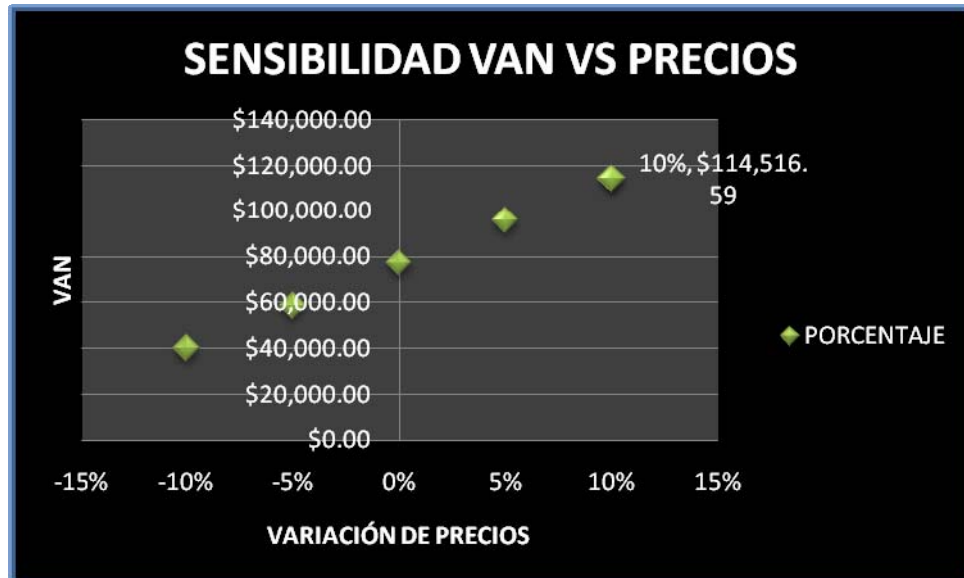
A continuación se presenta un resumen de escenario en el cual variamos el precio desde -10% hasta el 10% y en donde se puede observar como estas variaciones afectan al VAN y la TIR simultáneamente.

<b>Resumen de escenario</b>						
	Valores actuales:	-10%	-5%	0%	5%	10%
<b>Celdas cambiantes:</b>						
<b>Variación del Precio</b>	10%	-10%	-5%	0%	5%	10%
<b>Celdas de resultado:</b>						
<b>VAN</b>	\$114.516,5 9	\$39.995,7 5	\$58.625,9 6	\$77.256,1 7	\$95.886,3 8	\$114.516,5 9
<b>TIR</b>	61%	30%	38%	46%	53%	61%

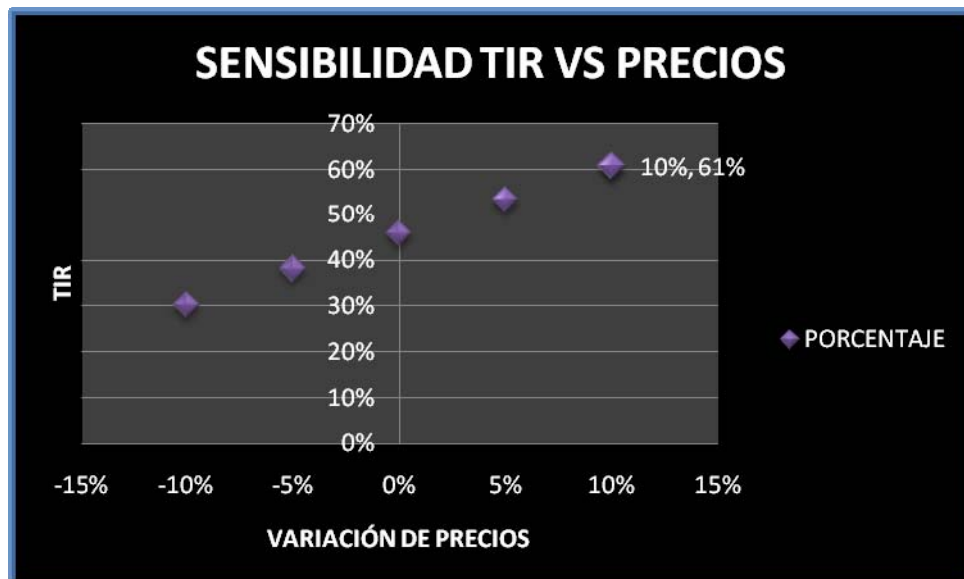
ELABORADO POR LOS AUTORES



Los respectivos gráficos se presentan a continuación:



ELABORADO POR LOS AUTORES



ELABORADO POR LOS AUTORES

## **2.16 Análisis de sensibilidad - Simulación Cristal Ball**

Para el análisis Post-Optimo, hemos utilizado el programa Cristal ball, este es un software especializado en análisis de sensibilidad. Para el análisis del proyecto, se han tomado como variables a los precios y las cantidades demandadas para cada uno de los diferentes platos del menú, para determinar como los cambios en ellos afectan directamente al VAN de nuestro proyecto.

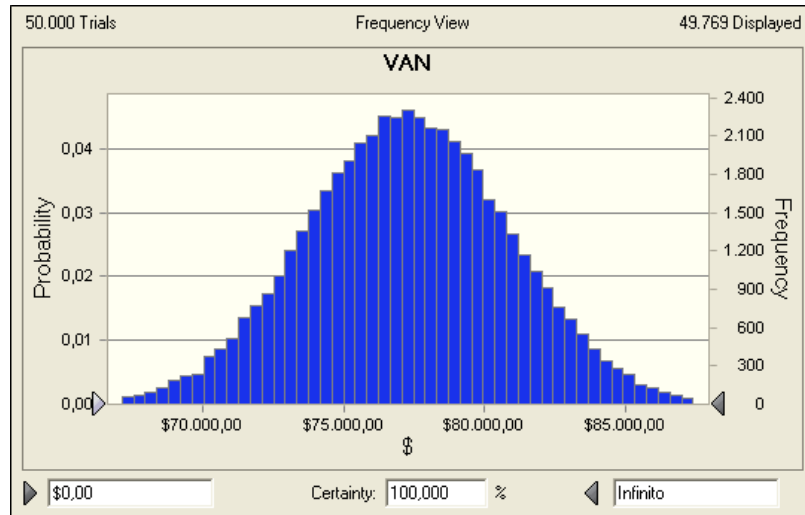
Se han definido que las cantidades demandadas siguen una distribución normal, ya que su función de densidad es simétrica y con forma de campana, cuyos limites están definidos por  $\pm 3$  desviaciones estándar, que es a su vez el 10%.

Se determino que los precios y materiales directos siguen una distribución uniforme ya que los valores tienen la misma probabilidad de ocurrencia, con rangos de  $\pm 10\%$  de los valores previamente calculados en el análisis financiero.

Se realizaron 50,000 iteraciones, en las cuales varían todas las variables antes mencionadas y se calculan para ellas los diferentes valores del VAN y de la TIR.

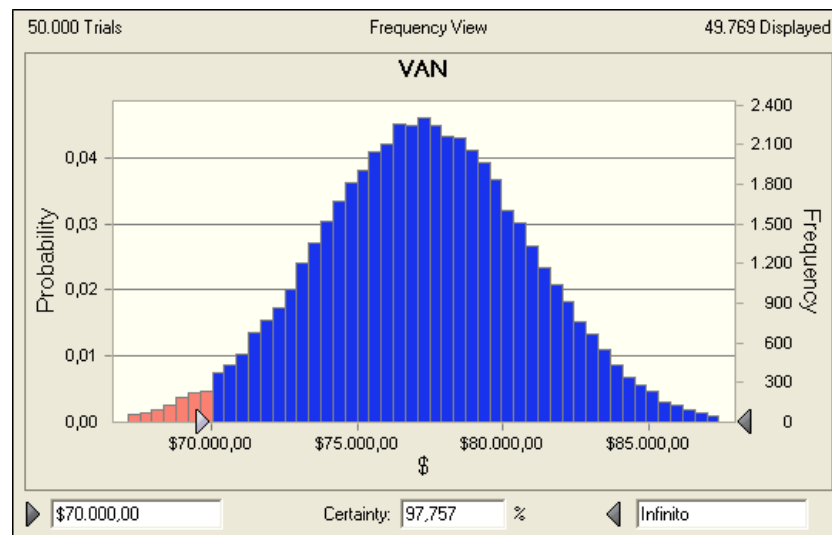
De la simulación obtuvimos los siguientes resultados:

- Habiendo efectuado la simulación correspondiente se puede determinar la probabilidad de que el VAN sea mayor o igual a \$0, para este proyecto es del 100%.



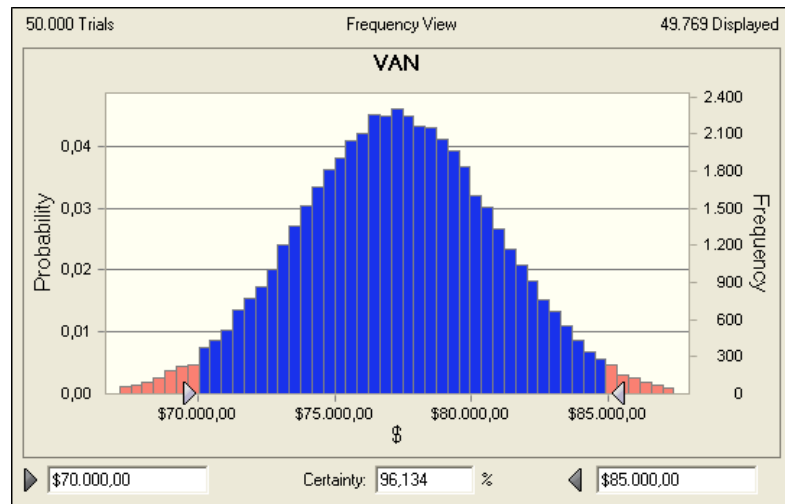
ELABORADO POR LOS AUTORES

- Además de que la probabilidad de que el VAN, sea mayor a \$70.000,00 es del 97.76%.



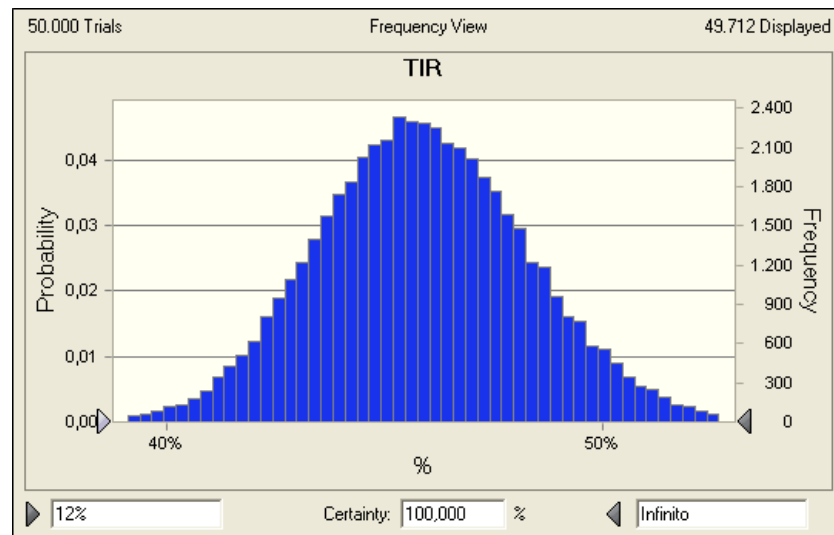
ELABORADO POR LOS AUTORES

- En estas condiciones, el proyecto es rentable desde el punto de vista de la empresa. La posibilidad es la de ganar casi \$85.000,00 como máximo, y \$ 70.000,00, con un valor más probable entre \$75.000,00 y \$8.000,00.



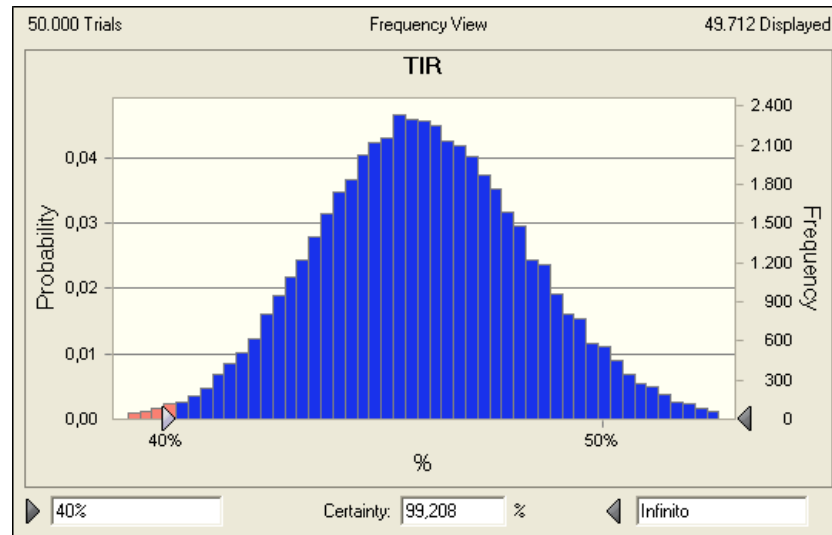
ELABORADO POR LOS AUTORES

- Existe una probabilidad del 100% de que la TIR sea mayor o igual que la tasa de descuento que es del 12%.



ELABORADO POR LOS AUTORES

- La probabilidad de que la TIR sea mayor al 40% es del 99.21%. Con la mayor probabilidad entre 40% y 50%.



ELABORADO POR LOS AUTORES

## 2.17 INDICADORES DE RENTABILIDAD

### 2.17.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es la suma de todos los valores positivos y de los valores negativos que se producen en nuestro horizonte de planeación. Dado que el valor del dinero varía con el tiempo, es necesario descontar cada periodo de inversión. Una vez descontado ese porcentaje se pueden sumar los flujos positivos y negativos.

Si el resultado es mayor que cero nuestro proyecto es rentable, si es menor que cero no es rentable.

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$53.203,42	\$11.784,35	\$22.401,75	\$35.220,06	\$52.251,54	\$77.196,85

TMAR	12%
VAN	\$77.256,17

ELABORADO POR LOS AUTORES

El valor del VAN para este proyecto es de \$77.256,17, siendo un valor mayor que cero por lo que asumimos que la realización del proyecto a través del análisis del VAN, es conveniente.

## 2.17.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR corresponde a la determinación de la tasa de interés que lleva a cero el valor actual neto del proyecto (VAN). Si la tasa resultante es mayor a la TMAR, nuestro proyecto es rentable.

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$53.203,42	\$11.784,35	\$22.401,75	\$35.220,06	\$52.251,54	\$77.196,85

ELABORADO POR LOS AUTORES

TMAR	12%
VAN	\$77.256,17
TIR	46%

Como observamos la TIR de la inversión es de 46% que es un porcentaje superior a la TMAR, por lo que deducimos que el proyecto a través del análisis de la TIR también es rentable.

## 2.17.3 ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Esta razón nos indica la eficiencia relativa con la cual el negocio utiliza sus recursos a fin de generar la producción. La razón de rotación es una función de la eficiencia con que se manejan los diversos componentes de los activos fijos.

Rotación de Activos Fijos	Ventas / Activo Fijo	\$7,71
---------------------------	----------------------	--------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Es decir que por cada dólar que rota o circula dentro los activos se generan \$7,71 en ventas.

### 2.17.3 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

<b>Rotación de Activos Totales</b>	Ventas / Activo Total	<b>\$2.20</b>
------------------------------------	-----------------------	---------------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Por cada dólar invertido en el total de activos, se genera \$2,20 en las ventas.

### 2.17.4 MARGEN DE UTILIDAD

<b>Margen de Utilidad</b>	Utilidad neta/ventas	<b>6.60%</b>
---------------------------	----------------------	--------------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Por cada dólar en ventas se genera 6.60% de utilidad neta

### 2.17.5 ROA

<b>ROA</b>	Utilidad neta/Total de Activos	<b>14.53%</b>
------------	--------------------------------	---------------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Por cada dólar invertido en activos totales, se obtiene el 14.53% de Utilidad Neta



## 2.17.6 MARGEN SOBRE VENTAS

<b>Margen sobre ventas</b>	Resultado ante de impuestos / Ventas	<b>10.36%</b>
----------------------------	--------------------------------------	---------------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Por cada dólar en ventas, se obtiene un 10.36% de Utilidad antes de impuestos

## 2.17.7 CONTRIBUCIÓN MARGINAL

<b>Contribución marginal</b>	(Ventas – Costos variables) / Ventas	<b>41.56%</b>
------------------------------	--------------------------------------	---------------

ELABORADO POR LOS AUTORES

Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido de los costos variables de los bienes vendidos, nos dice además la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Cuanto mas grande es el ratio, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y vende.

Por cada dólar en ventas se obtiene un 41.56% de utilidad, después de que la empresa ha cubierto los costos variables de los bienes que produce o vende.

## **CAPITULO 3**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

Nosotros al empezar a realizar nuestro proyecto planteamos una hipótesis nula la cual indicaba que el proyecto no iba hacer aceptado en un 60% por la población que guste de tener una alimentación adecuada, debido a que al mercado al cual nos estamos enfocando posee malos hábitos alimenticios, ya sea por falta de tiempo, el ritmo acelerado de la vida en la sociedad moderna y las diversas situaciones de estrés que se presentan en la vida moderna; pero al ejecutar la respectiva investigación de mercado y el análisis financiero adecuado nos dimos cuenta que esta hipótesis no fue aceptada, ya que el proyecto es rentable dado que el VAN es positivo y la TIR es mayor a la TMAR.

De acuerdo a la investigación de mercado realizada, nos dimos cuenta que existe un mercado potencial que se encuentra en crecimiento el cual esta conformado por personas que entendieron que cada comida debe incluir grupos alimenticios sanos, y la importancia de llevar una dieta equilibrada.

Cabe recalcar que nuestro proyecto no tendrá competencia directa debido a que este ofrecerá dos alternativas diferentes que ayudaran a mejorar la salud de las personas.

La actividad no es nueva aunque el concepto de comida Light y Vegetariano en un solo restaurante es una innovación debido a que no existen servicios similares lo cual nos da una ventaja competitiva.

El precio estimado del servicio se fijo tomando en cuenta los resultados obtenidos del estudio de mercado. La inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto alcanza el valor de **\$53.203,42** distribuidos en equipos y mobiliarios.

En cuanto al estudio técnico, se puede aseverar que todos los aspectos trazados en el mismo te otorgan viabilidad al proyecto, pues se cuenta con todos los requerimientos técnicos y legales para su ejecución.

Una vez realizada la evaluación financiera del proyecto, obtuvimos un 46% de retorno de la inversión, con un VAN de USD **\$77.256,17** con lo que se puede concluir que es factible para ser implementado, debido a que se obtuvieron resultados favorables.

El proyecto muestra un periodo de recuperación de aproximadamente tres años para la inversión inicial del proyecto. El análisis beneficio/costo fue de 2,45 lo cual indica que los beneficios si cubren los costos del proyecto.

El proyecto contara con disponibilidad de efectivo, lo que permitirá cancelar todos sus compromisos. Por ello este proyecto resulta factible, si se toman en cuenta el estudio de mercado y todos los indicadores calculados.

## **RECOMENDACIONES**

Una vez desarrollado el proyecto, se presentan algunas recomendaciones:

Consideramos que quienes estén interesados en llevar a cabo este proyecto, deberían realizar una observación directa en diversos puntos de la ciudad, midiendo el comportamiento del consumidor ya que con esta, podrá elegir una ubicación que suponga idónea para luego realizar una investigación de mercados adecuada que permita evaluar la factibilidad del proyecto.

Los administradores del restaurante podrían enfocarse más a los aspectos relacionados con la manera de ofrecer sus servicios, buscando que la relación entre la calidad y el precio este en equilibrio.

Estar siempre en constante innovación en la elaboración de las recetas para obtener la fidelidad de nuestros clientes y la satisfacción al momento de consumir nuestros platos.

Las alianzas estratégicas con otras empresas o productos light y vegetariano son recomendables para asociar al restaurante con otras marcas de reconocimiento local en el amplio mercado de este tipo de productos y servicios.

## BIBLIOGRAFIA

- **EVALUACIÓN DE PROYECTOS**, Gabriel Vaca Urbina. McGraw Hill. Tercera edición.
- **CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL**. Manual de Evaluación de Impactos ambientales para proyectos de Inversión.
- **ALIMENTOS Y BEBIDAS: OPERACIONES, MÉTODOS Y CONTROL DE COSTOS**, Dennis I Foster, 1995
- **COCINA CLÁSICA**, John Butler, Ed. Creative Publishing, 1999.
- **COLECCIÓN TESOROS DE LA COCINA: COCINA PARA ESTAR EN FORMA**. Edición Especial Vistazo 2008
- **MARCO LEGAL PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA**, Cámara de Comercio de Guayaquil, Seminario.
- **LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: ENTORNO DE MARKETING**, Dillon – Madden – Firtle, Barcelona: Ed. McGraw Hill, tercera edición.
- **COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**, Loundon y Dellabitta. México: Mc Graw Hill. 1995.
- **ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRADORES**, Mendenhall, William. México: Grupo Editorial Ibero América 2003.
- **ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN DE CAPITAL PARA LA INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN**, John Canadá, William Sullivan y John White, 2ª edición. Prentice Hall.

# ANEXOS

**ANEXOS**

**ANEXO 1**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Descripción	5%				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$6,440.00</b>	<b>\$6,762.00</b>	<b>\$7,100.10</b>	<b>\$7,455.11</b>	<b>\$7,827.86</b>
Trípticos Informativos (cada trimestre)	\$1,200.00	\$1,260.00	\$1,323.00	\$1,389.15	\$1,458.61
Gastos de promoción (mensual)	\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Diseño y actualización Página Web	\$2,000.00	\$2,100.00	\$2,205.00	\$2,315.25	\$2,431.01
Combustible	\$480.00	\$504.00	\$529.20	\$555.66	\$583.44
Mantenimiento moto	\$360.00	\$378.00	\$396.90	\$416.75	\$437.58
<b>Sub-total</b>	<b>\$6,440.00</b>	<b>\$6,762.00</b>	<b>\$7,100.10</b>	<b>\$7,455.11</b>	<b>\$7,827.86</b>
Imprevistos (10%)	\$644.00	\$676.20	\$710.01	\$745.51	\$782.79
<b>GASTOS DE VENTAS TOTALES</b>	<b>\$7,084.00</b>	<b>\$7,438.20</b>	<b>\$7,810.11</b>	<b>\$8,200.62</b>	<b>\$8,610.65</b>

**ANEXO 2**

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>						
Descripción		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>GASTOS PERSONAL</b>		<b>\$3,000.00</b>	<b>\$3,240.00</b>	<b>\$3,499.20</b>	<b>\$3,779.14</b>	<b>\$4,081.47</b>
Sueldo mensual (8%)						
	No.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cajero	1	\$250.00	\$270.00	\$291.60	\$314.93	\$340.12
		\$3,000.00	\$3,240.00	\$3,499.20	\$3,779.14	\$4,081.47
<b>GASTOS DE OFICINA</b>		<b>\$1,500.00</b>	<b>\$1,575.00</b>	<b>\$1,653.75</b>	<b>\$1,736.44</b>	<b>\$1,823.26</b>
Papelería y útiles de oficina		\$1,500.00	\$1,575.00	\$1,653.75	\$1,736.44	\$1,823.26
<b>Sub-total</b>		<b>\$4,500.00</b>	<b>\$4,815.00</b>	<b>\$5,152.95</b>	<b>\$5,515.57</b>	<b>\$5,904.73</b>
Imprevistos (10%)		\$450.00	\$481.50	\$515.30	\$551.56	\$590.47
<b>TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		<b>\$4,950.00</b>	<b>\$5,296.50</b>	<b>\$5,668.25</b>	<b>\$6,067.13</b>	<b>\$6,495.20</b>

**ANEXO 3**

<b>PERMISO PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE</b>		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>		
<b>ETAPAS</b>	<b>TIEMPO DE DURACIÓN (días)</b>	<b>COSTO APROXIMADO</b>
1. Contratar un abogado (Escritura Pública de Constitución de Compañía)	1	\$250,00
2. Aprobación de denominación (Nombre de la Compañía: Debe ser "no igual caligrafía ni fonéticamente)	2	-
3. Aporte en numerario: Apertura de Cuenta Integración Capital en un banco (Capital Mínimo de US 800 ( 25% para iniciar)	2	\$200,00
4. Valuación de bienes Muebles e Inmuebles que se aportan como Capital	5	\$5,00
5. Elaboración de Minuta-Escritura Pública	1	-
6. Solicitud de Aprobación dirigido a la Superintendencia de Cías.	1	-
7. Resolución Aprobatoria por parte de la Superintendencia de Cías.	15	-
8. Publicación de extracto (Medios Escritos de Comunicación)	3	\$80,00
9. Afiliación a las Cámaras de Producción	1	\$60,00
10. Anotaciones Marginales	1	-
11. Inscripción de Escritura de Constitución en Registro Mercantil. En este momento la Cía. Será una persona jurídica, que puede contraer obligaciones y ejercer sus derechos.	8	\$10,00
12. Inscripción de nombramientos en Registro Mercantil	8	\$10,00
13. Obtención de Registro Único de Contribuyente (RUC)	2	-
14. Retiro de fondos depositados en cuenta de Integración de Capital	1	-
<b>TOTAL</b>	<b>51 DIAS</b>	
<b>(-DEVOLUCIÓN POR Integración de Capital)</b>		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>		<b>\$615,00</b>



<b>PERMISOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE</b>			
<b>PASOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>1</b>	<b>Inscripción del Negocio al SRI</b>	-	No tiene costo
<b>2</b>	<b>Permisos Municipales</b>		
<b>2.1</b>	Registro de patente Municipal Anual	\$70,00	De acuerdo a Dimensiones del local
<b>2.2</b>	Pago de Justicia y Vigilancia	\$40,00	
<b>2.3</b>	Tasa de habilitación de establecimiento	\$32,00	
<b>3</b>	<b>Permisos del Ministerio de Salud</b>		
<b>3.1</b>	Permiso de Funcionamiento anual	\$48,00	
<b>3.2</b>	Certificado Sanitario de los empleados del local	\$12,50	\$2,50 Por persona
<b>4</b>	<b>Pago anual al Benemérito Cuerpo de Bomberos</b>	\$35,00	
<b>5</b>	<b>Pago anual a Ministerio de Gobierno y Policía</b>	\$8,00	
<b>6</b>	<b>Registro al Ministerio de Turismo (anual)</b>	\$84,00	Depende del local, los pagos pueden ser mensuales
<b>7</b>	<b>Acta de Compromiso para limpieza de Trampa de Grasa</b>	-	Sin costo
<b>TOTAL</b>		<b>\$329,50</b>	

**ANEXO 4**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	%	VALOR DE DESPERD.	TABLA DE DEPRECIACIÓN						UTILIDAD O PERJUICIO	IMPUESTO	VALOR DE SALVAMENTO
					VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
<b>VEHÍCULO</b>													
MOTO	1	\$2,630.00	10%	\$263.00	5	\$526.00	\$526.00	\$526.00	\$526.00	\$526.00	\$2,630.00	\$65.75	\$197.25
<b>EQUIPOS</b>													
HORNO INDUSTRIAL	1	\$2,500.00	10%	\$250.00	10	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$1,250.00	\$0.00	\$0.00
REFRIGERADOR	1	\$800.00	10%	\$80.00	10	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$400.00	\$0.00	\$0.00
CONGELADOR	1	\$940.00	10%	\$94.00	10	\$94.00	\$94.00	\$94.00	\$94.00	\$94.00	\$470.00	\$0.00	\$0.00
MICROONDAS	1	\$168.00	10%	\$16.80	5	\$33.60	\$33.60	\$33.60	\$33.60	\$33.60	\$168.00	\$4.20	\$12.60
LIGADORA INDUSTRIAL	1	\$250.00	10%	\$25.00	10	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$125.00	\$0.00	\$0.00
OLLA ARROCERA INDUSTRIAL	1	\$220.00	10%	\$22.00	5	\$44.00	\$44.00	\$44.00	\$44.00	\$44.00	\$220.00	\$5.50	\$16.50
BATIDORAS	2	\$70.00	10%	\$7.00	10	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$35.00	\$0.00	\$0.00
MESÓN DE TRABAJO	1	\$200.00	10%	\$20.00	10	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$100.00	\$0.00	\$0.00
REPISA	1	\$100.00	10%	\$10.00	10	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$50.00	\$0.00	\$0.00
PROCESADOR DE ALIMENTOS	1	\$250.00	10%	\$25.00	5	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$250.00	\$6.25	\$18.75
CAMPANA EXTRACTORA DE OLORES	1	\$520.00	10%	\$52.00	5	\$104.00	\$104.00	\$104.00	\$104.00	\$104.00	\$520.00	\$13.00	\$39.00
JUGUERA INDUSTRIAL	1	\$150.00	10%	\$15.00	5	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$150.00	\$3.75	\$11.25
BALANZA 30 KG	1	\$230.00	10%	\$23.00	5	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$230.00	\$5.75	\$17.25
DISPENSADOR DE JUGOS	1	\$100.00	10%	\$10.00	5	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$100.00	\$2.50	\$7.50
TRAMPA DE GRASA	1	\$162.00	10%	\$16.20	5	\$32.40	\$32.40	\$32.40	\$32.40	\$32.40	\$162.00	\$4.05	\$12.15
<b>TOTAL DE EQUIPOS</b>		<b>\$6,660.00</b>											
<b>UTENCILIOS DE COCINA</b>													
ABRE LATAS	2	\$5.00	0%	\$0.00	3	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$5.00	\$0.00	\$0.00
JUEGO DE SALERO, PIMENTERO Y VINAGRES	10	\$80.00	0%	\$0.00	3	\$26.67	\$26.67	\$26.67	\$26.67	\$26.67	\$80.00	\$0.00	\$0.00
DIFERENTES ENVASES DE ESPECIAS	10	\$35.00	0%	\$0.00	3	\$11.67	\$11.67	\$11.67	\$11.67	\$11.67	\$35.00	\$0.00	\$0.00
COLADOR CÓNICO	4	\$4.00	0%	\$0.00	3	\$1.33	\$1.33	\$1.33	\$1.33	\$1.33	\$4.00	\$0.00	\$0.00
GUCHARÓN	2	\$5.00	0%	\$0.00	3	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$1.67	\$5.00	\$0.00	\$0.00
EXPRIMIDOR DE LIMÓN	10	\$10.00	0%	\$0.00	3	\$3.33	\$3.33	\$3.33	\$3.33	\$3.33	\$10.00	\$0.00	\$0.00
RAYADOR	2	\$40.00	0%	\$0.00	3	\$13.33	\$13.33	\$13.33	\$13.33	\$13.33	\$40.00	\$0.00	\$0.00

JUEGO DE MOLDES	4	\$72.00	0%	\$0.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$0.00	\$0.00	\$60.00	\$0.00	\$0.00
JUEGO DE MANGAS DE REPOSTERÍA	4	\$80.00	0%	\$0.00	\$24.00	\$24.00	\$24.00	\$0.00	\$0.00	\$72.00	\$0.00	\$0.00
JUEGO DE CUCHILLOS	2	\$50.00	0%	\$0.00	\$16.67	\$16.67	\$16.67	\$0.00	\$0.00	\$50.00	\$0.00	\$0.00
BATIDORES	2	\$24.00	0%	\$0.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$0.00	\$0.00	\$24.00	\$0.00	\$0.00
JUEGO DE ESPÁTULAS	4	\$40.00	0%	\$0.00	\$13.33	\$13.33	\$13.33	\$0.00	\$0.00	\$40.00	\$0.00	\$0.00
TABLA DE PICAR	4	\$8.00	0%	\$0.00	\$2.67	\$2.67	\$2.67	\$0.00	\$0.00	\$8.00	\$0.00	\$0.00
BANDEJAS PLÁSTICAS	120	\$300.00	0%	\$0.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$0.00	\$0.00	\$300.00	\$0.00	\$0.00
TACHO DE BASURA	4	\$40.00	0%	\$0.00	\$13.33	\$13.33	\$13.33	\$0.00	\$0.00	\$40.00	\$0.00	\$0.00
<b>TOTAL DE UTENCILIOS DE COCINA</b>		<b>\$853.00</b>										
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>												
CAJA REGISTRADORA	1	\$896.00	10%	\$89.60	\$179.20	\$179.20	\$179.20	\$179.20	\$179.20	\$896.00	\$89.60	\$22.40
TELÉFONO	1	\$35.00	10%	\$3.50	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$35.00	\$3.50	\$0.88
COMPUTADORA	1	\$665.00	10%	\$66.50	\$221.67	\$221.67	\$221.67	\$221.67	\$221.67	\$665.00	\$66.50	\$16.63
IMPRESORA	1	\$120.00	10%	\$12.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$120.00	\$12.00	\$3.00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>\$1,716.00</b>										
<b>MUEBLES DE OFICINA Y DECORACIÓN</b>												
CARTEL NOMBRE DEL LOCAL	1	\$110.00	0%	\$0.00	\$22.00	\$22.00	\$22.00	\$22.00	\$22.00	\$110.00	\$0.00	\$0.00
MUEBLE PARA COMPUTADORA	1	\$85.00	10%	\$8.50	\$8.50	\$8.50	\$8.50	\$8.50	\$8.50	\$42.50	-\$94.00	\$0.00
SILLA PARA COMPUTADORA	1	\$19.00	10%	\$1.90	\$3.80	\$3.80	\$3.80	\$3.80	\$3.80	\$19.00	\$1.90	\$0.48
MESAS	20	\$2,180.00	10%	\$218.00	\$726.67	\$726.67	\$726.67	\$0.00	\$0.00	\$2,180.00	\$218.00	\$54.50
SILLAS	80	\$1,760.00	10%	\$176.00	\$586.67	\$586.67	\$586.67	\$0.00	\$0.00	\$1,760.00	\$176.00	\$44.00
SERVILLETERO	10	\$12.00	0%	\$0.00	\$4.00	\$4.00	\$4.00	\$0.00	\$0.00	\$12.00	\$0.00	\$0.00
MANTELES	10	\$10.00	0%	\$0.00	\$3.33	\$3.33	\$3.33	\$0.00	\$0.00	\$10.00	\$0.00	\$0.00
<b>TOTAL DE MUEBLES DE OFICINA</b>		<b>\$4,176.00</b>										
<b>TOTAL</b>		<b>\$16,035.00</b>		<b>\$1,505.80</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$1,599.50</b>	<b>\$1,597.50</b>	<b>\$13,582.50</b>	<b>\$987.50</b>	<b>\$292.63</b>
												<b>\$75.68</b>

ANEXO 5

COSTOS DE PRODUCCIÓN											
Descripción							Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>MATERIALES DIRECTOS:</b>							<b>\$59,796.97</b>	<b>\$60,992.91</b>	<b>\$62,212.77</b>	<b>\$63,457.02</b>	<b>\$64,726.16</b>
Vegetariano							\$17,101.37	\$17,443.40	\$17,792.27	\$18,148.11	\$18,511.07
Dietético							\$42,695.60	\$43,549.51	\$44,420.50	\$45,308.91	\$46,215.09
<b>MANO DE OBRA DIRECTA:</b>							<b>\$8,616.00</b>	<b>\$9,305.28</b>	<b>\$10,049.70</b>	<b>\$10,853.68</b>	<b>\$11,721.97</b>
8%											
Cargo	No.	Sueldo Mensual									
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
CHEF	1	\$500.00	\$540.00	\$583.20	\$629.86	\$680.24	\$6,000.00	\$6,480.00	\$6,998.40	\$7,558.27	\$8,162.93
Asistente de Cocina	1	\$218.00	\$235.44	\$254.28	\$274.62	\$296.59	\$2,616.00	\$2,825.28	\$3,051.30	\$3,295.41	\$3,559.04
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>							<b>\$46,282.43</b>	<b>\$48,091.20</b>	<b>\$49,993.43</b>	<b>\$50,663.71</b>	<b>\$52,770.00</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>							<b>\$114,695.40</b>	<b>\$118,389.38</b>	<b>\$122,255.90</b>	<b>\$124,974.41</b>	<b>\$129,218.13</b>

ANEXO 6

COSTOS INDIRECTOS											
Descripción							Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
							5%				
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA:</b>							\$5,369.40	\$5,798.95	\$6,262.87	\$6,763.90	\$7,305.01
Sueldo mensual (8%)											
Cargo	No.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
Mantenimiento y Limpieza	1	\$224.00	\$241.92	\$261.27	\$282.18	\$304.75	\$2,688.00	\$2,903.04	\$3,135.28	\$3,386.11	\$3,656.99
Servicio a Domicilio	1	\$223.45	\$241.33	\$260.63	\$281.48	\$304.00	\$2,681.40	\$2,895.91	\$3,127.58	\$3,377.79	\$3,648.02
<b>MATERIALES INDIRECTOS:</b>							\$17,609.04	\$17,982.82	\$18,365.15	\$18,756.27	\$19,156.40
Limpieza y mantenimiento							\$720.00	\$756.00	\$793.80	\$833.49	\$875.16
<b>Platos, vasos, cubiertos y servilletas (desechables)</b>											
Vegetariano							\$4,659.04	\$4,752.23	\$4,847.27	\$4,944.22	\$5,043.10
Dietético							\$12,229.99	\$12,474.59	\$12,724.08	\$12,978.56	\$13,238.14
<b>Depreciación</b>							\$2,276.50	\$2,276.50	\$2,276.50	\$1,066.50	\$1,066.50
<b>Suministros</b>							\$16,820.00	\$17,661.00	\$18,544.05	\$19,471.25	\$20,444.82
Alquiler							\$9,600.00	\$10,080.00	\$10,584.00	\$11,113.20	\$11,668.86
Electricidad							\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Agua potable							\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Gas							\$500.00	\$525.00	\$551.25	\$578.81	\$607.75
Teléfono							\$720.00	\$756.00	\$793.80	\$833.49	\$875.16
Subtotal							\$42,074.94	\$43,719.27	\$45,448.57	\$46,057.92	\$47,972.72
<b>Imprevistos (10%)</b>							\$4,207.49	\$4,371.93	\$4,544.86	\$4,605.79	\$4,797.27
<b>TOTAL</b>							\$46,282.43	\$48,091.20	\$49,993.43	\$50,663.71	\$52,770.00

ANEXO 7

FLUJO DE CAJA INVERSIONISTAS						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>-\$53,203.42</b>					
<b>INGRESOS</b>		<b>\$117,058.49</b>	<b>\$137,304.58</b>	<b>\$161,175.65</b>	<b>\$192,778.90</b>	<b>\$234,860.56</b>
<b>EGRESOS</b>		<b>\$104,666.67</b>	<b>\$107,755.54</b>	<b>\$110,956.67</b>	<b>\$114,152.12</b>	<b>\$117,586.74</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>\$33,061.49</b>	<b>\$34,767.63</b>	<b>\$36,567.26</b>	<b>\$38,344.79</b>	<b>\$40,347.93</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$4,950.00</b>	<b>\$5,296.50</b>	<b>\$5,668.25</b>	<b>\$6,067.13</b>	<b>\$6,495.20</b>
Sueldos		\$3,000.00	\$3,240.00	\$3,499.20	\$3,779.14	\$4,081.47
Papelería y Útiles de Oficina		\$1,500.00	\$1,575.00	\$1,653.75	\$1,736.44	\$1,823.26
Imprevistos 10%		\$450.00	\$481.50	\$515.30	\$551.56	\$590.47
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$7,084.00</b>	<b>\$7,438.20</b>	<b>\$7,810.11</b>	<b>\$8,200.62</b>	<b>\$8,610.65</b>
Trípticos Informativos		\$1,200.00	\$1,260.00	\$1,323.00	\$1,389.15	\$1,458.61
Gastos de promoción		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Diseño y actualización Página Web		\$2,000.00	\$2,100.00	\$2,205.00	\$2,315.25	\$2,431.01
Combustible		\$480.00	\$504.00	\$529.20	\$555.66	\$583.44
Mantenimiento de Moto		\$360.00	\$378.00	\$396.90	\$416.75	\$437.58
Imprevistos 10%		\$644.00	\$676.20	\$710.01	\$745.51	\$782.79
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$21,027.49</b>	<b>\$22,032.93</b>	<b>\$23,088.91</b>	<b>\$24,077.04</b>	<b>\$25,242.09</b>
Alquiler		\$9,600.00	\$10,080.00	\$10,584.00	\$11,113.20	\$11,668.86
Electricidad		\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Agua potable		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Gas		\$500.00	\$525.00	\$551.25	\$578.81	\$607.75
Teléfono		\$720.00	\$756.00	\$793.80	\$833.49	\$875.16
Imprevistos 10%		\$4,207.49	\$4,371.93	\$4,544.86	\$4,605.79	\$4,797.27
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$68,412.97</b>	<b>\$70,298.19</b>	<b>\$72,262.47</b>	<b>\$74,310.70</b>	<b>\$76,448.14</b>
Materiales Directos		\$59,796.97	\$60,992.91	\$62,212.77	\$63,457.02	\$64,726.16
Mano de Obra Directa		\$8,616.00	\$9,305.28	\$10,049.70	\$10,853.68	\$11,721.97
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>\$3,192.21</b>	<b>\$2,689.72</b>	<b>\$2,126.94</b>	<b>\$1,496.62</b>	<b>\$790.67</b>
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>\$12,391.82</b>	<b>\$29,549.05</b>	<b>\$50,218.98</b>	<b>\$78,626.79</b>	<b>\$117,273.82</b>
<b>(-) AMORTIZACIÓN</b>		<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>
<b>(-) DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$1,592.50</b>	<b>\$1,592.50</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$7,289.65</b>	<b>\$24,446.88</b>	<b>\$45,116.82</b>	<b>\$75,391.29</b>	<b>\$114,038.32</b>
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$1,822.41</b>	<b>\$6,111.72</b>	<b>\$11,279.20</b>	<b>\$18,847.82</b>	<b>\$28,509.58</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA</b>		<b>\$5,467.24</b>	<b>\$18,335.16</b>	<b>\$33,837.61</b>	<b>\$56,543.47</b>	<b>\$85,528.74</b>
<b>15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES</b>		<b>\$820.09</b>	<b>\$2,750.27</b>	<b>\$5,075.64</b>	<b>\$8,481.52</b>	<b>\$12,829.31</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$4,647.15</b>	<b>\$15,584.89</b>	<b>\$28,761.97</b>	<b>\$48,061.95</b>	<b>\$72,699.43</b>
<b>(+) AMORTIZACIÓN</b>		<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>	<b>\$1,643.00</b>
<b>(+) DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$3,459.17</b>	<b>\$1,592.50</b>	<b>\$1,592.50</b>
<b>CAPITAL PRESTADO</b>	<b>\$26,601.71</b>					
<b>(-) AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL PRESTADO</b>		<b>\$4,187.37</b>	<b>\$4,689.85</b>	<b>\$5,252.63</b>	<b>\$5,882.95</b>	<b>\$6,588.90</b>
<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>						<b>\$757.88</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$26,601.71</b>	<b>\$5,561.95</b>	<b>\$15,997.20</b>	<b>\$28,611.50</b>	<b>\$45,414.49</b>	<b>\$70,103.90</b>

<b>TMAR</b>	<b>12%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$80,122.86</b>
<b>TIR</b>	<b>67%</b>

<b>Financiamiento</b>	
Capital Propio	\$26,601.71
Capital Deuda	\$26,601.71
<b>Inversión Total</b>	<b>\$53,203.42</b>

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>CUOTA</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERESES</b>	<b>SALDO INSOLUTO</b>
0				\$26,601.71
1	\$7,379.57	\$4,187.37	\$3,192.21	\$22,414.34
2	\$7,379.57	\$4,689.85	\$2,689.72	\$17,724.49
3	\$7,379.57	\$5,252.63	\$2,126.94	\$12,471.86
4	\$7,379.57	\$5,882.95	\$1,496.62	\$6,588.90
5	\$7,379.57	\$6,588.90	\$790.67	\$0.00
	\$36,897.87	\$26,601.71	\$10,296.16	

ANEXO 8

FLUJO DE CAJA SOCIAL						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$53,203.42</b>					
<b>INGRESOS</b>		<b>\$117,058.49</b>	<b>\$137,304.58</b>	<b>\$161,175.65</b>	<b>\$192,778.90</b>	<b>\$234,860.56</b>
<b>EGRESOS</b>		<b>\$101,474.46</b>	<b>\$105,065.82</b>	<b>\$108,829.73</b>	<b>\$112,655.49</b>	<b>\$116,796.07</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>\$33,061.49</b>	<b>\$34,767.63</b>	<b>\$36,567.26</b>	<b>\$38,344.79</b>	<b>\$40,347.93</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$4,950.00</b>	<b>\$5,296.50</b>	<b>\$5,668.25</b>	<b>\$6,067.13</b>	<b>\$6,495.20</b>
Sueldos		\$3,000.00	\$3,240.00	\$3,499.20	\$3,779.14	\$4,081.47
Papelería y Útiles de Oficina		\$1,500.00	\$1,575.00	\$1,653.75	\$1,736.44	\$1,823.26
Imprevistos 10%		\$450.00	\$481.50	\$515.30	\$551.56	\$590.47
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$7,084.00</b>	<b>\$7,438.20</b>	<b>\$7,810.11</b>	<b>\$8,200.62</b>	<b>\$8,610.65</b>
Trípticos Informativos		\$1,200.00	\$1,260.00	\$1,323.00	\$1,389.15	\$1,458.61
Gastos de promoción		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Diseño y actualización Página Web		\$2,000.00	\$2,100.00	\$2,205.00	\$2,315.25	\$2,431.01
Combustible		\$480.00	\$504.00	\$529.20	\$555.66	\$583.44
Mantenimiento de Moto		\$360.00	\$378.00	\$396.90	\$416.75	\$437.58
Imprevistos 10%		\$644.00	\$676.20	\$710.01	\$745.51	\$782.79
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$21,027.49</b>	<b>\$22,032.93</b>	<b>\$23,088.91</b>	<b>\$24,077.04</b>	<b>\$25,242.09</b>
Alquiler		\$9,600.00	\$10,080.00	\$10,584.00	\$11,113.20	\$11,668.86
Electricidad		\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Agua potable		\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22
Gas		\$500.00	\$525.00	\$551.25	\$578.81	\$607.75
Teléfono		\$720.00	\$756.00	\$793.80	\$833.49	\$875.16
Imprevistos 10%		\$4,207.49	\$4,371.93	\$4,544.86	\$4,605.79	\$4,797.27
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$68,412.97</b>	<b>\$70,298.19</b>	<b>\$72,262.47</b>	<b>\$74,310.70</b>	<b>\$76,448.14</b>
Materiales Directos		\$59,796.97	\$60,992.91	\$62,212.77	\$63,457.02	\$64,726.16
Mano de Obra Directa		\$8,616.00	\$9,305.28	\$10,049.70	\$10,853.68	\$11,721.97
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>\$15,584.02</b>	<b>\$32,238.77</b>	<b>\$52,345.92</b>	<b>\$80,123.41</b>	<b>\$118,064.49</b>
(-) AMORTIZACIÓN		\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00
(-) DEPRECIACIÓN		\$3,459.17	\$3,459.17	\$3,459.17	\$1,592.50	\$1,592.50
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$10,481.86</b>	<b>\$27,136.60</b>	<b>\$47,243.76</b>	<b>\$76,887.91</b>	<b>\$114,828.99</b>
<b>25% IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$2,620.46</b>	<b>\$6,784.15</b>	<b>\$11,810.94</b>	<b>\$19,221.98</b>	<b>\$28,707.25</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA</b>		<b>\$7,861.39</b>	<b>\$20,352.45</b>	<b>\$35,432.82</b>	<b>\$57,665.93</b>	<b>\$86,121.74</b>
<b>15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES</b>		<b>\$1,179.21</b>	<b>\$3,052.87</b>	<b>\$5,314.92</b>	<b>\$8,649.89</b>	<b>\$12,918.26</b>
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMP. RENTA Y PART. TRABAJADORES</b>		<b>\$6,682.18</b>	<b>\$17,299.58</b>	<b>\$30,117.89</b>	<b>\$49,016.04</b>	<b>\$73,203.48</b>
(+) AMORTIZACIÓN		\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00	\$1,643.00
(+) DEPRECIACIÓN		\$3,459.17	\$3,459.17	\$3,459.17	\$1,592.50	\$1,592.50
<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>						<b>\$757.88</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$53,203.42</b>	<b>\$11,784.35</b>	<b>\$22,401.75</b>	<b>\$35,220.06</b>	<b>\$52,251.54</b>	<b>\$77,196.85</b>

TMAR	6%
VAN	\$106,496.91
TIR	46%



ANEXO 9

PUNTO DE EQUILIBRIO										
Descripción	Costos Fijos					Costos Variables				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materiales Directos						\$59.796,97	\$60.992,91	\$62.212,77	\$63.457,02	\$64.726,16
Mano de obra directa						\$8.616,00	\$9.305,28	\$10.049,70	\$10.853,68	\$11.721,97
<b>Costos Indirectos:</b>										
Mano de obra indirecta	\$5.369,40	\$5.798,95	\$6.262,87	\$6.763,90	\$7.305,01					
Materiales Indirectos						\$17.609,04	\$17.982,82	\$18.365,15	\$18.756,27	\$19.156,40
Depreciación	\$3.459,17	\$3.459,17	\$3.459,17	\$1.592,50	\$1.592,50					
Suministros	\$5.046,00	\$5.298,30	\$5.563,22	\$5.841,38	\$6.133,44	\$11.774,00	\$12.362,70	\$12.980,84	\$13.629,88	\$14.311,37
<b>Imprevistos:</b>										
Gastos de administración						\$450,00	\$481,50	\$515,30	\$551,56	\$590,47
Gastos de ventas						\$644,00	\$676,20	\$710,01	\$745,51	\$782,79
Gastos Indirectos						\$4.207,49	\$4.371,93	\$4.544,86	\$4.605,79	\$4.797,27
Gastos de ventas						\$6.440,00	\$6.762,00	\$7.100,10	\$7.455,11	\$7.827,86
Gastos de administración	\$4.500,00	\$4.815,00	\$5.152,95	\$5.515,57	\$5.904,73					
	<b>\$18.374,57</b>	<b>\$19.371,42</b>	<b>\$20.438,20</b>	<b>\$19.713,35</b>	<b>\$20.935,68</b>	<b>\$109.537,50</b>	<b>\$112.935,33</b>	<b>\$116.478,72</b>	<b>\$120.054,81</b>	<b>\$123.914,30</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$18.374,57	\$19.371,42	\$20.438,20	\$19.713,35	\$20.935,68
Costos variables	\$109.537,50	\$112.935,33	\$116.478,72	\$120.054,81	\$123.914,30
Ventas	\$117.058,49	\$137.304,58	\$161.175,65	\$192.778,90	\$234.860,56
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>285.986</b>	<b>109.145</b>	<b>73.699</b>	<b>52.257</b>	<b>44.318</b>

ANEXO 10

INGRESO ANUAL MENÚ VEGETARIANO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio Directo	\$30,574.98	\$35,314.10	\$41,564.70	\$49,836.07	\$60,849.84
Servicio Domicilio	\$6,260.59	\$7,819.55	\$9,059.66	\$10,705.64	\$12,897.42
Servicio Domicilio-Ingredientes	\$3,639.88	\$4,204.06	\$4,948.18	\$5,932.87	\$7,244.03
<b>TOTAL</b>	<b>\$40,475.45</b>	<b>\$47,337.71</b>	<b>\$55,572.54</b>	<b>\$66,474.57</b>	<b>\$80,991.29</b>

INGRESO ANUAL MENÚ DIETÉTICO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio Directo	\$52,414.25	\$60,538.46	\$71,253.76	\$85,433.26	\$104,314.01
Servicio Domicilio	\$15,433.08	\$19,338.67	\$22,473.73	\$26,632.19	\$32,169.58
Servicio Domicilio-Ingredientes	\$8,735.71	\$10,089.74	\$11,875.63	\$14,238.88	\$17,385.67
<b>TOTAL</b>	<b>\$76,583.04</b>	<b>\$89,966.87</b>	<b>\$105,603.12</b>	<b>\$126,304.33</b>	<b>\$153,869.27</b>

<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$117,058.49</b>	<b>\$137,304.58</b>	<b>\$161,175.65</b>	<b>\$192,778.90</b>	<b>\$234,860.56</b>
----------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------